



Munich Personal RePEc Archive

**The AfCFTA tests the internationalization determinants and strategies of multinational firms as well as the WTO's trade multilateralism regime.**

GAOMBALET, Célestin Guy-Serge

31 July 2021

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/109001/>  
MPRA Paper No. 109001, posted 01 Aug 2021 12:15 UTC

---

**LA ZLECAF À L'ÉPREUVE DES DÉTERMINANTS ET STRATÉGIES  
D'INTERNATIONALISATION DES FIRMES MULTINATIONALES AINSI QUE  
DU RÉGIME DU MULTILATÉRALISME COMMERCIAL DE L'OMC**

---

Octobre 2020

Par **Célestin Guy-Serge GAOMBALET<sup>1</sup>**

*Le contenu de cette contribution n'engage que son auteur.*

---

<sup>1</sup> **LinkedIn**: <https://www.linkedin.com/in/c%C3%A9lestin-guy-serge-gaombalet-2a0188a0/>

## Résumé

L'Afrique aura tout à gagner avec sa zone de libre-échange (ZLE) qui couvrira un marché rassemblant plus de 1,3 milliard de consommateurs. Cependant, eu égard au foisonnement des accords commerciaux signés par les États parties de la zone de libre-échange continentale africaine (ZLECA, ZLEC ou ZLECAF) avec les tierces parties, à la mondialisation marquée, entre autres, par la prolifération des firmes multinationales (FMN) et à l'appartenance de plusieurs pays africains au système commercial multilatéral (SCM) de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), l'espace commercial africain sera exposé à de multiples vulnérabilités économiques et financières. Face à ces chocs prévisibles qui pourraient détériorer les indicateurs de l'élasticité emploi et des taxes intérieures, le pivot devant raffermir l'intégration régionale continentale, résiderait dans les règles d'origine. Celles-ci resteraient l'instrument de ratification le plus pertinent qui permettrait de soutenir le projet de libéralisation préférentielle des échanges commerciaux intra-africains. Elles devraient tenir compte des réalités et du contexte africain. Pour pouvoir s'intégrer dans les chaînes de valeur régionales et mondiales, les stratégies des facteurs de production africains devraient reposer sur les règles d'origine, les infrastructures de base modernes et les capacités institutionnelles efficaces. Cela permettrait au peuple africain et à sa jeunesse grandissante en quête de perspectives, d'améliorer substantiellement leurs conditions de vie grâce à une croissance économique endogène et inclusive, à une production de biens et services estampillés « *Made in Africa* », à la dynamique démographique et aux ressources écosystémiques et fossiles abondantes du continent.

Cette contribution vise à analyser la ZLECAF dans son entièreté et sa complexité. Elle révèle que la ZLECAF offrira des opportunités au continent. Cependant, à bien des égards, ces avantages ne seront pas *ipso facto* pour tous ses États membres. Ils dépendront des politiques publiques et des stratégies que chaque pays mettra en œuvre afin d'exploiter pleinement les potentialités qu'elle apportera. Aussi, avec l'abolition graduelle des barrières tarifaires (BT) et non tarifaires (BNT) et la mondialisation, qui est avant tout un processus d'ouverture à la concurrence internationale des petites économies, l'efficacité de la ZLECAF sera mise à l'épreuve. On assistera, à coup sûr, à des conflits et des guerres de position au sein de l'OMC. Ces guerres commerciales, complexes et redoutables, opposeront les pays à intérêts commerciaux offensifs (pays du Nord et économies émergentes) et ceux à intérêts économiques défensifs, à savoir les parties prenantes de la ZLECAF.

**Mots-clés :** FMN - Intégration régionale - Commerce multilatéral - Règles d'origine - Régime - ZLECAF

**Codes JEL :** F02, F13, F15, F23, O19, P16

## Abstract

Africa stands to gain from a free trade area (FTA) with a market of over 1.3 billion people. However, given the proliferation of trade agreements between parties to the African Continental Free Trade Area (AfCFTA) and third parties, globalization, which is marked by the proliferation of multinational firms (MNCs) and the membership of several African countries in the multilateral trading system (MTS) of the World Trade Organization (WTO), the African trade space will be exposed to multiple economic and financial vulnerabilities. As these foreseeable threats could undermine expectations of improved employment elasticity and domestic taxes as opposed to gateway taxation, which will be progressively eroded with the implementation of the African Free Trade Agreement (AFTA), the prerequisite for strengthening continental regional integration lies in the definition of decent, appropriate, balanced, flexible and evolving rules of origin that consider the African context. These rules of origin are the most relevant instrument of ratification that will support the preferential liberalization of intra-African trade. In addition to these rules, modern basic infrastructure and effective institutional capacities should underpin the strategies of African production factors to integrate into regional and global value chains. This will enable the African people, and their growing youth in search of opportunities, to substantially improve their living conditions through endogenous and inclusive economic growth, production of "Made in Africa" goods and services, demographic dynamics and the continent's abundant ecosystem and fossil resources.

This paper aims to analyze the AfCFTA in its entirety and complexity. It reveals that the AfCFTA, indeed, will provide opportunities for the continent. However, in many ways, these benefits will not apply to all its member states. It would depend on the public policies and strategies that each country implements to fully exploit the potential it will bring. Moreover, with the gradual abolition of tariff (NT) and non-tariff barriers (NTBs) and globalization, which is primarily a process of opening small economies to international competition, the effectiveness of the AfCFTA will be tested. Conflicts and positional wars will occur within the WTO. These trade wars, both complex and formidable, will position countries with offensive commercial interests or countries of the North and emerging economies against those with defensive economic interests, namely the AfCFTA stakeholders.

**Key words:** MNCs - Multilateral trade - Regional integration - Regime - Rules of origin - AfCFTA

**JEL Classification :** F02, F13, F15, F23, O19, P16

## Sommaire

---

<b>Introduction .....</b>	<b>4</b>
<b>I. Portée et perspectives de la ZLECAf sur le processus d'intégration en Afrique .....</b>	<b>6</b>
I.1 Rappel des enjeux de la ZLECAf pour l'intégration et le développement de l'Afrique .....	7
I.2 Les défis à relever pour stimuler l'efficacité de la ZLECAf.....	10
<b>II. La ZLECAf : une aubaine pour les sociétés transnationales (STN) adouées par les ALE... 20</b>	
II.1 La ZLECAf et les déterminants et stratégies d'internationalisation des FMN.....	20
II.2 Comment tirer parti des opportunités découlant de l'implantation des FMN ? .....	25
II.3 Analyse prospective de l'impact des ALE et conventions fiscales sur la ZLECAf .....	29
<b>III. La ZLECAf face au régime du multilatéralisme commercial de l'OMC .....</b>	<b>31</b>
III.1 Brève présentation du régime du commerce multilatéral de l'OMC.....	31
III.2 Les accords et principes du SCM et la soutenabilité des économies africaines.....	33
III.3 Les instruments de régulation des économies en développement dans le SCM.....	34
<b>Conclusion .....</b>	<b>38</b>
<b>Bibliographie et Webographie .....</b>	<b>40</b>

## Introduction

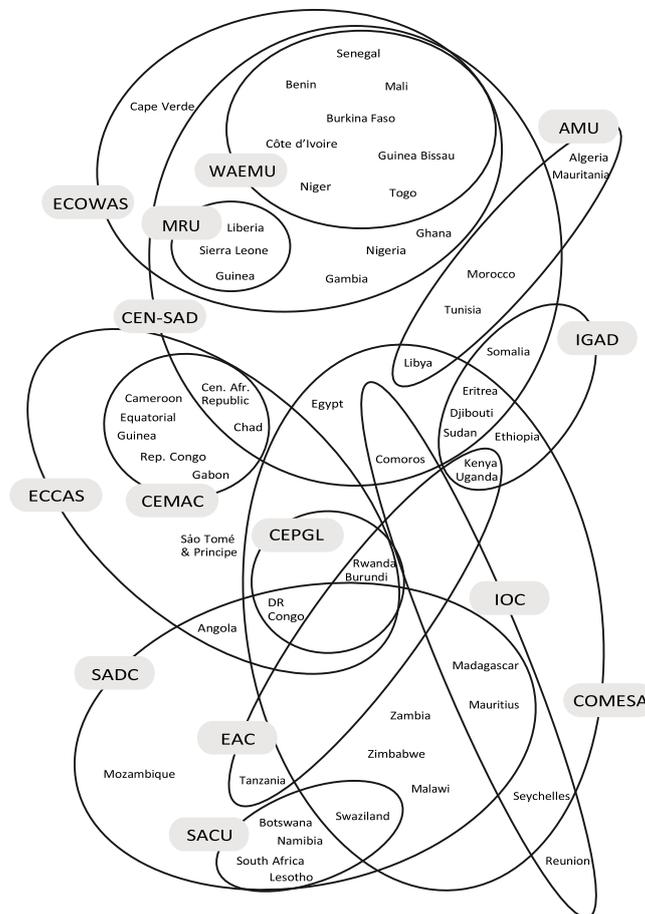
---

Le processus d'intégration régionale (IR) est l'ensemble des procédés par lesquels plusieurs États créent un espace politique et économique commun. Comme le soulignent Figuière et Guilhot [2006 : 20-21], il se caractérise par la combinaison de deux réalités : une réalité économique appelée régionalisation, c'est-à-dire la concentration des flux économiques (biens, services, investissements directs, facteurs de production, monnaie) entre les pays appartenant à une même zone géographique plutôt qu'avec le reste du Monde (RDM), et une réalité institutionnelle appelée régionalisme. Pour l'Organisation mondiale du commerce (OMC), institution qui a pris le relais de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1995, « *l'intégration régionale est l'ensemble des mesures prises par les gouvernements pour libéraliser et faciliter le commerce à l'échelle régionale, parfois au moyen de zones de libre-échange ou d'unions douanières [...]* » [Hugon : 2001, 275]. Cette thèse de l'OMC, jumelée au premier pilier de tout processus d'IR, à savoir la régionalisation, sera retenue dans cette contribution.

Sous l'angle de la réalité régionale, c'est-à-dire de l'économie, les relations économiques internationales (REI) sont affectées par une recrudescence des accords commerciaux régionaux (ACR) au cours de ces trois dernières décennies. Depuis lors, on assiste à la conclusion des ACR qui vont des ZLE aux unions économiques en passant par des unions douanières dans la plupart des régions du monde. Pour appuyer cette thèse, on peut citer à titre d'exemples, le Marché commun du Sud (MERCOSUR) en Amérique latine, l'Accord États-Unis-Mexique-Canada (USMCA) qui a pris le relais, en juillet 2020, de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) en Amérique du Nord, l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ASEAN) en Asie, la Communauté andine des nations (CAN) en Amérique du Sud, la Communauté caribéenne (CARICOM) aux Caraïbes, l'Union européenne (UE) et ses élargissements en Europe, et le Partenariat régional économique global (RCEP) regroupant les pays de l'ASEAN+3 et du Pacifique.

En Afrique, le processus d'intégration est marqué par une mosaïque des ACR et une abondance des Communautés économiques régionales (CER). Cette pluralité de regroupements régionaux en Afrique est assimilée, selon la figure 1, à la théorie de "*Spaghetti Bowl*" de Baghwati [2002 : 209-237]. On dénombre à ce jour quatorze accords de regroupements sur le continent. On assiste même à des chevauchements dans quelques CER dans la mesure où certains pays appartiennent à plusieurs regroupements à la fois. C'est le cas des pays de la Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale (CEMAC) qui sont tous membres de la Communauté économique des États de l'Afrique centrale (CEEAC) alors que la Centrafrique et le Tchad ont aussi adhéré à la Communauté des États sahélo-sahariens (CEN-SAD). Il en est de même des pays de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) qui sont tous États parties de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO). Pour Békolo-Ebé [2001 : 88] et la CEA [2006 : 109-127], le chevauchement des périmètres de ces accords sous-régionaux entérine des contradictions entre les différentes coopérations, occasionnant ainsi une faible régionalisation au sein de la zone. Conscientes que cette profusion des engagements et des institutions sous-régionales fragilise la souveraineté des États et rend difficile l'exécution des programmes de développement interétatiques sur le continent, les autorités politiques et économiques de l'Union africaine (UA) ont décidé, lors de la 18<sup>e</sup> session

ordinaire de la Conférence des chefs d'État et de gouvernement qui s'est tenue, en janvier 2012, à Addis-Abeba en Éthiopie, de renforcer le régionalisme, en lançant une ZLE à l'échelle du continent. Ils ont pris la décision d'éliminer entre eux, via des Accords de libre-échange (ALE), les droits de douane ainsi que les restrictions des obstacles non tarifaires à l'importation. À ce propos, 54 États africains sur 55<sup>2</sup> ont signé la Convention de la ZLECAf et 38 ont ratifié le Traité de cette ZLE. Cette ZLE, qui regroupera le Marché commun de l'Afrique orientale et australe (COMESA), la Communauté d'Afrique de l'Est (CAE), la Communauté de développement d'Afrique australe (SADC), la Communauté économique des États de l'Afrique centrale (CEEAC), la Communauté des États sahélo-sahariens (CEN-SAD), la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), l'Autorité intergouvernementale pour le développement (IGAD) et l'Union du Maghreb arabe (UMA), sera la plus grande ZLE au monde, en raison du nombre de pays participants, même si les problèmes sur la nature des rapports entre ces différents blocs politiques et économiques retenus par l'UA ne sont pas encore totalement réglés.



Source : <https://www.wilsoncenter.org>

Figure 1 : *Spaghetti Bowl*<sup>3</sup> de Baghwati - Les CER en Afrique

L'objectif principal de la ZLECAf, qui est officiellement entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2021, est de stimuler le commerce intra-africain grâce à la suppression des tarifs douaniers sur 90 % des produits labellisés « *Made in Africa* ». Pour cela, un plan d'actions couvrant sept

<sup>2</sup> L'Erythrée est le pays africain qui n'a pas encore signé la Convention de création de la ZLECAf.

<sup>3</sup> **AMU** : Arab Maghreb Union; **CEMAC** : Economic and Monetary Community of Central Africa; **CEN-SAD** : Community of Sahel-Saharan States; **CEPGL** : Economic Community of the Great Lakes Countries; **COMESA** : Common Market for Eastern and Southern Africa; **EAC** : East African Community; **ECOWAS** : Economic Community of West African States; **ECAS** : Economic Community of Central African States; **IGAD** : Inter-Governmental Authority for Development; **IOC** : Indian Ocean Commission; **MRU** : Mano River Union; **SACU** : Southern African Customs Union; **SADC** : Southern African Development Community; **WAEMU** : West Africa Economic and Monetary Union.

domaines a été approuvé. Il va de la politique commerciale à l'intégration du marché des facteurs en passant par l'assouplissement de la bureaucratie, des formalités et procédures douanières, l'industrialisation, la construction des infrastructures, le financement des activités commerciales et la clarté dans les données et statistiques commerciales. Le champ de la ZLECAF couvre également les domaines des droits de propriété intellectuelle, des investissements et de la concurrence [UA, 2015 : 1-20].

L'atteinte de l'objectif ultime recherché par la ZLECAF et par ses États membres ne se fera pas sans anicroches. En ce sens, le contexte actuel de la mondialisation est marqué, entre autres, par l'émergence des FMN et le multilatéralisme du commerce international. D'après la Conférence des Nations Unies pour le commerce et le développement [CNUCED, 1995 : 383], est considérée comme FMN, toute société détenant au moins 10 % du capital et contrôlant les activités de production d'une autre entreprise appelée filiale. Celle-ci est implantée dans un autre pays que celui du siège social de la maison mère. Le contrôle peut se faire par des liens capitalistiques (investissements Greenfield, opérations de fusions et acquisitions (F&A)) ou contractuels (contrats de sous-traitance, franchisage, licence de production, etc.). Quelquefois, certaines FMN mêlent les deux types de liens dans leur stratégie de déploiement à l'international. Cette affluence des sociétés transnationales (STN), bien que fructueuse pour les pays d'accueil, pourrait s'avérer improductive pour d'autres États africains. De même, les accords et principes du régime<sup>4</sup> du multilatéralisme commercial de l'OMC, qui a une force exécutoire et contraignante pour ses pays membres, présenteraient des contraintes qui pourraient se révéler insoutenables pour les États parties à la Convention de la ZLECAF.

Face à cette dualité contraignante qui repose sur le foisonnement des FMN et le régime de l'OMC dont les contours économiques, financiers et juridiques méritent une attention particulière, il est plus qu'important que nous nous interroguions sur leurs impacts probables sur la soutenabilité économique et financière de certains pays membres de la ZLECAF.

La présente contribution comportera trois phases. Elle débutera par une analyse de la portée de la ZLECAF sur le processus d'intégration en Afrique (i). Elle se poursuivra par un exposé sur l'impact probable des FMN sur certains États parties de la ZLECAF (ii). Elle se conclura par l'étude des répercussions des accords et principes du multilatéralisme commercial de l'OMC sur la croissance et les finances publiques des États de cette ZLE (iii).

## **I. Portée et perspectives de la ZLECAF sur le processus d'intégration en Afrique**

Les ACR sont des accords préférentiels. Ils octroient aux États signataires des facilités d'accès à leurs marchés intérieurs respectifs. Ces accords peuvent aller plus loin et conduire à l'intégration de certaines politiques, donc à un transfert de souveraineté au profit d'une instance supranationale [Siroën, 2004 : 24-25]. L'objectif ultime de ces accords reste la recherche de la régionalisation pour un développement économique et social des populations de leurs États membres. Cette intensification intra-régionale des flux commerciaux peut être *de jure* ou *de facto*. La construction du modèle africain est plutôt politique et juridique, c'est-à-dire *de jure*, car il s'appuie sur une convention signée et ratifiée par ses membres.

---

<sup>4</sup> Pour Berthaud et Kébabdjian [2006 : 202-212], un régime international est un « *Système de règles (interétatiques) visant à la normalisation et/ou à la résolution de problèmes d'action collective dans un champ donné des relations internationales* ».

