

African Integration and Development Review

Revue Africaine de l'Intégration et du Développement

Department of Economic Affairs
in collaboration with the AUC Publishing
and Reproduction Plant

Département des Affaires Economiques,
en collaboration avec l'Unité d'impression
et de reproduction de la CUA

Printed by AUC Publishing and Reproduction Plant

Vol6 . No. 1

March / mars 2013

African *Special Edition*
Integration and
Development
Review

Edition Spéciale
Revue
Africaine de
l'Intégration et
du Développement

Industrialisation and Economic Emergence in Africa

Industrialisation et Emergence Economique en Afrique

- Industrialisation et émergence économique en Afrique
Dr. Yves Ekoué AMAÏZO
- La mesure du niveau d'émergence économique des Nations
Mr. Moubarak LO et Sidiki Guindo
- Contribution de l'industrie manufacturière dans la convergence des pays de la CEDEAO vers les pays émergents des Brics
Dr. N'Gouan K. Patrick
- Mineral Resources, Growth Morphology and Industrialisation in Nigeria
Dr. Patrick N. Osakwe
- Emergence économique nationale, préalable ou résultante à l'émergence économique régionale
Pr. Gankou Jean-Marie, Dr. Tchitchoua Jean et Feubi Pamen Eric Patrick

3rd Congress of African Economists, Dakar, Senegal



3^{ème} Congrès des Economistes Africains, Dakar, Sénégal

ISSN Number: 2309-2505



African Integration and Development Review / Revue Africaine de l'Intégration et du Développement
Vol 6 - No 1
March / mars 2013



Orientation et Objectifs

La Revue Africaine de l'Intégration et du Développement est une tribune pluridisciplinaire internationale axée sur la problématique de l'intégration de l'Afrique. Elle est ouverte à toutes les orientations théoriques et publie des recherches portant sur les régions et les pays africains.

Cette Revue s'intéresse particulièrement à la théorie et à la pratique de la problématique de l'intégration. Ses champs d'intérêt comprennent: aide et commerce, disparités régionales et réforme agraire, administration du développement, planification de l'éducation et développement de ressources humaines, industrialisation et transfert de technologie, problèmes environnementaux, droits de la personne et démocratisation, urbanisation, femmes et développement.

La Revue accepte des articles théoriques, surtout s'ils présentent une analyse interdisciplinaire novatrice. Elle accorde cependant la priorité aux articles issues de recherches empiriques et aux études de cas ayant des répercussions sur les expériences d'intégration à travers le continent et sur la planification et les politiques de développement. La Revue accepte également des articles courts présentant une expérience ou une réflexion personnelle sur un ou plusieurs aspects des pratiques ou des politiques actuelles de développement international.

La Revue Africaine de l'Intégration et du Développement présente également des analyses critiques et des comptes rendus de livres récents traitant de l'intégration économique.

La Revue Africaine de l'Intégration et du Développement est une publication bilingue (français et anglais) qui paraît deux fois l'an, en janvier et juillet.

Aims and Scope

The African Integration and Development Review is an international multidisciplinary journal for the discussion of a wide range of integration issues in Africa. It is open to all theoretical and applied research orientations on the regions and countries of Africa.

This review is particularly interested in the theory of integration and to its application to problems. Areas of interest include: aid and trade, regional disparities and agrarian reform, development administration, education planning and human resource development, industrialization and transfer of technology, environmental issues, human rights and democratization issues, urbanization and women in development

The Review will consider theoretical papers, particularly if they offer an innovative interdisciplinary analysis. Priority will be given, however, to empirical researches and to case studies having implications on integration encounters throughout the Continent and on the planning and development policies. The review will also accept short articles that present experiences or personal points of view on one or several aspects of the practices or on current policies of international development.

The African Integration and Development Review includes critical analyses and reviews of recent books dealing with integration.

The African Integration and Development Review is a bilingual publication (English and French) which comes out twice a year, in January and July.

AFRICAN INTEGRATION AND DEVELOPMENT REVIEW REVUE AFRICAINE DE L'INTEGRATION ET DU DEVELOPPEMENT

www.africa-union.org

©2011, African Union Commission

All rights reserved

Copyright in the volume as whole is vested in the African Union Commission and no part may be reproduced in whole or part without the express permission, in writing, of both the authors and the publishers.

The opinions expressed in this review do not necessarily reflect those of the African Union Commission.

ISSN: 2309-2505

AFRICAN INTEGRATION AND DEVELOPMENT REVIEW
REVUE AFRICAINE DE L'INTEGRATION ET DU DEVELOPPEMENT

EDITORIAL BOARD- LA REDACTION

African Union Commission,
Economic Affairs Department

PO BOX 3243

Addis Ababa-Ethiopia

Tel: +251 11 55 14 555

Fax: +251 11 55 11 299

Publishing Director- Directeur de publication

Dr. Anthony Mothae Maruping

Chief Editor- Rédacteur en Chef

Dr. René N'Guettia Kouassi

Editorial Board

Dr René N'Guettia KOUASSI	Director of Economic Affairs, AUC
Dr Beatrice NJENGA	Head of Education Division, AUC
Mr. Dossina Yeo	Acting Head Statistic Division, Economic Affairs Department, AUC
Mr. Patrick Ndzana Olomo	Policy officer, Economic Affairs Department, AUC
Ms. Ambela Barbara	Editorial Assistant, Economic Affairs Department, AUC

Scientific Committee

Prof. Adebayo OLUKOSHI	African Institute for Economic Development and Planning (IDEP), Senegal
Prof. Ben. Omar Mohamed NDIAYE	West African Monetary Agency (WAMA), Sierra Leone
Prof. Barthélémy BIAO	African University for Cooperative Development (AUCD), Benin
Prof. Daniéle BORDELEAU	Senghor University, Egypt
Prof. Jean-Marie GANKOU	University of Yaounde I, Cameroon
Prof. Gervasio SEMEDO	University of Francois Rabelais de Tours, Paris, France
Prof. Herve DIATA	University Marien Ngouabi, Republic of Congo
Prof. Jude C. Eggah	University Francois Rabelais de Tours, Paris, France
Prof. AhmadouAly MBAYE	University Cheikh Anta Diop, Senegal
Prof. Germina SSEMOGERERE	Makerere University, Uganda
Prof. DONTSI	University of Yaounde I, Cameroon
Prof. Moncef BEN SAID	Institute National Agronomique de Tunisie, Tunisia
Prof. EKOMIE Jean-Jacques	University of Omar Bongo, Gabon
Prof. GODWIN Chukwudum Nwaobi	Quantitative Economic Research Bureau, Nigeria
Prof. Bamba Lambert N'galadjo	University of Felix Houphouet Boigny, Cocody Côte d'Ivoire

AFRICAN INTEGRATION AND DEVELOPMENT REVIEW

**REVUE AFRICAINE DE L'INTEGRATION ET
DU DEVELOPPEMENT**

Volume 6, No.1, March/Mars 2013

**Industrialisation and Economic Emergence in Africa
Industrialisation et Emergence Economique en Afrique**

**Economic Affairs Department
African Union Commission**

**Département des Affaires Economiques
Commission de l'Union africaine**

*A grant from the European Union to support this project is gratefully acknowledged.
Nous remercions l'Union Européenne pour son soutien financier dans la réalisation de ce projet.*

All rights are reserved. No part of this publication may be reproduced or utilized in any form by any means, electronic or mechanical, including photocopying and recording, Or by any information or storage and retrieval system, without permission in writing form the publisher. Opinions expressed are the responsibility of the individual authors and not of the African Union Commission (AUC).

Tous droits réservés. Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite ou utilisée sous aucunes formes ou par quelque procédé que ce soit, électronique ou mécanique, y compris des photocopies et des rapports, ou par aucun moyen de mise en mémoire d'information et de système de récupération sans la permission écrite de l'éditeur. Les opinions exprimées sont de la responsabilité des auteurs et non de celle de la Commission de l'Union Africaine (CUA).

Foreword

The Articles published on this special edition have been an object of discussion at the 3rd Congress of African Economists held in Dakar, Senegal, from 6-8 March 2013. These articles were selected among others due to their originality, their relevance and opportunities they offer for successful industrialization in Africa. The recommendations there in are liable to inform the African economic and political makers in their daily mission to lift Africa out of its structural sub-industrialization.

The editorial board of the African Integration and Development Review wish to thank the authors of these articles for their contribution to industrial development in Africa and also wish to invite the continental economic and policy makers to prioritize the insights gained in these articles and to develop them for industrial renaissance of Africa.

Another name for Pan- Africanism is “Industrialized Africa” coined by creative genius of its sons and daughters.

Chief Editor

René N’guettia Kouassi

Préface

Les articles publiés dans ce numéro spécial ont fait l’objet d’une communication à l’occasion du troisième Congrès des Economistes Africains qui s’est tenu à Dakar, Sénégal, du 06 au 08 Mars 2013. Ces articles ont été sélectionnés parmi tant d’autres en raison de leur originalité, de leur pertinence et des perspectives qu’ils proposent pour réussir l’industrialisation en Afrique. Les recommandations qui s’y trouvent sont de nature à éclairer les décideurs économiques et politiques Africains dans l’exercice de leur mission quotidienne visant à sortir l’Afrique de sa sous-industrialisation structurelle.

Le comité de rédaction de la Revue Africaine de l’Intégration et du Développement voudrait remercier les auteurs de ces articles pour leur contribution à l’épanouissement industriel de l’Afrique et inviter les décideurs économiques et politiques du continent à s’approprier des pistes dégagées dans ces articles et à les explorer pour la renaissance industrielle de l’Afrique.

L’autre nom du panafricanisme c’est l’Afrique industrialisée par le génie créateur de ses filles et de ses fils.

Rédacteur en chef

René N’guettia Kouassi

CONTENT / TABLE DES MATIERES

Volume 6, No.1, March/Mars 2013

Industrialisation et émergence économique en Afrique.....	1
<i>Dr. Yves Ekoué AMAÏZO</i>	
La mesure du niveau d'émergence économique des Nations.....	53
<i>Mr. Moubarack LO et Sidiki Guindo</i>	
Contribution de l'industrie manufacturière dans la convergence des pays de la CEDEAO vers les pays émergents des Brics.....	98
<i>Dr N'Gouan K. Patrick</i>	
Mineral Resources, Growth Morphology and Industrialisation in Nigeria.....	128
<i>Dr. Patrick N. Osakwe</i>	
Emergence économique nationale, préalable ou résultante à l'émergence économique régionale.....	152
<i>Pr. Gankou Jean-Marie, Dr. Tchitchoua Jean et Feubi Pamen Eric Patrick</i>	
Politique rédactionnelle / Editorial Policy.....	194-197

Industrialisation et émergence économique en Afrique

Dr Yves Ekoué Amaïzo¹

RESUME : *Après les 50 ans d'indépendance, le positionnement économique de l'Afrique sur l'échiquier mondial reste préoccupant. Non seulement, l'émergence économique n'est pas au rendez-vous, mais des voix s'élèvent comme s'il s'agissait d'une décision à décréter. Hors il s'agit bien d'un processus volontariste qui nécessite une approche holistique et la participation de tous. 7 critères d'émergence économique sont proposés ainsi que quatre (4) critères macroéconomiques pour positionner régulièrement l'Afrique sur la voie de son émergence économique. L'Union africaine devrait opter pour présenter chaque année les progrès enregistrés sur la base d'une expertise indépendante d'experts africains y compris ceux de la Diaspora et fixer les nouvelles pratiques en la matière. A défaut et sans la mise en place d'un mécanisme d'intelligence stratégique et un tableau de bord de l'évolution de la capacité productive de l'Afrique, une partie de l'Afrique ne constituera qu'un marché émergent avec peu de chances d'évoluer vers une économie émergente.*

ABSTRACT: *After 50 years of independence, the world economic positioning of Africa is still a matter of concern. Not only the economic emergence is not yet at sight, but some African voices are preaching as if it could be a matter of decision. Nonetheless, it is indeed a proactive goodwill process that requires a holistic approach and the participation of all. 7 criteria are proposed for economic emergence and four (4) macroeconomic criteria for the regular positioning of Africa's economic emergence. The African Union should accept to annually present the progress achieved based on independent African experts including those in the Diaspora and establish new practices. Otherwise and without establishing a mechanism for strategic watch and dashboard of the evolution of productive capacities of Africa, part of Africa shall constitute an emerging market with little chance to evolve and become an emerging economy.*

MOTS-CLES : BRICS - capacité productive - émancipation économique - émergence - emploi - industrialisation - intelligence stratégique - marge économique - souveraineté économique - Tableau de bord - valeur ajoutée.

1. Dr Yves Ekoué Amaïzo, Ph. D., MBA, Directeur du groupe d'influence «Afrocentricité», Consultant international et Auteur

INTRODUCTION: A QUOI SERT LA JOURNEE DE L'INDUSTRIALISATION DE L'AFRIQUE

Le 20 novembre de chaque année a été déclarée par l'Assemblée générale des Nations Unies la « *Journée de l'industrialisation en Afrique* », ce depuis le 22 décembre 1989. Outre le fait d'attirer l'attention des médias sur le défi que représente l'industrialisation pour le continent africain, cette journée a fait prendre conscience de corrélations cachées. Il n'y a plus grand monde pour refuser de voir la corrélation entre d'une part, les problèmes de leadership et de gouvernance en Afrique et d'autre part, le niveau du développement industriel atteint par ces mêmes pays.

Faut-il rappeler que la plupart des pays africains sauf peut-être l'Afrique du sud ne sont pas considérés comme des pays industrialisés (Amaïzo, 1998). Sur les 52 pays classés parmi les pays les moins avancés (PMA), 31 sont en Afrique. Seuls deux pays africains sur trois parmi les PMA, à savoir Botswana et Cap-Vert, ont réussi à quitter le groupe des PMA pour un classement parmi les pays intermédiaires (UNCTAD, 2011). Toutefois, la sensibilisation du public mondial et les politiques économiques suivies par les différents gouvernements africains n'ont pas eu d'effets directs sur l'amélioration du processus d'industrialisation en Afrique. En effet, la volonté réelle des pays africains, de faire avancer le dossier de l'industrialisation du continent, n'est pas confirmée et reviens de temps à autre dans les agendas nationaux, régionaux et continentaux, comme pour se donner bonne conscience. En effet, c'est en juillet 2004 que l'Union africaine a adoptée à l'unanimité des Chefs d'Etats présents à Addis Abéba, une initiative portant sur le renforcement des capacités productives de l'Afrique². A ce jour, la mise en œuvre de cette initiative n'a pas démarrée malgré un intérêt marqué au niveau des Communautés Economiques Régionales (CER) et du Nouveau Partenariat Economique et de Développement de l'Afrique (NEPAD).

En prenant comme référence la moyenne mondiale, il est possible de positionner l'Afrique. Selon les statistiques de l'Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel (ONUDI). En 1985, la moyenne mondiale (Monde) de la part de la valeur ajoutée manufacturière (VAM) dans le produit intérieur brut (PIB) était de 22,7 % alors que la moyenne africaine n'était que de 12,6 %³ (UNIDO, 2002 : 43). En 2010, la VAM dans le PIB du Monde était de 17,2 % en 2008 alors que la moyenne africaine n'était que de 10,5 % en 2008 (UNIDO, 2010 : 52-53). Autrement dit, l'Afrique avance moitié moins vite que la moyenne mondiale en termes d'industrialisation. En réalité, tant que l'Afrique n'aura pas atteint et dépassé la moyenne mondiale, c'est que l'Afrique régresse au plan industriel.

2. Rapport adopté par l'Union africaine en juillet 2004 à Addis-Abéba. Ce rapport est considéré aussi comme la stratégie industrielle pour le Nouveau Partenariat Economique et de Développement de l'Afrique (NEPAD).

3. Data are at constant 1990 prices.

En s'appuyant sur les statistiques de la Banque mondiale, la part de la VAM dans le PIB du Monde était de 25 % en 1980 contre 16 % pour l'Afrique subsaharienne (World Bank, 1999 : 194). En 2010, la part de la VAM dans le PIB du Monde a fortement diminué pour passer à 16 % contre 13 % pour l'Afrique subsaharienne (World Bank, 2012 : 220). Il faut donc constater une baisse généralisée de la VAM mondiale, celle plus particulièrement de l'Afrique et de l'Afrique subsaharienne jusqu'en 2010. Pourtant, si l'on regarde les chiffres en absolu, la valeur ajoutée manufacturière de l'Afrique subsaharienne a doublé, passant 41,2 milliards de \$US en 2000 à 82,7 milliards de \$US en 2010. En comparaison, la région Asie de l'Est et du pacifique a quadruplé au cours de la même période, passant de 530,4 milliards de \$US à 2.185,1 milliards de \$US (Kinzoanza, 2011). Aussi, il faut nécessairement s'interroger sur le lien entre *l'Industrialisation et l'émergence économique en Afrique* non pas uniquement sur des bases quantitatives, mais en prenant en compte une approche holistique, qualitative et du processus dynamique que cela sous-tend, ce que ne reflète pas toujours les statistiques disponibles.

Dès lors que l'on parle d'approche holistique, le fait de considérer le couple industrialisation et émergence économique comme un tout, il importe d'analyser les phénomènes et leurs interactions du point de vue des multiples interactions qui ne peuvent se réduire à la somme des unités structurantes du phénomène. La dynamique de l'interdépendance des différentes des parties formant un tout fait émerger une plus grande complexité qui se démultiplie compte tenu de l'imprévisibilité du contexte mondial. C'est donc une nouvelle synergie qui suppose un choix clair en faveur de la défense des intérêts des populations africaines. Les dirigeants africains ne sont pas très clairs, individuellement et collectivement, sur ce sujet alors qu'ils affirment s'engager dans une stratégie industrielle devant mener à l'émergence économique de l'Afrique.

Dans un monde globalisé de plus en plus interdépendant du fait de l'intégration digitale, il n'est plus possible de traiter des thèmes de l'industrialisation et de l'émergence sans rappeler l'importance de la compétitivité tant des compétences africaines, des entreprises africaines, des organisations et institutions publiques africaines, des Etats africains et même des régions africaines. En effet, le positionnement économique se fait entre ces différentes entités, ce dans le cadre des rapports globalisés. Aussi, le seul principe simple et fiable qui permet d'affirmer qu'un pays, une entreprise ou une région est en émergence, c'est de procéder à des comparaisons avec la moyenne du secteur, la moyenne entre les pays sélectionnés, la moyenne régionale, la moyenne mondiale. Les comparaisons doivent nécessairement permettre de constater que le pays choisi doit avoir réussi à se positionner au-dessus de la moyenne de sa région, ce au cours d'une période significative, au moins 10 ans. Il va de soi que si le pays s'est positionné au-dessus de la moyenne des pays composant les pays émergents du BRIC (Brésil, Russie, Inde et Chine), il y a de fortes chances que ce pays soit en voie d'émergence avancée.

Aussi, sans une amélioration de la compétitivité et par ricochet une amélioration de la marge économique (Amaïzo, 2010), il est difficile de parler d'émergence économique et par définition, de résilience économique. Pourtant, le continent africain a été résilient lors de la crise financière 2007/8 ce en comparaison avec les Etats-Unis ou l'Union européenne. Lorsque les effets de la crise financière de 2008 ne faisaient sentir en 2009, l'Afrique subsaharienne affichait une croissance du produit intérieur brut (PIB) de 2,8 % en 2009 alors que l'ensemble des pays riches industrialisés était en récession avec -3,5 % et la zone Euro, -4,4 %⁴. Mais, la principale raison de cette résilience repose essentiellement sur une absence d'intégration importante et donc non-fatale avec les pays riches industrialisés. Les pays comme l'Afrique du sud beaucoup plus intégrés dans le processus de globalisation sont ceux qui ont subi de plein fouet des ruptures de leur résilience et la croissance économiques.

Depuis 2000, l'entrée dans le 21^e siècle se fait avec des modifications importantes du contexte mondial. La digitalisation des échanges et des communications a effacé les distances et a conduit indirectement à une accélération du temps. L'ajustement à ces changements ne se fait pas sans difficulté d'où la montée des tensions et des chocs de cultures. Certaines cultures s'imposent à d'autres, parfois en offrant des stratégies économiques qui peuvent être contraire aux intérêts de populations africaines.

Dès lors, sans une marge de manœuvre économique effective, il est difficile pour les pays africains de se contenter de croire les analyses des grandes institutions internationales qui véhiculent et communiquent au travers de leur réseaux africains que le 21^e siècle sera le *siècle de l'Afrique*. En réalité et malgré l'amélioration depuis une dizaine d'années de la croissance du PIB sur le continent avec près de 5 % en 2012, c'est toute l'organisation africaine, c'est-à-dire le système d'organisation de la performance et de l'efficacité économique dans un environnement concurrentiel, qui doit être refondu. Mettre l'accent uniquement sur les seuls investissements étrangers directs (IED), ou sur l'aide publique au développement (APD) peut constituer un leurre économique qui prive les Africains de la maîtrise de leur destin. Il importe d'assurer la formation et l'agglomération des compétences y compris avec la Diaspora et ne pas se contenter de croire que les importants transferts d'argent sont réinvestis dans le long terme. Ce sont tous ces aprioris économiques devenus dogmatiques qui font que le temps de l'émergence africaine pourrait arriver de manière décalée.

Aussi dans une première partie, il sera question de clarifier la notion d'émergence en prenant appui sur les fondements du non-alignement et les limites de la souveraineté. Comme il est difficile de placer le curseur entre ces deux objectifs, il est proposé une définition aux contours multiples. Mais alors, peut-on parler d'émergence sans avoir au préalable une souveraineté économique suivie d'une

4. IMF (2012). World Economic Outlook October 2012: Coping with High Debt and Sluggish Growth. Washington D. C. : IMF, p. 191 et 196.

souveraineté politique ? Affirmer une souveraineté politique comme l'ont affiché de nombreux pays africains après les indépendances, n'est-ce pas placer la charrue avant les bœufs ? En prenant comme références les pays considérés comme des économies émergentes, il faut bien constater que l'on assiste à un déplacement géographique de la puissance économique. Cela ne se fait pas sans mutation de la société elle-même. Cette émergence culturelle est une partie intégrante de l'émergence économique et ne peut être dissociée. C'est cela qui conduit à opter pour une approche holistique même si les données disponibles restent partielles.

Est-ce que l'émergence économique est constatée dans les pays africains pris individuellement ou collectivement ? La réponse demeure négative principalement parce-que la marge économique se construit aux dépens des populations africaines. En fait, une élite minoritaire continue trop souvent à ne pas investir dans l'avenir d'une Afrique économiquement indépendant. Alors, est-ce l'Afrique n'est pas en train de voir sa mutation se déplacer dans le temps ?

Dans une seconde partie, il faut se rendre à l'évidence que l'émergence économique ne peut avoir lieu sans une marge économique. Cette marge est elle-même fortement dépendantes de la volonté des dirigeants africains à organiser et favoriser les capacités et capabilités productives au plan local et régional. Cette orientation n'est pas une assurance tous risques contre le mal-développement. Il appert que l'une des conditions de l'émergence économique et de l'émancipation de la société, bien au-delà d'un simple développement, repose d'abord sur une décision politique. Aussi, le positionnement des pays dans l'espace du « *non-alignement* » ne constitue plus une condition obligatoire de fondement à l'émergence d'une économie.

De ce fait et pour les pays africains, il convient de distinguer entre « *marchés émergents* » et « *économies émergentes* ». Sept critères seront proposés pour déterminer l'état d'émergence géoéconomique d'un pays. D'autres critères macro-économiques permettent aussi de mieux appréhender la marge économique. Finalement sans une transition oscillant entre 15-30 années dès lors que l'émergence est comprise comme un processus opérationnel nécessitant des partenariats « *gagnant-gagnant* », il sera difficile pour les pays africains de pas voir leur émergence décalée dès lors qu'elle n'est pas accompagnée d'un changement culturel. C'est la principale caractéristique des pays émergents faisant partie des pays BRICS. En réalité, l'émergence économique se révèle être autant un état d'esprit qu'un processus de rupture avec les intérêts dominants. Il s'agit d'abord pour un pays africain de ne plus travailler exclusivement et en priorité sous l'influence des pays industrialisés adeptes de pratiques postcoloniales et d'alignement économique. Il n'est pas évident qu'avec les migrations chinoises en Afrique, la Chine ou d'autres pays émergents ne viennent « *prendre la place* » qu'occupaient les pays industrialisés qui n'ont pas favorisé l'émergence économique africaine.

Au fond, est-ce que les économies émergentes et en émergence sous la houlette de la Chine pourront contraindre le nouvel ordre du capitalisme mondialisé à cesser de soumettre le reste du monde à sa domination économique ? (Ziegler, 2008). La réponse ne sera possible que si ces mêmes pays émergents acceptent que « rendre des comptes » au public suppose un lien de confiance et de dialogue permanent avec les citoyens de leur pays.

1. EMERGENCE : ENTRE NON-ALIGNEMENT ET SOUVERAINETE

Après les cinquantenaires des indépendances africaines, il faut bien constater la faiblesse des progrès économiques des pays africains pris individuellement et collectivement. Aussi les principes de non-alignement ou d'alignement sur les puissances occidentales ne suffisent pas pour rendre la souveraineté politique proclamée par les dirigeants africains crédibles. Il y va du positionnement de l'Afrique dans un enjeu mondial de puissance et de souveraineté. La notion d'émergence sera circonscrite entre le non-alignement et la souveraineté afin de mieux la définir. Il faut se faire à la réalité que la souveraineté politique n'est pas réelle sans une souveraineté économique. Cette condition est indispensable pour assurer une mutation en termes de puissance économique au plan mondial.

1.1 EMERGENCE : UNE DEFINITION AUX CONTOURS MULTIPLES

Avant de s'interroger sur une définition acceptable de la notion de pays ou économies émergentes, rappelons que l'émergence est définie comme une « *apparition soudaine* ». En économie, il s'agirait plus d'une prise de conscience soudaine d'un phénomène annoncé mais dont l'arrivée a malgré tout surpris par son ampleur et ses implications multiples en termes de modifications des rapports de forces. Il peut d'ailleurs avoir une différence entre la réalité de l'émergence, souvent mal prise en compte par les indicateurs économiques, et la prise de conscience effective, qui peut tarder à devenir réalité compte tenu de la désinformation médiatique, volontaire ou entretenue. Cette prise de conscience marque malgré tout une rupture. Le concept s'inscrit alors dans le cadre d'un paradigme offrant une différenciation, une catégorisation et une classification différente de ce qui prévalait et était imposé par la pensée dominante.

L'explication du concept « *émergent* » est le propre de ce « *qui sort, qui commence à apparaître* ». Tout va dépendre de quel point de vue l'on se place. Celui ou celle qui émerge est dans une dynamique de l'émergence qui fait que la frontière entre le fait de devenir émergent ou d'avoir émergé ne constitue nullement un point d'ancrage. En focalisant l'analyse sur les pays ou les économies africaines, et plus particulièrement les sous-régions africaines ou l'ensemble du continent, la définition d'une économie

émergente s'inscrit dans un cadre d'une prise de conscience de modification positive des indicateurs économiques, reflet d'une dynamique effective dans l'économie réelle. De nombreux indicateurs viennent d'ailleurs informer ou confirmer les avancées ou reculs, ce en comparaison des performances des économies industrialisées, « *post-industrielles* » dites « *avancées* » ou encore « *développées* ». Tous les pays qui ne sont pas classés dans cette dernière catégorie, selon les critères élaborés par des institutions des pays industrialisés, étaient généralement classés comme des pays en développement. Ce dernier terme choisi par les Nations Unies a été préféré à celui de « *pays pauvres* », de « *pays sous-développés* », de « *pays en voie de développement* », de « *pays les moins avancés* », ou de « *pays arriérés* », etc. pour éviter des sous-entendus partisans. Notons tout de même que ces dernières qualifications, souvent péjoratives en l'envers l'Afrique, ne sont certainement pas l'œuvre des pays en développement. En l'espèce, il a été choisi de parler de pays faiblement industrialisés par rapport aux pays industrialisés.

Le fait marquant du passage du classement d'une économie de pays faiblement industrialisés à celui de pays industrialisés se caractérise par l'amélioration des indicateurs macroéconomiques, notamment la croissance économique continue. Celle-ci doit être soutenue par une production industrielle et une diminution substantielle du chômage que reflète une amélioration de l'emploi et du pouvoir d'achat. Pour beaucoup, il n'y a pas d'amélioration des indicateurs macroéconomiques sans une amélioration au niveau microéconomique, notamment du secteur de l'entreprise. Pourtant, cette affirmation ne se concrétise pas dans la pratique actuelle et passée de l'Afrique. De fait, avec une stratégie d'intégration mondiale basée sur l'asymétrie des échanges et la non-transformation des matières premières, l'Afrique des décideurs étatiques s'est globalement positionnée dans la globalisation économique comme un acteur qui a opté pour la facilité et l'intérêt pour le gain immédiat. Cela a d'ailleurs fragilisé sa capacité de négociation puisque les intérêts à long-terme sont souvent « *oubliés* ». L'analyse et la planification du futur en termes d'amélioration des générations futures ont été régulièrement considérées comme une priorité seconde. Pourtant, l'Afrique a produit de nombreuses analyses de son futur, mais peine à les mettre en œuvre. Il suffit de rappeler le « *Plan d'action de Lagos* » adopté en 1980 par tous les ministres africains du plan et rejeté par la plupart des ministres des finances, sous la pression des institutions dont l'addiction au Consensus de Washington n'est plus à rappeler.

Le paradoxe du Consensus de Washington appliqué à l'Afrique en tant qu'Etat isolé et interdit de s'organiser en groupe régional ou continental, est que justement les notions fondamentales comme l'industrialisation, l'entrepreneuriat, l'emploi et les inégalités ont été regardées comme des freins à la dynamique qui mène à l'émergence économique (Stiglitz, 2012). Ces notions ont systématiquement été considérées comme des priorités secondes au point d'amener les Etats africains à ne pas les prendre en compte, là encore volontairement ou sous influence. Subrepticement, l'accent a été mis successivement au cours des 40 dernières décennies, sur l'abandon

de l'Etat interventionniste, le passage à l'entreprise semi-publique pour finalement se focaliser sur la libéralisation complète et totale des échanges. Le rôle de l'Etat développeur était simplement nié, souvent sous contraintes et menaces. De nombreux dirigeants africains, qui ont choisi de ne pas écouter leurs propres experts indépendants tant en Afrique que dans la Diaspora, sont aussi ceux qui ont vu leur population souffrir le plus des conséquences des plans d'ajustements structurels élaborés par une communauté internationale adepte du Consensus de Washington.

La conséquence en Afrique est que l'Etat africain a graduellement perdu l'essentiel de ses dirigeants nationalistes, soit par élimination pure et simple, soit par cooptage, par absorption dans le système dominant ou par simple ventrologie. Il faut reconnaître que compte tenu de la capacité de nuisance liée à l'avance militaire, technologique et économique des pays industrialisés qui s'inscrivaient dans une logique de la postcolonie après les années d'indépendance africaines en 1960, toute mise à l'index ne signifiait pas marginalisation mais « mort ». Les nombreux héros de la libération africaine sont au cimetière. Avec le maillage décisionnel au sommet de l'Etat africain, avec une arrivée massive de l'investissement étranger direct, une politique de privatisation sans précédent et un transfert de la force de travail des meilleurs expertises et talents africains vers les pays industrialisés ou leurs institutions de tutelle sur l'Afrique, il devint difficile pour cette Afrique-là de penser même en termes de souveraineté, d'autonomie économique, voire de planifier un futur.

Ce n'est donc que très récemment dans les années 1980, avec les possibilités nouvelles offertes par la diversification des acteurs dans les échanges mondiaux, que les dirigeants africains ont découverts qu'ils ou elles pouvaient organiser leurs coopérations soit avec les pays industrialisés provenant de l'ex-champ colonial pour la plupart, soit avec les pays qui ont subi, d'une manière ou d'une autre cette forme de colonisation et se sont efforcés de s'en extraire. Ce non-alignement des économies africaines a démarré véritablement en 1955 avec la Conférence de Bandung en Indonésie. Mais le non-alignement économique s'est heurté à des alignements essentiellement des pays africains sur les positions suggérées par les tenants du Consensus de Washington. Cette erreur de stratégie a décalé dans le temps l'émergence de l'Afrique. Comme le continent africain est une mosaïque qui peine à organiser son unité économique aux plans continental et régional, la crédibilité de ses positions économiques dans l'enceinte internationale, subit des percées régulières, non sans des formes de dépendances, voire de trahison de la défense des intérêts des populations africaines qui persistent encore aujourd'hui en 2013.

Compte tenu de la complexité que recouvre la notion d'émergence et de la difficulté à offrir une approche holistique fiable, il est proposé en l'espèce de mettre l'accent sur les indicateurs économiques comme la croissance économique, la production industrielle, l'emploi, etc.

Aussi, l'émergence économique d'un territoire donné, un pays en développement par exemple, se caractérise par une soudaine et inattendue expansion multidimensionnelle dont le fondement repose sur le développement des capacités et des capacités productives. C'est donc l'aptitude à tirer avantage des opportunités nouvelles offertes par la mondialisation de l'économie mondiale qui devrait conduire les dirigeants africains à réorienter les compétences physiques et humaines africaines vers la productivité agricole, la transformation systématique des richesses brutes, l'amélioration de la production industrielle, l'innovation et l'amélioration substantielle des parts de marchés aux plans national, régional et mondial.

1.2 SOUVERAINETE ECONOMIQUE : PREALABLE A LA SOUVERAINETE POLITIQUE ET A L'EMERGENCE

Je définirais donc l'émergence économique comme la capacité à créer une marge économique fondée sur une dynamique de la capacité et de la capacité productives à des fins d'amélioration substantielle du niveau de vie des populations acteurs de cette dynamique comme au demeurant ceux qui rentrent en arrangement contractuel avec l'ensemble des acteurs de cette dynamique. C'est une transcription « *second-best* » du concept « *win-win* » (gagnant-gagnant). Cette conception fonde une nouvelle approche des échanges qui rejette l'impérialisme de l'excès de la dérégulation libérale, de l'excès du nivellement communiste ou socialiste neutralisant l'initiative privée. Cette conception ne peut donc reposer uniquement sur les indicateurs quantitatifs macro-économiques mais doit prendre en compte les erreurs de conseil stratégique, le résultat effectif des performances au plan qualitatif sur le bien-être et le pouvoir d'achat des populations. Même l'indice de développement humain (IDH) du Programme des Nations Unies pour le Développement ne suffit pas pour cerner cette approche holistique centrée sur l'humain comme finalité de l'efficacité économique.

Compte tenu de la difficulté de parvenir à présenter une approche holistique, l'émergence sera caractérisée par des indicateurs économiques qui permettent de comparer la tendance continue et généralisée d'un territoire ou d'une organisation à se situer au-dessus de la moyenne mondiale ou la moyenne d'un territoire, d'un secteur. Les indicateurs devront démontrer que le niveau de vie des populations concernées est en nette amélioration au plan du bien-être. La croissance du produit intérieur brut par habitant est par définition un indicateur indispensable mais partiel. Il faut d'ailleurs se rappeler que dans le temps, les critères utilisés se caractérisaient par la prise en compte des performances industrielles. On parlait dans les années 1970 de « *nouveaux pays industrialisés* » (NPI) pour désigner la Corée du Sud, Hongkong Singapour et Taïwan. Ces quatre pays étaient les dragons de l'Asie du Sud-Est, en fait les premiers parmi les pays émergents qui ne sont plus considérés comme tels aujourd'hui.

Puis, dans les années 1980, d'autres pays ont rejoint le rang des NPI au plan industriel. Cette deuxième génération de NPI a reçu le nom de « *tigres économiques* ». Il s'agit principalement de la Malaisie, des Philippines et de la Thaïlande. Aucun pays africain ne présentait les caractéristiques de développement des capacités productives de ces pays et ne figuraient donc pas parmi les pays émergents.

Mais dans les années 1990, de nouveaux pays sont apparus comme l'Argentine, le Brésil, La Chine, l'Inde et l'Indonésie, etc. La notion de pays émergents ne s'est véritablement imposée que dans les années 1990 avec comme caractéristique commune une importante croissance simultanée en volume et en gain de productivité de l'ensemble du système productif avec des performances aux niveaux des activités agricoles, industrielles et tertiaires. Cela a eu pour conséquence de dégager d'importantes surproductions, de favoriser une économie fondée sur l'exportation et de modifier substantiellement le leur positionnement qualitatif sur l'échelle du commerce international vers le haut de la chaîne de valeurs ajoutées.

Lorsque le fait pour les pays en développement de rapprocher des standards des pays industrialisés occidentaux peut constituer un leurre. Outre l'urgence de se recentrer en mettant en valeur des formes modernes d'afrocentricité (Asante, 2003), il est suggéré de se référer aux moyennes du continent, de la sous-région et au mieux des pays émergents du BRICS pour mesurer les progressions. En effet, si les indicateurs macro-économiques peuvent produire de type d'erreur de parallaxe, la réalité au niveau du système productif est extrêmement diversifiée. Les conditions de travail et de pénibilité ne sont pas toujours en amélioration vers les standards dits occidentaux et les standards occidentaux ne sont pas nécessairement des références en matière de bien-être pour les salariés notamment ceux des catégories pauvres. Il faut donc rester extrêmement prudent dans le maniement de ces concepts comparatifs.

Par ailleurs, entre les différents pays, les variations sont importantes et les changements annuels aussi. Il est donc préférable d'utiliser en l'espèce la notion d'émergence économique au sens large plutôt que de se limiter à une notion d'émergence ne comprenant que les pays du groupe BRICS (Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud). La raison du changement de référentiel est simple et repose sur le « *refus de la course* » vers ceux qui par essence n'ont aucun intérêt à l'émergence de l'Afrique. Sur un autre plan, le fait que les pays du BRICS intègrent aussi une approche politique de l'agglomération de pays émergents, ce non sans raison puisqu'il s'agit de défendre leurs intérêts communs, parfois sous la houlette non écrite de la Chine. En réalité, de nombreux pays aux performances industrielles avec des améliorations graduelles et continues du produit intérieur brut peuvent prétendre faire partie du groupe BRICS, mais n'y ont pas encore invités.

L'invention du terme BRIC créé en 2001 serait attribué à Jim O'Neill, Directeur de la recherche économique mondial auprès de la Banque d'investissement *Goldman Sachs* (O'Neill, 2001). Dans un rapport de 2003 de Goldman Sachs, les pays du BRIC étaient considérés comme une forme de « *regroupement objectif* » qui pourrait faire contrepoids au pays du G7. En effet, avec l'augmentation du poids économique de ces pays dans l'économie mondiale du fait de leur forte croissance continue, il avait été suggéré que le PIB total de ces pays pouvait égaler en 2040 ceux des 6 pays industrialisés que sont les États-Unis, le Japon, le Royaume-Uni, l'Allemagne, la France et l'Italie. Ce point a été révisé en 2003 et les nouvelles estimations considèrent que le groupe des pays du BRIC pourrait dépasser les pays du G7 dès 2032 (Wilson, & Purushothaman, 2003).

L'amélioration de des performances des pays du BRICS est liée à leur aptitude à profiter des opportunités offertes par la libéralisation des échanges mondiaux et des progrès remarquables obtenus dans l'éducation, les investissements directs à l'étranger, la promotion de l'entrepreneuriat. En réalité, un autre point très important n'a pas été mis en valeur par le rapport de Goldman Sachs. C'est la capacité d'absorption et la diffusion du contenu technologique avec une rapidité déconcertante qui a en fait permis d'atteindre les performances économiques exceptionnels des pays du BRICS. Toutefois, cette amélioration de la performance économique et la réduction de la pauvreté qui l'a accompagnée se sont soldées par des fortes inégalités sociales et peu de transparence et de prévisibilité dans les politiques économiques et financières (Bourdillon, 2011). En comparant les pays, d'importantes disparités existent entre les BRIC en termes de productivité.

Sur la base des projections de 2003, les économies dites avancées d'aujourd'hui pourrait ne représenter que la « *portion congrue de l'économie mondiale* » d'ici 2050. Les 10 pays industrialisés en 2050 pourraient ne pas correspondre à la liste de 2003 à partir de la projection du PIB par habitant. Face à cette rupture profonde de l'ancien ordre de la puissance mondiale caractérisée par une forme de statut quo institutionnalisée de la puissance mondiale par une certaine communauté internationale, il faut bien reconnaître que les pays émergents sont en train de changer en profondeur ce rapport de force et fondent un nouvel équilibre dans les rapports de souveraineté. Aussi, depuis la première révolution industrielle caractérisée par une « *grande divergence* » entre les économies occidentales européenne et les économies non occidentales, le monde semble enfin assister à une forme de « *grande convergence* » avec l'émergence de nouveaux pôles de puissance alternatifs aux États-Unis, à l'Union européenne et au Japon. A partir des données quantitatifs, une cinquantaine de pays, répartis sur cinq continents, peuvent aujourd'hui être qualifiés d'émergents et représenteraient à eux-seuls près de 50% de la richesse mondiale (Vercueil, 2012).

Malheureusement, les institutions internationales de la gouvernance mondiale peinent à se reformer pour refléter cette rupture (Kateb, 2011). La complexité des interdépendances, les avancées technologiques, et les opportunités nouvelles devront aider les pays qui choisiront à temps de former un bloc alternatif et pacifique de puissance, à constituer une nouvelle forme d'agglomération de la gouvernance mondiale qui ne s'alignerait pas sur les puissances séculaires. Le G20 qui apparaît malgré tout comme une tentative mitigée d'intégrer les pays émergents au G8 ne semble pas véritablement satisfaire les pays émergents qui s'organisent, au travers du groupe BRICS, pour faire émerger pacifiquement des formes nouvelles, modernes et pragmatiques d'organisation collective fondée sur la solidarité internationale non paternaliste. Il suffirait de voir d'autres pays en voie d'émergence comme l'Indonésie, le Mexique, la Turquie et bien d'autres intégrer le club des BRICS pour que cette alternative aux pays industrialisés, incapables d'organiser un meilleur équilibre des rapports de puissance dans le monde, émerge.

Avec la fin de l'hégémonie occidentale, le monde découvre d'ailleurs la fragilité du système de création de richesses occidentales. Inscrit durablement dans l'endettement, ces anciennes puissances mondiales n'arrivent pas à trouver de solutions pour sortir des crises multiples dans lesquelles elles se sont plongées elles-mêmes en vivant structurellement au-dessus de leurs moyens. Il suffit de se rappeler la crise de 2007/08. Ce sont les puissances émergentes qui sont devenues les véritables « *banquiers* » du monde au point de déposséder parfois les pays pauvres notamment africains de leur bien le plus précieux, la terre⁵. On assiste en fait à un retournement du monde car les pays émergents achètent et investissent dans tout ce qui peut paraître aujourd'hui ressembler à des attributs de la puissance, puissance que détenaient justement les pays occidentaux il n'y a pas si longtemps encore (Delannoy, 2012). Pourtant, les pays émergents organisent leur solidarité, leur unité, et organisent leur défense sans négliger d'investir dans les compétences, les talents et dans la recherche et l'épanouissement du plus grand nombre. Tout ceci se fait selon des liens d'intérêts qui varient au fil du renforcement de la puissance économique des pays.

De nombreuses « *capacités productives* » occidentales mal gérées sont en train de devenir la propriété des firmes et pays émergents, offrant en cela des formes stratégiques nouvelles de la gouvernance. Alors, les stratégies affichées d'un monde plus solidaire et plus équitable que recouvrent le concept de « *gagnant-gagnant* », servent-elles simplement à endormir ceux des dirigeants africains qui n'ont pas pris la peine d'organiser leur stratégie à long-terme à des fins de défense des intérêts de leur population ? L'ordre mondial laissé en héritage par les anciennes puissances occidentales ne peut servir de modèle pour l'avenir de l'Afrique. Mais les options proposées par la Chine et certains pays émergents

5. Une partie de la crise politique à Madagascar trouve son origine dans la mise en concessions de près de 25 % du territoire à la Corée du sud.

pourraient se révéler n'être qu'un piège à moyen-terme si les termes de la négociation et du partenariat ne sont pas élaborés avec l'assentiment du peuple africain. L'approche non collective, non continentale, non régionale adoptée par les dirigeants africains laissent supposer que la prise de conscience sur les enjeux de puissance n'est pas encore à l'ordre du jour. Malheureusement, pour beaucoup de dirigeants africains, le seul enjeu qui compte demeure leur maintien au pouvoir, ce qui fait passer les enjeux de puissance au second plan (Agbobli, 2001).

La matérialité de la puissance nouvelle des pays émergents se retrouve dans le bouleversement dans les rangs des créanciers du monde (Carbonnier, 2012). Les nouveaux acquéreurs des capacités productives comme au demeurant les nouveaux donateurs au niveau de la coopération internationale au développement sont de plus en plus des pays émergents. Agissant auparavant en ordre dispersé et faisant face à un G7 intransigeant, les pays disposant de réserves internationales considérables et soucieux de jouer un rôle dans la gouvernance mondiale s'organisent comme de nouveaux pôles de puissance, mais aussi comme des pôles d'aide au développement. A ce jour (2013), les actions identifiées des pays émergents en Afrique sont marquées plus par des approches nationalistes que collectives. Mais les perspectives de création d'une banque des pays émergents⁶ pourraient changer la donne.

1.3 EMERGENCE: DEPLACEMENT ET MUTATION DE LA PUISSANCE ECONOMIQUE

La puissance économique mondiale est réellement en train de changer de camp. Il s'agit bien du retournement du monde. Pourtant les comportements stratégiques des nombreux dirigeants africains ne semblent pas changer. Pour beaucoup, il y a là une occasion inespérée de se prolonger au pouvoir sans avoir à recevoir des leçons de démocratie par des donneurs de leçons occidentaux, incapables de gérer leurs propres comptes publics.

Cela a commencé par de simples réunions triangulaires entre la Chine, l'Inde et la Russie entre les années 2002 et 2006. Cela se déroulait dans chacun des pays à tour de rôle. Le triangularisme a cédé la place au trilatéralisme entre 2006 et 2008 avec comme thème commun : l'intégration régionale et les problèmes de sécurité commune. On parlait à l'époque de RIC pour signifier Russie, Inde et Chine qui avait pris conscience de l'importance d'organiser leur économie de proximité dans la région d'Asie de l'Est et du Pacifique. Il fallait un mécanisme de concertation et ce fut le RIC.

6. Lors du 4e sommet des pays du BRICS, il a été décidé la création d'une banque d'investissement et de développement (la banque du Sud, ou la Banque des BRICS), un non-alignement et une défiance envers les pays occidentaux notamment la Banque mondiale et du FMI. Akqarra TV. « Les pays émergents veulent leur banque », 29 mars 2012, voir <http://www.youtube.com/watch?v=Knm5M3MUGqI>. Accédé le 5 novembre 2012.

Avec l'accroissement de ces puissances émergentes dans le monde, le principe du non-alignement et la volonté de former un groupe s'est naturellement imposé avec :

- les pays les plus grands en termes de population ;
- les pays disposant d'une croissance du PIB importante ;
- les pays engagés pour aller vers l'émergence économique.

C'est ainsi que le Brésil est venu s'ajouter au RIC pour former le BRIC. Bien que l'Afrique du sud ne présente pas les indicateurs économiques, la volonté d'assurer que chaque région en développement soit représentée au sein des pays du BRICS n'est pas étrangère à l'entrée de l'Afrique du sud qui a rejoint le BRIC pour former le BRICS à partir du 14 avril 2011. Si la logique stratégique est de concentrer en son sein tous les principaux centres de croissance économique dans le monde en dehors des pays du G7, d'autres pays présentant ce profil devraient être invités à rejoindre le club des BRICS.

Il y a réellement un véritable rejet de principe des approches économiques des pays du G7. En filigrane, il s'agit pour les BRICS d'offrir d'autres alternatives, d'autres modèles, d'autres espérances du futur. Rappelons tout de même qu'au moins 50 % de la population mondiale sont issues des pays du BRICS. Si l'on devait se fier uniquement à la population, les pays suivants pourraient être invités à rejoindre le BRICS : Algérie, Bangladesh, Corée du Sud, Egypte, Indonésie, Iran, Mexique, Nigeria, Pakistan, Philippines, Turquie et Vietnam. Si l'on rajoute le niveau des réserves, le niveau du solde extérieur de la balance courante, c'est-à-dire l'équilibre de la balance commerciale et des critères politiques propres aux BRICS, la liste des pays suivant est proposée à partir de la lecture des priorités des membres du BRICS, principalement la Chine (voir Tableau 1).

En réalité, les critères politiques sont essentiels pour intégrer les pays du BRICS car ce sont ces critères qui témoignent d'une vision de l'émergence d'un point de vue des pays émergents. En effet, les rapports produits par Goldman Sachs de 2001 (O'Neil, 2001) et 2003 (Wilson & Purushothaman, 2003) qui prédisaient un changement fondamental dans les répartitions des puissances économiques mondiales s'avèrent être d'une extrême pertinence. Pourtant, les critères d'émergence retenus ne permettent pas vraiment de témoigner de l'amélioration au sein de certaines économiques africaines. Cela ne permet pas non plus de distinguer entre les dirigeants africains qui annoncent l'émergence économique de leur pays comme s'il s'agissait de décréter l'émergence après des décennies d'une gouvernance politique et économique qui freinait ou s'opposait même à l'émergence.

Tableau 1 : EMERGENCE ET PARTICIPATION AU GROUPE DES BRICS
Quelques indicateurs utilisés par les dirigeants du groupe BRICS pour élargir le groupe, 2010

Pays	Population 2010 (En millions d'habitants)	Réserves internationales 2010 (en milliards de \$US)	Solde extérieur de la Balance courante 2010 (Exportation – Importation + revenus net + Transferts courants, en milliards de \$US)	Croissance économique** 2010/ 11/12/13 Changement annuel en % de la croissance du Produit intérieur brut (PIB)	Critères Politiques Affichés, 2010 (Partisans (P) ou Non-partisans (NP) des principes du Consensus de Washington, du libéralisme dérégulé et de l'ingérence dans les affaires intérieures des pays tiers.)	Membres potentiels du BRICS d'ici : A : 1 à 5 ans B : 6 à 10 ans C : 11 à 15 ans D : 16 à 20 ans (Classement A si les 4 critères sont positifs ou répondent aux intérêts stratégiques des pays formant le BRICS)
PAYS EN EMERGENCE POTENTIELLE						
Algérie	35	170,5	0,4	3,3/2,4/2,6/3,4	NP	A
Angola	19	19,7	7,4	5,3/5,1/5,0/5,7	P	A
Argentine	40	52,2	2,9	9,2/8,9/2,6/3,1	NP	A
Ghana	24	0,3	-2,7	8,0/14,4/8,2/7,8	P	B
Bengladesh	149	11,1	2,1	6,4/6,5/6,1/6,1	?	A
Colombie	46	28	-8,8	4,0/5,9/4,3/4,4	P	B
Corée du Sud	49	292,1	28,2	6,3/3,6/2,7/3,6	P	A
Egypte	81	37,0	-4,5	5,1/1,8/2,0/3,0	NP	B
Indonésie	240	96,2	5,6	6,2/6,5/6,0/6,3	NP	A
Iran	74	--	--	5,9/2,0/-0,9/0,8	NP	--
Mexique	113	120,5	-5,7	5,6/3,9/3,8/3,5	P	A
Malaisie	28	106,5	27,2	7,2/5,1/4,4/4,7	P	A
Maurice	1	0,3	-0,8	4,2/4,1/3,4/3,7	P	B
Nigeria	158	35,8	2,4	8,0/7,4/7,1/6,7	P	A
Pakistan	174	17,2	-1,3	3,1/3,0/3,7/3,3	P	B
Philippines	93	62,3	8,9	7,6/3,9/4,8/4,8	P	B
Kenya	41	4,3	-2,5	6,5/7,4/6,8/6,0	P	B
Kazakhstan	16	28,2	3,0	7,3/7,5/5,5/5,7	P	B
Thaïlande	69	172,0	13,1	7,8/0,1/5,6/6,0	P	A
Turquie	73	85,9	-47,1	9,2/8,5/3,0/3,5	P	B
Vietnam	87	12,4	-4,2	6,8/5,9/5,1/5,9	?	B
Venezuela	29	29,6	12,0	-1,5/4,2/5,7/3,3	4 NP, 8 P, 1 ?	A
Pays en émergence potentielle* susceptible d'être retenu comme BRICS élargi	Total population :1.324,3 Bengladesh, Egypte, Iran, Nigeria, Pakistan, Philippines, Thaïlande, Vietnam	Total Réserves : 1269,4 Algérie, Argentine, Indonésie, Malaisie, Philippines, Thaïlande, Turquie	7 Probabilités Angola, Indonésie, Malaisie, Philippines, Thaïlande, Venezuela	9 Probabilités Bengladesh, Ghana, Indonésie, Kazakhstan, Kenya, Malaisie, Nigeria, Thaïlande, Turquie, Vietnam	Probabilités pour tous les pays La Priorité est accordée aux pays ne souscrivant pas totalement aux préceptes du Consensus de Washington : Critères discrétionnaires.	8Probabilités :Algérie, Argentine, Bangladesh, Ghana Indonésie, Malaisie, Nigeria, Thaïlande, Turquie, Venezuela, Vietnam,
POUR REFERENCE : LES CINQ PAYS COMPOSANT LE GROUPE DES BRICS, 2010						
Afrique du Sud	50	43,8	-10,1	2,9/3,1/2,6/3,0	?	BRICS
Bésil	195	288,5	-47,3	7,5/2,7/1,5/4,0	NP	BRICS
Chine	1,338	2913,7	305,3	10,4/9,2/7,8/8,2	NP	BRICS
Inde	1.225	300,4	-51,7	10,1/6,8/4,9/6,0	NP	BRICS
Russie	142	479,2	70,2	4,3/4,3/3,7/3,8	NP	BRICS

Mais les rapports occidentaux ont tous le même biais, celui de ne jamais remettre en cause la position impérialiste, coloniale, dominatrice, postcoloniale, arrogante et finalement non-compétitive de l'évolution des approches occidentales en Afrique. Ces rapports pour la plupart reflètent plus la position politique des pays industriels occidentaux qui sont « *surpris* » de la rapidité avec laquelle les pays émergents sont en train de réussir le « *rattrapage économique* », le rattrapage étant compris avec les pays industriels servant de point de référence. Mais là aussi, c'est se tromper sur le fond. Les notions de compétitivité et d'impérialisme économiques ne peuvent être expliquées par ceux là-mêmes qui l'ont imposés au monde au cours des siècles passés. Aussi, il convient pour l'Afrique d'engager des études approfondies pour mieux comprendre les logiques à long-terme des pays émergents et plus particulièrement de la Chine.

L'Union européenne s'en est préoccupée dans un rapport mais uniquement sous l'angle de son manque à gagner en Afrique subsaharienne (Holslag et Al, 2007). Le rapport s'est concentré uniquement sur les ressources intéressant la Chine en Afrique et les politiques énergétiques y afférentes. La plupart des rapports des experts occidentaux font preuve d'une amnésie inquiétante sur la comparaison entre les prix réellement payés par les organisations occidentales publiques comme privées en Afrique et les prix offerts par les pays émergents dont la Chine. Sur la base d'une analyse comparative, c'est en fait la compétitivité des entreprises et des Gouvernements occidentaux qui sont graduellement remises en cause. Face à un déficit important dans la capacité à défendre des positions africaines allant dans le sens de l'intérêt des populations africaines et compte tenu du niveau inadéquat de la légitimité des dirigeants africains qui continuent à travailler avec la Chine en ordre dispersé, il n'est pas étonnant de constater une avancée tous azimuts de la Chine en Afrique. Il faut reconnaître que la Chine a réalisé en moins de 20 ans, ce que les pays Occidentaux n'ont pas nécessairement réalisés en 50 ans. Les changements sont visibles et réels notamment dans les infrastructures sur le terrain pour les pays africains les moins corrompus. Toutefois, il existe une perception de l'impérialisme qui tend à se muer en une perception du retour du colonialisme chinois en Afrique (Klare, 2012). Cela peut s'expliquer par la hausse des échanges commerciaux de 89 % entre 2010 et 2012.

Avec des investissements colossaux directs et en portefeuille pour accéder aux ressources énergétiques et les matières premières en général, la question mérite d'être posée sur certains gouvernements africains dont la survie dépend justement de l'appui indirect de la Chine et de ses entreprises. Tant que la capacité et la capabilité de l'Etat comme des entrepreneurs africains ne reposeront pas sur plus d'éthique et d'expertise, cette perception de l'envahissement de la Chine de l'Afrique restera palpable. Il faut donc revenir à certaines conceptions déviantes du leadership africain qui reposent sur le clientélisme où la compétence et l'efficacité ne se mesurent qu'à l'aune des rentrées immédiates de fonds (Kinzounza, 2010). La conséquence est que les approches de long-terme et les stratégies sont régulièrement et systématiquement

considérées comme une priorité seconde. La gouvernance se fait à court-terme, ce qui interdit toute planification sérieuse en matière d'industrialisation. Celle-ci ne peut se « développer » que grâce à l'apport des investisseurs étrangers alors que tout le maillage des petites et moyennes entreprises locales ne bénéficient pas d'incitations pour « performer » et sortir de l'informel.

Aussi, lorsque les pays du BRICS s'organisent pour faire du commerce sud-sud, le fondement de la création de richesses, de la création d'emplois et du pouvoir d'achat sont en voie de restauration. C'est une trajectoire qui devrait permettre de fonder un meilleur équilibre des rapports de puissance entre les acteurs mondiaux. Les dirigeants africains ne peuvent crier au scandale de la colonisation alors qu'ils et elles ne se sont pas organisés en conséquence. En guise d'exemple, les dirigeants africains en 60 ans sont les dirigeants qui ont le moins organisés et effectivement transférés de la souveraineté vers les communautés économiques sous-régionales ou continentales. De ce fait, ils ont du mal à négocier collectivement les termes de cette nouvelle gouvernance mondiale en formation en allant en rang dispersé, et appelée de manière erronée « *nationalisme* ».

Avec Le Tableau 1, il est possible de percevoir la nouvelle stratégie des BRICS fondée sur un marché de grande taille dans un espace régi par une certaine régulation acceptée de commun accord par les membres. Ne croyant que peu à la valeur opératoire des décisions prises dans le cadre sous-régional africain, aucune région africaine n'a été appelée à « intégrer » les groupes des BRICS. En ne corrigeant pas cette erreur, les pays africains seront considérés en fonction de leur taille en population avec en filigrane le marché potentiel pour les produits des pays émergents qui eux disposent d'une stratégie continentale d'accès au marché africain. La croissance économique soutenue apparaît comme un facteur déterminant d'une économie intermédiaire disposant alors d'une classe moyenne de sa population en augmentation stable. Ce pouvoir d'achat nouveau ne peut que favoriser les échanges et les débouchés pour la production excédentaire des BRICS. Au demeurant, la priorité à la taille de la population apparaît comme une approche cohérente de l'ancêtre du BRICS qu'était à l'origine la troïka RIC (Russie, Inde et Chine). Il fut à l'époque question de construire un « *groupe conscient de sa puissance avec comme objectif d'agir de concert sur des préoccupations communes* » (Stein, 2008).

Rappelons qu'en l'espèce, les cinq pays composant le groupe BRICS (Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud), servent de références pour ce qu'il convient de qualifier de « *puissances émergentes* ».en 2010, quatre pays sont classés parmi les 10 pays les plus puissants du monde et l'Afrique du Sud étaient classés au 25^e rang. Selon le FMI, ce groupe devrait représenter 40 % de la population mondiale et assurer plus de 61 % de la croissance mondiale avec des réserves internationales considérables. Aussi, avec des réserves de 4025,6 milliards de \$US pour 2 950 milliards d'habitants,

les pays du BRICS sont bien en passe de s'imposer comme le nouveau centre d'influence du monde avec un PIB de 11 221 milliards de \$US en 2011. Pour donner une image du « *rattrapage économique* » en cours, il convient de rappeler les écarts de la croissance économique avec la moyenne mondiale (Table 2).

	Pays en développement et émergents	Afrique subsaharienne	Afrique du nord et Moyen-Orient	Pays industrialisés
2010	+2,3	+0,2	+0,1	-2,1
2011	+2,4	+1,3	-0,5	-2,2
2012	+2,0	+1,7	+2,0	-2,0
2013	+2,0	+2,1	+0,0	-2,1
2017	+1,6	+1,2	-0,1	-2,0

Source: A partir de International Monetary Fund (2012). *World Economic Outlook, October 2012. Coping with High Debt and Sluggish Growth*. Washington D.C.: IMF, pp. 190.

