

African Integration and Development Review

Revue Africaine de l'Intégration et du Développement

Department of Economic Affairs
In collaboration with AUC Publishing and Reproduction Plant

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

Printed by AUC Publishing and Reproduction Plant



African Integration and Development Review / Revue Africaine de l'Intégration et du Développement



Vol7. No.1

January / Janvier 2014

**African
Integration and
Development
Review**

**Revue
Africaine de
l'Intégration et
du Développement**

■ **COMESA-EAC-SADC Tripartite Free Trade Area (T-FTA):
Implications on Welfare and Food Security**

Albert Makochekanwa

■ **Le Risk-sharing en CEMAC**

Hervé Narcisse Fokou Koutsing et Marcel Emmanuel Fokou Mbataku

■ **Le citoyen communautaire africain et la sauvegarde des
intérêts de sécurité de l'Union Africaine**

Charly Delmas Nguéfack Tsafack

■ **Les caractéristiques du dirigeant et la performance des
Petites et Moyennes Entreprises (PME) du Cameroun**

Zacharie Yigbedek

■ **L'intégration financière internationale et le crédit
domestique dans les pays de l'UEMOA**

Sionfou Seydou Coulibaly

■ **Régionalisation, règles et crédibilité de la politique
commune du commerce extérieur en zone CEMAC**

François Colin Nkoa



African Integration and Development Review

Revue Africaine de l'Intégration et du Développement

Department of Economic Affairs
In collaboration with AUC Publishing and Reproduction Plant

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

Printed by AUC Publishing and Reproduction Plant



African Integration and Development Review / Revue Africaine de l'Intégration et du Développement



Vol7. No.1

January / Janvier 2014

**African
Integration and
Development
Review**

**Revue
Africaine de
l'Intégration et
du Développement**

■ **COMESA-EAC-SADC Tripartite Free Trade Area (T-FTA):
Implications on Welfare and Food Security**

Albert Makochekanwa

■ **Le Risk-sharing en CEMAC**

Hervé Narcisse Fokou Koutsing et Marcel Emmanuel Fokou Mbataku

■ **Le citoyen communautaire africain et la sauvegarde des
intérêts de sécurité de l'Union Africaine**

Charly Delmas Nguéfac Tsafack

■ **Les caractéristiques du dirigeant et la performance des
Petites et Moyennes Entreprises (PME) du Cameroun**

Zacharie Yigbedek

■ **L'intégration financière internationale et le crédit
domestique dans les pays de l'UEMOA**

Sionfou Seydou Coulibaly

■ **Régionalisation, règles et crédibilité de la politique
commune du commerce extérieur en zone CEMAC**

François Colin Nkoa



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.

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

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

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

Aims and Scope

The African Integration and Development Review is an international multidisciplinary 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'Intégration et du Développement

President /Président

Prof. Jean-Marie GANKOU University of Yaounde II-Soa, Cameroon

Vice-president / Vice-président

Prof. Severine M. RUGUMAMU University of Dar Es Salaam, Tanzania

Scientific Committee / Comité Scientifique

Prof. Géro Fulbert AMOUSSOUGA University of Abomey Calavie, Cotonou, (Benin)
Prof. Joseph Ghartey AMPIAH University of Cape Coast, (Ghana)
Prof Désiré AVOM University of Yaoundé II – SOA (Cameroun)
Prof. Barthélémy BIAO University of Parakou (Benin)
Prof. Moncef BEN SAID Institut National Agronomique de Tunisie, (Tunisia)
Prof. Danièle BORDELEAU University of Senghor, (Egypt)
Prof. Herve DIATA University Marien Ngouabi, (RDC)
Prof. DON'TSI University of Douala, (Cameroon)
Prof. Jean-Jacques EKOMIE University of Omar Bongo, (Gabon)
Prof. Jude C. EGGOH University Francois Rabelais de Tours, Paris, (France)
Prof. Jean-Marie GANKOU University of Yaounde II-Soa, (Cameroon)
Prof. Chukwudum Nwaobi GODWIN Quantitative Economic Research Bureau, (Nigeria)
Prof. Jean-Paul MAMBOUNDOU University Omar BONGO, Libreville (Gabon)
Prof. Ahmadou Aly MBAYE University Cheikh Anta Diop, (Senegal)
Prof. Mohamed Ben Omar NDIAYE West African Monetary Agency (WAMA), (Sierra Leone)
Prof. Bamba Lambert N'GALADJO University Félix Houphouët-Boigny, (Côte D'ivoire)
Prof. Gilbert Marie N'GBO University Félix Houphouët-Boigny, (Côte d'ivoire)
Prof. Adams OLOO University of Nairobi (Kenya)
Prof. Adebayo OLUKOSHI African Institute for Economic Development and Planning (IDEP), (Senegal)

Prof Wautabouna OUATTARA University Félix Houphouët-Boigny, (Côte D'ivoire)
Prof. Severine M. RUGUMAMU University of Dar-es-Salaam, (Tanzania)
Prof. Roche SEKA University Félix Houphouët-Boigny, (Côte D'ivoire)
Prof. Gervasio SEMEDO University of François Rabelais de Tours (France)
Prof. Germina SSEMOGERERE Makerere University (Uganda)

Executive Editor

Dr. Anthony Mothae MARUPING Commissioner for Economic Affairs, AUC

Editor in Chief

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

Editorial Board

Dr René N'Guettia KOUASSI Director of Economic Affairs, AUC
Ms. Habiba MEJRI-CHEIKH Director of Communication and Information Department, AUC

Dr Beatrice NJENGA Head of Education Division, AUC
Mr. Yeo DOSSINA Acting Head Statistic Division, AUC
Mr. Patrick NDZANA OLOMO Investment and Resource Mobilization, AUC
Ms. Barbara AMBELA Editorial Assistant, AUC/ JAES Support Mechanism of the Africa-EU Partnership

Department of Economic Affairs
in Collaboration with AUC Publishing and Reproduction Plant
African Union Commission

P.O.Box 3243, Addis Ababa, Ethiopia

Tel.: (251-11) 5 519287

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

E-mail : Ambelab@africa-union.org

A grant from the European Union (EU) to support the publication of the *African Integration and Development Review* is gratefully acknowledged.

Nous remercions l'Union Européenne (UE) de son aide financière pour la publication de la *Revue Africaine de l'Intégration et du Développement*

African Integration and Development Review

**Revue Africaine de l'Intégration et du
Développement**

Volume 7, No. 1, January/ Janvier 2014

**African Union Commission
Commission de l'Union Africaine**

**Department of Economic Affairs
In collaboration with AUC Publishing and Reproduction Plant
Département des Affaires Economiques
En collaboration avec la Section de Publication et de Reproduction de la
CUA**

Table of contents / Table de matières
Volume 7, No. 1, January/ Janvier 2014

COMESA-EAC-SADC Tripartite Free Trade Area (T-FTA): Implications on Welfare and Food Security.....	1
<i>Albert Makochekanwa</i>	
Le Risk-sharing en CEMAC.....	30
<i>Hervé Narcisse Fokou Koutsing et Marcel Emmanuel Fokou Mbataku</i>	
Le citoyen communautaire africain et la sauvegarde des intérêts de sécurité de l'Union Africaine.....	60
<i>Charly Delmas Nguefack Tsafack</i>	
Les caractéristiques du dirigeant et la performance des Petites et Moyennes Entreprises (PME) du Cameroun	81
<i>Zacharie Yigbedek</i>	
L'intégration financière internationale et le crédit domestique dans les pays de l'UEMOA	115
<i>Sionfou Seydou Coulibaly</i>	
Régionalisation, règles et crédibilité de la politique commune du commerce extérieur en zone CEMAC	145
<i>François Colin Nkoa</i>	
<i>Politique rédactionnelle.....</i>	169
<i>Editorial Policy.....</i>	171

COMESA-EAC-SADC Tripartite Free Trade Area (T-FTA): Implications on Welfare and Food Security

Albert. Makochekanwa¹

Abstract: *The study employed the WITS-SMART User's Manual and investigated the impact of the implementation of the COMESA-EAC-SADC Tripartite free trade area (T-FTA) on the 26 participating member countries, in terms of economic welfare and food security. The simulated welfare effects above 10% of the gain are enjoyed by only Angola, Botswana, and Burundi. There are, potentially, losses in tariff-revenue, although they are less than 10% for most countries. For food security, the substantial positive gap only appears in maize, for 11 countries. For rice and wheat, positive surpluses are only in 3 countries for each product. The results, provide, an excellent "wake-up call" for the African policy makers to realize that the static effects of regional integration, up to the FTA level, are minimal and inequitably distributed.*

Résumé : *L'étude s'appuie sur le WITS-SMART pour étudier l'impact de la participation de 26 pays à la mise en œuvre de la zone de libre-échange tripartite entre COMESA, EAC-SADC (T-ALE) sur le bien-être économique et la sécurité alimentaire. La simulation des effets de bien-être au-dessus de 10% du gain sont appréciés dans trois pays l'Angola, le Botswana, le Burundi. Il y a, des pertes potentiellement, en termes de recettes de droits de douane, même si elles sont moins de 10% pour la plupart des pays. Pour ce qui concerne la sécurité alimentaire, un écart important et positif apparaît uniquement dans le cas du maïs, et pour 11 pays. Pour le riz et le blé, les excédents positifs n'apparaissent que dans trois pays pour chaque produit. Les résultats constituent une forte interpellation pour les décideurs politiques africains à réaliser que les effets statiques de l'intégration régionale, sont faible et inégalement réparties jusqu'au niveau de l'ALE.*

¹Lecturer: Department of Economics, University of Zimbabwe Harare, Zimbabwe
Email: almac772002@yahoo.co.uk. P.O.Box MP 167 Mount Pleasant

Introduction

The Kampala, decision, in 2008, by Heads of States and Governments of the Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA²), the East African Community (EAC³) and the Southern Africa Development Community (SADC⁴) member countries to create a Tripartite Free-Trade Area (T-FTA) among the three Regional Economic Communities (RECs) was a landmark decision in Africa's regional integration efforts. This proposed COMESA-EAC-SADC FTA, if successful, will result in the largest REC in Africa, comprising of 26 countries⁵ with a combined population of 527 million people, a GDP of US \$ 624⁶ billion, an average GDP per capita of US \$1,184: the T-FTA will thus account for over half of the GDP and population of the member states of the African Union (i.e., over 58% contribution to GDP and 57% of the total population)⁷. Agricultural activities will contribute over 70% towards employment and 35% towards the gross domestic product (GDP).

According to Article 4 of the revised December 2010 Draft Agreement Establishing the COMESA, EAC and SADC T-FTA, paragraphs (1) and (6) contain some of the specific objectives of the T-FTA. These paragraphs mandate the T-FTA member states to: (1), Eliminate all tariffs and non-tariff barriers to trade in goods; and (6), Establish and maintain an institutional framework for the implementation and administration of, eventually, the T-FTA Customs Union (CU), thus rationalizing trade policy across the overlapping membership of the three Regional Economic Communities (RECs), a major objective for the integration

However, formulation of this type of FTA, like history has shown, will have welfare impacts on the participating countries. Some countries, especially those with relatively diversified exports (such as South Africa, Kenya etc) will likely benefit as their respective trade creation will outweigh trade diversion, resulting in an overall positive net welfare gain. On the other hand, some other countries, especially those which get a relatively larger share of their government revenue from customs duties (e.g., Tanzania, Uganda, Lesotho, Swaziland etc),

² Burundi, Comoros, Democratic Republic of Congo (DRC), Djibouti, Egypt, Eritrea, Ethiopia, Kenya, Libya, Madagascar, Malawi, Mauritius, Rwanda, Seychelles, Sudan, Swaziland, Uganda, Zambia and Zimbabwe.

³ Burundi, Kenya, Rwanda, Uganda and Tanzania

⁴ Angola, Botswana, Democratic Republic of Congo, Lesotho, Madagascar, Malawi, Mauritius, Mozambique, Namibia, South Africa, Swaziland, Tanzania, Zambia and Zimbabwe.

⁵ The 26 Member States are: Angola, Botswana, Burundi, Comoros, Democratic Republic of Congo (DRC), Djibouti, Ethiopia, Eritrea, Egypt, Kenya, Lesotho, Libya, Madagascar, Malawi, Mauritius, Mozambique, Namibia, Rwanda, Seychelles, South Africa, Swaziland, Sudan, Tanzania, Uganda, Zambia and Zimbabwe.

⁶ Unless otherwise stated throughout this paper, '\$' refers to the United States of America dollar (USD/US\$)

⁷ www.trapca.org

are likely to experience revenue loss due to tariff liberalization to be brought about by the grand FTA.

Besides welfare impacts, implementation of the T-FTA is likely to have an impact on food security in the region. By definition, the Food and Agriculture Organization's (FAO) states that;

“food security is achieved when all people, at all times, have physical and economic access to sufficient safe and nutritious food to meet their dietary needs and food preferences for an active and healthy life security to its citizens” (FAO 2003, p. 28).