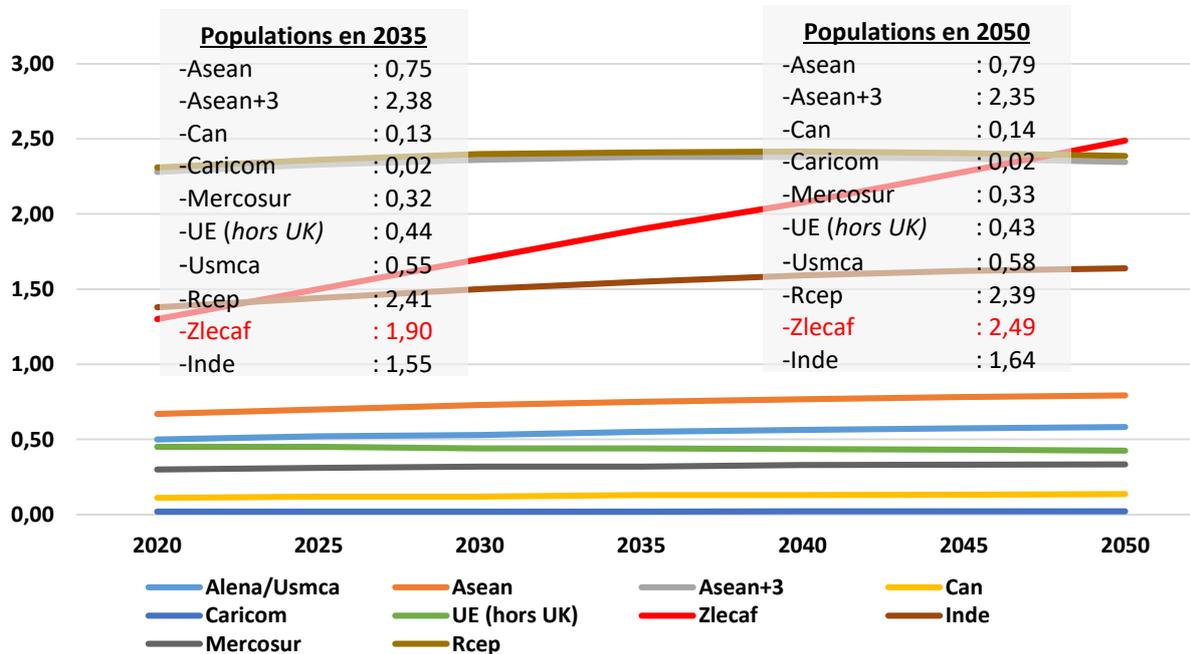
Cette section permettra de comprendre *a minima* les principaux enjeux de la ZLECAF en ce qui concerne le processus d'intégration intra-africaine (i), mais elle aura surtout l'avantage de s'interroger sur les moyens de stimuler l'efficacité de cette ZLE africaine (ii).

### I.1 Rappel des enjeux de la ZLECAF pour l'intégration et le développement de l'Afrique

En raison du nombre de pays participants et de la démographie de l'Afrique (1,3 milliard de personnes à fin 2020 [ONU, 2020]), le marché africain est censé devenir l'espace commercial le plus important au monde après l'ASEAN+3 et le RCEP qui rassemblent chacun 2,28 milliards et 2,31 milliards de personnes. Toujours selon l'ONU, avec un taux de croissance démographique annuel de 2,24 % en moyenne, l'analyse des séries temporelles fournies dans le graphique 1 indique que la ZLECAF deviendra, à l'horizon 2050, l'espace commercial mondial le plus peuplé avec 2,49 milliards d'habitants qui commerceraient entre eux sans frontières contre 2,39 milliards pour le RCEP, 2,35 milliards pour l'ASEAN+3, 0,58 milliards pour l'USMCA, 0,43 milliards pour l'UE et 0,33 milliards pour le MERCOSUR. À ceci s'ajoutent la jeunesse et le dynamisme de la population africaine. En référence aux données publiées par les Nations Unies, la moyenne d'âge de la population africaine avoisine les 19 ans, contre 31,8 ans pour le MERCOSUR, 34,02 ans pour l'ASEAN+3, 36,2 ans pour l'USMCA, 36,6 ans pour le RCEP et 43,7 ans pour l'UE. Cette série de statistiques révélatrices montre bien que, parmi les processus de regroupements les plus importants au monde, la population africaine est la plus jeune [Banque mondiale, 2020].

**Graphique N°1 : Evolution démographique des principaux ACR et de l'Inde (2020-2050)**

Valeurs absolues en milliards



Sources : ONU [2020] et Eurostat [2020]

Pour appuyer l'émergence de la ZLECAF, si l'Afrique veut tirer profit de la vigueur de ses populations jeunes, le renforcement des capacités de celles-ci, en lien avec les avantages comparatifs et les plans de diversification et d'industrialisation, constituerait un élément clé des politiques publiques de chaque État africain.

En outre, la lecture de ces données démographiques indique que les États membres de la ZLECAF pourraient intégrer cet aspect stratégique dans la formulation de leurs politiques

publiques et socio-économiques. En s'appuyant sur ces statistiques prévisionnelles, entre autres, ils se projettent dans une perspective à long et moyen terme, afin de voir comment orienter et assainir les stratégies sectorielles devant stimuler le développement sur le continent à la faveur des multiples atouts concédés par cette ZLE continentale.

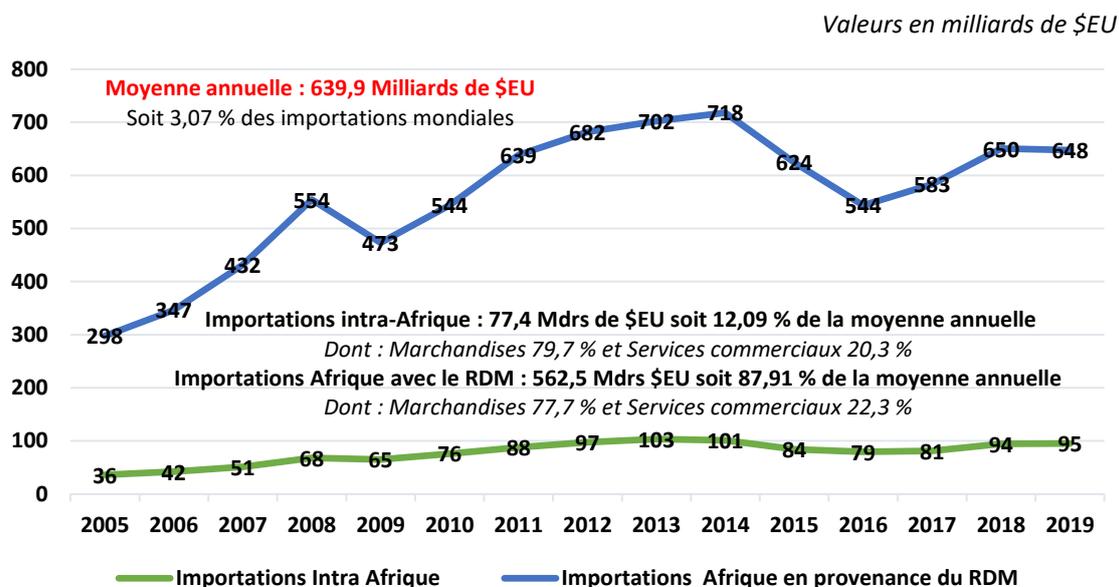
De surcroît, le milieu naturel de plusieurs pays africains regorge d'importants stocks de matières premières. L'Afrique est en effet richement dotée en ressources naturelles issues de l'écosystème. Cette biomasse végétale et animale (le rayonnement solaire, l'air, les ressources hydrauliques, les terres arables disponibles évaluées à 60 % du potentiel mondial, les plantes, la cueillette, le tourisme, les produits de la pêche, la chasse et la foresterie) pourrait améliorer significativement les conditions de vie des populations africaines. Par exemple, avec ses 2,3 millions de km<sup>2</sup> de forêts, le Bassin du Congo représente la deuxième zone forestière la plus importante au monde après l'Amazonie [Mayaux et Achard, 1998 : 12-16]. Sur ce segment, l'Afrique ne doit pas perdre de vue les intentions de la communauté internationale de freiner cette perspective avec les différents accords mondiaux sur l'environnement, notamment « Le projet du Pacte mondial pour l'environnement ». Il serait donc souhaitable que l'Afrique veille sur ses intérêts et opportunités, car tout ce capital naturel est à la fois rare et économiquement utile pour la production ou la consommation, soit à l'état brut, soit après une intervention humaine. Les sous-sols de plusieurs pays africains sont également pourvus en ressources naturelles fossiles. On y trouve d'importants gisements de combustibles tels que le charbon, le pétrole, le gaz naturel et l'uranium.

Les sous-sols africains sont aussi riches en minerais non combustibles comme le diamant, l'or, le coltan, le cobalt, la bauxite, le cuivre, le fer, le phosphore, etc. Tous ces produits extraits du milieu naturel font l'objet d'importants échanges internationaux, mais à l'état brut pour l'essentiel. Ainsi, la création de richesse, à partir des avantages comparatifs et des stratégies de spécialisation sur des créneaux à très forte valeur ajoutée, pourrait servir de pilier pour une régionalisation au sein du continent. Le commerce des activités primaires telles que les viandes bovines, les volailles, les cultures vivrières et les cultures de rente, pourrait servir de pistes de réflexion pour des complémentarités dans les stratégies de chaîne de valeur, dans le but d'épaissir les échanges intra-régionaux.

La faiblesse du commerce intra-africain est due, entre autres, à une pléthore d'accords régionaux dont certains ne sont même pas actifs. Les statistiques du commerce international publiées par l'OMC et la CNUCED en 2020, mentionnent à travers le graphique 2 que le commerce intra-bloc, chiffré à 16 % en 2019, est très faible et ne représente en glissement annuel (g.a) que 12,1 % des importations totales du continent contre 87,9 % de celles qui proviennent du RDM, notamment de l'UE et des émergents (Chine, Inde, Singapour, Brésil, etc.), entre 2005 et 2019.

Cette frilosité pourrait être atténuée par le projet de libre-échange africain qui constitue une lueur d'espoir pour les africains. En effet, il leur servira d'appui pour améliorer leurs indicateurs de régionalisation, notamment grâce à la création d'un marché continental unique des biens et services, à la diversification et à la libre circulation des personnes et des capitaux. En parallèle, l'application d'un tarif extérieur commun (TEC) à tous les États parties, leur ouvrira, à terme, la voie pour la mise en place d'une Union douanière continentale.

## Graphique 2 - Tendances des importations commerciales africaines (2005-2019)



Sources : OMC [2020] et CNUCED [2020]

Avec un marché potentiel de plus de 1,3 milliard de personnes et un produit intérieur brut (PIB) agrégé de plus de 2,5 billions de dollars étatsuniens (l'équivalent du PIB de la France en 2020), la ZLECAF sera, dans un horizon lointain, la plus importante ZLE au monde. Elle sera, pour le continent africain, un espace économique important compte tenu de ses capacités de production et d'absorption. Le régime, c'est-à-dire l'ensemble des règles mises en œuvre dans le cadre de cette coopération redéfinie, participera à l'accélération de la régionalisation au sein du continent africain. La résolution des problèmes d'action collection (PAC) tels que les BT, les BNT que sont les quotas, le temps requis aux frontières avant de passer les douanes, la mise en conformité des lois, le déploiement des équipements frontaliers adéquats et les normes techniques comme celles de l'UE fluidifiera les échanges interétatiques pour que les États africains obtiennent des gains substantiels de leurs produits de base. Pour rappel, ces types d'accords ont permis à l'espace européen de s'industrialiser et d'être le modèle d'intégration le plus abouti au monde avec 64 % d'échanges intra-ACR et 70 % du commerce intra-régional en 2017 [OMC, 2019 : 55]. Cette stratégie d'harmonisation et de coordination des politiques commerciales ne sera effective que dans la suite du regroupement des huit CER en particulier et de toute l'Afrique en général. La ZLECAF assurera aux pays africains des possibilités leur permettant de régler leurs problèmes d'offre et de demande. De même, avec la production à grande échelle, cette ZLE va promouvoir la compétitivité productive des entreprises, une gestion plus optimale des ressources et surtout la création d'emplois durables pour les africains.

Parmi les impacts de la ZLECAF sur le développement économique et social du continent, la Banque mondiale, dans l'une de ses études, a estimé que la baisse des BT et BNT pourrait faire perdre à bon nombre d'États africains, 1,5 % de leurs recettes douanières issues des échanges intra-blocs. Elle soutient, par ailleurs, qu'elle générerait un accroissement de 52,3 %, soit environ 34,6 milliards de \$US, des échanges commerciaux intra-africains à moyen terme avant d'atteindre un taux de progression de 81 % des exportations intra-zones, soit environ 450 milliards de \$US de revenus supplémentaires correspondant à environ 7 % de croissance en 2035. Pour l'institution financière multilatérale basée à Washington, la ZLE africaine créerait des millions d'emplois en Afrique et sortirait ainsi 68 millions d'africains de la pauvreté relative et 30 millions de l'extrême pauvreté dans les quinze prochaines années. Cela aura des effets positifs

sur le niveau de vie des africains avec l'amélioration des salaires réels des travailleurs du continent. Toujours selon la Banque mondiale, le taux moyen de pauvreté passera de 34,7 % en 2015 à 10,9 % en 2035, ce qui devrait contribuer à réguler, à terme, les vulnérabilités de l'Afrique dans l'ordre économique mondial.

Les emplois créés et les taxes intra-muros prélevées sur les activités commerciales et industrielles devraient améliorer les indices de développement humain (IDH) des pays africains. De plus, avec la ZLECAF, l'Afrique se prémunira contre les effets des chocs internationaux comme la contraction de la demande mondiale, la chute des cours des principaux produits d'exportation et les effets néfastes des pandémies de type COVID-19. Elle entretiendra aussi une croissance économique inclusive en Afrique. Kim Cloete du Forum économique mondial<sup>5</sup> a même souligné que la ZLECAF est stratégique pour les pays africains, car elle va doper leur croissance et créer des emplois, vecteurs de réduction de la pauvreté.

Pour réussir tous ces paris et atteindre les objectifs escomptés, des contraintes structurelles devront être surmontées. De même, des politiques et stratégies visant à développer un capital humain (santé et éducation) et qualifié, afin de soutenir l'essor économique inhérent aux investissements qui vont proliférer sur le continent, seront assurément indispensables.

Le niveau de développement des pays africains étant dissymétrique, la réussite durable de ce projet d'intégration nécessitera la mise en place de stratégies internes, propres à chaque État partie. À cet égard, chaque pays membre, voire chaque bloc ou CER, devra dresser une matrice SWOT<sup>6</sup> et effectuer une analyse PESTEL<sup>7</sup>, afin de faire un diagnostic de ses structures écosystémiques, infrastructurelles, des plateformes industrielles, des indicateurs macro-économiques, de la réglementation, et même des mutations socio-économiques contemporaines (économie de la connaissance ou savoir-faire, dynamisme et vieillissement de la population, rareté de l'emploi, flexibilité du travail). Cela devrait permettre d'élaborer des stratégies nationales et de se spécialiser sur des créneaux porteurs et à fort potentiel, dans l'hypothèse d'extraire la substantifique moelle que va procréer cet espace économique commun. Rappelons qu'au-delà de toute considération économique, le libre-échange est avant tout une question de stratégie.

## **1.2 Les défis à relever pour stimuler l'efficacité de la ZLECAF**

Le problème de la pluralité des CER et celui de l'assouplissement des BNT étant cernés, la réussite de la ZLECAF nécessitera, en outre, la résolution des questions sur les règles d'origine, l'érection des plateformes industrielles devant assurer la diversification des économies africaines, la construction des infrastructures de base ainsi que l'entraide financière à travers des mécanismes de péréquation ou de redistribution des ressources.

Pour tirer pleinement parti de la ZLECAF et renforcer les échanges commerciaux intracontinentaux, il serait primordial que les règles d'origine<sup>8</sup> soient régies par des critères normatifs bien définis, clairs, flexibles, évolutifs dans le temps et uniformes dans les huit CER

<sup>5</sup> <https://www.weforum.org/agenda/2019/09/africa-just-launched-the-world-s-largest-free-trade-area/>

<sup>6</sup> Strengths - Weaknesses - Opportunities - Threats (Forces – Faiblesses – Opportunités – Menaces).

<sup>7</sup> Politique – Économique – Sociologique – Technologique – Environnemental et Légal.

<sup>8</sup> C'est un ensemble de conditions érigées sous forme de valeur ajoutée et de contenus qu'un produit doit remplir pour pouvoir circuler en franchise de douane dans une zone économique, différente de son pays d'origine.

retenues par l'UA. Elles devraient tenir compte des réalités africaines et ne pas être calquées sur les acquis de certaines régions du monde. À ce sujet, nous pouvons nous interroger sur les critères de ces clauses d'origine qui seront retenues dans la production des biens qui devront être labélisés « *Made in Africa* ». En réponse à cette épineuse question, la CNUCED [2019 : 1-13] souhaite que le pourcentage<sup>9</sup> de valeur ajoutée par produit soit défini de manière raisonnable et réaliste pour que les articles soient éligibles en franchise de douane. Ces taux d'intrants d'origine africaine ne devraient être ni trop faibles ni trop élevés. D'après l'Organisation onusienne, s'ils sont trop faibles, l'Afrique sera inondée par des produits venant du RDM, et comportant une faible valeur ajoutée d'origine africaine, qui bénéficieraient du traitement préférentiel. Les économies et industries naissantes africaines ne seraient donc pas protégées et seraient exposées à de fortes concurrences des industries des pays développés et des économies émergentes. Si ces taux sont trop élevés, nous pouvons nous demander si les structures productives et PME africaines seront capables de maîtriser les processus des nouvelles technologies pour satisfaire les besoins du marché en intrants (appareils électroniques, appareils électroménagers, véhicules industriels et de tourisme, certains produits pharmaceutiques spécialisés, matières chimiques utilisées dans les industries pétrolières) et si elles pourront maîtriser le contrôle et la traçabilité des origines desdits produits. Dans l'état actuel, il n'est pas possible de l'affirmer. Dans un monde de plus en plus globalisé où les programmes des REI et la facilitation des affaires migrent vers le dégrèvement douanier et l'élimination des restrictions non tarifaires, le régime général d'origine, bien qu'il ne soit pas l'unique vecteur stratégique, demeure l'axe symétrique devant renforcer les chaînes de valeur continentales et déterminer « *...si la libéralisation préférentielle des échanges pourra changer la donne sur la voie de l'industrialisation de l'Afrique* » [CNUCED, 2019 :1].

L'économie africaine, rappelons-le, est une économie de rente. Son exploitation est faiblement dotée en valeur ajoutée. Or, pour assurer son développement, elle devrait plutôt migrer vers le statut d'économie de production, c'est-à-dire une économie basée sur la création de richesses à partir des potentialités locales qui sont d'ordre humain, énergétique, financier et environnemental. Telle est l'orientation que devrait prendre la gouvernance économique en matière de vision de développement pour l'Afrique dans les prochaines décennies.