Entre 2010 et 2017, les pays industrialisés risquent de n'avoir qu'une croissance faible, voire négative au point de ne pas pouvoir repasser la barre de la moyenne mondiale, ce contrairement aux pays en développement et émergents et plus particulièrement l'Afrique subsaharienne. Le problème de l'Afrique demeurera celui de la gouvernance et du leadership au service des populations ainsi que les inégalités de répartition des fruits de la croissance économique. Un défi qui suppose une rupture avec l'ensemble des pratiques clientélistes pour une concentration sur la recherche de l'efficacité avec des agglomérations de compétences. Cela ne peut se faire sans reposer sur l'industrialisation, notamment la maîtrise de l'agro-industrie, le lien gordien entre l'Agriculture, les mines et la transformation de la production.

Cette mutation-inversion des courbes de croissance économique trouve un début d'explication dans la logique de la division internationale du travail où les pays et les entités productives, que sont les entreprises, se sont spécialisés pour produire de manière compétitive. Cette recherche de l'avantage compétitif se résume souvent à produire à qualité égale, à des coûts plus faibles qu'ailleurs, dans le monde. Tous les facteurs de production sont alors mis en « *compétition* ». Cela a conduit à une course vers le bas des salaires et une spécialisation industrielle avec des surplus destinés presque exclusivement à l'exportation. Aussi, tous les pays ne peuvent suivre la même trajectoire, ni se spécialiser sur les mêmes produits et services au risque de d'être expulsés du marché par défaut de compétitivité. Il faut donc conjuguer les facteurs disponibles en proximité (matières premières et ressources humaines), souvent gratuit ou le moins cher et les combiner avec des agglomérations de compétences et du contenu technologiques, ce collectivement pour assurer une croissance économique durable. La répartition sous forme d'amélioration du produit intérieur brut par habitant pourrait donner une image déformée de la réalité africaine qui reste marquée par les inégalités importantes et des secteurs importants actifs dans l'informel.

2. MARGE ECONOMIQUE: IMPOSSIBLE EMERGENCE SANS CAPACITES PRODUCTIVES

Un nombre important des pays africains n'ont pas pu faire passer la grande majorité de leur population des classes pauvres à la classe moyenne. Toute l'Afrique est en train de payer le prix de cette stratégie erronée conduisant au mal-développement et à des inégalités bloquant la prospérité inclusive. Pourtant, le non-alignement politique aurait pu présager d'une certaine autonomie d'une gouvernance alternative devant conduire à l'émergence économique et à l'émancipation. De nombreux pays d'Asie du sud-est l'ont pourtant réussi, l'Afrique pas ! En réalité, le fait de se contenter d'être un « *marché émergent* » a fait oublier l'importance d'un processus interne d'organisation dynamique d'une économie émergente. Sept critères et indicateurs sont proposés pour déterminer l'état d'émergence géoéconomique. D'autres critères macro-économiques permettent de dresser un tableau de bord économique permettant de surveiller la transition vers l'émergence économique. Mais rien ne peut se faire sans une marge de manœuvre économique.

2.1 EMERGENCE ET EMANCIPATION: ENTRE NON ALIGNEMENT ET MAL-DEVELOPPEMENT

Mise en œuvre avec ou sans pression par les dirigeants africains, la notion d'émergence ne peut donc se limiter à son aspect politique, voire d'alignement sur des positions exogènes. L'émergence se confond alors avec la notion d'émancipation holistique et suppose un consensus dans le contrat de société partagé entre les populations et les dirigeants africains. Toutefois, cette confiance entre les dirigeants et les citoyens africains fait souvent défaut par de fait de l'absence fréquente de la « *vérité des urnes* ». Un des principaux malentendus stratégiques de la plupart des dirigeants africains est d'avoir collectivement entretenu une confusion entre la notion de décolonisation, d'indépendance politique et d'émancipation économique. Cette confusion a conduit à une neutralisation du principe de l'action. Cela a bâillonné la mise en œuvre des programmations stratégiques aux services des intérêts des populations africaines. Tout ce comportement et processus a permis de faire l'impasse sur l'industrialisation et l'entrepreneuriat alors que des espaces d'interventionnisme asymétrique étaient mis en place au service d'une oligarchie (Acemoglu & Robinson, 2012 et Freeland, 2012). De nombreux acteurs économiques l'ont compris et se sont réfugiés dans le secteur informel, qui soit-dit en passant arrive à créer jusqu'à 40 % des emplois, certes précaires, dans les pays africains.

C'est en définitive la notion d'émancipation économique qui permet de tourner définitivement et durablement les pages douloureuses de l'histoire africaine coloniale et postcoloniale. Il fallait donc s'affranchir des modèles occidentaux qu'ils reposent sur les approches britannique ou anglo-saxonne, française, portugaise, espagnol ou même arabo-musulman. L'Afrique qui a parlé de son unité politique et économique

depuis les années 1940 par la voie de Cheik Anta Diop (2000), n'a pas réussi à trouver un consensus ni en 1963 quand à sa mise en œuvre collective, ni en 2012 au niveau de l'Union africaine.

Malgré les importantes et multiples ressources de l'Afrique, ses dirigeants n'ont pas réussi collectivement à s'organiser pour structurer leur émancipation collective. La stratégie individuelle a fait disparaître l'urgence de la restauration de la conscience historique africaine. Cette déconstruction-reconstruction aurait permis de faire émerger des repères communs et des consensus sur des transferts de souveraineté. Ce sont ces transferts de souveraineté consentis et fondés sur la légitimité et la transparence qui auraient permis de convertir le gisement de ressources africaines en richesses inclusives et graduellement en puissance potentielle. Il faut donc constater que le logiciel d'émancipation des peuples dominés a rencontré de sérieuses difficultés tant externes qu'internes.

L'émancipation économique conçue sur la base d'une approche nationale n'a pas permis l'émergence de nombreux pays africaine. De nombreux Etats ont oublié de se constituer en Nations à partir de leur propre histoire africaine et non à partir des intérêts des puissances coloniales. Cette erreur stratégique a eu pour conséquence de « *supprimer* » l'industrialisation dans les fondements des politiques et stratégies économiques d'entités nationales, régionales ou continentales en Afrique. Il ne faut donc pas s'étonner qu'en acceptant le principe du « *domaine réservé* » dans sa gouvernance postcoloniale avec l'ex-puissance coloniale notamment en Afrique francophone, les dirigeants africains ont en fait organisé un espace stratégique fondée sur une extrême confidentialité des textes et des informations sur de nombreux domaines économiques constituant des fondamentaux pour l'émergence économique.

Ces domaines considérés comme « *particulièrement sensibles* » permettaient en toutes non-transparence de considérer comme prioritaire les intérêts étrangers aux dépens des intérêts des citoyens africains. Les Accords de coopération demeurent des sujets tabous et toute décision en la matière relève de la compétence unilatérale et exclusive des chefs d'Etats (Biyogo, 2011). Au-delà des Constitutions africaines régulièrement bafouées, il s'agit en l'espèce d'une cession secrète de la souveraineté économique des Africains. Cette cession se faisait essentiellement au profit d'Etats non-africains. Mais au cours des six décennies passées et compte tenu de l'affaiblissement de l'Etat occidental devenu extrêmement dépendant des acteurs transnationales privées, cette perte de souveraineté des Etats finit par être transférée en réalité à des acteurs multinationales et privées. Ces derniers, de par leur influence, finissaient par adosseraux puissances étatiques d'où ils sont originaires. Ils organisaient une sorte de gouvernance des « *intérêts bien compris* » avec les autorités africaines elles-mêmes bénéficiant en retour des produits de la corruption, qui faisaient passer par pertes

et profits les priorités à accorder à l'industrialisation et à l'émergence économique. Ces liens d'interdépendances incestueuses finissent par bloquer tout le système démocratique de l'alternance pacifique et transparente des élections, avec à la clé, des vérités des urnes falsifiées (Amaïzo, 2002).

La première conséquence de cette confusion auto-entretenu est que dans les années 1980, plus de la moitié des Etats africains étaient dirigés directement ou indirectement par un assemblage militaro-civil en Afrique. Certains n'hésitaient pas afficher le treillis, d'autres le troquaient contre l'habit civil, d'autres encore mettent en valeur des porte-paroles faisant office de chefs d'Etat. Ce système a tellement bien fonctionné que les générations des années 2000, soit 40 ans après les indépendances, se sont lancés dans un système de transfert générationnel de père en fils non sans avoir rajeunis les militaires, la force brute et violente qui structure le système d'organisation de la richesse nationale. Les revendications de la société civile ont émergé mais ont vite été réprimées avec un soutien actif ou discret des puissances postcoloniales. Les revendications démocratiques se sont alors heurtées à l'approche nationaliste des problèmes. Cela a eu pour conséquence de favoriser les accords secrets dits de « *défense* » où il fallait se défendre contre une population africaine ou des forces politiques alternatives qui risquaient de refonder les équilibres établis.

De fait, le maintien au pouvoir de nombreux dirigeants africains se monnaient par des transferts de souveraineté et de richesses du sol et du sous-sol vers les puissances occidentales. Ce rapport n'a d'ailleurs pas fondamentalement changé avec les pays émergents notamment la Chine. Ce dernier, sous le couvert du partenariat « *gagnant-gagnant* » et le « *non-interventionnisme* » dans les affaires internes des pays africains, satisfait pleinement les règles de partenariat voulus par les oligarchies, souvent clientélistes, qui tiennent les règnes du pouvoir. Les dirigeants africains structurés autour de système militaro-civils bénéficiant des appuis extérieurs autant des Etats que des entreprises multinationales ont choisi comme point d'ancrage, le nationalisme oligarchique, rejetant aux orties, l'intégration régionale et continentale effective, sauf dans les discours. Ces contraintes imposées parfois par la violence, la guerre et l'usurpation de la vérité des urnes ont systématiquement annihilé les velléités de démarrage et de protection de l'industrie locale au profit de la distribution des excédents des produits exogènes. Cette distribution, qui se fait parfois sous le couvert de l'aide au développement, des dons et de l'assistance technique, ne fonctionne que sur la base d'un retour direct sous forme de corruption pour les dirigeants africains et leurs réseaux clientélistes souvent ésotériques afin de garantir le secret. Mais mieux, l'aide au développement prolongé par des crédits de tous ordres (crédits fournisseurs, acheteurs, contre-garanties, etc.) finit alors par servir d'ajustement dans le pays donateur. Il n'était donc pas question d'industrialiser l'Afrique puisque les excédents de la productivité exogène venaient compenser les manquements locaux. Autrement dit, une bonne gouvernance dans ce contexte consistait à « empêcher » systématiquement l'émergence de l'industrie en Afrique.

Cependant, les surplus des produits excédentaires n'ont pas toujours répondu aux normes et surtout ne trouvaient plus de preneurs dans un marché compétitif de plus en plus mondialisé. Alors, il était commode d'exiger l'arrêt de toutes velléités de soutien à l'industrie et à l'entrepreneuriat. Du bout des lèvres, l'industrie était remplacée par « le partenariat avec le secteur privé » afin de satisfaire les grandes orientations onusiennes comme le millénaire pour le développement. Parfois, pour obtenir de l'aide bilatérale, des arrangements « secrets » permettaient le transfert des impôts des citoyens d'un pays occidental sous forme d'aide au développement vers des sociétés écoulant leurs surproduction, de qualité médiocre, voire dangereux, en Afrique. De là à soutenir le processus de neutralisation de l'industrialisation sous la forme de l'institutionnalisation d'un « *développement sans industrialisation* », il y a un pas qui a été dépassé. En effet, ils sont nombreux ces Etats africains qui ont choisi la « facilité » au point de se faire royalement payer pour accueillir sur le sol, à l'insu des populations, des déchets toxiques qui ouvrent grand le coût de l'externalité de l'aide au développement en Afrique.

Alors parler de l'efficacité de l'aide, sans relever ces contradictions, relève bien sûr de l'hypocrisie collective. Le paradoxe de toute cette architecture, car il s'agit bien d'un montage avec des partenaires consentants, échappent à l'entendement des populations africaines. Cette architecture doit nécessairement se pérenniser d'où la mise en place d'un système éliminant toute autodétermination du peuple dès lors que l'équipe qui devrait accéder au pouvoir sur des bases démocratiques ne convient pas aux puissances occidentales privées comme publiques. Le premier des interdits demeurent l'industrialisation et donc en fait l'émergence économique et en définitive, l'émancipation des peuples africains. Alors les concepts ambigus de « *solidarité* » sont élaborés par les autorités occidentales avec des ensembles associant les pays africains et les anciennes puissances postcoloniales. Les Accords de Yaoundé, de Lomé, de Cotonou et récemment de Partenariat économique sont des exemples qu'il convient de méditer à l'aune de la faiblesse des résultats en termes d'amélioration du commerce de biens et des services, d'échanges équilibrés et d'amélioration de la valeur ajoutée manufacturière des pays africains associés. Les résultats sont plutôt mitigés.

Tant que la stratégie du futur africain sera déterminée par l'image que les pays occidentaux et les entreprises occidentales s'en font, la corrélation entre industrialisation et émergence économique risque de s'inscrire dans des voies de déviations, voire d'impasses économiques non neutres. L'endettement généré, augmente la dépendance économique et détruit toutes velléités de la mise en place d'un processus d'industrialisation et de construction de la marge économique africaine. Il n'est pas sûr que des dirigeants structurés autour de groupes militaro-civils et contrôlant l'essentiel des capacités productives en partenariat avec des investisseurs peu adeptes de l'éthique dans les affaires, puissent renoncer à promouvoir leur « *nationalisme oligarchique* ». Il suffit de bien communiquer et de tromper défense de leurs

« *intérêts particuliers*. Ce sont les intérêts de l'oligarchie clientéliste qui prévalent d'abord avant ceux des intérêts nationaux et régionaux des peuples africains.

Si l'on rajoute le fait que sous prétexte de la pauvreté et de la rareté des ressources budgétaires, l'essentiel de l'information qui sert à la décision est collectée et organisée de manière parfois tellement aléatoire que cela peut constituer un véritable défi pour l'émergence économique des pays africains (Mban, 2012). Depuis, la croissance économique ne peut se pérenniser uniquement sur la base de l'échange des matières premières non transformées. Les transformations structurelles et stratégiques dans les capacités productives sont indispensables tant pour l'amélioration de la productivité que de l'agglomération des compétences.

Toutefois, l'identification et la levée des contraintes à l'industrialisation et à l'initiative privée ainsi que le manque de compréhension des acteurs publics en faveur de l'initiative privée se ressentent encore au niveau microéconomique (Dinh et Al., 2012). Cela a des conséquences directes sur la création d'emplois et la valorisation du pouvoir d'achat. Aussi, l'industrialisation ne peut se concevoir sans un changement holistique dans tous les autres secteurs adjacents notamment dans le secteur de la transmission du savoir, des intrants non transformés (matières premières), la circulation des biens et de l'information (infrastructure physique et digitale) et bien sûr le rôle de régulation et d'incitation de l'Etat. De nouvelles approches conjointes entre le secteur productif et l'Etat pourrait permettre de mettre fin aux décisions unilatérales en matière de fiscalité, un contrainte majeure en termes de compétitivité pour les structures productives.

Au cours des cinq décennies passées, le paradigme de l'import-substitution de la production nationale, le principe du protectionnisme sans objectif d'amélioration de la productivité et de la valeur ajoutée ainsi que la promotion du faible coût de la main d'œuvre n'ont pas fonctionné. L'Afrique n'as pas vraiment opté pour une autre alternative que la vente de matières premières non-transformées ou faiblement transformées. C'est en cela que les pays émergents se sont différenciés. Non seulement, ces pays émergents ont radicalement opté pour cette approche mais cette politique est devenue hautement volontariste. Cela a permis de dégager des excédents commerciaux substantiels qui ont été réinvestis dans les capacités et capabilités productives. Cet investissement dans le secteur productif ne s'est pas fait sans une distribution du pouvoir d'achat. Du coup, la création d'une classe moyenne prête à consommer et donc à aider à la relance de l'économie par la consommation s'est formée naturellement. C'est ce processus qui a été « *empêché* » en Afrique. Que ce soit aux Etats-Unis ou dans les pays africains, il est démontré que si les classes pauvres et moyennes voient leur pouvoir d'achat augmenter régulièrement, il n'y a aucune chance d'avoir des crises financières comme celle de 2007/8 (Stiglitz, 2012).

Par ailleurs, les pays émergents se sont spécialisés dans la chaîne de valeur notamment par le bas et le bas-gamme mais se sont rapidement organisés pour remonter la chaîne de valeurs, quitte à commencer à renvoyer vers l'Afrique les industries figurant au plancher de la chaîne de valeur comme la fabrication de chaussures en cuir en Ethiopie dès 2011. Par la suite, cette stratégie s'est poursuivie par la montée dans la chaîne de valeurs et dans sa diversification vers des biens et services à haute valeur ajoutée, ce qui a été décuplé avec le commerce électronique. Tout ceci a permis une amélioration régulière et pérenne du taux d'épargne élevé dans les pays émergents avec comme retombée l'amélioration du pouvoir d'achat des classes pauvres et moyennes. De plus, la conjonction de l'investissement étranger direct et le taux d'épargne d'élevé des populations des pays émergents a permis aussi d'attirer les investissements vers les pays émergents. Il n'est donc pas étonnant que ces pays sont pour l'essentiel devenus des « *ateliers de production* » du monde grâce à la logique de délocalisation des centres de production, mais aussi grâce à une maîtrise de leur capacité d'absorption. Ce phénomène n'a pas été remarqué dans la plupart des pays africains sauf peut-être en Tunisie, le Maroc, l'Egypte et l'Afrique du sud.

Mais, il faut reconnaître que la diffusion de la technologie et du contenu technologique vers les pays émergents par les grandes multinationales internationales a contribué à la formation structurée et professionnelle d'une agglomération de compétences et d'un tissu industriel. Le principe de la compétition et du partenariat intelligent a aussi permis de rappeler que rien ne serait possible sans un accompagnement de l'Etat. L'Etat doit être volontariste dans sa stratégie et dans la pratique. Une dichotomie entre les objectifs et l'opération perdure dans les pays africains au sud du Sahara sauf peut-être en Afrique du sud. S'il est difficile parfois pour l'Etat de choisir les secteurs porteurs, l'Etat ne doit jamais imposer ces secteurs sans tenir compte des avantages compétitifs du pays et surtout de l'intérêt des investisseurs étrangers. Lorsque les Etats africains choisissent la mise en place d'un système fiscal et un environnement des affaires favorables et prévisibles, les allocations sélectives de l'accès au crédit pour les entrepreneurs ne peuvent se limiter à favoriser uniquement les intérêts étrangers.

Mais comme en Suède et afin d'asseoir une capacité d'absorption, l'Etat peut aussi mettre l'accent sur le capital humain et la mise à niveau des compétences avec tout le processus de formation, de recherche et d'innovation tant au niveau du système éducatif, universitaire comme de la formation continue et dans l'entreprise. Aussi, croire que la stratégie du tout export peut réussir pour les pays d'Afrique subsahariens candidats à l'émergence serait une erreur grave de conséquence si cette stratégie ne repose pas d'abord sur l'économie de proximité (Amaïzo, 1998). Le développement extraverti et les balances commerciales et de paiements en déséquilibres récurrents qui supposent une fongibilité de l'aide budgétaire en provenance des pays occidentaux ne peuvent garantir une émancipation économique. Cela risque simplement de servir à organiser une émergence décalée dans le temps,

autrement dit une émergence rêvée mais non structurée pour enclencher un cycle vertueux de création et d'accumulation de richesses aux services des populations.

Les principaux pays d'Afrique cités ci-dessous ont régulièrement affichés leur volonté d'aller vers une émergence économique. La récurrence des déficits de la balance commerciale et du solde extérieur courant (balance des paiements) permet de douter des chances d'harmonisation des intentions et des actes posés par les autorités de ces pays (Tableau 3). Les pays comme l'Angola, le Congo, le Gabon et le Nigeria qui présente des soldes extérieur courant positif en 2013, sont aussi les pays où l'industrialisation est faible. La moyenne de l'Afrique subsaharienne avec -1,4 % du PIB reflète la difficulté à pérenniser une approche sans un véritable développement des capacités productives.

Régions et Pays :	2004-2008	2009	2010	2011	2012	2013
Emergence économique						
Afrique subsaharienne	0,8	-6,6	-4,9	-2,4	-1,6	-1,4
Zone Franc	1,5	-3,9	-2,2	-2,3	-2,3	-1,9
Afrique du sud	0,1	-5,3	-4,8	-4,6	-4,3	-3,7
Angola	8,3	-3,3	4,0	7,6	7,8	5,6
Congo (République du)	13,2	4,5	16,0	15,5	13,6	12,1
Gabon	9,2	7,5	3,0	2,1	5,1	3,9
Ghana	-8,3	-8,8	-9,5	-6,4	-6,7	-5,0
Kenya	-3,5	-6,0	-5,8	-5,3	-5,4	-5,0
Maurice	-4,2	-5,2	-3,9	-4,0	-3,8	-3,2
Nigeria	7,6	-9,4	-7,7	1,1	2,9	3,9
Rwanda	-10,1	-11,4	-13,2	-13,7	-11,8	-10,1
Sénégal	-5,8	-8,0	-7,8	-8,3	-7,9	-6,5

Source: International Monetary Fund (2012). *Regional Economic Outlook, April 2012*. Washington D.C.: IMF, pp. 97.

En considérant uniquement le solde extérieur courant effectif, c'est-à-dire en excluant les dons reçus qui peuvent apparaître comme des formes d'ingérence et de dépendance, il est possible de se faire une idée de la capacité d'un pays ou région à organiser stratégiquement et structurellement une partie importante de sa marge économique devant fonder et financer son volontarisme politique vers l'émergence économique. Les pays suivants Angola, Congo, Gabon, Nigeria sont ceux qui présentent les meilleures chances d'évoluer vers une forme de souveraineté économique. Cela veut dire que si la gouvernance économique pratiquée ne se fait pas au service des populations mais des intérêts étrangers et exogènes à l'espace physique du pays en question, les chances d'évoluer vers l'émergence économique pourraient être compromises. Pourtant, c'est cette marge économique qui permet de crédibiliser les discours des autorités politiques décidées à transformer leur pays en économie émergente au cours des 5 à 10 années à venir.

Pour les autres pays, il est clair qu'une partie importante d'un volontarisme affiché devra se faire grâce à des investissements étrangers et les conditionnalités que cela sous-tend. Il est utile de s'appesantir sur la capacité d'un pays ou région à

équilibrer sa balance commerciale des biens (ou marchandises). Cela permet aussi de prendre en considération la capacité productive. Il sera nécessaire à terme de prendre en compte la balance commerciale intégrant les biens et les services. Le fait de constater que la région Afrique subsaharienne dispose d'une balance commerciale des biens positive alors que cette les pays membres de cette région n'arrivent pas collectivement à se hisser au niveau des principaux critères de l'émergence économique sauf l'Afrique du sud, est un paradoxe. Il en est de même pour la zone franc. Aussi, il existe des dépendances et des faiblesses structurelles qu'il convient d'identifier malgré le solde structurellement positif de la balance commerciale des biens en Afrique subsaharienne (Tableau 4). En proposant sept critères pour déterminer l'émergence économique, il sera possible de mieux comprendre les difficultés des économies d'Afrique subsaharienne de s'organiser collectivement pour organiser leur émergence économique. Cela suppose des transferts de souveraineté que les dirigeants de ces pays ne sont pas disposés à concéder en actuellement.

Tableau 4 : Afrique subsaharienne 2004-2013 : Solde de la Balance commerciale (biens uniquement)
En pourcentage du Produit intérieur brut (PIB)

Régions et Pays :	2004-2008	2009	2010	2011	2012	2013
Emergence économique						
Afrique subsaharienne	7,2	2,6	4,2	5,6	6,0	5,2
Zone Franc	14,8	7,6	10,1	13,7	12,8	13,2
Afrique du sud	-0,1	0,1	1,0	0,6	-0,5	-0,6
Angola	53,5	25,2	42,5	41,8	44,1	37,9
Congo (République du)	52,7	41,0	52,2	50,6	45,1	44,5
Gabon	44,8	31,7	36,3	41,5	41,9	35,9
Ghana	-14,9	-8,6	-9,2	-8,6	-5,7	-4,7
Kenya	-14,2	-16,4	-19,4	-23,5	-20,0	-18,3
Maurice	-15,2	-17,6	-19,5	-20,2	-22,7	-22,5
Nigeria	22,9	15,2	10,4	14,6	15,5	13,2
Rwanda	-10,2	-14,7	-14,1	-19,0	-18,3	-15,4
Sénégal	-18,4	-15,9	-15,4	-16,8	-18,0	-18,2

Source: International Monetary Fund (2012). *Regional Economic Outlook, April 2012*. Washington D.C.: IMF, pp. 106.

En considérant uniquement la marge commerciale à partir des biens et non les services, il est possible de se faire une idée de la capacité d'un pays ou région à influencer en sa faveur lors des négociations « gagnant-gagnant ». Les pays comme l'Angola, le Congo et le Nigeria émergent clairement mais paradoxalement, en les associant avec d'autres critères de l'émergence économique définis en l'espèce, ces pays apparaissent en déphasage notamment en rapport avec les pays comme la Colombie, la Corée du sud, l'Indonésie, le Mexique, la Turquie, le Kazakhstan, la Thaïlande et le Vietnam. Ces derniers pays sont considérés en 2012/2013 comme les pays présentant les meilleures caractéristiques d'évolution rapide vers l'émergence et susceptible d'ailleurs d'intégrer le groupe des BRICS. Paradoxalement aujourd'hui en 2013, c'est bien l'amélioration au niveau de la création d'emplois, l'amélioration des opportunités offertes pour créer de la richesse, et la capacité à juguler le chômage qui semblent caractériser les nouveaux pays émergents (Amaïzo, 2011).

Au total, entre extraversion, division du travail, et exportations dans un espace global orienté vers le libéralisme sélectif entrecoupé de protectionnisme subtil,

l'émergence économique des pays dits émergents s'est soldée surtout par une nouvelle forme de dépendance liée à la dépendance commerciale sur les marchés globaux. D'ailleurs, cela a souvent entraîné des dépendances financières quand ce ne sont pas les crises financières liées à la dérégulation et la non-prévisibilité des règles et du marché qui finissent par servir de point de repères. En effet, une simple contraction des échanges commerciaux mondiaux peuvent mettre en difficulté non seulement des entreprises, mais des Etats. Cette fragilité est une caractéristique non pas uniquement des économies émergentes mais aussi des économies industrialisées qui sont celles qui ont le plus souffert de la crise financière de 2007/2008 justement du fait de leur trop grande intégration et interdépendance (Amaïzo, 2010).

Ces nouveaux déséquilibres peuvent devenir alarmants dès lors que cela génère d'importants désordres sociaux et humains avec en filigrane les inégalités d'une part, entre les populations d'un même pays, le cas de l'Inde vient à l'esprit, et d'autre part, entre les populations de pays ou régions différentes. Mais d'autres disparités sont en train d'émerger et peuvent constituer des risques importants d'implosion. Il s'agit des disparités entre les populations urbaines et les populations rurales, entre les populations ayant bénéficié d'un accès au savoir et au savoir-faire et celles qui en ont été privées ou ne peuvent pas y accéder, ne serait-ce qu'à l'éducation de base.

Ce dualisme multipolaire n'est que le reflet de la dialectique structurant entre le secteur progressiste doté d'agilité et un secteur conservateur qui ne manque d'ailleurs pas de s'enliser dans la pauvreté. Faut-il rappeler que le taux de croissance moyen de la population urbaine entre 1990 et 2010 était de 3,9 % pour l'Afrique subsaharienne et de 2,2 % pour l'Afrique du Nord et le Moyen-Orient bien au-dessus de la moyenne mondiale de 2,0 %. Ne pas prendre conscience de ce danger pour les pays africains est un problème qui se reflète dans le manque d'anticipations dans les visions industrielles de l'Afrique. Cela témoigne aussi d'une absence de vision organisée de la décentralisation des capacités productives et de la réalité des infrastructures de communication dans les pays concernés. L'Afrique du sud avec un taux de croissance moyen de la population de 2,1 %, la Chine avec 2,5 % et l'Inde avec 2,3 % rencontrent des difficultés alors que le Brésil avec 1,4 % et la Russie avec -0,1 % semblent avoir pris en compte ces éléments dans leur stratégie d'organisation spatiale du territoire en termes de capacités productives et agglomération des compétences.

Pour l'Afrique subsaharienne, le nombre de la population qui vit dans les grandes villes est passé de 11 % de la population totale en 1990 à 14 % en 2010 et pour l'Afrique du Nord et le Moyen-Orient, elle s'est stabilisée avec 20 % de la population totale entre les deux périodes. La moyenne mondiale assez élevée est passée de 17 % de la population totale à 20 % (World Bank, 2012 : 186-188). Le mal-développement reste donc d'actualité et les efforts pour corriger cette tendance suppose une prise

de conscience des pays émergents ou ceux qui aspirent à le devenir. Cela est d'autant plus nécessaire que le mal-développement est devenu un instrument de la capacité de nuisance et donc de retard de développement que certains Etats industrialisés utilisent pour limiter le processus de « *ratrapage économique* » fondée sur une conception asymétrique et belliqueuse des rapports humains. En optant pour des options fondées sur le « *solidarisme* », l'Afrique peut influencer la nouvelle architecture mondiale de la souveraineté économique (Amaïzo, 2010).

Avec un nombre impressionnant et en augmentation de personnes éduquées et formées, l'Inde compterait environ 350 millions de personnes analphabètes, 300 millions de pauvres en 2010 et fait partie des pays émergents. Il s'agit d'environ 29,8 % de la population indienne qui vivrait en dessous du seuil de pauvreté défini au niveau national (World Bank, 2012 : 66). En référence aux critères internationaux des Objectifs pour le Millénaire du développement des Nations Unies, plus de 68,7 % de la population indienne vivraient avec moins de 2 \$US par jour en 2010. En comparaison et pour la même année, ce seuil est de 84,5 % pour le Nigeria, et 29,8 % pour la Chine (World Bank, 2012 : 69-71). Un solde structurellement négatif de la balance commerciale avec une part faible des produits manufacturiers dans le total des exportations pourraient expliquer le manque d'intérêts et de volonté réelle de soutien au processus d'industrialisation en Afrique. Rappelons qu'entre 2000 et 2010, la part des produits manufacturiers dans le total des exportations de marchandises en Afrique subsaharienne n'a pas progressé stagnant à 31 % au cours des deux années de référence (World Bank, 2012 : 228).

2.2 AFRIQUE : MARCHÉS OU ECONOMIES ÉMERGENTES

S'il est difficile de remettre en cause la réalité de la notion d'émergence, il est plus facile d'y voir des logiques d'intérêts contradictoires à partir de la qualification de l'espace auquel s'applique ce concept. Autrement dit, il faut bien reconnaître une surprise et une réaction de la part des puissances occidentales industrielles à voir une nouvelle structure qu'est le BRIC se positionner comme un contre-pouvoir à leur toute puissance. Aussi, au lieu d'y voir une simple menace, les représentants de ces pays ont préféré y voir une opportunité nouvelle d'étendre leur marché et leur capacité de production. La notion d'économie émergente ne prévalait dans les années 2000 alors qu'il s'agissait justement d'émergence économique 20 ans avant l'émergence des pays dits émergents d'Asie du sud-est comme Taiwan, Singapour, Corée du sud qualifiés de « *Dragons ou de Tigres* ». Toutefois, du point de vue des pays occidentaux, c'est la notion de *marché émergent* qui fut privilégiée, distinguant ainsi les pays industrialisés qui optent d'ailleurs de plus en plus souvent pour l'appellation « *pays développés* ».

La position effective des pays émergents change. Leurs poids et influences sont en constante augmentation au point de forcer à un rééquilibrage des rapports de force et un arrêt aux abus de pouvoir des pays industriels. Selon cette nouvelle puissance repose sur une gouvernance meilleure que celle des pays industrialisés en matière de commerce international (Kateb, 2011). Les pays émergents en viennent à soutenir la croissance mondiale et d'être résilients lors de la crise financière 2007/8 initiée aux Etats-Unis par une dérégulation excessive. C'est ainsi que la conception très « *occidentalisée* » de la notion d'émergence considérant l'espace non occidental comme un marché potentiel s'est propagé à partir des crises financières et de la globalisation financière des années 1980.

Face à des besoins de financement des Etats de plus en plus important, il fallait absolument d'abord mettre fin à la segmentation des marchés notamment le marché monétaire, le marché boursier, le marché des capitaux et le marché des biens et services. Seul le marché des individus a été discriminé avec une préférence pour les compétences « *autorisées* » à circuler alors que la non-compétence se faisait à partir de choix sélectifs des mêmes pays occidentaux. La vitesse de circulation sur ces marchés s'est accélérée grâce aux nouvelles technologies de l'information et l'automatisation des prises de décisions sur les marchés boursiers grâce aux ordinateurs. Cette conjonction de facteurs s'est soldée par une véritable déconnexion entre le monde de la finance et le monde de la production. L'économie virtuelle n'avait quasiment plus de corrélation avec l'économie réelle, ce d'autant que la dérégulation et les opérations hors-bilan des grandes institutions financières étaient caractérisées par une manque de transparence, toléré par les Etats industrialisés. Au final, la globalisation financière avait pour objectif de favoriser un meilleur accès des entreprises au financement.

En réalité, c'est surtout les Etats qui se sont retrouvés les premiers à abuser du système en recourant à des financements de leur balance de paiements déficitaires. Cette facilité de financement facile, adossée à une forme de désintermédiation et ré-intermédiation, faisait transférer les pouvoirs des Banques centrales nationales vers les banques centrales régionales ou fédérales. Celles-ci ne pouvaient plus financer directement le déficit des balances de paiement des Etats sous le couvert de leur indépendance. En réalité, les banques centrales se sont retrouvées prises au piège de la création monétaire pour les Etats, ce qui du fait de ses limites statutaires conduisaient donc irrémédiablement les Etats occidentaux à aller chercher le besoin de financement complémentaire au niveau des marchés, non sans payer des taux intérêts supplémentaires agissant comme un transfert des recettes fiscales vers les opérateurs privés du marché des capitaux.

C'est cette forme de la mondialisation financière qui a conduit à aller chercher auprès des pays disposant de réserves internationales importantes et d'un solde des

balances courantes comme des balances extérieures positives, un complément de financement. De manière concomitante et face à une concurrence entre eux-mêmes, les pays industrialisés, en voie d'endettement accéléré, ont choisi de transférer partiellement leur technologie, leur industrie et savoir-faire vers les pays émergents, non sans que ces derniers n'aient posé de manière restrictive et stratégique, leur condition draconienne d'accès à leur marché (transfert de technologie, partenariat obligatoire avec un investisseur local, majorité au niveau du conseil d'administration, réciprocité partielle dans l'accès aux marchés des pays occidentaux, etc.). Cette nouvelle forme d'interopérabilité ne s'est pas réalisée en Afrique sauf peut-être pour quelques pays d'Afrique du nord sous la forme de délocalisation ou l'Afrique du sud, sous la forme de la fin des embargos commercial de leurs produits suite à la fin de l'Apartheid. L'émergence pour les pays occidentaux industrialisés rimait donc bien avec la recherche de marchés émergents et moins avec la montée en phase d'économie émergente disposant d'une souveraineté économique de plus en plus importante. Ce quiproquo explique les nombreuses contradictions entre le monde industriel et le monde émergent.

Compte tenu du retournement des rapports de forces au plan des échanges, le concept « *occidentalisé* » associant pays émergent et « *marché émergent* » n'a pas réussi à s'imposer aux pays émergents. Ces derniers ont vite compris qu'il fallait « *rendre opaque sa capacité à organiser sa souveraineté* » pour éviter toute nuisance externe et asseoir ses propres objectifs. Du coup, pour les pays en émergence, le concept d'« *économie émergente* » ne pouvait être équivalent à celle de marchés émergents. C'est aussi une façon d'échapper au principe de volatilité sous-jacent à la notion de « *marché émergent* », qui repose malgré tout sur un apriori impérialiste et même colonial dans la mesure où il s'agit pour les pays occidentaux d'inonder les marchés des pays émergents tout en s'assurant par un jeu subtil de protectionnisme tarifaire et non-tarifaire un gain en tant qu'apporteur de capital et de technologie. Mais avec la nouvelle politique de lutte contre la corruption et de recentrage d'une croissance basée sur l'amélioration du pouvoir d'achat des populations et le soutien de l'économie par la consommation interne, les pays émergents, la Chine en particulier, risquent de soutenir l'innovation de leurs petites et moyennes entreprises, grandir en agilité et compte tenu des avantages compétitifs existants comme le coût des ressources humaines, les facilités liées aux infrastructures, la priorité au marché de proximité et décentralisé, l'appui de l'Etat par une fiscalité incitative et un crédit favorisant l'initiative, etc.).

Indubitablement, au sein des pays émergents notamment ceux formant actuellement le BRICS, il n'est pas question de positionner les pays émergents comme des marchés émergents mais comme des économies émergentes.

D'après le dictionnaire *Investopedia* et selon la société financière internationale (SFI), la structure privée du Groupe de la Banque mondiale, une économie d'un

marché émergent (EME) se définit comme « une économie à faible ou moyen revenu par habitant ». Les pays émergents représentaient, environ 80 % de la population mondiale et 20 % des économies du monde. Le terme de *marché émergent* est attribué à A. W. Van Agtmael dès 2001 (Van Agtmael, 2007). La confusion est allègrement entretenue alors avec le terme « économie émergente » ou « pays émergent » qui se caractérise par « un revenu intermédiaire supérieur aux pays les moins avancés, inférieur aux revenus des économies des pays riches, notamment ceux membres de l'Organisations pour la Coopération et le Développement Economiques (OCDE), une ouverture économique au reste du monde, des transformations structurelles et institutionnelles de grande ampleur et un fort potentiel de croissance ». En mettant l'accent sur la notion de pays au lieu d'économie, l'accent est mis sur le fait que le produit intérieur brut par habitant doit nécessairement être inférieur à celui des pays industrialisés et que les pays émergents doivent se caractériser par une croissance économique accélérée et un niveau de vie ainsi que les structures économiques convergents vers ceux des pays industrialisés. Il se caractérise d'abord par des économies à croissance rapide. En réalité, une économie émergente est simplement une économie qui améliore très nettement, ce en moins de 15-20 ans, le niveau de vie de sa population, notamment par une offre diversifiée de produits et services et un pouvoir d'achat décent permettant d'accéder à cette offre.

L'injection de capitaux dans l'économie réelle sous la forme d'investissements étrangers directs n'est pas sans risques. Les investisseurs ne sont pas à l'abri de cas de force majeure comme des crises (guerres externes ou internes, crise socio-politique, etc.) ou tout simplement des changements de gouvernements mettant en cause la prévisibilité de l'environnement de la régulation surtout si des renégociations de contrats avortés se soldent par des nationalisations suivis d'expropriations. Des crises des marchés financiers ne sont pas non plus à écarter avec des possibilités de pertes sèches liées à un effondrement des marchés boursiers par exemple.

Une augmentation rapide de l'attractabilité des investisseurs étrangers comme locaux, - en direct ou en portefeuille - constitue une autre caractéristique d'une économie émergente. L'attractabilité limitée uniquement aux investissements en portefeuille notamment de court terme n'est pas un signe déterminant. Il s'agirait alors de formes ponctuelles d'expansionnisme capitalistique de placements de fonds à court terme (hot money) qui peuvent d'ailleurs quitter aussi rapidement qu'ils sont entrés ces pays. La crise asiatique de 1997, occasionnée par la sortie de capitaux importants investis à court-terme au niveau des Etats, a pris de court ces derniers, contraints de céder des pans entiers de leur économie. Cette méprise sur les intentions des investisseurs a servi de leçon dans la région Asie et s'est traduite par une montée en puissance des relations intra-pays asiatiques notamment au sein de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE ou ASEAN en anglais).

Les dirigeants de cette région ont compris la leçon de la crise financière de 1997. Tout en acceptant leur part de responsabilités, ils ont compris que l'arrivée massive de capitaux « chauds » et externe à la zone peut faire partie intégrante d'une stratégie de nuisance ou de neutralisation des économies émergentes. Aussi, la nouvelle stratégie de ces pays s'est focalisée sur l'attractabilité des capitaux de long-terme et la négociation des conditions d'accès aux marchés des pays émergents en Asie pour les biens et services. En contrepartie, c'est le transfert de technologie, l'amélioration des compétences et leur redéploiement pour d'autres activités de développement et de création de richesses qui servent de soubassement à un volontarisme stratégique conduisant à réussir à sortir plusieurs millions de personnes de la pauvreté et du secteur agricole. Aujourd'hui, le nouveau défi est d'assurer une stabilité, voire une augmentation du pouvoir d'achat et une lutte contre les inégalités et la corruption qui fondent les nouvelles stratégies économiques à long terme. C'est donc tout cet ensemble de politiques et de pratiques qui contribue à une véritable réduction des écarts entre les économies industrialisées et les économies émergentes.

Pourtant, toutes ces caractéristiques et définitions de la notion d'émergence économique font fi de la dynamique interne politique et économique qui sous-tend les trajectoires de ces pays d'où d'ailleurs leur diversité en termes d'indicateurs économiques. Aussi, faut-il prendre en considération une définition politique de la notion d'émergence économique en la mettant en corrélation avec la notion de pays ou économiques non-alignés.

C'est en 1954 à Colombo que le Premier ministre indien de l'époque, Nehru prononça dans son discours le terme « *non-alignement* ». Il a défini les cinq piliers des relations sino-indiennes qui deviendront plus tard les principes du « *mouvement des pays non-alignés* » dont la constitution remonte à la Conférence de Bandung en 1955 en Indonésie, à l'Ouest de l'île de Java. La caractéristique de ce mouvement notamment lors de l'émergence des pays dits « *émergents* » est d'avoir « refusé de suivre les injonctions et directives des pays et institutions prônant la mise en œuvre du « *consensus de Washington* » car contraire, voire préjudiciable aux intérêts de ses membres. C'est ainsi que les conseils des organisations comme le Fonds monétaire international, le Groupe de la Banque mondiale et l'Organisation mondiale du Commerce (le GATT à l'époque) dont les conseils d'administration sont dominés par les pays industrialisés occidentaux, sont systématiquement réévalués en fonction des intérêts des pays émergents et non en fonction de ceux des pays occidentaux majoritaires dans les conseils d'administration de ces institutions. Souvent dans la pratique, les conseils de ces institutions sont purement et simplement rejetés.

C'est paradoxalement cette stratégie de défiance envers l'Occident qui a réussi. En refusant de n'être qu'un « *marchés émergents* » pour les pays occidentaux, les pays en émergence issues du bloc des non-alignés ont réussi à imposer graduellement la notion

d'économie émergente. Les enjeux de puissance mondiale ne sont plus déterminés uniquement par les pays occidentaux industrialisés (Vercueil, 2010 ; Jaffrelot, 2008). Par ailleurs, avec la prise de conscience grandissante, les esprits nationalistes ou régionalistes prennent le dessus. La priorité est donnée au développement d'une économie de proximité et locale avant la satisfaction des exigences des économies occidentales ou même de l'économie mondiale. Ce phénomène se caractérise par le refus de la désappropriation des titres de propriétés. Malheureusement, ce point n'est pas suffisamment pris en compte par les dirigeants africains qui ont opté souvent pour la vente des terres et des capacités productives en Afrique, stratégie que les dirigeants asiatiques et latino-américains ont systématiquement rejetée collectivement et individuellement dès lors qu'ils ont pris conscience de leur état d'émergence. Cette prise de conscience collective ne semble pas avoir encore pris corps en Afrique. Du moment où la Commission de l'Union africaine et les communautés économiques sous-régionales continueront à fonctionner comme un « *secrétariat* » pour des chefs d'Etat africains réfractaires à l'idée de transfert de souveraineté, il sera difficile pour l'Afrique, pris collectivement, de parler d'émergence et d'émancipation sans que mal-développement et souveraineté n'évoluent de manière inversement proportionnelle.

C'est paradoxalement cette évolution non sollicitée de l'Afrique qui pourrait conduire à un décalage de l'émergence économique de l'Afrique. En effet, si les dirigeants africains continuent de se contenter de n'être qu'un « *marché émergent* » au lieu d'organiser le pays pour devenir une « *économie émergente* », il y a fort à parier que les investisseurs étrangers, publics comme privés, ne tarderont pas à devenir propriétaires de pans entiers de l'espace et des richesses africains dès lors que les terres africaines sont offerts aux plus offrants quels que soient les arrangements concessionnels signés. L'absence de transparence dans les contrats et le nombre élevés des entreprises transnationales qui ne déclarent pas ou que partiellement leurs transferts officiels (profits, fiscalité, et avantages divers) pourraient aussi contribuer au fait que la prise de conscience de la perte de propriété d'une grande partie du sol africain pourrait émerger comme une surprise pour les Africains eux-mêmes.

La gouvernance passée et présente et les annonces de nombreux dirigeants africains qui fondent le futur de l'Afrique sera la « *nouvelle frontière* » ou un « *pôle de développement* » (CEA, 2012) au cours de ce 21^e siècle pourrait se révéler n'être qu'un mirage liée à la confusion entre une Afrique conçue par les autres comme un simple marché émergent et non comme une véritable économie émergente. L'agilité des acteurs du marché mondial face aux conservatismes des pratiques décisionnelles en Afrique, sans compter les pesanteurs et les bureaucraties, pourraient malheureusement contribuer à ne pas éloigner l'Afrique des perspectives de lendemains difficiles surtout si les inégalités s'accroissent encore plus qu'aujourd'hui. C'est encore les populations qui risquent de souffrir d'un mal-développement où les inégalités entre la classe moyenne africaine considérée comme simple variable d'ajustement

des économies non africaines et les classes pauvres pourraient ouvrir la voie à des violences sociales et économiques sans précédent.

2.3 SEPT CRITERES POUR DETERMINER L'ETAT D'EMERGENCE GEOECONOMIQUE

Selon les critères ou indicateurs retenus, le concept d'émergence économique peut recouvrir plusieurs situations et faire émerger différents pays comme étant en émergence. Le principal constat est que malgré l'émergence de certains pays, les populations restent en marge. Cela est d'autant plus évident lorsque les pays en question sont considérés par le monde occidental comme étant des « *marchés émergents* ». Pour ne pas tomber dans le piège des visions non-neutres des pays occidentaux en appliquant les critères du Fonds monétaire international servant à dessiner la carte des « *marchés émergents* », il a été choisi de s'aligner sur le paradigme de l'afrocentricité pour sélectionner les critères permettant de caractériser les économies émergentes. Il est apparu indispensable que l'Afrique détermine ses propres critères pour échapper aux approches occidendo-centriste ou eurocentriste.

Il est question d'ici 2020 d'avoir une meilleure distribution du pouvoir d'achat en inversant la tendance à la course vers le bas des salaires et revenus dans les pays en développement et émergents. Ce rattrapage de pouvoir d'achat devrait créer un groupe de futurs consommateurs, cibles favorisées des investisseurs étrangers et nationaux. Le fait pour le monde occidental de considérer que la notion d'émergence se confond systématiquement avec une comparaison et un rattrapage des pays industrialisés doit aussi être rétrogradé en priorité seconde.

En effet, ce sont les puissances émergentes qui changent le monde de nos jours. Ils sont devenus non seulement les premiers fournisseurs de crédit dans le monde mais sont de fait les premiers créanciers du monde occidental qui continue à vivre au-dessus de ses moyens. En Afrique, ils ne se contentent pas d'apporter un soutien financier mais améliorent l'infrastructure tout en rachetant ou louant une partie importante des terres en Afrique. La politique affichée consiste à aller vers un monde plus juste et plus équilibré. Ce dernier aspect intéresse l'Afrique au premier chef. Cela a des avantages et des inconvénients. Les pays émergents permettent à l'Afrique de s'organiser collectivement en opposition ou alternative à la puissance occidentale. Mais, ce sont aussi ces pays émergents qui soutiennent les régimes dictatoriaux ou ne reposant pas sur la vérité des urnes en Afrique en leur fournissant, entre autres, l'accès aux armes, aux biens de consommation à des prix compétitifs, permettant ainsi aussi à certains dirigeants africains indécents de procéder à des distributions massives et gratuites pour acheter les consciences et les voix lors des simulacres d'élection. Ce sont aussi ces puissances émergentes qui sauvent, au gré de leurs intérêts, des pans entiers de l'industrie en défaillance en Occident.

Bref, les pays émergents sont en train de mettre fin à l'hégémonie de plusieurs siècles du monde occidental tout en organisant au plan économique, des rapprochements avec les pays du sud, africains en particulier (Delannoy, 2012). Au plan conceptuel, c'est aussi une véritable déstabilisation du fameux « *Consensus de Washington* » sur lequel reposait et se justifiait les politiques inégalitaires, brutales et clientélistes des grandes institutions financières internationales œuvrant comme des éclaireurs sans vision du monde Occidental. Les pays émergents refusent de n'être qu'un simple marché pour le monde occidental et s'organisent avec ceux d'entre eux qui sont volontaires, à s'organiser en marge du Consensus de Washington.

L'objectif poursuivi pour les pays africains en voie d'émergence n'est pas de « *rattraper* » les pays industrialisés mais de s'organiser pour qu'une grande partie de leurs populations et leurs gouvernements puissent s'émanciper de la tutelle occidentale tout en trouvant la voie alternative de l'épanouissement économique. Ceci n'est justement pas équivalent à une simple croissance du produit intérieur brut par habitant ou une convergence du pouvoir d'achat avec les pays riches et industrialisés.

Sept critères interdépendants et cumulatifs ont été retenus ici pour caractériser l'émergence économique d'un point de vue afrocentrique. Ces critères ne permettent pas de refléter le dynamisme de l'ensemble des secteurs. Aussi, en prenant conscience des limites de cette méthode, le choix des critères s'est fait en connaissance de cause et reposent sur la disponibilité des statistiques. Rappelons que la liste n'est pas exhaustive et que les 7 critères suivants sont proposés :

2.3.1 La croissance accélérée de l'économie : celle-ci est manifestée par la croissance du produit intérieur brut (PIB). Ce PIB doit être supérieur au PIB moyen d'un espace ou d'un secteur. Aussi les comparaisons se font-ils en fonction des intérêts et objectifs recherchés. Mais il est suggéré de comparer le PIB du pays sélectionné ou de la région choisie et s'assurer, ce sur une période longue d'un minimum de 5 ans que le PIB est bien supérieur à la moyenne mondiale, la moyenne du continent africain ou de la partie subsaharienne, la moyenne du ou des communautés économiques sous-régionales. Mais c'est le fait d'avoir un PIB d'un pays supérieur, si possible sur une durée moyenne de 5 ans, au PIB moyen des pays formant le BRICS qui permet d'affirmer que le premier critère de l'émergence économique est satisfaisant.

2.3.2 L'évolution et la convergence du pouvoir d'achat : celle-ci est manifestée par la croissance du PIB par habitant et la convergence, voire le dépassement de celui de la moyenne mondiale, de la moyenne du continent africain ou de la partie subsaharienne, de la moyenne du ou des communautés économiques sous-régionales ou encore de la

moyenne des pays composant le BRICS. Un pays disposant d'un PIB par habitant supérieur à la moyenne des pays du BRICS est considéré comme ayant rempli le 2^e critère de l'émergence économique. Précisons tout de même que l'analyse peut s'opérer avec le PIB par habitant réel ou le PIB par habitant intégrant la parité du pouvoir d'achat.

- 2.3.3 **L'amélioration du développement humain:** Il s'agit de la convergence de l'Indicateur de développement humain (IDH) selon le Programme des Nations Unies pour le Développement. Cet indicateur composite et complexe peut être égal ou supérieur à la moyenne mondiale, de la moyenne du continent africain ou de la partie subsaharienne, de la moyenne du ou des communautés économiques sous-régionales ou encore de la moyenne des pays composant le BRICS. Un pays disposant d'un IDH supérieur à la moyenne des pays du BRICS est considéré comme ayant rempli le 3^e critère de l'émergence économique.
- 2.3.4 **La capacité d'attraction des investisseurs.** Il s'agit de mesurer au cours d'une période ou d'un instant t la capacité d'un pays ou d'une région à attirer des investissements étrangers directs ou des investissements en portefeuille sur son territoire. Cet indicateur peut s'analyser en termes de progression des montants investis dans le pays et en fonction de l'accélération passagère de l'indicateur s'il y a lieu. Sur ce plan, la diversité au sein même des pays du BRICS permet d'avoir une certaine élasticité sur la moyenne des pays du BRICS qui demeurera le point de référence au même titre que la moyenne mondiale. La moyenne du continent africain ou de la partie subsaharienne ou la moyenne du ou des communautés économiques sous-régionales devrait permettre d'analyser la croissance d'un pays donné vers le dépassement de la moyenne de sa région. Aussi, un pays disposant d'une capacité d'attraction des investissements égale ou supérieure à la moyenne des pays du BRICS est considéré comme ayant rempli la 4^e condition de l'émergence économique.
- 2.3.5 **La capacité de diversification de l'économie avec un niveau élevé de la quantité et qualité des produits exportés.** Il s'agit de tester la progression de la part de la valeur ajoutée dans les biens et services exportées. Un indicateur composite de la Banque mondiale offre cette possibilité⁷. Cet indicateur est souvent inexistant pour de nombreux

7. Voir <http://data.worldbank.org/indikator/NV.IND.MANF.CD>. Accédé le 28 octobre 2012. Les données du Groupe de la Banque mondiale sont standardisées et sont souvent différentes de ceux des services statistiques nationaux. Par exemple, selon la Banque, les estimations pour la VAM des Etats-Unis en 2010 s'élevaient à 1.814 000 milliards de \$US en 2010, alors que les statistiques du Bureau des Analyses Economiques des Etats-Unis l'estimaient à 1.702 000 milliards \$US ; voir <http://www.bea.gov/iTable/iTable.cfm?ReqID=5&step=1>. Accédé le 28 octobre 2012.

pays africains du fait des faibles budgets alloués aux statistiques sur le continent. Comme alternative, il est suggéré de mesurer la progression de la part des produits manufacturiers dans le total des exportations et importations des pays et d'analyser le solde, le tout en référence à la moyenne mondiale, des pays du BRICS, de l'Afrique et de la sous-région concernée. Néanmoins, cet indicateur ne permet pas de mesurer le niveau élevé de contenu technologique et de valeur ajoutée afin de mieux appréhender l'amélioration du niveau élevé de la qualité des produits exportés. Il est alors suggéré de choisir la part des biens manufacturiers exportés dans le total des exportations des biens ou marchandises. Il s'agit là d'une appréciation de second rang puisque la production interne notamment pour les pays importants en termes de population et superficie n'apparaîtra pas et les statistiques donneraient une vision incomplète de la réalité de la performance du pays choisi.

- 2.3.6 **L'amélioration des capacités productives.** Il s'agit principalement de l'amélioration de la part de la valeur ajoutée industrielle (incluant souvent les mines) et de la valeur ajoutée manufacturière (la transformation industrielle) dans le PIB. Mais de nombreuses autres possibilités existent pour analyser l'amélioration des capacités productives. Il est suggéré de montrer la progression réelle de la VAI et de la VAM, la part de la VAI et de la VAM dans le total mondial et dans celle des BRICS, la part de la VAI et de la VAM dans l'économie nationale, régionale et continentale et dans celle des pays BRICS, la croissance et la progression (positive et négative) de la VAI et de la VAM ajustée de l'inflation dans les pays respectifs, la part de l'industrie (en pourcentage du PIB) dans la formation du capital fixe. D'autres analyses plus pointues sont possibles comme pour déterminer la part des services dans la VAM des biens, ce en pourcentage du total de la VAM des biens. La part des emplois manufacturiers dans le total des emplois ainsi que la productivité par habitant dans le secteur manufacturier peuvent aussi compléter toute cette architecture statistique. Mais les données ne sont souvent pas disponibles pour l'Afrique ou sont parcellaires. Naturellement, la part consacrée à la recherche et développement, aux technologies dans la VAM demeurent des indicateurs privilégiés. Les indicateurs sur la structure des exportations de biens ou marchandises notamment la part des produits manufacturiers dans le total des exportations de biens ou marchandises sur une période de 10 ans demeure fondamental pour juger du « sérieux » et des « engagements réels » des gouvernances passées et à venir.

2.3.7 **La prévisibilité de l'environnement institutionnel, légal et des affaires.** Ce type d'environnement doit favoriser l'agilité, la capacité d'absorption du pays et la promotion de l'économie immatérielle.

Ces sept critères retenus en l'espèce ne sont pas exhaustifs. Mais, ils permettent de se faire une idée du positionnement des pays ou des régions et d'en tirer comme conséquence principale qu'aucun pays n'est devenu un pays riche :

- sans qu'une partie importante de sa population ne bénéficie d'un pouvoir d'achat élevé ;
- sans qu'une partie importante de sa population ne soit organisée sur une base collective et dans tous les secteurs de la création de la valeur ajoutée dans le secteur productif.

Cette capacité productive si elle est troquée par des capacités de rentes de situation, - des formes modernes et parfois violentes d'usurpation du bien public ou des dépendances de l'assistance publique internationale -, ne sauraient permettre aux pays africains de s'inscrire dans une trajectoire menant à l'émergence économique.

Il est donc proposé en l'occurrence de scinder la notion d'émergence économique en quatre catégories. L'analyse des 7 critères principaux devraient permettre de dresser un nouveau cap et des solutions pragmatiques pour passer d'un état d'émergence à un autre. Il s'agit des quatre types d'émergences suivantes dans le séquençement n'est pas linéaire, ni fortuit.

- **L'émergence décalée**, car compromise sur les 5 prochaines années dès lors que le pays ou la région remplit moins de deux (2) des critères d'émergence économique.
- **L'émergence vulnérable** avec des vellétés d'émergence économique sur les 5 prochaines années. Moins de quatre (4) des critères d'émergence sont remplis sans pour autant favoriser un décollage du secteur productif dans un cadre d'initiative marquée par la concurrence et la régulation.
- **L'émergence fragile** avec des signes évidents d'une émergence économique fondée sur un volontarisme et un environnement favorable. Toutefois, le pays ou la région doit réaliser cette émergence dans un environnement géographique où les effets de levier comme l'agglomération des compétences, la marge économique et la gouvernance politique et économique et ses contraintes, limitent les affectations budgétaires devant être accordées en priorité aux capacités et capabilités productives et à la création de valeurs en proximité. Avec moins de six des critères d'émergence économique, les pays deviennent dépendants de la proximité géographique ou digitale de pays émergents tout en étant dans la même dynamique au plan international.

- L'émergence robuste offre des signes évidents d'une émergence économique. Celle-ci est fondée sur un volontarisme et une priorité absolue accordée au développement et renforcement des capacités et des capacités productives sans pour autant verser dans la maladie infantile de l'occidento-centrisme qu'est la domination économique cachée sous une domination militaire et culturelle. Entre 6 et 7 des critères de l'émergence économique doivent être remplis pour être qualifié pour ce critère.

Quel que soit le classement de tel ou tel pays ou région, c'est surtout la capacité à préserver le niveau atteint ou à faire des sauts qualitatifs vers la robustesse et la résilience de leur émergence économique qui détermina en fin de compte la réalité du non-alignement. Il ne s'agit donc pas en priorité de faire des pays africains des marchés émergents mais bien d'organiser une véritable économie de l'émergence avec comme objectif l'émancipation économique pour la grande majorité de la population. Cette nouvelle approche s'inscrit dans la nouvelle approche de la Chine lors du 18^e Congrès du Parti Communiste Chinois où les dirigeants chinois dénoncent « *la corruption comme un élément fatal pour l'avenir de la Chine* » et optent pour « *faire passer une majorité de la population de la classe de la pauvreté à la classe moyenne* ». Il s'agit donc bien de la capacité des gouvernements à canaliser les énergies pour mettre la valeur ajoutée créée au service des populations, ce en termes d'amélioration du pouvoir d'achat et d'évolution vers une société de confiance.

Cela demande plus que du volontarisme. L'émergence économique requiert collectivement une aptitude à organiser sa capacité de nuisance économique tant aux plans national, régional que continental afin de créer un positionnement favorable pour l'Afrique lors de négociation « *gagnant-gagnant* ». C'est ce processus, car il s'agit d'un processus de changement des mentalités et des cultures, qui doit permettre aux pays et régions africaines d'assoir leur émancipation économique et de retrouver le cours de leur trajectoire historique fondée sur le « *solidarisme économique* » (Amaïzo, 2010).