Food security is further assumed to have three policy levels of intervention and/or three dimensions, namely (i) regional and national levels, (ii) household level and (iii) individual level. Contrary to this definition, most countries from the three RECs of COMESA, EAC and SADC, have fared badly, in recent years, in terms of ensuring adequate food for their citizens. Thus, if properly designed, the Tripartite FTA will go a long way towards addressing such problems.

1. Trade Overview

Trade data from the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) Database for the year 2010 shows that countries such as Lesotho, Swaziland and Zimbabwe, traded more with the T-FTA countries than with the rest of the world (RoW), given that both their respective exports and imports to/from T-FTA, as a percent, of world trade are more than 60% (with the share for Lesotho and Swaziland even higher, above 84%). On the other hand, countries such as Sudan, Djibouti and Egypt conduct very little trade with the T-FTA member states, but trade heavily with the rest of the world (RoW).

1.1 Revenue from Customs Duties

The share of customs revenue to total government revenue varies across countries. According to Phiri (2011); and Mkenda and Hangi (2009) the contribution of customs revenue towards government revenue in countries such as Angola, Mauritius and South Africa is very small, accounting for a maximum of five percent in each case. As such, tariff liberalization to be brought about by implementation of T-FTA, to these countries, will not be a cause for concern when it comes to revenue effect. On the other hand, for countries such as DRC, Lesotho, Malawi, Mozambique, Namibia, Swaziland, Uganda, Tanzania and Zambia whose contribution of customs duties towards government revenue is

in the range of 50%, reduction in import duties can be a serious cause for concern, given its potential to significantly reduce government revenue and lack of policies to generate immediate alternative sources of revenue.

1.2 Study Rationale

First, whenever the idea of free trade area (FTA) is mooted, especially in the developing world and more so, on the African continent, what quickly comes into the minds of most governments is how that arrangement will affect customs revenue. This is so, given that customs duties contribute as high as 50% towards government's revenue in some of these countries. Thus a study on the question of revenue implications of the T-FTA on countries that will be participating is a valid one, given the development implications of the reduction in government revenue that will result from the elimination of customs duties.

Second, consistent food shortages in some of the T-FTA countries presents an opportunity to analyse the extent to which the implementation of the grand FTA can be a solution, especially for the food deficiency countries of this new region.

Therefore, this research will focus on addressing the following two research questions:

- 1) What are the potential welfare and revenue implications of T-FTA on countries which are going to participate?
- 2) What are the prospects for the T-FTA to ensure food security in the participating 26 Member States?

The main objectives of this study are two-fold:

- 1) To investigate the possible impacts of the proposed COMESA-EAC-SADC T-FTA on member countries' welfare in terms of trade creation, trade diversion, and revenue loss.
- 2) To analyse the extent to which the T-FTA will improve food security in the enlarged region.

2 Literature Review

Although there are currently few studies on the impacts of T-FTA across the 26 member countries, Jensen and Sandrey (2011) investigated the impact of T-FTA using the Global Trade Analysis Project (GTAP) model. They found that

significant gains were going to accrue to South Africa and Mozambique. In their study, South Africa was estimated to get an increase in welfare of \$1,321 million. Mozambique's gain was estimated to be \$57 million. The other South African Customs Union (SACU) countries (i.e., Botswana, Lesotho, Namibia and Swaziland)⁸ were estimated to experience welfare loss amounting to \$100 million.

Karingi and Fekadu (2009) analysed the implications of forming the grand T-FTA by combining the three RECs, namely COMESA, EAC and SADC, and found that there were overall benefits to be derived from the T-FTA; of particular interest, the study's results indicate that most of the benefits were going to accrue to the SADC region, followed by the EAC, and then COMESA.

In a World Bank Institute's study, Makochekanwa et al (2009) employed the Trade Complementarity Index (TCI), in analysing the impact of SADC's Trade Protocol implementation on trade in six agrifood products, namely: maize, rice, wheat, sorghum, millet and cassava, for the period covering 2000 to 2006. Overall the study found a higher TCI, implying that member countries complemented each other in agrifood products. Furthermore, the study's calculation of the Trade Intensity Index (TII) showed that for almost all countries, the indices were greater than unity, implying existence of a bias to exports to the region.

Karim and Ismail's (2007) study quantified the potentials of intra-regional agricultural trade in the COMESA region, using Sudan, Egypt and Kenya as case studies. The study employed a plethora of trade related indices. The instability indices of production in cereals, pulses, and roots and tubers, were found to be more stable at the regional level than at the national level. The results of production similarity index indicated differences in production patterns of the three countries. Export similarity indices results showed that the three countries were dissimilar in their export patterns.

Overall, the review on the potential impact of T-FTA on welfare shows that there will be general benefits to whole 26-member country bloc, though a few participating countries will be negatively affected. The negative impacts will include reduced revenue (or revenue loss), among others. On the other hand, the conclusion from literature with regards to impact on food security indicates that the T-FTA is likely to positively contribute towards food security.

⁸ SACU has 5 countries namely Botswana, Lesotho, Namibia, Swaziland and South Africa

3 Methodology

This section provide a brief description of the two different methods to be used in analysing the impact of T-FTA on welfare, and then on food security. For the former investigation, the study will use the World Integrated Trade Solution, the Software for Market Analysis and Restrictions on Trade (WITS-SMART). To investigate the impact of T-FTA on food security, the study will present the Ohkawa's equation. The section will close with the sources of data to be used in the study.

3.1 Welfare Impacts: Theoretical Underpinnings of the SMART Model⁹

One of the objectives of the T-FTA, as contained in Article 3, paragraph 2 of the Draft Agreement, establishing it is “to create a large single market with free movement of goods, services, and business persons, and, eventually, to establish a customs union”. As such, it is important to examine the theoretical literature on the implications of such a preferential trade arrangement on the T-FTA countries, before examining the likely implications. Viner's (1950) theoretical exposition provides the premises upon which the effects of any preferential trade area can be examined. To clearly decompose the various impacts of a FTA on participating countries, Viner's (1950) categorised the effects into three main areas namely, trade creation, trade diversion, and revenue effects.

3.1.1 Trade Creation (TC)

Viner (1950) theory postulates that when countries form a free trade area, trade creation will normally occur when the removal of tariffs changes the prices of imported goods, such that less efficient domestic production is replaced by imports from members of the free trade area whose products are now cheaper with the removal of tariffs. In other words, trade creation occurs when an FTA (in this case the T-FTA) creates trade that would not have existed otherwise, without the formation of the T-FTA. Thus, gains occur if higher-cost domestic production is replaced by cheaper imports from one/or all of the T-FTA

⁹ The major advantages of the SMART are (i) it enables calculations to be done at the 8-digit tariff line, thus providing negotiators with an indication of the projected outcome of the phase out on imports at the highest possible level of disaggregation, and (ii) Data requirements are relatively small in comparison with alternative forms of impact evaluation. On the other hand, the major weakness of the SMART model are (i) it is exclusively demand-side focus and the assumption of infinite supply elasticity, which does not correspond to reality in the case of developing countries such T-FTA countries, (ii) the model is a static, partial equilibrium, operable only under strict ceteris paribus conditions, (iii) SMART can be used to manipulate ad-valorem tariffs only; non-tariff barriers are not taken into consideration, unless it is possible to estimate ad valorem equivalents. This limitation also applies when specific tariffs are used.

countries. Such a partnership will result in trade creation by lowering the prices of imports from the T-FTA members (e.g., South Africa) into another T-FTA member (e.g., Ethiopia), hence displacing production in the latter country (i.e., Ethiopia).

According to the theory, the trade creation effect is thus welfare improving, since consumers of the imports whose prices fall, enjoy the goods at a lower cost. The fact that the prices are reduced also allows many more consumers to afford the cheaper goods that are of a potentially higher quality when tariffs are eliminated.

3.1.2 Trade Diversion (TD)

The same Viner (1950) theory indicates that trade diversion happens when, after the formation of a free trade area, the elimination of tariffs leads to a substitution of goods from countries that are not part of the free trade area but are more efficient, to goods from countries that form the free trade area but are high cost producers, thus leading to resource allocation away from comparative advantage globally. In the case of the T-FTA, trade diversion will occur when products from more efficient non T-FTA countries are diverted, in preference for the T-FTA sources of supply that are less efficient.

According to the theory, trade diversion is welfare reducing, as the elimination of tariffs leads to the switching of the source of imports from a more efficient and low cost source (in this case a non-T-FTA source) to a less efficient producer from any of the T-FTA countries (by virtue of them being part of the preferential treatment under the agreement), which only becomes cheaper on account of the preferential treatment that it gets under the T-FTA.

Existence of both TC and TD in any FTA arrangement implies that T-FTA member countries are likely to experience both positive and negative effects, and it is the net impact that will determine whether there will be overall welfare gain or loss.

3.1.3 Revenue Effect (RE)

The revenue effect captures the loss in government revenue that arises when the reduction or removal of import duties causes loss or reduction in customs revenue collected on imported goods from the partner states, as imports from member countries enter duty free. This loss implies a loss in money going to the government's budget. The extent of loss of customs revenue from imports

depends on the extent of trade between (and/or among) countries involved; that is between (and/or among) the T-FTA countries. The major concern on revenue loss comes from the fact that a reduction in government revenue resulting from a loss of customs duties can affect a government's ability to provide essential public services. This is so given that a larger percentage of provision of such public services as education, health and sanitation rests with governments. Thus, the developmental effects of such losses in revenue can be enormous in most T-FTA, unless alternative funds for such losses are found, which is not obvious in the case of the T-FTA yet.

3.1.4 Empirical Models

This study utilizes a partial equilibrium approach to estimate the effects of the implementation of the T-FTA on the participating countries. The Literature shows that the partial equilibrium model, mainly the World Integrated Trade Solution (WITS-SMART) model¹⁰ has been extensively and successfully used to quantify the static effects of various FTA.

3.1.4.1 Trade Creation

The trade Creation equation is as follows:

$$TC_{ijk} = M_{ijk} * \eta * \frac{\Delta_{ijk}}{(1 + t_{ijk}) * (1 + \eta / \beta)} \quad (1)$$

TC_{ijk} = Trade creation on commodity i imported from country k into country j

M_{ijk} = Imports of commodity i to country j from exporting country k

η = Import elasticity of demand in the importing country with respect to domestic price

t_{ijk} = Tariff

β = Export supply elasticity with respect to export price (in the exporting country)

¹⁰ The WITS/SMART model uses the COMTRADE, TRAINS, IDB and CTS databases and provides integrated analytical tools to simulate tariff reductions.

3.1.4.2 Trade Diversion

Equation (2) presents the trade diversion effect; this is the change in duty paid prices for goods originating from T-FTA countries relative to other prices from the rest of the world (RoW) sources after the implementation of the T-FTA. The extent of trade diversion depends on the elasticity of substitution between the member country's imports and pre-T-FTA imports from the RoW; and it is estimated thus:

$$TD_{ijk} = \frac{M_{T-FTA} * M_{RoW} \left(\left(\frac{1+t_t}{1+t_0} \right) - 1 \right) * \lambda}{M_{T-FTA} + M_{RoW} + M_{RoW} \left(\left(\frac{1+t_t}{1+t_0} \right) - 1 \right) * \lambda} \quad (2)$$

TDijk = Trade diversion on commodity i imported from country k into country j
 MT-FTA = Imports from T-FTA countries
 MRoW = Imports from the rest of the world
 tijk = Tariff (t1 and t0 refer to post and pre integration tariffs)
 λ = elasticity of substitution with respect to relative prices of the same product from different sources of supply

3.1.4.3 Net Trade Effect

The net trade effect (TE) is a summation of total trade creation and trade diversion and is represented as:

$$TE = TC - TD \quad (3)$$

3.1.3.4 Net Revenue Effect (RE)

The net revenue effect (RE), which is the total differential of revenue with respect to import price and volume of imports after the tariff change, is:

$$\Delta R_{ijk} / R_{ijk} = \left(\Delta t_{ijk} / (1 + t_{ijk}) \right) * \eta * ((1 + \beta) / (\beta - \eta)) \quad (4)$$

Rijk = Revenue effect of tariff change
 η = Import elasticity of demand in the importing country

t_{ijk} = Tariff
 β = Export supply elasticity with respect to export price (in the exporting country)

3.1.3.5 Welfare Effect (WE)

The Welfare Effect, which is a summation of consumers and producers' surplus (equation 5), presents the net Welfare Effect¹¹ for each of the T-FTA member countries, due to the implementation of the T-FTA:

$$W_{ikj} = 0.5(\Delta t_{ijk} * \Delta M_{ijk}) \quad (5)$$

M_{ijk} = Imports of commodity i to country j from exporting country k
t_{ijk} = Tariff

3.2 Food Security

This sub-section presents a brief description of the link between regional integration and food security. The sub-section also provides the empirical model to be used to analyze the impact of T-FTA on food security.