Ainsi, la ZLECAF ne profitera qu'aux pays qui se seraient préparés ou à ceux qui se renforceraient pour saisir les fortunes qu'elle mettra à disposition. En effet, l'efficacité des possibilités offertes par la ZLE continentale dépendra des approches et des stratégies que chaque État africain définira afin de donner une impulsion aux chaînes de valeur régionales, voire mondiales. Dans la mesure du possible, et afin d'éviter des concurrences inter pays, ces stratégies, selon l'UA, pourraient se faire par CER. À ce titre, chaque nation devrait mettre l'accent sur ses forces et faiblesses et garantir une gestion optimale des ressources biotiques et abiotiques présentes dans le milieu naturel plutôt que des productions créées, voire recrées, par les hommes. Cette stratégie d'optimisation de la gestion des ressources naturelles concernera aussi les stocks de matières issues de l'écosystème qui sont à la fois rares et économiquement utiles pour la production, soit à l'état brut, soit après un minimum de transformations parmi lesquelles figurent les dérivées des activités primaires servant pour l'essentiel à la consommation. Comme le notait Abbas [2013 : 2-16], l'insertion réussie dans

---

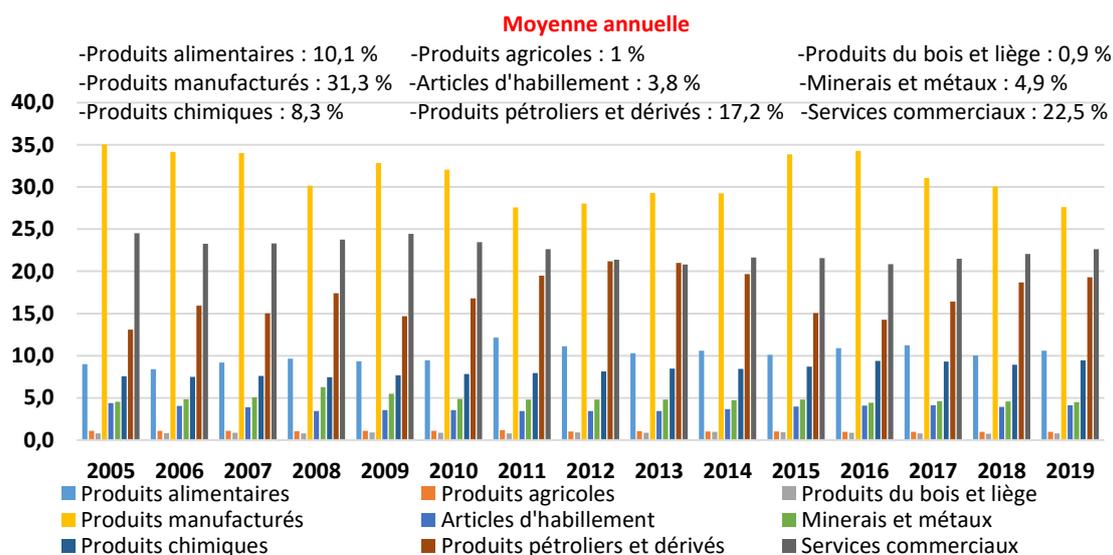
<sup>9</sup> En France par exemple, pour qu'un produit soit labélisé « *Made in France* » et bénéficie de la franchise de douane, 45 % de coûts de fabrication doivent être d'origine française. Aux États-Unis, ce taux est de 75 %.

l'économie globalisée de toutes ces potentialités ne dépendrait pas tant de l'avantage comparatif national à l'exportation, mais de la capacité des États parties à la Convention de la ZLECAF à mobiliser les capitaux productifs, à faire évoluer qualitativement la dotation factorielle et à se positionner sur les créneaux à forte valeur ajoutée de la chaîne de valeur tant nationale, régionale qu'internationale. Il faut aussi signaler qu'à terme, l'accès ciblé aux marchés du RDM par les pays membres de la ZLECAF serait toujours, dans le contexte de la gouvernance économique globale, nécessaire pour l'écoulement des excédents de production et des intrants. Pour y arriver, il est impératif que l'Afrique se positionne sur des capacités productives à très forte valeur ajoutée.

Par ailleurs, des politiques économiques concrètes revêtiront une importance capitale dans la quête de l'amélioration des indicateurs de la gouvernance du capital naturel. Le phénomène de la malédiction des ressources naturelles observé dans certains pays africains devrait être au centre des préoccupations pour que des mesures vigoureuses de lutte contre la corruption, la violence collective organisée, le phénomène du syndrome hollandais ou d'effet d'éviction et d'affaiblissement des institutions puissent faciliter l'émergence économique à grande échelle au sein du continent.

### Graphique 3 - Importations africaines par groupes de produits et services venant du RDM (2005-2019)

Évolution en pourcentage



Sources : OMC [2020] et CNUCED [2020]

Dans la pluralité des stratégies potentielles à développer par chaque État, voire à l'intérieur de chacune des CER, le graphique 3 laisse présager que la concentration des flux commerciaux intracontinentaux se fera par le biais de l'industrialisation du secteur primaire. Cette concentration passera aussi par le foisonnement de l'appareil productif de cet espace régional dans d'autres secteurs jugés prioritaires et stratégiques.

En effet, dans certaines CER, il faudra développer davantage des filières industrielles à travers des cultures rentières (canne à sucre, café, cacao, coton, gomme arabique, etc.), des produits alimentaires (volailles, viandes bovines, huiles végétales), de la cimenterie, des détergents, des produits de la foresterie (meubles, literie, pâte à papier, cartons, ouvrages de maisons, etc.), des produits énergétiques (hydrocarbures, énergie solaire, barrage hydroélectrique, etc.). À ce jour, ces productions sont assurées en grande partie par certaines entreprises nationales et des FMN. Il se trouve qu'elles ne couvrent pas la totalité des besoins

régionaux. En outre, les biens manufacturés sont quasiment tous importés de l'extérieur. Ils proviennent principalement des pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) et de quelques pays émergents comme le Brésil, la Chine, l'Inde, l'Indonésie, la Malaisie, le Taïwan, la Thaïlande, la Turquie, etc. L'un des objectifs de la ZLECAF consistera assurément à limiter cette dépendance envers le RDM. Cependant, il ne pourra se réaliser que si des politiques volontaristes et soutenues sont mises en place par chaque partie prenante à la Convention de la ZLECAF afin d'endiguer tous les facteurs qui pourraient constituer un frein aux capacités réelles de leur développement.

On note, en outre, que la croissance économique enregistrée par certains pays africains, au cours de ces dernières années, était essentiellement due à la bonne tenue des cours des matières premières, au premier rang desquels figurent les hydrocarbures, les minerais et quelques cultures de rente. Les économies africaines étant fortement extraverties et étant des *Price Takers*, c'est-à-dire des preneurs de prix, une contraction des cours mondiaux des matières premières a un impact direct sur leurs indicateurs macroéconomiques et avoirs officiels de réserve (AOR). La ZLECAF, dans sa conception, dotera à terme ses parties prenantes des possibilités inestimables à saisir afin d'atténuer leur dépendance vis-à-vis de l'extérieur. Elle pourra permettre aux pays de l'Union monétaire de l'Afrique centrale (UMAC), qui sont exportateurs net de pétrole, et à ceux de la Zone monétaire ouest-africaine (ZMOA), qui sont importateurs net d'hydrocarbures, de régler leur problème d'hétérogénéités en lissant les effets de la fluctuation des prix de ces ressources fossiles.

Plusieurs pays africains souffrent de déficits criards en infrastructures de base modernes et efficaces telles que l'électricité, l'eau, les télécommunications, les voies de communication (routes, ports, aéroports) et dans le domaine des formations techniques et scientifiques. Ces faiblesses pourraient non seulement accroître les coûts de production des biens et des services, mais également déséquilibrer les finances publiques de ces pays, car ils ne pourraient malheureusement pas créer de la valeur sur leurs matières premières avant de les exporter. Ils se contenteraient d'importer les produits finis d'autres États africains sans pour autant avoir la capacité de proposer ne serait-ce que des produits semi-finis de valeur au reste du marché continental. Par manque de ressources, ces pays seraient confrontés à des problèmes de financement des projets structurants. En effet, en plus des sources de financement traditionnel des infrastructures (les capitaux internationaux, les emprunts d'État, les instruments financiers proposés par les banques de développement internationales, régionales et sous-régionales, les agences de développement, l'aide au développement, etc.), il serait opportun que les banques centrales nationales et sous-régionales étudient la possibilité de changer de paradigme, afin de renforcer leurs interventions dans le financement du développement en Afrique. Certes, ces instituts d'émission fournissent déjà des liquidités aux entités adéquates telles que les banques commerciales, afin que celles-ci puissent financer à leur tour le développement. L'éventualité de l'évolution de leurs modes *operandi*, qui, depuis des décennies, sont restés focalisés sur la stabilité monétaire et financière des États, l'émission monétaire, la supervision du système bancaire et la lutte contre l'inflation, passera entre autres par la révision de leur approche en matière de gestion des AOR par exemple. Dans le cadre de la politique monétaire en général et de la gestion des réserves de change en particulier, après que la cible de 20 % du taux de couverture extérieure de la monnaie<sup>10</sup> soit atteinte en glissement mensuel sur un trimestre et

<sup>10</sup> Taux de couverture extérieure monétaire = AOR/engagements extérieurs x 100 doit être supérieur à 20 %.

que celle du seuil minimum de couverture des importations des biens et services<sup>11</sup> sur trois mois soit aussi requise, leurs excédents de devises<sup>12</sup> pourraient, par exemple, être orientés dans un *Basket fund*<sup>13</sup> pour financer des infrastructures de base nationales et les projets intégrateurs de développement.

À titre illustratif, en Afrique de l'Ouest, l'encours des réserves de change de la BCEAO s'est situé, fin octobre 2020, à 10 548,9 milliards de FCFA (cf. tableau 1). Cette position extérieure assure à la zone UEMOA une couverture de 5,4 mois d'importations de biens et services et un taux de couverture extérieure de l'émission monétaire de 73,9 % [BCEAO, 2020 : 37]. Une telle performance financière indique que le seuil minimum ainsi que les niveaux confortable<sup>14</sup> et adéquat<sup>15</sup> de couverture extérieure de la monnaie requis en théorie économique sont largement atteints. Ce niveau confortable de réserves extérieures rime avec le principe de la théorie monétaire qui fait de la stabilité des prix à long terme, la priorité de la politique monétaire. Elle constitue l'un des facteurs garantissant un taux d'intérêt faible à long terme [Talabong, 2012 : 431]. Pour Rogoff [2003 : 45-78], ces conditions stimulent les entreprises et investisseurs à s'engager dans des contrats à long terme dans la zone, car l'UEMOA pourra faire face aux engagements inhérents aux transactions avec l'extérieur en cas de forte contraction de l'activité économique mondiale. De même, en cas de chocs exogènes, l'espace UEMOA aura une meilleure résilience qui lui permettra « *d'absorber les déséquilibres, sans qu'il ne soit nécessaire de recourir à des politiques d'ajustement drastique comportant un coût en termes de croissance et de bien-être social* » [BEAC, 2017 : 59].

**Tableau N°1 : Évolution de la couverture extérieure monétaire de l'UEMOA (2019-2020)**

Libellés/Périodes	T4-2019	Année 2020				Moyenne arithmétique 2019-2020
		T1-2020	T2-2020	T3-2020	T4*-2020	
Réserves de change (En milliards FCFA)	10 356,9	10 252,7	11 155,6	10 828,1	10 548,9	10 628,4
AOR en mois d'importations des biens et services	5,7	6,3	6,2	5,6	5,4	5,8
Taux de couverture extérieure monétaire	81,4%	79,8%	75,3%	74,7%	73,9%	77,1%

Source : BCEAO [2019-2020]

(\*) T4-2020 : Données à fin oct. 2020

En glissement trimestriel, entre fin 2019 et 2020, le tableau 1 spécifie que l'évolution des indicateurs des avoirs extérieurs officiels de la zone BCEAO s'est stabilisée autour de 77 % de taux de couverture extérieure de la monnaie et de six mois d'importations des biens et services.

Ainsi, les critères de couverture de la monnaie, conformément aux références du Fonds monétaire international (FMI), sont certainement vérifiés. Toutefois, au regard de tous ces indicateurs financiers et monétaires, la conclusion tirée est que la zone UEMOA dispose de près de 5 000 milliards de FCFA de marge selon l'hypothèse du seuil minimum contre 2 000 milliards de FCFA si l'on retient comme critères les niveaux confortable et/ou adéquat<sup>16</sup>. Au moment où

<sup>11</sup> Couverture des importations = AOR/Importations des biens et services doit être supérieure à 3 mois.

<sup>12</sup> Dans le cadre élargi de la ZLECAF, les analyses en termes de taux de couverture devraient tenir compte des régimes de change qui sont spécifiques à chaque banque centrale.

<sup>13</sup> La centralisation pourra être confiée aux banques de développement nationales ou sous régionales ou à défaut à des structures minimalistes au sein des banques centrales.

<sup>14</sup> Le niveau confortable correspond à cinq mois d'importations des biens et services.

<sup>15</sup> Le niveau adéquat représente cinq mois d'importations des biens et services + le service de la dette souveraine.

<sup>16</sup> Les réserves de change ont certes, une contrepartie en monnaie locale dans les livres comptables des banques centrales. De ce fait, un tel processus n'aura pas pour vocation d'autoriser une double création monétaire, mais plutôt de concéder aux États, la possibilité d'avoir accès aux excédents des AOR.

les États de cette zone monétaire lèvent sur les places financières internationales ou auprès des Institutions financières internationales (IFI) des financements à des conditions contraignantes pour réaliser les projets de développement qui sont au centre de leurs préoccupations, ces ressources additionnelles pourraient être mobilisées pour financer les projets intégrateurs dans la sous-région.

De la phase d'étude de faisabilité à celle de clôture en passant bien évidemment par l'analyse des parties prenantes, des arbres à problèmes et arbres à solutions, et par l'élaboration du cadre logique comme outil de planification des projets intégrateurs prioritaires, il peut se passer entre trois et quatre ans, voire plus. Avec des plans prévisionnels de réalisation et de décaissements de chaque projet adossé à des jalons bien structurés, après la couverture financière de la phase 1, les ressources disponibles qui sont destinées à financer les phases 2 et suivantes pourraient être placées à court terme sur des marchés de capitaux au taux minimum de 5 %. Cette approche va répondre à trois principales préoccupations, à savoir : (i) satisfaire les déficits d'autres agents économiques à besoin de financement sur le continent, (ii) générer des produits financiers utiles pour d'autres projets intégrateurs sous-régionaux et (iii) réduire un tant soit peu ces *road shows* financiers<sup>17</sup> et le rythme effréné des endettements d'État et souverains, aux taux de remboursement moyens annuels de 6,5 % avec une maturité moyenne comprise entre cinq et dix ans, dans lesquels plusieurs États de l'UEMOA se sont lancés depuis plusieurs années pour financer leurs projets de développement. Sur la même lancée, les 5 % de taux de rendement des ressources placées sur les marchés financiers restent plus compétitifs que les 0,75 % de taux plancher de rémunération du compte d'opérations ouvert dans les livres du Trésor français. Enfin, nous pensons que certains instruments de politique monétaire de l'UEMOA et de la convention du compte d'opérations mériteraient d'être réécrits ou rendus flexibles, afin de tenir compte de l'évolution de l'équilibre extérieur de la zone.

On pourrait, par ailleurs, demander aux traders des salles de marchés des banques centrales d'orienter vers l'Afrique une partie des placements issus des excédents des réserves de change destinées aux règlements des transactions internationales.

Au demeurant, la mobilisation partielle de ces actifs financiers extérieurs nécessitera comme condition *sine qua non*, le financement des projets structurants intégrateurs permettant d'améliorer les conditions de vie des populations de l'espace UEMOA. Afin d'éviter le phénomène de *free-rider* (passager clandestin), le point d'ancrage des projets intégrateurs à financer devra être régulé prioritairement en fonction du niveau de contribution aux réserves de change de chacun des États de la ZMOA.

De même, en relation avec le rapport du premier trimestre 2021 de Bank Al-Maghrib<sup>18</sup> [BAM, 2021 : 9-58] sur sa politique monétaire, le tableau 2 révèle que, dans ses comptes extérieurs en 2020, ses avoirs en devises officiels étaient chiffrés à 320,6 milliards de dirhams (MMDH), soit 7,5 mois de couverture monétaire. Les projections de 2021 et 2022 indiquent que ces AOR se situeraient autour de 310,3 et 318,6 MMDH respectivement, ce qui correspondrait à l'équivalent de 6,8 et 7 mois d'importations de biens et services assortis de taux de couverture extérieure d'environ 60 % en g.a sur la période étudiée.

<sup>17</sup> Ce sont des multiples déplacements et réunions organisés à l'extérieur entre les agents à besoin de financement et ceux à capacité de financement permettant aux premiers de lever des fonds destinés à déployer leurs projets de développement.

<sup>18</sup> Banque centrale du Royaume du Maroc.

**Tableau N°2 : Évolution de la couverture extérieure monétaire de BAM (2018-2022)**

Libellés/Périodes	2018	2019	2020	2021*	2022*
Réserves de change (En MMDH)	230,4	240,7	320,6	310,3	318,6
AOR en mois d'importations des biens et services	5,3	6,9	7,5	6,8	7,1
Taux de couverture extérieure monétaire	57,2%	57,9%	62,4%	57,9%	59,4%

Source : Bank Al-Maghrib [2018-2021]

(\*) Prévisions

À tous égards, les composantes institutionnelles telles que les autorités politiques et économiques, le FMI, les Banques centrales et leurs correspondants dépositaires des réserves de change pourraient se réunir dans des symposiums, afin de débattre sur ce sujet dont la vitalité est cruciale pour la transformation structurelle en vue d'un développement économique et social des populations africaines.

Pour reconsolider les réserves en cas d'érosion structurelle des devises chez les correspondants, les experts et think tanks pourraient proposer comme instruments de couverture de la monnaie aux autorités politiques, économiques et monétaires des États et Banques centrales africaines, des mécanismes de régulation à partir des ressources naturelles de chacun des pays concernés. L'avantage d'une telle démarche consisterait à mobiliser des ressources financières disponibles, à des coûts compétitifs ou même sans frais financiers. Elles seront destinées à financer les infrastructures dont les pays africains ont besoin pour leur développement. Aussi, l'aboutissement de la réflexion sur la création d'une Banque centrale africaine contribuerait à la stabilité des avoirs extérieurs ou limiterait les risques de change.

L'exploitation des états financiers de quelques instituts d'émission africains a révélé que certains d'entre eux réalisent des résultats nets annuels bénéficiaires de plusieurs centaines de millions de \$EU sur plusieurs années. Après dotation des capitaux propres via les comptes de réserves pour risques inhérents aux opérations bancaires, au refinancement et à l'inscription au passif de leur bilan, des réserves d'écarts de conversion-actif, de réévaluation des instruments financiers, d'investissements immobiliers, des primes aux salariés et autres, il serait plus qu'impérieux que les organes statutaires de ces Banques centrales, en conformité avec leurs instruments juridiques à mettre jour, orientent pour quelques années, ces bénéfices nets résiduels dans le *Basket fund* cité ci-dessus plutôt que de les distribuer sous forme de dividendes. Ces produits financiers serviraient à l'Afrique en général et aux pays concernés en particulier de leviers de financement des projets structurants. Ils contribueraient à annihiler les retards infrastructurels de ces pays en stimulant leurs facteurs productifs, afin de leur permettre de faire face aux défis du développement.