A la lumière de cette vision alternative de l'émergence économique africaine, il importe de redéfinir l'émergence économique comme une émergence en géoéconomie car les agglomérations territoriales et d'organisations collectives entre les pays en développement et émergents deviennent une urgence. Il s'agira alors de l'organisation d'une société (population, espace, économie et culture) selon des degrés de complexités croissantes grâce à un apport de réseaux d'agglomérations de compétences permettant d'institutionnaliser dans la durée sur un ou plusieurs sites, un processus continue de création de valeurs ajoutées, de pouvoir d'achat et de richesses au profit de la plus grande majorité de la population, ce grâce à une régulation interactive. La vélocité du processus d'émergence est liée à la culture organisationnelle de la société et la capacité à laisser les acteurs s'exprimer librement aux services du plus grand nombre. Selon au moins 7 critères d'émergence sur une période de 5-10 ans pour assurer

une réalité à la pérennisation, il est possible d'identifier quatre (4) critères et types caractéristiques d'organisation en émergence économique. Celle-ci peut se caractériser par un décalage, une vulnérabilité, une fragilité ou une robustesse selon le niveau de critères remplis. Au-delà de l'économie, l'émergence est la capacité d'agilité et donc de mutabilité d'une société fondée sur la recherche de l'épanouissement individuel et collectif. Ce processus d'émancipation économique est supérieur au processus de développement économique et ne peut reposer à terme que sur la construction d'une société de confiance (Amaïzo, 2010). En attendant de retrouver un instinct d'organisation collective de leur société, il existe une difficulté à appréhender les dynamiques interactives entre les secteurs de création de la valeur ajoutée et des acteurs y compris ceux de la Diaspora. Ce sont ces dynamiques qui peuvent rendre la lisibilité de l'émergence en géoéconomie difficile à percevoir.

A partir de quelques indicateurs économiques et en comparaison avec la moyenne mondiale ou la moyenne des pays membres du BRICS et non en référence avec les pays riches industrialisés dits « *pays développés* », il est possible d'identifier le positionnement de quelques régions ou pays sélectionnés (voir tableau 5). Sur la base des quatre critères retenus de la qualité de l'émergence économique à savoir le décalage, la vulnérabilité, la fragilité ou la robustesse, les pays et régions choisis ont été classés. Le positionnement n'étant pas linéaire, ce classement doit être refait chaque année. Il ne s'agit pas d'améliorer uniquement les indicateurs mais aussi l'état général de la gouvernance économique. Il faut aussi fonder le retour de la confiance entre les dirigeants et les opérateurs économiques, véritables acteurs de l'amélioration de la qualité holistique de leur émergence économique (voir tableau 5)

A partir de ce classement et en dehors des critères politiques, il apparaît qu'un pays comme la Turquie, était mieux positionné pour intégrer le groupe des pays du BRIC, ce bien avant l'Afrique du sud. Pourtant, c'est l'Afrique du sud qui a été choisi. Il faut donc prendre en compte des critères politiques qui se rapprochent d'un positionnement sur le « *non-alignement* » sur les *pays partisans du Consensus de Washington*, sur une volonté de créer une marge économique pour assoir une « *émancipation économique* » et une souveraineté économique. Il existe en ce début du 21^e siècle une réelle vulnérabilité des pays ou régions lorsqu'ils s'organisent individuellement. L'agglomération des pays ou régions partageant les mêmes objectifs de long-terme sur un développement non fondés sur une logique « *centre-périphérie* » - rappelant étrangement la « *colonie-métropole* » de la période coloniale et postcoloniale -, est devenue indispensable pour réussir dans un monde glocalisé, c'est-à-dire fonctionnement en parallèle sur le monde local et global.

Tableau 5 - Emergence géoéconomique : régions et pays choisis

7 critères d'émergence géoéconomique	Monde	Afrique Subсах.	Afr. Nord & M. O.	Nigeria	Algérie	Maurice	Afrique du sud	Turquie	Chine
1. Croissance accélérée de l'économie , Moyenne de 18 ans (1994-2012) du PIB réel : UE = 1,4 % ; PE & PED = 6,4 % ; France : 1,2 % ; Rwanda : 6,5 % . Angola : 11,45 % . IMF (2012). WEO 2012 : 190, 194, 195, 197.	3,8 %	5,5 %	4,7 %	7,0 %	3,2 %	3,7	3,0	3,8 %	8,5 %
2. Evolution et convergence du pouvoir d'achat vers la moyenne mondiale : PIB/hab. réel et PIB/hab. en PPP en 2010, en \$US ; France : 42 370/43 750 ; WB (2012). WDI, 2012 : 20-22.	9 069 / 11 066	1 176 / 2 148	3 874 / 8 068	1 180 / 2 170	4 390 / 8 100	7 750 \$ / 13 960 \$	6 090 / 10 360	9 890 / 15 530	4 270 / 7 640
3. Convergence de l'Indicateur de développement humain vers la moyenne mondiale (IDH ajusté aux inégalités en 2011) - France 0,884 ; PNUD (2012) Rapport sur le développement humain 2012.	0,682	0,463	0,681	0,459	0,698	0,728	0,619	0,699	0,687
4. Capacité d'attraction des IED et IP en 2010 (en milliards de \$US) – WB (2012). WDI, 2012 : 366-368.	1 430,4 / 779,5	24,9 / 8,0	25,6 / 1,9	6,0 / 2,1	2,3 / 0,x	0,4 / 0,x	1,2 / 5,8	9,0 / 3,4	15 / 1,7
5. Diversification de l'économie avec <u>Nombre de produits exportés (PE)</u> avec un niveau élevé de la quantité et qualité des produits exportés ; Tunisie: 1200 et Maroc 1100 et Arabie Saoudite: 350 PE ; Données de la Banque mondiale (WB)	-	-	-	-	186	-	-	3200	4500
6. Amélioration des capacités productives en % du PIB, VAI et VAM 2000/2010 : Monde : VAI : 29/25 et VAM : 19/16 ; France : VAI: 23/19 et VAM: 16/11 WB (2012). WDI, 2012 : 218-220.	29/25 / 19/16	29/30 / 15/13	43/-- / 13/--	31/-- / 3/--	59/62 / 7/6	31/29 / 23/19	32/31 / 19/15	31/27 / 23/18	46/47 / 32/30
7. Environnement des affaires (institutionnel, légal et prévisibilité) : exemples choisis : Nb de procédures/ Temps requis pour enregistrer une propriété (en nb de jour (J)) ; WB (2012). WDI, 2012 : 292-294.	-	6/66	7/41	13/82	10/48	4/22	5/23	6/6	4/29

L'Afrique des dirigeants engagés dans un processus opérationnel et transparent d'organisation d'un système de création de richesses partagées, non fondées exclusivement sur la rentes tirées des matières non transformées, peuvent réussir la mise en œuvre d'un développement opérationnelle et alternative fondées sur une approche « gagnant-gagnant ». Il faut pour cela qu'il y ait une réelle prise de conscience de cet état de fait et adoptent des comportements vertueux et favorisent les changements culturels. Néanmoins sur le plan de la souveraineté économique, le mode d'organisation de l'économie sur la « rente des richesses non-transformées » ou encore « l'asservissement du secteur privé, plus particulièrement le monde de l'entrepreneuriat, au monde politique » constituent une véritable prédation du système économique, ce qui est antinomique à toute forme de résilience du processus conduisant à l'émergence économique. Aussi, à côté des indicateurs économiques qui permettent de positionner les pays et régions en termes de qualité de l'émergence économique (Tableau 6), il importe aussi de s'assurer de l'existence d'une marge économique et de l'utilisation de celle-ci dans une cadre stratégique de libération de l'endettement et de l'assujettissement économique des peuples africains depuis les indépendances, ce du fait d'une gouvernance non stratégique et vertueuse de la marge économique.

Tableau 6 - REGIONS OU PAYS CHOISIS EN EMERGENCE ECONOMIQUE EN 2010
(en référence à la moyenne mondiale et à la moyenne des pays du BRICS)

Code	Qualité de l'émergence économique	Régions	Pays
ER	Emergence robuste (au moins 6/7 des CE)		Chine, Turquie
EF	Emergence fragile (au moins 4/7 des CE)		Afrique du sud, Maurice
EV	Emergence vulnérable (au moins 2/7 des CE)	Afrique du nord et Moyen-Orient	Algérie, Nigeria
ED	Emergence décalée (avec (moins de 2/7 sur 5 ans)	Afrique subsaharienne	

Les grandes messes unitaires non suivies d'effets au plan institutionnel comme l'absence de fonds monétaire africain ou de banque centrale africaine ou encore de banques ou fonds de soutien à l'industrialisation, à l'entrepreneuriat et aux capacités productives malgré l'importance des réserves passées, présentes et futures de nombreux pays africains, témoignent malgré tout d'une forme de sabotage collectif involontaire. Dans le cadre de la zone franc où les dirigeants africains refusent de s'organiser pour mettre fin au Franc de l'ex-colonie française, un instrument d'une communauté financière africaine. Ce sont ces mêmes dirigeants qui peinent à soutenir l'industrialisation africaine dans cette zone. Ces décisions économiques en termes d'incitations à l'investissement, de fiscalité en comparaison avec la réalité de la corruption et des décisions interventionnistes de l'Etat africain, apparaissent carrément pour les opérateurs économiques, qu'ils soient nationaux, régionaux ou étrangers, comme de véritables suicides industriels.

L'affranchissement économique de l'Afrique, le non-alignement économique et la souveraineté monétaire supposent une réelle prise de conscience sur les conditions de formation de la marge économique et l'utilisation qui en fait selon une régulation de la transparence vérifiables par les pairs africains. A ce titre, le manque de moyens du NEPAD, le Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique, sur la question de l'évaluation par les pairs demeure un point d'achoppement fondamental dans le succès d'un processus accéléré vers l'émergence économique. La mise en œuvre des recommandations les experts en charge de l'évaluation par les pairs de la gouvernance économique et politique d'un pays par ceux des Etats africains participant volontairement à cet exercice est cruciale. Il faut pour cela que les recommandations soient formulées dans des délais courts et que certaines mises en œuvre neutralisées par les Etats soient au moins révélées au public, au plus sanctionnées sous la forme d'un avertissement par les pairs.

Aussi, l'émancipation économique de l'Afrique, que ce soit collectivement ou individuellement aux niveaux des pays ou régions, passe par la robustesse et la résilience de la marge de manœuvre économique. Ce processus peut s'opérer en moins de deux décennies comme l'ont montré les principaux pays asiatiques. Il s'agit donc d'orienter l'ensemble des actions de l'Union africaine et des Etats et régions qui l'a composent vers une culture alternative de la transition vers l'émergence. Cela reposera sur le développement et le renforcement des capacités et capacités productives, ce en organisant des agglomérations de compétences, de savoir-faire et de technologies non plus en isolation, mais dans le cadre d'un espace non hostile que semble offrir le groupe des pays émergents BRICS. En s'appuyant sur les quatre grandes classifications de l'émergence économique proposée ici, il y a besoin d'élargir le nombre des pays du BRICS afin d'intégrer de nouveaux membres sur la base du volontariat et de l'engagement pour le non-alignement économique. Le fait d'offrir une pensée du développement économique alternative au *Consensus de Washington* devrait pouvoir fonder les « *économies émergentes* » sans que ces derniers ne soient réduits par les pays occidentaux à des « *marchés émergents* ». Un tel fondement devrait être suffisamment solide pour fonder une cohésion stratégique en vue de l'émancipation et de la prospérité partagées des économies émergentes.

3. CONCLUSION : TRANSITION VERS L'EMERGENCE : INDISPENSABLE MARGE ECONOMIQUE

L'émergence se caractérise par une croissance économique accélérée et une économie qui attire les investisseurs étrangers avec comme conséquence une part croissante dans le commerce mondial fondée sur l'amélioration de son système productif et une augmentation de la valeur ajoutée créée. Mais un sérieux danger guette les dirigeants africains prompts à faire confiance à des concepts venus d'ailleurs au lieu d'écouter les experts africains notamment ceux de la Diaspora. Aussi, les dirigeants africains ne doivent pas croire qu'ils seront immunisés contre un « *mouvement de reféodalisation du monde* », de l'Afrique en particulier, menées par de grandes sociétés transnationales qui risquent de maîtriser l'accès à l'alimentation ou l'accès au crédit comme des outils de négociation contraignant les Etats à abdiquer leur souveraineté, et les populations à renoncer à leur liberté (Ziegler, 2007). C'est cela que Jean Ziegler qualifie d'« *empire de la honte* » qui peut découler d'une deuxième phase de mal-développement si l'Afrique ne régule pas sa coopération avec les pays émergents. Une partie de l'Afrique risque de continuer à être soumise à cette forme moderne de soumission économique, tout le contraire de la marge économique.

Les sept (7) critères d'émergence géoéconomiques positifs, égaux et/ou supérieurs à la moyenne mondiale ou à la moyenne des pays du BRICS ne garantissent en rien la réalité du processus d'émergence économique en Afrique. Paradoxalement, la dynamique de l'effet de levier que constitue un processus holistique respectant

autant les principes démocratiques que les principes de convergence économique ne sont pas pour autant garantis.

Au-delà de la qualité d'émergence économique qui permet de positionner les pays ou régions, quatre indicateurs macroéconomiques ont été retenus pour servir de tableau de bord économique pour analyser stratégiquement l'évolution des pays et régions vers la maîtrise de leur marge économique. C'est cette marge qui permet d'assoir les politiques volontaristes du processus d'émergence économique. Il s'agit principalement (voir tableau 7) :

- du solde de la balance commerciale des marchandises ;
- du solde extérieur courant de la balance des paiements excluant les dons
- du solde budgétaire global excluant les dons ; et
- des réserves internationales.

	2004-2008	2009	2010	2011	2012	2013
Solde de la balance commerciale des marchandises (en % du PIB)	7,0	2,6	5,4	6,0	4,0	4,1
Solde extérieur courant, dons exclus (en % du PIB)	0,7	-3,2	-1,2	-1,7	-3,2	-3,3
Solde budgétaire global excluant les dons (en % du PIB)	0,4	-6,7	-4,8	-2,5	-3,3	-2,2
Réserves internationales (en nombre de mois d'importation de biens et services)	4,8	5,1	4,2	4,4	4,7	4,9

*Les différences entre les données d'Avril et d'octobre 2012 s'expliquent par un réajustement du FMI lié à des statistiques trop optimistes.
Source: International Monetary Fund (2012). *Regional Economic Outlook, Sub-Saharan Africa, October 2012*. Washington D.C.: IMF, pp. 84, 93, 94, 100.

Il faut d'abord constater que les estimations de l'Afrique subsaharienne pour 2013 demeurent inférieures ou égales aux résultats obtenus au cours de la période 2004-2008. L'Afrique subsaharienne n'a donc pas véritablement progressé. Au contraire, alors que tous les quatre critères étaient positifs entre 2004-2008, deux (le solde extérieur courant et le solde budgétaire global) sont négatifs depuis 2010. En comparaison, des pays membres du BRICS comme le Brésil présentent des similarités avec l'Afrique subsaharienne et arrivent à organiser leur économie vers l'émergence. L'action collective et la prise de conscience basée sur des données fiables pourraient expliquer les différences en termes de résultats économiques.

Ces critères doivent servir de tableau de bord économique pour positionner les économies africaines entre elles et par rapport aux pays émergents. Une évaluation par les pairs faites par des experts indépendants devrait servir de « *boussole de l'émergence* » à l'Union africaine pour structurer les stratégies et les processus menant à l'émergence économique.

Il n'est plus possible de continuer à parler d'Union africaine, ou d'intégration régionale sans que :

- l'évaluation de l'évolution des économies ne soient présentées en toute transparence au public ;
- les améliorations suggérées avec en filigrane les erreurs à éviter reconnues ; et
- les meilleures pratiques mises en avant avec un classement des gouvernances en amélioration.

C'est ce changement culturel qui va permettre à l'Afrique d'émerger et de passer des visions proclamées à la réalité d'un positionnement régulier et transparent suivie des améliorations opérationnelles. Les stratégies sous-jacentes au processus d'émergence économique gagneraient à reposer sur une croissance inclusive où l'emploi ne serait pas synonyme de pertes de pouvoir d'achat et de promotion de l'inégalité comme c'est le cas dans la plupart des économies africaines actuellement.

Une volonté d'organiser des agglomérations de compétences alliées à des pôles de production et une culture de l'efficacité ne peuvent que favoriser le retour de la confiance et de la cohésion sociale en Afrique. C'est en cela que l'Afrique peut prétendre demeurer un pôle économique fondant sa puissance émergente sur la résilience économique. Il faut pour cela que l'émergence économique se traduise par au moins la moitié des pays africains qui s'organisent pour devenir des économies à revenu intermédiaire fondée sur une classe moyenne industrielle et innovatrice.

Aussi, il ne peut y avoir d'émergence sans des capacités d'absorption car c'est aussi cela qui caractérise les principaux pays classés parmi les BRICS. Cette capacité d'absorption peut être décuplée par le développement en partenariat des capacités et capacités productives et commerciales. En cela, la transition vers l'émergence économique doit reposer sur l'existence d'une marge de manœuvre économique et d'une affectation intelligente et stratégique au service des populations africaines.

L'Union africaine gagnerait à adopter les 7 critères permettant de déterminer l'état et la qualité d'émergence économique des pays ainsi que leur positionnement par rapport à la moyenne mondiale et le moyenne des pays émergents. De plus, tous les ans, l'UA devrait pouvoir présenter un rapport comportant le tableau de bord économique qui rend témoignage des progrès enregistrés en termes de souveraineté et d'émancipation économiques.

A défaut, l'Afrique émergente des dirigeants actuels risque d'osciller entre « *vision* » et « *réalité* » tant qu'elle n'aura pas pris conscience du changement culturel vers plus d'agilité indispensable pour parler de gouvernance économique. Une priorité absolue devrait être accordée au développement des capacités et capacités productives dans un espace glocal (global et local) non hostile.

Deux Afriques se dessinent donc. Ceux des pays qui sont déterminés à réussir une transition vers l'émergence économique au service de leur population et ceux qui continueront à croire que la gouvernance de la rente des matières premières non transformées peut générer à termes une émergence économique (Tableau 8) :

- les premiers, l'Afrique en émergence, font apparaître une progression significative de la part de leurs biens manufacturiers dans le total de leurs exportations, une capacité à augmenter et diversifier leur production industrielle, à créer de nouvelles valeurs ajoutées et une progression dans les activités tertiaires et digitales ; et
- les seconds, l'Afrique en émergence décalée, ne sont pas arrivés à atteindre ces résultats entre 2000 et 2010 et ne semblent pas en prendre la direction dans les années à venir.

Régions choisis	Exportations de biens		Part de Produits manufacturiers dans le total des exportations (en %)		
	2000	2010	2000	2010	Progression vers l'émergence économique*
Moyenne Mondiale	6 456,4	15 211,3	75	69	↘
Afrique subsaharienne	93,4	332,6	31	31	↔
Afrique du Nord de Moyen-Orient	114,6	352,5	16
Amérique Latine et Caraïbes	356,7	862,4	58	51	↘
Asie Est et Pacifique	544,0	2 281,7	80	79	↔
Zone Euro	1 920,2	4 007,1	80	77	Pays industrialisés (> à la moyenne mondiale)
Pays choisis parmi les BRICS et au-delà – Progression significative vers la moyenne des BRICS					
Afrique du sud	29,9	81,8	54	47	↘
Brésil	55,0	201,9	58	37	↘
Chine	249,2	1 577,8	88	94	↗
Corée du sud	172,2	466,3	91	89	↔
Inde	42,3	213,9	78	64	↘
Russie	105,5	400,1	24	15	↘
Turquie	27,7	113,9	81	79	↔
Pays choisis en Afrique - Progression significative vers la moyenne de l'Afrique subsaharienne					
Botswana	2,6	4,6	90	80	↘
Côte d'Ivoire	3,8	10,3	14	16	↘
Ghana	1,6	7,9	15	21	↘
Kenya	1,7	5,1	21	35	↗
Maroc	7,4	17,5	64	66	↔
Maurice	1,5	2,2	81	60	↘
Nigeria	20,9	82,0	0	7	↘
Sénégal	0,9	2,1	27	40	↘
Togo	0,3	0,8	31	74	↘
Progression vers la moyenne mondiale signifie une progression vers l'émergence économique					
Source: World Bank (2012). <i>World Development Indicators 2012</i> . Washington D.C.: The World Bank, pp. 226-228.					

Aussi, certains pays africains ne semblent pas avoir pris conscience des enjeux de puissance en cours de réorganisation. En repoussant régulièrement la mise en place du Fond monétaire africain, les économies africaines ne semblent pas avoir pris la mesure de l'urgence de leur organisation collective. A ce titre, les pays occidentaux ne dorment pas et tentent d'enrayer ce mouvement de décentralisation des enjeux de puissance en associant l'Afrique en émergence comme aux demeurant la plupart des pays émergents, à une augmentation volontaire des ressources du FMI. La plupart des pays émergents sont volontaires pour soutenir les efforts de renflouement du FMI, à travers une contribution à sa nouvelle politique d'emprunt. Un pays comme

l'Algérie s'est laissé convaincre en novembre 2012 et a octroyé 5 milliards de dollars pour renflouer le FMI comme créancier en attendant une contribution équivalente au Fond monétaire africain.

L'Afrique subsaharienne ne dispose que de 2 sièges sur les 24 que compte le conseil d'administration du FMI. En attendant le 3^e siège, la réforme des quotes-parts décidée en décembre 2010 par le FMI ne pourra pas rentrer en vigueur en 2013 comme prévu puisque le Congrès américain a refusé de « *ratifié* » ce texte. Paradoxe pour une institution dite indépendante ! Pourtant, le FMI ne peut refuser de « *procéder au doublement des quotes-parts* » avec comme conséquence une modification substantielle de la composition du conseil d'administration. Selon le Directeur général du FMI, Mme Christine Lagarde, il s'agit « *d'un transfert d'au moins 9 % des droits de vote au profit des pays émergents et en développement* », notamment les pays du BRICS ainsi que l'Algérie et la Côte d'Ivoire, l'Iran, la Turquie, etc. En cas d'échec, il faut croire que les principaux « *patrons* » du conseil d'administration du FMI ne sont pas prêts à renoncer à imposer le « *Consensus de Washington* » dans le monde, ce qui par définition apparaît alors réellement comme allant à l'encontre d'un rééquilibrage des enjeux du pouvoir dans le monde (Haddouche, 2012). Le manque de crédibilité du FMI risque d'être mis en lumière avec deux pôles de puissance mondiale qui risquent de forcer à l'alignement :

- d'une part, les Etats-Unis et les pays occidentaux et pays alignés, et
- d'autre part, la Chine avec les pays émergents et en développement non alignés.

L'émergence, un processus de retournement culturel du système productif et d'organisation sociale de l'Afrique, ne peut se faire sans la mise en place d'un mécanisme d'intelligence stratégique et un tableau de bord économique de l'évolution de la capacité productive de l'Afrique. Les pays occidentaux notamment les Etats-Unis et l'Union européenne et le Japon subissent un violent déclassement du fait de leur erreur de gouvernance mondiale fondée sur une dérégulation excessive de l'économie que la crise de 2007/8 a sévèrement sanctionnée. Un « *nouveau paradigme géopolitique* » (Delannoy, 2012) et « *géoeconomique* » (Amaïzo, 2010) a émergé depuis les années 2000. Il s'agit de la priorité accordée à la souveraineté politique, la marge économique et le rejet de l'ingérence postcoloniale subtile et d'infiltration du Consensus du Washington. Un nouveau consensus pourrait venir de Pékin ou de Sao Paulo à partir des résultats des luttes au sommet du duopole du G2 (Chine –Etats-Unis). Toute autocensure de positionnement des pays africains ne peut que contribuer à retarder l'émergence des économies africaines en empêchant l'émergence de la classe moyenne, classe moyenne que les politiques de dérégulation occidentale ont réussi à accabler fiscalement au point d'évoluer vers une économie duale paradoxalement comme en Afrique. L'Afrique en établissant son mécanisme d'intelligence stratégique devrait nécessairement ne pas faire l'économie de s'interroger sur les origines du pouvoir, des inégalités, de la prospérité et de la

pauvreté (Acemoglu et Robinson, 2012 ; Stiglitz, 2012). A moins de renouveler l'expérience occidentale de déstabilisation de leur propre économie par des erreurs stratégiques, l'Afrique ne peut échapper à renouer avec sa culture ancestrale du solidarisme (Amaïzo, 2010 ; Freeland, 2012). YEA.

4. REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES:

Acemoglu, D. & Robinson, J. (2012). *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. New York: Crown Business.

Agbobli, A. K. (2002). *Le Monde et le Destin des Africains. Les enjeux mondiaux de puissance*. Paris : L'Harmattan.

Amaïzo, Y. E. (1998). *De la dépendance à l'interdépendance. Mondialisation et marginalisation: une chance pour l'Afrique*, collection « Interdépendance africaine ». Paris : L'Harmattan.

Amaïzo, Y. E. (2002) (Coord.) *L'Afrique est-elle incapable de s'unir ? Lever l'intangibilité des frontières et opter pour un passeport commun*, avec une préface du Prof. Joseph Ki-Zerbo, collection « Interdépendance africaine ». Paris : L'Harmattan.

Amaïzo, Y. E. (2005)(dir.) *L'Union africaine freine-t-elle l'unité des Africains ? Retrouver la confiance entre les dirigeants et le peuple-citoyen*, avec une préface de Aminata Dramane Traoré, collection « Interdépendance africaine », éditions Menaibuc, Paris, France

Amaïzo, Y. E. (2010). *Crise financière mondiale. Des réponses alternatives de l'Afrique*. Paris: Menaibuc.

Amaïzo, Y. E., McCormick, D., Atieno, R., Onjala, J. (2004). *Africa Productive Capacity Initiative: From Vision to Action*, African Union, July 2004. Addis Ababa: African Union.

Amaïzo, Y. E. (2011). *Croissance, emploi, bien-être en Afrique : Capacités productives et capital spatial*, dans les Actes du 2e Congrès des Economistes Africains portant sur le thème : « Comment gérer une croissance économique forte et durable en Afrique, pour résorber le chômage et soutenir la dynamique de l'intégration régionale et continentale ? », Abidjan, 24-26 novembre 2011. Commission de l'Union africaine (Commission Affaires Economiques) : Addis Abéba, à paraître.

Asante, M. K. (2003). *L'Afrocentricité*. Traduction de Ama Mazama. Paris. Menaibuc.

Atsmon, Y., Child, P., Dobbs, R. & Narasimhan, L. (2012). 'Winning the \$30 trillion decathlon: Going for gold in emerging markets', in *McKinsey Quarterly*,

August 2012. From http://www.mckinseyquarterly.com/Winning_the_30_trillion_decaathlon_Going_for_gold_in_emerging_markets_3002. Retrieved 16 October 2012.

Biyogo, G. (2011). *Déconstruire les Accords de Coopération Franco-Africains. Par delà l'Unilatéralisme et l'Interventionnisme économique, politique et militaire*. Volume 1. Paris : L'Harmattan.

Bourdillon, Y. (2011). « 2001-2011, la décennie Bric », in *Les Echos* du 1er décembre 2011. Extrait de <http://lesechos-tempsreel.blogspot.co.at/2011/12/idees-debats-editoriaux-chroniques.html>. Accédé le 21 octobre 2012.

Carbonnier, G. (dir.) (2012). *L'aide bouculée : Pays émergents et politiques globales*. POLDEV, N° 3/2012,(26 avril 2012). Genève: The Graduate Institute Publications.

Delannoy, S. (2012). *Géopolitique des pays émergents*, Paris : Editions Presses Universitaires de France (PUF).

Delannoy, S. (2012). *Géopolitique des pays émergents*. Paris : Presses Universitaires de France

Dinh, H. T., Parlmade, V., Chandra, V. & Cossar, F. (2011). *L'industrie légère en Afrique. Politiques ciblées pour susciter l'investissement privé et créer des emplois*. Washington D.C. : Banque Mondiale & Pearson.

Diop, C. A. (2000). *Les fondements économiques et culturels d'un état fédéral d'Afrique Noire*. Paris : Présence Africaine.

Freeland, C. (2012). *Plutocrats: The Rise of the New Global Super-Rich and the Fall of Everyone Else*. New-York: Penguin Press HC.

Haddouche, H. (2012). « L'Algérie dans le club des créanciers du FMI ». In *Liberté Algérie. De* <http://www.liberte-algerie.com/finances/l-algerie-dans-le-club-des-creanciers-du-fmi-le-pret-sera-finalement-de-5-milliards-de-dollars-187191>. Accédé le 12 novembre 2012.

Holslag, J., Geeraets, G., Gorus, J. & Smis, S. (2007). *Chinese resources and Energy Policy in Sub-Saharan Africa*. 19 March 2007 : European Commission. Report to the Development Committee of the European Parliament. Brussels: Vrije Universiteit Brussels From <http://www.vub.ac.be/biccs/site/assets/files/apapers/Policy%20papers/Holslag%20et%20al%20%282007%29,%20China%20Africa.pdf>. Retrieved 22 October 2012.

- International Monetary Fund (2012). *World Economic Outlook, October 2012. Coping with High Debt and Sluggish Growth*. Washington D.C. : IMF.
- Jaffrelot C. (dir.) (2008). *L'enjeu mondial. Les pays émergents*. Paris : Presses de Science Po.
- Kateb, A. (2011). *Les nouvelles puissances mondiales. Pourquoi les BRIC changent le monde*. Paris: Ellipses.
- Kinzounza, K. F. (2010). « Gouvernance, leadership et développement : quelles leçons tirer des expériences des Pays Emergents d'Asie », Projet de Renforcement des Capacités des Universités, Université Marien NGOUABI, Brazzaville, Novembre 2010.
- Kinzounza, K. F. (2011). « Les chainons manquants de l'émergence économique en Afrique : le benchmarking des pays émergents d'Asie », Papier présenté à la Conférence panafricaine des ministres sur le thème : *Réforme, innovation et modernisation des services publics et des institutions de l'Etat en vue d'accompagner et de soutenir le processus de transformation des Etats africains en pays émergents* : (Stratégies et politiques de mise en œuvre de la vision « Afrique Continent émergent en l'an 2025 », 12 – 14 Décembre 2011, Rabat, Maroc. Ministère de la Modernisation des Secteurs Publics, le Centre Africain de Formation et de Recherche Administratives pour le Développement Fondation Hanns Seidel. De : <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/cafrad/unpan048013.pdf>. Accédé le 3 novembre 2012.
- Klare, M. T. (2012). « La Chine est-elle impérialiste ? », in *Le Monde Diplomatique*, no 702, Septembre 2012, pp. 1, 14 et 15. De <http://www.monde-diplomatique.fr/recherche?s=Klare%2C+M.+T.+%282012%29.+%C2%AB+La+Chine+est-elle+imp%C3%A9rialiste>. Accédé le 22 octobre 2012.
- Mban A. (2012). *Administration africaine face à sa documentation un défi pour l'émergence*. Paris : L'Harmattan.
- O'Neill, J. (2001). *Building Better Global Economic BRICs*. Goldman Sachs, 30th November 2001. Global Economics. Paper No: 66. On Global Economic Website. From <http://www.goldmansachs.com/our-thinking/topics/brics/brics-reports-pdfs/build-better-brics.pdf>. Retrieved 21 October 2012.
- Prao, Y. S. (2012). *Le Franc CFA : Instrument de sous-développement*. L'Harmattan : Paris
- Schumpeter, J. A. (1975). *From Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper, [Orig.Publi. 1942].

Stein, A. A. (2008). « The Creation of Clubs: the BRIC ». in *Grand Strategy Blogs*. From <http://grandstrategy.net/blog/?p=37>. Retrieved 21 October 2012.

Stiglitz, J. E. (2012). *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future*. London: W. W. Norton & Company.

UNCTAD (2011). *The Least Developed Countries Report 2011*. Geneva: UNCTAD. From http://unctad.org/en/docs/lde2011_en.pdf. Retrieved 19 October 2012.

UNIDO (2002). *International Yearbook of Industrial Statistics 2002*. Vienna : UNIDO.

UNIDO (2010). *International Yearbook of Industrial Statistics 2010*. Vienna : UNIDO

Van Agtmael, A. W. (2007). *The Emerging market century : How a new breed of world class companies is overtaking the world*. New-York : Free Press.

Vercueil, J. (2012). *Les pays émergents - Brésil, Russie, Inde, Chine... Mutations et nouveaux défis*, 3^e édition. Paris : Breal.

Wilson, W. & Purushothaman R. (2003). *Dreaming With BRICs: The Path to 2050*. 1st October 2003. Global Economics Paper No: 99. Goldman Sachs. On Global Economic Website. From <http://www.goldmansachs.com/our-thinking/topics/brics/brics-reports-pdfs/brics-dream.pdf>. Retrieved 21 October 2012.

World Bank (1999). *World Development Indicators 1999*. Washington D.C.: World Bank.

World Bank (2012). *World Development Indicators 2012*. Washington D.C.: World Bank.

Ziegler, J. (2007). *L'empire de la honte*. Paris : Livre de poche.

Ziegler, J. (2008). *La haine de l'Occident*. Paris : Albin Michel.

5. LISTE DES TABLEAUX

Numéro	Titre du Tableau
Tableau 1	Emergence et participation au groupe des BRICS Quelques indicateurs utilisés par les dirigeants du groupe BRICS pour élargir le groupe, 2010
Tableau 2	Rattrapage économique, 2010-2017 : Ecart de la croissance économique de régions choisis par rapport à celle du Monde, en %
Tableau 3	Afrique subsaharienne 2004-2013 : Solde Extérieur Courant, dons exclus En pourcentage du Produit intérieur brut (PIB)
Tableau 4	Afrique subsaharienne 2004-2013 : Solde de la Balance commerciale (biens uniquement), en pourcentage du Produit intérieur brut (PIB)
Tableau 5	Emergence géoéconomiques : Pays et Régions choisis
Tableau 6	Régions ou Pays choisis en Emergence économique en 2010
Tableau 7	Afrique subsaharienne 2004-2013 : Eléments du Tableau de bord économique
Tableau 8	Structure des Exportations de biens (en milliards de \$US) et Part des Produits manufacturiers dans le total (en %), 2000 et 2010

La mesure du niveau d'émergence économique des Nations

Mr. Moubarack LO⁸ et

Mr. Sidiki Guindo

Résumé: *Le présent papier a pour objet de définir une théorie de l'émergence économique, qui constitue une étape vers la convergence avec les pays développés. Sur la base de la définition produite, il propose une méthode de mesure de l'émergence à travers un indice synthétique (ISEME), en la testant avec un échantillon de 115 pays d'Afrique, d'Amérique, d'Asie et d'Europe. L'utilité potentielle de l'indice ISEME est enfin indiquée.*

Abstract: *This paper aims to develop a theory of economic emergence, which is a step towards convergence with developed countries. Based on the definition produced, it proposes a method for measuring the emergence of nations through a synthetic index (ISEME) by testing it with a sample of 115 countries in Africa, America, Asia and Europe. The potential usefulness of the index ISEME is finally shown.*

Introduction

Le développement implique quelque chose de plus que la croissance économique définie généralement comme l'évolution du Produit Intérieur Brut (PIB) d'une année sur l'autre. Il pourrait se traduire comme la croissance plus la transformation (Gerald M. Meier, 1995) et se manifeste notamment par l'amélioration des performances des facteurs de production, par la densification et la modernisation du réseau d'infrastructures, par le développement des institutions et par le changement des attitudes et des valeurs, et par « un mouvement haussier de l'ensemble du système social » (Myrdal, G. 1968). Récemment, les termes de pays émergent et de marché émergent ont également fait leur apparition dans la littérature, désignant les pays les plus dynamiques parmi les pays en voie de développement et les mieux intégrés dans l'économie désormais mondialisée, sans qu'une définition exacte soit élaborée à cet effet, encore moins des éléments de mesure discriminants.

Bien cerné, le concept d'émergence viendrait ainsi apporter une grande contribution à la théorie du développement. Car, jusqu'ici le seul but fixé aux nations pauvres est de chercher à converger avec les pays riches. Or, la convergence est un chantier de longue portée (des dizaines voire des centaines d'années), comme en atteste l'histoire économique contemporaine. Et, ne retenir comme cible que cet horizon lointain conduirait à inclure, pour longtemps, dans le même ensemble, des pays en développement et des nations aux trajectoires et aux perspectives fort

8. Par Moubarack LO, Ingénieur statisticien-économiste, Directeur de Cabinet adjoint du Président de la République du Sénégal, avec Sidiki Guindo, ingénieur statisticien-économiste, comme assistant de recherche.

divergentes. Aujourd'hui, Singapour continue ainsi d'être classé, par la CNUCED⁹, avec la Sierra Léone (qui est particulièrement pauvre), dans la catégorie des pays en développement, alors même qu'il n'a presque plus rien à envier aux pays les plus avancés d'Europe et d'Amérique. Une classification nette des nations en développement, identifiant des strates plus fines de pays, s'avère donc indispensable afin de tenir réellement compte de la réalité.

Un tel exercice répond à des exigences d'équité et de rigueur statistique. Il possède une autre vertu: celle de sanctionner positivement les progrès accomplis par les pays les plus performants et de leur permettre de célébrer des victoires intermédiaires («quick wins») stimulantes pour continuer à mobiliser les énergies, poursuivre dans la voie tracée, engager d'autres réformes structurantes et institutionnaliser les bonnes pratiques. Une telle étape est hautement importante dans le processus de transformation que constitue le chantier du développement.

Le présent papier est organisé comme suit. Dans une première partie, nous essayons de définir une théorie de l'émergence économique qui constitue une étape vers la convergence, plus connue dans la littérature économique.

Sur la base de la définition produite, nous proposons, dans la deuxième partie, une méthode de mesure, à travers la construction d'un indice synthétique d'émergence économique (ISEME), en le testant avec un échantillon de 115 pays d'Afrique, d'Amérique, d'Asie et d'Europe. L'utilité potentielle de l'indice ISEME est enfin indiquée.

1. La théorie économique de l'émergence

1.1. Le postulat de la convergence entre pays pauvres et pays riches

Si plusieurs notions de convergence sont usitées dans la littérature, toutes s'articulent autour du rythme de croissance du PIB et du revenu par tête des pays.

La convergence absolue: les pays pauvres auraient tendance à croître plus vite que les pays riches et on évoluerait donc, nonobstant les caractéristiques propres de chaque économie, vers la convergence des revenus par habitant vers un état stationnaire déterminé par le taux d'investissement.

La convergence conditionnelle. Selon Barro (1997), si les économies diffèrent en termes de propensions à épargner, de démographie, de capital humain, d'ouverture internationale, d'accès à la technologie ou de qualité des politiques publiques, la convergence ne se réalisera que sous certaines conditions. Si ces conditions sont

9. CNUCED, Manuel des statistiques 2006-2007

remplies, le taux de croissance attendu est d'autant plus élevé que le niveau de départ du PIB par tête est faible par rapport à sa situation d'équilibre de long terme. À contrario, un pays pauvre peut ne pas converger (diverger) ou ne converger que très lentement avec un pays riche, si ses conditions de base sont moins favorables que celles du pays riche.

De même, Cohen et Soto (2002) établissent que la pauvreté des nations doit s'interpréter comme la multiplication d'une série de handicaps, en matière de ressources et en matière de productivité totale, qui se combinent pour expliquer leur maintien dans la trappe de la pauvreté. En sortir requiert d'affronter et de corriger chacun de ces handicaps de base. Comparant la productivité industrielle d'un échantillon de pays situés à des degrés divers de développement, Cohen et Causa (2005) arrivent à la même conclusion, en pointant cinq facteurs constitutifs de handicaps que les pays les moins productifs (y compris certains pays européens) doivent surmonter pour réussir la convergence: le capital physique, les infrastructures, le capital humain, le degré d'intégration au commerce international et la productivité résiduelle nette de chaque économie.

La β -Convergence (Barro-Sala-i-Martin (1992)): la convergence s'applique si le pays pauvre croît plus vite que le pays riche, de sorte que les revenus par tête convergent. La vitesse de convergence est définie par la valeur du coefficient positif β .

La σ -Convergence (Barro (1991)): la convergence se produit si la dispersion des revenus par tête d'un groupe de pays décroît avec le temps.

Les clubs de convergence. Selon Abramovitz (1986) et Baumol (1986), les pays ont des dynamiques de croissance hétérogènes, mais ils peuvent être regroupés en sous-ensembles (clubs) faisant preuve de dynamiques de croissance homogènes. Chaque «club» groupant des pays caractérisés par un même état d'équilibre, dans un modèle d'équilibres multiples (Berthélémy 2005). En outre, Berthélémy (2005) note que des processus cumulatifs peuvent conduire à un déclin économique quand l'économie est initialement sous un certain seuil de développement, tandis que le progrès économique est possible quand ce seuil a été franchi. Il montre que certains pays anciennement pauvres (une douzaine de pays sur cent) arrivent à réaliser des pics de croissance multiples et à sortir du piège de sous-développement, en se basant surtout sur les politiques éducatives. Des facteurs comme la profondeur financière, la diversification de l'économie et les effets de voisinage (notamment pour l'Asie) ont également joué, mais avec un impact moindre, sur le décollage initial.

Toutefois, Hausmann-Pritchett-Rodrik (2004) ont montré que plusieurs pays considérés aujourd'hui comme pauvres ont expérimenté dans le passé plusieurs pics de croissance, sans qu'ils aient engagé en quoi que ce soit des réformes. Ce qui suggère, au delà des pics de croissance, de rechercher d'autres facteurs expliquant le décollage des pays pauvres. En outre, il importe de bien distinguer l'initiation de la croissance («growth initiating») et le maintien d'une croissance forte sur la durée («growth sustaining»).

L'hypothèse de convergence ne pourra se vérifier que si le pays qui initie la croissance réussit à satisfaire cette dernière condition.

Un exemple de Club de convergence: les pays émergents

En postulant l'idée de formation de « clubs » de convergence (l'observation empirique des performances réalisées par les différents pays permet de toute façon de constituer des sous-groupes), il est possible d'isoler, parmi les pays dits en développement, un « club » de pays particulièrement dynamiques (qu'on peut appeler le club des pays émergents) et possédant des caractéristiques leur donnant des atouts pour converger demain avec les pays riches. L'émergence constituerait ainsi une transition et une étape intermédiaire entre la divergence (le maintien dans la trappe de la pauvreté) et la convergence avec les pays riches.

1.2. Evolution des performances des pays pauvres depuis 1960

Des trajectoires divergentes des pays pauvres depuis 1960. Les faits empiriques ont contredit la prédiction de convergence absolue des pays. L'analyse de la base de Maddison (2003) montre ainsi, qu'entre 1960 et 2003, les performances des pays partis avec des niveaux faibles de revenus par tête ont été fort diverses (voir tableau 1 ci-dessous) et que seuls quelques uns d'entre eux ont réussi à s'inscrire dans une dynamique de convergence avec les pays riches.

Tableau 1: Evolution Gap de PIB/tête par rapport aux Etats-Unis entre 1960 et 2003

Pays	Evolution Gap (%)	Vitesse de convergence
Korea Rep of	-80	Convergence très forte
Botswana	-79	
Singapore	-73	
Oman	-65	
China	-63	
Thailand	-62	
Malaysia	-54	Convergence forte
Portugal	-45	
Mauritius	-40	
Cap verde	-36	
Tunisia	-31	
Egypt	-16	Convergence lente
Turkey	-14	
Sri Lanka	-13	
Pakistan	-12	
India	-11	
Dominican Republic	-10	
Yemen	-6	
Vietnam	-5	
Costa Rica	7	Divergence faible
Brazil	8	
Morocco	17	
Jordan	42	Divergence forte
Bangladesh	49	
Philippines	49	
Nepal	54	
Burkina Faso	57	
Nigeria	62	
El Salvador	66	
Guinea	67	
Algeria	71	
Namibia	78	
South Africa	81	
Benin	83	
Jamaica	85	
Kenya	86	
Tanzania	93	
Mozambique	103	Divergence très forte
Uganda	115	
Ghana	160	
Senegal	161	
Côte d'Ivoire	162	
Gabon	187	
Togo	188	
Niger	276	
Sierra Leone	279	

Source: Base de données de Maddison (2003) et calcul des auteurs

Ainsi, la Corée du Sud et le Botswana ont multiplié par plus de 12 fois leur revenu par habitant entre 1960 et 2003, amorçant ainsi une convergence avec les Etats-Unis, tandis que l’Egypte ne converge pas assez vite et que le Gabon, après avoir engagé une phase de convergence jusqu’en 1977 (en multipliant son PIB par tête en 3, en 17 ans), a divergé par la suite, perdant 11% de son revenu par habitant sur toute la période 1960-2003.

Les pays qui ont réussi ont appliqué des recettes diverses. Les pays gagnants de la période 1960-2003, comme la Corée du Sud, le Botswana, la Malaisie, la Chine ou Maurice, partagent des caractéristiques communes : (i) croissance forte sur la durée ; (ii) diversification de la base productive ; (iii) stabilité macroéconomique.

Mais pour réaliser ces performances, ils ont mis en œuvre des stratégies hétérodoxes mêlant attraction des investissements étrangers, promotion active des exportations (y compris par la manipulation du taux de change et le maintien de plusieurs marchés de change au niveau interne, protection par le biais de tarifs et d’éléments non tarifaires) et subvention des industries locales, encouragement des PME ou des grandes entreprises, etc. Et, il est difficile de trouver, parmi la palette d’instruments, une recette simple permettant de trouver des clés de succès universelles (Rodrick D., 2004 a, 2004 b).

1.3. Le nouveau contexte mondial tend à contraindre les choix stratégiques des pays

Le nouveau mouvement de mondialisation¹⁰ de l’économie en cours, marqué par la libéralisation sans précédent des échanges, la révolution de l’informatique et des télécommunications, le développement rapide de la sous-traitance mondiale¹¹, et l’ouverture des marchés et la liberté plus grande de circulation des capitaux, réduit très fortement la marge de manœuvre des pays dans la conduite de leur politique économique. Pour les pays pauvres, désireux de recevoir une aide internationale, une contrainte supplémentaire s’ajoute: celle de satisfaire les conditionnalités du Fonds Monétaire International et de la Banque Mondiale qui mettent en avant la levée des distorsions potentiellement créées par les politiques de protection et de subvention et encouragent les pays à réduire les réglementations et à orienter leur économie vers l’extérieur «outward looking policy».

Pour pouvoir amorcer une dynamique de croissance forte et durable (*«growth sustaining»*), tout pays pauvre doit donc tenir compte, dans la définition et dans la mise en œuvre de sa stratégie de développement, de la donnée que constitue la nouvelle mondialisation qui offre autant d’opportunités que de contraintes. Il doit chercher à exister sur la carte des réseaux mondiaux de production et d’échanges d’idées et de savoirs, de capitaux, de biens et de services, sous peine de perdre en

10. Certains auteurs parlent de troisième vague de mondialisation dans l’histoire

11. Ce que l’expert en stratégie Kenichi Ohmae désigne comme un « monde sans frontières » (« *Bordealless world* »)

dynamisme économique, en mettant en place un environnement des affaires de classe internationale et en menant de bonnes politiques macroéconomiques pour rassurer les investisseurs sur ses perspectives futures. Il doit également accompagner sa stratégie de croissance économique par une transformation structurelle correspondante (CEA/CUA 2013, Rapport économique sur l'Afrique), en créant de la valeur ajoutée sur son territoire.

1.4. L'émergence constitue une étape décisive vers la convergence et le développement intégral

La convergence est un long processus. Le pays le plus performant du groupe de pays pauvres de 1960 (la Corée du Sud) ne parvient toujours pas à rattraper les États-Unis en termes de revenu par habitant. Même s'il a fortement réduit le déficit initial, son PIB par tête ne représentait encore que 54% de celui des États-Unis en 2003 (contre seulement près de 11% en 1960). Si la tendance à la convergence se maintenait (sans doute à un rythme moins rapide, au fur et à mesure que la Corée se rapproche des États-Unis), la Corée du Sud ne pourrait au mieux égaler le revenu par habitant des États-Unis qu'après 2020, soit 60 ans après avoir commencé à accélérer sa croissance. Pour les pays moins performants et inscrits dans une dynamique de convergence, la durée de la convergence sera encore plus longue et représentera cent à deux cents ans, voire davantage.

L'émergence donne des ressorts pour accélérer la marche vers la convergence et le développement intégral. La convergence étant un processus de longue haleine, le pays pauvre doit d'abord viser à atteindre un *stade intermédiaire* qu'on peut qualifier d'émergence.

Selon le dictionnaire Le Robert, «émerger» se dit d'un phénomène «qui s'impose à l'attention par sa valeur». Subséquemment, on peut considérer qu'un pays, anciennement pauvre, émerge lorsqu'il suscite l'intérêt et se démarque de la masse des nations sous-développées et situées en marge des échanges mondiaux de biens, de services et d'idées.

La notion d'émergence constitue ainsi une variation, adaptée à la mondialisation en cours, sur le même thème de «décollage». Elle marque un réel tournant, faisant passer un pays pauvre d'un équilibre de faible croissance à un meilleur équilibre de croissance saine, forte, durable et diversifiée. Une fois qu'il a franchi l'étape de l'émergence (processus vertical, qui demande beaucoup d'efforts pour sortir de la trappe de la pauvreté), le pays peut engager sereinement le chantier de rattrapage et de convergence avec les pays riches (processus horizontal qui requiert moins d'efforts que le chantier précédent mais exige tout de même une gestion fine du rapprochement aux frontières

technologiques¹²).

L'atteinte du stade d'émergence dépend de la capacité du pays à mettre en place les bonnes conditions préalables

Comme l'a montré Haussmann-Pritchett-Rodrik (2004), le fait, pour un pays pauvre, d'amorcer une dynamique vertueuse de croissance forte et durable, ne peut être le fruit du hasard ou de la chance. Un pays peut certes initier et enregistrer des pics de croissance, durant une certaine période. Mais, la croissance économique ne peut être durablement élevée et mener vers le développement que si le pays en question poursuit les bonnes politiques économiques et possède des institutions de qualité.

Pour réussir l'émergence, le pays pauvre doit donc engager de lourdes réformes structurelles pour corriger ses handicaps de base (y compris ceux qui sont liés aux comportements et à la gouvernance), se mettre aux normes de compétitivité et s'aligner sur les meilleures pratiques. De ce fait, c'est comme s'il mettait les pendules à l'heure et se donnait, avec un certain décalage dans le temps, les mêmes conditions initiales que les pays devenus émergents. Pour espérer franchir le seuil de l'émergence, le pays pauvre doit donc se donner les mêmes niveaux d'éducation (en particulier l'enseignement secondaire et la formation technique et professionnelle) que ceux obtenus par les pays qui y sont déjà parvenus, des taux d'épargne et d'investissement équivalents, ou encore des institutions et des données démographiques relativement comparables. La convergence conditionnelle *à la Barro* peut alors s'enclencher de manière inexorable¹³. Devenu émergent, le pays peut ensuite chercher à converger avec les pays riches, en développant notamment ses capacités d'innovation.

2. Méthodologie de construction de l'ISEME

Cette section traite de la méthodologie de construction de l'Indicateur synthétique

12. Selon le paradigme schumpétérien, les firmes des pays pauvres et émergents ont plus intérêt à privilégier la captation de la technologie disponible dans les pays plus avancés qu'à s'efforcer d'inventer de nouveaux procédés. Ce que Alexander Gershenkron désigne comme « l'avantage du retard de développement » (« advantage of backwardness »): plus le pays qui applique l'innovation disponible est loin de la frontière technologique, plus sa croissance est forte. Philippe Aghion et Peter Howitt (2005), en comparant la croissance de la productivité en Europe et aux Etats Unis, entre 1990 et 2000, ont trouvé que le déficit relatif de productivité de l'Europe s'explique par le retard dans l'investissement dans l'enseignement supérieur. Le choix de développer l'enseignement secondaire, retenu pendant longtemps, par l'Europe, comme option de politique éducative, n'était plus appropriée dès lors que l'Europe s'approchait de la frontière technologique.

13. On parlera ici de *convergence conditionnelle avec les pays émergents* (et non plus avec les pays développés).

d'émergence économique. Nous décrivons aussi les méthodes de vérification de la qualité de l'indicateur élaboré.

2.1. Démarche suivie

De manière générale, nous utilisons les outils de la statistique descriptive et de l'analyse des données multidimensionnelles.

La démarche suivie est composée de trois étapes. La première constate un fait stylisé: un groupe de pays économiquement homogène (en termes de revenu par tête) dans les années 60 est loin de l'être en 2000. La deuxième étape vient compléter la première en évaluant la trajectoire de différents groupes de pays. Et, enfin, à la troisième étape, nous avons procédé à la construction proprement dite d'un Indicateur synthétique d'émergence économique (ISEME).

ÉTAPE 1: FAIT STYLISÉ

Pour mettre en évidence le fait stylisé (c'est à dire l'homogénéité du groupe en 1960 par rapport à la situation de 2000 – 40 ans plus tard-), nous allons utiliser le PIB par tête¹⁴. Les indicateurs de dispersion tels que l'écart type, le coefficient de variation, le rapport des quantiles seront évalués en 1960 et en 2000. La comparaison des résultats à ces deux dates permet de se prononcer sur l'écart qui existe entre les deux situations. À la fin de cette étape, nous aurons montré qu'un ensemble de pays homogène en 1960 ne l'est plus aujourd'hui.

ÉTAPE 2: DE LA DYNAMIQUE DES PAYS

Le constat du fait stylisé est suivi d'une analyse de la dynamique des pays. Pour cela, nous avons usé des méthodes de classification automatique. Il s'agit de regrouper les pays en des classes homogènes suivant un certain nombre de variables. La méthode utilisée est la classification ascendante hiérarchique.

L'objet de cette classification est de retrouver les groupes de pays homogènes sur la période 1960 – 2005. L'homogénéité est mesurée par rapport à cinq variables. Le PIB par tête, la croissance du PIB par tête (ces variables mesurent la richesse du pays en termes de niveau et d'évolution), le poids du pays dans l'exportation mondiale, la croissance des exportations du pays (ces variables mesurent l'ouverture du pays au reste du monde) et enfin les investissements directs étrangers (cette variable, en plus de mesurer l'aspect d'ouverture du pays au reste du monde, permet aussi d'évaluer, en partie, la confiance que les investisseurs font au pays concerné).

14. C'est cette variable qui est disponible depuis les années 60.

Nous partirons de l'hypothèse selon laquelle le groupe de pays considéré est relativement homogène en 1960 (en termes de revenu par tête). Nous allons ensuite appliquer la classification ascendante hiérarchique - sur les cinq variables- vingt ans après 1960 (c'est dire en 1980), en 1995 (quinze après 1980) puis en 2005. Il faut aussi déterminer pour ces années (1980, 1995 et 2005), le nombre optimal et le contenu des classes. Conformément aux méthodes de classification, l'optimalité est mesurée par rapport à la variance inter. Ainsi, pour une année donnée, la partition optimale est celle ayant la plus grande variance inter.

Après la classification, les classes sont décrites par: les variables qui les caractérisent le plus et les individus qui incarnent les caractéristiques moyennes de la classe (ce sont les parangons les plus proches). Dans certains cas, nous avons fait recours aux individus atypiques de la classe (ce sont les parangons les plus éloignés).

L'évaluation du contenu de chaque groupe nous a permis de constater que certains pays ont progressé sans cesse vers le groupe des pays développés, d'autres sont toujours à l'état stationnaire (en restant sur toute la période de l'étude dans le groupe des pays les moins avancés) et d'autres encore n'ont pas d'évolution monotone.

ÉTAPE 3: CONSTRUCTION DE L'ISEME

Les étapes précédentes auront permis d'évaluer les dynamiques des pays sur la période 1960 – 2005. Elles expliquent en partie les transitions des différents pays. L'étape 3 traite de la mise en place de l'Indicateur synthétique d'émergence économique (ISEME).

La construction de l'ISEME est surtout basée sur les méthodes factorielles d'analyse des données multidimensionnelles. Il s'agit de construire un indicateur composite à partir des axes factoriels d'une analyse des données.

2.2. Les Données utilisées

Les données de cette étude proviennent surtout du Cd-rom des données de la Banque mondiale et de la base CNUCED. Les données manquantes ont été estimées à partir des recherches sur internet. L'échantillon comprend 115 pays d'Afrique, d'Amérique, d'Asie et d'Europe. Pour les variables qui sont prises en moyenne sur 10 ans, nous avons appliqué la formule de la moyenne tronquée en écartant deux observations (la plus grande et la plus petite). Ceci a permis d'atténuer en partie les fluctuations que l'on pourrait rencontrer au niveau de certaines variables (comme l'inflation ou la croissance du PIB).

2.3. Homogénéité des pays en 1960 par rapport à la situation actuelle

En 1960, le PIB moyen par tête des pays considérés était deux fois plus faible

que celui de la moyenne mondiale (1 690 dollars contre 3 131 dollars). Pour cette même année, l'écart type du PIB par tête de notre échantillon de pays était de 1 218 dollars soit un coefficient de variation de 0,7. Le rapport inter quartile n'était que de 3,2, c'est-à-dire que le plus pauvre des 25% des pays les plus riches de l'échantillon a environ 3 fois plus de revenu que le plus riche des 25% des pays les plus pauvres de l'échantillon.

En 2000 (quarante ans plus tard), le PIB moyen des pays est passé à 4 330 dollars contre 6 350 dollars pour la moyenne mondiale. En quarante ans, le rapport des PIB est donc passé de 2 à 1,5. Ceci peut s'expliquer par les progrès réalisés par certains pays.

On note cependant un écart de plus en plus grandissant entre les pays de notre échantillon. En effet, le coefficient de variation qui était de 0,7 en 1960 est passé à 1,0 en quarante ans, soit une augmentation de plus de 40%. Le rapport inter quartile a augmenté de 80% (3,2 en 1960 contre 5,8 en 2000).

Il ressort de ces résultats que l'échantillon de pays considéré est plus homogène en 1960 qu'en 2000. Cette situation est d'autant plus vraie que certains pays qui étaient considérés comme pauvres en 1960 ne le sont plus en 2000. Ces pays ont fait des progrès notables en améliorant continuellement leur revenu par tête. Cependant, on constate une inégalité de plus en plus grandissante entre les pays de l'échantillon. L'amélioration de la situation de l'échantillon de pays est donc due à celle d'un groupe de pays.

Dans les lignes qui suivent, nous allons observer la dynamique de l'échantillon de pays sur la période 1960-2005. Ceci permettra d'identifier les pays qui ont toujours évolué vers un monde meilleur, ceux qui sont restés stationnaires et ceux qui n'ont pas eu de parcours monotone.

2.4. La dynamique des pays de 1960 à 2005

En 1960, nous considérons que les pays forment un seul groupe. Il s'agira de retrouver les groupes homogènes qui se dégagent en 1980 (c'est-à-dire 20 ans plus tard), en 1995 (quinze ans après 1980) et enfin en 2005. Rappelons que les variables prises en compte sont au nombre de cinq : il s'agit du PIB par tête, de la croissance du PIB, des exportations en % du PIB, de la croissance des exportations et de l'investissement direct étranger (en % du PIB). Ces variables sont généralement prises en moyenne, afin d'éviter l'effet des valeurs aberrantes et d'atténuer le nombre de pays non renseignés sur quelques années.

a) Le regroupement des pays en 1980

En 1980, l'échantillon de pays considérés se regroupe de façon optimale en deux classes. Comme signalé plus haut, l'optimalité est mesurée par rapport au

critère de minimisation de l'inertie intra classe. L'on retient donc que le bloc de pays homogènes en 1960 se divise en deux groupes 20 ans plus tard. Le premier groupe contient 102 pays alors que le second ne contient que 13 individus. Le **graphique 1** qui suit aide à décrire les classes.

Les pays comme le Maroc, le Pérou, le Guatemala, la Côte d'Ivoire et le Kenya caractérisent mieux la classe une. Ce sont les pays qui incarnent les caractéristiques moyennes de cette classe. Quant à la deuxième classe, ses parangons les plus proches sont les pays tels que: la Malaisie, Singapour, l'Arabie Saoudite, le Koweït. Il ressort de ces constats que les pays du groupe deux semblent plus avancés que ceux du premier groupe. Afin de confirmer ou d'infirmer ce postulat, nous avons observé la valeur moyenne des variables qui caractérisent les groupes. En observant les variables, on note que celles qui caractérisent les groupes sont: le poids de l'investissement direct étranger, le poids des exportations et le niveau du PIB par tête. Pour toutes ces variables, la classe deux occupe la meilleure position.

Dans cette classe: (i) le poids des IDE est 10 fois supérieur à celui de la classe une. Les pays du groupe deux attirent 10 fois plus d'investissement que ceux du groupe 1; (ii) le poids des exportations est 5 fois supérieur à celui de la classe une; (iii) enfin le PIB moyen de la classe deux est 2 fois supérieur à celui de la première classe. Les pays de la seconde classe sont deux fois plus riches que ceux de la première classe.