3.2.1 Link between Regional Integration and Food Security

The links between regional trade and food security are complex and multiple. There are two broad channels through which agricultural trade produces enhanced food security. The first channel is indirect, regional trade promotes economic growth, which, in turn, improves income and, hence, access to food. Empirical research has shown that agricultural growth contributes more to poverty reduction in developing countries than manufacturing and services (Cervantes-Godoy and Dewbre 2010; United Nations Economic Commission for Africa, 2009; and FAO, 2008). The main reason is that, by far, most of the poor (particularly women) are active in agriculture, either as farmers or through off-farm employment.

The second channel is that agricultural trade has a direct effect on food security by augmenting domestic food supplies and thereby increasing the availability of food. This pushes food prices down and reduces food supply scarcity.

¹¹An important shortcoming of the WITS-SMART model is that it does not **quantify** consumers and producers' surplus, which makes it difficult to distinguish between the two, when we quantify the **total** welfare effect.

The study explores the extent to which the implementation of T-FTA will impact on food security in the 26 member states. Given that food security has many facets, and, as such, can be analysed from various angles, including food availability, access and consumption, some sections in this study focus the analysis on the issue of food availability in the form of production and potential trade.

3.2.2 Empirical model

In terms of the empirical model and following (Johnston and Mellor (1961), and Bello (2004), the study employs Ohkawa's equation¹²:

$$d = p + ng \quad (6)^{13}$$

In Equation (6), p and g are the rates of growth of population and gross domestic product (GDP) per capita income, respectively, and n is the income elasticity of demand for agricultural products as a very simple and crude measure of the annual rate of growth in national food requirements for mentioned agrifood products among the T-FTA member economies.

3.2.3 Data Sources for the Agricultural Empirical Study

The selected commodities are maize, rice and wheat. These products were selected on the basis that they constitute staple agrifood products in most of the T-FTA member countries. Production trends, in tonnes, were taken from FAO's online database for the period 1999 to 2010. Projected rates of growth of population were taken from the IMF's online database. Projected growth rates for GDP per capita were calculated using the GDP per capita figures also from IMF's online database¹⁴.

¹² Although Ohkawa's equation has been used in a number of studies, it is however important to note that the equation is a very crude estimate of the needed rate of growth in national food requirements. More sophisticated models have been developed; and these include the model by Rosegrant et al (2001), which employed the IFPRI's International Model for Policy Analysis of Agricultural Commodities and Trade (IMPACT) in which projections for world food supply and demand, trade and prices to the year 2020, were done. The Rosegrant et al (2001) specifies a set of country-level demand and supply equations linked to the rest of the world through trade, with food demand presented as a function of commodity prices, per capita income and population growth. The model considers crop production as determined by the area and yield response functions, with crop yield considered to be a function of crop price, input prices, and investments in irrigation and yield growth due to technological change

¹³ The original equation was $d = p + gn + pgn$. Ohkawa dropped the last term in the final version of his paper because he argued that the last term was of small importance.

¹⁴ The For Population and GDP per capita growth projects for Djibouti, Egypt, Libya and Sudan, the source was <http://www.economywatch.com/economic-statistics/country/>. The source for this includes IMF, World

The income elasticity tells us the percentage change in the quantity demanded for a certain commodity, as a result of a one percentage change in income. A positive sign for income elasticity tells us that the commodity is a normal good; while a negative sign implies that the commodity is an inferior good. Income demand elasticities were from Rosegrant, et al (2001) and Hossain and Sombilla (1999).

4 Findings and Results Discussion

This sub-section provides the main findings of this study, both on the implications of T-FTA on welfare, and also on food security.

4.1 Welfare Impacts¹⁵

This section presents the results of the SMART simulations for all the 26 T-FTA countries; and the analysis were done at aggregate level. The results are based on a 100% tariff reduction (that is, immediate complete tariff elimination)¹⁶

4.1.1 Trade Effects

The trade effects presented in this sub-section are categorized into five different sub-components namely: trade creation (TC), trade diversion (TD), net trade effects (NTE), revenue effects and finally welfare effects.

4.1.1.1 Trade Creation

Table 1 presents trade creation (TC) simulated results for total removal of import tariff among the T-FTA countries. As indicated in the table, the 26-bloc countries will gain by close to US\$2 billion in terms of trade creation as a result of the FTA. DRC and Angola with respective TC amounting to US\$783 million, and US\$384 million are the two countries anticipated to gain the most. The dominance of these two countries as winners is not a surprise, given that they

Bank, UN, OECD, CIA World Fact book, Internet World Statistics, The Heritage Foundation and Transparency International.

¹⁵ The following are the major assumption used in SMART simulation: (i) Export supply elasticities are assumed to be infinite, since T-FTA member states are considered as small countries by world standards. Furthermore, the Armington assumption on substitutability between suppliers is assumed in this study. (ii) Although a number of studies have assumed varied figures for import substitution elasticity (for instance, Hoekman et al. (2001), assumed smaller values, while Francois and Reinhardt, 1997 and Francois and Hall, (2003) assumes a value of five (5)), this study assumes an import substitution elasticity of 1.5. This value implies that similar products from different countries are imperfect substitutes.

¹⁶ It is also important to note that throughout the SMART simulation results, Libya is the only country which is shown to have no effect across the various effects mainly because of non-availability of its data needed for computations.

do not participate in any of the FTA trade currently underway. For instance, both countries are members of SADC regional grouping but they are not participating in SADC FTA. At the same time though DRC is a COMESA member, it however does not participate in COMESA FTA trade. Thus, any tariff liberalisation to be brought about by T-FTA will mean that the proportion of duties they will reduce will be higher, compared to most of the T-FTA countries, thus stimulating more imports from T-FTA countries.

On the other hand, countries such as Mauritius, Botswana, Swaziland, Namibia, Lesotho and Rwanda, are suggested to have insignificant trade created by the T-FTA. This is due to the fact that all these countries are already liberalized: Mauritius under COMESA and SADC FTAs¹⁷, while the other countries are under SACU customs union and SADC FTA. Rwanda has liberalized most of its trade under the EAC customs union and COMESA FTA; and these are the regions it has been heavily trading with, over and above the rest of the world. Countries such as Eritrea, Comoros, and Seychelles are suggested to have insignificant trade creation (TC); and this is expected due to the fact that they currently have little trade with the other T-FTA countries.

¹⁷ Furthermore, Mauritius has over the years been pursuing unilateral trade liberation with its aim of becoming a free trade island country.

Table 1: Tripartite intra-total trade in 2010 (\$ '000')

		Exports to T-FTA	Imports from TFTA	Exports to RoW	Imports from RoW	Exports to T-FTA as % RoW	Imports from T-FTA as % RoW
1	Angola ⁺	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
2	Botswana	883,446	4,261,896	4,693,238	5,656,806	18.8	75.3
3	Burundi	62,684	285,600	275,547	832,543	22.7	34.3
4	Comoros ⁺	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
5	DRC ⁺	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
6	Djibouti	1,496	47,251	157,483	647,615	0.9	7.3
7	Egypt	2,728,802	1,129,465	26,331,836	53,003,406	10.4	2.1
8	Eritrea ⁺	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
9	Ethiopia	348,724	337,935	2,288,272	8,601,372	15.2	3.9
10	Kenya	2,179,579	1,419,453	5,169,112	12,092,926	42.2	11.7
11	Lesotho	206,468	1,018,672	244,660	1,066,152	84.4	95.5
12	Libya ⁺	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
13	Madagascar	56,714	409,338	942,134	2,545,759	6	16.1
14	Malawi	327,368	985,570	1,064,790	2,173,038	30.7	45.4
15	Mauritius	148,303	513,090	1,489,986	4,402,332	10	11.7
16	Mozambique	551,907	1,367,047	2,196,591	3,560,983	25.1	38.4
17	Namibia	2,051,246	3,270,675	4,729,337	4,688,570	43.4	69.8
18	Rwanda	160,826	396,664	237,387	1,112,015	67.7	35.7
19	Seychelles	2,597	115,701	243,198	1,021,841	1.1	11.3
20	South Africa	10,299,702	3,568,856	71,484,309	79,869,794	14.4	4.5
21	Sudan ⁺	183,970	647,498	9,040,009	8,589,877	2	7.5
22	Swaziland	920,814	1,075,525	1,086,382	1,270,083	84.8	84.7
23	Tanzania	1,254,773	1,225,947	3,921,634	8,012,874	32	15.3
24	Uganda	579,253	1,151,675	917,823	4,664,338	63.1	24.7
25	Zambia	1,430,633	3,377,544	7,200,267	5,320,834	19.9	63.5
26	Zimbabwe	2,061,222	5,576,496	3,199,231	9,051,498	64.4	61.6
	Total	26,440,527	32,181,898	146,913,226	218,184,656		

Source: UNCTAD database

Note: ⁺Trade data for Angola, Comoros, Democratic Republic of Congo (DRC), Eritrea and Libya is not available from the UNCTAD data

4.1.1.2 Trade Diversion

Introduction of an immediate 100% reduction in import duties across the 26-member T-FTA bloc will result in a total of US\$453.6 million worth of trade being diverted from low cost non-T-FTA countries to be replaced by less efficient T-FTA countries (see Table 2).. The countries to experience the highest trade diversions are Angola (US\$106 million), Kenya (US\$61.1 million), DRC (US\$56.9 million), Tanzania (US\$42.2 million) and Uganda (US\$41.8 million). These five countries will experience a total trade diversion of US\$308 million, representing 68% of the total T-FTA trade diversion.

Table 2: *Share of customs duties in government revenue*

		Customs duties as % of government revenue
1	Angola	5
2	Botswana	33
3	Burundi	n/a
4	Comoros	n/a
5	DRC	25-50
6	Djibouti	n/a
7	Egypt	19.74
8	Eritrea	n/a
9	Ethiopia	n/a
10	Kenya	38.6
11	Lesotho	60
12	Libya	n/a
13	Madagascar	n/a
14	Malawi	25-50
15	Mauritius	5
16	Mozambique	25-50
17	Namibia	25-50
18	Rwanda	n/a
19	Seychelles	n/a
20	South Africa	5
21	Sudan ⁺	n/a
22	Swaziland	25- 50
23	Tanzania	25 – 50
24	Uganda	50.8
25	Zambia	25 – 50
26	Zimbabwe	Less than 25

Source: *Phiri (2011) for SADC countries; Mkenda and Hangi (2009) for Kenya and Uganda*

Countries such as Botswana, Lesotho, Namibia and Swaziland will experience insignificant trade diversion, meaning that no trade will be diverted from low cost producers in non-T-FTA countries (i.e., RoW) towards less efficient producers in T-FTA countries. This is possible given that these countries import the bulk of their imports from T-FTA countries, especially South Africa with which they have a customs union arrangement.

4.1.1.3 Net Trade Effect (TE)

The results of the net trade effect (TE), that is the summation of TC and TD, are depicted in Table 3. In total, the TE is positive and amounts to US\$1.5 billion and the countries with highest positive TE are DRC (US\$728 million or 48%), Angola (US\$278 million or 19%), Malawi (US\$173 million or 12%), Kenya (US\$100 million or 7%) and Zimbabwe (US\$75 million or 5%) with a combined share of 90 percent totalling US\$1.352 billion.

Table 3: Simulated Trade Creation (TC) results (US\$ millions)

Alphabetic order			Highest to lowest gainer			
	Country	US\$		Country	TC	% Share
1	Angola	384.4	1	DRC	782.7	40.07
2	Botswana	0.018	2	Angola	384.4	19.68
3	Burundi	0.903	3	Malawi	190.3	9.74
4	Comoros	0.811	4	Kenya	161.0	8.24
5	DRC	782.7	5	Tanzania	93.7	4.80
6	Djibouti	29.0	6	Zimbabwe	87.7	4.49
7	Egypt	10.2	7	Mozambique	52.6	2.69
8	Eritrea	2.1	8	Zambia	48.0	2.46
9	Ethiopia	40.1	9	Ethiopia	40.1	2.06
10	Kenya	161.0	10	Djibouti	29.0	1.48
11	Lesotho	0.007	11	South Africa	20.0	1.02
12	Libya	0.000	12	Uganda	16.4	0.84
13	Madagascar	5.4	13	Rwanda	13.4	0.68
14	Malawi	190.3	14	Egypt	10.2	0.52
15	Mauritius	2.3	15	Sudan	7.5	0.39
16	Mozambique	52.6	16	Madagascar	5.4	0.28
17	Namibia	0.064	17	Seychelles	4.7	0.24
18	Rwanda	13.4	18	Mauritius	2.3	0.12
19	Seychelles	4.7	19	Eritrea	2.1	0.11
20	South Africa	20.0	20	Burundi	0.903	0.05
21	Sudan	7.5	21	Comoros	0.811	0.04
22	Swaziland	0.089	22	Swaziland	0.089	0.0046
23	Tanzania	93.7	23	Namibia	0.064	0.0033
24	Uganda	16.4	24	Botswana	0.018	0.0009
25	Zambia	48.0	25	Lesotho	0.007	0.0004
26	Zimbabwe	87.7	26	Libya	0.000	0.0000
Total		1,953	Total		1953.5	100

Source: Author's computations based on SMART simulations

4.1.2 Revenue Effects

Complete tariff liberalization under the T-FTA will result in an estimated US\$1 billion loss in customs/import duty revenue for all the countries as indicated in Table 4. The countries to suffer highest revenue loss will be DRC (\$214 million or 21.4%), Kenya (\$211 or 21%), Angola (\$160.6 million or 16%), Tanzania (\$72.5 million or 7.2%) and Zimbabwe (\$71.2 million or 7.1%). These five countries will have a combined revenue loss of \$729.6 million and will account for 73% of total T-FTA revenue loss.