Outre les options évoquées ci-dessus, le financement externe avec un regain d'intérêt pour les partenariats public-privé (PPP), constituerait un apport alternatif supplémentaire pour réaliser des infrastructures à des coûts convenables. Les gouvernements, pour éviter de lourdes factures de subventions, devraient regarder de près, le processus de passation de marchés, la structure des coûts des projets et la détermination du rapport qualité-prix. À cet effet, l'apport des PPP dans la réalisation des projets, renforcerait les capacités du secteur privé local dans le domaine de la sous-traitance des travaux électriques, des services de soutien tels que l'entretien et la sécurité, des services publics comme la construction des ponts, des ports, des aéroports, des corridors de transport reliant les zones rurales et urbaines ainsi que les villes limitrophes. Ce sont des facteurs qui sont indispensables à l'industrialisation et à la transformation intravertie

et auto-entretenu des matières premières et produits semi-ouvrés africains à forte valeur ajoutée. Ils pourront, par la suite, impacter, de façon séquencée, les adductions d'eau, la production et l'interconnexion des énergies hydroélectriques et de communication, le capital humain adapté aux impératifs de l'environnement des affaires, de la technologie et de l'innovation pour une efficacité opérationnelle du secteur réel de chacun des États africains. À partir de leur éventail d'expertises, les PPP prêteront assistance au transfert des compétences, et même des joint-ventures. Afin de rétrécir les déséquilibres potentiels, d'anticiper et limiter les risques complexes inhérents à la gestion des terres et au déplacement des populations, il est recommandé que toutes les parties prenantes soient associées à la phase d'analyse ou phase de conception desdits projets. L'analyse des parties prenantes sera l'occasion d'identifier l'ensemble des acteurs affectés directement ou indirectement, positivement ou négativement, par les projets. Il s'agit de l'appropriation des projets dès leur phase initiale par les acteurs principaux, à savoir les bénéficiaires directs et indirects. C'est dans cette optique qu'un cadre juridique et réglementaire précis et soutenu serait arrêté pour pouvoir parvenir à des solutions tenant compte des vitalités sectorielles, du social, de l'économie et de l'environnement.

Aussi, pour asseoir durablement les potentialités qu'octroie le projet de ZLE aux pays africains, il faudrait mettre en place ou accélérer l'essor des mécanismes financiers visant à capter les ressources domestiques qui demeurent *oisives* au profit des projets de développement. Pour ce faire, l'amélioration des indicateurs de l'inclusion financière dont les taux de pénétration sont estimés, d'après Global Findex [2017 : 7-28], à 43 % en Afrique subsaharienne et 48 % en Afrique du Nord contre 69 % à l'échelle mondiale<sup>19</sup>, réduirait l'influence du secteur informel et aiderait les populations africaines à avoir accès aux produits et services financiers de base. Le renforcement des marchés de capitaux continentaux et la réforme des systèmes financiers locaux comme les fonds souverains de certains pays africains placés hors du continent, les fonds de pension, les plus-values des primes d'assurance, les épargnes privées domestiques via les marchés financiers, notamment les marchés obligataires structurés et intégrés, seront des viviers de mobilisation d'importantes ressources nationales et régionales pour financer les investissements et stimuler la croissance économique à travers le secteur privé. Dans la littérature, les actifs financiers des compagnies d'assurance, malgré leur faible taux de pénétration en Afrique (-5 %) <sup>20</sup> en 2018 selon Swiss Re, sont en forte croissance dans plusieurs pays du continent. Ce sont des flux financiers stables qui pourraient conforter efficacement l'essor du secteur productif, les projets structurants nationaux et intégrateurs. L'exemple de la construction asiatique comme facteur d'autonomisation avec l'ABMI<sup>21</sup> est très significatif. De même, l'initiative de la BDEAC<sup>22</sup> avec son emprunt obligataire « BDEAC 5,45% NET 2020-2027 » fait partie des mesures à encourager. De telles résolutions pourraient être étendues à la diaspora des pays régionaux pour que ces ressources et leur rendement puissent garantir à l'Afrique, un développement durable (DD). Au nombre de ces mécanismes financiers, il importe d'étudier le rôle que pourraient jouer les Fintech et les monnaies digitales dans les transactions

<sup>19</sup> Données compilées à partir d'enquêtes représentatives à l'échelle nationale auprès d'adultes âgés de 15 ans [Global Findex, 2017 : 13].

<sup>20</sup> Exception faite de l'Afrique du Sud dont le taux de pénétration est d'environ 17 % [Swiss Re, 2019].

<sup>21</sup> Instauré en août 2003, l'Asian Bond Markets Initiative (ABMI) est le deuxième pilier du régime est-asiatique après l'Initiative Chiang Mai (ICM). Elle vise à développer les marchés obligataires des pays de l'ASEAN+3 en les rendant plus efficaces et plus liquides, permettant une utilisation optimale de l'épargne asiatique pour les investisseurs asiatiques. Elle sert aussi d'alternative aux prêts bancaires libellés en devise, complétant ainsi la coopération monétaire et financière entre ses États membres. L'ABMI assure ainsi le développement des marchés primaires et secondaires obligataires en monnaie locale, en favorisant une large variété d'émetteurs et de produits financiers tout en mettant l'accent sur l'offre et l'amélioration des structures de ces marchés [Shirai, 2006] et [Figuère et Guilhot, 2010 : 5-7]. Plus de quinze ans après le lancement de l'ABMI, la capitalisation des marchés obligataires en devises locales des pays émergents de la région (hors le Japon) est passée de 1,202 milliards de \$US en 2003 à plus de 11,600 milliards de \$US en 2017 [ADB, 2020].

<sup>22</sup> Banque de développement des États de l'Afrique centrale ([www.bdeac.org](http://www.bdeac.org)).

financières intra-africaines, au regard des méfaits de la mondialisation marquée par la crise sanitaire actuelle et la contraction de la demande internationale.

Chaque État africain devrait insérer, dans ses documents de stratégie pour la réduction de la pauvreté (DSRP), des volets de réforme et de renforcement de mobilisation des ressources endogènes et d'amélioration du niveau de vie de ses populations. Au-delà des mesures de soutien à la croissance, il faudrait développer la demande nationale et mettre l'accent sur les filets de sécurité sociale. Le cas du plan d'amélioration du niveau de vie de ses populations, adopté en novembre 2008 par le Gouvernement chinois afin de restreindre la dépendance de son économie vis-à-vis des débouchés extérieurs, notamment occidentaux [Figuière et Guilhot, 2010 : 8-9], est le plus emblématique. En fait, à travers un plan de 600 milliards de \$US, la volonté des autorités chinoises était d'élargir leur système de protection sociale, améliorant *in fine* la consommation finale des ménages (CFM) chinois.

Les remises des migrants participent certainement à endiguer la pauvreté. Elles pourraient toutefois être plus efficaces si elles étaient mieux mesurées et plus orientées vers des investissements productifs. La mise en place des mécanismes de transferts performants permettrait de diminuer la portée des voies informelles que prennent les transferts des migrants vers leur pays d'origine. Cette stratégie, entérinée par un environnement des affaires attrayant et une amélioration de la gouvernance, permettrait également de quantifier et d'accroître significativement ces flux. Pour ce faire, une coordination efficace sera nécessaire entre les pays dans lesquels les migrants sont installés, les banques ou tout autre institution officielle de mobilisation et de transferts de fonds, et les autorités des pays d'origine. Dans ce même élan, la création de zones franches et de parcs industriels avec des instruments juridiques et fiscaux attractifs pour les migrants qui désirent investir dans leur pays, pourrait s'inscrire dans cette perspective. Ces sites seront des pôles de croissance pour accélérer la transformation structurelle des économies africaines à partir de leurs ressources naturelles et produits primaires si abondants. Sur ce volet, plusieurs études parmi lesquelles figurent celles des Nations Unies<sup>23</sup> et de la BAD<sup>24</sup> y ont été consacrées.

Parallèlement à ces mesures qui ne sont pas exhaustives, les pays membres de la ZLECAF gagneraient à ramener dans des bornes plus étroites, leur risque macro. En effet, l'absence de fiabilité des informations économiques, commerciales et financières pourrait occasionner des chocs économiques et financiers. Pour éviter cela, il faudra renforcer le mécanisme de surveillance et de partage des statistiques macro-économiques et commerciales, en définissant les fréquences des dialogues, et assurer le développement d'un format standardisé pour les rapports d'information [Figuière et Guilhot, 2010 : 11]. L'Afrique pourra s'inspirer de l'ASEAN+3 avec son projet d'Economic Policy Review and Dialogue Process (EPRDP)<sup>25</sup>.

En résumé, le financement des investissements dans des projets structurants destinés à renforcer et développer les échanges économiques entre les pays de la ZLECAF requiert

<sup>23</sup> <https://www.un.org/fr/chronicle/article/tirer-parti-de-la-migration-et-des-transferts-de-fonds-pour-le-developpement>

<sup>24</sup> <https://www.afdb.org/fr/topics-and-sectors/initiatives-partnerships/migration-and-development-initiative/migration-and-development-trust-fund>

<sup>25</sup> En mai 2000, pour répondre aux besoins de liquidités à court terme du fait des limites du Système monétaire financier international (SMFI), les États de l'ASEAN+3 ont décidé, lors du Meeting annuel de l'Asian Development Bank (ADB) tenu à Chiang Mai en Thaïlande, de signer un accord dit "Initiative Chiang Mai". Celle-ci comporte deux volets. Le premier est connu sous le nom de ASEAN+3 Economic Policy Review and Dialogue Process (EPRDP) [Fukasaku et alii, 2005]. Il vise à renforcer les échanges d'informations et surveiller les données macro-économiques et financières des États est-asiatiques. Le second volet repose sur l'amélioration de l'offre des ressources. Elle s'appuie sur l'extension d'un accord de swaps (ASEAN Swap Arrangement (ASA)) à toutes les banques centrales des pays de l'ASEAN. Ledit accord a été étendu à la Chine, au Japon et la Corée du Sud en 2000 [Guilhot, 2008 : 232].

d'importants flux financiers, dépassant les capacités publiques et l'espace budgétaire de certains gouvernements africains. En conséquence, tous les avantages comparatifs et les mesures proposées ou à explorer resteront une vue de l'esprit si chaque État africain ne met pas en avant ses forces et faiblesses afin de répondre au questionnement central, à savoir : *Que faisons-nous de nos ressources ou comment faire pour les intégrer dans notre chaîne de développement ?* Pour reprendre le Président du Sénégal, Macky Sall, l'efficacité de la réponse à cette question nécessitera l'adoption, comme indiqué plusieurs fois dans le présent document, d'une « *stratégie nationale résultant d'une démarche inclusive par une concertation ouverte à tous les acteurs : État, secteur privé, partenaires sociaux et société civile* ». C'est cette recherche de solidarité et de cohésion à l'échelle nationale qui nous renvoie à la délicate question de l'entraide financière à l'échelle du continent. À ce titre, la mise en place d'un mécanisme de péréquation sera un autre symbole de l'unité africaine.

Sur ce scabreux sujet de fonds de solidarité, l'existence de l'asymétrie des niveaux de développement et des disparités des richesses en capital naturel et produits primaires entre les pays africains, exposera les budgets publics, du fait du dégrèvement douanier de certains États parties de la ZLECAf. Alors que ces mêmes États ont du potentiel en matière de densité de population, mais aussi et surtout d'IDH, ils constituent *in fine* des marchés potentiels ayant une forte capacité d'absorption. En vue d'atténuer les effets de décrue financière des économies lestées par les pertes de ressources douanières et d'appuyer des pays qui n'ont pas accès à la mer ou faiblement dotés en ressources naturelles, la mise en place d'un fonds de compensation ou de mécanismes de péréquation sera plus qu'indispensable. L'objet de celui-ci est de redistribuer une partie des gains perçus, grâce à l'intégration économique régionale (IER) par des économies africaines plus structurées et plus avancées comme l'Afrique du Sud, l'Algérie, l'Égypte, le Maroc, le Nigéria, le Kenya et, dans une certaine mesure, la Côte d'Ivoire, le Cameroun et le Sénégal. À titre d'illustration, les mécanismes de l'UE et du Mercosur pourraient servir d'inspiration. Dans le cadre de l'UE, ce fonds a permis au Portugal et à l'Irlande de retrouver une santé économique après plusieurs périodes de déficits jumeaux et abyssaux au cours des années soixante-dix. Le Fonds pour la convergence structurelle du Mercosur (FOCEM), qui collecte et redistribue une partie des fonds engrangés par les pays économiquement plus solides, a permis à l'Uruguay et au Paraguay de compenser le préjudice dû à leur ouverture à la concurrence sans exportation suffisante de leur part, de produits à forte valeur ajoutée.

Dans le même ordre d'idées, l'effectivité du mécanisme du traitement spécial et différencié (TSD) prévu dans les textes fondateurs de la ZLECAf au profit des économies fragiles, contribuerait à limiter leurs vulnérabilités issues des effets négatifs du libre-échange continental [UA, 2018 : 18-51]. Il permettra, en outre, aux PME/PMI et entrepreneurs des pays les moins avancés (PMA), de protéger un tant soit peu (entre 10 et 13 ans)<sup>26</sup>, les secteurs jugés sensibles ou stratégiques et de profiter des atouts et économies d'échelle gratifiés par l'ALE régional.

C'est à cette fin que le développement de la ZLECAf constituerait, à terme, des menaces pour le commerce international des pays développés et économies émergentes vers l'Afrique. Ces économies enregistreraient sûrement une contraction de leurs flux d'exportations. Dans ces conditions, ils mettront à profit les artifices stratégiques de la globalisation tels que

<sup>26</sup> D'après l'Accord de création de la ZLECAf dans [CNUCED, 2019 : 2-3].

l'internationalisation des FMN et les instruments juridiques du commerce multilatéral pour conserver, voire améliorer, leurs indicateurs commerciaux vis-à-vis de l'Afrique.

## II. La ZLECAF : une aubaine pour les sociétés transnationales (STN) adoubées par les ALE

Les grilles de lecture exploitées et les faits empiriques observés présentent les infrastructures de base, la main-d'œuvre qualifiée, les intrants, la gouvernance économique et un bon environnement des affaires comme avantages comparatifs nécessaires devant favoriser l'implantation des FMN. Les impacts de celles-ci tels que le transfert de technologie, la création d'emplois, l'amélioration du niveau de vie des populations, la croissance des recettes fiscales sont bien évidemment réels pour leurs pays d'accueil. Cependant, l'asymétrie des niveaux de développement des pays membres d'une ZLE régionale peut exposer les pays dans lesquels elles ne se seraient pas implantées, à des risques économiques majeurs.

Après avoir invoqué les motivations d'internationalisation des FMN et leurs stratégies de mise en place (i), nous nous attarderons sur quelques politiques et stratégies que les acteurs africains pourraient mobiliser pour tirer profit de ces STN (ii). Nous terminerons par une analyse prospective de l'impact des ALE et conventions fiscales signés par certains pays africains avec des tierces parties sur la portée de la ZLE africaine (iii).

### II.1 La ZLECAF et les déterminants et stratégies d'internationalisation des FMN

L'importance du marché africain et l'harmonisation des taxes et réglementations douanières fourniraient aux FMN d'importantes possibilités d'affaires. En effet, dans leurs déterminants d'internationalisation, les FMN encore appelées STN ou entreprises multinationales (EMN) sont guidées par deux types de motivations : l'une interne et l'autre externe.

En ce qui concerne les déterminants internes, les EMN visent généralement quatre objectifs. Il s'agit de :

- *Ressource-seeking (recherche de ressources)* où les FMN cherchent à sécuriser leurs approvisionnements en produits de base tels que les matières premières et produits semi-transformés (*Commodities*).
- *Efficiency-seeking (recherche d'efficience)* ou *Cost efficiency (coût de rentabilité)* incluant la volonté de la multinationale à travers son IDE de rechercher les meilleures conditions de coûts de production afin de maximiser les profits. Dans ce cas d'espèce, les prix des matières premières, les salaires, les avantages fiscaux, etc., représentent les arguments usuellement avancés par les grands groupes pour justifier leur déploiement à l'international.
- *Market-seeking* est quant à elle développée dans le cadre de la transnationalisation verticale. Elle vise de nouveaux débouchés ou la proximité des consommateurs. Il s'agit pour les STN de mieux connaître les marchés locaux pour mieux écouler leurs biens et services. À travers cette approche, les STN cherchent aussi à contourner les mesures protectionnistes (BT et BNT, quotas, etc.) dans certains pays d'accueil.
- *Strategic asset-seeking* où la multinationale recherche des actifs étrangers tels que l'innovation afin de garder des parts de marché. Dans l'absolu, l'implantation à l'étranger

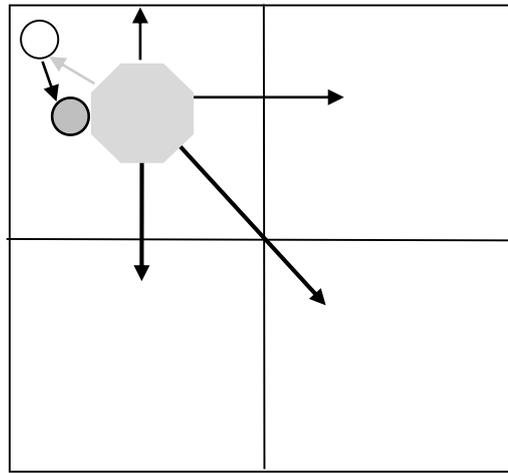
peut s'apparenter à une diversification des risques attendant aux évolutions contra cycliques des marchés, car lorsqu'un marché est en récession, un autre peut être en croissance.

Quant aux déterminants externes, les FMN sont guidées par l'effet grand marché. Étant dans une économie de taille importante, elles peuvent réaliser des économies d'échelle. Elles sont également orientées par la diffusion des technologies modernes et efficaces dans les pays d'accueil pour que les entreprises nationales puissent améliorer leurs indicateurs de performance. Une autre source de motivation d'internationalisation externe des FMN est la recherche de zone de proximité dans une région dynamique et complémentaire, afin de pouvoir bénéficier des meilleures conditions de déploiement à l'étranger. Les STN peuvent ainsi mettre en place un processus de division régional du travail basé sur les avantages productifs de chaque pays de la région africaine. Elles sont aussi attirées par la qualité des politiques publiques et la stabilité politique, sécuritaire et économique. Parmi ces mesures figurent une politique fiscale attrayante, un environnement juridique favorable à l'exercice des affaires, de la main-d'œuvre de qualité, disponible et compétitive, des infrastructures de base adéquates, etc.

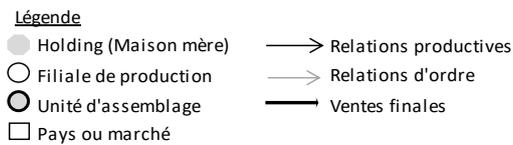
De tous les pays membres de la ZLECAf, certains présentent, à ce jour, des avantages comparatifs dont l'essentiel est répertorié dans les déterminants d'internationalisation recherchés par les EMN. En d'autres termes, les multinationales chercheront à s'implanter ou à consolider leur présence dans les pays africains les plus attrayants. C'est le cas de l'Afrique du Sud, de l'Algérie, du Cameroun, de la Côte d'Ivoire, de l'Égypte, de l'île Maurice, du Kenya, du Maroc, du Nigéria, du Rwanda, du Sénégal, de la Tunisie, etc.

Les faits empiriques ont signifié que les FMN ont progressé séquentiellement dans leur processus stratégique d'internationalisation. Certaines sont passées de l'exportation à la licence et d'autres de la prise de participation (F&A) à la création de filiales ex nihilo (projets Greenfield). L'internationalisation des FMN dans l'espace ZLECAf se fera en fonction de la réponse aux questions suivantes : S'agira-t-il pour les FMN d'aller produire dans un pays pour y vendre en s'associant à un producteur local ? Sera-t-il plutôt question de concevoir une organisation pour s'attaquer au gigantesque marché africain ? En se conformant à l'objectif recherché, trois modèles s'offriront aux multinationales dans leur stratégie de transnationalisation dans la ZLECAf. Il s'agit du modèle commercial ou ethnocentré (i), du modèle multinational ou polycentré (ii) et du modèle global ou géocentré (iii).