Graphique 1: Nuage des points de la meilleure partition en 1980

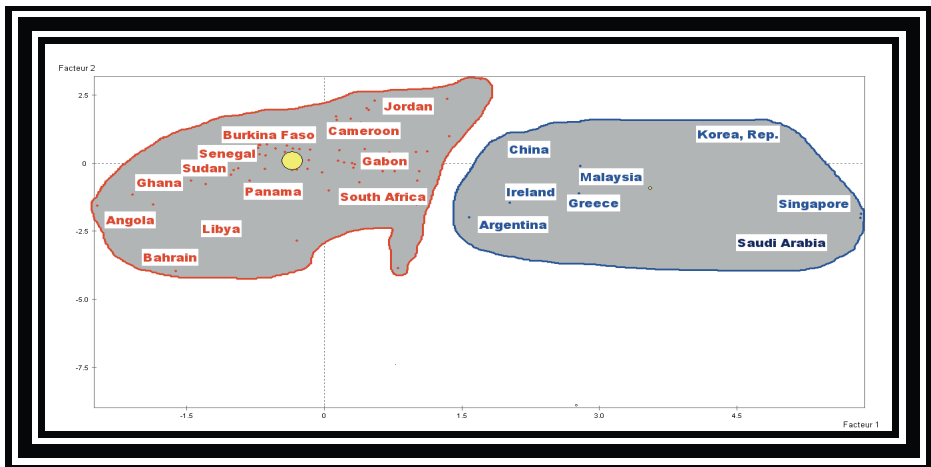


Tableau 2: Parangons par classe de la meilleure partition

Rang	Parangons proches	Distance à l'origine	Parangons éloignés	inertie
<i>Classe 1</i>				
1	Guatemala	0,01	Brunéi Darussalam	48.1
2	Maroc	0,11	Bahreïn	22.3
3	Pérou	0,12	Botswana	14.0
<i>Classe 2</i>				
1	Malaisie	1,4	Brésil	10.6
2	Indonésie	2,6	Mexique	8.1
3	Rép. de Corée,	3,8	Irlande	7.5

Il faut retenir de cet exercice de classification qu'en 1980, l'échantillon de pays considéré se divise en deux groupes homogènes. Le groupe 1 est celui des pays moins avancés de l'échantillon et le groupe 2 est constitué des pays les moins pauvres de l'échantillon.

Les lignes qui suivent procèdent à un regroupement similaire au précédent mais en considérant l'année 1995.

b) Le regroupement des pays en 1995

En 1995, deux partitions se dégagent: une de deux classes et une constituée de cinq classes. La partition en deux classes est assez proche de celle retenue en 1980. En effet, on note que cette partition a la même liste de variables caractéristiques avec une légère différence entre le nombre de pays dans les classes. La première classe contient cette fois-ci 98 pays (au lieu de 102 comme c'était le cas en 1980), soit une différence de 4 pays. Ces quatre pays ont rejoint la deuxième classe faisant ainsi passer son effectif à 17 (au lieu de 13).

Quant à la partition en cinq classes, on note que la première classe qui contient 6 pays est surtout caractérisée par la croissance des exportations des pays qui la composent. En moyenne, la croissance des exportations de cette classe est 6 fois supérieure à celle de la moyenne générale. Il s'agit des pays comme l'Albanie, la Guinée Équatoriale et la Mongolie. La situation de la Guinée Équatoriale est surtout due à l'exportation de produits pétroliers.

La classe 2 est composée de 81 pays (c'est la plus grande classe). Elle est caractérisée surtout par des exportations, un PIB et un IDE faibles. Les valeurs de ces variables dans la classe en question sont deux fois plus petites que celles des moyennes générales. Il inclut des pays comme la Tunisie, la Maroc, le Pérou et la Namibie.

La classe 3 composée de dix pays est la classe des économies en récession. Leur croissance du PIB est largement négative de même que la croissance des exportations. Il s'agit des pays comme la Géorgie, l'Ukraine et Djibouti.

Quant à la classe 4 (composé de huit pays), ses pays se distinguent surtout par leur niveau de richesses. Le PIB par tête de ces pays est cinq fois supérieur à celui de la moyenne générale. Il s'agit des pays comme l'Irlande, le Koweït, l'Arabie Saoudite et la Grèce.

Enfin, la classe 5 composée de dix pays se caractérise par le poids de ses exportations et des investissements directs étrangers. Pour cette classe, le niveau moyen de ces variables est cinq fois supérieur à celui de la moyenne générale.

Il faut ainsi retenir qu'en 1995 notre échantillon de pays se divise en cinq groupes homogènes:

Classe 1: forte croissance des exportations;

Classe 2: niveaux des exportations, des IDE et du PIB par tête faibles;

Classe 3: croissance du PIB par tête et des exportations négative;

Classe 4: niveau du PIB par tête élevé;

Classe 5: niveaux des exportations et des IDE élevés.

On ne peut pas toute de suite se prononcer sur la meilleure classe (comme c'était le cas pour la partition en deux classes). Par exemple, on ne peut trancher de façon nette, en termes de qualité, entre la classe 1 (forte croissance des exportations) et la classe 4 (un PIB élevé). Par conséquent, la hiérarchisation des classes de ces types de partition fera l'objet d'une section ultérieure.

c) Le regroupement des pays en 2005

En 2005, la répartition optimale est celle en 7 classes, certaines classes ayant des effectifs faibles. Par exemple la septième classe ne contient que 5 pays que sont: le Singapour, la Corée du sud, l'Irlande, le Mexique et la Chine. Ces pays, en plus du poids des exportations et des IDE très élevés, sont aussi caractérisés par un niveau du PIB par tête dépassant 5 fois celui de la moyenne générale.

Il faut retenir qu'en 2005 notre échantillon de pays se divise en sept groupes homogènes. Les caractéristiques des classes se résument comme suit:

Classe 1: forte croissance en termes d'exportation et de PIB par tête;

Classe 2: forte croissance en termes du PIB par tête;

Classe 3: valeur moyenne pour presque toutes les variables;

Classe 4: niveaux du PIB par tête et des exportations élevés;

Classe 5: niveaux des exportations et des IDE élevés;

Classe 6: niveau du PIB par tête élevé;

Classe 7: Croissance du PIB par tête et croissance des exportations faibles.

Comme précédemment, on note qu'on ne peut pas hiérarchiser les classes de manière absolue.

d) Synthèse sur la dynamique des pays

Nous avons, dans les développements précédents, apprécié (par une méthode de classification automatique) la dynamique des pays de 1960 à 2005. Le groupe de pays homogène en 1960 s'est divisé en 2, en 5 puis en 7 classes au fil du temps. Chaque classe d'une partition donnée ayant une caractéristique propre à elle.

e) Construction d'une fonction Score

Afin d'apprécier la trajectoire des pays sur la période 1960 – 2005, nous avons mis en place une fonction Score. Celle-ci est un indicateur de l'évolution du pays vers les pays les plus avancés du monde. Plus le score est grand, plus le pays est parmi ceux qui ont une meilleure trajectoire.

L'encadré 1 suivant explicite la méthodologie de calcul du score.

Encadré 1: MÉTHODE DE CONSTRUCTION DE LA FONCTION SCORE

On cherche à quantifier la performance du pays sur la période 1960 à 2005. Celle-ci est sensée mesurer l'évolution du pays vers les pays les plus avancés du monde depuis plus de 40 quarante ans.

Ainsi, après les classifications de 1980, 1995 et 2005, l'évaluation de la note du pays passe par 2 étapes.

Étape 1: on cherchera à hiérarchiser les classes d'une partition donnée. Prenons par exemple une partition en cinq classes (celui de 1995). Pour hiérarchiser les classes, nous allons calculer une note pour chaque classe. Cette note sera telle que, plus elle est élevée, plus la classe occupera une meilleure position.

Les points qui suivent décrivent la méthode de calcul de la note d'un pays (toujours pour la partition en cinq classes de 1995).

- on transforme toutes nos cinq variables en rang. Par exemple, le PIB par tête d'un pays est remplacé par son rang dans le classement des pays par ordre pour cette variable.

Pays	Rang PIB	Rang Croiss_PIB	Rang exportation	Rang Croiss_export	Rang IDE	Note_pays
i	56	78	101	90	34	$(56+78+101+90+34)/5 = 71,80$

On aura à la fin de cette étape, un tableau de rang sur les cinq variables.

- La note d'un pays est la moyenne calculée sur les cinq variables de rang. Le tableau suivant illustre le calcul de la note du pays i.
- On aura à la fin de cette étape un tableau contenant la note de l'ensemble des pays.
- Pour hiérarchiser les classes, nous avons calculé des notes pour chaque classe. La note d'une classe est la moyenne des notes des pays qui sont dans la classe. Ainsi, plus une classe a une note élevée, plus la classe a une meilleure position.
- On aura à la fin de cette étape une hiérarchie entre les classes de la partition considérée.
- Etape 2: calcul de la note finale du pays
- Pour calculer la note finale (Score) qui mesure l'évolution du pays durant la période d'étude, nous sommes passés par les deux points suivants:
- Pour une partition en K classes données, comme à l'étape précédente, on a pu hiérarchiser les classes de la partition, alors la meilleure classe aura K-1 comme note alors que la dernière classe aura 0 comme note. Pour la partition considérée, la note d'un pays est égale à la note de sa classe.
- On a à la fin de cette étape le tableau des pays avec leurs notes sur les années 1980, 1995 et 2005.
- La note finale (Score) d'un pays est égale à la somme de ces notes sur les trois années de classification. Les pays ayant la note finale la plus élevée sont les meilleurs.

En suivant la méthode décrite dans l'encadré précédent, on obtient les résultats consignés dans le tableau 3 ci-dessous.

Tableau 3: Score des pays de l'échantillon sur la période 1960-2005

Pays	SCORE	Pays	SCORE	Pays	SCORE	Pays	SCORE
Djibouti	0	Algérie	2	Qatar	2	Albanie	4
Liberia	0	Arménie	2	Rép. isl. d'Iran	2	Cambodge	4
		Azerbaïdjan	2	Sénégal	2	Guinée Équatoriale	4
Bénin	1	Bangladesh	2	Soudan	2	Vietnam	4
Burundi	1	Bolivie	2	Sri Lanka	2		
Cameroun	1	Burkina Faso	2	Tanzanie	2	Afrique du Sud	5
Côte d'Ivoire	1	Cap Vert	2	Tunisie	2	Hongrie	5
El Salvador	1	Chili	2	Uruguay	2	Pologne	5
Gabon	1	Colombie	2	Uzbekistan	2	République Tchèque	5
Gambie	1	Congo	2	Yémen	2	Turquie	5
Gautemala	1	Costa Rica	2		2		
Guinée	1	Croatie	2			Argentine	6
Guinée-Bissau	1	Égypte	2	Biélorussie	3	Bahreïn	6
Haïti	1	Équateur	2	Éthiopie	3	Brunei Darussalam	6
Jamaïque	1	Ghana	2	Georgie	3	Portugal	6
Libye	1	Honduras	2	Inde	3	Grèce	7
Madagascar	1	Jordanie	2	Kazakhstan	3	Émirats arabes unis	7
Malawi	1	Kenya	2	Mongolie	3	Koweït	7
Mauritanie	1	Lao (RPD)	2	Mozambique	3	Arabie saoudite	8
Népal	1	Lituanie	2	Rwanda	3	Fédération de Russie	8
Niger	1	Mali	2	Ukraine	3	Thaïlande	8
Paraguay	1	Maurice	2	Zambie	3		
Rép. arabe syrienne	1	Maroc	2			Brésil	9
Rép. Centrafricaine	1	Namibie	2			Indonésie	9
Rép. Dominicaine	1	Nicaragua	2	Angola	4	Irlande	9
Togo	1	Nigéria	2	Bhoutan	4	Malaisie	9
Venezuel a (RB)	1	Oman	2	Botswana	4		
Zimbabwe	1	Ouganda	2	Bulgarie	4	Chine	10
	1	Pakistan	2	Estonie	4	Mexique	10
		Panama	2	Roumanie	4	Rép. de Corée	10
		Pérou	2	Sierra Leone	4	Singapour	10
		Philippines	2	Trinidad et Tobago	4		

Le Score d'un pays varie de 0 à 10. On note que 69 pays (sur les 115) ont un Score compris entre 0 et 3. Parmi ces pays, deux ont un Score nul; il s'agit du Liberia et de Djibouti. Notons aussi que la plupart des pays africains se trouvent dans ce bloc. Vingt sept (27) pays ont un Score compris entre 4 et 8. Parmi ces pays, on note la présence de la Guinée Équatoriale. Cette présence peut s'expliquer par les ressources pétrolières mises en valeur par ce pays au cours de ces dernières années. Il faut cependant rappeler que ce pays reste parmi les moins avancés de la planète. Concernant les pays qui ont un Score élevé, ils sont au nombre de 8, avec en tête Singapour, le Mexique, la Corée du Sud et la Chine. Selon les résultats de la fonction Score, ces pays font partie de ceux qui avancent le plus vers un monde meilleur.

En observant la trajectoire des pays, on note que les pays comme le Gabon, la Mauritanie, la Côte d'Ivoire et le Niger, ont une situation mitigée. En effet, ces pays après un Score nul en 1980, se retrouvent toujours avec le même Score en 2005, après avoir obtenu un Score de niveau égal à 1 en 1995.

Les pays comme la Russie, la Chine, la Malaisie, la Corée du Sud et Singapour ont pu rapidement améliorer leur Score entre 1980 et 1995. Ces pays ont en général fait des sauts de trois points entre 1980 et 1995 (par exemple la Malaisie est passée du Score à 1 en 1980 à 4 en 2005). À contrario, les pays comme l'Argentine et le Yémen ont vu leur Score baisser entre 1995 et 2005. Ces pays ont perdu au moins deux points sur la période indiquée. Le Yémen passe de 2 en 1995 à 0 en 2005. L'Argentine passe de 4 en 1995 à 1 en 2005.

En résumé, il faut retenir que: le Score du pays varie entre 0 et 10. La majorité des pays (60%) considérés ont un Score inférieur à 4. Seuls 4 pays ont un Score égal à 10. Notons enfin que l'évolution de certains pays est mitigée.

La fonction Score nous a ainsi permis d'évaluer la trajectoire de chaque pays, voire d'identifier en partie des pays susceptibles d'être considérés comme émergents. Cependant, cette fonction reste insuffisante pour mesurer l'émergence économique des nations.

2.5. Insuffisances de la fonction Score, vers la mise en place d'un ISEME

La fonction Score construite à la section précédente présente trois insuffisances qui l'empêchent de cerner efficacement l'émergence économique d'un pays. Ces insuffisances sont en partie dues aux manques de données pour les années reculées.

- **L'insuffisance en termes de nombres de variables**

Le phénomène d'émergence économique étant multiforme, le nombre de variables disponibles (cinq en tout pour la fonction Score) paraît a priori insuffisant pour la mesure du phénomène. Ainsi, il est primordial de prendre en compte un nombre élevé de variables afin de cerner tous les aspects du phénomène.

- La non prise en compte de certaines dimensions

Même si le nombre de variables n'était pas relativement faible, le contenu de ces variables serait sans doute insuffisant pour mesurer toutes les dimensions du phénomène. Par exemple, la mesure de l'émergence doit prendre en compte certes le niveau et l'évolution de la richesse du pays, mais il faut aussi ajouter à ces aspects une variable qui mesure la répartition de cette richesse. Il sera ainsi intéressant d'introduire parmi les variables un indice d'inégalité tel que l'indice de GINI ou un des indices de Theil. Cette situation permettrait de reclasser en partie les pays qui ont une forte inégalité dans la répartition de leur revenu. On devra aussi mesurer la structure de production du pays (une bonne structure de production est un atout pour émerger).

- Le manque de combinaison des différentes dimensions

Les résultats de la classification des pays en 1995 ont donné cinq classes dont une (la classe 5) est composée de pays qui ont un niveau d'exportations et d'IDE élevés mais qui en termes d'évolution de ces variables n'ont pas été performants, et une autre classe (la classe 1) qui contient les pays qui sont surtout caractérisés par le rythme d'évolution des exportations. L'on constate ainsi que ces deux classes contiennent chacune une dimension de l'émergence qui devrait être combiné avec l'autre afin de mesurer de façon relativement exhaustive l'émergence économique du pays et de trancher définitivement entre les pays. C'est l'objet de la section suivante.

2.6. La mise en place d'un indice synthétique de l'émergence économique

2.6.1. Les variables entrant dans l'ISEME

La partie sur la littérature a permis de relever que, pour réaliser l'émergence et espérer converger demain avec les pays riches, tout pays pauvre doit chercher à réaliser une **croissance saine, forte, durable et diversifiée**.

En d'autres termes, un pays qui vise l'émergence doit, *grosso modo* : (i) accélérer durablement sa croissance économique, (ii) diversifier et améliorer sans cesse sa structure de production et, (iii) maintenir un cadre macroéconomique sain.

Trois dimensions permettent ainsi de cerner le concept d'émergence économique: le dynamisme économique du pays, la stabilité macroéconomique, la structure transformationnelle de l'économie. Chaque dimension peut être désagrégée en un ensemble de variables économiques.

Le *dynamisme économique* du pays peut ainsi être mesuré par le PIB par tête (qui quantifie la richesse du pays), la croissance du PIB par tête (c'est la quantification de l'évolution réelle de cette richesse), et la variabilité de la croissance du PIB par tête (cette variable mesure la stabilité de l'évolution de la richesse). Un bon pays est celui qui évolue sans cesse à un rythme élevé et relativement constant. À ces

variables, nous pouvons ajouter l'indice de GINI qui permet de mesurer l'équité dans le pays (un bon pays est celui dont la croissance est ancrée dans la sphère des pauvres, c'est-à-dire qu'elle est portée par les secteurs économiques qui occupent le plus les pauvres ; elle est pro-pauvre).

La **structure de transformation** du pays est mesurée par le poids des exportations du pays dans le monde, les exportations de produits manufacturés par rapport aux exportations de marchandises, les exportations de services dans le total des exportations. Ces variables mesurent en partie l'ouverture économique du pays (aucun pays ne peut vivre en autarcie). À ces variables, s'ajoute le poids des investissements directs étrangers (IDE). Pour émerger, un pays doit, de plus en plus, par la qualité de son environnement des affaires, attirer des investisseurs étrangers. Enfin, il faut aussi prendre en compte la structure de production du pays. Un bon pays est celui qui ne dépend pas d'un seul secteur (le pays doit avoir plusieurs atouts), qui crée de la valeur ajoutée et dont la structure de production est conforme à celle qui règne dans le monde. Ces aspects sont mesurés par les indices de concentration et de diversification de Hirschmann-Herfindahl, par la valeur ajoutée agricole par travailleur et par la part de la valeur ajoutée manufacturière dans le PIB.

La **stabilité macroéconomique** est quant à elle mesurée par le solde budgétaire (stabilité interne) et la balance commerciale (stabilité externe). À ces variables, s'ajoute le niveau d'inflation du pays (un bon pays est celui qui a un niveau d'inflation relativement faible). Nous n'avons pas retenu la variation du taux de change en raison de la difficulté à obtenir un consensus (entre les économistes) sur ce qu'est une bonne évolution du taux de change pour un pays en développement.

Le tableau 4 suivant contient l'ensemble des variables choisi à priori pour la construction de l'ISEME.

Tableau 3: Liste des variables pour l'élaboration de l'ISEME.

Nom	Libellé	Source
VARIABLES DE DYNAMISME ÉCONOMIQUE		
PIB	PIB par tête (contant USD) (année en cours)	CD_BM
CROISSPIB*	Croissance moyenne du PIB par tête au cours des 10 dernières années	CD_BM*
VARIABILIT	Variabilité croissance au cours des 10 dernières années.	CD_BM
Gini	L'indice de Gini	CD_BM
VARIABLES DE TRANSFORMATION		
EXPORT	Poids de l'exportation du pays dans l'exportation mondiale	CD_BM
IDE	Poids des investissements directs dans le pays par rapport au IDE mondiale	CD_BM
VA_agri	Valeur ajoutée agricole par agriculteur	CD_BM

VA M	Valeur ajoutée manufacturière par rapport au PIB	CD_BM
Export manufact	Exports manufacturières / exports de marchandises (moyenne dix années)	CD_BM
Diversificat	Indice diversification export (moyenne dix dernières années)	CUNUCED
Concentrat	Indice concentration (moyenne dix dernières années)	CUNUCED
Export services	Exports de services/exports totales (moyenne dix dernières années)	CD_BM
VARIABLES DE STABILITÉ MACROÉCONOMIQUE		
Inflation	Inflation (moyenne 5 ans);	CD_BM
Solde budget	solde budgétaire (sur année en cours);	CD_BM
Bcourant	Solde balance courante en % du PIB (moyenne 5 ans)	CD_BM

*DANS LE CALCUL DE LA MOYENNE NOUS AVONS CONSIDÉRÉ LA MOYENNE TRONQUÉE D'ORDRE 2.

*CD_BM : CD DE LA BANQUE MONDIALE.

*CUNUCED : BASE CNUCED

L'Indicateur Synthétique d'Emergence Economique (ISEME) d'un pays est la combinaison des indicateurs construits sur chaque thème de variables. Les lignes qui suivent décrivent la formule finale de l'ISEME avant de s'intéresser à la construction des sous-indicateurs liés à un thème quelconque de variables.

2.6.2. Forme Fonctionnelle de L'ISEME

L'idée de la mesure du phénomène que nous étudions est la suivante: nous sommes à la recherche d'un facteur composite qui puisse mesurer un aspect multidimensionnel qu'est l'émergence économique du pays. Posé ainsi, le problème peut être résolu par l'utilisation des méthodes factorielles. Ces outils permettent de résumer l'information contenue de façon diffuse dans un ensemble de variables en un nombre restreint de facteurs. La construction de l'ISEME est donc basée sur les principes d'analyse factorielle.

Comme souligné dans les lignes précédentes, les variables sont à priori regroupées par thèmes et l'ISEME d'un pays est la combinaison des sous-indicateurs provenant de chaque thème. Posé ainsi, l'analyse factorielle multiple (AFM) est l'une des méthodes les plus adéquates pour résoudre le problème. C'est cette méthode qui traite un tableau de données contenant des variables a priori regroupées par thème.

Pour notre cas, nous avons construit un indicateur de dynamisme économique, un indicateur de la structure transformationnelle et un indicateur de la stabilité macroéconomique. C'est la combinaison de ces trois indicateurs qui donne l'ISEME.

Pour un pays i , notons $I_k(i)$ la valeur du sous indicateur du thème k (la méthode de calcul de I_k sera précisée par la suite), la formule de l'ISEME du pays i s'écrit :

$$\text{ISEME}(i) = \left[\frac{1}{\sum_{k=1}^m \lambda_k} \sum_{k=1}^m \lambda_k I_k^\alpha(i) \right]^{\frac{1}{\alpha}}$$

Où m est le nombre de thème (ici m est égal à 3).

α , qui est un nombre réel non nul, est choisi par simulation. Cette simulation consiste à retrouver une valeur de α tel que l'ISEME soit relativement robuste par rapport à une petite variation de α . Notons aussi que α permet de mesurer un degré de substituabilité des différentes composantes de l'ISEME.

λ_k est le poids de la dimension k de l'émergence. Ce poids est déterminé par l'analyse factorielle éventuellement complétée par un avis d'expert. Conformément à la théorie de l'AFM, λ_k peut être estimé à partir des premières valeurs propres partielles provenant de l'ACP du thème k . La formule de calcul des λ_k pose un problème de dimensionnalité des composantes; c'est pour cela que cette formule ne sera précisée que dans les résultats empiriques.

Le choix de la forme fonctionnelle de l'ISEME peut se justifier par les bonnes propriétés qu'elle lui confère, à savoir:

- L'ISEME est strictement croissant par rapport à chacune de ses composantes (lorsqu'un pays améliore une de ses dimensions de l'émergence, alors son niveau final d'émergence augmente). L'indice a donc une puissance hiérarchique entière.
- L'ISEME est convexe par rapport à chacune des composantes. Ce qui signifie que l'ISEME augmente d'autant plus vite que la situation de l'une quelconque de ses dimensions s'améliore.
- La variation d'une composante peut plus ou moins compenser celle d'une autre composante dans la mesure finale de l'ISEME. En fait, les sous-indices sont construits de manière à avoir des dispersions et des niveaux comparables. Ainsi, les critiques de Minvielle et Bry relatives à l'IPH ne sont plus d'actualité.
- L'ISEME n'est pas phagocyté par la variation de l'une quelconque de ses composantes. L'élasticité de l'indicateur par rapport à une composante est égale à la part relative de cette composante dans la somme des composantes.

Or les composantes sont comparables en niveau et en variation. Donc l'importance de la variation de l'ISEME du fait de la variation d'une seule de ses composantes respecte certaines contraintes, telle que l'équité à priori entre composantes.

- On note que lorsque α est positif (et plus il est élevé), l'élasticité de l'indice par rapport à l'une de ses composantes est d'autant plus importante que cette composante a une valeur élevée par rapport aux autres. Un tel comportement sera souhaité si l'on considère que l'émergence doit être dominée, y compris sur le plan des variations, par sa composante la plus forte. C'est-à-dire que, pour α positif et élevé, on a tendance à conclure que le pays est émergent dès lors qu'une de ses dimensions d'émergence a une très grande valeur (optique d'aversion minimale pour le risque de déclarer un pays comme émergent alors qu'il ne l'est pas).
- Au contraire, lorsque α est négatif, et ce d'autant plus que sa valeur absolue est élevée, les variations de l'indice seront dominées par celles de son composant ayant la valeur la moins élevée (optique d'aversion maximale pour le risque de déclarer un pays comme émergent alors qu'il ne l'est pas).

Ces deux situations sont très atténuées dans notre cas, d'une part parce que les composantes de l'ISEME sont comparables en moyenne et en variance, de l'autre parce qu'elles n'arrivent que pour α très grand.

Le calcul de l'ISEME (t) nécessite la connaissance de $I_k(t)$. La méthode de calcul utilisée pour évaluer les $I_k(t)$ fait l'objet de la section suivante.

2.6.3. Formule de calcul des sous-indices de L'ISEME

Pour construire les sous-indices (dynamisme, transformation et stabilité économiques) de l'ISEME, nous avons utilisé l'analyse en composantes principales (ACP). Cette méthode correspond bien à la structure des données (un ensemble d'individus décrit par des variables quantitatives). Il s'agit de quantifier les différents thèmes. Pour cela la méthode suivante a été utilisée.

Pour un thème donné (par exemple le dynamisme économique), on effectue l'ACP sur l'ensemble des variables du thème (les individus atypiques - s'il en existe - sont mis en supplémentaire). Ensuite l'interprétation des axes nous guide quant à la construction du sous-indice. Selon les résultats de l'ACP, le sous-indice est basé sur un ou plusieurs axes. Dans ce dernier cas, sa construction passe aussi par la combinaison de plusieurs indices. Le nombre de ces indices qui rentre dans la construction de l'indice du thème est la dimension empirique du thème. Ainsi, la dimension empirique d'un thème est le nombre de groupes de variables corrélés à un axe donné de l'ACP. Pour un ensemble de variables corrélées à un axe j donné, l'aspect de l'émergence se référant à cet axe s'écrit:

$$I_k(i) = \sum_{t=1}^T C_t^j V_t^i$$

Où V_t^i est la valeur de la variable t pour le pays i , C_t^j est la coordonnée de la variable t sur l'axe j en question.

À tous les niveaux d'agrégation, il faut tenir compte du fait que le résultat de l'agrégation pourrait être phagocyté par une ou quelques variables. Par exemple, les variables V_t doivent être ramenées à une situation comparable en termes de niveau et de variabilité. Pour cela, différentes normes peuvent être choisies.

- *La transformation de type rand*

Il s'agit de remplacer chaque observation par son rang dans le classement par ordre croissant ou décroissant de la variable. Une telle transformation est robuste au choix de l'échelle de mesure mais présente l'inconvénient du besoin de tout recalculer à l'introduction d'une nouvelle donnée.

- *La transformation de type centrée réduite*

La formule générale des ces transformations s'écrit:

$$V_t^* \rightarrow \frac{V_t - N_t}{D_t}$$

Où N_t et D_t sont respectivement un niveau et une dispersion de référence.

En prenant $N_t = \text{Min}V$ et $D_t = \text{Max}V - \text{Min}V$ (l'étendue de la variable), l'on retrouve la transformation souvent utilisée :

$$V_t^* \rightarrow \frac{V_t - \text{Min}V}{\text{Max}V - \text{Min}V}$$

Cette dernière formule a l'inconvénient de nécessiter souvent de nouveaux calculs après l'introduction d'un nouvel individu. Pour éviter cela, on peut considérer $\text{Min}V$ et $\text{Max}V$ comme des minimum et maximum théoriquement acceptables et non ceux calculés à partir de l'échantillon d'individus dont on dispose (c'est le cas du calcul de l'IDH).

- *On a enfin une troisième transformation*

Cette dernière consiste à rapporter chaque variable à un niveau de référence (par exemple la moyenne, la médiane, ou un niveau théoriquement conçu).

$$V_t^* \rightarrow \frac{V_t}{D_t}$$

Une telle transformation a l'avantage de laisser inchangée la variation relative (en %) de la composante et d'être adaptée à des transformations du type log.

Dans le présent rapport nous allons adopter la transformation couramment utilisée:

$$V_t^* \rightarrow \frac{V_t - \text{Min}V}{\text{Max}V - \text{Min}V}$$

Le minima et maxima seront choisis de manière théorique et en lien avec le fait qu'on calcule l'indicateur en 1995 et 2005.

2.6.4. Analyse empirique et robustesse de l'ISEME

La première robustesse de l'ISEME est assurée par le choix de α (ce réel est choisi par simulation de manière à ce que l'indicateur soit robuste pour une petite variation du réel en question).

En deuxième lieu, nous avons construit des indicateurs de rang à partir des variables de l'ISEME. Pour la construction de ces indicateurs, pour chaque variable, les valeurs prises par les pays sont remplacées par leur rang (dans l'ordre croissant ou décroissant de la variable en question). Les indicateurs de rang seront tels que: plus le rang moyen pour un pays est grand, plus le pays est émergent. L'évaluation du coefficient de corrélation entre les indicateurs de rang et l'ISEME permettra ainsi de s'assurer davantage de la robustesse de l'ISEME.

Enfin, la mise en supplémentaire des pays atypiques permet de s'assurer que l'ISEME n'est pas une moyenne influencée par la situation d'un ou de quelques pays.

Concernant l'analyse empirique, nous avons d'abord observé les groupes de pays homogènes suivant l'ISEME. En fait, du moment que les données sont obtenues selon des sources différentes, que les pays n'ont pas les mêmes hypothèses dans le calcul des variables et que certaines données manquantes ont été estimées après des recherches sur des sites Internet, alors le groupement des pays paraît plus robuste que leur classement selon la valeur de l'ISEME.

Nous avons aussi évalué un ensemble de statistiques descriptives (telles que la moyenne, l'écart type, le coefficient de variation) des groupes avant de passer à l'ISEME de certaines unions régionales telles que la CEDEAO et l'UEMOA.

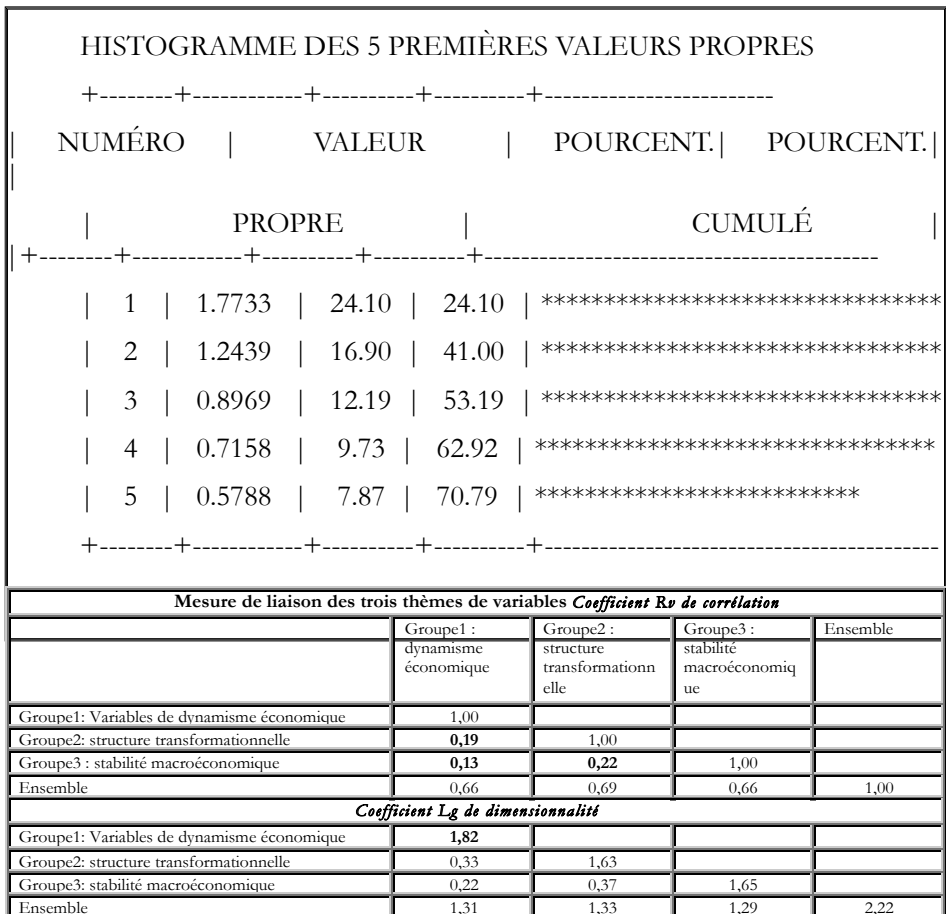
2.7. Les résultats de l'ISEME

2.7.1. Analyse factorielle multiple sur les trois thèmes de l'ISEME

Il faut rappeler que l'émergence est mesurée suivant trois aspects: le dynamisme économique, l'aspect transformationnel et la stabilité macroéconomique. L'indicateur d'émergence économique est calculé en 1995 et en 2005. Seules les méthodes de calcul de l'ISEME 2005 seront détaillées. Les lignes suivantes informent sur les différents résultats.

L'analyse factorielle multiple (AFM) sur les trois thèmes, donne l'histogramme et le tableau des corrélations suivants (ces résultats concernent l'année 2005).

FIGURE 1 : HISTOGRAMME DES VALEURS PROPRES DE L'AFM.



Il ressort de l'observation de l'histogramme des valeurs propres que le premier axe de l'analyse explique une bonne partie du phénomène (plus de 24%). De plus cet axe est le seul à avoir une valeur propre largement supérieure à 1 (seuil selon le critère de Caïser dans le choix du nombre d'axes à interpréter). L'axe 1 traduit donc un phénomène important de la mesure de l'émergence économique d'un pays. Cependant, le deuxième axe apporte lui aussi une part non négligeable dans l'explication du phénomène (17%). Ainsi, le premier plan explique plus de 40% du phénomène. Nous allons considérer ce plan dans la construction de l'ISEME.

Par ailleurs, en observant le tableau de liaison et de dimensionnalité des différents thèmes, on note que : les trois groupes ne sont pas assez corrélés, le coefficient RV de liaison entre les groupes pris deux à deux (qui mesure le lien entre deux groupes) ne dépasse pas (en valeur absolue) 0,2. La liaison inter-groupes la plus grande est observée entre la stabilité macroéconomique et la structure de transformation (coefficient de liaison 0,2).

Il ressort de la faiblesse des liaisons inter-groupes qu'un pays peut être bien placé suivant un thème sans l'être forcément dans les autres. L'observation de l'inertie intra permet de détecter (en avance) ce genre de pays. Ainsi, on peut citer les pays comme: le Yémen, Oman, le Botswana et le Venezuela, etc. Ces pays auront probablement des mauvais classements dans un thème tandis qu'ils auront de bons classements dans un autre thème. Ce sont des pays qui ont des inerties intra élevées. Inversement, pour un pays ayant une inertie intra faible, on s'attend à ce que le pays ait presque la même position suivant les trois dimensions du phénomène: ou bien il sera bien placé pour les trois dimensions, ou bien mal placé pour les trois. Dans ce groupe, on s'attend à retrouver des pays comme l'Indonésie, le Malawi, la Zambie.

Par ailleurs, il ressort de l'observation des coefficients de dimensionnalité qu'aucun des groupes n'est strictement unidimensionnel. Les coefficients I_g de dimensionnalité des groupes sont relativement plus grands que 1 (1,8 pour le premier groupe et 1,6 pour les deux autres groupes). On remarque ainsi que c'est surtout le groupe un (dynamisme économique) qui n'est pas du tout unidimensionnel; son coefficient de dimensionnalité voisine les 2. Il ressort de ces résultats que le phénomène de dynamisme économique est multidimensionnel. La construction du sous-indice lié à cet aspect pourrait passer par la mise en place de plusieurs indicateurs. Les résultats de l'Analyse par Correspondante Principale (ACP) vont nous permettre de confirmer ou d'infirmer cette hypothèse.

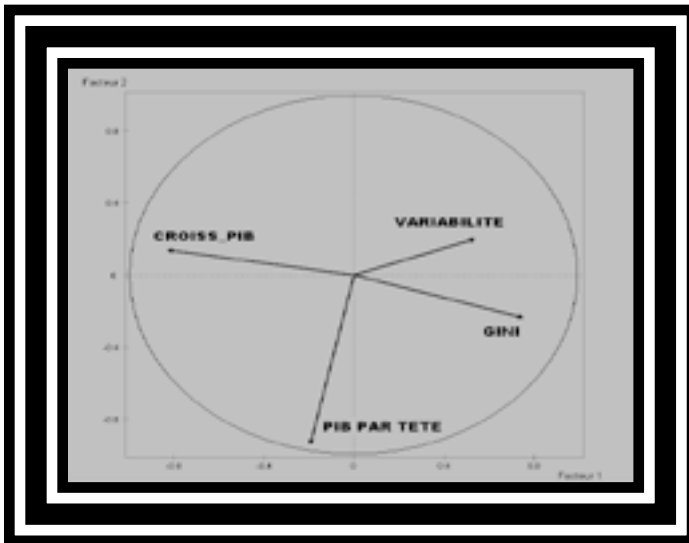
Le calcul des indices liés aux trois dimensions résulte de l'ACP sur chaque thème.

Nous présentons dans les lignes qui suivent un exemple d'élaboration d'un indice lié à une dimension. Considérons par exemple l'aspect « dynamisme économique ». L'ACP effectuée sur ce thème donne l'histogramme et le nuage des variables suivants.

Figure 2: Histogramme des valeurs propres des ACP sur les groupes pour la dimension “dynamisme économiques”

HISTOGRAMME DES 4 PREMIÈRES VALEURS PROPRES

NUMÉRO	VALEUR	POURCENTAGE	POURCENTAGE CUMULÉ	
1	1.5836	39.59	39.59	*****
2	0.9954	24.89	64.48	*****
3	0.8920	22.30	86.78	*****
4	0.5289	13.22	100.00	*****



L’observation des histogrammes montre que le groupe est bien représenté sur le premier plan. En effet, le premier plan apporte près de 65% de l’information contenue dans les données. Nous allons donc retenir ce plan pour l’élaboration des sous-indices liés au dynamisme économique. Concernant l’interprétation des axes, on constate que toutes les variables sont relativement bien représentées sur le premier axe sauf le PIB par tête. L’axe 1 mesure l’évolution de la richesse et l’inégalité dans le pays alors que l’aspect 2 mesure un niveau de richesse.

2.7.2. Construction des sous-indices entrant dans l'ISEME

Pour construire les sous-indices entrant dans la formulation de l'ISEME, nous avons (rappelons-le) utilisé la formule suivante:

$$I_k(i) = \sum_{t=1}^T C_t^j V_t^i$$

Où V_t^i est la valeur de la variable t pour le pays i, C_t^j est la coordonnée de la variable t sur l'axe j en question.

Cependant comme signalé plus haut, pour l'indice de dynamisme économique, il a été question de construire d'abord deux sous-indices.

Ainsi, après avoir effectué l'ACP sur chaque bloc de variables, on note que les indices se calculent comme suit:

Pour l'indice de dynamisme économique, nous avons deux sous-indices :

$$I_{11} = 0.75 \text{Croiss_PIB} - 0.76 \text{Gini} - 0.17 \text{Variabilité}$$

$$I_{12} = 0.86 \text{PIB}$$

L'indice de dynamisme économique s'écrit finalement:

$$I_1 = 0.55 I_{11}^{1/2} + 0.45 I_{12}^{1/2}$$

Ainsi l'indice de dynamisme économique est une moyenne pondérée des deux sous-indices. Les coefficients de pondération sont les contributions des axes par rapport au premier plan. Le choix de cette fonction est justifié dans la partie théorique de la mise place de l'ISEME.

Pour les autres dimensions (la transformation et la stabilité macroéconomique), nous avons adopté la même démarche. Il faut cependant noter que ces indices sont unidimensionnels. Les indices en question s'écrivent:

Pour l'indice de transformation

$$I_2 = 0.69 \text{Export} + 0.57 \text{IDE} + 0.58 \text{VA_agri} + 0.82 \text{Vam} + 0.72 \text{Exportmanufact} + 0.81 \text{Diversification} + 0.72 \text{Concentration} + 0.14 \text{Export_service}$$

Pour l'indice de stabilité macroéconomique

$$I_3 = 0.78 \text{Deficit tbdg} + 0.72 \text{Bcourante} - 0.53 \text{Inflation}$$

Après le calcul de I1, I2 et I3, il ne reste plus qu'à calculer l'indice synthétique ISEME. C'est une combinaison des indices que nous venons de calculer. La formule utilisée est celle précisée dans la partie méthodologique.

$$ISEME(i) = \left[\frac{1}{\sum_{k=1}^m \lambda_k} \sum_{k=1}^m \lambda_k I_k^\alpha(i) \right]^{\frac{1}{\alpha}}$$

Après simulation, nous choisissons $\alpha = 1/3$. L'ISEME est robuste pour cette valeur. La détermination des coefficients de pondération est basée sur des théories tirées de l'analyse factorielle. Nous avons considéré la contribution de chaque groupe dans la formation du premier axe de l'analyse factorielle multiple. Cependant, les groupes n'ayant pas forcément la même structure, il va falloir déflater cette contribution par la première ou les deux premières valeurs propres des ACP partielles. On a donc

$$\lambda_1 = \frac{T_{G1}^1}{P_{G1}^1 + P_{G1}^2}; \quad \lambda_2 = \frac{T_{G2}^1}{P_{G2}^1}; \quad \lambda_3 = \frac{T_{G3}^1}{P_{G3}^1}$$

Où T_{Gi}^j est la contribution du groupe i dans la formation de l'axe j de l'AFM et P_{Gi}^j est la valeur propre de l'axe j de l'ACP effectuée sur le groupe i.

L'application de ces formules complétée par un avis d'expert permet d'estimer λ_1 (le poids du dynamisme économique) à 0,55; λ_2 (poids de la structure de transformation) à 0,3 et λ_3 poids de la stabilité macroéconomique) à 0,15.

Après simulation nous avons choisis $\alpha = 1/3$. Il s'agissait de calculer l'ISEME pour différents valeur de α et de choisir la valeur pour laquelle l'indicateur est robuste.

D'où l'ISEME s'écrit:

$$ISEME(i) = [0.55 I_1^{1/3}(i) + 0.30 I_2^{1/3}(i) + 0.15 I_3^{1/3}(i)]^3$$

Le tableau 4 suivant contient quelques statistiques descriptives de l'ISEME 1995 et 2005. **En moyenne, les pays ont vu la valeur de leur ISEME s'améliorer.** En effet, la valeur moyenne de l'ISEME qui était de 0,5 en 1995 est passée à 0,58 en 2005; soit une augmentation de plus de 15%. De plus, on note que l'écart de l'indice synthétique est le même en 1995 et en 2005. Enfin, les valeurs minimales et maximales se sont améliorées, en passant respectivement de 0,00 à 0,18 et de 1,02 à 1,07.

Par ailleurs, il ressort de l'observation des caractéristiques de forme que la distribution de l'ISEME est plus aplatie que celle de la loi normale. Cependant, l'ISEME 1995 est étalé vers la gauche alors que celui de 2005 est étalé vers la droite. Ces deux situations doivent être prises en compte lors des études futures sur l'ISEME.

Tableau 4 : Statistiques descriptives de l'ISEME 1995 et 2005

STATISTIQUES	ISEME1995	ISEME2005
Minimum	0,00	0,18
Maximum	1,02	1,07
Moyenne	0.50	0,58
Écart-type	0,21	0,20
Kurstosis	-0,46	-0,50
Asymétrie	-0,10	0,26
CV	0,42	0,34
Corrélation	0,84	

2.7.3. Commentaires et analyse de la sensibilité de l'ISEME

Dans la présente section, il s'agit de commenter les différents résultats obtenus.

Il faut d'abord relever que: (i) les données sont obtenues selon des sources différentes ; (ii) les pays n'ont pas les mêmes hypothèses dans le calcul des variables ; (iii) certaines données manquantes ont été recherchées sur des documents publiés.

Ainsi, le groupement des pays paraît plus robuste que leur classement selon la valeur de l'ISEME (voir tableau 5 ci-dessous).

Le regroupement en 7 classes, donne les résultats ci-après.

Sur les 115 pays de l'échantillon, pour 2005 :

- 3 pays ont des ISEME supérieurs ou égaux à 1. Ils peuvent être considérés comme des pays pré-développés. Il s'agit de Singapour, de la République de Corée et de l'Irlande. Ces pays sont bons dans l'ensemble des trois dimensions de l'ISEME et, concernant l'aspect transformationnel, s'approchent des frontières technologiques des pays développés.

- 10 pays ont des ISEME très élevés et compris entre 0,86 et 0,93. Ils sont des pays post-émergents. Ils comprennent la Chine, la Malaisie et plusieurs pays d'Europe de l'Est et de l'Europe centrale. Très souvent, ils sont bons dans les volets « dynamisme économique » et « transformation structurelle », et pas suffisamment bons dans le volet « stabilité macroéconomique » (notamment pour la variable inflation).
- 18 ont des ISEME élevés et compris entre 0,69 et 0,82. Ils sont des pays émergents. Ce groupe inclut, en 2005, trois pays africains : la Tunisie, Maurice et le Maroc ;
- 33 ont des ISEME assez élevés et compris entre 0,57 et 0,68. Ce sont les pays pré-émergents. Ce groupe comprend : la Libye, le Botswana, l'Égypte, l'Afrique du Sud, le Cap Vert, l'Algérie et la Guinée Equatoriale ;
- 19 ont des ISEME moyens. Ce sont des pays qu'on peut qualifier de potentiels émergents ;
- 22 pays ont des ISEME faibles. Ce sont des pays aspirant à l'émergence ;
- 10 pays ont des ISEME très faibles. Ce sont des pays peu développés.

Entre 1995 et 2005, d'importantes évolutions ont eu lieu dans le classement des pays. Certains pays (les « grands gagnants de la décennie 1995-2005 »), ont fortement amélioré leur classement. Il s'agit notamment de : Albanie, Arménie, Azerbaïdjan, Botswana, Emirats arabes Unis, Géorgie, Grèce, Guinée Equatoriale, Lituanie, Namibie, Nicaragua, République arabe syrienne, République du Congo.

D'autres pays (« les grands perdants de la décennie 1995-2005 ») ont fortement chuté dans le classement: Argentine, Brunei Darussalam, Colombie, Djibouti, Gambie, Haïti, Jamaïque, Panama, Paraguay, Qatar, Uruguay et Venezuela.

Tableau 5 : Résultats de l'ISEME en 1995 et 2005

Pays	Rang 1995	ISEME 1995	Pays	Rang 2005	ISEME 2005	Evolution rang (rang 1995-rang 2005)
Singapour	1	1,02	Singapour	1	1,07	0
République tchèque	2	0,90	Rép. de Corée	2	1,05	+1
Rép. de Corée	3	0,90	Irlande	3	1,00	+2
Malaisie	4	0,87	Chine	4	0,93	+9
Irlande	5	0,84	Lituanie	5	0,93	+29
Hongrie	6	0,83	Malaisie	6	0,93	-2
Pologne	7	0,83	Croatie	7	0,92	+3
Portugal	8	0,83	République tchèque	8	0,92	-6
Thaïlande	9	0,81	Portugal	9	0,88	-1
Croatie	10	0,78	Pologne	10	0,88	-3
Bahreïn	11	0,75	Hongrie	11	0,88	-5
Estonie	12	0,74	Grèce	12	0,87	+20
Chine	13	0,73	Estonie	13	0,86	-1
Uruguay	14	0,72	Thaïlande	14	0,82	-5
Brunéi			Trinidad et Tobago			+13
Darussalam	15	0,72	Tobago	15	0,78	+19
Roumanie	16	0,71	Biélorussie	16	0,78	-6
Argentine	17	0,71	Bahreïn	17	0,77	+4
Panama	18	0,70	Bulgarie	18	0,77	+64
Turquie	19	0,69	Albanie	19	0,77	+3
Qatar	20	0,69	Tunisie	20	0,77	+6
Indonésie	21	0,69	Maurice	21	0,77	-6
Bulgarie	22	0,69	Roumanie	22	0,77	+1
Tunisie	23	0,69	Mexique	23	0,76	+64
Mexique	24	0,68	Arménie	24	0,75	+4
Égypte	25	0,68	Jordanie	25	0,75	+40
Oman	26	0,68	Emirats Arabes unis	26	0,73	+9
Maurice	27	0,67	Arabie saoudite	27	0,73	+2
Trinidad et Tobago	28	0,65	Maroc	28	0,72	+18
Jordanie	29	0,65	Ukraine	29	0,72	+15
Maroc	30	0,65	Koweït	30	0,70	-10
Jamaïque	31	0,64	Indonésie	31	0,69	

Grèce	32	0,63		Libye	32	0,68	+10
Fédération de							-8
Russie	33	0,63		Égypte.	33	0,67	
Lituanie	34	0,63		Turquie	34	0,67	-15
Biélorussie				Rep. arabe			+24
Arabie	35	0,63		syrienne	35	0,66	
Saoudite	36	0,62		Botswana	36	0,66	+28
Cambodge	37	0,61		Oman	37	0,66	-11
Venezuela,				Afrique du			+13
RB	38	0,60		Sud	38	0,66	
				Fédération			-6
Inde	39	0,60		de Russie	39	0,65	
Cap Vert	40	0,60		Panama	40	0,65	-22
Costa Rica	41	0,60		Vietnam	41	0,65	+15
Libye	42	0,59		Inde	42	0,65	-3
				Brunéi			-28
Brésil	43	0,59		Darussalam	43	0,64	

Tableau 5 : Résultats de l'ISEME en 1995 et 2005 (suite)

Pays	Rang 1995	ISEME 1995		Pays	Rang 2005	ISEME 2005	Evolution rang (rang 1995- rang 2005)
Chili	44	0,58		Chili	44	0,64	0
Koweït	45	0,58		Pakistan	45	0,63	+16
Bangladesh	46	0,57		Argentine	46	0,63	-29
Ukraine	47	0,56		El Salvador	47	0,63	+3
Colombie	48	0,56		Uruguay	48	0,63	-34
République							+31
Dominicaine	49	0,55		Georgie	49	0,62	
El Salvador	50	0,55		Qatar	50	0,62	-30
Afrique du							-10
Sud	51	0,54		Costa Rica	51	0,62	
Philippines	52	0,54		Philippines	52	0,62	0
Haïti	53	0,53		Cap Vert	53	0,62	-13
Sri Lanka	54	0,53		Pérou	54	0,61	+8
Bhoutan	55	0,52		Kazakhstan	55	0,60	+3
Vietnam	56	0,52		Cambodge	56	0,60	-19
Algérie	57	0,52		Algérie	57	0,60	0
Kazakhstan				Guinée			+52
Rep. arabe	58	0,52		équatoriale	58	0,60	
syrienne	59	0,51		Brésil	59	0,59	-16
Djibouti	60	0,50		Bangladesh	60	0,59	-14

Pakistan	61	0,50		Rép. dominicaine	61	0,58	-12
Pérou	62	0,50		Bhoutan	62	0,58	-7
Ouzbékistan	63	0,48		Sri Lanka	63	0,57	-9
Botswana	64	0,47		Azerbaïdjan	64	0,57	+44
Paraguay	65	0,47		Jamaïque	65	0,55	-34
Émirats Arabes Unis	66	0,47		Gabon	66	0,53	+3
Gambie	67	0,46		Namibie	67	0,52	+38
Équateur	68	0,45		Venezuela (RB)	68	0,51	-30
Gabon	69	0,45		Lao (RPD)	69	0,51	+4
Mongolie	70	0,44		Népal	70	0,50	+6
Guatemala	71	0,44		Colombie	71	0,50	-33
Bolivie	72	0,44		Rép. Du Congo	72	0,49	+40
RPD du Laos	73	0,44		Rép. islamique d'Iran	73	0,49	+1
Islamique d'Iran	74	0,42		Guatemala	74	0,49	-3
Côte d'Ivoire	75	0,42		Sénégal	75	0,48	+2
Népal	76	0,41		Uzbekistan	76	0,48	-13
Sénégal	77	0,40		Mongolie	77	0,48	-7
Cameroun	78	0,40		Nicaragua	78	0,47	+33
Kenya	79	0,39		Côte d'Ivoire	79	0,46	-4
Georgie	80	0,38		Cameroun	80	0,46	-2
Zimbabwe	81	0,38		Tanzanie	81	0,46	+3
Honduras	82	0,37		Kenya	82	0,44	-3
Albanie	83	0,36		Bolivie	83	0,44	-11

Tableau 5 : Résultats de l'ISEME en 1995 et 2005 (suite)

Pays	Rang 1995	ISEME 1995		Pays	Rang 2005	ISEME 2005	Evolution rang (rang 1995-rang 2005)
Tanzanie	84	0,34		Équateur	84	0,43	-16
Ghana	85	0,34		Honduras	85	0,42	-3
Rwanda	86	0,34		Nigeria	86	0,41	+1
Nigéria	87	0,34		Ouganda	87	0,40	+17
Arménie	88	0,33		Angola	88	0,39	+19
Mauritanie	89	0,31		Paraguay	89	0,39	-24

Togo	90	0,31		République centrafricaine	90	0,39	0
Madagascar	91	0,30		Yémen.	91	0,39	+8
Soudan	92	0,30		Mauritanie	92	0,39	-3
Guinée	93	0,30		Soudan	93	0,38	-1
Niger	94	0,30		Zimbabwe	94	0,38	-13
Tchad	95	0,29		Bénin	95	0,38	+2
Burkina Faso	96	0,29		Éthiopie	96	0,38	+5
Bénin	97	0,28		Mali	97	0,38	+6
Mozambique	98	0,26		Togo	98	0,38	-8
Yémen	99	0,26		Djibouti	99	0,37	-39
République centrafricaine	100	0,26		Ghana	100	0,37	-15
Éthiopie	101	0,25		Haïti	101	0,35	-48
Burundi	102	0,24		Rwanda	102	0,35	-16
Mali	103	0,22		Burkina Faso	103	0,34	-7
Ouganda	104	0,20		Gambie,	104	0,34	-37
Namibie	105	0,20		Guinée	105	0,34	-12
Zambie	106	0,19		Mozambique	106	0,31	-8
Angola	107	0,19		Zambie	107	0,30	-1
Azerbaïdjan	108	0,18		Tchad	108	0,30	-13
Malaysi	109	0,16		Madagascar	109	0,29	-18
Guinée							-16
Équatoriale	110	0,14		Niger	110	0,29	
Nicaragua	111	0,12		Malawi	111	0,26	-2
Rep. Du							+1
Congo	112	0,10		Guinée Bissau	112	0,26	
Guinée Bissau	113	0,08		Libéria	113	0,23	+1
Libéria	114	0,03		Sierra Leone	114	0,22	+1
Sierra Leone	115	0,00		Burundi	115	0,18	-3

Nous avons également calculé l'ISEME pour des groupes de pays.

	1995	2005
AFRIQUE	0,3886	0,4636
AMÉRIQUE	0,5960	0,6026
ASIE	0,6475	0,7512
EUROPE EN VOIE DÉVELOPPEMENT	0,5782	0,6551
UEMOA	0,3202	0,3887
CEDEAO	0,3202	0,3924

2.7.4. Croisement de l'ISEME avec d'autres indices de mesure des performances des nations

Quelques exemples d'indices de développement

L'Indicateur de Développement Humain (IDH)

L'Indicateur de Développement Humain (IDH) est calculé chaque année par le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD), pour l'ensemble des pays du monde (avec deux ans de décalage pour la prise en compte des données des pays). Ainsi pour 2006, l'indice a été estimé avec les données de 2004).

Il est calculé sur la base de trois sous-indices : un indice d'espérance de vie à la naissance, un indice de niveau d'instruction (alphabétisation + scolarisation), un indice de PIB par habitant en PPA. Les trois sous-indices sont inclus dans l'indice composite avec le même poids (1/3).

L'Indice de Compétitivité Globale (GCI)

C'est l'Indice le plus complet actuellement disponible et permettant de rendre compte de la compétitivité globale d'un pays. Calculé chaque année, par le World Economic Forum, sur un grand échantillon de pays, il est largement basé sur les travaux de Michael Porter sur la compétitivité des nations et comprend huit piliers : (i) les institutions publiques ; (ii) les infrastructures ; (iii) le cadre macroéconomique ; (iv) la santé et l'éducation de base ; (v) l'éducation supérieure et la formation ; (vi) l'efficacité du marché ; (vii) les capacités technologiques ; (viii) la sophistication de l'industrie locale.

Les pays qui performent le mieux pour cet indice ont en pratique les meilleurs environnements des affaires et doivent en principe attirer le plus d'investissements directs sur leur sol et réaliser les meilleurs scores pour l'ISEME.

L'Indicateur « Doing Business »

L'enquête «Doing Business» de la Banque Mondiale, effectuée chaque année, concernait 175 pays en 2005-2006. Le classement des pays se fonde sur plusieurs variables de réformes: les coûts et le temps nécessaires pour satisfaire les exigences des gouvernements concernant la création d'entreprise et l'obtention de licences; l'enregistrement des titres de propriété; la législation du travail; la facilité d'accès au crédit; la fiscalité; la protection des investissements; la mise en oeuvre des contrats; les procédures du commerce international. Plus un pays applique un degré élevé de réformes dans chacune de ces variables (*réformes complémentaires vers le haut*), plus il améliore son rang dans le classement.

L'Indice de Gouvernance

Il s'agit d'un indice composite agrégeant six sous-indices : (i) liberté d'expression et responsabilité ; (ii) stabilité politique ; (iii) efficacité de l'Etat ; (iv) qualité du cadre réglementaire ; (v) état de droit ; (vi) contrôle de la corruption.

Cet indice est mesuré depuis une quinzaine d'années dans la plupart des pays du monde.

Résultats des tests

La régression de l'ISEME successivement sur DBUSINESS, GOVERNANCE, GCI et IDH, a donné les résultats suivants :

Encadré 2: CORRÉLATION DE L'ISEME AVEC LES QUELQUES INDICES DE DÉVELOPPEMENT

Indice de compétitivité mondiale (Global Competitiveness Index-**(GCI)**; **IDH**=indice de développement humain; **Doing Business**; **K1 à K6**= indice de gouvernance de Kaufmann pour respectivement «1=structure d'expression et de responsabilité», « 2 = Stabilité politique et absence de violence » « 3=efficacité gouvernementale», « 4= Qualité de la législation », « 5=État de droit », « 6=lutte contre la corruption ».

L'ISEME est très corrélé avec l'indice de compétitivité mondiale, l'indice de développement humain et l'Indice d'efficacité gouvernementale.

	RANGISEME2005
RANGGCI	0,85667234
RANGIDH2007	0,754951472
RANGK32005	0,731878797
RANGK42005	0,685701886
RANGK52005	0,664530892
RANGDOING BUSINESS	0,646363213
RANGK62005	0,624982246
RANGK12005	0,404892291
RANGK22005	0,404892291

2.8. L'utilité potentielle de l'ISEME

Le calcul de l'ISEME, à intervalles réguliers (année après année), sur la totalité des pays en développement aurait plusieurs avantages.

D'abord, il permettrait de mieux apprécier les performances réelles des pays dans le cheminement vers le développement intégral, beaucoup mieux que ne le permettrait la seule observation de l'évolution des taux de croissance annuels.

Ensuite, chaque pays pourrait (grâce à la décomposition de l'indice en sous-indices, eux-mêmes clairement décomposés en variables bien identifiées) effectuer son propre diagnostic de son état d'émergence et évaluer les facteurs sur lesquels il doit porter prioritairement ses efforts pour aller de l'avant.

Enfin, l'ISEME compléterait utilement les indices tels que l'indice de compétitivité mondiale ou l'indicateur de Doing Business qui mesurent plus un potentiel d'attractivité que de résultats pour le pays.

Combinés, l'ISEME et l'indice de compétitivité mondiale (ou l'ISEME et Doing Business) offriraient une double mesure des intrants (l'amélioration de l'environnement des affaires) et des extrants (les performances en termes de croissance accélérée, de stabilité macroéconomique et de transformation) requis et générés par le nouveau contexte de la mondialisation.