Table4: Simulated Trade Diversion (TD) results (US\$ millions)

Alphabetic order			Biggest to lowest loser			
	Country	US\$		Country	TD	% Share
1	Angola	-105.9	1	Angola	-105.9	23.36
2	Botswana	-0.017	2	Kenya	-61.1	13.48
3	Burundi	-0.323	3	DRC	-56.9	12.55
4	Comoros	-0.154	4	Tanzania	-42.2	9.31
5	DRC	-56.9	5	Uganda	-41.8	9.22
6	Djibouti	-8.0	6	Ethiopia	-27.3	6.02
7	Egypt	-10.9	7	Sudan	-25.9	5.70
8	Eritrea	-0.464	8	Malawi	-17.2	3.78
9	Ethiopia	-27.3	9	Zimbabwe	-12.7	2.80
10	Kenya	-61.1	10	Zambia	-12.2	2.70
11	Lesotho	-0.005	11	South Africa	-12.0	2.65
12	Libya	0.000	12	Egypt	-10.9	2.40
13	Madagascar	-2.0	13	Djibouti	-8.0	1.76
14	Malawi	-17.2	14	Mozambique	-6.5	1.44
15	Mauritius	-2.4	15	Rwanda	-4.9	1.09
16	Mozambique	-6.5	16	Seychelles	-2.5	0.55
17	Namibia	-0.060	17	Mauritius	-2.4	0.52
18	Rwanda	-4.9	18	Madagascar	-2.0	0.44
19	Seychelles	-2.5	19	Eritrea	-0.46	0.10
20	South Africa	-12.0	20	Burundi	-0.32	0.07
21	Sudan	-25.9	21	Comoros	-0.15	0.03
22	Swaziland	-0.009	22	Namibia	-0.060	0.0131
23	Tanzania	-42.2	23	Botswana	-0.017	0.0037
24	Uganda	-41.8	24	Swaziland	-0.009	0.0020
25	Zambia	-12.2	25	Lesotho	-0.005	0.0011
26	Zimbabwe	-12.7	26	Libya	0.000	0.0000
Total		-453.6			-453.6	100

Source: Author's computations based on SMART simulations

Countries which will experience insignificant revenue loss includes Mauritius, Eritrea, Botswana, Lesotho, Namibia and Swaziland; and this follows from the reasons already explained for these countries under trade creation and/or trade diversion sub-sections.

4.1.3 Welfare Effects

The welfare effect (WE), which is a summation of consumers' and producers' surpluses, is presented in Table 5. These benefits will emanate from the fact that consumers in the tripartite countries will be buying goods at relatively lower prices following reduced import duties. The lower prices which benefit the

consumer will simultaneously negatively affect local producers as the producer surplus is reduced. The ultimate result will therefore be a net benefit between consumer and producer surpluses. Tariff liberalization to be brought by implementation of the T-FTA is estimated to result in a positive welfare effect of around **\$205.5 million** across the 26 countries. Furthermore, they will likely get implicit benefits resulting from a **wide variety** of choice brought by more imports from diverse (T-FTA) countries than before the T-FTA came into place.

Table 5: Simulated net trade effect (TE) results (US\$ millions)

Alphabetic order			Highest to lowest gainer			
Country	US\$		Country	TE	% Share	
1	Angola	278.4	1	DRC	725.8	48.39
2	Botswana	0.001	2	Angola	278.4	18.56
3	Burundi	0.579	3	Malawi	173.2	11.55
4	Comoros	0.657	4	Kenya	99.8	6.66
5	DRC	725.8	5	Zimbabwe	75.0	5.00
6	Djibouti	21.0	6	Tanzania	51.5	3.44
7	Egypt	-0.7	7	Mozambique	46.1	3.07
8	Eritrea	1.670	8	Zambia	35.7	2.38
9	Ethiopia	12.9	9	Djibouti	21.0	1.40
10	Kenya	99.8	10	Ethiopia	12.9	0.86
11	Lesotho	0.002	11	Rwanda	8.4	0.56
12	Libya	0.000	12	South Africa	7.9	0.53
13	Madagascar	3.4	13	Madagascar	3.4	0.23
14	Malawi	173.2	14	Seychelles	2.2	0.15
15	Mauritius	-0.065	15	Eritrea	1.7	0.11
16	Mozambique	46.1	16	Comoros	0.66	0.04
17	Namibia	0.004	17	Burundi	0.58	0.04
18	Rwanda	8.4	18	Swaziland	0.080	0.01
19	Seychelles	2.2	19	Namibia	0.004	0.00
20	South Africa	7.9	20	Lesotho	0.002	0.00
21	Sudan	-18.3	21	Botswana	0.001	0.00
22	Swaziland	0.080	22	Libya	0.000	0.0000
23	Tanzania	51.5	23	Mauritius	-0.07	-0.0043
24	Uganda	-25.5	24	Egypt	-0.69	-0.0463
25	Zambia	35.7	25	Sudan	-18.3	-1.2209
26	Zimbabwe	75.0	26	Uganda	-25.5	-1.6973
	Total	1500			1500	100

Source: Author's computations based on SMART simulations

4.1.4 Combined REC impacts

The combined estimates suggests that highest *trade creation (TC)* is likely to be experienced in the SADC region, amounting to US\$1.672 billion and accounting for 50 percent of the total trade creation (TC) to be experienced within the 26-member states. COMESA will be the second REC to get higher TC figure of \$1.403 billion translating to 42 percent of the total TC to be created following the implementation of the T-FTA. The EAC which, by virtue of a few member states when compared to the other two RECs, will have the lowest trade to be created, amounting to just \$285 million or eight percent of the total TC.

The region estimated to suffer the largest loss to be brought by trade diversion (TD) will be COMESA, with a combined TD value of \$286.8 million accounting for 40 percent of the total TD. The values for SADC and EAC will be \$272.6 (or 37%) and \$150.3 million (or 21%).

The REC projected to have the highest positive net trade effect (TE) is SADC and is estimated to have \$1.4 billion, thus accounting for 53 percent of the total net trade effects to be experienced across the 26-member bloc. COMESA will have a TE of around \$1.115 billion (or 42 percent); while EAC will experience the least net trade effect of \$134.8 million, representing 5 percent of the total net trade effects.

COMESA is projected to experience the largest loss in terms of customs revenue, with revenue loss effect (RE) amounting to \$731.7 million, translating to 44 percent of the total revenue loss effect. SADC region will experience a loss of around \$663.5 million (or 39%) of customs revenue while EAC will experience the least revenue loss amounting to \$321.6 million (or 19%).

4.2 Food Security

This section presents the findings and results from analysis of the possible implications of the T-FTA on the 26 member bloc's food security of agrifood production and trade.

4.2.1 Production and Importation of Agrifood Products

Table 6 depicts annual production and total importation for each T-FTA country and for each of the three agrifood products under study. Tabulated information shows that all the three products namely maize, wheat and rice are all consumed and/or used across the 26 member countries as indicated by the fact that each of these countries either produces or imports them. Comparison

of annual production versus imports per annum shows that, with the exception of wheat, total T-FTA production for the other two products has exceeded imports. This may imply that countries with a deficiency in any of these two products can source them from other T-FTA member countries.

Table 6: *Simulated revenue effects (US\$ millions)*

Alphabetic order		US\$	Highest to lowest loser		US\$	% Share
1	Angola	-160.6	1	DRC	-214.4	21.40
2	Botswana	-0.024	2	Kenya	-210.9	21.04
3	Burundi	-0.622	3	Angola	-160.6	16.02
4	Comoros	-0.532	4	Tanzania	-72.5	7.24
5	DRC	-214.4	5	Zimbabwe	-71.2	7.11
6	Djibouti	-17.3	6	Malawi	-52.4	5.23
7	Egypt	-18.9	7	Ethiopia	-39.3	3.92
8	Eritrea	-0.791	8	Zambia	-38.5	3.85
9	Ethiopia	-39.3	9	Uganda	-26.3	2.62
10	Kenya	-210.9	10	Mozambique	-21.7	2.16
11	Lesotho	-0.007	11	Egypt	-18.9	1.88
12	Libya	0.000	12	Djibouti	-17.3	1.73
13	Madagascar	-3.09	13	South Africa	-15.5	1.54
14	Malawi	-52.4	14	Sudan	-12.7	1.27
15	Mauritius	-3.07	15	Rwanda	-11.3	1.12
16	Mozambique	-21.7	16	Seychelles	-10.3	1.03
17	Namibia	-0.100	17	Madagascar	-3.09	0.31
18	Rwanda	-11.3	18	Mauritius	-3.07	0.31
19	Seychelles	-10.3	19	Eritrea	-0.79	0.08
20	South Africa	-15.5	20	Burundi	-0.62	0.06
21	Sudan	-12.7	21	Comoros	-0.53	0.05
22	Swaziland	-0.064	22	Namibia	-0.100	0.0099
23	Tanzania	-72.5	23	Swaziland	-0.064	0.0064
24	Uganda	-26.3	24	Botswana	-0.024	0.0024
25	Zambia	-38.5	25	Lesotho	-0.007	0.0007
26	Zimbabwe	-71.2	26	Libya	0.000	0.0000
Total		-1,002	Total		-1,002	100

Source: *Author's computations based on SMART simulations*

4.2.2 Change in Food Requirements

The Ohkawa model, as presented in Equation (6) was estimated for the T-FTA economies using published secondary data. To calculate Ohkawa's equation, several steps are involved before the projected production and consumption levels can be determined. For this study, suffice to say that the variables needed

include population growth, income demand elasticities, GDP per capita growth. Growth in food requirements is estimated by adding population growth to the projected product of GDP growth per capita and the corresponding income demand elasticity, i.e., $d = p + ng$. On the other hand, trends in production will be needed in order to evaluate the extent to which the necessary rates of growth in national food requirements can be satisfied by T-FTA member economies.

4.2.3 Projected Production and Consumption Levels in 2016

Table 7 provides the projected growth rates (referred in the sub-section 4.2.2) into additional tonnage values for 2016. For all the three agrifood products, the 2006 to 2010 average production figures from the FAOSTAT online agriculture database were used. The results of Ohkawa's equation and the projected production growth rates were then applied to these base figures to arrive at the additional, estimates for the 2016 level.

At the end of each of the three commodity tables there are total figures for production, consumption and supply-demand gaps, indicating whether the T-FTA member countries, as a group, have a **surplus** (coloured green) or a **deficit** (coloured red) in the agrifood product. Again, the zeros indicate no production.

As expected, there will be countries exhibiting either surpluses or deficits in 2016. If we consider the 26 T-FTA member countries as one big group, the T-FTA member economies will be **self-sufficient in maize only**; the 26-member bloc will likely face **deficits in rice and wheat**.

In the case of **maize**, the region will register a **surplus** of two million tonnes on account of the **huge surpluses** to be posted by Malawi (890,153), South Africa (510,371), Zambia (443,597) and Tanzania (153,337). There will be **deficits** in eight economies, with the shortages being severe in Egypt (-341,775) and Ethiopia (-102,807).

Projected additional increase in **rice production** for 2016 is by far to be outstripped by projected consumption to such an extent that there will be a **total deficit** amounting to - 660, 118 tonnes) for the whole region. The deficits will be most severe in Egypt (-721,559) and then in Tanzania (around -67,617). On the other hand, significant **surpluses** will be expected in Madagascar (72,702), Malawi (35,911) and Mozambique (28,115), among other countries.

Consumption of wheat is expected to outstrip the combined production of the T-FTA member states in 2016. The region is estimated to experience a shortfall of around 962,863 tonnes, with Egypt (-739,791) and South Africa (-163,511)

being the largest contributors towards the region's deficit. **Only five countries** (Eritrea, Kenya, Lesotho, Malawi and Swaziland) are projected to have **surpluses**, while the remaining **21 countries** (15 wheat producing and 6 non-wheat producing) are expected to experience **deficits**.