La première stratégie consiste pour l'entreprise, aussi appelée société *tête de pont*, à concentrer ses industries dans un seul pays (pays d'origine ou pays tiers), à partir duquel toute sa production est ensuite vendue sur des marchés cibles (cf. figure 2). Dans cette effigie, l'entreprise s'internationalise sans pour autant créer une filiale au sens strict du terme [CNUCED, 2002 : 2-30]. Cette stratégie est une forme de mondialisation alternative à la transnationalisation.

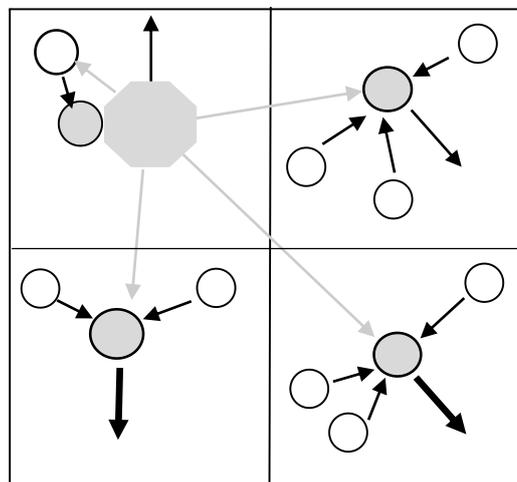


Source : D'après Dicken P. [1992]

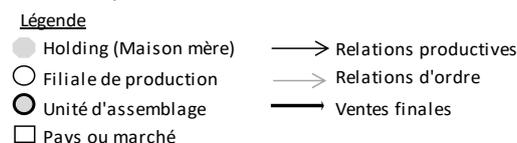


**Figure 2 - Organisation commerciale ou ethnocentrique**

La seconde stratégie est régie par l'implantation de filiales nationales, relais de production donc de croissance, dans des pays ciblés comme lieux de ventes. La maison mère procède par *essaimage* [Cotta, 1985 : 126] ou *clonage*. L'entreprise conserve tout de même ses capacités de production dans son pays d'origine (cf. figure 3). Les relations entre maison mère et filiales se caractérisent par les transferts d'investissements, de répartition de crédits, de circulation de trésorerie et de rapatriement des profits [Pascual et *al.*, 2013 : 329-351]. Ce modèle est incité par la proximité assurant une meilleure connaissance du marché.



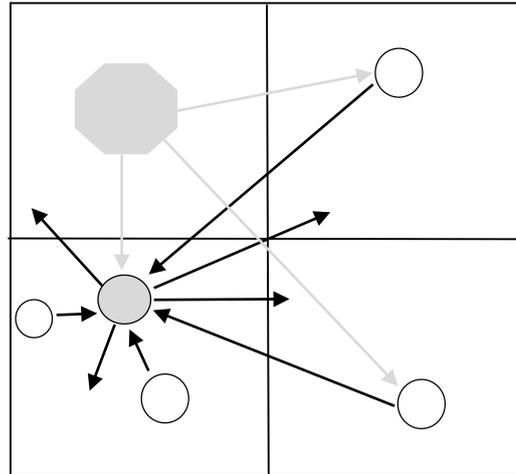
Source : D'après Dicken P. [1992]



**Figure 3 - Organisation multinationale ou polycentrique**

La stratégie globale se caractérise par la délocalisation des unités de production dans les pays étrangers. Il s'agit pour les FMN, d'implanter un réseau de filiales ateliers spécialisées dans des pays ayant des avantages de coûts de production ou tout autre facteur compétitif, sous

condition de minimisation des risques. Les produits finis assemblés dans un autre pays que ceux qui les ont préfabriqués sont ensuite écoulés sur d'autres marchés (cf. figure 4).



Source : D'après Dicken P. [1992]

Légende

- |                         |                         |
|-------------------------|-------------------------|
| ● Holding (Maison mère) | → Relations productives |
| ○ Filiale de production | → Relations d'ordre     |
| ● Unité d'assemblage    | → Ventes finales        |
| □ Pays ou marché        |                         |

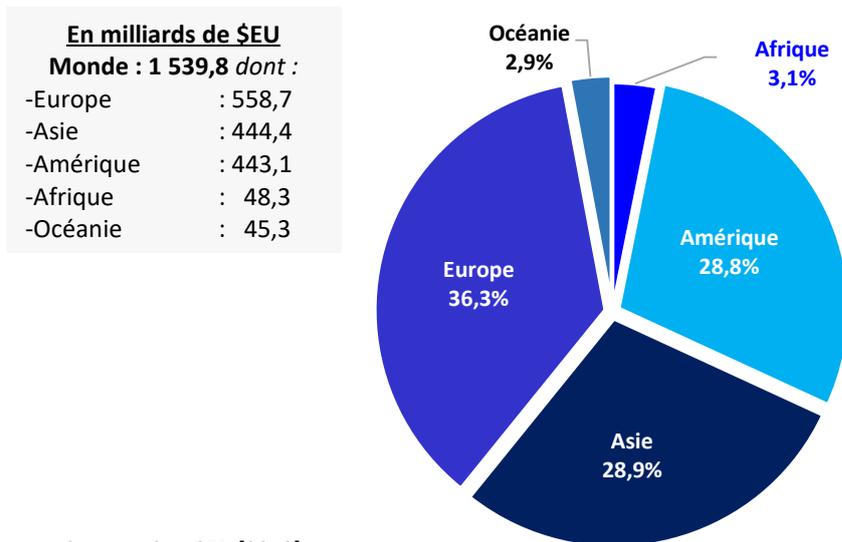
**Figure 4 - Organisation globale ou géocentrée**

En combinant à la fois le mode d'implantation et les secteurs visés, il apparaîtra que les stratégies qui seront choisies par les investisseurs seront définies au regard de différents objectifs commerciaux et productifs, de recherche d'actifs stratégiques, d'honorabilité, de répartition des risques, etc. Quel que soit le mode de production ou d'implantation choisi par une FMN, celui-ci présentera à la fois des avantages et des risques pour les pays de la ZLECAF. Comme avantages, leur prolifération réduirait la distance entre les circuits d'approvisionnement en intrants des chaînes de production et des marchés de consommateurs, développant ainsi des industries de chaînes de valeur sur le continent. Elles apporteront d'importantes subventions au développement, en assurant des emplois à des centaines de milliers, voire des millions de personnes dans les pays d'accueil, en contribuant significativement au PIB à travers l'expansion de la demande intérieure et de la croissance des exportations dans plusieurs secteurs, en assurant un enrichissement industriel à long terme et en renforçant ainsi les capacités productives grâce à la diffusion de la technologie et au développement des entreprises locales, aidant les pays à accéder aux chaînes mondiales de valeur. Ces avantages seront bien réels pour les pays africains dans lesquels ces FMN seront présentes. Leur internationalisation présentera toutefois des limites non seulement pour les pays d'accueil, mais aussi et surtout pour ceux qui leur serviraient de voies d'écoulement de leur production. Parmi les risques, les plus significatifs concernent la cyclicité dans la sous-traitance manufacturière ou le démantèlement industriel vers d'autres marchés plus attractifs, le faible apport à la valeur ajoutée et la remontée des ressources financières dans les pays d'origine des FMN. Celle-ci pourrait se faire à travers les prix de cession interne, le rapatriement des dividendes, des taux de rendement d'apports en compte courant d'associés ou de rémunération des subventions d'investissement plus élevés que les taux moyens des marchés financiers domestiques. Ces FMN pourraient activer d'autres instruments financiers légitimes comme les frais de gestion ou les *fees* (management, marketing et maintenance) pour remonter les capitaux ou renforcer leur pouvoir d'influence dans lesdites sociétés, au cas où il faudrait procéder à une restructuration des fonds propres. La base de calcul

de ces frais de siège est généralement le chiffre d'affaires et la valeur d'acquisition des investissements productifs. Aussi, l'Afrique pourrait servir de simples usines d'assemblage des multinationales. Des produits manufacturés seront importés en pièces détachées avant d'être transformés en produits finis. Ces biens seront ensuite écoulés en importation/exportation dans tout l'espace continental en franchise de douane, sans restriction quantitative, car ces produits seront labélisés "*Made in Africa*".

La faiblesse de plusieurs pays africains en infrastructures, dans la gouvernance et d'autres avantages comparatifs feront que les points d'entrée des investissements directs étrangers (IDE) sur le continent seront bien plus que limités. Le graphique 4 montre que l'Afrique n'a capté, entre 2005 et 2019, que 3,1 % des flux entrants des IDE mondiaux. Cependant, du fait des avantages que prône la ZLECAf, les tendances des IDE sur le continent enregistreront une forte croissance dans les prochaines années. Cependant, ces investisseurs vont se concentrer dans très peu de pays. Ces FMN vont ensuite utiliser les différentes stratégies de contournement des barrières et d'exploitation des perspectives, afin d'écouler à grande échelle leurs produits sur le continent.

**Graphique N°4 - Flux entrants annuels des IDE mondiaux (2005-2019)**



Source : CNUCED [2019]

Le contexte actuel de gouvernance économique et financière mondiale est de plus en plus marqué par une intégration internationale. L'Afrique a besoin des capitaux tant nationaux qu'étrangers pour assurer son développement. Les stratégies d'évitement ou d'excuse n'auront pas de place. Il faudra assumer, car l'un des principes de la mondialisation repose sur la compétitivité (qualité, prix, délai de livraison, économie du savoir, souplesse et clarté dans les mesures administratives afin de réduire les coûts de l'offre, des inducteurs et tracas) et la globalisation financière dénotée par l'interaction des acteurs et des instruments des marchés financiers internationaux (devises, flux des capitaux, etc.). L'internationalisation des firmes-réseaux et de ces marchés aura sûrement des impacts sur la croissance des économies des pays d'accueil, mais elle pourrait également être source d'instabilité financière (rapatriement des capitaux, érosion de l'employabilité du fait des délocalisations ou des fermetures d'usines, etc.). Quoiqu'il en soit, l'Afrique aura besoin des IDE pour conforter son développement via des accords gagnants-gagnants. La question que l'on se pose est de savoir quelles stratégies les pays d'accueil devront définir pour maximiser le profit inhérent à l'implantation des FMN sur le

continent, car, comme le notaient Green Hubbard [1915] et Carnegie [1948], « *quand la vie vous donne des citrons, faites-en de la citronnade* ».

La sous-section ci-après tentera de répondre à cette spinescente question, en proposant quelques repères qui serviront de politiques stratégiques visant à promouvoir un développement endogène et inclusif du continent avec la multiplication prévisible des STN.

## **II.2 Comment tirer parti des opportunités découlant de l'implantation des FMN ?**

Pour restreindre les effets de cette mondialisation exprimée par la libre circulation des capitaux et assurer leur développement industriel à long et moyen terme, les pays africains devraient réduire leur dépendance aux activités à faible valeur ajoutée. Aussi paradoxale que cela puisse paraître, l'Afrique a cette *chance* que ses espaces soient encore vierges. Ses pays membres, en promouvant l'économie numérique, feront émerger le développement de l'agriculture, l'industrialisation, la technologie intelligente et l'inclusion financière qui, en fin de compte, renforcerait l'accès des jeunes entrepreneurs et des petites industries à des marchés plus compétitifs. Pour y arriver, des stratégies d'écologie industrielle orientées vers des politiques de bouclage de flux<sup>27</sup> des matières et d'énergie seraient propices au DD des pays africains. Le principe d'appropriation œuvrera au centre des projets de l'écologie industrielle. Ces projets regrouperaient un maximum de parties prenantes et tous les autres acteurs utiles pour qu'une large opinion adhère aux décisions, afin d'en faire un succès.

En adéquation avec les instruments du droit international du développement (DID) et les principes du commerce multilatéral, *les normes des règles d'origine à définir par les experts africains auront une portée majeure pour l'industrialisation intravertie de l'Afrique*. Cela permettra aux industries et PME/PMI locales de se développer, en renforçant la croissance inclusive du continent par le biais de la fourniture des biens intermédiaires et des composants des produits manufacturés admissibles au régime douanier préférentiel. *Ce sont les clauses d'origine qui vont assurer la protection des économies africaines en s'intégrant dans les chaînes de valeur verticales et horizontales tant sur le continent que pour porter la demande internationale*.

La Côte d'Ivoire, le Ghana et le Cameroun exportent chaque année, à eux seuls, plus de 80 % de la production mondiale de fèves de cacao, alors que l'Afrique du Sud, l'Égypte et le Maroc produisent leur chocolat à partir du beurre du cacao importé essentiellement des États tiers. La valeur ajoutée de ces intrants est alors délocalisée ailleurs qu'en Afrique. Pour faire évoluer la donne, il serait plus astucieux que les chaînes de valeur de la transformation de cette matière première en produits intermédiaires, au même titre que d'autres produits cultivés, soient développées sur le continent avant leur redistribution tant vers les fabricants de chocolat africains que vers les grands marchés tels que la Suisse, l'UE, le Royaume-Uni et les États-Unis.

Selon Statista, en 2019, le sous-sol de la République Démocratique du Congo (RDC) contient plus de la moitié des réserves mondiales<sup>28</sup> de cobalt. En adéquation avec l'implantation et les perspectives de développement des industries automobiles en Afrique du Sud, en Algérie, au Maroc, au Nigéria, au Kenya ou au Rwanda, pour ne citer que ces exemples, les politiques

<sup>27</sup> C'est le recyclage des déchets ou de rejets issus du cycle de production d'un produit. Les déchets d'un processus de production sont réutilisés dans un autre processus comme ressources ou produits de base.

<sup>28</sup> Soit 3,6 millions sur un total de 6,7 millions tonnes.

publiques congolaises pourraient s'incruster dans la chaîne de valeur, en transformant ces minerais non combustibles en produits intermédiaires des batteries lithium-ion plutôt que de les exporter à l'état brut comme pratiqué jusqu'alors. Il pourrait en être de même de la bauxite du Ghana qui pourrait être utilisée pour produire de la carrosserie et des hévéas camerounais et ivoiriens pour la fabrication des pneus et leurs dérivés.

De même, dans les domaines des logistiques qui graviteraient autour des FMN, la construction de showrooms modernes destinés à stocker les marchandises périssables et non périssables, et la transformation d'autres produits cultivés ou ressources naturelles en intrants pour les multinationales, par des PME/PMI spécialisées à capitaux nationaux ou régionaux, concéderont aux entrepreneurs africains des possibilités pour monter en gamme dans la chaîne de valeur.

Il faut noter cependant que les grandes firmes-réseaux internationales, pour sauvegarder leur image et réputation, engagent leurs sous-traitants selon leurs politiques de responsabilité sociale de l'entreprise (RSE). Ainsi, la réussite de l'insertion dans les chaînes de valeur verticales et horizontales régionales et mondiales des facteurs de production africains nécessitera d'importants investissements dans le domaine de la formation, afin d'avoir de la main-d'œuvre qualifiée et performante. Elle dépendra aussi d'autres leviers tels que le respect des normes ISO (normes internationales de labellisation, de certification et de normalisation), des codes de conduite, la lutte contre le travail forcé et l'enrôlement des enfants, le respect de l'environnement, etc.

Tous ces facteurs vont contribuer à motiver la création de valeur ajoutée et d'emplois durables et améliorer le niveau des recettes fiscales des pays producteurs africains, en misant bien entendu sur des stratégies de spécialisation où chaque pays doit développer des filières visant à mutualiser les lignes de production et non à se concurrencer.

En regardant les stratégies et trajectoires d'expansion de certains investissements directs chinois (IDC) à travers le monde, nous remarquons que là où une STN chinoise s'implante, des PME chinoises s'installent généralement dans les mêmes zones d'activités ou les environs. Cette stratégie de contrôle de la gamme de chaîne de valeur part de la production au commercial en passant par le transport et toutes les autres prestations de services collectives. Des cas illustratifs tels que Ere Solar Valley à Châteaudun, Terra Lorraine en 2012 à Illange en Moselle (France), l'industrie textile en Italie dans la région de Prato indiquent que les succursales des fournisseurs des STN chinoises les accompagnent généralement dans leur déploiement à l'international. Ces exemples permettent de comprendre que ce n'est pas anodin si la Chine attire, à ce jour, des convoitises. L'objectif de ces microsociétés chinoises est de profiter de la gamme complète des activités entreprises par les industriels et les travailleurs qui interviennent de la conception à l'utilisation finale d'un produit, voire au-delà, c'est-à-dire dans le service après-vente ou les pièces de rechange. Les ressources tirées de ces opérations de chaîne de valeur intégrée sont rapatriées en Chine. Elles contribuent à la consolidation du développement de l'Empire du milieu. Des cas édifiants concernent le secteur des télécommunications avec les entités à vocations spéciales (EVS)<sup>29</sup> chinoises implantées partout en Afrique dans les années quatre-

---

<sup>29</sup> D'après l'OCDE [2008 : 260], les EVS peuvent être « des filiales de financement, des sociétés relais, des sociétés holding, des sociétés de façade, des sociétés fantômes et des sociétés boîte aux lettres. Malgré l'absence de définition universelle du concept d'EVS, il est possible de dégager des caractéristiques communes. Toutes sont des personnes morales qui n'emploient pas ou emploient peu de personnel, n'exercent guère ou pas d'activités et ont une présence physique limitée ou nulle dans la juridiction dans laquelle elles ont été créées par leur société-mère, entreprises

vingt-dix et deux mille. Ces entités, qui sont des sociétés de façade, avaient pour mission principale de conquérir le marché africain en faisant signer des contrats d'acquisition de matériels et logiciels télécoms, des terminaux et accessoires téléphoniques. Tous ces matériels tangibles et intangibles sont conçus et fabriqués par les ingénieurs chinois qui sont installés en Chine. Toute la gamme de chaîne de valeur, de valeur ajoutée, de main-d'œuvre, de fiscalité intérieure, des devises n'a profité qu'à la Chine. Elle a contribué à hisser, près de trois décennies après, l'Empire du milieu au niveau économique auquel il fait des émules aujourd'hui.

Pour tirer profit de ces FTN, le renforcement de l'expertise de cette main-d'œuvre continentale jeune, abondante et disponible, dans les secteurs où chaque pays pense détenir des avantages comparatifs (ressources énergétiques et halieutiques, sylviculture, mines artisanales, aluminium, agriculture, élevage, textile, caoutchouc, télécommunications, infrastructures de communication, capacités d'accueil, etc.) pour que leurs industries et PME/PMI y trouvent des niches à exploiter pour assurer la stabilité économique et sociale, constituerait l'un des aspects stratégiques des États africains. Ces derniers devraient, par ailleurs, soutenir les investisseurs nationaux dans les secteurs porteurs comme l'industrie, les services (hôtellerie, banques, compagnies d'assurances, tourisme, transports, commerce). Des stratégies de parrainage dont le principe sera basé sur le renforcement des prises de participation des nationaux dans l'actionnariat des FMN sont des pistes à explorer ou à renforcer. Ces politiques feraient éclore la logique de développement du marché intérieur et la constitution de capacités productives domestiques. Dans ce même élan, les microentreprises et les petites entreprises qui graviteront autour des multinationales deviendront des sources d'emplois. De telles initiatives amélioreraient la CFM et les ressources fiscales intérieures (impôts sur le revenu des personnes physiques (IRPP), TVA, impôts sur les sociétés ou impôt minimum forfaitaire (IMF)).