Conclusion

L'émergence économique est complexe et multiforme. Elle dépasse la simple accélération de la croissance (l'approche traditionnelle de la convergence) pour embrasser de profondes transformations économiques et technologiques (diversification et hausse de la valeur ajoutée de la production et des exportations). Le pays qui émerge engage ainsi un processus d'industrialisation et franchit un palier décisif dans le rapprochement des diverses frontières où se situent les pays les plus avancés. De ce fait, le concept d'émergence économique constitue un puissant instrument de gestion pour les autorités gouvernementales des pays sous-développés, en fixant à toute la société un objectif intermédiaire à atteindre sur une période relativement courte (dix ans) dans le cheminement vers le développement intégral.

BIBLIOGRAPHIE

- **Aghion, Philippe & Howitt, Peter, 1992.** *A Model of Growth through Creative Destruction*. *Econometrica*, Econometric Society. vol. 60(2), pages 323-51,
- **Banque Mondiale 2007.** *Doing Business 2007*
- **Baumol, W. J. 1986.** *Productivity Growth, Convergence and Welfare, What the Long-Run data show*. *American Economic Review*, 76(5), P. 1073-85
- **Berthélémy, J.C. 2005.** *Clubs de convergence et équilibres multiples*. Conférence ABCDE de la Banque Mondiale. Dakar
- **Barro, R. J. 1991.** *Economic Growth in a Cross Section of Countries*
- **Barro, R. J. & Sala-i-Martin X. 1992.** *Convergence*. *Journal of Political Economy*. Vol. 100, n°2, 1992
- **Black, C.E. 1966.** *La dynamique de la modernisation*. 1966, p 55-60
- **Cohen D. et Soto M. 2002.** *Why are Some Countries so Poor? Another Look at the Evidence and a Message of Hope*. OECD Development Centre Working Papers. No. 197, 10/2002,
- **CEA/CUA 2013.** *Rapport économique sur l'Afrique. Tirer le plus grand profit des produits de base africains: l'industrialisation au service de la croissance, de l'emploi et de la transformation économique*. Commission Economique des Nations Unies pour l'Afrique et Commission de l'Union Africaine, Mars 2013.
- **Hausmann R., Pritchett L. et Rodrik D. (2005).** *Growth accelerations*. August 2005, Harvard University
- **Kaufmann et al. 2005.** *Governance matters, Governance Indicators for 19996-2004*. World Bank Policy Research Working Paper 3630. June 2005
- **Lucas, R. 1988.** *On the Mechanics of Economic Development*. *Journal of Monetary Economics*. n° 22. 1988: PP 3-42
- **Maddison, A. 2003.** *The World Economy: Historical statistics*. 2003. OCDE
- **Meier, Gérald M. 1995.** *Leading Issues in Economic Development*. 6th Edition. Page 7. Oxford University Press: New York. 1995
- **Myrdal, G. 1968.** *Le drame asiatique*. New York.
- **North, D. 1990.** *«Institutions, Institutionnal change and economic performance»*, Cambridge University Press
- **OCDE. 2002.** *Development is Back* . Édité par J. B; de Macedo, C. Foy et Ch. Oman

- **Ravallion. 2001.** *Pro-Poor Growth: A Primer*. Groupe de recherche sur le développement Banque mondiale. Washington.
- **Rodrick D, Subramanian A, Trebbi F. 2002.** *The primacy of Institutions over Geography and economic integration*. Harvard University: Mimeographed. 2002
- **Rodrick, D. 2004 a.** *Rethinking growth policies in the developing world*. Lucas d'Agliano. Lecture in development economics. oct. 2004. Torino
- **Rodrick, D. 2004 b.** *Growth strategies*. August 2004. Harvard University
- **Romer 1986.** *Increasing Returns and Long-Run growth*. Journal of Political Economy. Vol. 94, n°5, PP 1002-1037
- **Romer, P. 1990.** *Endogenous Technological change*. Journal of Political Economy. 98(5), p. S71-102
- **Sachs, J. et Warner, A. 1995.** *Economic convergence and Economic Policies*. NBER Working Papers Series. WP n° 5039. February
- **Solow, R.M. 1956.** *A contribution to the Theory of Economic Growth*. Quarterly Journal of Economics. 70(1), pp 65-94
- **Uzawa, H. 1965.** *Optimal Technical Change in an Aggregative Model of Economic Growth*. International Economic Review 6. P. 18-61
- **Walt, W. Rostow 1960.** *Les étapes du développement économique*. Paris: Seuil.
- **Williamson, O. 2000.** *The new Institutionnal Economics: Taking Stock, Looking Ahead*. Journal of Economic Literature. Vol. XXXVIII. (Sept. 2000). PP 595-613.

ANNEXES STATISTIQUES

Pays	PIBtete	CroissPIB	Variabilit	GINI
Albania	1 531.88	6.98	0.96	29.63
Algeria	2 121.45	5.43	0.04	49.37
Angola	836.87	5.18	0.00	48.46
Argentina	8 094.17	1.53	0.34	51.54
Armenia	1 128.99	9.44	0.00	34.89
Azerbaijan	1 881.59	7.68	0.00	36.50
Bahrain	14 888.09	2.77	0.00	44.13
Bangladesh	4 432.63	3.18	0.00	33.40
Belarus	1 888.03	6.97	0.00	29.34
Benin	1 257.07	6.51	0.00	43.48
Bhutan	1 003.07	6.21	0.00	45.60
Bolivia	1 061.01	1.40	0.20	58.92
Botswana	4 648.54	8.87	0.00	38.89
Brazil	3 896.74	5.91	0.81	58.91
unei Darussalam	13 136.07	0.13	0.83	44.20
Bulgaria	2 071.47	3.86	1.40	31.78
Burkina Faso	1 257.07	2.57	0.39	41.18
Burundi	1 444.84	1.14	0.00	42.39
Cambodia	4 022.25	5.53	0.00	41.71
Cameroon	1 738.87	0.07	0.00	44.56
Cape Verde	1 346.87	2.73	1.39	48.97
African Republic	1 127.29	0.05	1.71	49.01
Chad	1 866.70	2.72	0.83	48.90
Chile	1 440.52	8.87	0.00	38.89
China	1 440.52	8.87	0.00	40.60
Colombia	1 173.88	1.18	0.73	58.25
Congo, Rep.	4 996.95	10.44	1.41	44.19
Costa Rica	4 899.45	0.22	0.22	46.11
Cote d'Ivoire	4 576.60	0.08	1.46	44.17
Croatia	5 211.30	4.91	0.20	27.84
Czech Republic	6 628.41	3.04	0.13	35.98
Djibouti	1 104.96	-1.04	0.84	48.89
Dominican Republic	2 630.22	4.40	0.33	51.76
Ecuador	1 549.41	1.87	0.77	53.55
Egypt, Arab Rep.	1 623.57	0.39	0.00	34.41
El Salvador	2 126.76	0.00	0.00	41.13
Equatorial Guinea	4 101.22	16.04	0.18	58.60
Estonia	5 861.60	7.34	0.00	36.72
Ethiopia	1 140.59	0.73	1.39	48.97
Gabon	3 883.99	2.00	1.11	42.79
Gambia, The	335.19	1.13	0.73	50.23
Georgia	970.80	7.47	0.00	38.46
Ghana	2 87.49	3.33	0.00	40.81
Greece	1 799.44	3.33	0.00	34.27
Guatemala	1 734.33	0.97	0.05	55.25
Guinea	395.15	0.15	0.22	42.60
Guinea-Bissau	1 444.53	-0.11	4.58	43.40
Haiti	434.02	-0.75	1.05	59.21
Honduras	5 985.25	1.16	0.44	55.46
Hungary	4 719.80	4.23	0.00	40.81
India	5 888.44	4.78	0.00	38.80
Indonesia	1 841.88	3.22	1.48	33.31
Iran, Islamic Rep.	1 841.88	3.22	1.48	33.31
Ireland	13 990.30	0.05	0.00	34.28
Jamaica	1 391.01	0.34	0.45	44.26
Jordan	1 085.73	0.14	0.16	38.84
Kazakhstan	1 442.31	6.93	0.52	38.76
Kenya	1 009.58	4.96	0.75	31.59
Korea, Rep.	5 777.88	0.48	0.00	50.76
Kuwait	1 386.30	0.48	0.00	50.76
Leo Faso	1 335.30	3.65	3.18	48.26
Liberia	4 816.56	3.35	0.08	32.70
Libya	1 335.30	3.65	3.18	48.26
Lithuania	4 816.56	3.35	0.08	32.70
Madagascar	1 335.30	3.65	1.60	44.63
Malawi	154.13	1.76	0.83	39.00
Malaysia	4 436.82	3.80	1.14	36.54
Mali	243.67	0.60	0.03	40.10
Mauritania	419.19	1.17	0.98	39.02
Mauritius	4 403.46	3.71	0.00	36.77
Mexico	1 720.02	2.05	0.11	49.15
Mongolia	1 834.44	3.93	0.04	25.60
Morocco	1 356.07	1.60	0.48	39.50
Mozambique	1 291.67	5.56	0.02	47.29
Namibia	1 023.05	5.53	0.00	55.27
Nepal	1 333.91	1.74	0.27	47.17
Nicaragua	888.86	2.76	0.04	44.18
Niger	1 564.45	-0.30	1.32	48.44
Nigeria	638.31	1.76	0.27	43.70
Oman	9 157.43	1.63	0.21	40.71
Pakistan	4 595.56	1.59	0.19	31.79
Panama	4 008.32	3.33	0.03	58.33
Paraguay	1 361.32	-0.98	1.43	57.43
Peru	1 336.68	2.17	0.44	52.16
Philippines	1 128.51	4.28	0.28	45.31
Poland	1 023.05	3.09	0.03	33.65
Portugal	1 023.06	2.21	0.19	38.77
Qatar	4 447.88	3.15	0.31	39.22
Romania	1 444.88	3.85	1.15	39.22
ussian Federation	1 444.88	3.85	0.84	48.33
Rwanda	260.14	0.72	0.52	46.79
Saudi Arabia	9 809.52	10.25	0.58	38.39
Senegal	1 173.75	1.73	0.10	39.51
Sierra Leone	1 173.75	1.73	3.10	45.86
Singapore	845.24	3.54	0.96	42.48
South Africa	4 401.83	0.93	0.00	57.78
Sri Lanka	1 011.93	5.68	0.00	40.19
Sudan	462.26	3.90	0.00	37.31
an Arab Republic	1 174.64	1.22	0.77	44.25
Tanzania	1 329.94	3.00	0.00	34.62
Thailand	2 440.51	3.33	0.89	42.89
Togo	244.49	0.41	2.40	38.73
olid and Tobago	9 883.05	5.34	0.00	49.47
Tunisia	1 124.40	3.70	0.03	39.80
Turkey	4 116.69	3.65	1.53	41.83
Uganda	270.20	2.90	0.00	45.70
Ukraine	959.90	2.90	1.22	49.51
id Arab Emirates	1 973.16	0.16	0.00	47.42
Uruguay	246.27	0.89	2.15	44.87
Uzbekistan	4 684.29	2.84	0.02	41.06
Venezuela, RB	1 444.88	3.85	1.15	47.26
Vietnam	538.00	6.11	0.00	35.82
Yemen, Rep.	350.21	1.33	0.17	33.44
Zambia	350.48	1.47	0.10	48.77
Zimbabwe	426.37	-3.57	4.43	40.25

Pays	Expsurtotal	IDE	Vlaagri/tête	VAM	portmanu/marchandise	Diversificat	Concentrat	Exportservice/total
Albania	0.00	0.02	1 248.60	19.64	78.56	0.74	0.30	57.42
Algeria	0.04	0.10	2 555.33	53.14	6.72	0.83	0.55	3.21
Angola	0.05	0.16	1 333.04	67.36	3.26	0.83	0.91	2.61
Argentina	0.20	0.76	8 943.87	30.21	31.69	0.57	0.14	14.60
Armenia	0.00	0.02	2 215.40	34.46	62.82	0.76	0.35	27.96
Azerbaijan	0.01	0.01	87.35	45.09	10.14	0.79	0.39	10.73
Bahrain	0.04	0.2703965	11 845.38	39.95	15.25	0.81	0.68	14.93
Bangladesh	0.04	0.02	287.25	25.72	90.05	0.83	0.40	12.22
Belarus	0.06	0.03	2 196.28	39.17	66.37	0.55	0.19	12.68
Benin	0.00	0.00	85.91	18.23	13.63	0.80	0.74	13.07
Bhutan	0.02	0.02	132.50	36.22	42.50	0.67	0.36	26.85
Bolivia	0.01	0.07	732.92	30.40	19.71	0.76	0.27	16.92
Botswana	0.02	0.02	433.81	50.39	61.76	0.91	0.78	13.15
Brazil	0.43	0.11	2 590.25	33.84	53.87	0.84	0.49	10.63
unei Darussalam	0.02	0.02	120.45	45.76	11.01	0.83	0.61	6.57
Bulgaria	0.05	0.14	5 247.89	30.93	60.79	0.52	0.12	27.99
Burkina Faso	0.00	0.00	163.77	17.55	13.66	0.76	0.62	15.46
Burundi	0.00	0.00	85.91	18.23	13.63	0.80	0.68	13.52
Cambodia	0.01	0.02	293.30	21.71	96.82	0.80	0.39	22.30
Cameroon	0.02	0.01	993.79	18.35	5.91	0.81	0.49	21.05
Cape Verde	0.00	0.00	1 156.14	9.82	52.91	0.57	0.45	77.44
African Republic	0.02	0.02	367.73	25.52	46.23	0.70	0.52	25.47
Chad	0.02	0.04	215.68	18.47	5.46	0.74	0.65	25.72
Chile	0.19	0.95	4 584.99	49.75	25.70	0.76	0.29	28.00
China	2.00	5.78	344.34	46.39	88.21	0.45	0.09	10.65
Colombia	0.09	0.35	2 873.02	30.71	34.35	0.61	0.23	13.72
Congo, Rep.	0.01	0.03	316.40	56.37	2.71	0.80	0.74	13.32
Costa Rica	0.04	0.07	4 106.29	29.73	56.27	0.65	0.22	23.79
Cote d'Ivoire	0.03	0.04	751.45	23.13	17.69	0.77	0.36	11.07
Croatia	0.06	0.14	7 524.99	31.50	72.61	0.50	0.13	50.43
Czech Republic	0.28	0.50	4 146.01	28.23	81.99	0.89	0.39	43.96
Djibouti	0.00	0.00	68.15	15.69	14.26	0.58	0.18	81.91
ominican Republic	0.05	0.10	3 538.96	32.35	31.94	0.70	0.21	36.21
Ecuador	0.04	0.13	1 359.08	31.72	9.55	0.76	0.45	12.99
Egypt, Arab Rep.	0.11	0.01	1 844.20	32.92	30.38	0.66	0.38	30.98
El Salvador	0.04	0.05	1 836.20	40.77	60.61	0.63	0.14	20.47
Equatorial Guinea	0.00	0.08	657.79	71.17	9.45	0.77	0.88	3.39
Estonia	0.03	0.06	3 103.02	27.71	70.27	0.53	0.16	33.70
Ethiopia	0.01	0.01	152.31	12.55	15.82	0.69	0.43	50.00
Gabon	0.01	0.00	1 522.44	32.50	3.55	0.81	0.79	4.21
Gambia, The	0.00	0.00	215.62	13.49	23.99	0.64	0.37	45.26
Georgia	0.01	0.03	1 299.48	23.72	37.99	0.75	0.20	32.25
Ghana	0.02	0.02	320.27	24.94	14.29	0.81	0.55	15.55
Greece	0.18	0.13	8 951.70	21.32	53.11	0.52	0.10	61.93
Guatemala	0.02	0.02	2 270.10	19.58	34.53	0.65	0.17	23.36
Guinea	0.00	0.00	107.99	16.18	25.52	0.74	0.57	13.61
Guinea-Bissau	0.00	0.00	230.69	12.57	7.19	0.66	0.67	9.96
Haiti	0.00	0.00	967.47	26.59	74.25	0.72	0.54	33.37
Honduras	0.02	0.03	1 092.02	31.20	25.43	0.79	0.26	19.48
Hungary	0.24	0.48	3 676.68	32.23	82.61	0.37	0.14	18.21
India	0.24	0.02	376.75	23.67	61.67	0.61	0.27	23.07
Indonesia	0.40	0.15	533.24	44.53	51.95	0.50	0.12	10.02
Iran, Islamic Rep.	0.13	0.01	2 270.29	37.29	8.92	0.82	0.80	5.61
Ireland	0.61	1.19	5 690.88	39.73	84.74	0.64	0.23	23.82
Jamaica	0.02	0.02	2 048.51	32.23	68.62	0.80	0.61	55.26
Jordan	0.03	0.04	1 176.01	26.87	65.59	0.89	0.15	43.30
Kazakhstan	0.07	0.23	1 188.86	35.29	22.20	0.80	0.53	11.14
Kenya	0.02	0.00	312.53	17.48	23.47	0.75	0.27	33.93
Korea, Rep.	0.21	0.02	8 920.05	40.36	91.64	0.40	0.15	15.06
Kuwait	0.12	0.01	12 324.00	33.78	10.36	0.84	0.55	15.84
Lao PDR	0.00	0.01	436.07	23.53	47.08	0.76	0.32	29.82
Liberia	0.01	0.02	115.23	9.30	13.25	0.67	0.62	36.42
Libya	0.07	0.00	1 900.27	31.25	5.77	0.71	0.61	1.81
Lithuania	0.04	0.06	3 745.67	13.61	61.61	0.64	0.18	20.60
Madagascar	0.00	0.00	178.22	14.07	29.16	0.76	0.26	32.82
Malawi	0.00	0.00	125.49	17.94	11.73	0.80	0.55	7.85
Malaysia	0.66	0.48	4 251.87	47.10	17.62	0.49	0.21	13.48
Mali	0.00	0.01	218.21	11.01	21.90	0.60	0.61	10.01
Mauritania	0.00	0.01	465.95	27.33	1.91	0.51	0.74	6.95
Mauritius	0.02	0.00	4 608.10	31.03	72.20	0.77	0.33	39.11
Mexico	0.37	1.99	2 572.61	27.48	81.81	0.39	0.14	7.88
Mongolia	0.00	0.01	841.27	13.22	20.40	0.81	0.61	15.15
Morocco	0.07	0.04	1 419.08	31.24	62.34	0.70	0.17	33.29
Mozambique	0.01	0.03	129.05	24.69	8.76	0.80	0.50	32.26
Namibia	0.01	-0.118862	1 006.07	29.29	47.69	0.80	0.33	21.66
Nepal	0.00	0.00	100.00	21.51	75.39	0.56	0.19	45.64
Nicaragua	0.01	0.03	1 726.84	27.33	14.24	0.78	0.24	19.25
Niger	0.00	0.00	170.26	17.26	17.53	0.82	0.46	14.52
Nigeria	0.23	0.24	995.62	49.37	5.91	0.77	0.94	16.84
Oman	0.06	0.02	1 133.67	51.07	14.08	0.74	0.69	4.78
Pakistan	0.07	0.09	691.24	23.66	84.61	0.78	0.22	17.23
Panama	0.07	0.19	3 098.23	27.95	35.90	0.63	0.33	25.98
Paraguay	0.03	0.02	1 878.00	27.55	19.45	0.78	0.38	19.46
Peru	0.16	0.45	1 522.51	40.60	21.90	0.78	0.24	25.64
Philippines	0.24	0.17	362.53	31.89	85.46	0.62	0.40	15.14
Poland	0.33	0.81	1 810.37	31.65	77.88	0.45	0.08	19.77
Portugal	0.23	0.40	5 723.41	27.43	85.47	0.43	0.17	27.05
Qatar	0.02	0.03	1 900.23	32.56	12.06	0.80	0.50	19.89
Romania	0.09	0.24	3 073.99	37.00	20.80	0.60	0.17	14.66
ussian Federation	0.75	0.66	1 832.40	36.72	22.49	0.69	0.32	11.16
Rwanda	0.00	0.00	208.46	19.89	5.82	0.64	0.48	44.65
Saudi Arabia	0.48	1.7203562	12 280.49	51.20	10.46	0.84	0.76	6.32
Senegal	0.01	0.00	51.2625	19.11	7.46	0.63	0.82	21.83
Sierra Leone	0.00	0.00	51.2625	19.11	7.46	0.63	0.82	37.27
Singapore	1.11	1.67	34 384.21	33.98	84.55	0.49	0.26	16.90
South Africa	0.35	0.44	2 502.80	52.12	65.56	0.55	0.14	25.16
Sri Lanka	0.04	0.01	736.47	30.90	74.44	0.66	0.74	13.86
Sudan	0.01	0.08	579.72	19.40	3.70	0.66	0.71	3.54
in Arab Republic	0.04	0.02	3 017.45	31.75	9.35	0.61	0.62	27.10
Tanzania	0.01	0.05	266.76	15.65	16.75	0.81	0.33	46.75
Thailand	0.51	0.43	531.67	41.81	74.42	0.42	0.10	14.04
Togo	0.00	0.00	410.12	8.86	18.35	0.72	0.31	6.17
inidad and Tobago	0.03	0.10	2 131.99	47.70	37.99	0.79	0.36	15.35
Tunisia	0.06	0.07	2 455.39	28.60	79.55	0.63	0.20	30.21
Turkey	0.35	0.19	1 785.15	25.20	79.82	0.64	0.12	11.12
Uganda	0.00	0.02	218.27	19.58	9.41	0.78	0.28	28.55
Ukraine	0.14	0.11	1 258.90	36.07	69.11	0.60	0.13	20.55
id Arab Emirates	0.02	0.03	27 939.08	51.88	21.61	0.66	0.49	16.55
Uruguay	0.02	0.03	7 106.79	37.05	37.05	0.64	0.19	19.82
Uzbekistan	0.02	0.01	1 384.79	25.37	9.56	0.75	0.32	22.5466
Venezuela, RB	0.17	0.38	5 475.33	47.59	12.22	0.81	0.75	4.63
Vietnam	0.11	0.21	271.16	35.74	46.47	0.64	0.23	15.90
Yemen, Rep.	0.02	-0.01	328.65	18.05	40.27	0.65	0.87	5.57
Zambia	0.01	0.02	205.24	28.24	12.59	0.84	0.50	11.29
Zimbabwe	0.0063576	0.01	280.02	23.55	31.13	0.79	0.27	20.1768

	Inflation	Deficit	BCourante	% PIB
Albania				1.17
Algeria				5.06
Angola				1.14
Argentina	1			0.00
Armenia				4.60
Azerbaijan				1.41
Bahrain				1.42
Bangladesh				1.42
Belarus	5			1.42
Benin				1.42
Bhutan				1.42
Bolivia				1.42
Botswana				1.42
Brazil				1.42
unei Darussalam				1.42
Bulgaria				1.42
Burkina Faso				1.42
Burundi				1.42
Cambodia	1			1.42
Cameroon				1.42
Cape Verde				1.42
African Republic				1.42
Chad				1.42
Chile				1.42
China				1.42
Colombia				1.42
Congo Rep.				1.42
Costa Rica	1			1.42
Cote d'Ivoire				1.42
Croatia				1.42
Czech Republic				1.42
Djibouti				1.42
Dominican Republic				1.42
Ecuador	1			1.42
Egypt, Arab Rep.	1			1.42
El Salvador				1.42
Equatorial Guinea				1.42
Estonia				1.42
Ethiopia				1.42
Gabon				1.42
Gambia, The				1.42
Georgia				1.42
Ghana				1.42
Greece				1.42
Guatemala				1.42
Guinea				1.42
Guinea-Bissau				1.42
Haiti	1			1.42
Honduras				1.42
Hungary				1.42
India				1.42
Indonesia				1.42
Iran, Islamic Rep.				1.42
Ireland	1			1.42
Jamaica				1.42
Jordan				1.42
Kazakhstan				1.42
Kenya				1.42
Korea, Rep.				1.42
Kuwait				1.42
Lao PDR	1			1.42
Liberia				1.42
Libya				1.42
Lithuania				1.42
Madagascar	1			1.42
Malawi	1			1.42
Malaysia				1.42
Mali				1.42
Mauritania				1.42
Mauritius				1.42
Mexico				1.42
Mongolia				1.42
Morocco				1.42
Mozambique				1.42
Namibia	1			1.42
Nepal				1.42
Nicaragua				1.42
Niger				1.42
Nigeria	1			1.42
Oman				1.42
Pakistan				1.42
Panama				1.42
Paraguay				1.42
Peru				1.42
Philippines				1.42
Poland				1.42
Portugal				1.42
Qatar				1.42
Romania				1.42
ussian Federation	1			1.42
Rwanda				1.42
Saudi Arabia				1.42
Senegal				1.42
Sierra Leone				1.42
Singapore				1.42
South Africa				1.42
Sri Lanka				1.42
Sudan				1.42
an Arab Republic				1.42
Tanzania				1.42
Thailand				1.42
Togo				1.42
idad and Tobago				1.42
Tunisia				1.42
Turkey	3			1.42
Uganda				1.42
Ukraine	1			1.42
ed Arab Emirates				1.42
Uruguay				1.42
Uzbekistan				1.42
Venezuela, RB	1			1.42
Vietnam				1.42
Yemen, Rep.				1.42
Zambia				1.42
Zimbabwe	9			1.42

Contribution de l'industrie manufacturière dans la convergence des pays de la CEDEAO vers les pays émergents des Brics

Dr N'Gouan K. Patrick¹⁵

Résumé: *L'objectif de l'étude a été d'étudier les chances et délais de convergence industrielle au sein de la CEDEAO, puis entre la CEDEAO et les pays émergents. Au sein de la CEDEAO, la convergence macroéconomique est loin d'être atteinte. L'approche en panel dynamique montre que la convergence conditionnelle, vers l'état régulier, est estimée à 28 ans. Le délai de rattrapage industriel des BRICS est de 23 ans. Les principales recommandations sont : la stabilité politique, la priorité aux performances industrielles, l'intégration et le commerce intra zone, la mutualisation des efforts d'industrialisation et la diversification des méthodes de financement de l'industrie.*

Mots clés : CEDEAO, BRICS, convergence industrielle, délai de rattrapage, panel dynamique

Abstract: The objective of the study was to investigate the opportunities and possible industrial convergence in ECOWAS and between ECOWAS and emerging countries. Within ECOWAS, macroeconomic convergence is far from being reached. The dynamic panel approach shows that the conditional convergence to the steady state is estimated at 28 years. Time catching industrial BRICS is 23 years. The main recommendations are: political stability, priority to industrial performance, integration and intra zone trade, pooling the efforts of industrialization and diversification of financing methods in the industry.

Key words: ECOWAS, BRICS, industrial convergence, time to catch up, dynamic panel

15. Dr N'Gouan K. Patrick, Economiste, Administrateur des Services Financiers au Trésor Public, Chercheur Associé au Centre Ivoirien de Recherches Economiques et Sociales (CIRES)

Introduction

Les rapports des institutions Internationales classent l'Afrique Subsaharienne (ASS) en dernière position en matière de développement humain. Cette région est donc la partie la plus pauvre de la planète.

Paradoxalement, les rapports récents des mêmes institutions internationales montrent que la croissance économique de l'Afrique Subsaharienne (ASS), se situant au-dessus de 5,5%, a été plus forte que la moyenne mondiale au cours de la dernière décennie. Les pays de la CEDEAO (Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest)¹⁶, ont activement contribué à cette expansion. Pour certains analystes, en dépit de la récession des économies occidentales, le dynamisme des marchés émergents que constituent le Brésil, la Russie, l'Inde, la Chine et l'Afrique du Sud (BRICS) se présente comme une bonne perspective de coopération sud-sud et de croissance pour l'ASS et la CEDEAO.

Si cette tendance à la hausse se poursuivait, l'ASS pourrait-elle, à terme, réduire son écart de développement avec les pays industrialisés, ou à tout le moins, avec les pays émergents? Cette question fait appel à la notion de convergence au sens de Solow (1956) et de Swan (1956) selon laquelle les pays pauvres peuvent rattraper, à terme, les pays riches en matière de revenu par tête, pour la simple raison que les premiers ont tendance à réaliser une croissance économique plus rapide que les seconds. Les thèses de Solow-Swan semblent par exemple, être confirmées par la vitesse à laquelle les BRICS se sont rapprochées des pays de l'OCDE au cours de la dernière décennie. Les BRICS ont connu un taux de croissance moyen (7%), trois fois plus élevé que celui de l'OCDE (2%). Ils détiennent plus de 25% du PIB mondial, 40% de la population de la planète et 40% des réserves monétaires mondiales.

Ces grandes performances économiques sont dues à la forte contribution de l'industrie manufacturière. En général, on distingue dans le secteur industriel, les industries manufacturières, les industries extractives et celles de construction et travaux publics. La focalisation de cette étude sur l'industrie manufacturière se justifie par le fait qu'elle a, pour vocation première, la transformation de matières ou substances issues des autres branches en produits finis ou semi finis. Par sa capacité d'innovation (Lall, 2005; Gault et Zhang, 2010) et de diffusion technologique, elle exerce un effet d'entraînement considérable sur toutes les branches de l'économie. La force, la rapidité et la robustesse d'une croissance économique reposent nécessairement sur l'industrie manufacturière comme le soulignent Rodrik (2007)

16. Créée en 1975, la CEDEAO comprend aujourd'hui quinze membres : Benin, Burkina Faso, Cap-Vert, Côte d'Ivoire, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée-Bissau, Libéria, Mali, Niger, Nigéria, Sénégal, Sierra Leone et Togo.

et Szirmai (2009). Ainsi, de 1990 à 2010, le taux de croissance de la valeur ajoutée manufacturière dans le PIB dans les BRICS a été multiplié par cinq. La part des produits de haute technologie dans leurs exportations a été multipliée par deux.

Toutefois, les performances spectaculaires des BRICS de la décennie 2000-2010 semblent ralentir à l'orée de la deuxième décennie des années 2000. Les taux de croissance de la Chine et de l'Inde sont descendus en dessous de 10% à cause des contractions des demandes intérieure et extérieure et des baisses de la production manufacturière. Le Brésil et l'Afrique du Sud d'une part, et la Russie d'autre part, voient leur taux de croissance de 6% et de 8,5% divisés pratiquement par deux en 2011 pour les mêmes raisons.

La problématique centrale de cette étude est donc de savoir si la CEDEAO, dont le taux de croissance se situe autour de 5%, peut envisager de rattraper les BRICS.

Le choix de la CEDEAO pour l'étude se justifie par le fait qu'elle constitue un échantillon représentatif de l'ASS et elle présente certaines caractéristiques proches de celles de chaque pays émergent. En effet, la superficie et la population totale jeune de la CEDEAO constituent des atouts semblables à celles du Brésil et de l'Afrique du Sud. Les taux de croissance sont quasiment similaires à ceux de la Russie, du Brésil et de l'Afrique du Sud en 2011.

La CEDEAO et chaque pays des BRICS sont confrontés à certaines difficultés semblables : fortes inégalités sociales, faible protection sociale, problèmes démographiques non cernés, protection mal assurée de la propriété intellectuelle, normes techniques approximatives, sérieux problèmes de gouvernance etc.

Tout ce qui précède montre que si la CEDEAO et, de manière générale, l'ASS veulent rattraper les BRICS, la course se déroulera non pas sur le terrain des exportations de matières brutes, mais davantage sur celui des industries manufacturières. A cet effet, le chapitre 5 du traité révisé de la CEDEAO de 1993 portant sur la coopération industrielle, scientifique, technologique et énergétique, prévoit des dispositions pertinentes pour l'industrialisation comme facteur d'intégration sous régionale.

Pourtant, l'Afrique de l'Ouest accuse un retard considérable sur le reste du monde en développement et, en particulier, sur les BRICS. La part du secteur manufacturier, qui représentait 17% en 1980, a été divisée par trois et demi pour tomber à 5% en 2008, pendant que la moyenne des pays en développement passait de 20% à 24%. Dans ce domaine, les BRICS connaissent tout de même un recul. La part de la valeur ajoutée manufacturière dans le PIB est tombée de 26% en 1980 à 22% en 2008.

Est-ce pour autant que la CEDEAO pourrait rattraper les BRICS sur le plan industriel? Si oui, aux termes de quelle période? Sinon, que faut-il envisager?

Ainsi, l'objectif principal de cette étude est de rechercher l'éventualité d'une convergence industrielle entre la CEDEAO et les pays actuellement émergents.

Cela suggère une revue de littérature économique sur la convergence industrielle (1), une description de l'écart d'industrialisation entre la CEDEAO et les BRICS (2), une analyse de la convergence entre la CEDEAO et les BRICS (3) et quelques recommandations de politique industrielle (4).

I- REVUE DE LITTÉRATURE ECONOMIQUE

La plupart des études sur la convergence portent sur la possibilité de rattrapage du niveau de développement économique, mesuré par le revenu par tête, des pays riches par des pays pauvres, sur la base de la plus grande productivité des seconds. Les premiers modèles théoriques proposés par Solow (1956) et Swan (1956) partent des hypothèses néoclassiques bien connues de concurrence pure et parfaite. A partir d'un modèle théorique simple, Solow montre qu'à l'équilibre de long terme, la croissance provient essentiellement du progrès technologique exogène. La politique économique n'a pas d'effet tant que le marché fonctionne normalement. Comme la croissance résulte essentiellement du progrès technologique, les pays pauvres, disposant initialement de stocks de capital faibles, auront progressivement des rendements de capital plus élevés que les pays riches, pour des taux d'épargne semblables.

Trois formes de convergence sont utilisées pour décrire des économies en croissance: les deux sortes de β -convergence et la σ -convergence.

La β -convergence est le nom donné par Barro (1992, 1995) au coefficient du PIB par tête pour décrire le processus de rattrapage. La β -convergence inconditionnelle ou absolue s'écrit :

$$\ln\left(\frac{Y_{i,t+T}}{Y_{i,t}}\right)/T = \alpha + \beta \ln(Y_{i,t}) + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

Avec $Y_{i,t}$ le revenu réel du pays i en temps t ; T étant une année donnée.

La β -convergence inconditionnelle traduit l'idée que, dans des contextes semblables, la croissance des pays pauvres serait supérieure à celle des pays riches si bien qu'à long terme, tous les pays tendraient vers un même niveau de développement

(Barro, 1997). Cela se traduirait par un coefficient β statistiquement significatif et négatif.

La β -convergence conditionnelle ou relative est le cas où l'économie d'un pays tend vers son propre équilibre de long terme. Cela se produit lorsqu'on prend en compte dans l'équation de la convergence, un vecteur de variables $X_{i,t}$ exprimant les conditions structurelles qui déterminent la croissance économique du pays.

$$\ln\left(\frac{Y_{i,t+T}}{Y_{i,t}}\right)/T = \alpha + \beta \ln(Y_{i,t}) + \gamma \ln(X_{i,t}) + \varepsilon_{i,t} \quad (2)$$

Comme dans le premier cas, le coefficient β doit être négatif.

La σ -convergence découle de la convergence absolue. Il traduit une réduction de la dispersion des niveaux de revenus entre les pays au cours du temps. Ainsi, l'écart-type d'un échantillon de revenus par tête $Y_{i,t}$ pour un échantillon de pays en coupe transversale, baisse au cours du temps.

$$\sigma_t = \left(\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N [y_{i,t} - \bar{y}_t]^2 \right)^{1/2} \quad (3)$$

$$\sigma_{t+1} < \sigma_t$$

Le principal enseignement du modèle néoclassique de convergence est son optimisme quant à l'égalisation, à long terme, des niveaux de revenus, donc de développement entre toutes les nations, si les lois du marché sont appliquées. Au cours des deux décennies ayant suivi la deuxième guerre mondiale, l'évolution des pays européens et du Japon semblaient confirmer les prédictions optimistes de Solow-Swan. Même aujourd'hui, les performances spectaculaires des BRICS face au ralentissement des économies occidentales donnent cette impression.

Cependant, des limites empiriques des modèles néoclassiques de convergence, dont les plus connues sont celles relevées par Baumol (1986), Barro et Sala-I-Martin (1992) et Barro (1997), montrent que la convergence absolue n'est vérifiée que pour un échantillon relativement homogène de pays ayant des niveaux de développement proches.

Lorsqu'on étend l'échantillon à d'autres pays, la tendance est plutôt à la divergence. La convergence conditionnelle est possible en intégrant dans le modèle un vecteur de variables X_i caractérisant les structures des économies.

Les limites théoriques portent sur l'exogénéité des déterminants de la croissance à long terme:

épargne, progrès technique et croissance démographique. Elles portent aussi sur certaines hypothèses néoclassiques de concurrence pure et parfaite et d'inefficacité de la politique économique.

Pour corriger ces limites, la théorie de la croissance endogène procède à un dépassement du modèle de Solow-Swan. La technologie n'est pas immédiatement un bien public. Les externalités et les économies d'échelle existent bel et bien. Le progrès technique, contrairement à l'hypothèse de Solow, est endogénéisé. Il croît avec l'accumulation des différentes formes de capital; et l'accroissement du stock de capital ne conduit pas nécessairement à l'annulation de la productivité marginale de ce facteur. La productivité marginale des facteurs est plutôt constante, ce qui est une condition nécessaire à la croissance auto-entretenu, caractéristique essentielle des modèles de croissance endogène, notent Guellec et Rall (1995).

Pour faire face aux critiques du courant de croissance endogène, Mankiw, Romer et Weil (MRW, 1992) tentent de réhabiliter le modèle de Solow « simple » par un modèle de Solow « augmenté » consistant à prendre en compte le capital humain. Ainsi, comme le font remarquer Mankiw et al. (1992) et Barro et Sala-i-Martin (1995), le modèle de croissance néoclassique implique plutôt la convergence conditionnelle que la convergence absolue.

Dans ce sens, les nouvelles théories de la croissance indiquent que la convergence absolue semble plutôt vérifiable dans des clubs de convergence c'est-à-dire des économies ayant des caractéristiques relativement proches. Au niveau international, peut parfois se vérifier la convergence conditionnelle. Ces théories prennent en compte, dans les équations de convergence, de manière plus explicite, des variables comme l'intégration économique (UNECA, 2010), la diffusion technologique¹⁷ (Barro et Sala-I-Martin, 1995), les effets de seuil technologique (Borensztein et al., 1995) ou financier (Berthélémy et Varoudakis, 1996).

Pour l'Afrique subsaharienne (donc la CEDEAO), les défis voire les obstacles à l'industrialisation pour une convergence vers les pays développés sont identifiés par plusieurs études dont le rapport 2011 de l'ONUDI et de la CNUCED. Durant les deux premières décennies d'indépendance (1960-1980), les industries d'import-substitution étaient censées constituer une première phase vers une industrialisation plus complète. Si la part de la production manufacturière dans le PIB en Afrique de l'Ouest a effectivement augmenté

17. Ou au contraire la rétention technologique par la protection des brevets d'invention (Divan et Rodrick, 1991).

en passant de 13,28% en 1970 à 16,78% en 1980, il n'en demeure pas moins que ce secteur a révélé des faiblesses structurelles. Bénéficiant de subventions, de prêts directs et de mesures tarifaires diverses de la part de l'Etat, il n'a pas pu devenir compétitif sur les marchés internationaux (Wangwe et Semboja, 2003). Se contentant de produire des biens de consommation, il n'a pas franchi l'étape décisive de production de biens d'équipement; si bien qu'il n'a pas généré d'industries industrialisantes.

Les programmes d'ajustement structurel (PAS) des années 1980 et 1990 ont permis aux Etats africains de réduire quelque peu les déficits publics. Mais, en privilégiant la libéralisation à pas forcés et les privatisations massives, ils n'ont pas pour autant atteint les objectifs de productivité et de compétitivité de l'industrie et de l'économie africaines. Bien plus, Sundaram et Von Arnim (2008) ainsi que Mkandawire (2005) leur imputent une grande part de responsabilité dans la lenteur de la croissance, l'échec de la diversification industrielle et l'érosion des infrastructures économiques.

Les DSRP (documents de stratégies de réduction de la pauvreté) et les initiatives PPTE (pays pauvres très endettés), intervenues ces quinze dernières années, ont permis de renforcer les secteurs sociaux dans certains cas. Cependant, la forte dépendance à l'égard de l'aide publique a amené des acteurs extérieurs à influencer sérieusement les choix de politique de développement, compromettant ainsi l'atteinte des objectifs d'industrialisation (UNCTAD, 2009c; UNECA et Commission de l'Union Africaine, 2008; OCDE, 2008).

Les initiatives proprement africaines, comme le Plan d'Action de Lagos (1980) et le NEPAD (2001), faute de réelle volonté politique de mise en œuvre, n'ont pas donné les résultats attendus en matière d'industrialisation. La dernière initiative sous régionale est l'adoption, le 2 juin 2010 à Abuja (Nigéria), par le Conseil des Ministres de la CEDEAO, de la politique industrielle commune de l'Afrique de l'Ouest. Les objectifs sont les suivants:

- diversifier et étendre la production industrielle de la région en augmentant progressivement la transformation des produits d'exportation, en moyenne de 30% d'ici à 2030 ;
- augmenter progressivement la contribution de l'industrie manufacturière au PIB régional pour le porter à plus de 20% en moyenne d'ici à 2030 par rapport à sa moyenne actuelle de 6 à 7% ;
- améliorer le commerce intercommunautaire, actuellement de 13%, pour le porter à 40% d'ici à 2030 ;
- Étoffer le volume des exportations d'articles manufacturés sur le marché mondial, actuellement de 0, 1% pour le porter à 1% d'ici à 2030.

Pour mieux poursuivre ces objectifs, il est important de présenter l'écart industriel entre les BRICS et la CEDEAO.

II- ELEMENTS DE DESCRIPTION DE L'ECART D'INDUSTRIALISATION ENTRE LES BRICS ET LA CEDEAO

L'appréciation de l'écart d'industrialisation entre les BRICS et la CEDEAO se fera par l'analyse des facteurs de compétitivité à travers les capacités d'absorption technologique et financière d'une part, et l'environnement de l'efficacité économique d'autre part.

II-1- Analyse des différences de capacités d'absorption technologique et financière

L'appréciation des capacités d'absorption technologique (Kraemer-Mbula et Wamae, 2010), d'innovation à travers les R&D (Gault et Zhang, 2010) et de développement financier (Khan et Senahdji, 2000), se fera au moyen de l'analyse factorielle, plus particulièrement l'analyse en composante principale (ACP).

[Ici, graphique 1: Représentation des variables et des pays dans le plan factoriel] (*Voir annexe*)

Les deux premiers axes factoriels permettent d'expliquer 70% de l'inertie globale. Ce taux étant largement supérieur à 60%, les axes factoriels 1 et 2 sont donc retenus pour l'analyse.

Les variables ont été prises selon leurs valeurs de 2000 pour les BRICS (car ils sont devenus émergents au début du siècle) et de 2010 pour la CEDEAO. Malgré cela, on voit, dans le plan factoriel ci-dessus, que la CEDEAO de 2010 se situe très loin des pays émergents de 2000. La Russie, la Chine et, dans une certaine mesure le Brésil, présentent de plus grandes performances en matière d'absorption technologique au sens de Kraemer-Mbula et Wamae (2010). La Russie et la Chine détiennent les meilleurs scores dans les nombres de chercheurs et techniciens en R&D par million d'habitants, de publications scientifiques, de dépôts de brevets par les résidents, d'exportations de produits de haute technologie dans l'ensemble des produits manufacturés exportés, et dans la mécanisation agricole (représentée par le nombre de tracteurs utilisés par km² de terre arable). L'Inde tente de se rapprocher de ces pays dans ces domaines.

La Chine, consacrant une part importante de son PIB à la recherche-développement, a les meilleurs résultats en matière de consommation d'énergie par tête, de marques commerciales déposées par les résidents et de contribution de produits manufacturés dans le PIB. L'Afrique du Sud détient le plus grand pourcentage d'internautes.

En matière de capacité d'absorption financière, la Chine a le plus fort taux de financement du PIB par la masse monétaire (M2/PIB), illustration d'un approfondissement financier important. L'Afrique du Sud suit de près la Chine, car elle détient les records de crédit domestique à l'économie et de capitalisation boursière par rapport au PIB.

II-2- Environnement et facteurs d'efficacité économique

Pour des raisons d'insuffisance de données disponibles, l'Afrique du Sud et l'Inde de 2006 ont été retenues pour être comparées à la CEDEAO de 2009.

[Ici, tableau 1: Ecarts de compétitivité entre la CEDEAO et les BRICS] (Voir annexe)

Sur le tableau 1, il apparaît des écarts considérables de facteurs d'efficacité entre l'Afrique du Sud et l'Inde d'une part, et la CEDEAO d'autre part.

Au niveau des facteurs économiques, les écarts entre les BRICS et la CEDEAO sont respectivement de 29%, 22% et 33% en matière de conditions basiques¹⁸, de boosters de la performance et d'innovation et de sophistication dans les affaires¹⁹, soit une moyenne de 28%.

En ce qui concerne les facteurs institutionnels, les écarts sont de 18%, 17% et 75% respectivement en matière de qualité de l'administration publique d'une part, de transparence, redevabilité et lutte contre la corruption d'autre part et, enfin, de stabilité politique. La moyenne des écarts est donc de 37%.

L'écart le plus grand est la stabilité politique (75%). Durant les deux dernières décennies, les pays miniers et pétroliers ont été les plus instables en Afrique de l'Ouest, à l'exception du Ghana. Des rebellions et des guerres civiles ont émaillé l'histoire récente du Libéria, de la Sierra Leone et de la Côte d'Ivoire. Des coups d'Etat et des violences politiques (électorales) se sont produits en Côte d'Ivoire, en Guinée, au Niger, au Togo et en Guinée Bissau. Des violences communautaires à connotation religieuse sont relevées au Nigéria et aujourd'hui au Mali. En réalité, sur les 15 pays de la CEDEAO, seuls quatre demeurent stables depuis 1990, pour avoir

18. Parmi lesquelles les infrastructures (Foster et Briceno- Garmendia, 2010), les institutions (Rodrik, 2008) etc.

19. Voir les composantes de ces facteurs dans le tableau 1 ci-dessous.

réussi une transition pacifique entre le monopartisme et le multipartisme à savoir le Benin, le Cap Vert, le Ghana et le Sénégal.

La conséquence des fragilités économiques et institutionnelles se traduisent par le grand écart de compétitivité entre l'Afrique du Sud (35^{ème} mondial) et la CEDEAO (108^{ème}), soit un écart de 209%. Quelles sont alors les chances de rattrapage industriel des BRICS par la CEDEAO?

La réponse à cette question, suppose l'examen des chances de convergence dans la CEDEAO.

III- CONVERGENCES AU SEIN DE LA CEDEAO

L'analyse de la convergence au sein de la CEDEAO se fera selon deux approches complémentaires: macroéconomique et industrielle.

III-1- Convergence macroéconomique au sein de la CEDEAO

Les critères de convergence macroéconomique de la CEDEAO ont été définis par la Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement dans sa décision A/DEC.7/12/99 prise à Lomé (Togo) en décembre 1999 pour une stratégie d'accélération de l'intégration devant conduire à la création d'une monnaie unique à l'horizon 2004.

Durant la décennie 2000-2010, l'évaluation de la réalisation des dix critères de convergence est faite dans le tableau 2.

[Ici, Tableau 2: Les critères de convergence de la CEDEAO respectés de 2000 à 2008] (Voir annexe)

Pour le calcul de la moyenne des pays ayant respecté les critères de convergence, nous n'avons pas tenu compte des valeurs aberrantes de 2005 et de 2008 en ce qui concerne, d'une part, les réserves extérieures brutes en mois d'importations et, d'autre part, le taux d'inflation et la stabilité du taux de change.

Sur la période, les critères de premier rang ont été plus respectés que ceux du second; ce qui indique une bonne direction. 13 pays sur 15 ont respecté le critère de financement du déficit budgétaire par la Banque Centrale, rapporté aux recettes fiscales de l'année précédente. Deux pays sur trois ont respecté les critères de taux d'inflation et de réserves de change.

En revanche, le critère clé de déficit budgétaire n'a été satisfait que par un tiers seulement des pays. En outre, sur les critères de second rang, seuls le taux d'intérêt

réel et le taux de change ont été observés par plus de la moitié des pays. Les quatre autres critères se situent en dessous de 50% de réalisation. Un seul pays en moyenne sur 15 a pu remplir le critère de pression fiscale.

Les pays membres de l'UEMOA, hormis la Guinée Bissau, ont des performances supérieures à la moyenne. Cela traduit la forte corrélation entre les critères de convergence de l'UEMOA et ceux de la CEDEAO.

Le principal enseignement à tirer est que la convergence macroéconomique ne s'est pas encore réalisée et prendra beaucoup plus de temps que prévu pour se réaliser au sein de la CEDEAO. Qu'en est-il de la convergence industrielle?

III-2- Convergence industrielle au sein de la CEDEAO

L'analyse de la convergence industrielle à l'intérieur de la CEDEAO se fera en deux étapes: la convergence absolue et la convergence relative.

III-2-1- Analyse de la β -convergence absolue au sein de la CEDEAO

La préoccupation, dans le cadre de cette étude, étant d'ordre industriel, nous utiliserons la valeur ajoutée manufacturière par habitant à la place du revenu par tête habituellement utilisé dans les équations de convergence.

[Ici, Graphique 2: Evolution de la VAM par tête des pays de la CEDEAO (1990 et 2010)] (Voir annexe)

Le modèle à estimer est : $\text{Log} (\text{VAMT}_{i,t+1} / \text{VAMT}_{i,t}) = \alpha + \beta \text{Log} (\text{VAMT}_{i,t}) + \varepsilon_{i,t}$ (4)

VAMT = valeur ajoutée manufacturière par tête; i est un pays de la CEDEAO;

$1990 \leq t \leq 2010$; $\varepsilon_{i,t}$ est le terme de l'erreur.

Le coefficient β n'étant pas significatif, on ne peut espérer une convergence absolue des valeurs ajoutées manufacturières par tête au sein de la CEDEAO. Le graphique 2 ci-dessous l'atteste bien. La droite de régression a une pente très forte (0,912). Cette droite est pratiquement parallèle à la bissectrice; ce qui traduit une absence de convergence absolue.

III-2-2- Recherche de σ -convergence au sein de la CEDEAO

Pour le test de sigma convergence, on fait une approche par la tendance des écarts types à partir de l'équation: $s_t = a + gt + u_t$ (5)

Le modèle est validé si $\sigma < 0$; ce qui signifie que $\sigma_{t+1} < \sigma_t$

[Ici, Graphique 3 : Evolution de l'écart type de la valeur ajoutée manufacturière par tête (1990-2010)] (Voir annexe)

Le graphique 3 montre une évolution contrastée des écarts types sur la période 1985- 2010.

Ce résultat confirme celui trouvé précédemment. Les valeurs de β -convergence absolue et de σ -convergence amènent à rejeter l'hypothèse de convergence industrielle absolue au sein de la CEDEAO. Cela reflète, de manière beaucoup plus générale, l'hétérogénéité du revenu par tête en Afrique Subsaharienne (PNUD, 2012).

Qu'en est-il alors de la convergence industrielle conditionnelle?

III-2-3- Recherche de la β -convergence industrielle conditionnelle au sein de la CEDEAO

Nous rechercherons la β -convergence conditionnelle, puis les autres paramètres de convergence.

III-2-3-1-Détermination de la β -convergence industrielle conditionnelle au sein de la CEDEAO

L'étude porte sur le panel des 15 pays de la CEDEAO sur la période allant de 1991 à 2010, soit 20 ans. Pour tester la convergence conditionnelle industrielle entre les pays, la spécification retenue du modèle est présentée comme suit:

$$\text{Log}(VAMT_{i,t} / VAMT_{i,t-1}) = \beta \text{Log}(VAMT_{i,t-1}) + \phi X_{i,t} + \mu_i + \varepsilon_{it} VAMT_{i,t} \quad (6)$$

est la valeur ajoutée manufacturière (constant \$2000) par tête du pays i ($i=1, \dots, 15$) en période t ($t=1, \dots, 20$), $X_{i,t}$ est le vecteur des autres déterminants de la croissance de la valeur ajoutée manufacturière.

Les effets individuels fixes μ_i , qui ne dépendent pas du temps, permettent de contrôler les différences de technologies et les autres déterminants de la croissance de la valeur ajoutée manufacturière qui ne sont pas pris en compte dans $X_{i,t}$. Cet effet individuel mesure donc l'ensemble des facteurs inobservables (hétérogénéité inobservable des pays) qui caractérisent chaque pays (Caselli et alii, 1996). $\varepsilon_{i,t}$ est le terme d'erreur qui varie dans le temps.

Il y aura convergence industrielle conditionnelle entre pays si β est statistiquement négatif ou lorsque $(1 + \beta) < 1$.

En réécrivant le modèle précédent sous la forme d'un panel dynamique, on a :

$$\text{Log}(VAMT_{i,t}) = (1 + \beta)\text{Log}(VAMT_{i,t-1}) + \phi X_{i,t} + \mu_i + \varepsilon_{it} \quad (7)$$

En différenciant l'équation 7, on élimine les effets spécifiques et le modèle s'écrit à nouveau :

$$\begin{aligned} \text{Log}(VAMT_{i,t}) - \text{Log}(VAMT_{i,t-1}) &= (1 + \beta)(\text{Log}(VAMT_{i,t-1}) - \text{Log}(VAMT_{i,t-2})) \\ &+ \phi(X_{i,t} - X_{i,t-1}) + (\varepsilon_{it} - \varepsilon_{i,t-1}) \end{aligned} \quad (8)$$

L'estimation des modèles 7 et 8 nécessite l'utilisation des méthodes permettant de tenir compte d'une éventuelle endogénéité des variables explicatives. Contrairement à la méthode standard des moindres carrés ordinaires, la méthode des moments généralisés (GMM) en panel dynamique permet d'apporter des solutions à ce problème. Cette approche permet également de tenir compte des biais de simultanéité, de causalité inverse et d'omissions de variables.

Le principe de base de la méthode d'Arellano et Bond (1991) consiste à instrumenter la valeur retardée de la variable dépendante dans l'équation en différence première par ses valeurs retardées d'ordre p. Mais, l'efficacité des estimateurs GMM dépend de la validité des instruments. Arellano et Bover (1995) mettent en évidence qu'en panel dynamique, les variables retardées constituent souvent de faibles instruments pour la forme différenciée. Afin d'avoir un meilleur estimateur, Blundell et Bond (1998) proposent un système qui combine l'équation en différence (8) et celle en niveau (7). Cette approche permet, par ailleurs, de calculer les statistiques de sur-identification de Sargan, d'autocorrélation des résidus d'Arellano et Bond et aussi de corriger les statistiques t-student et l'hétéroscédasticité.

Les statistiques de sur-identification de Sargan confirment la validité des instruments utilisés. Les statistiques d'autocorrélation des résidus d'Arellano et Bond (AR(1) et AR (2)) confirment de leur côté l'absence d'autocorrélation d'ordre un et deux des résidus.

Les résultats de l'estimation sont consignés dans le tableau 3.

La valeur ajoutée manufacturière par tête (VAMT) retardée a un coefficient β négatif et significatif, donc elle favorise la convergence industrielle conditionnelle.

Les composantes du vecteur X se comportent de la manière suivante :

Le PIB par tête (PIBT) et les flux d'investissements directs étrangers (FNIDE) ont des impacts positifs sur la croissance de la valeur ajoutée manufacturière par tête.

En revanche, deux variables, qui auraient pu booster la croissance de la VAM, semblent plutôt l'influencer négativement. Le taux d'investissement, dont le proxy est la formation brute du capital fixe sur le PIB (FBCF/PIB), a un coefficient de signe négatif. Cela semble traduire le désinvestissement qui s'est produit durant les trois décennies de programme d'ajustement structurel. A cela s'ajoutent certainement des volumes importants de dépenses publiques (dont des investissements) improductives au sens de Barro (1990) et présentées par N'Gouan (2007) dans le cas de la Côte d'Ivoire.

En outre, les rentes tirées des ressources naturelles (RESNA) ont un impact négatif sur la croissance manufacturière. Les exportations de matières brutes d'origine forestière, agricole, minière ou énergétique constituent un blocage de l'industrie manufacturière nationale. Par ailleurs, les contrats d'exploitation des mines et énergies, la gestion des filières agricoles d'exportation et les méthodes d'imputation budgétaire des recettes issues des ressources naturelles ne sont pas toujours transparents. Cela n'est qu'un aspect du caractère très approximatif des gouvernances politico institutionnelles et économiques prévalant dans la plupart des pays de la CEDEAO et en Afrique Subsaharienne (N'Gouan, 2011). Dès lors, l'accroissement de ces rentes issues de produits bruts ne fait que contrarier l'industrialisation.

En ce qui concerne l'ouverture commerciale, dont nous considérons ici les volets industriels et technologiques par le taux d'ouverture industrielle (TOI), c'est-à-dire la somme des exportations et importations de produits manufacturés sur le PIB, elle n'est pas statistiquement significative sur la valeur ajoutée manufacturière. En réalité, le commerce intra zone porte très peu sur les produits manufacturés sortis des industries nationales.

Le capital humain également, mesuré ici par le taux de scolarisation dans le primaire (SCOLP), n'a pas d'impact sur le développement industriel. Cela est certainement dû à un problème de données ; car à la suite de Barro et Lee (1994), la plupart des auteurs utilisent plutôt le taux de scolarisation dans le secondaire.

III-2-3-2- Mesure des autres paramètres de convergence industrielle au sein de la CEDEAO.

La vitesse de convergence ν est calculée par la formule suivante: $\beta = -[1 - e^{\nu}]$

Elle s'écrit alors: $\nu = -\text{Log}(1 + \hat{\beta})$

Pour $\beta = -0,107$ nous avons une vitesse de convergence industrielle $\nu = 11,35\%$

La valeur ajoutée manufacturière (VAMT*) de la CEDEAO à l'état régulier est évaluée par la formule suivante: $\text{Log}(VAMT^*) = \alpha + \beta \text{Log}(VAMT^*) + \gamma X_j$

$$\text{Soit: } VAMT^* = \exp\left(\frac{\alpha + \gamma X_j}{1 - \beta}\right)$$

En supposant qu'à l'état régulier, les effets des variables freinant la croissance de la valeur ajoutée manufacturière et celles favorisant cette croissance se neutralisent, on aura $\gamma X_j = 0$. A l'état régulier, on a alors: $VAMT^* = 693,3$. En utilisant la vitesse de convergence (11,35%) dans la CEDEAO, le délai d'atteinte de l'état régulier à partir de 2010 est estimé à 28 ans.

Par ailleurs, on pourrait calculer, au sein de la CEDEAO, un délai de rattrapage d'un pays leader par l'ensemble des pays, ou encore un délai de convergence industrielle. La Côte d'Ivoire est considérée ici comme pays leader, car elle détient, sur la période 1990-2010, les records en matière de valeur ajoutée manufacturière par tête (115 \$ constant 2000) et de valeur ajoutée manufacturière dans le PIB (19%). En prenant comme donnée de référence la performance maximale de la Côte d'Ivoire qui est sa valeur ajoutée manufacturière par tête de l'année 1997 qui est de 139 \$, le délai de rattrapage industriel de ce pays par l'ensemble de la CEDEAO est de 13 ans.

IV – CONVERGENCE INDUSTRIELLE ENTRE LA CEDEAO ET LES BRICS.

L'analyse de la convergence industrielle entre la CEDEAO et les BRICS se fera en trois étapes: tests de sigma convergence, calculs des délais de rattrapage et détermination des variables accélérant ou décélérant la convergence.

IV-1: Sigma convergence entre la CEDEAO et les BRICS

Le test de sigma convergence se fera selon une approche par la tendance des écarts types. L'équation du modèle s'écrit: $\sigma_i = \alpha + \gamma t + \text{dummy} + \mu_i$ (6)

Où dummy prend la valeur 1 de 1994 à 1996, en raison des effets très remarquables de la dévaluation intervenue dans les pays de l'UEMOA.

[Ici, graphique 4: sigma-convergence des valeurs ajoutées manufacturières par tête] (Voir annexe)

Sur le graphique 4, les évolutions des écarts types de la valeur ajoutée industrielle par tête de la CEDEAO d'une part, et de la CEDEAO et de l'Inde d'autre part, sont faibles mais demeurent constantes. Elles ne se compriment pas au fil des années.

Le même phénomène s'observe à une grande échelle entre la CEDEAO et le Brésil d'une part, et la CEDEAO et l'Afrique du Sud d'autre part. La dispersion des valeurs ajoutées manufacturières s'accroît chaque année entre la CEDEAO et la Chine.

IV-2- Détermination des délais de rattrapage des pays émergents par la CEDEAO.

On calcule d'abord les moyennes des valeurs ajoutées manufacturières par tête pour l'ensemble la CEDEAO en 2010 et pour chaque pays émergent en 2000. En effet, on considère généralement que les BRICS sont devenus émergents en 2000.

Les délais de rattrapage sont ensuite calculés en exploitant la formule suivante :

$$VAMT_BRICS.2000 = (1 + u)^t * VAMT_CEDEAO.2010$$

Sur le tableau 3, on voit que les délais de rattrapage des niveaux industriels de 2000 des BRICS par la CEDEAO de 2010 sont de 26 ans (Brésil), 25 ans (Afrique du Sud), 20 ans (Chine) et 5 ans (Inde).