Table 7: *Simulated welfare effects (US\$ millions)*

Alphabetic order		US\$	Highest to lowest gainer		US\$	% Share
1	Angola	45.5	1	DRC	54.1	26.32
2	Botswana	0.004	2	Angola	45.5	22.14
3	Burundi	0.088	3	Kenya	36.0	17.53
4	Comoros	0.061	4	ZWE	14.4	7.03
5	DRC	54.1	5	Malawi	9.6	4.68
6	Djibouti	4.5	6	Tanzania	9.2	4.49
7	Egypt	3.4	7	Ethiopia	5.8	2.83
8	Eritrea	0.111	8	Djibouti	4.5	2.17
9	Ethiopia	5.8	9	Seychelles	4.3	2.11
10	Kenya	36.0	10	South Africa	3.8	1.87
11	Lesotho	0.001	11	Zambia	3.8	1.87
12	Libya	0.000	12	Egypt	3.4	1.65
13	Madagascar	0.5	13	Mozambique	3.1	1.50
14	Malawi	9.6	14	Uganda	3.0	1.47
15	Mauritius	0.3	15	Sudan	2.5	1.21
16	Mozambique	3.1	16	Rwanda	1.28	0.62
17	Namibia	0.002	17	Madagascar	0.51	0.25
18	Rwanda	1.3	18	Mauritius	0.26	0.13
19	Seychelles	4.3	19	Eritrea	0.11	0.05
20	South Africa	3.8	20	Burundi	0.088	0.04
21	Sudan	2.5	21	Comoros	0.061	0.03
22	Swaziland	0.006	22	Swaziland	0.006	0.0028
23	Tanzania	9.2	23	Botswana	0.004	0.0018
24	Uganda	3.0	24	Namibia	0.002	0.0011
25	Zambia	3.8	25	Lesotho	0.001	0.0003
26	Zimbabwe	14.4	26	Libya	0.000	0.0000
Total		205.5			205.5	100

Source: Author's computations based on SMART simulations

The surpluses expected in **Maize** point to a potential role for trade to promote food security in the T-FTA member economies. That is, if the envisioned T-FTA results in enhanced intra-T-FTA trade, the regional member economies will be able to provide for the food needs of their citizens in these **three** products, whereby the surplus producing economies can export their produce to the deficit nations. On the other hand, projected deficits in rice and wheat imply

the need for the regional bloc (or member states) to work closely in implementing policies aimed at **increasing productivity** and production output.

Conclusion

The paper analyzed the potential impacts of the formation and implementation of the COMESA-EAC-SADC tripartite free trade area (T-FTA) on the 26 participating member countries. The impact analysis was divided into two categories, namely welfare implications and food security.

The study employed the World Integrated Trade Solution Software for Market Analysis and Restrictions on Trade (WITS-SMART) to investigate the welfare implication of the T-FTA. The study found that close to \$2 billion worth of new trade will be created, with countries such as Angola and DRC being the main beneficiaries; while around \$454 million trade will be diverted, resulting in a positive **net trade of \$1.5 billion** across the 26 countries.

The results also suggest that around \$1 billion revenue will be lost following the removal of import duties. Overall, DRC, Angola and Kenya, in that order, have been suggested to be the main welfare gainers.

With regard to food security, the analysis suggests that the T-FTA bloc is projected to have a surplus in maize (production less consumption) in 2016; while there will be expected deficits in both rice and wheat in the same year. The surpluses expected in maize point to a potential role for trade to promote food security in the T-FTA member economies. Consequently, if the envisioned T-FTA resulted in enhanced intra-T-FTA trade, the regional member economies will be able to provide for the food needs of their citizens in maize, whereby **the surplus producing economies** can export their maize produce to the deficit nations.

However, projected deficits in rice and wheat implies the need for the regional bloc (or member states) to work closely in implementing policies aimed at increasing productivity and production output in terms of quantity for these two products.

Bibliography

1. Aitken, N.D. (1973), “The Effects of the EEC and EFTA on European Trade: A Temporal Cross-Section Analysis”, *American Economic Review*, 63, pp. 881–892.
2. Aksoy M.A. (2004), *Global Agricultural Trade Policies*, “Chap. 2 Global Agricultural Trade and the Developing Countries”, ed. M.A. Aksoy and J.C. Beghin, Oxford University Press and The World Bank.
3. Arndt, C. and F. Tarp (2007), “Trade Policy Reform and the Missing Revenue”, *Journal of African Economies*, 17 (1), pp. 131-60.
4. Bliss, C. (1991), “The Design of Fiscal Reforms in Revenue Constrained Developing Countries”, *Economic Journal*, 102 (413), pp. 940-51.
5. Cervantes-Godoy, D. and J. Dewbre (2010), “*Economic Importance of Agriculture for Poverty Reduction*”, OECD Publishing. Available at: www.oecd.org/countries/cameroon/44804637.pdf.
6. Chauvin, S. and G. Gaulier. (2002), “Regional Trade Integration in Southern Africa”, Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII) Working Paper No. 2002 – 12.
7. Clausing, K.A. (2001), “Trade Creation and Trade Diversion in the Canada-United States Free Trade Agreement”, *Canadian Journal of Economics*, 34, pp. 677–96.
8. Eicher, T., Henn, C., and C. Papageorgiou. (2008), “Trade Creation and Diversion Revisited: Accounting for Model Uncertainty and Natural Trading Partner Effects”, IMF Working Paper, WP/08/66.
9. Food and Agriculture Organisation (FAO). (2008), “Towards an African common market for agricultural products”, Rome: Italy. Food and Agriculture Organisation of the United Nations.
10. Food and Agriculture Organisation (FAO). (2003), “Trade Reforms and Food Security: Conceptualizing the Linkages”, Rome, Italy: Food and Agriculture Organisation of the United Nations.
11. Gilbert, J., R. Scollay, and B. Bora. (2001), “Assessing Regional Trading Arrangement in the Asia-Pacific”, Policy Issues in International Trading and Commodities Study Series No. 15, United Nations Conference on Trade and Development, New York. 2001.
12. Jayasinghe, S. and R.Sarker (2007), “Effects of Regional Trade Agreements on Trade in Agrifood Products: Evidence from Gravity Modelling Using Disaggregated Data”, *Review of Agriculture Economics*, 30(1), pp. 61 – 81.
13. Jensen, H. G and R. Sandrey (2011), “The tripartite free trade agreement: A computer analysis of the impacts”, In Sandrey, R., Jensen,

- H.G., Vink, V., Fundira, T and W. Viljoen. (2011). **Cape to Cairo – An assessment of the tripartite free trade area**. Published by Trade Law Centre for Southern Africa (TRALAC), Stellenbosch, South Africa.
14. Johnston, B., and J. Mellor (1961), “The role of agriculture in economic development.” *American Economic Review* 51(4): 566-593.
 15. Karim. I. E. E. A. and I. S. Ismail (2007), “Potential for agricultural trade in Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA) region: a comparative study of Sudan, Egypt and Kenya”, *African Journal of Agricultural Research*, 2(10): 481-487.
 16. Karingi. S. N. and B. Fekadu (2009), “Beyond Political Rhetoric – The Meaning of the Eastern and Southern Africa FTA”, A Report for United Nations Economic Commission for Africa (UNECA), presented at the Twelfth Annual Conference on Global Economic Analysis, Santiago, Chile
 17. Khandelwal, P. (2005), “Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA) and Southern African Development Community (SADC): Prospects and Challenges for Regional Trade Integration”, United Nations University – Institute for Comparative Regional Integration Studies (UNU-CRIS) Occasional Papers, 0-2005/1.
 18. Koester, U. (1996), “Regional Cooperation to improve food security in southern and eastern African countries”, Research Report No. 53, International Food Policy Research Institute, Washington DC, USA
 19. Krueger, A.O. (1999), “Are Preferential Trading Arrangements: Trade Liberalizing or Protectionist?” *Journal of Economic Perspective*, 13, pp.105–124.
 20. Lyakurwa, W., A. McKay, N. Ng'eno and W. Kennes (1997), “Regional Integration in Sub-Saharan Africa: A Review of Experiences and Issues”, in: Oyejide, A., I. Elbadawi and P. Collier (eds). **Regional Integration and Trade Liberalization in Sub-Saharan Africa: Volume 1: Framework, Issues and Methodology Perspectives**. London: Macmillan Press Ltd.
 21. Maasdorp, G. (1998), “Regional trade and food security in Southern African Development Community (SADC)”, *Food Policy*, 23(6), pp. 505–518.
 22. Makochekanwa, A., Maringwa, J and E. Mahembe (2009), “The impacts of Southern African Development Community (SADC) Trade Protocol implementation on trade in agrifoods products”, Research paper submitted to World Bank Institute’s (WBI) regional integration and agriculture trade policy, research and policy capacity building program.
 23. Mkenda, B and M. Hangi. (2009), “Revenue implications for Economic Partnership Agreement (EPA) on Tanzania”. Part of a series of Publications by Consumer Unity & Trust Society (CUTS) Geneva

- Resource Centre (GRS) (CUTS GRC) in conjunction with National Partners and under the Assistance of Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ), BIEAC Project.
24. Ohkawa, K. (1956), "Economic Growth and Agriculture", *Annals Hitotsubashi Academy*, pp, 45-60.
 25. Mistry, P.S. (2000), "Africa's Record of Regional Cooperation and Integration", *African Affairs*, 99: 553 – 57.
 26. Phiri, A.K and Southern Africa Trade Hub (SATH) (2011), "Customs audit report on the implementation of Southern African Development Community (SADC) regional instruments and international conventions by the customs administration of SADC States", Presentation made the SADC strategy policy working group and to the heads of SADC customs administrations, 5th July 2011 (Gaborone, Botswana)
 27. Rosegrant, M.W. and M. Agcaoili. (1994), "Global and Regional Food Demand, Supply, and Trade Prospects to 2010", Paper presented at roundtable meeting. International Food Policy Research Institute.
 28. Rosegrant, M.W., M. Paisner, S. Meijer and J. Witcover. (2001), "2020 Global Food Outlook: Trends, Alternatives, and Choices", International Food Policy Research Institute.
 29. Rosegrant, M.W., M. Paisner, S. Meijer and J. Witcover. (2001), "Global Food Projections to 2020", International Food Policy Research Institute.
 30. Rosegrant, M. W., M. Sombilla and N. Perez. (1995), " Global Food Projections to 2020: Implications for Investment". *Food, Agriculture and the Environment Discussion Paper* IFPRI, Working Paper no. 5. Washington, D.C.
 31. Saasa, O, S. (1998), "Economic scenarios for regional co-operation in southern Africa", *Food Policy*, 23(6), pp. 519-527.
 32. Southern African Development Community (SADC) Communique. (2004), "Enhancing Agriculture and Food Security for poverty reduction in the SADC region", Dar es Salaam, Tanzania (14 February).
 33. Southern African Development Community (SADC) Secretariat (2003), "Regional Indicative Strategic Development Plan".
 34. Tsikata, Y. (1999), "Southern Africa: Trade, Liberalization and Implications for a Free Trade Area", TIPS Annual Forum, available on the web at http://www.acp-etrade.org/documents/113_tsikata_tips.pdf.
 35. United Nations Economic Commission for Africa (UNECA), (2009), "Developing African Agriculture through Regional Value Chains", Addis Ababa: United Nations Economic Commission for Africa.

36. van Dijk, M. (2011), “African Regional Integration: Implications for Food Security”. Paper prepared for Landbouw-Economisch Instituut (LEI)
37. Viner, J. (1950), *The Customs Union Issue* (New York: Carnegie Endowment for International Peace.
38. World Integrated Trade Solution (WITS) (2011). **User’s Manual**. The World Bank, Washington DC, USA.

Annex

Table A1: COMESA-EAC-SADC member countries

	Country	COMESA		EAC (CU)	SADC	
		Member	FTA member		Member	FTA member
1	Angola				x	
2	Botswana				x	x
3	Burundi	x	x	x		
4	Comoros	x	x			
5	DRC	x			x	
6	Djibouti	x	x			
7	Egypt	x	x			
8	Eritrea	x				
9	Ethiopia	x				
10	Kenya	x	x	x		
11	Lesotho				x	x
12	Libya	x	x			
13	Madagascar	x	x		x	x
14	Malawi	x	x		x	x
15	Mauritius	x	x		x	x
16	Mozambique				x	x
17	Namibia				x	x
18	Rwanda	x	x	x		
19	Seychelles	x			x	
20	South Africa				x	x
21	Sudan ⁺	x	x			
22	Swaziland	x			x	x
23	Tanzania			x	x	x
24	Uganda	x		x		
25	Zambia	x	x		x	x
26	Zimbabwe	x	x		x	x

Source: www.comesa.int; www.eac.int and www.sadc.int.

Note: “+” Now 2 countries

Le Risk-sharing en CEMAC

Fokou Koutsing Hervé Narcisse¹ et Fokou Mbatiku Emmanuel²

Résumé: *Si la non corrélation des structures de production au sein de la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC), pour de nombreux auteurs est l'une des sources principales de sa non optimalité, au vue de la théorie endogène des zones monétaires optimales, elle est plutôt favorable à son optimalité via le risk-sharing. Dans cette logique, cet article vise à montrer qu'à défaut de l'arme de change, les chocs asymétriques qui affectent cette sous-région sont compensés par des mécanismes issus de l'hétérogénéité de ses différents états membres, lesquels permettent d'assurer le lissage de leurs revenus et donc de leurs consommations. Ainsi, les résultats indiquent que les conséquences négatives de ces derniers dans l'union monétaire d'Afrique centrale sont principalement amorties par l'épargne nette à travers les marchés sous régionaux de crédits (42,70%), et marginalement par les prix relatifs (3,83%).*

Classification JEL: E6, F1, F3.