Tout ceci porte à confirmer que le développement n'est pas figé. Il s'agit plutôt d'un processus flexible et évolutif où les principaux acteurs doivent faire preuve de créativité et d'innovation. Depuis les prémices du projet européen dans les années cinquante<sup>30</sup> et après plus de soixante-dix ans d'existence, l'UE, bien qu'elle soit le processus d'IR le plus avancé au monde, continue de s'accommoder. À des échelles d'ajustement inférieures et dans le but de consolider leur développement, les exemples des monnaies locales<sup>31</sup> telles que la monnaie Pêche en Ile-de-France, particulièrement dans l'Est de Paris, et l'Eusko au Pays Basque français pourraient illustrer cette volonté de certains départements des pays développés de conserver au mieux les ressources générées par leurs acteurs économiques. Ces initiatives pourraient être dupliquées en Afrique, afin de renforcer et consolider l'industrialisation à petite échelle à partir des clusters, des spécialisations flexibles, des systèmes productifs locaux (SPL), des milieux innovateurs, des districts technologiques et industriels à l'instar des Médinas de Fès au Maroc, de Sfax en Tunisie ou encore du Bazar de Koumassi à Accra au Ghana.

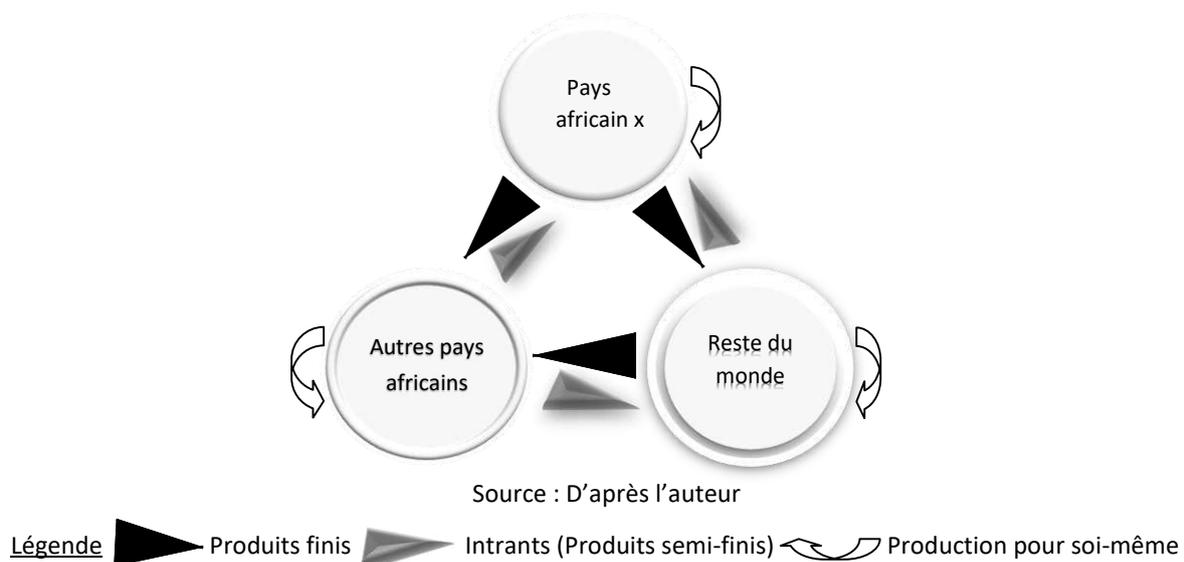
---

*qui sont normalement situées dans d'autres juridictions (...). Elles servent généralement de dispositif pour lever des capitaux et détenir des actifs et des passifs et ne sont pas en principe engagées dans des activités de production d'envergure ».*

<sup>30</sup> Initié par l'Allemagne, la Belgique, la France, l'Italie, le Luxembourg et les Pays-Bas pour pacifier l'Europe au lendemain de la Seconde Guerre mondiale, le projet a migré, à travers la Communauté européenne du charbon et de l'acier au début des années cinquante vers le raffermissement et la consolidation des calendriers économiques et politiques avant que le Traité de Rome de 1957 ne crée le marché commun européen avec l'avènement de la Communauté économique européenne (CEE)...

<sup>31</sup> Ce sont des monnaies collaboratives qui servent à assurer les échanges commerciaux entre les entreprises, commerçants, clients, prestataires de services et associations installés dans une sphère géographique et qui les ayant adoptés. Leur vocation ultime consiste à intraverter les ressources financières afin que celles-ci assurent un développement économique et sociale soutenu et durable de leurs territoires (villes, départements, régions).

Dans la même dynamique de l'essaimage des FMN, les pays africains, toujours selon leur niveau d'avantages comparatifs, pourraient, pour tirer profit des atouts que procurerait la ZLECAF, déployer des stratégies de décomposition internationale comme la Division internationale du processus productif (DIPP). Les acteurs de cette opération seraient principalement des entreprises à capitaux africains. Ces entités vont d'abord chercher à s'approvisionner en intrants, pièces et composants auprès des PME/PMI ou entreprises implantées sur le continent. Les produits assemblés et finis vont, dans le cadre du commerce triangulaire (cf. figure 5), faire émerger la politique de division régionale du travail au sein du continent. Les produits finis vont ensuite être écoulés sur les marchés domestiques ou africains et vont même être exportés pour répondre aux besoins de la demande extérieure (émergents et occidentaux), segment sur lequel, la concurrence sera très rude. Une telle mesure donnera à certains États africains la possibilité de combler leur déficit commercial avec le RDM grâce aux excédents enregistrés avec leurs partenaires africains.



**Figure 5 – Commerce triangulaire**

La Chine, par exemple, importe des pièces et composants en provenance des économies est-asiatiques pour les assembler avant d'exporter ensuite les biens finis vers les mêmes pays producteurs de ces intrants et les grandes économies développées avec lesquelles elle a des balances commerciales largement excédentaires comme les États-Unis [Figuière et Guilhot, 2010 : 8-9].

Le processus de DIPP, les spécialisations et complémentarités à travers la chaîne de valeur devraient figurer au centre des stratégies africaines. Celles-ci permettront aux pays du continent d'intensifier les échanges commerciaux entre eux. Elles leur permettront aussi de se prémunir contre les chocs extérieurs en cas de ralentissement de la demande mondiale. Pour mémoire, ce n'est pas la crise des subprimes qui a contaminé l'Asie, mais plutôt la dépression de la demande occidentale [Figuière et Guilhot, 2010 : 8-9]. En effet, déclenchée aux États-Unis en juillet 2007 avant de s'étendre aux autres continents en 2008, cette crise financière mondiale avait mis en évidence la fragilité du modèle de développement économique asiatique. L'absence d'anticipation de la baisse de la demande des pays développés et son bouclage avec l'extérieur avaient rendu l'Asie vulnérable. Notons que les économies asiatiques sont essentiellement émergentes. Leur demande intérieure ne peut se substituer, malgré l'étendue de leur marché, aux débouchés des économies du Nord. Elles ne peuvent absorber dans leur totalité, toute leur

production. C'est pour cette raison que les stratégies africaines plaideraient en faveur non seulement de la satisfaction des besoins du continent, mais aussi de celle des besoins du RDM en se spécialisant dans des chaînes de valeur à forte valeur ajoutée.

Dans le prolongement des facteurs de risques auxquels l'Afrique serait exposée, la sous-section suivante sera consacrée à une analyse prospective des conséquences plausibles des ALE et conventions fiscales signées par certains États parties de la ZLECAF avec des tierces parties.

### **II.3 Analyse prospective de l'impact des ALE et conventions fiscales sur la ZLECAF**

En marge de ces difficiles questions de surabondance des FMN et de comment tirer parti de celles-ci, se pose celle concernant les ALE bilatéraux et plurilatéraux signés par certains pays membres de la ZLECAF avec des processus de regroupement tels que l'UE, des pays comme la Chine, les États-Unis et le Royaume-Uni du fait du Brexit. Dans le cadre des Accords de partenariat économique (APE), la Tunisie avec l'Accord de libre-échange complet et approfondi (ALECA) et le Cameroun ont signé des conventions avec l'UE. La CEDEAO, qui est une union douanière dotée d'un TEC, a également contracté avec l'UE, une autre union douanière. Ce qui accorde aux produits de ces deux blocs, la garantie de circuler dans leurs pays respectifs en franchise de douane. Le Maroc, le Kenya et le Cameroun se sont accordés avec les États-Unis à travers l'African Growth and Opportunity Act (AGOA)<sup>32</sup>. L'île Maurice s'est, quant à elle, contractée avec la Chine. L'archipel *servira* de « tête de pont » à l'Empire du milieu pour essaimer l'espace commercial africain. La vision stratégique de la Chine est d'intégrer, à terme, via ce pays africain stable et dont les indicateurs de l'environnement des affaires sont appréciés par bon nombre d'entrepreneurs, la chaîne industrielle africaine, afin de tirer profit, en franchise de douane, du gigantesque marché africain.

Le contenu de ces conventions commerciales leur accorde des dispositions d'exportations préférentielles de certains de leurs produits. Il s'agit essentiellement des produits agricoles qui sont hélas des denrées à faible, voire sans valeur ajoutée. En revanche, dans le cadre de ces traités bilatéraux préférentiels, les produits importés en franchise de douane et sans contingentement vont, si les conventions restent en l'état et une fois leur packaging reconditionné, circuler librement dans tout l'espace africain. De même, certains produits agricoles importés font l'objet de dumping, par suite des subventions telles que la Politique agricole commune, et sont donc plus compétitifs que ceux produits par les africains. En contrepartie du démantèlement tarifaire, les pays africains concernés par ces conventions attendent des contreparties financières en guise de contribution au financement de leur développement. C'est le cas du Cameroun qui recevra environ 725 millions de \$EU de l'UE à partir de 2021. Il en est de même des États-Unis qui, dans le cadre de l'AGOA, se sont engagés à appuyer le Cameroun via des programmes d'assistance militaire. La dizaine de pays africains qui ont déjà signé des conventions avec le Royaume-Uni, ne veulent pas contrarier leur accès à la City de Londres, la plus ancienne place financière européenne, et à la Bourse de Londres où sont cotées plus d'une centaine d'entreprises africaines.

Dans cet esprit, les enjeux sont certes immenses. Toutefois, en multipliant les ALE, les États de la ZLECAF sont pris dans un dilemme de prisonnier (DP) qui les renvoie à des situations qui s'apparentent à la théorie des « jeux mixtes » témoignée à la fois par des préférences

<sup>32</sup> Loi sur la croissance et les opportunités de développement en Afrique.

divergentes (conflit) et par la recherche d'intérêt commun et mutuel (harmonie/coopération). Ce faisant, tous ces accords commerciaux bilatéraux qu'ils ont signés, risqueraient de miner le développement de la ZLECAF et seraient indirectement des obstacles à la création des emplois durables dans bon nombre de secteurs d'activités, notamment l'agriculture et l'industrie. L'Afrique risquerait même d'être dépendante du RDM lorsqu'il s'agira de satisfaire ses besoins alimentaires. Tout porte à croire que la ZLECAF, avant même son envol, a vu ses substances grappillées au profit des économies offensives, du fait de l'individualisme de ses États membres et des avantages commerciaux et financiers *self-enforcing* qu'ils ont eux-mêmes concédés à leurs partenaires extérieurs. Ce constat est confirmé par le Traité constitutif de la ZLECAF en son article 18 alinéa 3 : « *Le présent Accord n'annule, ne modifie ni n'abroge les droits et obligations découlant d'accords commerciaux préexistants que les États parties ont conclus avec des tierces parties* » [UA, 2018 : 13]. En renonçant à leurs préférences ou rationalités individuelles, ils auraient dû faire bloc pour être plus forts dans les relations d'affaires et d'investissements internationales qui sont bien au centre des enjeux de l'économie politique internationale (EPI) et de l'économie internationale (EI) contemporaines. Cela aurait dû leur garantir sans doute et, à terme, l'atteinte d'un objectif commun supérieur à la somme des intérêts individuels.

Dans le même registre et dans la projection d'une stratégie d'optimisation fiscale, certaines FMN vont développer leurs unités de production au Sénégal. Elles planteront ou délocaliseront ensuite leur siège à l'île Maurice et/ou au Luxembourg. Ces pays qui sont des paradis fiscaux ont ratifié, en 2004 et 2016, des conventions fiscales avec le pays de la Teranga. Selon le principe de la non double imposition, règle tout à fait légale et légitime, ces multinationales chercheraient via la stratégie d'essaimage à écouler leurs produits estampillés en franchise de douane dans toute l'Afrique à partir du Sénégal. Les pays africains qui accueilleront ces produits labélisés « *Sénégal* » ou « *Made in Africa* » verront leur fiscalité de porte<sup>33</sup> s'éroder et le Sénégal perdra énormément en matière de fiscalité intérieure telle que les impôts sur les sociétés (IS), l'IMF et le prélèvement à la source (IS/IR)<sup>34</sup> [Journal Officiel du Sénégal 2004 : 1 et Ministère des Finances du Sénégal 2016 : 3]. Les FMN qui planteront leur siège à l'île Maurice et au Luxembourg gagneront énormément, car elles rapatrieront, dans leur pays d'origine, d'importants profits engrangés en Afrique. Tous ces aspects, hautement stratégiques, méritent une attention particulière des experts africains, afin de limiter non seulement l'érosion des ressources locales, mais aussi et surtout l'exposition des pays du continent à des chocs budgétaires dont les conséquences seraient incalculables.

La multiplication des FMN inhérentes aux possibilités que va consentir la ZLECAF serait assurément avantageuse pour les pays africains dans lesquels elles s'implanteraient et se renforceraient. Cette internationalisation regorge de menaces pour les pays n'ayant pas d'avantages comparatifs ou qui ne se seraient pas préparés à affronter la transformation structurelle inhérente à cette ZLE continentale. Cette menace ne serait d'ailleurs pas l'unique. Il existerait également celle relative aux accords et principes de la non-discrimination et de réciprocité du multilatéralisme commercial prônés par l'OMC. Ces accords et principes, parmi tant d'autres, posent les fondements des stratégies étatiques en liaison avec les dynamismes économiques et la régulation juridique des échanges commerciaux internationaux.

<sup>33</sup> En reprenant les différentes conceptions, la notion de fiscalité de porte peut désigner les droits de douane stricto sensu. Elle peut désigner en outre, les droits de douane stricto sensu auxquels s'ajoutent les taxes communautaires, les redevances statistiques et informatiques. Enfin, elle peut désigner tous les droits de porte que les services douaniers perçoivent lors de l'entrée d'un bien ou d'un service sur un territoire. Dans cette note, le concept de fiscalité de porte fait exclusivement référence aux droits de douane stricto sensu.

<sup>34</sup> IS/IR : Impôt sur les sociétés/Impôt sur le revenu.

### III. La ZLECAf face au régime du multilatéralisme commercial de l'OMC

Le régime de l'OMC sert à normaliser les pratiques commerciales et à régler les différends nés des relations entre les États parties adhérant au SCM. Il est régi par plusieurs accords et principes contraignants qui, jumelés à l'hétérogénéité des niveaux de développement au sein du continent africain, pourraient rendre certains États vulnérables. Ainsi, le but de cette section est d'anticiper les difficultés qui naîtraient du fait de l'adhésion au SCM de l'OMC de plusieurs États membres de la ZLECAf.

La section va d'abord s'attarder sur une brève présentation du SCM de l'OMC (i). Elle se penchera ensuite sur les menaces qu'auraient certains accords et principes du régime commercial multilatéral sur la soutenabilité des économies africaines (ii). Enfin, elle se clôturera par une présentation de l'inefficacité des instruments de protection des économies des pays du Sud préconisés par l'OMC (iii).

#### III.1 Brève présentation du régime du commerce multilatéral de l'OMC

Le SCM est un ensemble de principes et de règles que les pays membres de l'OMC sont tenus de respecter dans leurs relations commerciales. Il privilégie les négociations, les engagements réciproques, les coopérations, les accords entre plus de deux pays, en instaurant des règles et principes communs. Ces principes et règles, élaborés par le GATT en 1947, ont été renforcés par l'entrée en vigueur de l'OMC en janvier 1995. Cette organisation est née suite au Cycle d'Uruguay de 1986 à 1994 et de l'Accord de Marrakech du 15 avril 1994. Ses principales fonctions sont la négociation, la réglementation et la résolution des différends. À cette principale trilogie se rajoutent trois autres subsidiaires, à savoir la transparence des politiques commerciales, la coopération et l'assistance technique à destination des pays en développement (PED) et PMA ainsi que la coopération institutionnelle. L'objectif ultime du SCM est de promouvoir le DD en encadrant les rapports économiques et commerciaux entre les États membres de l'organisation. Ainsi, en tant qu'organisation économique internationale, elle institue des structures de coopération et constitue, pour Cox [1981 : 181], « *un moyen de stabiliser et de perpétuer un ordre commercial particulier* ». L'OMC est une organisation internationale dont les principales décisions se prennent au gré de la règle du consensus. Elle est aussi et surtout un ensemble d'accords juridiques<sup>35</sup> ayant une force obligatoire. Ceci étant, les trois piliers du régime commercial multilatéral se matérialisent dans une série d'accords. En comparant leur vocation ou fonction, il est possible de mettre en évidence quatre groupes d'accords juridiques encadrant les échanges internationaux : les Accords de libéralisation, les Accords d'harmonisation commerciale, les Accords de défense commerciale et les Accords de transparence commerciale. Dans le cadre de ces travaux, seuls les Accords de libéralisation seront retenus et serviront d'argumentation pour la construction de ces études afin de comprendre pourquoi ils constitueraient une menace pour la soutenabilité des économies des pays membres de la ZLECAf.

En effet, les deux accords sectoriels, que sont le GATT de 1994 sur le commerce des marchandises et l'Accord général sur le commerce des services (AGCS), constituent les piliers des Accords de libéralisation et bien entendu de la fonction première de l'OMC. Dans la mesure où toute ZLE vise à éliminer toutes les règles de protectionnisme, celle-ci a vocation à libéraliser

<sup>35</sup> Le SMC de l'OMC contient environ 60 accords juridiques qui sont pour l'essentiel, le résultat des négociations du Cycle d'Uruguay.

les échanges commerciaux internationaux, à supprimer ou à dégrever la fiscalité de porte. Comme « *les droits de douane sont l'instrument de protection le plus lisible fournissant une base de négociation claire* » [Abbas, 2007 : 4], les tierces parties cherchent à les annihiler en premier dans leurs relations commerciales. Ceci est d'autant plus vrai que le GATT de 1994 et l'AGCS constitueraient un risque économique majeur pour le continent africain avec la suppression progressive des barrières douanières et BNT sur les marchandises et les services des économies développées et émergentes.