Ces résultats confirment bien les différences de capacités d'absorption technologique et financière examinées plus haut (2.1) dans le graphique 1. Parmi les BRICS, l'Inde présente de faibles résultats industriels par rapport à la taille de sa population. Sa valeur ajoutée manufacturière par tête est relativement faible, si bien qu'elle semble plus proche de la CEDEAO en matière de rattrapage. Le temps moyen de rattrapage des autres pays (hormis l'Inde) est de 23 ans.

IV-3- Déterminations des variables accélérant ou décélérant la vitesse de rattrapage

En utilisant la même méthode d'estimation de panel dynamique et en estimant les équations 7 et 8, on obtient les résultats récapitulés dans le tableau 4.

[Ici, tableau 4: Estimation de Bêta convergence industrielle entre la CEDEAO et les BRICS] (*Voir annexe*)

Les variables explicatives ont les mêmes comportements que dans le cas de la convergence interne de la CEDEAO. Le PIB par tête (PIBT) et les flux nets d'investissements directs étrangers (FNIDE) ont des impacts positifs sur la croissance de la valeur ajoutée manufacturière par tête et accélèrent ainsi la convergence de la CEDEAO vers les BRICS.

Par contre, l'ouverture industrielle (TOI) n'est pas très favorable à la CEDEAO. Elle sort perdante de ses transactions manufacturières, notamment avec la Chine, l'Inde et l'Afrique du Sud. Cela confirme les doutes exprimés par Lutz (2001) sur les liens systématiques entre ouverture commerciale et croissance économique. Cette situation s'explique, de manière générale, par les problèmes de compétitivité soulignés par le Forum de Dakar de Mars 1999 sur « la compétitivité future des économies africaines ». La conséquence est que « le secteur manufacturier en Afrique est modeste, comparé à d'autres régions du monde en développement, et sa part baisse aussi bien dans le PIB que dans les exportations », selon l'ONUDI et la CNUCED (2011, p.18). Par exemple, la part du secteur manufacturier dans le PIB a été divisée par plus de trois en trente ans, en passant de 17% en 1980 à 5% en 2008. Pendant ce temps, dans l'ensemble des pays en développement, ce rapport est passé de 20% à 24% sur la même période.

Bien plus, dans le classement fait par l'ONUDI et la CNUCED (2011) sur les performances industrielles des pays africains, aucun membre de la CEDEAO ne fait partie des pays en avance ou en progrès. Une moitié des pays de la CEDEAO appartient au groupe en retard sur les deux premières catégories; et l'écart a tendance à se creuser. L'autre moitié fait partie des pays en phase initiale c'est-à-dire disposant d'une base manufacturière quasiment ou totalement inexistante.

Les transactions sur les ressources naturelles (RESNA) ne sont pas de nature à booster la croissance du secteur manufacturier, ni la convergence vers les pays émergents, en particulier vers la Chine et l'Inde. Au contraire, elles semblent en concurrence avec la transformation manufacturière. L'orientation de la politique d'investissement n'a pratiquement pas d'impact sur la vitesse de rattrapage des BRICS par la CEDEAO.

Conclusion et recommandations

La littérature économique sur la croissance économique privilégie généralement, en matière de convergence entre les nations, la comparaison des revenus par tête. Dans cette étude, l'objectif a été plutôt d'analyser la convergence des pays de la CEDEAO vers les BRICS, sur la base des performances manufacturières qui constituent, en réalité, le pilier de la compétitivité et le moteur de l'émergence des nations. Les résultats montrent que l'écart industriel entre la CEDEAO de 2010 et les BRICS de 2000 est encore important et se chiffre à 23 ans de délai de rattrapage. Mais à la course pour ce rattrapage, doit être associée la nécessité de convergence au sein de la CEDEAO. A ce niveau, il lui faut assurer ses convergences macroéconomique et industrielle pour espérer atteindre son état régulier dans 28 ans.

L'industrie manufacturière étant le moteur de l'émergence, les recommandations suivantes sont faites pour accélérer son développement :

1. Eriger la stabilité politique et institutionnelle comme priorité des priorités en Afrique subsaharienne et, en particulier dans la CEDEAO. Aucun effort ne doit être épargné, en matière de qualité de la gouvernance pour prévenir l'instabilité et les violences nationales ou sous régionales de toute nature (politique, électorale, communautaire, transfrontalière...).
2. Redéfinir les critères d'évaluation des performances des économies africaines. Le grand retard industriel de l'Afrique subsaharienne sur le reste du monde en développement demande d'aller au-delà des statistiques de rentes sur les ressources naturelles. Les principaux enjeux se situent au niveau du secteur manufacturier qui constitue, pour tout pays ayant une ambition d'émergence, le moteur de la performance et de la compétitivité.
3. Considérer le secteur manufacturier comme une priorité. Par sa vocation de transformation, il peut changer radicalement les structures des économies de la CEDEAO et accélérer ainsi les convergences macroéconomique et industrielle vers les pays émergents.

4. Fixer les convergences macroéconomique et industrielle au sein de la CEDEAO comme des objectifs non facultatifs mais obligatoires; d'où la nécessité de prendre en compte, dans les critères de convergence de la CEDEAO, le taux de transformation minimum des ressources naturelles destinées à l'exportation.
5. Réduire les inégalités de revenus pour accroître la consommation des classes moyennes et ouvrir des perspectives aux petites et moyennes industries de la CEDEAO.
6. Réorienter les rentes agricoles, minières et pétrolières vers le financement des infrastructures, l'acquisition de la technologie, le développement des R&D, et la production en grande quantité d'énergie pour les mettre au service de l'industrie manufacturière.
7. Accroître les capacités d'absorption technologique dans les secteurs agricole et manufacturier ; ce qui demande de promouvoir le capital humain à travers la résorption du chômage des diplômés, le renforcement de la scolarisation, la motivation des chercheurs, scientifiques et techniciens pour réduire le phénomène de « fuite des cerveaux ».
8. Créer des pôles régionaux ou sous régionaux de technologies de pointe par rapport aux différentes branches industrielles.
9. Entreprendre des négociations commerciales sur les produits manufacturés et ceux de haute technologie entre la CEDEAO et les BRICS, en particulier avec la Chine et l'Inde, pour corriger les déséquilibres défavorables à la CEDEAO.
10. Intégrer pleinement l'industrialisation dans la politique économique. Elle ne saurait être laissée aux seules initiatives du secteur privé. A ce niveau, la nouvelle politique de développement du secteur privé adoptée par la Banque Africaine de Développement (BAD)²⁰, qui annule et remplace la politique d'intervention dans le secteur industriel, devrait être revue.
11. Envisager d'amorcer les implantations d'industries lourdes, par le mécanisme de mutualisation des coûts à travers le système de coproduction et de partenariats entre pays de la CEDEAO.

20. BAD (1986): Politique d'intervention dans le secteur industriel; documents des Conseils portant les cotes respectives ADB/BD/WP/86/86/REV et ADF/BD/WP/86/70/REV; 9 septembre 1986

12. Envisager de créer et de diversifier les institutions de financement de l'industrie manufacturière: banques publiques, banques de développement, banques d'investissements, banques agricoles etc.

A ces recommandations, il faudrait ajouter beaucoup d'autres faites par plusieurs institutions, notamment l'ONUDI, la CNUCED, la CEA, la CUA, le NEPAD, la CEDEAO etc.

Tirant des leçons des échecs passés des politiques d'industrialisations depuis 1960, elles conseillent une politique d'industrialisation conçue par les africains eux-mêmes, sur la base de la bonne gouvernance. Elles soulignent la nécessité de promouvoir l'innovation scientifique et technologique, la création de liens dans l'économie intérieure, le développement de l'entrepreneuriat et l'amélioration des capacités des pouvoirs publics. Enfin, l'intégration économique est reconnue comme un passage obligé de l'industrialisation et de l'émergence.

Bibliographie

Arellano, Manuel and Stephen Bond (1991): Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations, *Review of Economic Studies*, 58, 277-297

Arellano, M. and Olympia Bover (1995): Another look at the instrumental variable estimation of error-components models, *Journal of Econometrics*, vol. 68, issue 1, pp. 29-51

Avalonne, N. et F. Nicholas (2003) : Théorie de la croissance : les leçons pour les pays en développement, revue sélective de la littérature théorique, *Caisse de Dépôts et Consignations*, Paris

Baltagi, Badi H. (2008): *Econometric analysis of panel data*, Fourth edition, John Wiley & Sons, Ltd, UK

Barro J., Robert (1997) *Determinants of Economic Growth*, MIT Press, Cambridge.

Barro J., Robert and Jong-Wha Lee (1994): Losers and winners in economic growth, in Bruno M., Pleskovic B. (eds) *Proceedings of the World Bank Annual Conference on development economics*, pp. 267-97.

Barro J. Robert, Xavier Sala-i-Martin (1992): Convergence, *Journal of Political Economy*, vol. 100 (2), April, pp. 223-251.

Baumol, J. William (1986): Productivity growth, convergence and welfare: what the long run data show, *American Economic review*, December, pp. 1072-85.

Berthélemy, Jean-Claude and A. Varoudakis (1996): Economic growth, convergence club and the role of financial development", *Oxford economic papers*, vol. 48, April pp. 300-28

Blundell, Richard and Stephen Bond (1998): Initial conditions and moment restrictions in dynamic panel data models, *Journal of Econometrics*, 87, 115-143.

Borensztein, Eduardo, Jose De Gregorio and Jong-Wha Lee (1995): How does foreign direct investment affect economic growth?, *NBER working paper*, n° 5057, March.

Caselli, Francesco and alli.(1996): Reopening the convergence debate, *Journal of Economic Growth* 1, 363-38

Foster, Vivien and Cecilia Briceno-Garmendia (2010): *Africa's infrastructure, a time for transformation*, World Bank, Washington D.C.

Fouda-Owoundi, Jean-Pierre (2009): *La convergence en zone franc, analyse et évaluation*, l'Harmattan, Paris.

Gaffard, Jean-Luc (1997) : *Croissance et fluctuations économiques*, Montchrestien, 2ème édition, Paris.

Gault, Fred and G. Zhang (2010): *The role of innovation in the area of development*.

In Kraemer-Mbula and Wamae W, eds. *Innovation and the Development Agenda* OECD/IDRC.

Guellec Dominique et Pierre Ralle (1995), *Les nouvelles théories de la croissance*, La Découverte, Paris

Guillaumont Patrick (2009), *Caught in the Trap: Identifying the Least Developed Countries*, Economica, Paris.

Kraemer-Mbula E and Wamae W (2010). *Innovation and the Development Agenda*, OECD.

Kwasi Fosu, Augustin (1996), Primary Exports and Economic Growth in Developing Countries, *The World Economy*, July, pp. 465-75.

Lutz, Matthias (2001): Globalization, convergence and the case for openness in developing countries : What do we learn from open economy growth theory and empirics ?", *CSGR working paper*, 72/01, May.

Mankiw N. G., David Romer et David Weil (1992): A contribution to empirics of economic growth, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. CVII, Issue 2, May, pp. 407-37.

Mkandawire, Thandika (2005). Maladjusted African economies and globalization, *Africa Development*. 30 (1):1-33.

N'Gouan, Patrick (2011): *Impacts des variables budgétaires et de gouvernance sur la croissance économique en Afrique*, communication au 2^{ème} Congrès des Economistes Africains, Abidjan

N'Gouan, Patrick (2007) : *Quelle prise en compte de la pauvreté dans la gestion du budget de l'Etat ?*, dans LIDHO : *pauvreté et droits de l'homme*, Harmattan, pp. 201-224.

OECD (2010): *Transition to a low-carbon economy: public goals and corporate practices*, OECD. Paris.

ONUDI et CNUCED (2011): *Le développement économique en Afrique, rapport 2011: promouvoir le développement industriel en Afrique dans le nouvel environnement mondial*, Nations Unies, New York et Genève.

Osakwe, Patrick: (2010): *Africa and the global financial and economic crisis: impacts, responses and opportunities*. In: Dullien S, Kotte D, Marquez AandPriewe J, eds. *financial and economic crisis of 2008-2009 and the developing Countries*, United Nations and HTW Berlin University of Applied Sciences. New York.

Oyelaran-Oyeyinka B (2006): *Learning to compete in African industry: institutions and technology in development*, Ashgate Publishing limited. Aldershot.

PNUD (2011): *Rapport sur le développement humain dans le monde, durabilité et équité, un meilleur avenir pour tous*, New York

Rodrik, Dani (2009): *Growth after the crisis*, Harvard Kennedy School Cambridge, 42 pages.

Rodrik, Dani (2007): *Industrial development : some stylized facts and policy directions*. In: United Nations, eds. *Industrial Development for the 21st Century*. UN, New York.

Rodrik, Dani (2008): *Endogenous technological change*”, *Journal of Political Economy*, vol. 98, n°5, part 2, october, pp. S71-S102.

Sekkat, Khalid and Varoudakis A. (2000) *Exchange rate management and manufactured exports in Sub-Saharan Africa*, *Journal of Development Economics*, 61, p. 237-253.

Senhadji, Abdelhak (2000): *Sources of economic growth : an growth accounting exercise*, *IMF Staff Papers*, vol. 47, No 1.

Solow, Robert (1956): A contribution to the theory of economic growth, *Quarterly Journal of Economics*, 70, pp. 5-94.

Solow, Robert (2000): *Growth theory - an exposition*, Oxford University Press, 2nd edition,

Stiglitz, Joseph E. (2003): *Quand le capitalisme perd la tête*, Fayard, Paris

Sundaram, J. Kwame and R.von Arnim (2008): Economic Liberalization and constraints to development in sub-Saharan Africa, *Working Papers*, 67, September

Szirmai, Adam (2009): Industrialization as an engine of growth in developing countries, *UNU Merit Working Papers*, 2009-010.

UNCTAD (2008): *Trade and Development Report 2008, Commodity prices, capital flows and the financing of investment*, United Nations publication, sales No. e.08.II.D.21

UNCTAD (2009a): *Economic development in Africa report 2009, Strengthening regional economic integration for Africa's development*, United Nations Publication, Sales n°E.9 II D 7, New York and Geneva.

UNCTAD (2009c): *The Least Developed Countries report 2009, The state and development governance?* United Nations publication, Sales n°E.9 II D 9, New York and Geneva.

UNCTAD (2010a): *Investing in a low carbon economy*, United Nations Publication, Sales No. E.10.II.D.2, New York and Geneva.

UNECA (2010): *Assessing regional integration in Africa*, enhancing intra African trade, United Nations Economic Commission for Africa, Addis Ababa.

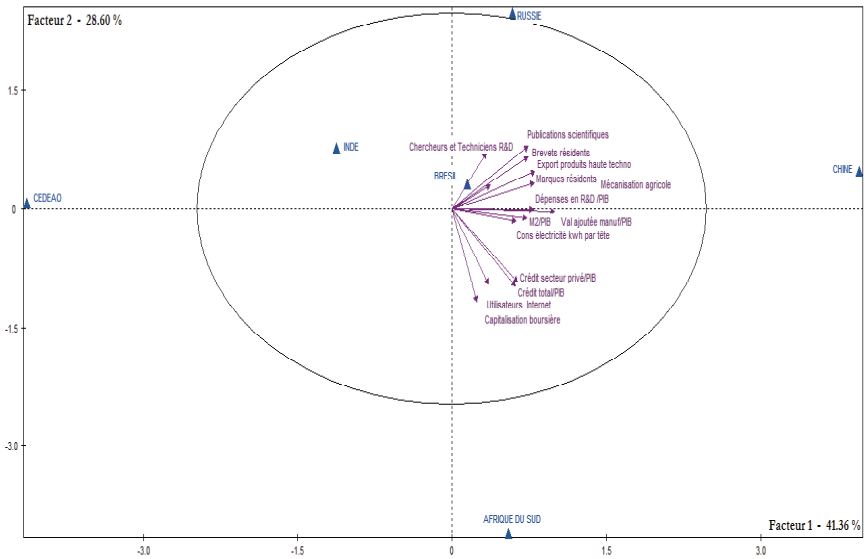
Wangwe, Solomon and Haji Semboja (2003): *Impact of structural adjustment on industrialization and technology in Africa*, Africa World Press

Wangwe, Solomon (1995): *Exporting Africa, technology, trade and industrialization in sub Saharan Africa*, Routledge, London

World Bank (2012): *World Development Indicators and African Development Indicators*, <http://data.worldbank.org/>

ANNEXES

Graphique 1 : Représentation des variables et des pays dans le plan factoriel



Source des données: World Development Indicators, World Bank 2012

Tableau 1 : Ecarts de compétitivité entre la CEDEAO et les BRICS

Facteurs de compétitivité	Afrique du Sud Inde 2006	CEDEAO 2009	Ecarts en %
Conditions basiques : institutions, infrastructures, stabilité macroéconomique, santé et éducation de base (de 1 à 6)	4,58	3,55	29%
Boosters de l'efficacité : enseignement supérieur, efficacité des marchés, sophistication du marché des capitaux, niveau technologique, taille du marché (de 1 à 6)	4,19	3,43	22%
Innovation et sophistication du monde des affaires (1 à 6)	4,35	3,27	33%
Qualité de l'administration publique (de 1 à 6)	3,5	2,97	18%
Transparence, redevabilité et lutte contre la corruption (1- 6)	3,5	3	17%
Stabilité politique et absence de violence	0,7	-0,41	75%
Indice de compétitivité globale (classement mondial)	35 ^{ème}	108 ^{ème}	209%

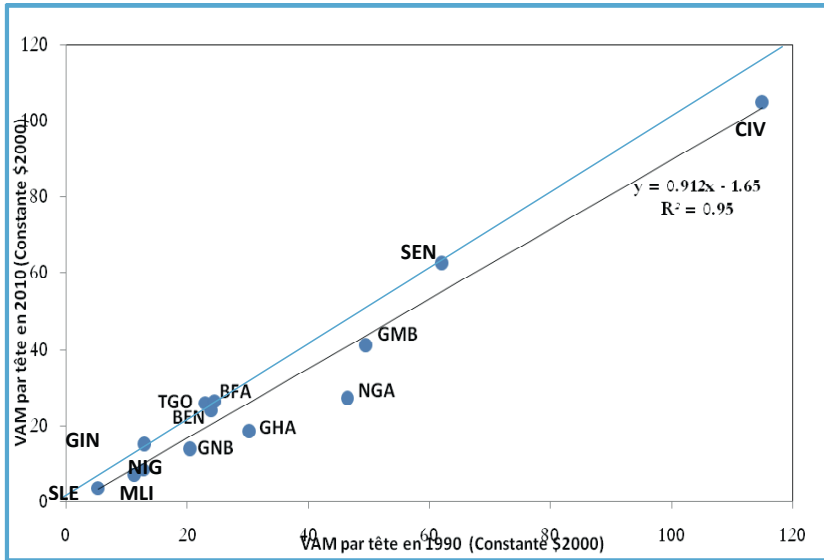
Source des données : WDI, 2012; African Development Indicators 2011

Tableau 2 : Critères de convergence de la CEDEAO respectés de 2000 à 2008

4 critères de premier rang	Normes	pays les ayant respectés
Ratio du déficit budgétaire hors dons rapporté au PIB nominal (en %)	$\leq 4\%$	5
Taux d'inflation annuel fin de période (en %)	$\leq 5\%$	9
Financement du déficit budgétaire par la Banque Centrale rapporté aux recettes fiscales de l'année précédente (en%)	$\leq 10\%$ des recettes fiscales de l'année précédente	13
Réserves extérieures brutes en mois d'importations	≥ 6 mois de couverture des importations	9
6 critères de second rang	Normes	pays les ayant respectés
Non accumulation d'arriérés de paiement intérieurs sur la gestion de la période et apurement de tous les arriérés existants	0	4
Taux de pression fiscale (en %)	$\geq 20\%$	1
Masse salariale sur recettes fiscales (en %)	$\leq 35\%$	7
Investissement financés sur ressources intérieures/recettes fiscales (en %)	$\leq 20\%$	6
Taux d'intérêt réel	$< 0\%$	8
Stabilité du taux de change	$\pm 5\%$	11

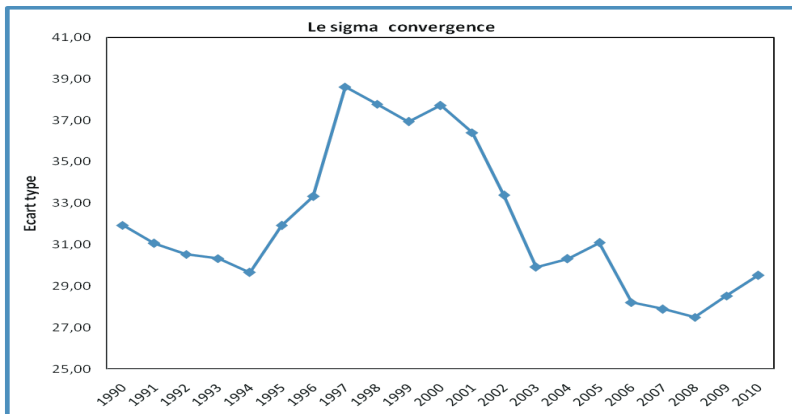
Source : Agence Monétaire de l'Afrique de l'Ouest (AMAO), Freetown, Mai 2009

Graphique 2 : Evolution de la VAM par tête des pays de la CEDEAO en 1990 et 2010



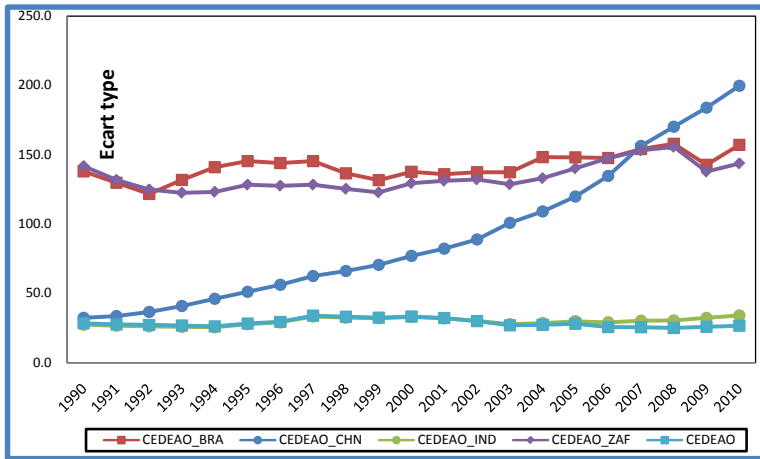
Source des données: World Development Indicators (WDI), World Bank, 2012

Graphique 3 : Evolution de l'écart type de la valeur ajoutée manufacturière par tête (1990-2010)



Source des données : World Development Indicators (WDI), World Bank, 2012

Graphique 4 : σ -convergence des valeurs ajoutées manufacturières par tête (\$ constant 2000)



Source des données : World Development Indicators (WDI), World Bank, 2012

Tableau 3 : Délais de rattrapage des BRICS par la CEDEAO

	CEDEAO-BRESIL	CEDEAO-CHINE	CEDEAO-INDE	CEDEAO-AFSUD
Bêta	-0.170***	-0.114***	-0.141***	-0.155***
Vitesse de convergence	18.57%	12.05%	15.16%	16.86%
Délais de rattrapage (années)	25.73	19.60	5.01	25.01

Source des données : WDI, 2012

Sigles des pays étudiés

BEN	: Benin	IND	: Inde
BFA	: Burkina Faso	MLI	: Mali
BRA	: Brésil	NIG	: Niger
CIV	: Côte d'Ivoire	NGA	: Nigéria
CHN	: Chine	SEN	: Sénégal
GHA	: Ghana	SLE	: Sierra Leone
GIN	: Guinée (Conakry)	TGO	: Togo
GMB	: Gambie	ZAF	: Afrique du Sud
GNB	: Guinée Bissau		

Tableau 4 : Estimation de Bêta convergence industrielle entre la CEDEAO et les BRICS

GMM en Système; variable dépendante: Log(VAMT); Période : 1991-2010					
Variables explicatives	CEDEAO	CEDEAO BRESIL	CEDEAO CHINE	CEDEAO INDE	CEDEAO AFSUD
Log(VAMT(-1))	0.89271 (15.33)***	0.83050 (30.53)***	0.88650 (29.71)***	0.85934 (56.90)***	0.84482 (35.93)***
FNIDE	0.01977 (9.15)***	0.01738 (9.49)***	0.01752 (9.15)***	0.01834 (22.43)***	0.01649 (19.34)***
PIBT	0.00048 (2.80)**	0.00017 (6.40)***	0.00043 (6.06)***	0.00046 (5.93)***	0.00020 (9.83)***
FBCF/PIB	-0.01189 (2.15)**	-0.00351 (1.65)	-0.00358 (1.85)*	-0.00313 (1.48)	-0.00250 (1.50)
TOI	-0.00139 (1.04)	-0.00001 (0.01)	-0.00240 (2.65)**	-0.00428 (3.88)***	-0.00155 (1.90)*
SCOLP	-0.00359 (1.03)	0.00013 (0.16)	0.00010 (0.11)	0.00046 (0.47)	0.00070 (0.90)
RESNA/PIB	-0.00623 (1.86)*	-0.00420 (1.74)	-0.00358 (1.90)*	-0.00436 (3.18)***	-0.00294 (1.34)
Constant	0.70183 (1.97)*	0.50369 (3.64)***	0.30976 (2.69)**	0.40798 (6.72)***	0.41260 (4.58)***
<i>Nombre d'observation</i>	285.0	304.0	304.0	304.0	304.0
<i>Nombre de pays</i>	15.0	16.0	16.0	16.0	16.0
<i>F-statistique (p-value)</i>	371.47*** (0.000)	4554.91*** (0.000)	637.55*** (0.000)	17658.45*** (0.000)	1710.07*** (0.000)
<i>Test de sur-identification de Sargan</i>	9.22***	11.09***	11.20***	6.21***	11.29***
<i>Test d'AB d'auto-corrélation: AR-1</i>	-1.24***	-1.11***	-1.14***	-1.15***	-1.17***
<i>Test d'AB d'auto-corrélation: AR-2</i>	1.13***	1.03***	1.05***	1.06***	1.07***

* : significatif à 10% ; ** : significatif à 5% ; *** : significatif à 1% ; () valeur absolue de la t-statistique
Sources des données : WDI, 2012

Mineral Resources, Growth Morphology and Industrialisation in Nigeria

Dr. Patrick N. Osakwe²¹

Abstract: This paper examines the morphology of growth in Nigeria, noting that the recent high growth cannot be sustained in the medium to long term because it is non-inclusive, driven by high commodity prices and exhaustible resources, and has been associated with a significant decrease in the share of investment in GDP. It stresses that there is the need for renewed government efforts to promote manufacturing through a new industrial policy derived from effective consultation between the government and other local stakeholders. It argues that the new industrial policy should provide for support to domestic firms operating in identified priority areas, but also establish specific performance targets which they have to meet in order to continue receiving support. The paper discusses the choice between natural resource, labour and technology-based industrialisation strategies, stressing that they should not be seen as mutually exclusive options. In this regard, it argues that the conventional view that resource-rich countries should follow a resource-based industrialisation path ignores the fact that comparative advantage does not depend on current factor endowments only but can be created through government policy. Consequently, it recommends that Nigeria should exploit both resource, labour and technology-based strategies to enhance prospects for employment and sustained growth. Finally, the paper discusses the challenges mineral resources present for industrialisation in Nigeria and highlights three policy areas where urgent action is needed to harness and manage mineral resources effectively for industrial development.

21. Dr. Patrick N. Osakwe, Chief, Africa Section United Nations Conference on Trade and Development Geneva, Switzerland

I. Introduction

Nigeria is the most populous country in Africa, has a relatively large domestic market, and is endowed with significant amounts of natural and human resources crucial to unleashing growth and engendering development. But it is often described as a country with untapped potential, reflecting the fact that it has not harnessed and managed its resources effectively for development. In this context, one of the challenges for Nigerian policymakers in the short to medium term is how to unlock the country's growth and development potential and make it Africa's leading economy.

Most analysts would agree that, relative to the first four decades after political independence in 1960, Nigeria has made significant progress in economic performance in recent years. Foreign direct investment (FDI) inflows increased from \$205 million in 1970 to \$8.9 billion in 2011, representing an increase from 1.8 percent of gross domestic product (GDP) to 3.8 percent of GDP. Merchandise exports increased from \$1.2 billion to \$119 billion over the same period, resulting in an increase in Nigeria's share of global exports from about 0.4 percent to 0.7 percent. Furthermore, total external debt as a percentage of GDP fell from 117.4 percent in 1990 to 4.5 percent over the period 2009-2010. In terms of economic growth, the annual average real GDP growth rate which was 4.2 percent for the period 1970-1980, rose to 7.3 percent over the period 2000-2010. It is interesting to note that Nigeria's average growth rate over the last decade was for the first time above that for Africa and developing economies (Table 1). As a result of this impressive growth rate, its nominal GDP increased from \$11.5 billion in 1970 to \$237.4 billion in 2011 and real GDP per capita rose from \$680 to \$808 over the same period.

Table 1: *Annual average real GDP growth rates across economies (1970-2010)*

		1970-1980	1980-1989	1990-2000	2000-2010
Nigeria	Growth rates per capita	1.29	-4.78	-0.47	4.66
	Growth rates	4.15	-2.32	1.91	7.28
World	Growth rates per capita	1.86	1.46	1.39	1.55
	Growth rates	3.77	3.26	2.85	2.76
Developing economies	Growth rates per capita	3.42	1.36	3.09	4.60
	Growth rates	5.79	3.54	4.88	6.05
Africa	Growth rates per capita	1.44	-0.92	0.16	2.72
	Growth rates	4.23	1.85	2.63	5.12

Source: *compiled by author based on data from UNCTADstat database.*

Notwithstanding the recent progress in economic performance, Nigerian policymakers should not rest on their laurels because the current morphology or pattern of growth is such that the high growth rate achieved over the past decade cannot be sustained in the medium to long term. A key reason for this is that the rapid increase in commodity prices over the past decade has been a critical driver of growth in the economy and, given the high volatility of commodity prices it cannot be the basis for robust and sustained growth. Resource-driven growth is also problematic particularly when it is based on non-renewable or exhaustible resources such as oil and natural gas, which are Nigeria's main mineral resources.

Another worrisome feature of the current pattern of growth in Nigeria is that the share of consumption in output is increasing while the share of investment is declining. In 1970 consumption accounted for 64 percent of output while investment (measured by gross fixed capital formation) accounted for about 27 percent. By 2010, the share of consumption had risen to 74 percent and the share of investment had declined to 14 percent (Table 2). The declining share of investment in output is disturbing because investment is a major driver of sustained economic growth. Nigeria's current pattern of growth should also be of concern because it has gone hand in hand with an increase in poverty and unemployment. Table 3 shows that the poverty incidence rose from 27 percent in 1980 to 54 and 69 percents in 2004 and 2010. Furthermore, the unemployment rate increased from 13 percent in 2004 to 21 percent in 2010 (Agu and Evoh 2011). The high poverty, unemployment, and inequality figures for Nigeria are an indication that recent growth has not been inclusive and, as we have seen from the experience of countries in North Africa, a non-inclusive growth path has important negative implications for political stability and development.

Table 2: *Nigeria's GDP by type of expenditure (in million US\$ and % of GDP)*

	1970	1980	1990	2000	2010
Gross domestic product	11566.51	93180.66	35026.16	46386.00	196410.00
Final consumption expenditure	7384.82	57933.60	23787.66	28243.85	145185.87
(% of GDP)	63.85	62.17	67.91	60.89	73.92
Household consumption expenditure	6094.57	45262.24	22048.81	24374.06	116781.67
(% of GDP)	52.69	48.57	62.95	52.55	59.46
General government final consumption expenditure	1290.25	12671.36	1738.85	3869.79	28404.20
(% of GDP)	11.16	13.60	4.96	8.34	14.46
Gross capital formation	2970.17	28670.64	5053.48	3261.43	26698.30
(% of GDP)	25.68	30.77	14.43	7.03	13.59
Gross fixed capital formation	3072.30	29361.37	4991.28	3255.31	26685.67
(% of GDP)	26.56	31.51	14.25	7.02	13.59
Changes in inventories	-102.12	-690.73	62.20	6.11	12.63
(% of GDP)	-0.88	-0.74	0.18	0.01	0.01
Exports of goods and services	1833.15	27004.05	12379.73	23995.64	89497.47
(% of GDP)	15.85	28.98	35.34	51.73	45.57
Imports of goods and services	1242.03	20739.67	6194.72	9114.93	64971.64
(% of GDP)	10.74	22.26	17.69	19.65	33.08

Source: compiled by author based on data from UNCTAD.stat database.

Table 3: *Poverty headcount and inequality in Nigeria.*

Year	Poverty incidence (%)	Population (millions)	Population in poverty	Inequality (Gini coefficient)
1980	27.2	65	17.1	
1985	46.3	75	34.7	
1992	42.7	91.5	39.2	
1996	65.6	102.3	67.1	
2004	54.4	126.3	68.7	0.43
2010	69.0	163	112.5	0.45

Source: *Nigeria Poverty Profile 2010, published by the National Bureau of Statistics.*

Nigeria's recent growth has also been accompanied by rapid urbanisation, driven mostly by urban-bias in allocation and spending of mineral wealth rather than by industrialisation as was the case in currently developed and emerging economies. The urban population as a percentage of total population rose from 22 percent in 1970 to 43 percent in 2000 and 50 percent in 2011. But the share of manufacturing value added in total value added fell from 6.5 percent in 1970 to 2.2 percent in 2010. One consequence of the rapid urbanisation without industrialisation in Nigeria is that a large segment of migrants to the urban area have difficulty finding productive employment in the formal sector and so end up in the informal sector. This is clearly neither an inclusive nor sustainable growth pattern and is an indication that Nigeria needs to rethink and change its development strategy and path. More specifically, it should adopt a new development path that gives priority to structural transformation of the economy. This requires increasing the share of manufacturing and modern services in output as well as increasing agricultural productivity and output. It also requires creating linkages between the manufacturing sector and other sectors of the economy.

Hausmann, Hwang and Rodrik (2007), have shown that what a country produces and exports matter for development. The history of modern economies also suggests that export diversification is necessary to cushion the effects of external shocks (Imbs and Wacziarg 2003, Osakwe and Shi 2004). These facts indicate that the development of manufacturing is critical to addressing the current and persistent development challenges facing Nigeria. Manufacturing is of strategic importance in modern economies because it is a major source of innovation, enhances capital accumulation and has high forward and backward linkages (Rodrik 2007, Szirmai 2009). Furthermore, unlike agricultural goods, manufactured goods have a high income elasticity of demand and so the opportunities for export market expansion and employment creation are relatively high.

This paper examines the morphology of growth in Nigeria stressing that the recent high growth performance cannot be sustained and that there is the need to adopt a new development path with a focus on industrialisation. It also examines the opportunities and challenges that mineral resources present for industrialisation in Nigeria with a view to identifying policy measures that are needed to foster industrial development and lay a solid foundation for high, inclusive and sustained economic growth. Section II of the paper presents some facts on manufacturing performance while section III examines the link between minerals and industrial performance in Nigeria. It also highlights other factors that have contributed to weak industrial performance in Nigeria. Section IV discusses the need for a new industrial policy in Nigeria as well as the importance of a value-chain approach to industrial policy. It also examines the choice between labour, natural-resource and technology-based industrialisation strategies. Section V discusses how to harness mineral resources for financing industrial development in Nigeria. The last section contains concluding remarks.

II. Some facts on manufacturing performance in Nigeria

This section examines the performance of the manufacturing sector in Nigeria at both the domestic and global levels. At the domestic level, the focus is on the contribution of the manufacturing sector to total value added in the economy and at the global level it is on the share of manufactured exports in total exports. The facts and messages emanating from the analysis are as follows:

The share of manufacturing in output in Nigeria is very low relative to what is observed in Africa, developing economies and major petroleum and gas exporters

Although manufacturing is generally regarded as the engine of growth in modern economies, it plays a very limited role in the Nigerian economy. Table 4 shows that relative to other economies, the share of manufacturing in total value added in Nigeria is very low. In 2010, the contribution of manufacturing to total value added in Nigeria was 2.2 percent compared to 17 percent for the world, 21 percent for developing economies, 10 percent for Africa as well as LDCs, and 9 percent for major petroleum and gas exporting developing economies. Furthermore, in Nigeria the share of manufacturing in total value added has declined significantly over the past four decades. In particular, it fell from 6.5 percent in 1970 to 2.2 percent in 2010.

Table 4: Sectoral contribution to total value added across economies (%).

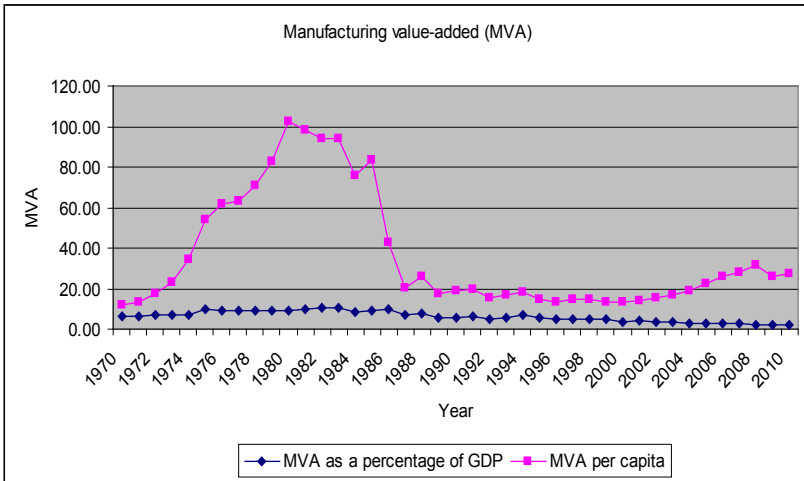
Year	Economy	Agriculture	Industry	Manufacturing	Services
1970	Nigeria	47.05	23.30	6.47	29.65
	World	9.95	38.22	27.70	51.82
	Developing economies	25.00	32.67	21.37	42.27
	Africa	25.06	30.72	13.81	44.23
	Least developed countries	37.25	22.97	10.86	39.80
	Major petroleum and gas exporters: Developing economies	15.73	44.45	11.51	39.82
	Major exporters of primary commodities excluding fuels: Developing economies	9.71	42.46	29.46	47.89
	Emerging economies	13.06	34.95	24.19	51.81
2010	Nigeria	35.18	37.34	2.22	27.49
	World	4.26	29.41	17.03	66.34
	Developing economies	9.60	39.03	21.44	51.39
	Africa	16.02	38.37	10.01	45.61
	Least developed countries	25.37	32.51	10.34	42.13
	Major petroleum and gas exporters: Developing economies	6.66	54.48	9.12	38.85
	Major exporters of primary commodities excluding fuels: Developing economies	7.44	35.42	16.82	57.13
	Emerging economies	5.11	33.48	21.34	61.44

Source: compiled by author based on data from UNCTADstat database.

Nigeria experienced significant deindustrialisation during the structural adjustment programme period

A very worrisome aspect of Nigeria's industrial development experience is that the structural adjustment programme (SAP) period (1986-93) is the period in which Nigeria went through high and rapid deindustrialisation (Figure 1). This conclusion is supported by trends in both MVA per capita and MVA as a percentage of GDP. In 1985, Nigeria had an MVA per capita of \$84 and MVA as a percentage of GDP was 9.5 percent. By 1994, MVA per capita had declined to \$17 and MVA as a percentage of GDP declined to 5.7 percent. It is interesting to note that the contribution of manufacturing to GDP as well as MVA per capita in Nigeria were higher during the period of import substitution than in the SAP period.

Figure 1: Manufacturing performance in Nigeria (in \$ and % of GDP)



Source: compiled by author based on data from UNCTADstat database.

Progress has been made in diversifying exports but the level of diversification is still very low

Trends in export concentration and diversification indices suggest that Nigeria has made some progress in diversifying exports (Table 5). The concentration index fell from 0.85 in 1995 to 0.81 in 2011 and the diversification index fell from 0.90 to 0.78 over the same period. Furthermore, the share of manufactured goods in total exports rose from 2.1 percent in 1995 to 4.4 percent in 2010 and 3.5 percent in 2011. Despite the recent progress, Nigeria’s exports are still more concentrated and less diversified than those of Africa, LDCs and developing countries. Interestingly, its exports are also more concentrated and less diversified than those of major petroleum exporting developing countries, reflecting the fact that it is still at a very low level of industrialisation.

Table 5: *Export concentration and diversification indices*

	1995		2011	
	Concentration Index	Diversification Index	Concentration Index	Diversification Index
Nigeria	0.85	0.90	0.81	0.78
World	0.05	0.00	0.08	0.00
Developing economies	0.09	0.28	0.14	0.20
Africa	0.24	0.55	0.43	0.55
Least developed countries	0.22	0.73	0.44	0.67
Major petroleum and gas exporters (Developing economies)	0.65	0.78	0.65	0.68

Source: *compiled by author based on data from UNCTADstat database.*

The share of labour intensive and resource-based manufactures in manufactured exports fell from 63 percent in 1995 to 37 percent in 2011

The composition of Nigeria's manufactured exports has changed significantly over the past two decades with low skill and technology intensive products increasingly accounting for a significant share of manufactured exports (Table 6). In 1995, labour intensive and resource-based manufactures accounted for the bulk of manufactured exports (63 percent) while low skill and technology intensive goods accounted for only 3.5 percent. By 2011, the share of labour intensive and resource-based manufactures had declined to 37 percent while that of low skill and technology intensive manufactures rose to about 23 percent. By contrast, there was relatively no considerable change in the share of high skill and technology-intensive manufactures in total manufactured exports. The declining share of labour intensive manufactures calls for urgent policy actions to reverse the trend, given the fact that the unemployment rate in the country is very high.

Table 6: *Composition of manufactured exports in Nigeria.*

YEAR	1995		2011	
By product	Thousand \$	%	Thousand \$	%
Manufactured goods (SITC 5 to 8 less 667 and 68)	256309.95	100	4176957.51	100
• Chemical products (SITC 5)	45663.95	17.8	957478.04	22.9
• Machinery and transport equipment (SITC 7)	30007.34	11.7	1316377.99	31.5
• Other manufactured goods (SITC 6 + 8 less 667 and 68)	180638.67	70.5	1903101.48	45.6
Iron and steel (SITC 67)	1448.82		57721.81	
Textile fibres, yarn, fabrics and clothing (SITC 26 + 65 + 84)	48145.75		503795.08	
By degree of manufacturing				
Labour-intensive and resource-based manufactures	161761.08	63.1	1548466.55	37.1
Manufactures with low skill and technology intensity	8983.76	3.5	954548.40	22.9
Manufactures with medium skill and technology intensity	24449.19	9.5	544590.11	13.0
Manufactures with high skill and technology intensity	58045.79	22.6	1063973.82	25.5
Unclassified	3070.13	1.2	65378.65	1.6

SITC = Standard International Trade Classification.

Source: *compiled by author based on data from UNCTADstat database.*

III. Minerals and industrial development in Nigeria

Nigeria is endowed with several mineral-resources but the most significant are oil and natural gas. In 2011, proved oil reserves in the country were 37.2 thousand million barrels (5 thousand million tonnes), representing about 2.3 percent of global reserves. In the same year, it produced about 2.4 million barrels of oil daily (876 million barrels per year), representing about 3 percent of global production. The reserves-to-production ratio is about 41.5, indicating that if production continues at the current annual rate, the remaining reserves would last about 41.5 years. With regard to natural gas, Nigeria had proved reserves of about 5.1 trillion cubic metres in 2011, representing 2.5 percent of global reserves. However, it produced 39.9 billion cubic metres, representing 1.2 percent of global production.

Nigeria's weak industrial performance is often ascribed to the "Dutch Disease" phenomenon associated with the production and export of mineral resources. The Dutch Disease operates when resource windfalls lead to an appreciation of the real exchange rate, making exports less competitive. One of the reasons why an appreciation of the real exchange rate has a relatively more severe impact on manufacturing is the presence of externalities (such as learning by doing). In such an environment, productivity depends on cumulative output over time and so an initial decline in output also has an indirect impact on output through productivity changes (Osakwe 2007). It is indeed true that the real exchange rate for Nigeria has appreciated over the past few decades. For example, the real effective exchange rate appreciated from 80.5 in 1990 to 109 over the period 2009-10. While the Dutch Disease may have contributed to weak manufacturing outcomes in Nigeria, it should be noted that several mineral exporting developed and developing countries have succeeded in diversifying into manufacturing and so the presence of minerals per se should not be regarded as the main reason for poor manufacturing performance in Nigeria.

In my view, Nigeria's historically weak manufacturing performance can be ascribed to three main factors. Domestic policy failure, both at the design and implementation stages, is one of the factors that have contributed to weak manufacturing performance in Nigeria. For example, after political independence in 1960, Nigeria adopted a policy of import substitution industrialisation (ISI) designed to protect infant industries and promote industrialisation (Soludo et al 2004). While the ISI strategy made economic sense, and actually led to an increase in the share of manufacturing value-added in GDP, its implementation left much to be desired. Government provided support to domestic industries but did not establish performance targets that they should meet in order to continue receiving support. There was also no concerted effort to build and enhance the technological capabilities of domestic firms. The consequence of these policy failures was that very few domestic firms became competitive and this had negative consequences for exports and foreign exchange earnings. Furthermore, over time the sustainability of ISI became an issue as Nigeria was faced with a binding foreign exchange constraint caused by the high foreign exchange requirements of imported intermediate goods needed for domestic industries. Another case of policy failure occurred during the structural adjustment programme (SAP) period which began in 1986 and ended around 1993. As a result of pressure from the Bretton Woods institutions, there was a heavy focus on "getting prices right" and so the government embarked on privatisation of public enterprises, deregulation, and reduction of expenditure on social services, particularly health and education. It also liberalised trade considerably despite the fact that domestic firms did not have the capabilities to survive in export markets. Furthermore, the government withdrew support to domestic firms without addressing the market failures that made it difficult for entrepreneurs to flourish. This led to deindustrialisation of the Nigerian economy as evidenced by

the significant decline in the share of manufacturing value added in GDP over this period (Figure 1).

Infrastructure constraints have also contributed to the low level of manufacturing development in Nigeria. Although it has made significant progress in the area of information and communication technology (ICT), it faces serious road, air, power, and water infrastructure challenges. Road networks are in very poor condition, power supply is inadequate and unstable, piped water coverage is low, and domestic airlines have a relatively bad safety record. A recent study suggests that Nigerians experience power outages more than 320 days a year and domestic firms lose as much as 10 percent of their revenue due to power outage. Furthermore, the aggregate social cost of power outages in Nigeria is estimated to be at least 3.7 percent of GDP (Foster and Pushak 2011). These infrastructure problems have a negative impact on the development of manufacturing activities because they effectively increase transactions costs and make it challenging for domestic firms to be competitive in export markets. Foster and Pushak (2011) are of the view that part of the infrastructure problem in Nigeria is that expenditure patterns are heavily skewed towards investment with limited provision for operations and maintenance. They also suggest that Nigeria would require an expenditure of about \$14.2 billion (12 percent of GDP) per year from 2006 to 2015 in order to address its infrastructure challenges (Table 7). In particular, at the federal level, about \$10.5 billion is needed but Nigeria currently spends \$5.9 billion, representing a funding gap of \$3.6 billion per year for federal infrastructure alone.

Table 7: *Infrastructure spending needs in Nigeria for 2006-2015 (\$ million per year).*

	Federal needs	National needs
ICT	2,063	2,063
Irrigation	145	939
Power	7,593	7,593
Transport	661	1,222
Water supply and sanitation	0	2,340
Total	10,462	14,158

Source: *Compiled based on data in Foster and Pushak (2011).*

Nigeria's weak manufacturing performance is also due to structural factors. For example, the small size of the domestic market, particularly up until the mid 1990s, coupled with the prevalence of trade barriers in other economies meant that domestic firms could not really exploit economies of scale associated with large scale production and hence lacked competitiveness in export markets. In

addition, inadequate supply of skilled human capital, particularly in technical fields crucial for manufacturing, made successful manufacturing development in Nigeria challenging.

IV. Rethinking industrial development in Nigeria

The need for a new industrial policy

Two facts of modern economic development germane to Nigeria's quest for industrialisation are that it is a costly endeavour and will not occur without deliberate government efforts to promote it through industrial policy. Nigerian policymakers recognise these facts and have adopted several approaches to promote industrial development, ranging from ISI in the decade after independence to the National Economic Empowerment Development Strategy (NEEDS) in the first decade of the new millennium. What is common among all these frameworks is that they are ad-hoc and have not achieved the objective of diversifying the production and export structure of the country, particularly into manufacturing. The current Nigerian administration has acknowledged the problem with past and existing approaches to industrial development and has set up a committee to review and formulate a new industrial policy for Nigeria. The review is timely because it is taking place in a period of considerable changes in attitude towards the role of the state in economic development (Rodrik 2008, Wade 2010, Osakwe 2010). Prior to the 2008-2009 global financial and economic crisis, the conventional wisdom was that governments should not conduct industrial policy because they are inefficient relative to markets, are vulnerable to capture by vested interest groups, and do not have the information deemed necessary to implement industrial policy effectively. The global financial crisis has challenged this ideological position and shifted the debate away from whether or not industrial policy is needed to how it could be used most effectively in support of national development objectives.

It is important that the new industrial policy be grounded in reality and also reflect lessons from the successful experiences of developed and emerging economies (Wade 2009). More specifically, the new industrial policy should have well-defined and objective criteria for deciding which firms and sectors should be supported by the government, and support should be provided contingent on the achievement of specific performance targets. For example, firms could be supported on the condition that they have to increase exports by a specified percentage over a given period. There is also the need for all relevant stakeholders—private sector, civil society, academics, legislative and executive branches of government—to be involved in the policy making process. This will ensure transparency and also minimize corruption and rent seeking. A monitoring and evaluation mechanism is also critical to conducting a successful industrial policy. In this regard, there should

be periodic reviews of policy implementation to ensure that errors are identified and addressed at an early stage to enhance the likelihood of achieving expected outcomes.

Given the scarcity of financial resources, the new industrial policy should not aim at supporting too many activities and sectors as was the case during the ISI period. In my view the focus should be on promoting innovation, entrepreneurship, and creating linkages between the agriculture, manufacturing and service sectors of the economy. Furthermore, the activities and firms selected for support should be those that can contribute to these priority areas necessary to achieve the objectives of economic transformation and sustained economic development.

The importance of a value-chain approach

There are significant changes in manufacturing operations that should be taken into account by Nigerian policymakers as they redesign the industrial policy framework.

For instance, there has been a decoupling of activities in the manufacturing sector in the past few decades. A few decades ago, the core activities of manufacturing firms (research and development, design, supply management, production, marketing and after sales service) were coupled and performed by the firm. In recent years, however, the tendency is for firms to outsource or contract-out some of these activities in the chain to other firms. Consequently, many activities traditionally regarded as manufacturing are now part of other industries as well. Outsourcing of manufacturing operations takes place at local and international levels and can be in the following forms: outsourcing of support functions (mainly services); outsourcing of the labour force; and outsourcing of parts of the manufacturing process which has given rise to trade in tasks.

Another new feature of manufacturing is the shifting location of production. In the past, manufacturing production was organised within national borders. Now manufacturing firms are increasingly globalising their operations and are no longer restricted to national borders. As a result of the globalisation of manufacturing operations, many firms based in Europe and North America either now have plants or are in the process of expanding their operations in Africa, Asia and Latin America. For instance, in 2009, the German manufacturer Volkswagen announced that it will invest \$3.5 billion in new manufacturing facilities in Brazil. The US automaker Ford also announced that it intends to invest \$2.5 billion in Brazil and \$250 million in Argentina by 2015. Increases in factor mobility, improvements in transport and Information and Communication Technology (ICT), as well as firms' desire to access markets in emerging economies, increase proximity to consumers in

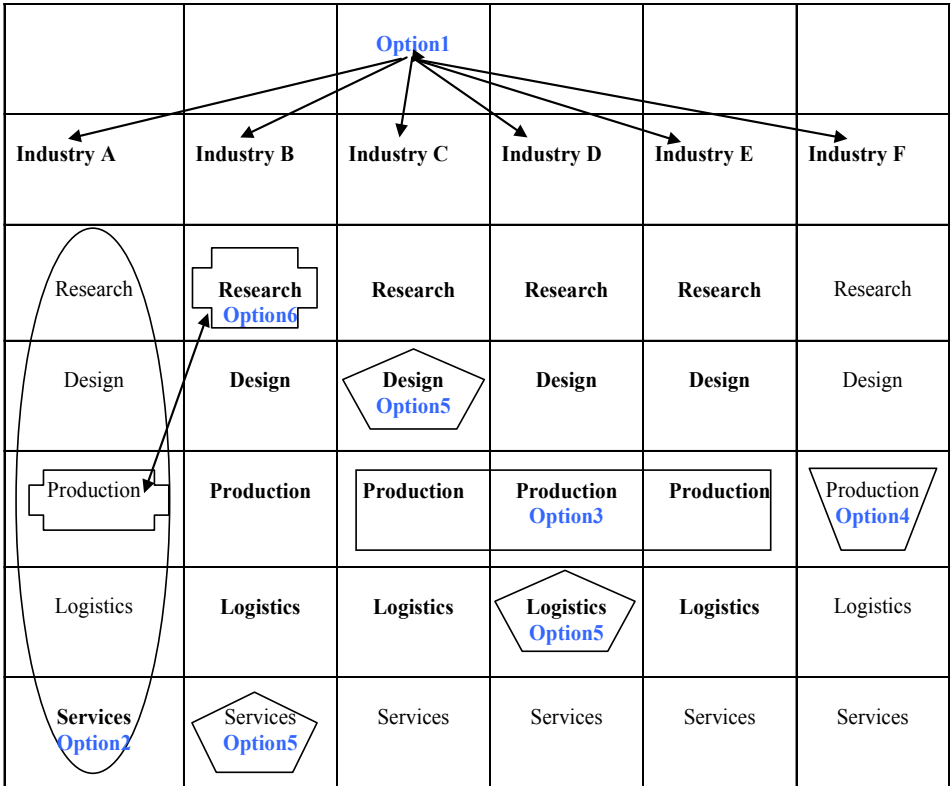
fast-growing economies, increase efficiency, pay less taxes and lower costs, are some factors driving the globalisation of manufacturing production. It should be noted that while manufacturing firms derive significant benefits from shipping production abroad, the practice could have serious negative consequences for employment and output in their home countries. For example, in 2008, Japan lost 1 million jobs and \$420 billion in terms of domestic production as a result of moving manufacturing operations overseas (see *The Economist*, 20-26 November 2010, p. 67).

The fragmentation and shifting location of manufacturing production and operations call for a reconsideration of the scope and understanding of what constitutes manufacturing. The traditional notion of manufacturing as production of physical goods and distinct from services does not capture the changing and global nature of current production patterns which often involves blending of production and service activities. As a result of these changes the boundary between manufacturing and services is increasingly blurred. Several manufacturing firms now offer both goods and services. For example, Rolls Royce now earns more than half its revenue from services. Given the changing nature of manufacturing operations, there is the need for policymakers to see manufacturing not simply as production of physical goods but also as a collection of activities. In other words, a value-chain approach to manufacturing is needed.

One of the reasons why the value-chain approach to understanding manufacturing is useful is that it has implications for product and export specialisation. For example, it implies that a country does not have to specialise in all activities along the value-chain associated with producing a good. It can choose tasks along the value-chain for which it has competitive advantages and leave the others to more efficient producers. The idea of focusing on tasks rather than products per se is particularly important for developing countries that generally do not have current comparative advantage in production of sophisticated goods but may be competitive in certain tasks associated with these goods. In particular, trade in tasks provides an opportunity for these countries to break into global production chains and increase their share of global trade in dynamic products.

In recent years, discussions and debates on government intervention in the industrial sector have tended to focus on vertical (sectoral) and horizontal (sector neutral) policies as if these are mutually exclusive options. The value-chain approach illuminates the fact that there is a broad array of possibilities open to governments in the conduct of industrial policy. In particular, it suggests that a country does not necessarily have to intervene in all sectors and activities or target all activities associated with a given value-chain.

Figure 2: A value-chain approach to industrial policy.



Source: Adapted from Livesey (2010).

Figure 2 presents a diagram illustrating some intervention options for an economy with six industries and assuming that the value-chain for each industry involves five activities: research and development; design; production; logistics; and services. Horizontal or sector-neutral policies focus on improving general business conditions and are captured by option 1 in the figure. Option 2 involves targeting industry A and is a form of vertical or sectoral industrial policies. A policymaker can also choose to target a specific activity--such as production--across multiple selected sectors (option 3). It can also target only one activity and in one sector alone (option 4). Furthermore, it can target one activity in a sector and different activities in other selected sectors (option 5). Finally, it can target an activity at the initial phase in one value-chain (for instance research) and link it to intervention at a later stage (for instance production) in another value chain (option 6). The value-chain approach implies that debates on industrial policy often couched in terms of a

choice between vertical and horizontal policies are misguided because these are not mutually exclusive options. A more productive debate should focus on how these policies could be made mutually reinforcing and used by countries to support their long-run development objectives. This requires a pragmatic and flexible approach to industrial policy.

Natural resource vis-à-vis labour and technology-based industrialisation strategies

In the discourse on Africa's economic development it is often argued that, given the region's factor endowments, the most appropriate industrial development strategy should be one based on the exploitation of labour and natural resources. For instance Justin Lin, the World Bank's Chief Economist, argues that poor countries should focus on resource or labour-intensive activities in order to be competitive in domestic and international markets (Lin and Chang 2009). Kjollerstrom and Dalto (2007) suggest that specialisation in natural resource-based products could be the basis for sustained economic growth in Africa, particularly in the context of rising commodity prices. Wood and Mayer (2001) argue that Africa's comparative advantage is, and for a long time will remain, in primary commodities rather than manufactures. de Janvry and Sadoulet (2010) suggest that given Africa's factor endowments and high costs of doing business (which are more limiting on manufacturing than on agriculture and agro-industries), a strategy based on agriculture and resource-processing industries is the best option to achieve sustained growth and poverty reduction in the region.

The conventional view that African countries should follow a natural resource or labour-based industrialisation path is based on insights from traditional trade models that a country should concentrate on production and export of goods that use its relatively abundant factor more intensively—that is goods in which it has a static comparative advantage. It also reflects the historical fact that developing countries tend to begin the industrialisation process by producing either natural-resource or labour-based manufactures and then move to more advanced manufactured goods as they mature in the development path. There is no doubt that natural resource-based industrialisation is one of the feasible options open to Nigeria and that it can lay the foundation for a successful industrialisation, particularly if it is accompanied by an increase in value-added. However, the existence of natural resources in a country should not preclude the adoption of alternative industrialisation paths, such as medium to high technology based strategies. As aptly put by Page (2008), "Geology is not Destiny." Furthermore, the fact that emerging economies followed the natural-resource industrialisation path does not mean that Nigeria should attempt to replicate their experience because the global environment in which countries operate today is considerably different from that in which the emerging economies operated in when they started industrializing. In addition, Nigeria derives significant

amounts of rent from oil and now has considerable human capital that could be used to support the development of skill and technology intensive manufactures. Therefore, it should not focus on natural resource-based industries alone, but also explore the possibility of producing medium to high technology based products with fast growing global demand.

Some authors are of the view that the prospects for cheap-labour based industrialisation in Africa are bleak given China's rapid growth and competitiveness in labour-based manufactures. For instance, Kaplinsky and Morris (2007) argue that the increasing role of the Asian Drivers in the global trade of labour-intensive manufactures implies that a labour-based industrialisation strategy, particularly one that is based on clothing and textile exports, may not be an attractive option for the region. More specifically, they suggest that Africa's current competitiveness in the market for clothing and textiles is due to the fact that it benefits from preferential trade arrangements such as the African Growth and Opportunities Act (AGO) and that without these preferences the clothing and textile industries in Africa will not survive competition from other developing countries. This view seems to have been reinforced by recent empirical evidence indicating that unit labour costs are higher in African countries than in China and India (Ramachandran, Gelb and Shah 2009).