Mots-clés: Zone Monétaire Optimale, Chocs asymétriques, Intégration financière, risk-sharing.

Abstract: *If non correlation of the structures of production within the Economic and Monetary Community of Central Africa (EMCCA), for many authors is one of the principal sources of its non-optimality, with the sight of the endogenous theory of the optimal monetary areas, it favours rather its optimality via the risk-sharing. In this logic, this article aims at showing that in the absence of the weapon of exchange, the asymmetrical shocks which affect this under-area are compensated by mechanisms resulting from the heterogeneity of its various Member States, which make it possible to ensure the smoothing of their incomes and thus of their consumption. Thus, the results indicate the negative consequences of the latter within the monetary union of central Africa can mainly be deadened by the development of net saving through the under regional credit markets (42,70%), and marginally by the relative prices (3,83%).*

JEL Classification: E6, F1, F3.

Keywords: Optimal Currency area, Asymmetry Shocks, financial Integration, Risk-sharing.

¹ Fokou Koutsing Hervé Narcisse est Élève Ingénieur Statisticien Économiste à l'Institut Sous-régional de Statistique et d'Économie Appliquée (ISSEA) au Cameroun, Étudiant en THESE à l'Université de Yaoundé 2 / SOA au Cameroun

E-mail : fokherve@yahoo.fr Tel : 00237 75 70 32 37

²Fokou Mbatiku Marcel Emmanuel, MASTER 2 / DEA en Économie Mathématique et Économétrie à l'Université de Yaoundé 2 / SOA au Cameroun, Étudiant en D.E.S.S. / MASTER 2 en Analyse et Évaluation de Projets à l'Université de Yaoundé 2 / SOA au Cameroun E-mail : marcellfokou@yahoo.fr, Tel : 00237 79 43 85 59

Introduction

La théorie endogène des zones monétaires optimales (ZMO) endogènes initiée par le Rapport Emerson (1990)³ et les travaux relatifs à la relation intégration commerciale – synchronisation des cycles⁴ en leurs seins, considère le risk-sharing ou partage de risque comme une institution formelle ou informelle permettant la mutualisation des risques liés aux chocs asymétriques au sein d'une union monétaire⁵ ; contribuant ainsi au lissage de son revenu et de sa consommation. L'argument du risk-sharing repose sur le fait qu'une union bénéficie de la diversité structurelle de ses régions et de ses pays membres ; étant donné les transferts existant en son sein. Ainsi, face à une brusque variation non anticipée du revenu ou de la production domestique, la région ou le pays touché bénéficie de l'assurance que constituent les autres qui ne sont pas affectés et ceci via le rôle stabilisateur que vont jouer les transferts de ses revenus issus de la possession des actifs financiers sur ces autres régions ou pays. Ces transferts sont d'autant plus faciles qu'une monnaie unique réduit les coûts de transaction.

L'hétérogénéité d'une zone monétaire n'est donc plus une source de préoccupation pour leur constitution et leur viabilité. L'idée sous-jacente étant que les pays n'ayant pas des structures homogènes, membres d'une union monétaire bien que soumis à une politique monétaire unique ne s'adaptant pas aux spécificités des conjonctures nationales, peuvent bénéficier de leur diversité dans la mesure où un lissage de leur revenu et de leur consommation peut s'opérer même partiellement. Son importance dépendant des caractéristiques intrinsèques des pays formant cette union. Car, le partage du risque serait nul dans un cas extrême, si les taux de croissance nationaux sont parfaitement corrélés (Méon et Weill, 2003). Ainsi, lorsque le partage des risques est parfait, la consommation domestique doit exclusivement dépendre des ressources de l'union et non de la conjoncture spécifique du pays (Obstfeld 1994).

En raison de la mise en place de la Zone Franc d'Afrique (ZFA) centrale en 1939 sur la base d'arrangements linguistique et politique, et de son antériorité par rapport aux théories de l'intégration monétaire (Mundell, 1961) et de l'intégration financière (Ingram, 1962), le caractère endogène s'est imposé évidemment à elle. Mais, après un peu plus de soixante-dix ans d'existence, marquées d'efforts réalisés par ses États membres afin d'approfondir son niveau

³ Le Rapport Emerson (1990) préconisait l'optimale future de l'une union monétaire constituée par les pays européens.

⁴ Eichengreen (1992), Krugman (1993), Frankel et Rose (1997, 1998).

⁵ Une union monétaire est une zone au sein de laquelle les taux de changes entre les pays membres sont caractérisés par une relation fixe et permanente, et où ne prévaut en l'absence de contrôle des mouvements des capitaux, qu'une politique monétaire unique (Masson et Taylor, 1992).

d'intégration⁶, son optimalité au vu de nombre de critères⁷ n'est toujours pas effectif.

Excepté le critère de convergence des taux d'inflation⁸ (Banque de France, 2009), les autres critères traditionnels sont loin d'être vérifiés au sein de la Communauté Économique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC). Ainsi, si on se réfère à des auteurs comme Ondo Ossa (2000), Avom (2007) ou encore Bagnai (2010), on constate que les critères dits traditionnels, développés par Mundell (1961), McKinnon (1963) et Kenen (1969) ne sont pas respectés. Leurs résultats sont confirmés par l'United Nation Economic Commission for Africa (UNECA, 2008) ; en effet la mobilité du travail intra-régionale, les échanges entre les pays de la zone et la diversification des produits sont restés faibles.

Les critères modernes n'échappent pas à la règle. Ainsi, le rapport 2007 sur la Convergence Économique en Afrique Centrale de la Commission Économique pour l'Afrique / Bureau Sous Régional pour l'Afrique Centrale (CEA - BSR / AC), observe un manque de convergence des PIB par tête nationaux, compte tenu du quadruplement de l'écart type de ces PIB entre 1960 et 2006. Les marchés financier et bancaire des économies de la région ne sont pas en reste. En effet, l'environnement est caractérisé non seulement par le problème de la disponibilité des crédits, mais aussi par celui de leurs allocations bien que les banques soient surliquides (Fouda Owoundi, 2009). De plus, selon Carmignani (2010), la forte dépendance des économies de la CEMAC à l'égard de leurs exportations en produits primaires⁹, dans un contexte de volatilité élevé des prix internationaux, implique qu'elles aient une propension élevée à subir des chocs externes ; comme c'est souvent le cas en Afrique (Buigut et Valev, 2005 ; Houssa, 2008).

Toutefois, l'exact respect des critères traditionnels de la théorie des ZMO exogènes ne constitue pas une condition nécessaire et suffisante à l'existence d'une zone monétaire. Car, une union monétaire peut au vue des modifications structurelles qu'a entraînées sa monnaie unique s'harmoniser au fil du temps et se rapprocher d'un fonctionnement optimal. Le fait que la ZMO puisse s'implanter de manière endogène, grâce à un approfondissement de l'intégration

⁶ Ces efforts débouchèrent en 1994 sur la création d'une union économique et monétaire (la CEMAC), marquant la phase finale d'une intégration à la Balassa.

⁷ Si on se réfère à Ricci (1997), ces critères peuvent faire l'objet d'une double classification ; les analyses traditionnelles et les analyses modernes d'une part et les analyses en termes réels et les analyses en termes monétaires d'autre part.

⁸ La considération du taux d'inflation comme critère relatif aux ZMO, prend comme appui les études d'Haberler (1970), Fleming (1971) et Magnifico (1972).

⁹ Selon Macroéconomie et développement de Novembre 2010, la part des exportations de pétrole brut dans les exportations totales des pays de la CEMAC en 2006 est estimée à 82%.

financière, fait donc de la théorie du risk-sharing l'un des maillons essentiels de cette pensée. Ainsi, malgré l'hétérogénéité des pays de l'Afrique, la création d'une union monétaire continentale aux alentours de 2021 envisagé par le traité d'Abuja est plus que jamais plausible, via le partage de risque. En effet, la théorie des zones monétaires endogènes suppose la constitution de zone monétaire sans critères préalables. Cette zone monétaire constituée de façon endogène pourrait accroître les coûts liés au passage à la monnaie unique, étant donné leur spécialisation (Krugman, 1993). Toutefois, les pays pourront tirer profit de leur appartenance à une telle zone monétaire, malgré leurs divergences à travers leur partage de risque.

Mesurer l'ampleur de ce partage de risque est d'intérêt pour les responsables des politiques en raison de son impact sur les chocs asymétriques au sein d'une union. Mesurer l'ampleur du partage des risques ainsi que les canaux par lesquels il se produit peut nous aider à comprendre les déséquilibres dans une économie. Nous informant ainsi sur la façon dont la consommation d'une région de l'union est susceptible de réagir lorsque cette zone fait face à un choc spécifique de production par rapport aux autres régions de l'union à laquelle elle appartient, et peut donc faire la lumière sur la façon dont les décideurs pourraient manœuvrer. De plus, il est nécessaire de savoir si le partage de risque permet de pallier à l'absence de mécanismes stabilisateurs comme la flexibilité du taux de change ou la mobilité de la main-d'œuvre dans une union. Enfin, étant donné la non optimalité de la zone CEMAC, un meilleur partage de risque entre les économies de cette région apparaît comme nécessaire pour expliquer sa viabilité.

Dans cet article, nous présentons les données empiriques sur le partage de risque entre les individus appartenant aux six pays¹⁰ de la CEMAC, en nous basant sur les données sous régionales de ces Etats pour la période de 1977 à 2010. La motivation principale de cette collecte de données est d'établir dans quelle mesure les populations de la CEMAC mutualisent leurs risques, ainsi que les canaux par lesquels elles le font. Ce qui nous permettra de savoir si la perte de l'indépendance de la politique monétaire peut être au moins partiellement compensée par le mécanisme de partage de risque.

Il est important de préciser que la question du partage de risque n'est pas nouvelle en Afrique. En effet, des études y relatives ont déjà été menées par Sorensen et Yosha (2003) entre les pays du Middle East and North Africa (MENA), Yehoue (2005) au sein des deux unions monétaires de la ZFA et Tapsoba (2011) entre les pays d'Afrique de l'Ouest. Mais, si aucun de ces

¹⁰ Le Cameroun, le Congo, le Gabon, la Guinée Equatoriale, la République Centrafricaine et le Tchad.

travaux ne s'est consacré uniquement à la CEMAC, il est important de préciser qu'ils n'ont pas intégré le prix relatif ; étant donné qu'un choc de production spécifique à une région pourrait être partiellement compensé si le prix relatif de la consommation dans cette région vient à varier en sens inverse également Labhard et Sawicki (2006). Au vu de la convergence nominale au sein de cette union, ce canal pourrait s'avérer décisif.

Étant donné ce qui précède, un certain nombre de questions importantes restent sans réponses pour ce qui est de l'union monétaire de l'Afrique centrale. Quel est l'ampleur du partage de risque au sein de l'union monétaire ? Quels sont les canaux de partage de risque qui sont sollicités ? Quel est l'effet de chacun de ces canaux sur les chocs de production ?

Le reste du papier est organisé comme suit. La **section 2** illustre le risk-sharing en union monétaire. La section 3 présente notre méthodologie ainsi que les données utilisées. La section 4 présente le niveau de partage de risque en CEMAC et la **section 4** résume et conclut.

1. Risk-sharing en union monétaire

Les unions monétaires sont généralement la cible des chocs asymétriques. Ainsi l'étude des « *mécanismes permettant d'assurer le lissage de la consommation et du revenu, sont essentiels pour la stabilité d'une union monétaire. Sans de tels mécanismes, les pays en récession seront incités à quitter l'union.* » (Sorensen et Yosha, 1998). Les mécanismes de partage des risques occupent donc une place de choix dans la théorie endogène des ZMO.

1.1. Chocs asymétriques et partage des risques en union monétaire

La dissemblance des chocs constitue l'un des obstacles économiques majeurs à l'optimalité et à la viabilité de toute union monétaire. Car, plus forts et hétérogènes ils sont, et plus fortes sont les incitations à quitter l'union ou les réticences à former l'union (Tapsoba, 2011). La prépondérance des chocs asymétriques au sein des unions monétaires, accorde donc une place de choix aux mécanismes permettant d'atténuer leurs effets, à l'instar des mécanismes de partage des risques interrégionaux.

Les mécanismes de partage des risques permettent aux unions monétaires, caractérisées par la perte de l'arme de change de faire face aux chocs asymétriques. Ils jouent donc un rôle tampon en leur sein, et permet qu'elles aient un fonctionnement efficace.

Les mécanismes du risk-sharing

Bien que la théorie traditionnelle des unions monétaires soutienne que le coût du sacrifice de l'arme de change par un pays membre dépend, en partie des nouveaux chocs asymétriques qu'il est susceptible de subir suite à son extension, les contributions les plus récentes au débat soulignent que les chocs asymétriques dus aux spécialisations ne constituent pas un problème ; à condition qu'il existe des mécanismes permettant d'assurer les revenus (Kalemli-Ozcan et al., 2005). Mais, dans la pratique et principalement dans les pays en développement, les ménages n'assurent pas leurs revenus salariaux. Par conséquent, l'assurance ne peut porter que sur leurs revenus financiers, qui constituent dans la plupart des pays une part minoritaire des ressources. Le risk-sharing au sens strict via les marchés financiers, comme vecteur de protection contre les chocs asymétriques existe, mais s'avère limité. Par conséquent, les canaux d'ajustement par le marché ne peuvent à eux seuls absorber la totalité des chocs. D'autres arrangements institutionnels, à l'instar des transferts budgétaires peuvent compléter l'ajustement par les marchés.