S'agissant du GATT de 1994, son but ultime est de faciliter le commerce des marchandises. Il constitue la base de référence des douze autres accords du commerce international. Les principes du GATT de 1994 visent, d'une part, à alléger les obstacles tarifaires et les restrictions quantitatives aux échanges et, d'autre part, à supprimer toute mesure nationale discriminant les produits importés par rapport aux produits nationaux ou discriminant les produits importés entre eux [Tigninoet Yared, 2006 : 21-33]. Toujours dans le cadre du GATT de 1994, les membres de l'OMC doivent respecter deux principes en matière tarifaire : i) l'abaissement des protections, où ils sont invités à procéder, « sur une base de réciprocité et d'avantages mutuels », à un abaissement général et progressif de leurs droits de douane par la voie de la négociation [Leroy, 1996 : 515-531], et ii) la consolidation des droits de douane qui signifie qu'un membre de l'OMC ne peut relever unilatéralement des droits qui figurent dans les listes annexées au GATT de 1994 [CCIP<sup>36</sup>, 2004 : 8]. En d'autres termes, les membres ne peuvent pas moduler les dispositions du GATT en fonction de leurs intérêts.

Quant à l'AGCS, il constitue une innovation du régime de l'OMC. Il couvre l'ensemble des services commerciaux sauf ceux fournis par le gouvernement, mais y compris ceux connexes au commerce des marchandises. L'AGCS régit le commerce des services pour en gratifier l'expansion. À travers cet accord, la possibilité est donnée « aux membres de l'OMC de décider des secteurs qu'ils ouvrent à la concurrence internationale et de limiter pour ces secteurs et selon leurs préférences et intérêts, leurs engagements en matière d'accès aux marchés et de traitement national » [Deblock, 2016 : 25]. L'AGCS est plus précis en matière de réciprocité, car les membres ne libéralisent leurs marchés relatifs à certains secteurs d'activités que s'ils ont reçu la garantie de l'engagement de leurs partenaires à en faire autant.

Le GATT ayant institué un régime commercial international axé sur une libéralisation des échanges conforme aux intérêts nationaux et à la coopération commerciale internationale, c'est à partir de ces deux tendances qu'un régime commercial ouvert et non discriminatoire a été institué. Le multilatéralisme commercial repose d'ailleurs sur cette doctrine de non-discrimination « *qui fait l'originalité du GATT - tout comme celle de l'OMC* » [Abbas, 2007 : 3]. Cette originalité permet de parler de multilatéralisme commercial dont les principes, cœur du SCM, sont : la *non-discrimination*, la *réciprocité* et la *transparence*. Ces principes s'appliquent à « *tous les États membres de l'OMC quel que soit leur niveau de développement* » [OMC, 1996].

La *non-discrimination* est la base du SCM. Elle repose sur deux clauses : la *clause de la nation la plus favorisée* (NPF) et celle du *traitement national* (TN). La première stipule que tout avantage commercial accordé à un membre doit être appliqué à l'ensemble des pays partenaires membres de l'accord. La deuxième précise que les produits importés et les produits domestiques doivent être traités de façon identique [Hubert, 2008 : 8]. La *réciprocité*, quant à

<sup>36</sup> Chambre de commerce et d'industrie de Paris (CCIP).

elle, est fondée sur « *l'idée qu'un pays bénéficiant d'un avantage commercial concédé par un autre pays doit accorder à ce même pays un avantage équivalent. Elle institue une logique de donnant-donnant* » [Abbas, 2007 : 4]. Concernant la *transparence* enfin, et toujours selon Abbas, elle interdit l'usage des restrictions quantitatives, les pratiques de dumping et de subvention, particulièrement de subvention à l'exportation.

L'analyse des données du graphique 2 montre qu'entre 2005 et 2019, environ 87,9 % des importations annuelles africaines provenaient de l'UE et de certaines économies émergentes, notamment la Chine. À ce jour, elles oscillent autour de 84 % et émanent toujours des mêmes partenaires. Dans l'état actuel, la ZLECAF ne présente aucune menace pour les échanges commerciaux de ces économies. Cependant, à terme, elle constituerait des goulets d'étranglement pour l'écoulement de leurs surplus de production, car quand les échanges intra-africains vont être portés à 60 %, les exportations de ces principaux partenaires commerciaux vont se contracter. Dans ce cas d'espèce, il y aura de fortes probabilités que ces puissances économiques se targuent de leur hégémonie pour faire appliquer les règles du multilatéralisme commercial. C'est aussi pour cette raison que nous assistons, ces dernières années, à la signature de plusieurs accords commerciaux entre certains pays africains et des blocs et États tiers. Ces conventions auraient d'importantes conséquences sur l'équilibre budgétaire de plusieurs économies africaines.

### **III.2 Les accords et principes du SCM et la soutenabilité des économies africaines**

La NPF et les principes de réciprocité sont les instruments du SCM que les économies à intérêts commerciaux offensifs utiliseront certainement pour ne pas être exclues du marché africain. Avec le démantèlement progressif des tarifs douaniers sur les produits d'origine africaine, l'absence d'instruments juridiques, spécifiques et opérationnels de protection exposera les économies africaines les plus faibles à une forte concurrence internationale et aura de multiples conséquences sur leur soutenabilité économique. Ce fléchissement prendra sa source dans l'effritement des ressources douanières prélevées sur les biens et services importés des PDEM et des pays émergents. En effet, la question d'application des accords de libéralisation et des principes de réciprocité du régime commercial multilatéral sur ces importations n'est certes pas d'actualité ou du moins elle ne se pose pas avec acuité à ce jour. Le manque de frémissement dans l'applicabilité stricto sensu desdites règles fait suite à la faiblesse des offres des produits et services intra-Afrique dans les statistiques du commerce mondial, alors qu'en même temps, le continent constitue un débouché pour les pays du Nord et les économies émergentes. La montée en puissance de la ZLECAF aura, à terme, comme impact, la réduction des exportations des produits d'origine *hors continent africain*. Les économies développées et émergentes ne resteront pas inertes. Elles chercheront à faire valoir les instruments juridiques du SCM dont quarante-huit pays africains ont ratifié le protocole d'adhésion. De même, avec la volonté des États-Unis de faire évoluer le mode de prise de décision au sein de l'OMC, les pays qui pèsent lourd dans l'organisation feraient tout leur possible pour amoindrir le poids des petits pays isolés dans les négociations multilatérales.

Ces pertes probables de revenus adossées à la fiscalité de porte pourraient occasionner, voire creuser, les déficits budgétaires et courants dans certains pays africains. Ces États connaîtront une récession économique du fait que ceux qui ne se seraient pas préparés à affronter les changements qu'apporterait la ZLE continentale ne pourraient pas faire face à leurs

engagements primaires, au financement des projets structurants, au paiement du service de la dette, etc. Ils s'exposeraient alors à la spirale d'austérité parce que pour *survivre*, ils n'auraient pas d'autres choix que d'activer la variable d'ajustement à court terme, à savoir la suppression de certains filets sociaux et de postes dans la fonction publique, le report des échéances des emprunts d'État et souverains parce qu'il faudrait faire des économies. La capacité des agents économiques à créer de la richesse se trouverait réduite. Il existerait alors moins de ressources pour les citoyens (moins de consommation, moins de services), moins de rentrées fiscales pour les budgets publics (moins de TVA, moins d'IRPP et moins d'IS). Cette érosion des revenus pourrait conduire à des risques de tensions sociales ainsi qu'à une dette insoutenable pour les États durement touchés. Ils se verraient obligés d'ouvrir des négociations avec le FMI dont le rôle serait incontournable dans ce cas d'espèce et dont les experts seraient chargés d'étudier la situation conjoncturelle et macro-financière afin de proposer des politiques économiques habilitées à remédier aux problèmes de solvabilité à court et MT des pays concernés. Ce ne serait qu'une fois que les négociations seraient conclues avec le FMI, car c'est lui qui donnerait la mesure, que les autres créanciers (multilatéraux, bilatéraux, publics et privés) entreraient en scène à travers le Club de Paris pour les dettes bilatérales publiques contractées par les pays défaillants, puis le Club de Londres regroupant les représentants (*steering committee*) des banques internationales (multilatérales, bilatérales) détentrices des créances souveraines des pays insolubles. On assisterait alors à une spirale d'austérité, car certains États risqueraient d'être rincés. Quoiqu'il en soit, l'éventualité des défauts de paiement remettrait en cause la qualité de signature des États et compromettrait leur accès futur aux marchés financiers tant régionaux qu'internationaux.

Face à tous ces risques et menaces probables liés aux accords et principes du multilatéralisme commercial sur les économies africaines, il sied de se questionner sur les mesures à promouvoir par les pays membres de la ZLECAF pour se prémunir contre les effets d'une crise économique dont l'apparition, à terme, est certaine si des mesures de régulation ne sont pas prises sur le plan régional et international ou même par chacun des États parties à la Convention de la ZLECAF.

### **III.3 Les instruments de régulation des économies en développement dans le SCM**

La première réponse à l'interrogation sur les mesures de régulation pour les économies les plus faibles des pays membres de la ZLECAF repose sur l'effectivité et l'opérationnalité du TSD. En effet, au lendemain des indépendances politiques des PED-PMA dans les années soixante, leur indépendance économique devait prendre le relais. C'est dans cette optique que, pour assurer leur développement, ces pays, connaissant l'importance du commerce international comme principal instrument du développement économique, ont revendiqué une redéfinition des règles du GATT. Celles-ci vont prendre en compte l'inégalité des rapports économiques et industriels qui les opposaient aux pays développés. Les puissances industrielles, prenant en compte les préoccupations des pays du Sud et conscientes qu'ils ne représentaient aucune menace pour elles dans le SCM, ont accepté des mesures préférentielles et dérogatoires au profit des pays du Sud, afin de souscrire au rattrapage de leur retard économique. En reprenant Abbas [2009 : 3], ces mesures avantageuses concernent la non-application des deux principes fondamentaux du GATT, à savoir la réciprocité et la non-discrimination. On parlait alors du principe d'inégalité compensatrice dans les dispositions du DID, car ces exceptions à

destination des PED-PMA à travers le TSD conduisent à une dualité dans les normes du SCM. Cette dualité instaure une discrimination positive parce que l'inégalité structurelle allait être compensée par des mécanismes plus attrayants dans les obligations et droits commerciaux pour les PED-PMA.

Le régime dérogatoire du TSD était prévu pour accorder des délais plus longs avant l'entrée en vigueur des accords et engagements édictés par le SCM, et limiter les importations venant des pays du Nord par les PED-PMA grâce aux stratégies d'industrialisation que ces derniers auraient dû déployer. Cela leur aurait permis d'accroître leur accès aux marchés des pays industrialisés et d'adopter des mesures unilatérales de protection de leur marché domestique dans le secteur primaire, notamment l'agriculture. Ainsi, pour renforcer les instruments du TSD afin qu'il atteigne ses objectifs, des engagements basés sur des mesures tarifaires et non tarifaires et la préservation des intérêts des PED-PMA ont été souscrits par les différentes parties contractantes. En dépit des multiples évolutions du TSD, parmi lesquelles figurent les accords de Tokyo Round de 1979 marqués par l'instauration de la clause d'habilitation, la non-réciprocité accordant une dérogation au traitement de la NPF en faveur des PED-PMA, l'effectivité et l'opérationnalité du TSD sont sujettes à caution parce que ses dispositions et termes ne sont jamais contraignants. Le TSD relève plus d'une logique de déclaration d'intention que de celle de concessions ou de droits ayant un caractère exécutoire dont les PED-PMA auraient dû bénéficier [Abbas M., 2007 : 6]. C'est pourquoi, suite au choc monétaire d'octobre 1979, à la crise de l'endettement de 1982 et au Cycle d'Uruguay (1986-1994), les Institutions de Bretton Woods ont imposé aux PED-PMA des programmes d'ajustements structurels (PAS) pour redresser leurs économies. Les PED-PMA se voient obligés d'appliquer l'ensemble du corpus normatif et prescriptif du régime commercial multilatéral de l'OMC en s'ouvrant au commerce extérieur donc à la concurrence internationale. Il se trouve que ces instruments juridiques et commerciaux multilatéraux de l'OMC vont au-delà des frontières des États et surtout des capacités institutionnelles des pays de la périphérie, *in fine*, de l'amélioration de leurs indicateurs de développement. Les appliquer stricto sensu remettrait en cause l'efficacité de leurs avantages comparatifs. Les États membres de la ZLECAF n'échapperaient malheureusement pas à ces exigences juridiques.

Bien que le TSD de l'OMC soit conçu pour être un instrument de consolidation multilatérale du triptyque libéralisation–privatisation–stabilisation [Srinivasan et *al.*, 1998 : 84 - Stiglitz, 2002 : 134] pour les PED-PMA, sa mise en œuvre n'a jamais été effective. De même, avec la réintégration de l'agriculture et du textile-habillement dans l'univers commun du multilatéralisme commercial suite au Cycle de l'Uruguay, et étant donné que les pays développés n'ont pas fourni l'assistance technique promise aux PED-PMA dans la mise en œuvre des différents accords de l'OMC, les PED-PMA sont exposés aux désarticulations entre globalisation et développement. Avec les démantèlements tarifaires et non tarifaires progressifs au sein de l'espace africain, leurs marchés intérieurs seront exposés à une vigoureuse concurrence internationale.

Suite au constat d'échec du TSD, le lancement du Programme de Doha pour le développement (PDD), en novembre 2001, par l'OMC, devait trouver un compromis entre la mondialisation et le développement. Ce cycle de négociations devait doter les PED-PMA de capacités commerciales adéquates pour leur intégration dans le SCM. Il mettait le commerce au service des besoins du développement économique et social des PED-PMA. À travers ce

programme, les États membres de l'OMC voulaient corriger les déséquilibres Nord-Sud occasionnés par la mise en œuvre des accords de l'Uruguay Round. Pour ce faire, il était prévu que le contenu du Programme de Doha permette aux produits des PED-PMA qui ont des intérêts particuliers comme l'agriculture et les services d'être compétitifs sur les marchés internationaux, à la faveur de l'élimination des tarifs douaniers et BNT, la réduction des soutiens internes et aux exportations, les règlementations de dumping et anti-dumping, les subventions et les mesures compensatoires accordées par les pays de l'OCDE à leurs agriculteurs. En affirmant la primauté du développement et la réduction de la pauvreté à travers le monde, le PDD a été initié comme soutien aux Objectifs du millénaire pour le développement (OMD) de 2000 poursuivis par les Objectifs du développement durable (ODD) de 2015 des Nations Unies. C'est dans cette optique que les ODD 2 (lutte contre la faim, sécurité alimentaire, amélioration de la nutrition et promotion de l'agriculture durable), ODD 3 (bonne santé et bien-être de tous), ODD 8 (croissance économique soutenue, emplois et travail décents pour tous), ODD 10 (réduction des inégalités internes et d'un pays à l'autre), ODD 14 (conservation et exploitation de manière durable des océans, mers et ressources marines) et ODD 17 (coopération et partenariats mondiaux solides pour la réalisation des autres ODD) ont été au cœur du PDD, car les échanges devraient promouvoir le SCM, créer de la richesse, stimuler la croissance, réduire la pauvreté et assurer la prospérité pour promouvoir enfin le DD.

Malgré l'évolution du Cycle de Doha marquée par le projet de réinterprétation des Accords de l'OMC évoqué lors des conférences de Cancun en 2003, de Hong Kong en 2005, de Bali en 2013 et de Nairobi en 2015, les questions d'éradication de la pauvreté dans les PED-PMA, qui figuraient en première loge de l'agenda initial de Doha, ont malheureusement et progressivement laissé la place à celles de l'accès aux marchés et du démantèlement des BNT. Il se trouve cependant que les pays de la ZLECAF sont essentiellement des pays mono exportateurs. Leurs économies étant faiblement diversifiées, du moins à ce jour, cela revient à limiter le développement de leurs exportations et le commerce de leurs activités tertiaires, empêchant au final, leur développement économique et social. Cette faiblesse d'intégration des membres de la ZLECAF dans le SCM prend sa source dans leurs carences infrastructurelles et institutionnelles. On note, par ailleurs, que la vigueur du PDD était cassée depuis Hong Kong. La triple conflictualité d'intérêt, de préférence et d'interprétation explique, pour partie, l'enlisement du Cycle de Doha. Avec la crise financière de 2008, les priorités des principales puissances commerciales n'allaient plus à la conclusion du PDD.

Par rapport aux contraintes de la NPF et aux principes de réciprocité du multilatéralisme commercial, à l'inefficacité du TSD, à l'effet tunnel du PDD ainsi qu'à l'émergence de certains États membres de la ZLECAF, l'une des questions principales consiste à se demander comment le SCM doit être restructuré. Les questions subsidiaires qui vont être abordées dans ce sens sont d'une complexité redoutable. Il ne sera donc pas évident que certains acteurs du SCM aient la volonté de les affronter. Toutefois, les États membres de la ZLECAF n'auront pas d'autre choix que de s'inscrire dans le chronogramme des réformes voulues par les États-Unis et autres membres de l'OMC pour porter un projet de réexamen des dispositions relatives au TSD ainsi qu'au contenu du PDD dans l'agenda d'un nouveau round de négociations de l'OMC. La réforme de ces deux projets serait aussi stratégique et vitale pour leurs économies, car aucune nation ne s'est développée sans un minimum de protectionnisme. Étant donné la dissymétrie des niveaux de développement des États africains, la réussite de ce projet novateur qu'est la ZLECAF passera

aussi et sans aucun doute par le renforcement du TSD et du PDD ou de tout autre instrument juridique précis, effectif et opérationnel qui ira dans ce sens. L'efficacité de ces réformes du SCM résiderait dans la limitation de « l'interprétation des instruments juridiques et commerciaux ». Les expériences vécues et les difficultés rencontrées plaideront en faveur des différents acteurs en général et du Groupe africain en particulier pour que soit mis en œuvre un meilleur encadrement des difficiles et laborieuses décisions qui seront prises au sortir des négociations de refonte de l'OMC. En matière d'avantages comparatifs liés au processus de production, de la chaîne de valeur, la ZLECAF marque le pas par rapport aux pays développés. Avec ses 2,49 milliards d'habitants en 2050, l'Afrique aura cependant le marché. C'est l'un des atouts majeurs sur lesquels il faudra s'appuyer lors des négociations. L'objectif sera de donner aux mesures préférentielles et dérogatoires au profit des PED-PMA, un mandat juridique fort valable sur plusieurs années. Tout ceci intégrera bien entendu, dans un contexte mondial marqué par les évolutions perpétuelles de l'EPI, la triade complexe, à savoir globalisation - développement et poids de la ZLECAF dans les organisations et institutions internationales.