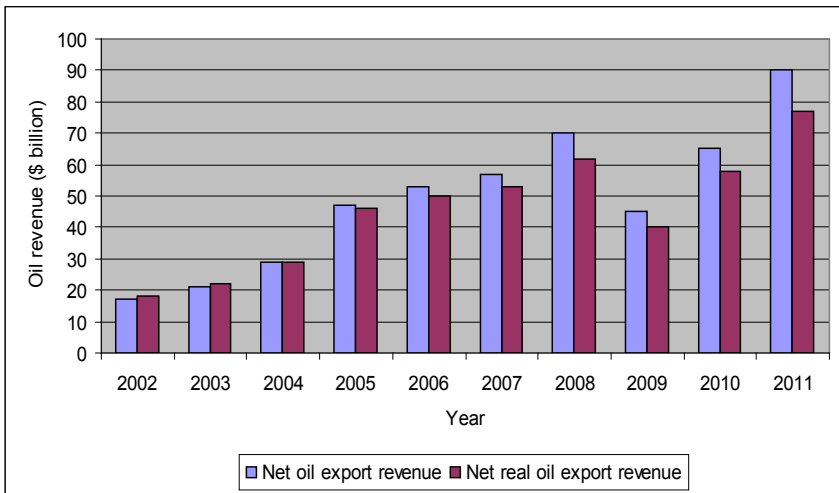
There are three main problems with arguments ruling out the possibility of labour-based industrialisation in Africa. First, they are based on current differences in cost structures between African countries and other developing countries and assume that the former cannot improve on these through, for instance, changes in government policy to promote infrastructure development. Second, they ignore the fact that the rapid economic growth observed in China in the past few years will eventually lead to an increase in wages and reduce its future competitiveness relative to African countries. Finally, there is growing evidence that China is slowly moving-up the value chain and so the opportunity for other developing countries to increase their share of the global market for labour intensive manufactures still exists (UNIDO 2009; Gallagher and Porzecanski 2008; OECD 2007).

In summary, there are several paths to industrialisation open to Nigeria—natural resource, labour and technology-based strategies—and they are not necessarily mutually exclusive. Policymakers should exploit both resource, labour and technology based strategies to enhance prospects for employment and sustained economic growth. The conventional view that resource-rich countries should follow a resource-based path is based on a static, as opposed to a dynamic, view of comparative advantage. In particular, it ignores the fact that comparative advantage is not a function of current factor endowments only but can be created through government policy (Redding 1999).

V. Harnessing mineral resources for industrial development

A key challenge confronting most late-industrialising countries is how to mobilise adequate domestic finance for industrial development. Fortunately, as a result of rising oil prices, Nigeria is in a better position than many late-industrialising countries because it derives significant financial resources from exports that could be deployed to support industrial development. The spot price of the Nigerian Forcados increased from \$25 per barrel in 2002 to \$114 per barrel in 2011, resulting in an increase in net oil revenue in Nigeria from \$17 billion in 2002 to \$90 billion in 2011 (Figure 3). It is interesting to note that over this period, Nigeria accounted for about 9 percent of total net oil export revenue of Organisation of the Petroleum Exporting Countries (OPEC) (Table 8).

Figure 3: *Net oil export revenue in Nigeria (\$ billion)*



Source: *US Energy Information Administration*

Table 8: *OPEC Net oil export revenue (\$ billion)*

Country	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Algeria	13	16	23	34	41	46	60	41	50	63
Angola	1	9	13	23	31	44	67	42	56	68
Ecuador	2	3	4	6	7	8	9	5	8	10
Iran	19	24	32	48	55	59	83	54	71	95
Iraq	13	9	19	24	32	37	61	39	49	71
Kuwait	15	19	27	41	50	55	80	47	61	85
Libya	10	13	18	28	36	41	57	34	44	13
Nigeria	17	21	29	47	53	57	70	45	65	90
Qatar	7	8	12	19	24	26	38	24	37	57
Saudi Arabia	61	81	105	161	187	199	288	160	222	311
UAE	19	24	32	48	60	66	91	53	67	101
Venezuela	16	17	26	37	43	45	60	35	40	60
OPEC	193	223	341	517	619	684	964	579	769	1026

Source: *US Energy Information Administration*

Despite the high resource rent derived from oil, Nigerian policymakers have either been unable or unwilling to put in place institutions and policies that would lay a good foundation for industrial development and ensure inclusive and sustained economic growth. There are three areas where urgent policy action is required in order to harness and manage Nigeria's mineral resource rents more effectively for development. First, Nigeria should redirect a substantial percentage of its annual resource rent, say between 10-20 percent, to promoting industrial development. Part of the amount set aside should be invested in infrastructure development, particularly energy which is crucial for manufacturing development. Some amount should also be used to create linkages between the oil and non-oil sectors through support for small and medium scale enterprises (SMEs) that can provide inputs for the oil sector. The establishment of clusters is one way to provide an environment conducive to the development of SMEs. There is also the need to promote technology and innovation in order to build domestic capacity to create dynamic comparative advantage, particularly in products with fast growing export demand. Obviously, this requires more investment in education, particularly in technical fields such as industrial engineering. It also requires targeting and promoting FDI into activities with high potential for technological learning and transfer.

The second area where there is the need for policy action is ensuring that Nigeria gets a fair value for its mineral resources and this can be accomplished through renegotiation of contracts with companies in the sector as was successfully done by Botswana several decades ago. Additional revenue could also be generated for industrial development through the imposition of an environmental tax on profits of existing oil companies as well as on new FDI into extractive industries. Such a tax will ensure that oil companies also pay part of the environmental costs of their operations in the country. Ensuring

transparency and accountability in management of oil revenue is another area where there is the need for urgent policy action. The government should consider setting up a committee to manage and monitor oil revenue earmarked for industrial development. The committee should be made up of representatives of the executive branch of government and key local stakeholders—particularly parliament, the private sector, civil society and the press. The government should also sign a compact with local stakeholders committing to publish annually in the local media the amount allocated for industrial development, how it was spent, and any results achieved. Such a transparency and accountability mechanism will reduce corruption and ensure better use of resource rent.

VI. Conclusion

This paper examines the morphology or pattern of growth in Nigeria, noting that the recent high growth cannot be sustained in the medium to long term because it is non-inclusive, driven by high commodity prices and exhaustible resources, and has been associated with a significant decrease in the share of investment in GDP. It stresses that Nigeria needs to transform its production and export structure, particularly into manufacturing, in order to address these development challenges. In this context, it argues that there is the need for renewed government efforts to promote manufacturing through a new industrial policy derived from effective consultation between the government and other local stakeholders. It also argues that the new industrial policy should provide for support to domestic firms operating in identified priority areas, but also establish specific performance targets which they have to meet in order to continue receiving support. In addition, it stresses the need for industrial policy to recognise the growing importance of value-chains and also focus on promoting innovation, entrepreneurship and creating linkages between the agriculture, manufacturing and service sectors of the economy.

The paper discusses the choice between natural resource, labour and technology-based industrialisation strategies, stressing that they should not be seen as mutually exclusive options. In this regard, it argues that the conventional view that resource-rich countries should follow a resource-based industrialisation path ignores the fact that comparative advantage does not depend on current factor endowments only but can be created through government policy. Consequently, it recommends that Nigeria should exploit both resource, labour and technology-based strategies to enhance prospects for employment and sustained growth.

The paper also highlights the challenges and opportunities that mineral resources present for industrialisation in Nigeria, noting that Nigeria's manufacturing performance may have been affected by the Dutch disease phenomenon. But it argues that infrastructure constraints, structural factors, and domestic policy failures—both at the design and implementation stages—are the main reasons for weak manufacturing performance in Nigeria. Finally, the paper identifies three policy areas where urgent action is needed to harness and manage mineral resources effectively for industrial development.

References

- Agu U and Evoh C J (2011). Macroeconomic policy for full and productive and decent employment for all: the case of Nigeria. ILO Employment Working Paper No. 107.
- de Janvry A and Sadoulet E (2010). Agriculture for development in Africa: business-as-usual or new departures? *Journal of African Economies*. 19 (AERC supplement 2): ii7-ii39.
- Foster V and Pushak N (2011). Nigeria's infrastructure: a continental perspective. Africa Infrastructure Country Diagnostic Report.
- Gallagher K P and Porzecanski R (2008). Climbing up the technology ladder? High technology exports in China and Latin America. Working Paper 20, Center for Latin American Studies, University of California, Berkeley.
- Hausmann R, Hwang J and Rodrik D (2007). What you export matters. *Journal of Economic Growth*. 12(1): 1-25.
- Imbs J and Wacziarg (2003). Stages of diversification. *American Economic Review*. 93(1): 63-86.
- Kaplinsky R and Morris M (2007). Do the Asian drivers undermine export-oriented industrialisation in SSA? *World Development*, Vol 36 (2).
- Kjollerstrom M and Dallto K (2007). Natural-resource-based industries: prospects for Africa's agriculture. In United Nations (eds.) *Industrial Development for the 21st Century*. New York: United Nations.
- Lin J and Chang H (2009). Should industrial policy in developing countries conform to comparative advantage or defy it? A debate between Justin Lin and Ha-Joon Chang. *Development Policy Review*. 27 (5): 483-502.
- Livesey F (2010). Rationales for industrial policy based on industry maturity. Working paper 2010/1, Centre for Industry and Government, Institute of Manufacturing, University of Cambridge, England.
- OECD (2007). Moving up the (global) value chain. Organisation for Economic Cooperation and Development Policy Brief, July.
- Osakwe, P. N. (2010). Africa and the Global Financial and Economic Crisis: Impacts, Responses and Opportunities" in S. Dullien, D. Kotte, A. Marquez and J. Priewe (eds) *The Financial and Economic Crisis of 2008-2009 and Developing Countries*. Geneva: United Nations and HTW Berlin

University of Applied Sciences.

Osakwe, P.N. (2007). Export diversification and the dilemma of African development, *Applied Econometrics and International Development*, Vol. 7, 2.

Osakwe P. N. and Shi S (2004). International borrowing, specialization, and unemployment in a small open economy,” *Review of International Economics*, Vol. 12, Issue 1, February.

Page J (2008). Rowing against the current: the diversification challenge in Africa’s resource-rich economies. Brookings Global Economy and Development Working Paper 29.

Ramachandran V, Gelb A and Shah M K (2009). Africa’s private sector: whats wrong with the business environment and what to do about it. Washington, DC: Centre for Global Development.

Redding S (1999). Dynamic comparative advantage and the welfare effects of trade. *Oxford Economic Papers*. 51: 15-39.

Rodrik D (2007). Industrial development: some stylized facts and policy directions. In United Nations (eds.) *Industrial Development for the 21st Century*. New York: United Nations.

Rodrik D (2008). Normalizing industrial policy. *Working Paper 3*, Commission on Growth and Development.

Soludo C, Ogbu O and Chang H (2004). *The Politics of Trade and Industrial Policy in Africa*. Trenton, NJ: Africa World Press.

Szirmai A (2009). Industrialisation as an engine of growth in developing countries. UNU-Merit Working Papers 2009-010.

UNIDO (2009). *Industrial Development Report 2009*. Breaking in and moving-up: new industrial challenges for the bottom billion and the middle-income countries. Vienna: United Nations Industrial Development Organization.

Wade R (2009). Rethinking industrial policy for low-income countries. *African Development Review*. 21(2): 352-366.

Wade R (2010). After the crisis: industrial policy and the developmental state in low-income countries. *Global Policy*. 1(2): 150-161.

Wood A and Mayer J (2001). Africa’s export structure in a comparative perspective. *Cambridge Journal of Economics*. 25(3): 369-94.

Data Appendix

Table A1: Gross domestic product across economies

		Nigeria	World	Developing economies	Africa
YEAR	MEASURE				
1970	GDP (in million \$)	11566.51	3287910.94	554949.27	90857.07
	GDP per capita	201.66	893.08	211.63	247.18
	Real GDP (in million \$)	38983.56	15320760.53	2113379.67	335620.76
	Real GDP per capita	679.66	4161.49	805.95	913.09
2000	GDP (in million \$)	46386.00	32286778.83	7026937.56	599818.26
	GDP per capita	375.02	5293.15	1455.65	740.61
	Real GDP (in million \$)	67850.91	39717639.68	8378703.54	782424.74
	Real GDP per capita	548.56	6511.37	1735.67	966.08
2011	GDP (in million \$)	237445.73	69724107.25	23824535.52	1885769.85
	GDP per capita	1461.47	10000.13	4224.46	1805.77
	Real GDP (in million \$)	131402.72	52419427.49	15425148.95	1253598.75
	Real GDP per capita	808.78	7517.71	2734.49	1200.42

Source: compiled by author based on UNCTADstat database.

Table A2: Value-added by type of economic activity (million US\$)

	1970	1980	1990	2000	2010
Total value added	10641.67	86017.15	33284.46	45056.50	194463.22
Agriculture, hunting, forestry, fishing	5006.76	24208.58	10492.86	11730.00	68405.89
(% of total value added)	47.05	28.14	31.52	26.03	35.18
Industry	2479.16	37843.25	15067.90	23521.97	72609.00
(% of total value added)	23.30	44.00	45.27	52.21	37.34
Manufacturing	688.28	7736.83	1829.05	1652.32	4313.45
(% of total value added)	6.47	8.99	5.50	3.67	2.22
Services	3155.75	23965.33	7723.70	9804.53	53448.33
(% of total value added)	29.65	27.86	23.21	21.76	27.49

Source: compiled by author based on UNCTADstat database.

Emergence économique nationale, préalable ou résultante à l'émergence économique régionale

Pr Jean-Marie Gankou, Dr Jean Tchitchoua et
Eric Patrick Feubi Pamen²²

Abstract: The African continent is experiencing many difficulties. African leaders facing the socioeconomic slowdown are engaged in development. Development is not only growth, it need also structural transformation of the production system accompanied with a better results of the whole social system. As far as the international community is concerned, it shows its commitment to develop Africa through the efforts made in order to achieve the Millennium Development Goals. However, achieving these goals set at the Millennium Summit in 2000 does not seem to be possible by 2015. This rises then in Africa, the establishment of a real industry able to allow a better management of development. This paper proposes the definition of a coordinated policy focused both on the development of national economies, sub-regions and all the region, through priority sectors with higher added value, an adapted financing policy for African economies and providing Africa with an industrial system, strong political, social and economic institutions to face global competition that is increasing while being more complex.

Keys Words: *Africa, industry, integration, cooperation, financing.*

JEL Classification: *A1, B, C, E, F, G, L.*

Résumé: *L'Afrique est en proie à de nombreux maux. Les dirigeants de ce continent, face au retard socioéconomique qu'il accuse, sont désormais de plus en plus préoccupés par les questions de développement. Le développement est la croissance caractérisée par une transformation structurelle des systèmes de production de l'économie, accompagnée de meilleurs performances de l'ensemble du système social. Pour sa part, la communauté internationale traduit son engagement dans le processus du développement en Afrique par les efforts fournis à l'heure actuelle pour l'atteinte des Objectifs du Millénaire pour le Développement (OMD). Pourtant, l'atteinte de ces Objectifs fixés lors du Sommet du Millénaire en 2000 ne semble pas être possible à l'échéance de 2015. Il se pose donc en Afrique le problème de la mise en place d'une véritable industrie, pour une*

22 Pr GANKOU JEAN-MARIE ; Dr TCHITCHOUA JEAN ; et FEUBI PAMEN ERIC
PATRICK, Université de Yaoundé II FSEG Laboratoire d'Analyse et de Recherche
en Economie Mathématique

meilleure gestion du développement. Ce papier nous propose ainsi la définition d'une politique coordonnée et axée à la fois sur l'émergence des économies nationales, des sous-régions et de la région Afrique, à travers les secteurs prioritaires créateurs de forte valeur ajoutée, la mise en place d'une politique de financement adaptée aux économies africaines et surtout la dotation de l'Afrique d'une industrie et d'institutions politiques, économiques et sociales fortes face à la concurrence mondiale qui s'accroît en se complexifiant.

Mots clés: *Afrique, industrie, intégration, coopération, financement.*

Classification JEL: A1, B, C, E, F, G, L.

Section I. Introduction Générale

I.1 Contexte

L'Afrique représente, sans l'Afrique du Sud, environ 10% de la population mondiale, 1% du PIB, 1,3% des exportations et moins de 1% de la valeur ajoutée industrielle du monde (Feubi Pamen, 2009b). Vue à Travers des lunettes macroéconomiques, l'Afrique connaît une stagnation à long terme de la productivité et subit des chocs extérieurs, comme les récentes crises (alimentaire, énergétique et financière internationale), induisant de fortes instabilités. Sur les 53 pays d'Afrique, 38, soit environ les trois quarts, comptent 15 millions d'habitants ou moins, et un tiers d'entre eux a 3 millions d'habitants ou moins. En outre, sur les 46 pays les moins développés du monde, 31 sont africains. Depuis la fin de la colonisation en Afrique, l'intégration régionale et la coopération sont présentées comme l'opportunité pour les pays africains de mieux s'insérer dans le marché mondial. Cette conviction s'est renforcée au cours des années 90 avec la montée en puissance de la démocratisation des Etats et du phénomène de mondialisation des économies. Cette globalisation a connu son paroxysme au début du 21^{ème} siècle avec le risque croissant d'une potentielle marginalisation des économies africaines en particulier. L'intégration régionale et la coopération sont dès lors régulièrement prescrites par les auteurs nationaux et autres experts internationaux comme des remèdes visant l'élaboration de stratégies aptes à impulser une augmentation durable et soutenue du Produit Intérieur Brut (PIB) dans les pays situés au Sud du Sahara [pour plus de précision, confère Mistry (1995), Rwegasira (1996), Chilumpha et Rwegasira (1999), Gbetnkom et Avom (2005)]. Cependant, sur le plan historique, les efforts d'intégration en Afrique ont connu des succès limités, notamment en termes d'accroissement des échanges régionaux et, plus important encore, en termes d'amélioration de la croissance économique des pays signataires des accords sous-régionaux. Ce constat est renforcé par la situation de crise économique qui a sévi dans la plupart des pays de la région Afrique depuis les années 1980 et qui a profondément détérioré le cadre macroéconomique général, entraînant une période de récession économique, un lourd endettement extérieur et intérieur, une forte baisse de l'épargne ainsi que de l'investissement et une généralisation de la pauvreté. Face à cette crise et avec l'encadrement des Institutions Financières Internationales [Banque Mondiale (BM) et Fonds Monétaire International (FMI)], plusieurs Etats africains ont engagé des réformes structurelles profondes dans le cadre des Programmes d'Ajustement Structurel (PAS). Ces réformes structurelles (libéralisation des activités économiques, stabilisation des finances publiques, ajustement du taux de change²³, désengagement de l'Etat de certains secteurs productifs, etc...) ont eu un impact majeur dans plusieurs domaines et en particulier sur les politiques publiques de soutien au secteur agricole et rural du fait de la baisse des cours des échanges et la cessation des subventions accordées par les pouvoirs publics aux paysans producteurs (Gankou et Bondoma, 1998).

23. Pour plus de précision, confère Gankou Jean-Marie et Bondoma Yokono Dieudonné (1998).

En dépit de l'ampleur des PAS, d'importants efforts restent à faire pour créer un cadre macroéconomique et un environnement des affaires suffisamment favorable à la relance des économies et en particulier à la stimulation de la croissance du secteur agricole et industriel au moyen des politiques publiques ciblées et adaptées, afin de parvenir au stade de l'émergence économique.

Le concept d'émergence économique²⁴ apparaît au début des années 1990 dans le contexte de la dérégulation des marchés financiers conduite aux Etats-Unis d'Amérique et en Europe, concomitamment avec les innovations d'abord technologiques basées sur les technologies nouvelles de l'information et de la communication, puis institutionnelles connues sous le terme de gouvernance appelant à plus d'efficacité économique et organisationnelles des gouvernements de ces pays développés. Ces mutations ont favorisé la création de nouveaux instruments financiers et surtout, l'accélération de l'internationalisation des placements de capitaux. La découverte majeure était que les pays à marché émergent offraient à ces capitaux de nouvelles possibilités de placement à haut rendement²⁵ et à risque raisonnable. Aussi, de nombreux pays en Afrique et même ailleurs, parce qu'ils ont créé des marchés boursiers et ont procédé à de majeures réformes structurelles courant ces dernières années, se donnent-ils aujourd'hui le titre d'Economies à Marché Emergent (EME). Ils sont confortés dans cette posture par la Société Financière Internationale (SFI) qui désigne comme EME tout pays qui possède un marché financier en transition, augmentant continuellement en taille, en activité et en degré de sophistication.

Ce travail de recherche se fait à un moment où les dirigeants Africains sont résolument engagés à accélérer la coopération et l'intégration régionales. Cet engagement repose sur la conviction que, dans leur majorité, les pays africains ne sont pas en mesure d'assurer une croissance et un développement économiques dans un délai raisonnable sans avoir au préalable surmonté la contrainte pressante de la taille de leurs populations et de leurs économies respectives. De ce point de vue, la contribution de la coopération et de l'intégration régionale à la promotion des échanges, de la croissance, du développement et de la cohésion sociale et politique à l'intérieur des groupements sous-régionaux nous semble peu contestable. La suppression des contrôles frontaliers, la libéralisation du commerce, la libre circulation des personnes et des capitaux devraient permettre de mieux utiliser les ressources et de renforcer les gains de productivité et de revenus. Les pays participant devraient mieux se porter avec l'intégration que sans elle. Les gains de productivité découlant des économies d'échelle et les mesures visant à réduire les coûts devraient également renforcer la compétitivité intérieure et extérieure des produits et des entreprises.

24. La Société Financière Internationale désigne comme marché émergent tout pays qui a un marché financier en transition, augmentant continuellement en taille, en activité et en degré de sophistication. De même que les Pays en Développement qui constituent des pôles d'attraction des investissements (nationaux et étrangers), qui diversifient et accélèrent, durablement et harmonieusement, leur croissance économique et qui s'intègrent avec succès dans l'économie grâce à leurs capacités d'exportation.

25. En théorie et en pratique, le retour sur investissement est plus élevé dans les pays moins développés.

I.2 Problématique

Compte tenu du bilan mitigé des diverses initiatives de coopération et d'intégration économiques régionales à travers le continent africain et dont les objectifs explicites sont, entre autres, la libre circulation des capitaux, de la main d'œuvre et des autres facteurs de production, la question d'une stratégie efficiente et effective se pose avec acuité au moment où certains Etats voient en ces diverses initiatives et en la montée de la mondialisation une menace sérieuse à leur légitimité, à leur souveraineté et à leur intégrité. De plus, la formation d'une union commerciale peut avoir une influence sur les décisions d'implantation des firmes multinationales. Car selon, les thèses de l'économie géographique énoncées par le chef de file Paul Krugman (1991), les variables clefs en matière d'implantation des entreprises étrangères sont, entre autres, la taille du marché, le coût de production, la disponibilité des facteurs de production pertinents, et l'accès au marché. Avec l'un des marchés les plus segmentés au monde, l'Afrique a des coûts commerciaux et productifs très supérieurs à ceux des autres régions, lesquels coûts sont de nature à décourager l'investissement étranger tout en maintenant des courants commerciaux à de très faibles niveaux. On est alors amené à se demander si la solution à l'expansion du marché ne passe pas par l'intégration et la coopération économiques en Afrique, et donc si l'émergence industrielle de l'Afrique ne passe pas par l'émergence systématique des économies nationales. Dit autrement, l'émergence économique nationale est-elle un préalable ou le résultat de l'émergence économique continentale en Afrique?

I.3 Intérêt de la recherche

Cette étude est d'un intérêt pratique pour les gouvernements et les décideurs africains. Car plusieurs pays africains à l'instar du Bénin (2008), du Mali (2008), du Cameroun (2009), et du Gabon (2010) sont à la recherche des voies et moyens visant à accélérer la croissance économique et relever le défi du développement du capital humain afin d'en faire des EME aptes à augmenter leurs progrès dans la marche vers l'atteinte des OMD dont le huitième est justement de mettre en place un partenariat mondial pour le développement. Ce qui passe par la mise en relief d'un système commercial et financier multilatéral ouvert, réglementé, prévisible et non discriminatoire, la réponse aux besoins particuliers des Pays les Moins Avancés (PMA) notamment la gestion viable de leurs dettes extérieures, la coopération étroite entre le secteur public et le secteur privé dans le domaine de l'industrie²⁶. Du point de vue scientifique, cette recherche enrichit la littérature économique relativement à l'Émergence via l'industrialisation, la coopération et l'intégration.

Dans la section 2, nous allons à la fois conceptualiser, mesurer et fournir des éléments d'appréciation par rapport à l'émergence en Afrique en précisant le rôle que doit jouer l'industrie. Dans la section 3 sont précisées les conditions de l'émergence et

26. ONU (2005 et 2011).

une réponse à notre question principale: émergence nationale versus émergence régionale voire continentale. Enfin nous donnons une conclusion et des recommandations.

Section II: Le concept d'émergence et les stratégies d'industrialisation en Afrique : Approches théoriques et empiriques conditions d'émergence des pays Africains

Dans cette section, nous mettons en évidence la notion d'émergence. Par rapport à cet objectif conceptuel, nous faisons l'état des lieux sur l'industrialisation et l'émergence en Afrique avec une revue de la littérature menée sous deux angles théorique et empirique. L'approche empirique de Lô (2007) est intéressante à plus d'un titre, mais nous insistons ici sur les aspects suivants: l'émergence est une résultante de la mondialisation avec la place grandissante des Investissements Directs Etrangers (IDE) et les Pays en Voie de Développement (PVD) aspirants qui doivent s'industrialiser ; l'émergence est une étape nécessaire de la convergence, voire de rattrapage des économies développées ; l'émergence requiert des capacités organisationnelles propres à gérer des problèmes complexes. L'émergence est donc par essence multidimensionnelle.

II.1 Industrialisation et émergence en Afrique: Revue de la littérature pour un éclairage théorique et empirique

II.1.1 Liens entre industrialisation et émergence

Le paroxysme de la pensée économique coïncide suffisamment avec l'avènement de la révolution industrielle et l'émergence du capitalisme, prônant la suppression, du moins, la réduction du rôle de l'Etat et permettant ainsi une liberté d'opinion et d'expression. Dans son évolution, deux grandes questions ont été distinguées : d'un côté la création des richesses, autrement dit son origine, sa nature et les causes de son accroissement ; de l'autre côté, la manière dont les ressources sont affectées aux différents agents ou concernés de façon à les satisfaire. David Ricardo, dans une lettre adressée à Thomas Malthus en 1820²⁷ présente son programme de recherche : « l'économie politique est selon vous une enquête sur la nature et les causes de la richesse, j'estime au contraire qu'elle doit être définie comme une enquête au sujet de la répartition du produit de l'industrie... ».

Les économistes séparent traditionnellement les nations du monde en deux groupes : les Pays Développés (PD) et les Pays en Voie de Développement (PVD) naguère désignés Pays du Tiers Monde, car depuis éclatés en divers sous-groupes. En effet, depuis la crise pétrolière des années 1970, un sous-groupe est identifié au sein

27. David Ricardo (1821).

des PVD: les Pays les Moins Avancés (PMA) caractérisés par un très faible revenu par tête, ainsi que de très faibles performances en matière de développement humain. C'est pourquoi, la décennie 1980 présente un contraste des situations de développement à travers le monde avec un fait marquant ; la montée des Nouveaux Pays Industrialisés (NPI) à savoir les 4 Dragons d'Asie (Corée du Sud, Taïwan, Singapour et Hong-Kong) et les bébés – tigres d'Extrême-Orient (Thaïlande, Indonésie, Malaisie et Philippines). Cette démultiplication de centres différenciés de création de richesse en niveau et en qualité marque la mise en relief du concept d'Emergence avec la naissance de Pays Emergents ou d'EME dans la littérature économique du développement, pour désigner les pays les plus dynamiques parmi les PVD et les mieux intégrés dans l'économie désormais mondialisée.

C'est ainsi que sont diversement abordées les questions liées à l'essor et à l'industrialisation des EME et notamment ceux d'Afrique. De ce point de vue, il convient de distinguer trois phases dans l'industrialisation des économies africaines en liaison avec le blocage de l'émergence (ONUDI, 2011)²⁸, avec l'idée que l'industrialisation est nécessaire à l'émergence et donc à rendre viable des économies fragiles : la phase de l'Import-Substitution (IIS), la phase de Promotion des Exportations ou Stratégie de Promotion des Exportations (SPE) encore appelée *Export Led Growth*, avec les recommandations des bailleurs de fonds dans le contexte des PAS, et enfin la phase amorcée dans les années 2000 avec le thème de la réduction de la pauvreté.

II.1.1.1 La soutenabilité ineffective de l'IS en termes d'émergence

De 1960 à 1970, à côté des productions traditionnelles agricoles et minières, les pays africains produisent de manière industrielle des biens de consommation et des biens de l'industrie légère en disposant de débouchés préalables. L'IS est tel que les industries nationales sont protégées voire subventionnées et n'ont pas vocation d'exporter. Elles sont plus tournées vers le marché intérieur, mais absorbent du capital et des biens intermédiaires importés. L'idée est que la demande représentative doit permettre d'atteindre des économies d'échelle à condition que l'industrie soit protégée temporairement. Au-delà des spécificités, un ensemble commun d'éléments est propre à cette stratégie : la restriction de certaines importations ; le contrôle des changes ; l'usage de barrières tarifaires et non tarifaires ; la surévaluation des taux de change pour importer sélectivement des produits ; des taux d'intérêt préférentiels pour orienter les investissements ; des subventions et des facilités d'accès à des

28. Rapport de l'ONUDI (2011) *Economic Development in Africa, Fostering Industrial Development in Africa in the New Global Environment*, p 2 à 32.

devises pour importer des facteurs de production absorbés par l'industrie locale ; la domination de la priorité publique de la plupart des industries y compris l'eau, l'électricité. Entre 1970 et 1980, la part de la Valeur Ajoutée (VA) manufacturière dans le PIB augmente dans la plupart des PVD africains (Rapport ONUDI, page 11). Mais en réalité les industries locales sont peu compétitives et sont en perfusion de devises faute d'exportations conséquentes pour importer les *inputs* nécessaires à leur expansion. La forte taxation des produits agricoles est également un biais défavorable à l'expansion de l'industrie. Pourtant les expériences de Maurice et du Zimbabwe à cette époque montrent que l'IS ne doit pas être antinomique à l'ouverture, sinon elle contient des germes de blocage de la croissance. En réalité, la plupart des pays africains offre une structure peu diversifiée de leur commerce extérieur tant en termes d'exportations que d'importations à la fois du point de vue de la composition des produits et de leur orientation géographique. Cette inertie commerciale d'échanges avec l'Europe de produits de base contre des produits manufacturés fait de ce continent une exception (Semedo, 2004, page 67)²⁹ par rapport aux PVD en dépit du fait, et il faut le mentionner, que : « *les diverses conventions CEE-ACP ou systèmes d'échanges préférentiels ont permis durant les années 70 à 80 à soutenir au moins 50% de la valeur des exportations africaines grâce à des prix garantis supérieurs aux prix mondiaux* ». Si ces pays au Sud du Sahara ont connu la croissance sous cette stratégie commerciale durant cette première décennie, les problèmes de retournement de la croissance étaient également contenus dans l'IS rendant peu crédible et soutenable à partir du milieu des années 80 ; les facteurs potentiels de blocage de la croissance ont trait à : des coûts de collecte, de stockage, de transport élevés des marchandises africaines faute d'infrastructures adéquates ; de la faible capacité des industries liées à des marchés étroits ; du coût élevé des financements ; du contenu élevé en importation des biens manufacturés locaux ; des salaires réels élevés dans les entreprises industrielles publiques ; du coût d'acquisition élevé des technologies permettant d'élaborer de tels produits. De fait la dégradation de la compétitivité se solde par le recul de la part de marché des produits manufacturés échangés (0.6% dans les années 70 contre 0.3% au milieu des années 80) et l'Afrique a une vision statique des avantages comparatifs avec le concept de développement autocentré abusivement assimilé à un haut degré de protectionnisme.

29. Semedo G.(2004), « Économie politique des questions africaines » in A.M ; Frérot (ed), *l'Afrique en questions*, Ellipses, Paris, page 47-91.

II.1.1.2 La SPE et le Pouvoir Destructeur des P.A.S: Une Désindustrialisation de Certains Pays et le Blocage de L'Emergence

Le Rapport Berg (1981)³⁰ sonne le glas de l'industrie protégée. Les PAS proposent une libéralisation commerciale complète, la privatisation des entreprises industrielles et la SPE. Avec les politiques de réduction des dépenses publiques, les licenciements de fonctionnaire, l'industrie se retrouve sans demande représentative. L'ensemble des subventions et facilités financières et tarifaires est abandonné. L'agriculture est perçue comme base des avantages comparatifs, et l'industrie n'est plus soutenue par les pouvoirs publics.

En réalité avec la SPE, la plupart des pays africains connaissent la désindustrialisation (Semedo, 2004 ; ONUDI, 2011, page 12) et de faibles performances de croissance et d'autres leçons peuvent être tirées de ce couplage avec les PAS (Semedo, 2004, pages 72 à 74) :

- Les pays de la zone franc n'ont pas obtenu de meilleurs résultats que les pays anglophones avec flexibilité de leur taux de change en raison de leurs désavantages comparatifs sur plusieurs lignes de produits.
- Une ouverture trop rapide consistant à abaisser fortement les droits de douane à l'importation et à faciliter l'octroi de devises aux demandeurs potentiels a souvent entraîné une forte dégradation de la balance des paiements, un endettement extérieur plus important, contrariant ainsi la croissance. Ce résultat peut être confirmé avec des modèles de données de panel nécessitant d'avoir plusieurs pays et des séries détaillées sur quelques années. C'est en ce sens que le travail de Sadreddine Soualili (2004) est adapté. Il prend en compte certaines variables comme le niveau de capital humain, l'existence de rendements croissants pour des activités générant de la Valeur Ajoutée, le processus d'apprentissage interne et le progrès technique endogène, l'innovation technologique, les dépenses en Recherche-Développement (RD), l'ouverture économique, à l'aide d'une analyse en données de panel entre 1981 et 2002, pour expliquer la croissance dans les PVD d'Afrique à partir des années 1980. Il met en relief l'échec des stratégies d'Import-Substitution. L'auteur révèle que les années d'ouverture des PVD constituent pour ces pays un frein pour la convergence, ce qui signifie que l'ouverture économique est défavorable pour les Pays à Faible Revenu (PFR). Un certain niveau de revenu est donc nécessaire pour converger. De plus, l'ouverture brutale de l'économie vers l'extérieur ne constitue pas un facteur très déterminant de la croissance économique et cela pour l'ensemble de l'échantillon étudié, tant il est vrai que la croissance varie à la baisse lors des premières années d'ouverture avant de se stabiliser.
- L'ouverture doit être graduelle et calculée. La libéralisation des importations est certainement plus facile que l'accès aux marchés internationaux par le bais des exportations. Il faut s'adapter à la langue d'autrui, à sa culture, aux

30. Voir ONUDI (2011, page 12).

goûts étrangers, respecter des normes de qualité et disposer d'une logistique commerciale pour pénétrer les marchés étrangers alors que les importateurs sont des nationaux qui connaissent les goûts des nationaux.

- Les pays africains en dehors des problèmes technologiques sont confrontés à des barrières non tarifaires lourdes au niveau des pays du Nord et n'ont pas d'assise régionale. Il convient de renforcer l'intégration régionale et de développer une force de négociations au niveau de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC).

II.1.1.3 Les programmes de réduction de la pauvreté et le futur de l'industrialisation

Au milieu des années 90, le Consensus de Washington plaide pour des programmes de réduction de la dette pour des pays africains lourdement endettés ; Il s'agit là de donner dans un premier temps plus de cohésion sociale aux PAS appliqués aveuglément sans prise en compte de la pauvreté grandissante en Afrique. Aujourd'hui, les industries de transformation de produits alimentaires et agricoles sont encouragées et les stratégies de PIS et SPE sont utilisées conjointement : le marché mondial devient un prolongement des marchés domestiques. Les entreprises de petite taille commencent à avoir du succès en Afrique. Il reste que l'ouverture sur l'extérieur doit être repensée, car le développement des importations est également devenu incontournable pour les PVD et les faits empiriques prouvent que les pays ouverts et orientés vers l'exportation ont généralement des niveaux de productivité et de croissance économique plus élevés (Sachs J. et Warner A., 1995). Comment maintenant mesurer le concept d'émergence?

II.1.2 Une mesure du concept d'émergence

Lô (2007) s'intéresse à la définition et à la mesure de l'émergence économique des nations, contribuant ainsi à une meilleure compréhension de la théorie du développement, notamment les notions d'émergence et de convergence économiques. A l'aide d'un Indicateur Synthétique de l'Emergence Economique (ISEME) qui prend en compte le PIB réel, l'Investissement et les Exportations de 46 pays d'Afrique, d'Amérique, d'Asie et d'Europe, il parvient à la classification nette des Etats en Développement en tenant compte de leurs réalités, en l'occurrence les profondes transformations économiques et technologiques. Il distingue ainsi quatre classes parmi les Pays en Développement; les Pays ante-émergents ($ISEME < 0,350$), les Pays pré-émergents ($0,250 < ISEME < 0,500$), les Pays émergents ($0,500 < ISEME < 0,650$) et les Pays post-émergents ($0,650 < ISEME$). Cela nous amène à nous interroger relativement aux conditions de l'Emergence Economique. D'autres aspects de l'émergence vont être soulevés ci-après pour en arriver à l'idée

que si nous avons besoin de mesures, il n'en demeure pas moins que l'émergence est complexe et multidimensionnelle.

II.1.3 L'émergence comme résultante de la mondialisation en cours

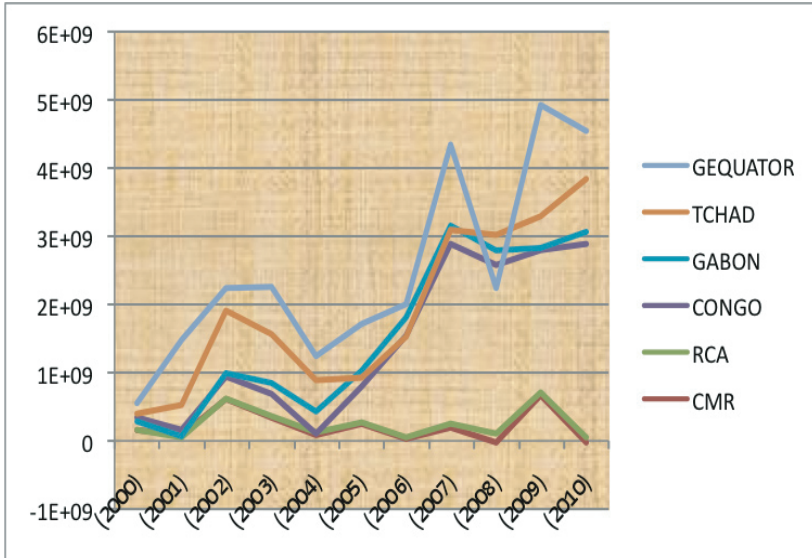
Pour amorcer une dynamique de convergence avec les pays « Riches », tout pays doit, dans la mise en œuvre de sa stratégie de développement, tenir compte de la mondialisation offrant autant d'opportunités que de contraintes. Il doit chercher à exister sur la carte des réseaux mondiaux de production et d'échanges d'idées et de savoirs, de capitaux, de biens et de services, sous peine de perdre en productivité, en compétitivité globale et en dynamisme économique. Le choix gagnant en matière stratégique pourrait ainsi se résumer au diptyque suivant: attraction des investissements (nationaux et étrangers) – développement des exportations³¹. Dans le nouvel environnement mondial, la promotion des investissements vise tout à la fois à sédentariser les investissements nationaux dans les pays et à capter une part des IDE qui augmentent, depuis plus de deux décennies, à un rythme sans précédent. Selon les statistiques de la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED) pour l'année 2007, les flux d'IDE dans le monde ont été multipliés par plus de 16 en vingt cinq (25) ans, passant d'un peu plus de 55 milliards de dollars américains (US dollar) en 1980 à environ 916 milliards de dollars US en 2005.

Pour un pays pauvre, recevoir des IDE présente plusieurs avantages, en plus de la couverture du gap interne Epargne/Investissement, notamment: l'accès à de nouvelles technologies et à de nouvelles techniques de production et de gestion, le renforcement des capacités des travailleurs et entrepreneurs locaux par le biais de la formation sur le tas et de la sous-traitance, l'ouverture de nouveaux marchés à l'extérieur. Si le pays bénéficiaire des IDE est bien géré, ces avantages peuvent surclasser les habituels inconvénients [Kindleberger, C.P. (1969), Ndefo, N.F. (2003)] attachés aux IDE à savoir: concurrence aux entreprises domestiques, protection du savoir-faire des investisseurs étrangers de manière à ce que les locaux ne puissent y accéder... En mettant en œuvre avec succès, le diptyque Investissement/Exportation, le pays anciennement pauvre augmente ses chances de cesser d'être un perdant de la mondialisation, s'intègre mieux dans l'économie globale et peut légitimement aspirer au statut d'EME. De ce point de vue, et comme le montre la figure 1 ci-dessous, on pourrait dire que la Guinée Equatoriale, en étant le pays membre de la Communauté

31. Maddison A. (1995, 2003, 2005) explique les performances obtenues par les pays Riches au cours du millénaire passé par trois facteurs : la conquête et la mise en valeur des terres fertiles, le commerce international et les mouvements des capitaux, les avancées technologiques et les innovations institutionnelles.

Economique et Monétaire des Etats de l'Afrique Centrale (CEMAC) qui, durant la période située entre 2000 et 2010, attire le plus d'IDE, se positionne comme le pays d'Afrique Centrale aspirant le plus rapidement à l'émergence économique et pourrait s'ériger en pôle d'attraction dans cette sous région. Ce constat est renforcé par la découverte et l'exploitation des puits de pétrole en cours dans ce pays, à condition d'échapper au « syndrome hollandais » et en prévoyant l'« après-pétrole » par une réelle politique de diversification de son appareil productif.

Figure 1 : Flux d'IDE en million de dollars US vers les pays de la CEMAC entre 2000 et 2010.



Source: Les auteurs à partir des données de « The World Bank, Avril 2012 »

II.1.4 L'émergence comme étape préalable et décisive vers la convergence et le développement intégral

La convergence se présente comme un long processus. Par exemple, le pays le plus performant de la classe des pays classés comme pauvres, la Corée du Sud, ne parvient toujours pas à rattraper les Etats-Unis en termes de niveau de revenu par habitant. Même s'il a fortement réduit le gap initial, son PIB par tête ne représente que 54% de celui des Etats-Unis en 2003 contre près de 11% en 1960. Ainsi, si la tendance de convergence se maintient (sans doute à un rythme moins rapide, au fur et à mesure que la Corée du Sud se rapproche des Etats-Unis), la Corée du Sud ne pourra au mieux égaler le revenu par habitant des Etats-Unis d'Amérique qu'au-delà de l'année 2020. Soit 60 ans après avoir commencé à accélérer sa croissance. Pour les pays les moins performants et inscrits dans une dynamique de convergence, la durée de la convergence sera encore plus longue et représentera 100 à 200 ans, voire d'avantage.

L'émergence donne des ressorts pour accélérer la marche vers la convergence et le développement intégral. La convergence étant un processus de long terme, l'émergence représente une étape qui, lorsqu'elle est franchie, rend plus soutenable le chantier de rattrapage des pays riches. Pour émerger, le pays pauvre doit en effet se mettre aux normes internationales de compétitivité et s'aligner sur les meilleures pratiques. En franchissant le seuil de l'émergence, le pays anciennement pauvre obtient alors les mêmes niveaux d'éducation primaire et secondaire que les pays riches (mais pas le supérieur, qui deviendra déterminant au fur et à mesure que le pays s'approche de la frontière technologique³²), des taux d'épargne et d'investissement équivalents, ou encore des institutions et des données démographiques relativement comparables.

II.1.5 L'atteinte du stade de L'émergence dépend de la capacité des pays peu développés à gérer efficacement des facteurs de nature différente

Atteindre le stade de l'émergence économique ne provient pas du hasard ou de la chance. Un pays peut certes s'initier à enregistrer des pics de croissance, durant une certaine période mais, comme l'a montré Haussmann, Pritchett et Rodrik (2005), la croissance économique ne peut être soutenable et mener vers le développement que si le pays en question poursuit les bonnes politiques économiques et possède des institutions de qualité. Pour émerger et donner à la croissance un caractère soutenable, un pays pauvre doit donc mettre en place des politiques volontaristes pour convaincre les investisseurs de venir et de demeurer chez lui, et chercher à s'insérer avec succès dans l'économie mondiale. Les réformes attachées à cette exigence constituent les pré-requis de l'émergence. Il serait idéal pour le pays concerné de chercher à atteindre un niveau de compétitivité et d'attractivité le plus élevé possible, en mettant en place un environnement de classe internationale. Aujourd'hui, certains éléments sont cités comme contribuant à renforcer la compétitivité internationale d'un pays. Il s'agit de la stabilité politique et macroéconomique (cohésion sociale, sécurité, infrastructures de base adaptées, gestion saine et dynamique des finances publiques, développement des ressources humaines, inflation modérée, taux de change réaliste, etc. ...), du dynamisme économique et de l'ouverture [tendance

32. Selon le paradigme schumpetérien, les firmes des pays pauvres et émergents ont plus intérêt à privilégier la captation de la technologie disponible dans les pays les plus avancés qu'à s'efforcer d'inventer de nouveaux procédés. Ce que Alexander Gerschenkron désigne comme «l'avantage du retard de développement» («advantage of backwardness») : plus le pays qui applique l'innovation disponible est loin de la frontière technologique, plus sa croissance est forte. Philippe Aghion et Peter Howitt (2005), en comparant la croissance de la productivité en Europe et aux Etats-Unis entre 1990 et 2000, ont trouvé que le déficit relatif de la productivité de l'Europe s'explique par le retard de l'investissement dans l'enseignement supérieur. Le choix de développer l'enseignement secondaire retenu pendant longtemps, par l'Europe comme option de politique éducative n'était plus approprié dès lors que l'Europe s'approchait de la frontière technologique. Lire aussi, . Philippe Aghion et Peter Howitt (1992, 1998 et 2009).

hausnière du PIB, cadre réglementaire et libéralisation des activités économiques, construction de grands marchés intégrés avec les pays voisins, attraction des IDE, limitation du rôle de l'Etat, dynamisme du secteur privé local, système bancaire et financier local efficace capable de générer une forte épargne locale, mise en place d'un système d'incitations de qualité (fiscalité, terrains et bâtiments industriels, politique agricole, etc.), de l'existence d'un cadre réglementaire de qualité (rationalisation des procédures administratives liées à l'exercice des activités économiques et à la lutte contre la corruption, promotion d'une administration publique compétente, mise en place d'un système juridique et judiciaire crédible), des bases du développement à long terme adaptées (capacité d'absorber les Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication (NTIC), main d'œuvre locale qualifiée, renforcement de la cohésion sociale par l'équité dans la redistribution des fruits de la croissance, existence d'infrastructures et d'un système de télécommunications), la capacité et la volonté à attirer les investisseurs (mise en place d'agences de promotion et de communication sur le pays).

Plutôt que de chercher à tout corriger à la fois, un pays devrait identifier, à travers un diagnostic stratégique, les obstacles les plus sérieux qui freinent sa compétitivité internationale et engager les réformes prioritaires ayant le plus d'impact sur la croissance. Par exemple, pour l'Inde en 1980, la principale contrainte résidait dans ce que l'Etat était perçu comme un acteur hostile au secteur privé. Pour la Chine en 1978, la contrainte était l'absence d'incitations orientées vers le marché. Une fois que la dynamique de croissance est enclenchée, les réformes pourront être accélérées et leurs coûts distribués sur la durée. Les axes prioritaires de réformes ayant été identifiés, le pays doit veiller à engager des blocs de réformes cohérents et complémentaires (De Macedo et Martins, 2006). Lorsque plusieurs éléments de réformes sont interdépendants, changer certains sans changer les autres réduit fortement les chances de succès des réformes (principe de super-modularité). La cohérence peut se faire par le haut (lorsque l'équilibre des réformes est recherché avec des réformes ambitieuses dans chaque composante du bloc) ou par le bas (lorsque les réformes engagées sont partout mineures). Les chantiers de réformes doivent également être gérés en accordant une attention à la séquence des blocs de réformes, à l'horizon temporel de leur entrée en vigueur et de mise en œuvre, ainsi qu'aux indispensables mesures d'accompagnement.

II.1.6. L'Emergence est Multidimensionnelle

On distingue l'Emergence économique de l'Emergence sociale. En outre, pour reprendre l'expression du Prix Nobel d'économie Amartya Sen (AFD, 2008), « le but de toute nation est d'accéder au stade du développement intégral et de permettre à chacun de ses citoyens de vivre la vie qui a de la valeur à ses yeux ». L'Homme devant être au début et à la fin du développement, le concept d'émergence ne peut être uniquement appréhendé sous l'angle économique. Les citoyens d'un pays qui émerge doivent sentir dans leur vie quotidienne que leur

bien-être s'améliore et que des opportunités nouvelles d'éducation, de santé, d'emploi et de revenu se présentent pour eux. L'émergence doit ainsi être également sociale. Inversement, l'émergence économique ne peut être durable que si certains pré-requis sont satisfaits dans le domaine social. Il est désormais universellement admis que la qualité du capital humain (une population bien nourrie et en bonne santé) est un des facteurs les plus déterminants de la croissance économique, surtout dans le nouvel environnement de la mondialisation où le savoir et le savoir-faire jouent un rôle central dans la hausse de la productivité des économies. Les calculs réalisés par la BM et par le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD), comparant d'une part l'évolution respective du PIB par tête et du taux de pauvreté et, d'autre part, le PIB par tête et l'Indicateur de Pauvreté Humaine (IPH) de différents pays pour une année donnée, montrent que la corrélation est souvent établie entre les variables de croissance économique et celles de pauvreté. En d'autres termes, un pays améliore ses indices sociaux au fur et à mesure qu'il s'enrichit. Mais il ne s'agit point de causalité puisque le classement des pays en termes de pauvreté humaine ne suit pas rigoureusement celui établi à partir des niveaux de revenu par tête. La qualité de la politique menée en termes de redistribution des fruits de la croissance compte aussi dans l'impact réel du dynamisme économique sur le niveau de vie des pauvres.

L'émergence dépend aussi de la qualité des institutions. Le rôle des institutions est bien mis en évidence par Kaufmann et al. (2005), en se fondant sur l'élaboration d'un Indicateur Synthétique de Bonne Gouvernance (ISBG) mesurant la qualité des institutions et incluant les droits humains et démocratiques, la stabilité politique et l'absence de violence politique, l'efficacité du gouvernement, la simplicité et la rapidité des procédures administratives, le respect des règles de droit et la lutte contre la corruption. Testant cet indicateur, le FMI (2005) a trouvé qu'il existe une forte corrélation entre la bonne gouvernance et le niveau du revenu national par tête. En particulier, l'Afrique Subsaharienne aurait multiplié son PIB par tête de deux fois et demie si ses institutions étaient établies au niveau de la qualité moyenne des institutions dans le monde. Le FMI (2005) a également découvert que les institutions exercent un impact significatif sur la croissance économique future, en ce qu'elles favorisent la durabilité des bonnes pratiques en matière de politique économique. En outre, des institutions de qualité permettent de réduire la volatilité de la croissance et facilitent donc la réalisation des objectifs économiques et sociaux du pays considéré.

Section III Les conditions d'émergence des pays africains : Emergence-pays comme levier de l'Emergence Régionale voire continentale ?

Les difficultés auxquelles font face les Etats Africains sont précisées afin de

donner des pistes pouvant conduire à leur émergence, et parmi celles-ci la réponse à la question de l'arbitrage entre la base nationale du processus d'émergence et la base régionale.

III.1 Etat des lieux du développement en Afrique

L'état des lieux du développement en Afrique mérite de s'appesantir sur des aspects socioéconomiques et institutionnels à l'origine de blocages comme les stratégies commerciales et industrielles de la plupart des pays africains.

III.1.1 Etat du développement socioéconomique

Après les deux chocs pétroliers, les économies africaines dès le début des années 1980, commencèrent à sérieusement s'essouffler. La potion magique antérieure, celle de l'endettement extérieur qui leur avait été administrée avec générosité, commença à ne plus avoir d'effet ou plutôt à en générer des imprévus. La dette des pays africains est devenue depuis 1982 un véritable cauchemar pour l'ensemble des gouvernements ; sacrifiant ainsi des générations de jeunes africains. La dette de ces PVD, mieux encore Sous-Développés, est devenue beaucoup trop importante pour ces économies fragiles et a annihilé toute initiative de développement. Selon Kofi Annan³³, en 2000, le service de la dette s'élève en moyenne à 38% du budget des Etats d'Afrique Subsaharienne. La dette se pose comme l'obstacle principal à la satisfaction des besoins humains fondamentaux³⁴. En vingt (20) ans, l'espérance de vie a baissé de vingt six (26) ans au Zimbabwe, en passant de 65 à 39 ans. En dehors des pays comme l'Afrique du Sud (30% des exportations des principales matières minérales mondiales, 50% des emplois salariés, la moitié du réseau ferroviaire, 40% du réseau routier, 50% de la consommation énergétique de l'Afrique subsaharienne)³⁵, ou le Nigeria [6^e exportateur pétrolier du monde, 20% du Produit National Brut (PNB) et 40% du commerce extérieur de l'Afrique noire]³⁶, les économies africaines se heurtent au quotidien à d'importants goulots d'étranglement. De nombreuses démarches ont été mises en place par la Communauté Internationale

33. Ancien secrétaire général de l'Organisation des Nations Unies (ONU).

34. Selon le rapport mondial sur le développement humain du PNUD, le montant remboursé par les PED (pays en voie de développement) au titre de service de la dette s'élevait à 382 milliards de dollars en 2001 ; alors que la somme annuelle nécessaire à la satisfaction des besoins humains dans ces PED est de 80 milliards de dollars. Ces remboursements très élevés privent les PED de précieuses ressources pour lutter efficacement contre la pauvreté, alors que l'aide des pays du Nord ne cesse de diminuer.

35. Feubi Pamen (2009b).

36. Feubi Pamen(2009b).

pour le développement de l'Afrique. On peut énumérer les PAS ou les multiples Accords de Partenariat Economique (APE) pour le développement, en conformité avec les dispositions de l'OMC³⁷. Après leurs échecs, un relais s'est opéré à travers l'Aide au Développement et les Flux Privés.

Il nous convient aussi de souligner les grandes caractéristiques de l'évolution démo-économique de l'Afrique, afin de mieux situer les enjeux politiques. On constate tout d'abord son entrée tardive, par rapport aux autres régions en développement dans le mouvement de transition démographique, avec une baisse de la mortalité qui se ralentit actuellement et une fécondité qui diminue de manière très inégale d'un pays à un autre. On observe également le faible développement économique et social, dans une économie de type rentier ou de rente dominée par un secteur primaire de production à faible valeur ajoutée (agriculture, pêche côtière, exploitation forestière et minière). Ce faible développement se traduit par une pauvreté monétaire et non monétaire répandue et souvent extrême, et par des conditions d'existence dégradées. Dans le même temps, on note une diversification des régimes démographiques, des systèmes politiques et des économies. La croissance démographique est plus ou moins rapide, les régimes politiques plus ou moins démocratiques, les économies plus ou moins dynamiques d'un pays à un autre.

Plus récemment, nous percevons l'accroissement des inégalités sociales et spatiales entre les pays et à l'intérieur des ces derniers, dans le domaine de la démographie (hausse de l'âge au premier mariage, baisse de la fécondité et de la mortalité) comme dans celui de l'économie (accès à l'éducation et à l'emploi, qualité de l'habitat, niveau des revenus, etc...). Ces inégalités fondent de véritables différences entre scolarisés et illettrés, urbains et ruraux. Ces différences sont constitutives d'une forte hiérarchie économique et sociale. Dans les pays africains, les inégalités entre groupes sociaux quant à la fréquentation de l'école et des services de soins, la conception même et le financement des services de santé, la priorité qui est donnée le plus souvent aux hôpitaux des grandes villes et aux établissements scolaires urbains, conduisent à une affectation prioritaire de la dépense publique et de l'Aide Extérieure aux plus favorisés. Si l'on ajoute à cela le fait que les recettes de l'Etat proviennent en partie de la parafiscalité des produits de l'agriculture d'exportation, on comprend que le secteur public de la santé, et dans une moindre mesure celui de l'éducation, deviennent un instrument de redistribution défavorisant les plus pauvres au profit des plus riches et les milieux ruraux au profit des couches urbanisées. La démocratisation de l'accès des populations aux systèmes de santé et d'éducation qui assurerait une plus grande équité et une meilleure efficacité de ces

37. Organisation Mondiale du Commerce créée en 1995 après les accords de Lomé au Togo.

systèmes, nécessite donc une réorientation complète de ces services de base. Ceci n'est pas étranger au fait que l'on assiste malheureusement ces dernières années à une réversibilité de certains progrès, dramatique en matière de santé des adultes et des enfants, avec le SIDA (Syndrome de l'Immuno-Déficience Acquise), les conflits et la pauvreté. Ainsi, si nous prenons le cas de l'Afrique Australe³⁸, qui était hier la région de loin la plus développée, en avance sur tous les plans et sur la voie de la transition démographique, elle se retrouve aujourd'hui avec l'espérance de vie à la naissance la plus faible, du fait de l'ampleur de l'épidémie du VIH (Virus Immuno-Humain)/SIDA. Cette réversibilité est également présente dans l'économie, au gré de l'évolution des cours mondiaux des matières premières, du pétrole et des cultures de rente, mais aussi de l'instabilité politique et de la désorganisation économique. Le Zimbabwe est l'exemple, sans doute extrême, de cette inversion. Hier, l'un des leaders dans le domaine sanitaire et du contrôle de la croissance démographique, le Zimbabwe est aujourd'hui miné par le VIH/SIDA avec une espérance de vie en chute dramatique. Ce pays autrefois doté d'une économie et d'une agriculture florissante et exportatrice, est de nos jours au bord de la faillite, du fait d'une réforme agraire désordonnée, et connaît une inflation vertigineuse³⁹, une destruction de ses services publics et un appauvrissement massif de sa population.

Pour certains pays, la réversibilité récente de quelques progrès notables est ainsi attestée. A l'inverse, l'amélioration ou le rétablissement de certaines économies se dessine sous l'effet notamment du renchérissement récent des produits pétroliers et miniers. De même qu'émerge peu à peu une réduction de la croissance démographique dans certains pays et certaines catégories de la population. Tout ceci dessinerait pour l'Afrique un présent contrasté et un avenir incertain.

III.1.2 Renforcement des institutions politiques et économiques

Selon Patrice Vimard et al. (2007), en Afrique, il n'y a pas qu'une seule Afrique mais des Afriques ; résultat d'une mosaïque de pays distincts et souvent différents à l'intérieur de sous-régions moins homogènes qu'on ne le croit. Même si l'effet de voisinage joue son rôle.

Sur le plan politique, depuis les années d'indépendance, l'Afrique fait face aux problèmes de Gouvernance. Les faits montrent que la Démocratie dans cette partie du Monde n'est pas encore enracinée aussi bien dans les

38. Patrick Vimard et al, (2007)

39. Il nous semble utile et nécessaire de mentionner que quelque soit l'origine (monétaire ou budgétaire) de l'inflation, elle érode la monnaie et peut déboucher sur des conflits sociaux

mœurs des gouvernants que des gouvernés. Cet état des choses est à l'origine des instabilités politiques récurrentes dans la majorité des pays africains. Cette incertitude quasi-généralisée n'est pas de nature à favoriser l'éclosion des économies africaines.

Sur le plan économique, il existe certes des institutions sous-régionales et/ou suprarégionales dont la mission est d'organiser et de réguler l'activité économique. Toutefois, beaucoup d'efforts restent à fournir pour rendre effectif et efficient le fonctionnement de ces organes. Qu'il s'agisse d'Unions Monétaires, de Communautés Economiques, de Marchés Communs, de Marchés Financiers ou Bourses de Valeurs, de Banques Centrales, de Banques de Développement ou d'Investissement ou même d'un Fonds Monétaire.

Des institutions fortes doivent appuyer l'étape actuelle du développement ciblant les Objectifs du Millénaire pour le Développement (OMD). Il s'agit après la proclamation en septembre 2000 des OMD d'en arriver aux sous-objectifs notamment l'OMD1 consistant à réduire l'extrême pauvreté et la faim à l'horizon 2015, puis l'OMD2 visant à assurer l'éducation primaire pour tous ; l'OMD3 consacré à la promotion de l'égalité des sexes et l'autonomisation des femmes d'ici 2015, l'OMD4 pour la réduction de la mortalité des enfants de moins de 5 ans; l'OMD5 prônant à l'améliorer la santé maternelle ; l'OMD6 relatif au combat contre le VIH/SIDA, le paludisme et d'autres maladies ; l'OMD7 qui veut assurer un environnement durable; l'OMD8 pour la mise en place un partenariat mondial pour le développement. De plus, de nouvelles valeurs dites universelles comme le respect des droits de l'Homme, la bonne gouvernance, etc., se sont affirmées sur la scène Internationale. Conséquemment, les Bailleurs de Fonds ne sont plus seuls sur l'échiquier international et doivent partager leurs espaces d'influence avec des acteurs qui s'affirment : Société civile, au Nord comme au Sud, Organisations Non Gouvernementales (ONG), Syndicats, Diplomatie des villes qui bénéficient désormais d'une place de choix dans la gestion des affaires publiques.