La politique budgétaire peut être effectuée soit au niveau de l'union (fédéralisme fiscal), soit au niveau national (politique budgétaire décentralisée). Dans le premier cas, l'union dispose d'un budget centralisé¹¹ et un impôt fédéral sur le revenu. En cas de choc asymétrique, la région en situation de détresse doit payer moins d'impôt et ses avantages fédéraux augmentent. L'inverse est vrai pour les régions dans la prospérité. Ainsi, il y a un transfert automatique de richesse des régions prospères vers celles en détresse. Les effets négatifs des chocs asymétriques sont atténués par le partage des risques entre les régions. Dans le cas de la politique budgétaire décentralisée, la région en situation de détresse emprunte auprès de la région prospère. Puisque les dettes doivent être entretenues à l'avenir, le risque est partagé entre générations de la même région, et non pas entre les régions (De Grauwe et Mongelli, 2005).

Les institutions de marché assurent le partage des risques entre agents économiques par l'échange des capitaux. Le gain provenant de ce commerce est le partage des risques entre les agents concernés, ce qui est réalisé par la diversification des actifs. Les contributions récentes se référant à Krugman (1991) montrent qu'un approfondissement de l'intégration des marchés de capitaux, peut conduire à plus de spécialisation commerciale ; mais aussi que les effets négatifs des chocs asymétriques sont atténués par un accroissement du

¹¹Plusieurs études ont souligné l'importance du budget fédéral dans l'ajustement de chocs asymétriques grâce un mécanisme d'assurance budgétaire (Rapport Mac Dougall, 1977 ; Rapport Delors, 1989; Sala i Martin & Sachs, 1992).

partage des risques (Acemoglou et Zilibotti, 1997 ; Kalemli-Ozcan et al., 2003 ; Melitz, 2004).

Une union monétaire optimale endogène

Depuis Krugman (1993), on sait que les échanges interbranches, fondés sur une spécialisation ricardienne conduisent inévitablement à un accroissement des chocs asymétriques. La théorie du risk-sharing se situe dans cette lignée ; le renforcement de l'intégration économique et financière tend à augmenter l'hétérogénéité des structures productives des pays d'une zone. Dans un contexte de financiarisation croissante des économies, la détention interrégionale de titres sur la production d'autres régions permet un meilleur partage des risques, parallèlement à la montée de la spécialisation.

La théorie du risk-sharing est plus flexible que la théorie des ZMO endogène au sens de Frankel et Rose (1997, 1998) puisqu'elle autorise l'existence du commerce interbranche que la libéralisation financière devrait pleinement favoriser. L'effet adverse des chocs productifs asymétriques décrits par Krugman (1993) disparaît si les ménages réalisent une diversification optimale de leur portefeuille. Une intégration financière profonde permet de diversifier les portefeuilles d'actifs ; chaque région détenant un actif d'une autre, dont les prix et les revenus sont censés ne pas être corrélés et donc de partager le risque lié à un choc récessif réel à l'intérieur de la zone monétaire. Ainsi, Artis (2006) soutient conformément aux croyances que la synchronisation des cycles économiques est un critère moins important pour la participation à une union monétaire que par le passé ; le plus important étant l'intégration des marchés financiers. Ainsi, le risk-sharing modifie les contours du débat sur les ZMO endogènes.

Partage des risques dans une union avec marché complet/incomplet

Le fait qu'une union monétaire offre un mécanisme plus efficace pour l'assurance comparativement aux systèmes monétaires fondés sur les monnaies nationales, ne signifie pas nécessairement que les marchés peuvent lisser les habitudes de consommation, et que les allocations de risques obtenus par le marché sont Pareto optimaux. Pour voir cela, considérons une union monétaire semblable à celle d'Arrow-Debreu caractérisé par un seul bien de consommation contingent aux états de la nature et un ensemble de consommateurs averse au risque qui sont dotés des valeurs d'Arrow-Debreu qui leur permettent de consommer une denrée contingente si et seulement si un état particulier de nature est révélé.

Cas des marchés complets

Supposons maintenant que les marchés soient complets. Ce qui signifie qu'il y a un marché pour chaque niveau contingent de consommation, c'est-à-dire, pour chaque état de nature. L'exhaustivité implique aussi que l'information est symétrique. Ces marchés s'ouvrent avant la résolution de l'incertitude pour commercer les capitaux disponibles, et puis ferment encore. Il peut être prouvé que la répartition du risque atteint dans ces marchés est Pareto optimal, par le premier théorème de l'économie sociale¹². La consommation dépend bien sûr de l'état de nature, mais puisque les agents sont actifs dans tous les états de la nature par l'hypothèse d'exhaustivité, ils parviennent à s'assurer complètement. Ceci implique un modèle d'amortissement de la consommation. Par conséquent, les pays peuvent exploiter les avantages d'une plus grande efficacité et d'une plus grande croissance économique qui découlent de leurs spécialisations, sans qu'il ait perte du bien-être dû aux chocs asymétriques non assurés. Ainsi, la présence de marchés financiers complets égalise dans tous les Etats de la nature et à toute date le rapport des utilités marginales des ménages des économies (Carton et Guyon, 2007).

Cependant l'attribution Pareto efficace choisie par le marché ne maximise généralement pas le bien-être social ; étant donné que l'optimum parétien ne correspond pas l'optimum social. En fait, la répartition de Pareto efficace réalisée par le marché est l'une des allocations Pareto efficaces appartenant aux $n-1$ diverses dimensions, où n est le nombre d'agents. Dans le cas d'une boîte d'Edgeworth à deux agents, elle est la courbe des contrats d'Edgeworth, dont chaque point est Pareto efficace. Et puisque, par le deuxième théorème de l'économie du bien-être¹³, chaque point Pareto efficace peut être réalisé par le marché, étant donné une distribution appropriée de la richesse, une répartition socialement acceptable du risque présuppose donc une redistribution des richesses.

Cas des marchés incomplets

La complétude est une idéalisation de la réalité. Les coûts de transaction et d'information limitent le nombre des marchés qui peuvent fonctionner dans une économie. Ainsi, le nombre de marchés qui fonctionnent au sein de l'économie est inférieur au nombre d'états de nature. Plus spécifiquement, le modèle des marchés incomplets suppose un système de marchés séquentiels, qui est un système de réouverture des marchés qui implique que l'hypothèse que les

¹²Pour toute dotation initiale, il existe un équilibre de marché en concurrence pure et parfaite, et cet équilibre est un optimum de Pareto dans l'espace des répartitions des biens.

¹³Tout optimum de Pareto dans l'espace des répartitions des biens est atteignable en situation de concurrence pure est parfaite moyennant une redistribution forfaitaire des dotations initiales.

marchés ouverts qu'une seule fois comme dans le cas de marchés complets est supprimée. Ces marchés sont reliés par un système de marchés financiers, dont le rôle est de transférer la richesse entre les marchés au comptant, et donc de fournir des occasions d'assurance. Le modèle suppose en outre qu'il n'y a pas assez de marchés financiers pour transférer la richesse à travers tous les marchés au comptant; en d'autres termes, les marchés sont incomplets.

Puisque certains marchés sont manquants, les taux marginaux de substitution ne peuvent pas être égaux dans tous les états de nature, l'efficacité de Pareto est donc vouée à l'échec. Une question plus intéressante est de savoir si les marchés existants peuvent fonctionner efficacement. Cela conduit à la notion d'efficacité de Pareto contraint. Une allocation réalisable est Pareto contraint efficace, s'il n'y a aucune autre allocation réalisable, qui lui est supérieur. Il peut être prouvé que les marchés incomplets avec un seul bien comme c'est habituellement le cas avec les finances sont Pareto contraints efficaces. Cependant dans le cas plus général de plus d'un des biens de consommation, la même efficacité contrainte de Pareto échoue (Geanakoplos et Polemarchakis, 1986). Cela est dû au fait que les réallocations de portefeuille qui ont eu lieu pendant la première période peuvent conduire aux changements des prix relatifs. Le consensus qui émerge de la littérature semble être celui sur les marchés incomplets, les échecs de l'efficacité parétienne sont non seulement possibles mais aussi typiques (Mas Colell et al., 1995).

Nous avons déjà vu que dans les marchés complets, la variabilité de la consommation à travers les états de la nature est réduite, et ainsi les agents parviennent à s'assurer complètement. Ce n'est pas vrai dans les marchés incomplets, qui se caractérisent par des modes de consommation stochastique (Heaton et Lucas, 1996). Par conséquent, les agents ne peuvent pas être assurés complètement contre les effets négatifs de l'asymétrie des chocs. Cela est dû au fait qu'au sein des marchés incomplets, les agents ne peuvent pas transférer la richesse entre tous les états de la nature. Pour voir cela, considérons le cas extrême dans lequel il n'existe que les marchés au comptant. Si les agents respectent leurs contraintes budgétaires, les habitudes de consommation irrégulière vont nécessairement suivre.

Cela signifie que soit les consommateurs doivent épargner davantage afin de s'auto-assurer eux-mêmes contre le caractère aléatoire de leurs habitudes de consommation, soit les unions monétaires doivent fournir des systèmes fiscaux assurant les transferts automatiques des régions prospères vers celles en situation de détresse afin d'adoucir les effets négatifs des chocs asymétriques sur la consommation régionale (Von Hagen 1998 ; Von Hagen et Hepp, 2000).

Une revue de la littérature du risk-sharing

L'approche du partage des risques internationaux comme mécanisme d'ajustement au sein d'une union monétaire a été proposée par Mundell (1973), dans un prolongement du critère d'intégration financière initié par Ingram (1962). En effet, il soutient qu'une union monétaire accélère l'intégration des marchés financiers, ainsi qu'une exploitation transfrontalière accrue des capitaux. Cette diversification du portefeuille constituerait un mécanisme de partage des risques entre les pays, puis que les effets d'un choc asymétrique sur le revenu et la consommation sont compensés par les variations et la valorisation des capitaux. Ainsi, le non-respect des critères exogènes des ZMO aussi bien traditionnels¹⁴ que modernes¹⁵, mais aussi l'accroissement de la spécialisation au sein d'une union monétaire ne sont donc plus des limites.

Bien qu'étant toutes les deux relatives aux ZMO endogène, la théorie du risk-sharing est plus flexible que celle de commerce régional de Frankel et Rose (1997, 1998) puisqu'elle autorise l'existence du commerce interbranche que la libéralisation financière devrait pleinement favoriser. L'effet adverse des chocs productifs asymétriques décrits par Krugman (1993) disparaît si les ménages réalisent une diversification optimale de leur portefeuille. Une intégration financière profonde permet de diversifier les portefeuilles d'actifs ; chaque région détenant un actif d'une autre, dont les prix et les revenus sont censés ne pas être corrélés et donc de partager le risque lié à un choc récessif réel à l'intérieur de la zone monétaire. Ainsi, Artis (2006) soutient conformément aux croyances que la synchronisation des cycles économiques est un critère moins important pour la participation à une union monétaire que par le passé ; le plus important étant l'intégration des marchés financiers. Ainsi, le risk-sharing modifie les contours du débat sur les ZMO endogènes.

Sur la base de cette théorie, plusieurs études ont été menées essentiellement en Amérique et en Europe. Bon nombre de ces études se sont appuyé sur la méthodologie de la décomposition de la variance de la croissance du PIB initié par Asdrubali et Al. (1996), Arreaza et Sorensen et Yosha (1998). En effet, les premiers Asdrubali et Al. (1996) ont trouvé d'une part une stabilisation budgétaire de l'ordre de 13%, et d'autre part un lissage de choc sur le produit dû aux mécanismes de marché¹⁶ plus important de 62%. L'importance des canaux de marché en tant que mécanisme d'assurance face à un choc asymétrique est

¹⁴ La mobilité sur le marché du travail (Mundell, 1961), l'ouverture commerciale (Mckinnon, 1963) et la diversification des productions (Kennan, 1969).

¹⁵ Apparu à partir de la fin des années 1960 à la suite de l'approche traditionnelle, ils sont relatif entre autre à l'intégration financière (Ingram, 1962, 1969, 1973 et Scitovsky, 1967), le fédéralisme budgétaire (Johnson, 1970), la similitude des taux d'inflation (Haberler, 1970 ; Fleming, 1971 et Magnifico, 1972).

¹⁶ Revenus du capital et crédit interrégionaux.

confirmée par les travaux de Melitz et Zumer (1999, 2002), Kalemli-Ozcan et Al. (2003) et Asdrubali et Kim (2004, 2008) qui soulignent en particulier la forte stabilisation par les revenus du capital à l'intérieur des États-Unis.