## Conclusion

---

En guise de propos conclusifs, la ZLECAF, projet phare de l'Agenda 2063 de l'UA, devrait permettre à l'Afrique d'atteindre les ODD du Programme 2030 des Nations Unies qui sont prioritaires pour le continent. L'analyse des différents objectifs recherchés par la ZLECAF indique d'ailleurs que ce projet de libre-échange est en ligne avec la principale vertu du multilatéralisme commercial prônée par l'OMC, à savoir la *libéralisation*. Cet accord de libre-échange africain, s'il atteint ses objectifs, aura des retombées positives sur toute la gamme d'acteurs. C'est dans cette perspective que l'économiste Jeff Gable<sup>37</sup> estime que cette démarche africaine est salutaire en ce sens qu'elle permettra au continent de fortifier la coopération intra-régionale. Pour tenir toutes ses promesses, il faudra que les pays africains prennent des mesures vigoureuses pour renforcer les différents pans de leurs activités sectorielles et moderniser ou construire des infrastructures de base. Il faudra enrayer l'inadéquation entre l'apprentissage et la réalité des marchés, en mettant l'accent sur une politique de formation tenant compte des plans de développement concrets de chaque pays. Cette approche assurera à leurs populations si jeunes, une ouverture sur le monde et un développement de compétences dans les domaines socio-culturels, scientifiques et technologiques.

Le financement de ces importants programmes de développement pourra se faire via la mobilisation des capitaux domestiques tels que les emprunts obligataires, les appels publics à l'épargne nationaux, sous-régionaux ou régionaux. Ces sources de financement interne compléteront les instruments financiers qui pourraient être mobilisés sur les marchés financiers internationaux ou auprès des IFI. Ce sera à ce prix que les opportunités qu'allouera la ZLECAF aux États africains, qui sont certes réelles, seront efficaces.

Toutefois, cette ZLE présente, du fait de l'asymétrie des niveaux de développement des nations africaines, des menaces pour une véritable intégration économique au sein du continent. Celles-ci pourraient aller de la profusion des FMN sur le continent, aux contraintes liées au respect des accords et principes du SCM de l'OMC en passant bien évidemment par le fourmillement des ALE paraphés par certains acteurs de la ZLECAF, à savoir ses États membres.

Personne ne remet en cause les bienfaits des FMN dans un pays. Cependant, chaque État membre de la ZLECAF, s'il veut profiter suffisamment des facultés qu'attribuera cette ZLE continentale et conforter le DD de son territoire, devrait créer et renforcer les conditions nécessaires pour qu'une partie des ressources générées par ces multinationales demeure sur place. Certaines voix discordantes se sont levées à ce sujet pour attirer l'attention des autorités politiques et économiques africaines sur le risque d'une forte désintégration de l'Afrique. C'est le cas de J. Berthelot qui estime que cette ZLE pourrait faciliter la concentration des FMN dans les pays ayant des atouts plus compétitifs par rapport à d'autres ou dans des secteurs à forte rentabilité à court terme, mais qui sont très volatils. On assisterait certainement à une polarisation des flux d'IDE *nearshoring*<sup>38</sup> avant que les produits des FMN soient réexportés vers d'autres pays africains, mais faiblement dotés en capacités attractives.

Du SMC, à priori, le TSD aurait pu constituer l'un des fondements majeurs institutionnels et réglementaires pour les PED-PMA, car il fait partie intégrante des Accords de l'OMC et qu'il

---

<sup>37</sup> Jeff Gable est Economiste en Chef au groupe Absa (<https://www.absa.africa/absaafrica/>)

<sup>38</sup> Installation ou délocalisation des usines dans une région d'un même pays ou dans un pays proche afin de profiter des avantages comparatifs et/ou s'attaquer aux marchés dynamiques les plus proches.

s'agit d'une marque de fabrique du GATT-OMC concernant les rapports Nord-Sud. Il devrait constituer un volet juridique essentiel sur lequel les pays membres de la ZLECAf pourraient s'appuyer pour encadrer leurs rapports commerciaux avec les PDEM et les économies émergentes. Cependant, les principes du TSD et du PDD étaient acceptés par les économies développées parce qu'à l'époque la nature des spécialisations des PED-PMA concernait des exportations qui étaient limitées à quelques produits, voire des économies mono-exportatrices, aux matières premières et à des biens à faible valeur ajoutée. Avec la ZLECAf, l'Afrique vise à densifier ses échanges commerciaux intra-régionaux. Ces flux, si l'on s'en tient aux objectifs définis par l'UA, passeront de 16 à 30 % dans les dix prochaines années avant d'atteindre environ 60 % à long terme. La réalisation de tels objectifs aura des répercussions sur les importations africaines provenant du RDM, ce qui marquera certainement la fin *officielle* des mesures dérogatoires comme le TSD et le PDD. Ce sera sans aucun doute le retour à la primauté du droit, c'est-à-dire aux normes du commerce multilatéral de l'OMC. On note, par ailleurs, que plusieurs décennies après, tous les PED-PMA ne possèdent toujours pas de délégations permanentes au sein de l'OMC alors que les décisions prises par cette organisation leur sont exécutoires. Étant donné que l'organisation prend ses décisions sur la base du consensus et que sa règle de fonctionnement confère à chaque membre un droit de veto avec le principe de « un État, une voix », la présence des représentants des économies vulnérables dans les multiples réunions de l'OMC s'avère propice et plus qu'impérieuse pour protéger les intérêts de leur pays. Tout ceci rendra encore plus complexe, à terme, l'efficacité du SCM.

En retenant l'hypothèse d'une réforme de l'OMC qui déboucherait sur un renforcement du TSD, de l'effectivité du PDD ou de toute autre mesure novatrice, il ne faudrait pas perdre de vue que certains États membres de la ZLECAf n'ont plus le statut de PED-PMA et sont plutôt des émergents. C'est le cas de l'Afrique du Sud, de l'Algérie, de l'Égypte, du Maroc et du Nigéria. Ils ne pourraient, par conséquent, pas bénéficier des mesures dérogatoires et compensatoires du TSD et du PDD. Dans l'état des exigences juridiques actuelles, ils constitueraient des portes d'entrée des produits des pays du Nord et économies émergentes selon les mêmes règles de démantèlement progressif des droits de douanes et BNT progressif appliquées au sein de la ZLECAf, car les clauses et mesures dérogatoires du SCM ne pourraient leur être appliquées.

Étant donné la complexité de ces sujets, la différenciation des niveaux de développement et des trajectoires économiques hétérogènes des pays membres de la ZLECAf, la solution viendra-t-elle du régionalisme, du plurilatéralisme ou tout simplement du bilatéralisme commercial ? En tout état de cause et comme indiqué supra, pour atteindre les objectifs socio-économiques recherchés, l'efficacité du libre-échange africain résidera avant tout dans la définition de stratégies soutenables et réalistes, d'inventivité et de créativité, de repérage des secteurs à fort potentiel tenant compte bien évidemment des atouts et faiblesses de chaque État participant. Ceci dit, avec la globalisation, marquée par l'ouverture et l'interconnexion des frontières, les *règles d'origine restent l'unique instrument juridique qui permettra aux économies africaines de protéger leurs marchés et industries naissantes pour que la ZLECAf puisse atteindre les objectifs qui lui ont été assignés par les autorités politiques et économiques de l'UA.*

## Bibliographie et Webographie

---

### Ouvrages

1. BHAGWATI J. [2002], *"The Wind of the Hundred Days: How Washington Mismanaged Globalization"*, Paperback edition, MIT Press (March), pp. 209-237.
2. BÉKOLO-EBÉ B. [2001], « *L'intégration régionale en Afrique : caractéristiques, contraintes et perspectives* », Mondes en développement, Tome 29, N° 115-116 (Mars), p.88.
3. BERTHAUD P. et KEBABDJIAN G. [2006], « *La question politique en économie internationale* », Ed. La Découverte, Collection Recherches (Mai), pp. 202-212.
4. COTTA A. [1985], « *Les cinq erreurs* », Paris, Olivier Orban, Vol.1, p.126.
5. COX R. W. [1981], *"An analysis of transformations revisited, rebutted"*, University of Wisconsin-Madison Mathematics Research Center, USA (October), p.181.
6. LEROY C. [1996], « *Les rapports contemporains entre l'Etat et le marché : essai d'interprétation* », La Revue administrative 49e Année, No. 293, Presses Universitaires de France (Février), pp. 515-531.
7. PASCUAL et al. [2013], « *Integracion economica y sostenibilidad* » Revista de la Facultad de Economica N°5 – 1ra Edicion, Universidad Catolica del Ecuador (Enero), pp. 329-351.
8. ROGOFF K.S. [2003], *"Globalization and Global Disinflation"* Vol.88, Economic Review-Federal Reserve Bank of Kansas (December), pp. 45-78.
9. SIROËN J-M [2004], « *La régionalisation de l'économie mondiale* », la Découverte, Paris, coll. Repères. pp. 24-25.
10. SRINIVASAN C. et al. [1998], *"Developing Countries and the Multilateral Trading System: From the GATT to the Uruguay Round and the Future"*. Boulder, Westview Press, Volume 29, Num. 4, p.81.
11. STIGLITZ J. E. [2002], *"Globalization and Its Discontents"* Ed. Fayard, Juil. p.134.

### Reuves, articles et rapports économiques

12. ABBAS M. [2007], « *Mondialisation, Organisation mondiale du commerce et rapports Nord-Sud : entre différenciation et espace politique pour le développement* », LEPII - Note de Travail N° 44/2007 (Juin), p. 6.
13. ABBAS M. [2007], « *Du GATT à l'OMC. Un bilan de soixante ans de libéralisation des échanges* », LEPII - Note de Travail N° 35/2007 (Septembre), pp. 3-4.
14. ABBAS M. [2009], « *Mondialisation et développement. Que nous enseigne l'enlisement des négociations commerciales de l'OMC ?* », LEPII - Note de Travail N° 9/2009 (Décembre), p. 3.
15. ABBAS M. [2013], « *L'OMC et l'acte III de la globalisation - Une nouvelle économie politique internationale du système commercial multilatéral ?* », Note de travail EDDEN n° 1/2013, UMR PACTE - équipe EDDEN (Mars), pp. 2-16.
16. BANK AL-MAGHRIB [2018], « *Rapport sur la Politique monétaire* », N°49/2018 (Déc.), pp. 9-53.
17. BANK AL-MAGHRIB [2019], « *Rapport sur la Politique monétaire* », N°53/2019 (Déc.), pp. 9-51.
18. BANK AL-MAGHRIB [2020], « *Rapport sur la Politique monétaire* », N°57/2020 (Déc.), pp. 9-57.
19. BANK AL-MAGHRIB [2021], « *Rapport sur la Politique monétaire* », N°58/2021 (Mars), pp. 9-58.
20. BCEAO [2020], « *Rapport sur la Politique Monétaire dans l'UMOA* » (Mars), pp. 7-10.
21. BCEAO [2020], « *Rapport sur la Politique Monétaire dans l'UMOA* » (Juin), p.8.
22. BCEAO [2020], « *Rapport sur la Politique Monétaire dans l'UMOA* » (Septembre), p. 7.
23. BCEAO [2020], « *Note mensuelle de conjoncture économique* » (Octobre), p.23.
24. BCEAO [2020], « *Rapport sur la politique monétaire dans l'UMOA* » (Décembre), p.37.
25. BEAC [2018], « *Rapport annuel 2017* » (Octobre), p.59.
26. CAE [2018], « *Réunion de réflexion sur l'opérationnalisation du Consensus de Douala : Les voies de la diversification économique en Afrique Centrale* » (Janvier) pp. 2-23.
27. CARNEGIE D. [1948], « *Triomphez de vos soucis : vivez que diable !* ».

28. CCIP [2004], « *Du bon usage de l'OMC : Guide de compréhension de l'OMC et de ses enjeux à usage des entreprises* », [https://www.wto.org/french/forums\\_f/ngo\\_f/posp43\\_ccip\\_f.pdf](https://www.wto.org/french/forums_f/ngo_f/posp43_ccip_f.pdf), (Juin).
29. CEA [2006], « *Assessing Regional Integration for Africa: Rationalizing Regional Economic Communities* », Etude de la CEA, Addis-Abeba, pp. 109-127.
30. CNUCED [1995], « *Rapport sur l'investissement dans le monde* », United Nation Publication, Nations-Unies, New York and Geneva (June), p.383.
31. CNUCED [2019], « *Le développement économique en Afrique : Made in Africa – les règles d'origine, un tremplin pour le commerce intra-africain* » United Nation Publication, Nations-Unies, New York and Geneva (July), pp. 1-13.
32. CNUCED [2002], « *Rapport sur l'investissement dans le monde - Sociétés transnationales et compétitivité à l'exportation* », United Nation Publication, Nations Unies, New York and Geneva (June), pp.2-30.
33. DEBLOCK C. [2016], « *Le régionalisme commercial. Y a-t-il encore un pilote dans l'avion ?* », Revue Interventions économiques, 55 | 2016, Open Editions Journal, <https://journals.openedition.org/interventionseconomiques/2882> (Juin), p. 25.
34. DICKEN P. [1992], « *Global Shift: The Internationalization of Economic World* », Londres, Paul Chapman Publishing (January).
35. FIGUIÈRE C. et GUILHOT L. [2006], « *Caractériser les processus régionaux : les apports d'une approche en termes de coordination* », Mondes en développement, n°135 (Mars), pp. 20-21.
36. FIGUIÈRE C. et GUILHOT L. [2010], « *L'Asie d'une crise à l'autre : l'impact sur l'intégration régionale* », Hal-Archives-ouvertes (Juin), pp. 5-11.
37. FMI. [2019], « *Rapport du FMI no. 18/378* ». Département Afrique, Washington, Publications Services (Janvier), pp.14-39.
38. FUKASAKU K., KAWAI M., PLUMMER M.G. et TRZECIAK-DUVAL A. [2005], « *La cohérence des politiques des pays de l'OCDE à l'égard de l'Asie de l'Est : Enjeu pour le développement* », Cahier de Politique Economique, Centre de Développement de l'OCDE, n° 26.
39. GLOBAL FINDEX [2017], « *Base de données Global Findex - Mesurer l'inclusion financière et la révolution technico-financière* », Brochure Aperçu, Banque internationale pour la reconstruction et le développement/La Banque mondiale 1818 H Street NW, Washington DC 20433 World Bank Group, pp. 7-28.
40. GUILHOT L. [2008], « *L'Intégration Economique Régionale de l'ASEAN+3. La crise de 1997 à l'origine d'un régime régional* » Hal-Archives-ouvertes, (Novembre) p.232.
41. HUGON. S.D [2001], « *Analyse comparative des processus d'intégration économique régionale* », Cered/FORUM et le Cernea, Université Paris X-Nanterre, p 275.
42. HUBBARD E.G [1915], « *The King of Jesters* ».
43. HUBERT C. [2008], « *Étude comparative sur les négociations agricoles du Cycle de Doha : Cas particulier de la représentation des secteurs laitiers québécois et français* » Université du Québec à Montréal, Service des bibliothèques (Décembre), p. 8.
44. JACQUET P. [2010], « *Equilibre des puissances ou Gouvernance mondiale ?* » *Questions Internationales*, n° 43, mai-juin, téléchargeable sur <http://www.pierrejacquet.fr/spip.php?article209>.
45. JOURNAL OFFICIEL DU SÉNÉGAL [2004], « *Convention fiscale entre le Sénégal et l'île Maurice* » (Avril), p.1.
46. MAYAUX P. ACHARD F. [1998], « *Suivi à long terme de la végétation d'Afrique centrale à partir de l'imagerie satellitaire* » In : Nasi R., Amsallem I., Drouine au S. (éd.). *La gestion des forêts denses africaines aujourd'hui. Actes du séminaire Forafri de Libreville*, 12-16 (Octobre).
47. MINISTÈRE DES FINANCES DU SÉNÉGAL [2016], « *Convention fiscale entre le Sénégal et le Luxembourg* » (Février), p.3.

48. OCDE [2008], « *Définition de référence de l'OCDE des investissements directs internationaux* » 4<sup>ème</sup> édition (BD4) (Mai), p.260.
49. OMC [1996], « *Allocution prononcée le 15 juillet 1996 par M. Renato Ruggiero, Directeur Général de l'OMC, devant les ministres du commerce de l'APEC réunis à Christchurch (Nouvelle-Zélande)* », Communiqués de Presse N°52 (Juillet).
50. OMC [2019], « *Examen statistique du commerce mondial* », Secrétariat général OMC, Genève. p.55.
51. OMC [2019], [https://www.wto.org/french/tratop\\_f/dispu\\_f/find\\_dispu\\_cases\\_f.htm](https://www.wto.org/french/tratop_f/dispu_f/find_dispu_cases_f.htm), Règlement des différends.
52. SHIRAI S. [2006], "Financial and Monetary Cooperation in East Asia. Global Governance and Economic Integration", *Policy and Governance Working Paper Series*, Keio University, n°106, (Juin).
53. TIGNINO M. et YARED D. [2006], « *La commercialisation et la privatisation de l'eau dans le cadre de l'organisation mondiale du commerce* », Revue québécoise de droit international (Février), pp. 21-33.
54. TALABONG H. [2012], « *Demande de monnaie en zone CEMAC : une modélisation par cointégration avec ruptures structurelles* » Vol. 88, N° 4 (Décembre), p. 431.
55. UA [2015], « *Agenda 2063 : L'Afrique que nous voulons* » (Janvier), pp.1-20.
56. UA [2018], « *Accord portant création de la Zone de libre-échange continentale africaine* » (Mars), pp. 1-81.

## Webographie

BAD	<a href="https://www.afdb.org">https://www.afdb.org</a>
BAM	<a href="https://www.bkam.ma">https://www.bkam.ma</a>
BANQUE MONDIALE	<a href="https://databank.banquemondiale.org">https://databank.banquemondiale.org</a>
BCEAO	<a href="https://www.bceao.int/">https://www.bceao.int/</a>
BEAC	<a href="https://www.beac.int">https://www.beac.int</a>
BDEAC	<a href="https://www.bdeac.org">https://www.bdeac.org</a>
CEA	<a href="http://www.uneca.org">http://www.uneca.org</a>
CNUCED	<a href="http://unctadstat.unctad.org">http://unctadstat.unctad.org</a>
FMI	<a href="https://www.imf.org">https://www.imf.org</a>
OIT	<a href="http://www.ilo.org">http://www.ilo.org</a>
OMC	<a href="https://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/bey1_f.htm">https://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/bey1_f.htm</a>
SWISS Re	<a href="https://www.swissre.com/">https://www.swissre.com/</a>
PNUD	<a href="http://www.undp.org">http://www.undp.org</a>
WIKIPÉDIA	<a href="https://fr.wikipedia.org/wiki/Zone_de_libre-%C3%A9change">https://fr.wikipedia.org/wiki/Zone_de_libre-%C3%A9change</a>

## Bases de données consultées

<https://knoema.fr/atlas/groups>

<https://knoema.fr/atlas>

<https://knoema.fr/atlas/ASEAN3/topics/Donn%C3%A9es-d%C3%A9mographiques>

<https://asianbondsonline.adb.org>

<https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ext It maineu&lang=fr>

[https://oec.world/en/visualize/tree\\_map/hs92/export/usa/mex/show/2008/](https://oec.world/en/visualize/tree_map/hs92/export/usa/mex/show/2008/)

<https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>

<https://www.findevgateway.org/fr/data/base-de-donnee-global-findex>

<https://fr.statista.com/statistiques/565285/principaux-pays-du-monde-en-termes-de-reserves-de-cobalt/>