III.2 Orienter l'effort sur des secteurs porteurs de l'émergence et sur les sources de financement du développement

L'Afrique regorge d'énormes potentialités et par conséquent de plusieurs opportunités de développement mais jusque là sous-exploitées ou même pas du tout. Beaucoup d'efforts restent à fournir pour un réel décollage de ce continent tant sur le plan économique qu'institutionnel.

III.2.1 Les secteurs économiques

Les économies africaines sont pour la plupart des économies désarticulées. Il n'ya justement pas échange entre les secteurs primaire, secondaire et tertiaire.

Toutefois, le continent regorge d'un énorme potentiel varié. L'Afrique dispose d'innombrables ressources naturelles du sol et du sous-sol, des ressources fauniques et forestières. Une exploitation à bon escient de ces ressources peut mettre les pays de cette partie du monde sur le sentier du développement durable. L'agriculture joue un rôle majeur dans le tissu économique et dans la création de la valeur (création des richesses) de plusieurs pays africains. L'observation des faits révèle d'ailleurs que c'est le principal secteur pourvoyeur d'emplois. Il occupe la majeure partie de la population active. Cependant, ce secteur est en proie à la concurrence internationale. Il est donc nécessaire pour exploiter tout le potentiel de ce secteur, de disposer des capacités de financement pour passer d'une agriculture traditionnelle à rendements d'échelle décroissants à une agriculture industrielle à économie d'échelle et à forte valeur ajoutée. L'Afrique c'est aussi un vaste espace riche en hommes et femmes. Conséquemment, un accent doit aussi être mis sur l'investissement dans la formation des ressources humaines en ce sens que les nouvelles théories de la croissance stipulent que l'investissement en capital humain (éducation et santé) est source de croissance économique.

Nous pouvons aussi mentionner le potentiel touristique dont dispose la majeure partie des pays africains. Le tourisme fait partie du secteur tertiaire de même que les postes et télécommunications, les transports, l'hôtellerie, le commerce et les institutions financières. Ce secteur tertiaire, essentiellement constitué des services tant privés que publics apparaît être un des secteurs importants dans le tissu économique des pays africains. En effet, le secteur tertiaire est prééminent dans la formation du PIB.

Le financement des secteurs prioritaires et du développement est une autre condition de l'émergence. C'est à ce titre, qu'il faut identifier les sources potentielles de financement.

III.2.2 Le financement du développement en Afrique

Nous mettons maintenant en évidence les modalités du financement du développement en Afrique. Nous nous intéressons dans un premier temps aux financements traditionnels et dans un second temps aux moyens de financement alternatifs.

III.2.2.1 Les financements traditionnels

Les financements traditionnels les plus usités par les Etats africains sont l'Aide Publique au Développement (APD) et l'Emprunt.

II.2.2.1.1 L'aide publique au développement

L'APD⁴⁰ recouvre de nombreux flux financiers. Elle permet, entre autres choses, de lever la contrainte financière extérieure. L'APD est constituée de dons, mais aussi de prêts à taux d'intérêts réduits; donc une partie de cette Aide vient alourdir le stock de la dette extérieure des pays bénéficiaires. L'Aide se heurte aussi aux faibles capacités d'absorption des bénéficiaires; elle est souvent détournée à d'autres fins et a des effets multiplicateurs limités (sur 100 flux d'entrées, il en ressort immédiatement 60). De plus, l'Aide est devenue liée⁴¹ et son montant a baissé⁴². Le maître mot est devenu « l'efficacité de l'Aide » dans un contexte de diminution des volumes d'APD au profit des apports privés jusqu'en 1996, avant de voir le recul de cette dernière forme de financement du développement après la crise asiatique de 1997.

Ces dernières années ont vu naître et se généraliser le souci de rationalisation de la coopération au développement (notion de bonnes politiques que devraient adopter les Etats bénéficiaires de l'Aide) et le passage à une politique fondée sur la demande (supposant l'appropriation par les populations des projets de développement à l'opposé du système fondé sur l'offre, caractéristique des PAS depuis les années 1980), insistant également sur une allocation de l'Aide reposant sur des résultats et des performances. Car lorsque les programmes d'Aide au Développement sont élaborés par les experts des Institutions de Betton Woods⁴³ sans consultation préalable des

40. On appelle APD les dons ou les prêts consentis à des conditions financières privilégiées accordés par des organismes publics des pays industrialisés. Il suffit donc qu'un prêt soit consenti à un taux inférieur à celui du marché (prêt concessionnel) pour qu'il soit considéré comme une aide, même s'il est ensuite remboursé jusqu'au dernier centime par le pays bénéficiaire. Les prêts bilatéraux liés (qui obligent les pays bénéficiaires à acheter des produits ou des services au pays prêteur) et la plupart des allègements de la dette font aussi partie de l'APD. Outre l'aide alimentaire, on peut distinguer trois grands types d'utilisation des fonds dégagés : le développement rural, les infrastructures, l'aide hors projet (financement des déficits budgétaires ou de la balance de paiements). Cette aide passe par trois canaux : l'aide multilatérale, l'aide bilatérale, et les ONG.

41. Une aide liée doit être dépensée dans le pays donateur, soit dans sa totalité, soit partiellement, selon les termes de l'accord de coopération. Le déliement de l'aide permettrait une meilleure concurrence, et donc une meilleure allocation des ressources financières, mais aussi favoriserait l'émergence d'activités économiques dans les pays bénéficiaires.

42. L'aide représentait en 1998 4,4% du PIB de l'Afrique. Elle tend à baisser depuis la chute du mur de Berlin. Elle est passée de 14,7 milliards de dollars en 1990 à moins de 10 milliards en 2000.

43. Ce sont le Fonds Monétaire International (FMI) et la Banque Mondiale, créés en 1944. Ils comptent en 2002, 184 membres chacun.

pays concernés, ils n'apportent que des changements cosmétiques aux pratiques du passé ou à la situation antérieure du pays en question (Feubi Pamen, 2009b).

En septembre 1999, l'assemblée générale du FMI et de la BM débouche sur une nouvelle stratégie de lutte contre la pauvreté. Avec cette nouvelle stratégie, un tournant décisif est opéré. Les noms des conditionnalités et des prêts du FMI et de la BM, devenus trop impopulaires sont modifiés. On passe des PAS aux Documents Stratégiques de Réduction de la Pauvreté (DSRP). L'originalité des DSRP est qu'ils doivent être rédigés non plus par les experts des Institutions de Bretton Woods, mais par les Gouvernements des pays pauvres en collaboration avec leurs Sociétés Civiles, à charge pour les Experts de Washington d'ensuite donner leur aval. En outre, dans le cadre de ces DSRP, plus d'importance est donnée aux dépenses sociales de santé et d'éducation.

Parallèlement à ces DSRP, les relations de coopération internationales sont aussi à mettre à l'ordre du jour des récentes initiatives de développement. C'est dans ce cadre que s'inscrivent, sous l'égide de l'OMC, les multiples discussions portant sur les accords de coopération industrielle, commerciale et économique. Dans cette trajectoire, les APE (Accords de Partenariat Economique) se posent comme un instrument d'intégration et de développement. Toutefois faisons remarquer que, l'incitation à négocier les APE n'est pas la même selon que les pays soient des Pays Sous-Développés (PSD), des Pays Moins Avancés (PMA), des Pays à Revenu Intermédiaire (PRI), des Pays en Développement (PED), des Pays Industrialisés (PI) ou des Pays Pétroliers (PP). Somme toute, les Pays Développés (PD) se sont engagés à soutenir les pays pauvres via l'augmentation de l'APD, le commerce et l'allègement de la dette. Bien qu'insuffisante et sujette à caution pour certains de ses aspects, cette triple recette pour se concrétiser requiert la mise en place d'un Partenariat Mondial pour le Développement.

Concernant cette dernière piste vers une solution au développement de l'Afrique, ajoutons que l'actualité mondiale est dominée par la marche vers l'atteinte des OMD. L'un de ces huit objectifs, l'OMD 8, consiste d'ailleurs à établir un Partenariat Mondial pour le Développement. Dans cette même mouvance, les pays africains ont entrepris de réviser leurs stratégies nationales de réduction de la pauvreté. Le Cameroun a traduit dans les faits cet engagement de la Communauté Internationale par la rédaction d'une part de son Document de Stratégie pour la Croissance et l'Emploi (DSCE)⁴⁴ en Novembre 2009 et d'autre part, du Document de sa Vision Stratégique de Développement à l'horizon 2035, toujours en 2009⁴⁵.

44. Le DSCE est en réalité un DSRP de deuxième génération, d'après l'expression consacrée par les bailleurs de fonds.

45. C'est dans le cadre d'un séminaire de formation animé par les experts de l'Institut des Futurs Africains (IFA) au début de l'année 2006 qu'a été lancé le processus d'élaboration de

Toutefois, la multitude d'engagement régulièrement pris par la Communauté Internationale en faveur de l'Afrique, notamment l'accroissement de l'APD, n'est pas respecté. En effet, et comme le révèle la figure 2 ci-dessous, le montant de l'APD sur la dernière décennie, connaît une tendance plutôt baissière. Cela remet en cause le financement du développement et l'Emergence économique en Afrique.

III.2.2.1.2 Le financement par l'emprunt

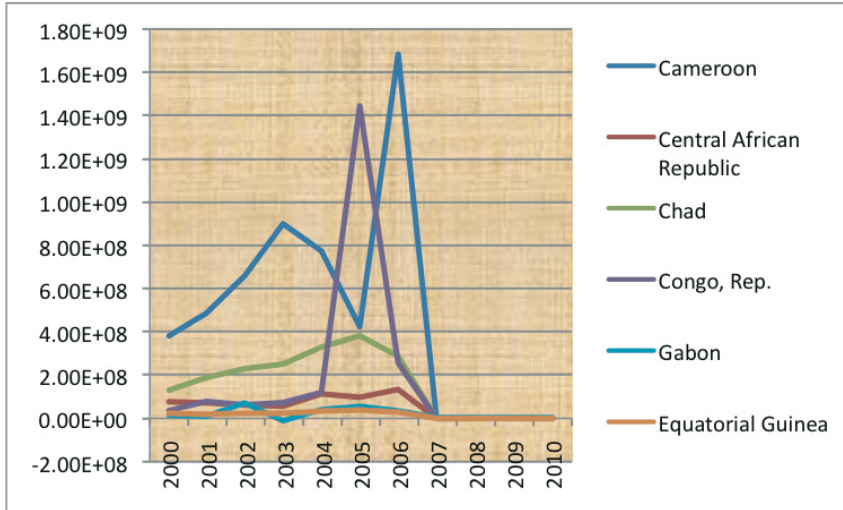
Les Economies africaines sont de petites économies ouvertes, très exposées aux chocs externes ou exogènes qui peuvent être d'origines diverses. Les plus importants sont sans doute les fluctuations brutales des termes de l'échange, qui peuvent faire passer violemment une économie d'une période d'euphorie à une période de dépression en quelques années.

Lorsqu'on remonte le cours de l'histoire, on se rend compte que c'est après les fluctuations des cours mondiaux des produits pétroliers dans les années 1970, cumulativement à l'effondrement du Système Monétaire International (SMI) créé en 1944⁴⁶, qu'on assiste à une nouvelle tendance au financement du développement. Les EME en général et ceux de l'Afrique en particulier déjà dotés d'une faible capacité de financement avant cette crise, se sont jetés dans un vaste processus d'endettement pour financer leurs politiques nationales. Ce financement par l'emprunt s'effectue auprès des partenaires publics (BM, FMI, Club de Paris) ou privés (Club de Londres, Banques commerciales des pays du Nord). Cet endettement massif s'est prolongé jusque dans les années 1980 et a donné naissance à la crise d'endettement dont les séquelles sont encore visibles de nos jours de part en part sur le continent (Feubi Pamen et al., 2010).

la Vision de développement à long terme du Cameroun, sous la supervision du Ministère en charge des questions de planification et de prospective.

46. En effet, en 1971, la chute du Dollar américain survient, suite d'une part à l'accumulation de dollars dans le Monde et d'autre part, au quadruplement du prix du pétrole en 1973.

Figure 2: Flux d'Aide Publique au Développement en millions de dollar US entre 2000 et 2010 vers les pays de la CEMAC.



Source: Les auteurs à partir des données de « The World Bank (Avril 2012) »

III.2.2.2 Les financements alternatifs

L'APD et l'Emprunt sont des modes de financement qui ont montré de nombreuses limites dans le cas des pays africains du fait qu'ils n'étaient généralement pas axés sur les secteurs prioritaires d'une part, et d'autre part, à cause du laxisme dans la gestion des affaires publiques. C'est en cela qu'il serait prudent d'explorer d'autres voies de financement.

III.2.2.2.1 Les fonds diasporiques

La Diaspora africaine peut jouer un rôle crucial dans le déclenchement réel et la poursuite du processus de Développement et d'Emergence du continent africain (Confère Feubi Pamen., 2009a). La mondialisation pose l'ensemble des questions économiques, sociales ou environnementales à un niveau qui dépasse de plus en plus les compétences locales des Etats. Le rôle de l'extérieur et donc de la Diaspora trouve alors ici toute sa justification quant à l'élaboration des politiques de développement dans un pays. La crise financière ou encore crise des «subprimes⁴⁷»

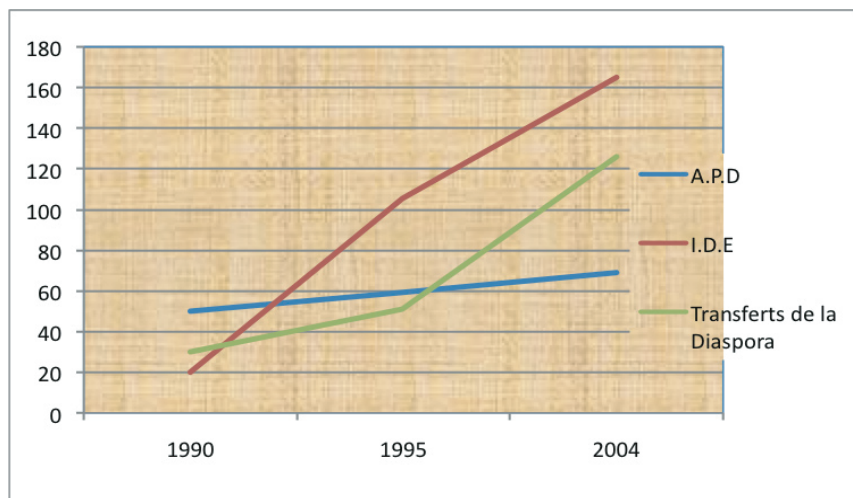
47. Les subprimes sont des prêts hypothécaires à risque, à des taux moins préférentiels.

née aux Etats Unis d'Amérique durant l'été 2007 s'est du fait de la transmission internationale des flux aussi bien dans la sphère monétaire que dans la sphère réelle, étendue à toute l'économie mondiale. Cette crise tend à devenir une crise économique. Car l'effet domino⁴⁸ conduit à une crise systémique. On court donc le risque de voir s'écrouler les économies africaines. Nous nous intéressons donc à la contribution de l'élite extérieure africaine pour éviter le chaos. En marge des mesures gouvernementales dans le cadre de la politique économique, nous voulons implémenter un mécanisme de collaboration entre les Communes ou Collectivités Territoriales Décentralisées (CTD), les Organisations Communautaires, les ONG, et la Diaspora africaine, afin que les premières se posent comme un couloir, mieux une passerelle à l'action de la deuxième (Feubi Pamen, 2009a). Ceci permettrait d'accroître le montant des transferts d'argent en direction de l'Afrique, dans l'optique de constituer un gisement pour le financement des investissements.

Depuis plus de trois décennies les flux migratoires africains en direction du reste du monde ont connu une progression croissante, voire exponentielle et les transferts d'argent qu'ils entraînent tendent à concurrencer l'APD comme le montre la figure 3 ci-dessous. Cette population, jeune pour l'immense majorité, va à la recherche de conditions de vie et d'emploi meilleures; bref, elle désire « faire fortune ». Entre 1990 et 2000, les régions développées ont accueilli environ 2,6 millions d'immigrants. En effet, selon le rapport de l'Organisation Internationale pour les Migrations (OIM) publié en 2010, l'Afrique est l'une des grandes sources de migrants. On estime aujourd'hui à plusieurs centaines de milliers le nombre d'immigrés africains par pays à travers le monde. En l'occurrence, le Cameroun est le premier pays d'Afrique subsaharienne en termes de flux annuel d'immigration vers la France (48000 titres de séjour par an) et le 4^e en termes d'importance de sa communauté présente sur le sol français (36000 personnes en 2007). Depuis 2009, il se pose désormais pour la communauté internationale le problème de la maîtrise de ces flux migratoires.

48. L'effet de domination traduit l'influence asymétrique et irréversible d'un agent économique ou d'un pays sur un autre.

Figure 3: L'argent de la Diaspora comme une des sources principales de financement du développement (en milliards de dollars US)



Source: Les auteurs à partir des données issues de Ketkar S. et Ratha D. (2005) cité par Fondo S. et Tchouassi G. (2007).

On observe également une réactualisation des liens historiques entre les grandes zones africaines et les aires d'influence (Indiens et Ismaéliens en Afrique Orientale et dans l'Océan Indien, Pays d'Afrique du Nord et du Moyen Orient dans les zones Soudano-Sahéliennes Musulmanes, présence générale de la Chine mais particulière dans la mer rouge, et Américaine dans le Golfe de Guinée). Il importe de prendre en compte le rôle des réseaux des diasporas en phase avec les doubles appartenances territoriales transnationales et une logique mondiale. Les diasporas africaines en Europe et en Amérique disposent de compétences et de capacités de financement. Leurs actifs sont estimés entre 700 et 800 milliards de dollars soit plus que le PIB. Les diasporas libanaises, chinoises, indiennes israéliennes, jouent un rôle croissant dans l'insertion de l'Afrique dans la mondialisation. Le rôle des banques islamiques est devenu croissant avec les appuis des pays du Golfe ou de l'Iran. Le jeu est devenu beaucoup plus ouvert. Le jeu des alliances est pluriel avec interrogation sur leur durabilité et sur leur caractère opportuniste ou de changements profonds des stratégies. Il accroît les marges de manœuvre des Etats. Ceci explique largement la non signature des APE en fin 2007 avec l'Union Européenne (UE).

Chaque migrant africain est une élite⁴⁹. Il doit avoir le sentiment du devoir d'œuvrer à son niveau pour la prospérité de l'Afrique. En tant que digne fils de ce continent, il devrait songer à transférer à sa famille restée en Afrique une partie de la richesse qu'il crée (valeur ajoutée) à l'Étranger. Afin de capitaliser ses efforts la Diaspora africaine devrait agir de façon concertée en se constituant en « Associations ». Ces Associations pourraient d'ailleurs bénéficier du soutien des Organisations et Organismes Internationaux. Il nous semble utile, pour illustrer ce dernier cas, de mentionner qu'en Avril 2009 la conférence mondiale sur le racisme organisée sous l'égide de l'Organisation des Nations Unies (ONU) à Durban en Afrique du Sud a entre autres préoccupations accordé son attention à la garantie des droits des migrants comme gage d'une paix véritable dans le monde.

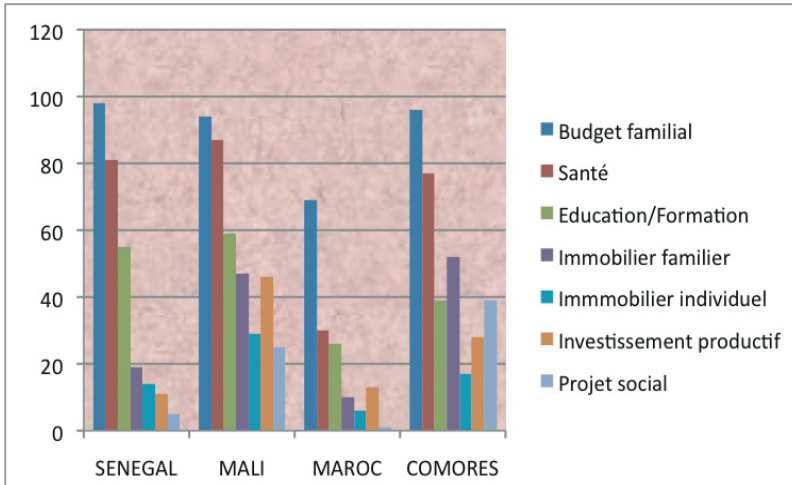
En se regroupant, la Diaspora pourrait initier la mise en place d'une législation internationale sur le Transfert d'Argent en Afrique. Ceci permettrait de faciliter les transferts de fonds de ces immigrés vers l'Afrique, de lever les contraintes imposées dans certains pays du Nord sur le seuil maximum d'argent qu'un travailleur immigré africain est autorisé à transférer au bout d'un certain temps. La Diaspora peut aussi instaurer un réseau entre l'Afrique et elle. Dans ce cas de figure, les populations du continent devraient se constituer en Organisations Communautaires ou autres Associations. Les CTD joueraient aussi un rôle de couloir pour l'action de la Diaspora. Ce dispositif permettrait conséquemment un meilleur usage des fonds transférés en Afrique. Car jusqu'ici l'argent transféré en Afrique par sa Diaspora est, pour l'essentiel, consacré au financement des dépenses courantes⁵⁰ par les familles bénéficiaires restées au pays (figure 4).

Les ONG, dont les apports en matière de programmes de développement à travers le monde ne sont plus à démontrer et étant le plus souvent basées dans les pays du Nord, la Diaspora africaine gagnerait à se rapprocher d'elles afin de créer le cadre idéal d'une synergie d'actions entre ces ONG et elle pour un plan de sauvetage de l'Afrique. Ici encore, le rôle des Organisations Communautaires à travers le continent africain, celui des Communes, est déterminant. En ce sens qu'elles servent de relais local. Aussi, il n'est pas à exclure le cas où la Diaspora elle-même se constitue en ONG afin de bénéficier du soutien multiforme des Organismes et Organisations proches du Système des Nations Unies⁵¹.

49. Personne ou groupe de personnes considéré(e) comme ce qu'il y a de meilleur(e), qui se distingue par ses grandes qualités.

50. Biens alimentaires, vestimentaires, santé, etc.

51. On pourrait donc voir en cela, l'émergence d'une nouvelle conscience des pays du Sud. Une illustration à notre propos peut être la création, le 15 Juin 2003, en marge du sommet du MERCOSUR à ASUNCIÓN, du G3. C'est un accord formel entre l'Inde, le Brésil, et

Figure 4 : Ratios d'utilisation des fonds transférés (nombre de familles concernés par poste)

Source : INSEE (2007), *les migrants en France*.

La Diaspora apporte aussi la solution technologique. Ici, elle facilite la diffusion des technologies de l'information et de la communication en Afrique. Ainsi, les établissements de transfert d'argent adaptent aisément leurs offres de services aux exigences de l'heure. Il devient désormais facile et plus rapide pour un Malien ou un Congolais travaillant à Gembloux en Belgique ou pour un Algérien employé dans un complexe industriel à Vienne en Autriche, de transférer de l'argent à sa famille restée au pays. Sachant que cet argent peut être mobilisé à des fins d'investissement ou pour financer la scolarisation des enfants. Toutes choses qui refoulent l'avancée de la pauvreté. C'est dans ce sillage que Louis Michel⁵² stipule que « le fossé entre riches et pauvres est dû non au colonialisme, mais à la révolution industrielle ». En dehors des actions menées par la Diaspora africaine, nous pouvons aussi mettre en exergue le rôle ou la capacité des Etats à autofinancer le processus de développement dans une perspective autocentrée en Afrique.

l'Afrique du Sud ; En vue de parler d'une seule voix au sein des organisations internationales au nom des pays en voie de développement. Cette alliance a été baptisée « commission trilatérale IBSA ».

52. Commissaire européen à la coopération européenne en 2001. Cité par Damien Millet et Eric Toussaint (2002).

III.2.2.2.2. L'autofinancement

Depuis les indépendances, les économies africaines se distinguent par leur caractère dual⁵³. Dit autrement, ces économies comprennent un secteur arriéré caractérisé par l'excès de travail, sa faible productivité et des technologies stagnantes, et un secteur moderne caractérisé par des technologies de pointe et une productivité du travail élevée.

Tout le processus de croissance dépend donc du déplacement de la limite relative des deux secteurs notamment du fait du transfert de travail. De plus, la stagnation économique observée en Afrique s'explique par un faible taux d'investissement et surtout par un investissement à faible valeur ajoutée. Le poids de l'investissement dans la formation du PIB connaît une baisse graduelle de décennies en décennies. A l'exception de quelques pays pétroliers, on note une chute drastique du taux d'épargne. Ceci pour plusieurs raisons.

En effet le faible niveau de l'épargne ou la faible propension à épargner dans les pays africains en général peut s'expliquer par la paupérisation des populations, la faiblesse de la rémunération du facteur travail que ce soit dans le secteur public, privé ou parapublic. En Afrique, les ouvriers échangent généralement leur santé contre une unité de revenu, ceci du fait de défavorables conditions dans lesquelles ils doivent malgré tout travailler. Le SMIG (Salaire Minimum Interprofessionnel Garanti) en Afrique est l'un des plus bas au monde. Etant donné les forts taux d'inflation que connaissent au fil des années nos économies africaines, le revenu du travail, le salaire, est généralement englouti par le financement de dépenses pour les besoins basiques⁵⁴. L'épargne étant un élément résiduel du revenu du travailleur, après soustraction des dépenses de consommation, elle ne peut être que faible voire nulle étant donnée la faiblesse du taux de salaire.

La faiblesse de l'épargne en Afrique tient également du climat précaire des affaires, du manque de visibilité dans la mise en place d'une réelle politique d'investissement, du manque d'engouement dans le montage et le financement de projets à forte valeur ajoutée. Tout ceci est naturellement lié aux perpétuels problèmes de gouvernance dans les pays africains, à la corruption et au fonctionnement (loin d'être optimal) des services publics. Etant entendu que l'« Etat moderne » est un acteur à part entière du jeu dans la sphère économique, mieux encore il joue le rôle d'arbitre. Ce rôle, lorsqu'il n'est que partiellement accompli, ne peut avoir de réelles incitations de la part des agents économiques pour la création de la valeur. Une autre raison de la fébrile incitation à épargner dans les pays africains c'est les

53. Le dualisme c'est la structure économique et sociale d'un pays en développement caractérisé par la juxtaposition dans de nombreux domaines d'un secteur moderne et d'un secteur traditionnel.

54. Alimentation, santé, éducation, etc.

dysfonctionnements observables dans le système financier. Ce système brille par sa faible diversification, sa désorganisation, et sa vétusté. Au final il devient peu fiable et perd de sa crédibilité auprès des ménages. Et la tendance dès cet instant est plutôt à la thésaurisation ou plus simplement à l'allocation de tout son revenu par un travailleur à ses dépenses de consommation.

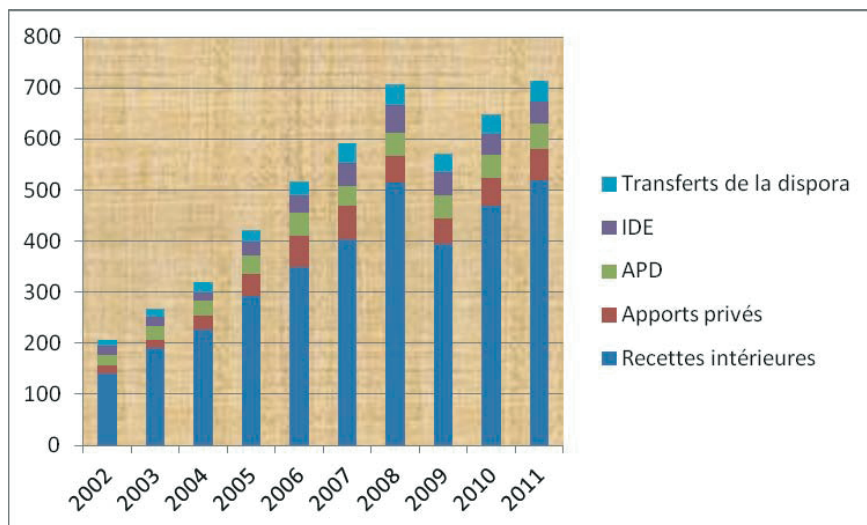
La prise en compte des permanences sociales, de la rationalité socio-économique, des clivages ethniques permet aussi d'expliquer la faiblesse actuelle des niveaux d'épargne en Afrique. Dans les sociétés africaines le capitalisme n'a pas pu s'imposer dans les différentes sphères du corps social, les systèmes familiaux demeurent la matrice des sociétés. *L'homo economicus* agit certes en fonction de son intérêt ; il est rationnel et relationnel. Sa rationalité est contextuelle et parfois limitée. Il agit dans un contexte où les contraintes sont relâchées (sous-emploi, terres abondantes, éloignement de la frontière d'efficience). Les sociétés africaines sont davantage holistes que les sociétés industrielles dominées par l'individualisme. Les agents africains (paysans, producteurs informels) ont des logiques de minimisation de risques qui dépendent de leurs positions sociales. Ils diversifient leurs portefeuilles au lieu de se spécialiser. En milieu rural comme urbain, les agents économiques raisonnent en termes d'espérance mathématique de gain ou d'utilité. Dans un univers incertain, les agents privilégient à la fois le court terme du marché et les investissements intergénérationnels. Ils effectuent à court terme les choix qui laissent ouvert le plus grand nombre d'options futures. Dès lors, il y a préférence pour la liquidité. Le poids du quotidien conduit à une très forte préférence pour le présent, d'où les taux d'intérêt usuraires. La caractéristique des sociétés à faible détour productif, comme les communautés africaines, est l'instabilité, la faible espérance de vie, l'insécurité, et la précarité ; empêchant un horizon de long terme et induisant une plus grande préférence pour l'immédiateté que pour l'inclinaison à l'épargne en vue de revenus futurs.

Le modèle de croissance de Solow Robert (1956)⁵⁵ montre qu'à long terme, c'est le taux d'épargne de l'économie qui détermine le volume de son stock de capital, et donc de son niveau de production. Plus est élevé le taux d'épargne, plus le stock de capital est important et plus est substantiel le volume de production. De plus le rôle du système financier dans le développement est essentiel (transformation des actifs liquides en actifs non liquides, mutualisation et transformation des risques individuels, mobilisation de l'épargne et du crédit). Fort de cela, nous proposons dans cette section une batterie de mesures de politique économique aussi bien au niveau national que régional afin de parvenir à un taux d'épargne élevé et durable pour garantir un développement soutenu des économies africaines.

55. Cité par Dominique Guellec et Pierre Ralle (2003)

Les nouvelles théories de la croissance sont souvent présentées comme revalorisant l'influence des dépenses publiques et plus généralement comme réhabilitation du rôle économique de l'Etat. Les politiques des pouvoirs publics ont un impact multiforme sur le niveau de l'épargne nationale. Un moyen de remédier à une insuffisance du taux d'accumulation du capital consisterait à accroître l'épargne de l'Etat. L'épargne de l'Etat est la différence entre les recettes et les dépenses publiques. Si ces dernières excèdent les premières, l'Etat encourt un déficit budgétaire, qui n'est rien d'autre qu'une épargne négative. Et ce déficit budgétaire évince l'investissement. La réduction du stock de capital que ceci induit alimente la dette nationale qui sera transférée aux générations à venir. A l'inverse, si l'Etat dépense moins que ses recettes, il se dote d'un excédent budgétaire. Ceci lui permet de résorber une partie de la dette nationale, et du même fait de stimuler l'investissement. L'Etat peut aussi encourager fiscalement l'épargne du secteur privé. Les décisions d'épargne des ménages dépendent de la rémunération de cette épargne : plus celle-ci est élevée, plus il est attrayant d'épargner. On peut donc aisément comprendre qu'une taxation élevée des revenus du capital décourage l'épargne privée en réduisant le rendement. Et l'exemption fiscale de l'investissement en fonds de pension est une des manières d'accroître ce rendement et d'encourager l'épargne privée. Par suite, la hausse du taux d'épargne induit une période de croissance économique. Une autre manière par laquelle les politiques publiques affecteraient l'épargne privée c'est d'encourager l'épargne en vue de la vie au-delà de l'âge de la retraite en réservant un traitement fiscal préférentiel aux revenus générés par les plans d'épargne –pension. Ce type de politique a pour objet macroéconomique l'accroissement de l'épargne nationale en vue de promouvoir l'accumulation du capital (sécurité sociale). En effet, cette épargne locale, si elle est consistante jouerait un rôle substantiel pour le financement du développement qui jusqu'ici, et comme le montre la figure 5, est dominé par les recettes intérieures des Etats africains.

Figure 5: *Financement du développement en Afrique (en milliards de dollars EU, valeur nominale)*



Source: *Les auteurs à partir de IMF World Economic Outlook (April 2012), OECD-DAC International Development Statistics database, World Bank Global Development Finance (2012), World Bank Economic Prospects (January 2012), Mohapatra, Sanket, D. Ratha and A. Silwal, Outlook for Remittance Flows (2012-14), The World Bank Migration and Development Brief (December 2011) et UNCTAD, World Investment Report (2011) in « Rapport conjoint de la CEA et de l'OCDE, 2012 »*

Les Gouvernements africains dans l'élaboration de la politique macroéconomique devraient faciliter et encadrer l'émergence d'un réel système financier. D'une part, le système bancaire (la macrofinance) devrait bénéficier d'un encadrement étatique substantiel afin d'adapter ses différentes offres de services aux réalités que vivent quotidiennement les populations. D'autre part, les tontines⁵⁶ et la finance décentralisée (financement décentralisé) doivent être soutenues dans l'actuel contexte de pauvreté des populations africaines. En effet, le système de financement décentralisé⁵⁷ (banque populaire, sociétés de financement, réseaux d'épargne,

56. Le banquier Tonti avait, à l'époque de Mazarin, inventé des tontines de survie où les fonds mis en commun étaient destinés à être partagés ultérieurement entre des survivants. La tontine repose sur une adhésion individuelle volontaire. Les relations se nouent sur une base contractuelle. Le lien associatif est temporaire et renvoi à un objectif d'épargne et de crédit collectif. On peut distinguer la tontine mutuelle, la tontine commerciale, la tontine financière. (Philippe Hugon, 2001).

57. Dans la finance informelle l'argent chaud où se nouent des relations personnalisées l'emporte sur l'argent froid des circuits bancaires.

crédits coopératifs, crédits mutuels, crédits solidaires) touche la majeure partie de la population non bancarisée. Il est caractérisé par la souplesse de son organisation, un ancrage social et un faible coût. L'informel financier exerce un important rôle d'intermédiation financière ; dans certaines régions comme chez les peuples Bamiléké au Cameroun, il a la taille et le rôle des banques. Cumulativement aux initiatives nationales, des actions devraient aussi être menées au niveau panafricain.

En vue d'accompagner les politiques nationales, la communauté africaine devrait prendre des initiatives visant à accroître le niveau de l'épargne. Bien que les politiques économiques nationales doivent être spécifiques aux réalités propres à chaque pays, les structures d'ensemble des économies africaines sont à quelques exceptions près semblables. Ce qui rend possible la mise en place d'une politique économique africaine ou encore la coordination des politiques économiques nationales et sous-régionales. Le regroupement des pays en blocs sous-régionaux comme c'est présentement le cas en Afrique est un atout majeur pour une approche concertée visant l'adoption et la conduite d'une politique pour la promotion de l'épargne. Conséquemment les banques centrales des sous-régions africaines devraient constamment réguler les taux d'intérêt (débitéur et crédeur), de manière à inciter l'épargne privée. Elles devraient mettre en œuvre des politiques visant le rapprochement du système bancaire des réalités propres à chaque pays. Des initiatives ou stratégies régionales et sous-régionales de microfinance pourraient aussi être menées. Tant il est vrai que les établissements de microfinance occupent aujourd'hui une place de choix dans le tissu économique des pays africains. Dans les dispositifs statistiques nationaux, des enquêtes sur les dépenses des ménages devraient être conduites de façon systématiques et à intervalles de temps de plus en plus rapprochés. Ces enquêtes fournissent généralement des résultats plus robustes que les enquêtes portant sur le revenu des ménages. Les résultats de telles études faciliteraient ainsi l'élaboration et la mise en œuvre d'instruments de suivi d'une politique d'épargne.

Notons que de telles initiatives à l'échelle continentale auraient plus d'impact si elles se font sous l'impulsion de structures comme une Banque Centrale Africaine (BCA), un Fonds Monétaire Africain (FMA) ou même une Banque Africaine pour l'Investissement, la Reconstruction et le Développement (BAIRD).

III.3 Emergence Nationale Vs Emergence Continentale

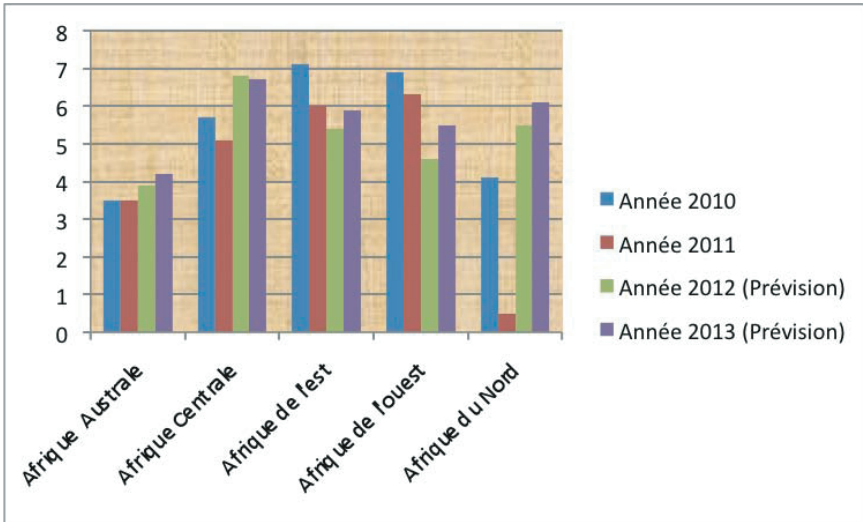
Plusieurs critères peuvent être retenus pour caractériser les Pays Emergents : taux de croissance économique, transition démographique, remontée en gamme de produits dans la chaîne de valeur internationale, diversification de la production, des exportations et des importations, intégration au monde financier international, rôle de l'Etat facilitateur du développement, capacité de contrôle du territoire, investissement

dans la Recherche-Développement, etc. Cette dynamique résulte d'une part d'un processus endogène de territorialisation et d'attractivité des investissements grâce à des investissements dans les infrastructures, un développement des ressources humaines, un climat d'affaires favorable.

En contraste avec les EME, l'Afrique, au-delà de sa grande diversité, est globalement demeurée une économie de rente qui a peu connu de progrès de productivité et qui s'est marginalisée internationalement. Dans un environnement instable et peu sécurisé, les logiques de court terme dominent que ce soit en termes d'épuisement des ressources naturelles, de retour sur investissement ou de fuite des capitaux. L'Afrique n'a réalisé qu'une transition démographique partielle et tardive, s'est fortement urbanisée et le secteur informel a joué un rôle de régulateur. L'Afrique comprend 34 des 50 PMA. Ceux-ci sont caractérisés par la concentration de l'extrême pauvreté et ils sont l'épicentre de nombreuses crises. Ces pays sont en marge des technologies adaptées. Ils s'insèrent mal dans les chaînes de valeurs internationales. Ils ont un faible niveau de formation de capital physique et humain. Leurs populations vulnérables ont de faibles résiliences pour faire face aux chocs naturels ou non. Jusqu'à présent, la place de l'Afrique dans la Division Internationale du Travail (DIT) n'a pas changé et l'Afrique demeure exportatrice de produits primaires non transformés et importatrice de produits manufacturés et de services, voire de produits alimentaires. Les évasions des capitaux africains ont représenté durant les années 1990 plus que le montant de la dette, près de 300 milliards de dollars contre 215 milliards (Africa Report, 2006). On estime que 60% de l'aide reçue par l'Afrique repart la même année. Selon le parlement britannique, l'élite africaine détient en 700 et 800 milliards de dollars dans les centres financiers de la planète.

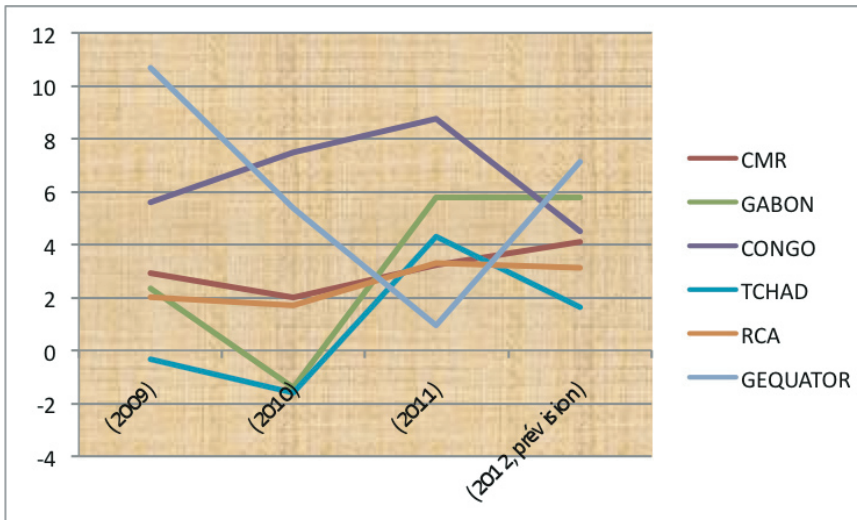
Les nouvelles données modifient toutefois les trajectoires des PMA, notamment d'Afrique. Elles dopent à court terme la croissance, permettent de diversifier les partenaires et d'accéder à des financements. L'Afrique a bénéficié des financements, de la diversification des partenaires, de la flambée des prix. Elle a vu également croître les inégalités, les risques de reprimarisation, de malédiction minière ou pétrolière et de hausse de la facture alimentaire. Les pays exportateurs d'hydrocarbures bénéficient d'une hausse durable des cours. En revanche, la hausse des prix des produits agricoles et miniers résulte davantage d'un sous investissement face à la pression de la demande des pays émergents et peut, comme dans les années 1980, conduire à un renversement de tendance. Sur le plan monétaire, l'absence d'accord et de régulation mondiale (absence de prêteur en dernier ressort) conduit à des coexistences de monnaies surévaluées, à des déséquilibres des balances des paiements et à des crises récurrentes. Cet ensemble de choses conduit à des performances économiques contrastées d'une région à une autre (figure 6) et d'un pays à un autre (figure 7). Ce nous amène remettre au bout du jour la nécessité d'une monnaie unique africaine (Pour plus de précision, confère Gankou et Bondoma, 2009).

Figure 6: Taux de croissance en Afrique par région de 2010 à 2013 (prévision)



Source: Les auteurs à l'aide des données de CEA (*African Statistical yearbook*, 2012) et FMI (*Perspectives Economiques Régionales*, 2012)

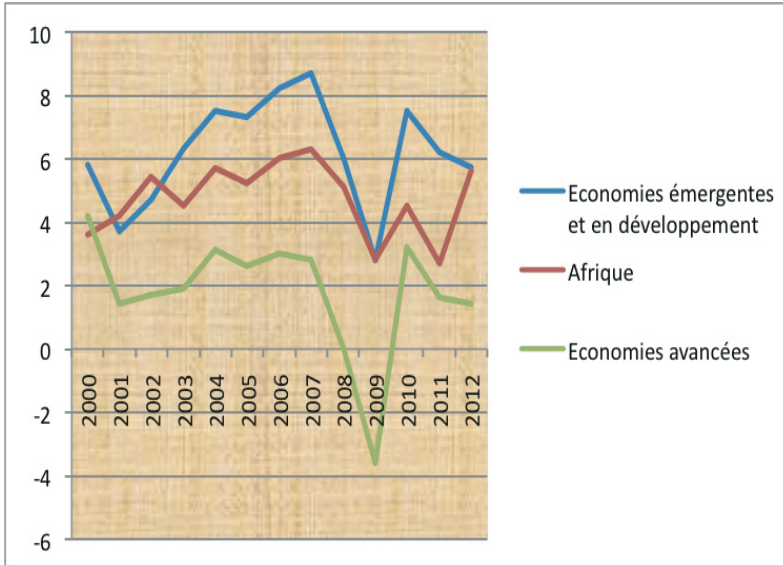
Figure 7: Taux de croissance du PIB en zone CEMAC entre 2009 et 2012 (prévision)



Source: Les auteurs à l'aide des données de CEA (*African Statistical yearbook*, 2012) et FMI (*Perspectives Economiques Régionales*, 2012).

Il à noter que ces performances économiques contrastées à travers le continent africain se reproduisent dès lors que l'on superpose les structures économiques à travers le monde. On constate alors (figure 8), que le taux de croissance du PIB en Afrique est en moyenne en deçà de celui des économies émergentes et en développement.

Figure 8 : Taux de croissance du PIB réel (%) dans le monde



Source: Les auteurs à partir de « Perspectives économiques mondiales 2012 » in « Rapport conjoint de la CEA et de l'OCDE, 2012 », et calculs en utilisant des données PEM.

Section IV. Conclusion générale

Au terme de nos réflexions sur la question de l'émergence économique de l'Afrique, il ressort principalement la nécessité d'une exploitation efficiente non seulement des ressources naturelles mais surtout des ressources humaines de ce continent. Cependant, la maîtrise du secteur financier et une réglementation diligente constituent des atouts imparables pour le développement du secteur privé et une meilleure conduite des acteurs du secteur public. Tout ceci devrait se faire simultanément aussi bien au niveau national qu'à l'échelle continentale (sous-régional et régional) ; le tout de manière coordonnée. Ce travail converge ainsi vers les éléments suivants:

- Le poids des traditions africaines remet en cause la rationalité économique de l'agent économique africain. Au lieu de « *l'homo economicus* » des économistes classiques, on serait tenté d'envisager plutôt un « *homo africanus* ».
- Le retard de développement en Afrique est dû à la faiblesse des capacités de financement des économies, accentuée par la faiblesse de l'épargne. Cette dernière est tributaire des faibles performances économiques des pays africains.
- Une réelle implication de la Diaspora africaine permettrait d'accroître le volume d'argent transféré en Afrique. Un souffle de plus favorisant l'atteinte des OMD en Afrique.
- Plus la contribution du capital social, y compris les organisations communautaires, les collectivités territoriales décentralisées ou les ONG, est efficace, plus la relation entre PIB et développement humain sera forte et on assistera à la naissance de nouveaux pôles de développement de part en part sur le continent africain.
- Les problèmes de gouvernance et de gestion des biens publics en Afrique sont aussi un facteur explicatif à la crise actuelle de développement dans ce continent.

On est ainsi amené à formuler un certain nombre de recommandations, au rang desquelles

- La modernisation, la diversification et la coordination des systèmes financiers en Afrique.
- La promotion d'initiatives sous-régionales et régionales de microfinance afin de réduire la vulnérabilité économique des populations non bancarisées.
- L'urgence de la mise en place d'un Fonds Monétaire Africain (FMA) et d'une Monnaie Unique Africaine.
- La coordination des politiques économiques (politique budgétaire, politique monétaire, politique fiscale) sous l'égide d'une Banque Centrale Africaine (BCA).
- La mise sur pied d'une véritable Banque Africaine pour la Reconstruction, l'Investissement et le Développement.
- La promotion de la bonne gouvernance et de la démocratie en Afrique afin d'améliorer le climat des affaires et favoriser les investissements qui sont le moteur de la croissance économique.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- **Agence Française de Développement, AFD, (2008)**, «Amartya Sen: un économiste du développement?», Sous la Direction de Valérie Réboud, Département de la recherche de l'Agence Française de Développement (AFD), 254 pages.
- **Arnaud Z. et Avermaete J. P. (2002)**, « Mise à nue des marchés financiers. Les dessous de la globalisation ». Editions vista/syllepse.
- **Arnaud Zacharie (2006)**, « Le développement est-il un droit ? ». Editions Labor, 187 pages.
- **Bairoch Paul (1992)**, « Le tiers monde dans l'impasse ». Editions folio.
- **Bourguinat Henri (1985)**, « L'économie mondiale à découvert ». Editions Calmann-Lévy, 270 pages.
- **C. Duby et S. Robin, (Juillet 2006)**, « Analyse en Composantes Principales », Institut National Agronomique, Paris-Grignon, Département O.M.I.P, 54 pages.
- **Chilumpha C. et Rwegasira D. G., (1999)**, « African development in the 21rst century», The United Nation University, UNU Public Lectures.
- **Commission Economique pour l'Afrique, CEA, (2012)**, « African Statistical year book 2012 », 353 pages.
- **Commission Economique pour l'Afrique et Organisation de Coopération et de Développement Economiques, OCDE, (2012)**, rapport conjoint, «Examen mutuel de l'efficacité du développement en Afrique : Promesses et Résultats », 70 pages.
- **Commission des Nations Unies pour le Commerce et le Développement, CNUCED, (2007)**, « Manuel des Statistiques ».
- **Damien Millet et Eric Toussaint (2002)**, « 50 questions, 50 réponses sur la dette, le FMI et la Banque Mondiale ». Editions Syllepse, 262 pages.
- **Damien M. et Eric T. (2005)**, Les faux semblants de l'aide au développement. Editons le Monde diplomatique.

- **Daniel Gbetnkom et Désiré Avom, (2005)**, « Intégration par le marché : le cas de l'UEMOA), *Région et Développement*, N° 22-2005, 19 pages.
- **David Ricardo, (1821)**, « Des principes de l'économie politique et de l'impôt », traduit de l'anglais par Francisco Solano Constancio et Alcide Fonteyraud, Collection les classiques des sciences sociales, 169 pages.
- **De Macedo J. B. et Martins J. O., (Septembre 2006)**, « Growth, reform indicators and policy complementarities », *National Bureau of Economic Research (NBER) Working paper series*, N° 12544.
- **Dominique Guellec et Pierre Ralle (2003)**, « Les nouvelles théories de la croissance ». Editions la découverte, collection repères, 126 pages.
- **Feubi Pamen Eric Patrick,**
 - **(2009a)**, «Communes, organisations communautaires, et organisations non gouvernementales comme couloirs pour la participation de la diaspora africaine au développement de l'Afrique », in les « Actes de la première conférence africaine sur le transfert d'argent », 16 pages.
 - **(2009b)**, « Liens entre les programmes d'aide au développement et les projets de développement promus par la diaspora africaine », *African journal of remittances*, 21 pages.
- **Feubi Pamen E. P., Gankou J.M. et Emini A. C., (2010)**, « Dynamique de la pauvreté monétaire au Cameroun entre 2001 et 2007 : Analyse en composantes principales et tests de dominance stochastique », Editions universitaires européennes, 96 pages.
- **Fondo Sikod et Tchouassi Gérard, (2007)**, “Diaspora remittances and the financing of basic social services and infrastructures in francophone Africa south of the sahara”, in “Africa brain circulation”, Leiden-Boston, 2007, volume 105, pp 41-57.
- **Fonds Monétaire International (FMI),**
 - **(1997)**, «Statistiques annuelles sur les balances des paiements»

- **(Septembre 2005)**, « Building institutions », World Economic Outlook.
- **(Octobre 2012)**, « Perspectives économiques régionales: Afrique subsaharienne, Préserver la croissance dans un monde incertain », Etudes économiques et financières, vue d'ensemble, Tokyo, 12 Octobre 2012, 60 pages.
- **Gankou Jean-Marie et Bondoma Yokono Dieudonné**,
 - **(1998)**, « Gestion du taux de change et politique d'ajustement dans les pays africains membres de la zone franc », *Economica*, 130 pages.
 - **(2009)**, « Le Commerce extérieur des pays de la CEEAC : Une base fragile pour la mise en place d'une monnaie communautaire. » in « Les Actes du premier congrès des économistes africains : Vers la création d'une monnaie unique africaine. », Mars 2009, Nairobi (Kenya), 192 pages.
- **Hausman R., Pritchett L., et Rodrik D., (Août 2005)**, « Growth accelerations », Harvard University.
- **Kaufmann et al., (Juin 2005)**, « Governance matters, Governance Indicators for 1996-2004 », *World Bank Policy Research Working Paper* N°3630.
- **Kindleberger, C.P. (1969)**, « Six Lectures on Direct Investment », New Haven, Yale University Press.
- **Maddison A.**,
 - **(1995)**, « Monitoring the World Economy : 1820-1992 », Paris, Organization for Economics and Cooperation Development (OECD).
 - **(2003)**, « The World Economy: historical statistics », Organization for Economics and Cooperation Development (OECD).
 - **(2005)**, « Growth and interaction in the World Economy: The roots of modernity », *The AEI Press*
- **Mistry P., (1995)**, « Regional integration arrangements (RIAs) in economics development: panacea or pitfalls », revised version of

- paper for FONDAD, *Symposium on the future of regional economic*.
- **Moubarack Lo, (2007)**, «L'émergence économique des nations: Définition et mesure», Université Gaston Berger de Saint Louis, Cabinet *Emergence Consulting*, Sénégal, 43 pages.
 - **Ndefo, N.F. (2003)**, « Impact des Investissements Directs Etrangers sur la croissance : quelques résultats sur les pays Africains au Sud du Sahara », notes d'études et de recherche, Banque des Etats de L'Afrique Centrale (BEAC), Direction des Etudes, Cellule de la Recherche.
 - **Organisation des Nations Unies (ONU):**
 - **(2005)**, «Indicateurs pour le suivi des progrès accomplis dans la réalisation des Objectifs du Millénaire pour le Développement », Groupe des Nations Unies pour le Développement, sous la direction du FNUAP, du PNUD, et du Département des affaires économiques et sociales, 116 pages.
 - **(2011)**, «Objectifs du Millénaire pour le Développement : rapport 2011», 60 pages.
 - **Patrice Vimard et al., (2007)**, « L'Afrique face à ses défis démographiques : un avenir incertain ». Editions Benoît Ferry, Paris Nogent-sur-Marne, AFD, Ceped, Karthala, 379 pages.
 - **Paul Krugman (1991)**, «Geography and trade», Cambridge, M.A., *the M.I.T press*, 142 pages.
 - **Phillipe Aghion et Peter Howitt,**
 - **(1992)**, « A model of growth through creative destruction », *Econometrica*, 60, P.323-351.
 - **(1998)**, « Endogenous Growth Theory», MIT (Massachusetts Institute of Technology) *Press*, Cambridge.
 - **(2005)**, « Appropriate growth policy: A unifying framework (The 2005 Schumpeter lecture EEA), mimeo Havard University».

- **(2009)**, « The economic of growth », Massachusetts Institute of Technology (MIT), press, Cambridge.
- **Rapport de l'Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel , ONUDI, (2011)**, «Economic Development in Africa, Fostering industrial Development in Africa in the New Global environment», *special issue, United Nations*, pages 2 à 32.,
- **République du Bénin, (Décembre 2008)**, «Stratégie d'opérationnalisation et déclinaison en plans d'investissement sectoriel de la Vision Benin 2025 : Agenda vers une économie émergente», Rapport final, *Performances management consulting*, 171 pages.
- **République du Cameroun, (Juin 2009)**, «Cameroun Vision 2035 », Ministère de l'Economie, de la Planification et de l'Aménagement du Territoire, 78 pages.
- **République du Gabon, (Septembre 2010)**, «Objectifs du Millénaire pour le Développement: Troisième rapport national»,122 pages.
- **République du Mali, (Avril 2008)**, «Plan décennal pour la réalisation des Objectifs du Millénaire pour le Développement, 2006-2015», 79 pages.
- **Rwegasira D. G., (1996)**, «Economic cooperation and integration in Africa: experience and the road ahead» in «Culpeper R., Mc Askie (eds), towards autonomous development in Africa », Ottawa North-South Institute.
- **Sachs J. et Warner A., (Février 1995)**, « Economic convergence and economic policies », *National Bureau of Economic Research (NBER) Working paper series*, WP N°5039, 1050 Massachusetts Avenue, Cambridge.
- **Sadreddine Soualili, (2004)**, «Ouverture économique et croissance dans les Pays en Développement», Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de l'Université Saad Dahleb de Blida, 14 pages.
- **Semedo G. (2004)**, « Économie politique des questions africaines » in A.M; Frérot (ed), *l'Afrique en questions*, Ellipses, Paris, page 47-91.
- **The World Bank,(Avril 2012)**, «World Development Indicators», *The International Bank for Reconstruction and Development*, 1818 H Street NW, Washington, D.C, 20433, USA.

Politique rédactionnelle de la Revue Africaine de l'Intégration et de Développement (RAID)

Les articles soumis à la Revue Africaine d'Intégration et du Développement sont évalués de façon anonyme par au moins deux lecteurs externes. La Revue n'accepte pas de publier des articles présentés simultanément ailleurs. De plus, une fois l'article accepté, l'auteur ne peut le retirer sans l'assentiment du rédacteur. Les opinions exprimées par les auteurs n'engagent en rien la Revue.

Présentation des articles

- Envoyer l'article au :

African Union Commission,
Economic Affairs Department
PO BOX 3243
Addis Ababa-Ethiopia
Tel: +251 11 55 14 555
Fax: +251 11 55 11 299

E-mail: DossinaY@africa-union.org; renekouacy@yahoo.com

- Veiller à ce que l'article comporte :
 - au plus trente pages, références comprises, imprimées à double interligne et d'un seul côté du papier ;
 - un résumé en français et en anglais (abstract) d'au plus 100 mots, une notice biographique et la bibliographie ;
 - une introduction et une conclusion ;
 - une page titre donnant le nom de l'auteur, son affiliation et, le cas échéant, les remerciements.
- Indiquer l'emplacement des hors-texte (tableaux, graphiques, cartes, etc.) dans le manuscrit, les numéroter et les présenter sur des pages à part. Soumettre cartes et graphiques en prêt-à-photographier.

- Ecrire les nombres inférieurs à dix en toutes lettres et utiliser le signe de pourcentage dans le texte et les tableaux, en prenant soin de les séparer du nombre par une espace
- Mettre en retrait et sans guillemets les citations dépassant cinq lignes
- Ecrire en italique, dans le texte et les équations, les lettres utilisées comme symboles statistiques ou variables algébriques, scores de test et échelles
- Limiter les notes aux explications absolument nécessaires, les numéroter consécutivement et les présenter en notes de bas de page ; la numérotation doit être recommencée sur chaque page.
- Indiquer les références dans le texte selon la présentation auteur-date, par exemple : (Kouassi, 1998), (Abebe, 1987, p.10-13 ; Makeba, 1990, chap.2)
- Indiquer les références bibliographies comme suit :
 - *Livre* :Fanon, F.(1961), *Les Damnés de la Terre*, Paris, François Maspero.
 - *Article dans un livre* : Jean-Paul, Azam (1988). “*Examen de Quelques Problèmes Économetriques Soulevés par la Méthode d’Analyse des Stratégies*”, dans *Stratégies de Développement Comparées*, sous la direction de Patrick et Sylviane Guillaumont,Ed. Economica, Paris, pp. 157-164.

Editorial Policies of the African Integration and Development Review (AIDR)

All articles submitted to the African Integration Review are assessed anonymously by two or more outside readers. Multiple submissions are not accepted. Once a paper has been accepted for publication, it may not be withdrawn by the author, without consulting the editor. The African Integration Review is not responsible for the opinions expressed in the articles.

Presentation of manuscripts

- Manuscripts should be sent to:
Economic Affairs Department

PO BOX 3243
Addis Ababa-Ethiopia

Tel: +251 11 55 14 555
Fax: +251 11 55 11 299

E-mail: DossinaY@africa-union.org ; renekouacy@yahoo.com

- The manuscript should:
 - be not more than thirty pages long, including the list of references, all double-spaced and printed on one side of the paper only;
 - include an abstract, of not more than 100 words, a biographical note and a bibliography;
 - an introduction and conclusion ;
 - a cover page including the title of the article, the author's name and affiliation as well as any acknowledgements that may apply.
- The location of tables, figures and maps in the text should be indicated. They should also be numbered consecutively and placed on separate pages. Maps or graphs must be in camera-ready copy with the final version of the manuscript.
- Numbers below 10 are written in words. The percentage sign is used in both text and tables provided that it is separated from the figure by a space.

- Quotations of more than five lines should be indented without quotation marks.
- Letters used as statistical symbols or algebraic variables, test scores and scales should be in italics.
- Notes are limited to content notes only, and should be numbered consecutively and placed as a footnote; the numbering should be restarted on each page.
- References are indicated in text, using the author-date method of reference, e.g. (Kouassi, 1998), (Abebe, 1987, p.10-13 ; Makeba, 1990, chap.2)
- Indicate the bibliographical references as follows:
 - *Book*: Fanon, F. (1961), *Les Damnés de la Terre*, Paris, François Maspero.
 - *Article in book*: Jean-Paul, Azam (1988). “*Examen de Quelques Problèmes Économétriques Soulevés par la Méthode d’Analyse des Stratégies*”, dans *Stratégies de Développement Comparées*, sous la direction de Patrick et Sylviane Guillaumont, Ed. Economica, Paris, pp. 157-164.