Au niveau de l'Europe, dès 1998, les seconds Sorensen et Yosha postulent que le risk-sharing entre les pays européens¹⁷ et de l'OCDE¹⁸ est beaucoup plus faible que dans le cas américain. Le principal mécanisme de lissage du choc résulte du comportement d'épargne plutôt que des revenus du capital externes comme cela semble être le cas aux États-Unis. A leur suite, une multitude d'étude ont été menée entre autre par Melitz et Zumer (1999) et Labhard et Sawicki (2006) ; lesquelles ont plus ou moins confirmé l'importance des différents canaux. Récemment encore, Afonso et Furceri (2008) ont étudié le risk-sharing pour les pays de l'Union Européenne (UE) à partir de la méthodologie de Sorensen et Yosha (1998). Leur étude confirme les conclusions de la commission européenne en mettant en lumière une hausse de la stabilisation par les revenus extérieurs au sein de l'UE-15 et de l'UE-25¹⁹. Le lissage de la consommation par ce mécanisme serait de 14% pour la zone euro, 12% pour l'UE-15, et 6% pour l'UE-25 sur la période 1998-2005 alors que sur la période 1980-2005 il est de 1% pour la zone euro et 0% pour l'UE à 15 et à 25.

Malgré son nombre important d'unions, le continent africain a été quelque peu marginalisé. En effet, très peu de travaux y relatif ont été enregistrés, à l'instar de ceux de Sorensen et Yosha (2003) sur quelques pays du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord regroupés au sein du MENA²⁰. Lesquels leur ont permis de mettre en exergue l'antagonisme du canal de l'épargne et de celui des revenus extérieurs nets, en son sein. En effet, pendant que l'épargne contribue de manière importante (42%) au lissage des chocs, les revenus extérieurs nets jouent plutôt le rôle inverse (-14%). Dans leur lancée, Yehoue (2005) a aussi étudié le partage des risques, mais au sein des deux unions monétaires de la ZFA. Il a trouvé que l'aide française et la contribution des banques centrales jouent un rôle important dans la stabilisation de leurs différentes consommations domestiques.

Contrairement à ces derniers, et dans la perspective de la future union monétaire ouest africaine, Tapsoba (2011) a estimé les canaux de partage des risques sur la période 1970 – 2004 entre les pays d'Afrique de l'Ouest. Pour cela, il utilise la définition des comptes nationaux et constate que comparativement à l'OCDE,

¹⁷Belgique, Danemark, France, Allemagne, Irlande, Italie, Pays-Bas et Royaume-Uni.

¹⁸Autriche, Belgique, Danemark, Finlande, France, Allemagne, Italie, Suède, Royaume-Uni, États-Unis, Japon, Australie et Canada.

¹⁹UE-27 sans la Pologne et la Hongrie.

²⁰Le *Middle East and North Africa regroupe entre autre* : l'Algérie, le Bahrayn, l'Égypte, l'Israël, la Jordanie, le Maroc, l'Arabie Saoudite, la Syrie et la Tunisie.

le degré de partage des risques entre les pays ouest-africains est assez faibles (**24%** dans l'UEMOA et dans la CEDEAO) ; avec une prépondérance pour le canal de l'épargne nette (**21%** dans l'UEMOA et dans la CEDEAO).

1.2. Comptes nationaux et mécanismes de partage des risques

Dans les comptes nationaux, il existe quatre flux majeurs qui captent de tels paiements : les revenus nets des facteurs, la consommation de capital fixe, les transferts internationaux nets et l'épargne nette. Au niveau théorique, le partage des risques peut être résumé en quatre mécanismes : la mobilité internationale des facteurs, la dépréciation du capital, les transferts internationaux et les marchés internationaux de crédits.

Les comptes nationaux

Dans les comptes nationaux, les flux multilatéraux qui peuvent contribuer au partage des risques sont les revenus nets des facteurs, la consommation de capital fixe, les transferts internationaux et l'épargne nette.

Les revenus nets des facteurs

Ils sont la somme des revenus nets des capitaux investis à l'étranger et des revenus nets des citoyens travaillant à l'étranger. Ainsi, dans un contexte de mobilité des facteurs, les citoyens peuvent lisser leur consommation soit en acquérant les actifs financiers dans d'autres pays, soit en se déplaçant des pays en récession vers ceux qui ne le sont pas.

La consommation de capital fixe

La consommation de capital fixe correspond à l'écart entre le PNB et le Revenu National (RN).

Les transferts internationaux

Ils correspondent à l'écart entre le Revenu National (RN) et le Revenu National Disponible (RND). Les transferts d'un état à un autre peuvent participer à la stabilisation des chocs asymétriques s'ils se déplacent vers les pays qui sont en récession.

L'épargne nette

Elle représente la contribution des marchés de crédit internationaux au partage des risques. Soumis à des chocs asymétriques, les pays choisissent de façon optimale de partager leurs risques et de lisser leur consommation par l'intermédiaire de leur épargne nette, issue des périodes d'expansions. Une

région affectée par un choc asymétrique peut emprunter sur les marchés de crédit internationaux l'épargne supplémentaire de celles qui ne sont pas affectée.

Les canaux de partage des risques

L'assurance que constitue le risk-sharing inclut en plus des flux transfrontaliers au sein du groupe, les flux externes à celui-ci. Ainsi, théoriquement, on distingue en général quatre mécanismes de partage des risques liés aux précédents comptes nationaux, auxquels on peut ajouter celui du prix relatif.

La mobilité internationale des facteurs

La mobilité des facteurs est un instrument d'ajustement important suite aux chocs asymétriques. Dans un groupe de partage des risques où il existe une libre circulation et un libre établissement des personnes, les chômeurs d'un pays en crise économique peuvent temporairement migrer vers les partenaires en expansion où la demande de main-d'œuvre est excédentaire²¹. Ainsi, les revenus obtenus de ce type de migration contribuent-ils à amoindrir l'effet du choc sur la consommation. Les détenteurs de capitaux peuvent également ajuster, sur un court horizon, la taille ou la composition de leurs portefeuilles d'actifs dans l'union afin de répondre à l'asymétrie des chocs.

La dépréciation du capital

La dépréciation du capital ou la consommation de capital fixe correspond à l'amortissement du capital utilisé dans le processus de production. Elle participe à la stabilisation de la consommation si la consommation de capital fixe baisse pendant les phases de basse conjoncture et augmente durant les phases de haute conjoncture²². La dépréciation du capital est en théorie pro cyclique puisque à cause de la règle rigide d'amortissement comptable qui est plus ou moins indépendant de la conjoncture. L'amortissement du capital est en effet calculé comme une proportion prédéterminée et constante du produit. En réalité, le lissage de la consommation par la dépréciation du capital n'est pas un canal de partage des risques au sens de la coassurance puisqu'il n'implique pas des flux transfrontaliers.

Les transferts internationaux

Les transferts internationaux contribuent à compenser l'impact d'un choc spécifique s'ils sont contra cycliques c'est-à-dire élevés en période de récession et faibles en période d'expansion. Les transferts internationaux peuvent être des

²¹En cas de choc durable, la migration devient permanente et contribue au partage des risques par des transferts permanents des migrants.

²²Par exemple si la dépréciation du capital contribue à stabiliser la consommation de capital fixe dans une économie, pendant les récessions la consommation de capital fixe est plus faible que ce qu'elle aurait été et plus élevée que sa valeur normale durant les expansions.

transferts publics (fonds régionaux de compensation ou la composante “dons ” de l'aide extérieure) ou des transferts privés (dons d'organismes privées ou envois de fonds des migrants). Ils peuvent également être internes au groupe de partage (fonds structurels) ou externes (dons en provenance de tiers).

Les marchés internationaux de crédits

Le marché international de crédits permet le transfert d'épargne entre les pays²³. Les marchés financiers régionaux ou internationaux (bourse régionale, marché interbancaire ou marché des titres) peuvent être à ce titre une réponse adaptée aux chocs circonstanciels et asymétriques en servant de supports à l'épargne régionale. Les ménages, les entreprises et les gouvernements d'un pays en difficulté temporaire peuvent bénéficier de l'épargne constituée par les partenaires en expansion si les marchés financiers sont développés.

Les prix relatifs

Les changements dans les possibilités de consommation peuvent provenir de la variation de la production (réelle) et des prix (nominale). En effet, un choc négatif (positif) de production spécifique à une région pourrait être partiellement compensé si le prix relatif de la consommation dans cette région venait à tomber (élever) également. Cela peut être particulièrement pertinent au sein d'une union où les prix relatifs de la consommation entre deux pays peuvent varier en fonction des fluctuations des taux de change réel. Ces écarts de pouvoir d'achat au sein d'une union peuvent en fait être l'une des raisons pour lesquelles la littérature empirique existante trouve plus de partage de risques entre les régions d'un même pays qu'entre les pays de l'union (Hoffmann, 2005).

2. Méthodologie et données

Après avoir présenté la méthodologie de partage de risque que nous allons utiliser, nous allons ensuite présenter les données que nous allons utiliser pour mesurer le niveau de partage en CEMAC.

2.1. Méthodologie d'évaluation du mécanisme de partage de risque

Cette partie est essentiellement consacrée à la méthodologie relative à l'évaluation des mécanismes de partage de risques au sein des unions monétaires. Ainsi, après avoir présenté le principe du risk-sharing, nous procéderons ensuite à la décomposition de la variance de la croissance du PIB.

²³L'épargne est également un outil puissant de lissage inter-temporel de la consommation. Il consiste à épargner durant les périodes de haute conjoncture et à désépargner pendant les phases de basse conjoncture afin de lisser la consommation. Cette stratégie de lissage inter-temporel est importante si les chocs sont majoritairement covariants.

Le principe du risk-sharing

Techniquement, un partage du risque correspond à une déconnexion entre la consommation nationale et la production nationale, ce qui revient à estimer la relation ci-dessous, où $1-\beta_u$ mesure le degré de risk-sharing ; soit la non corrélation entre le produit et la consommation.

$$\Delta \text{Log } C_{i,t} = v_{u,t} + \beta_u \Delta \text{Log } \text{PIB}_{i,t} + \mu_{i,t}$$

Avec $C_{i,t}$: La consommation de la région i à la période t ;

$\text{PIB}_{i,t}$: La production de la région i à la période t ;

β_u : La sensibilité de la consommation de la région i aux variations de sa production à la période t .

$v_{u,t}$: L'effet temporel ;

$\mu_{i,t}$: Le résidu.

Si $\beta_u = 1$, la dynamique de la consommation dépend exclusivement de celle du revenu domestique, signifiant une absence de risk-sharing. Inversement, si $\beta_u = 0$, on se trouve en situation de partage du risque complet où la consommation est parfaitement décorrélée du revenu domestique. Supposer que le risque est complètement partagé entre toutes les régions de la zone implique que les consommations des régions soient parfaitement corrélées. Dans le cas d'un risk-sharing Pareto optimal, les taux de croissance des consommations doivent être parfaitement corrélés ce qui implique l'égalité entre les taux de croissance de la consommation de la région ($\Delta \text{Log } C_{i,t}$) et de celle de la zone ($\Delta \text{Log } C_t$), soit :

$$\Delta \text{Log } C_{i,t} = \Delta \text{Log } C_t .$$

Néanmoins, il peut exister une inégalité même en cas d'une diversification internationale complète du fait des préférences des consommateurs (θ_{it}) qui peuvent varier d'une région à l'autre (Tesar, 1993 ; Del Negro, 2002 ; Asdrubali et Kim, 2008) soit la relation suivante²⁴ :

$$C_{i,t} = C_t + \theta_{it}$$

²⁴ Ces deux variables sont égales à une constance près.

Où le terme θ_{it} correspond aux chocs de préférence et/ou à une erreur de mesure.

La décomposition de la variance de la croissance du PIB selon Asdrubali Sorensen et Yosha (ASY)

La mesure du risk-sharing entre plusieurs pays a été rendue possible notamment grâce à la méthode de la décomposition de la variance de la croissance du PIB introduite par Asdrubali et al. (1996), Arreaza et Al. (1998) et Sorensen et Yosha (1998). Elle a été reprise par Mélitz et Zümer (1999), Asdrubali et Kim (2004), Marinheiro (2005), Afonso et Furceri (2008) et Tapsoba (2011). Sur le plan empirique, Becker et Hoffmann (2003) trouvent que cette approche est compatible avec l'idée que les chocs proviennent des fluctuations de la production, et que leurs effets peuvent être atténués par des canaux de partage des risques.

Entre la production en amont et la consommation en aval du système économique d'un pays, plusieurs flux s'enchaînent. Cet enchaînement est matérialisé par les quatre égalités comptables suivantes :

$$\begin{aligned} PNB &= PIB + \text{Revenus internationaux nets de facteurs} ; \\ RN &= PNB - \text{Consommation de capital fixe} ; \\ RND &= RN + \text{Transferts internationaux nets} ; \\ RND &= (C + G) + \text{Epargne totale.} \end{aligned}$$

Dans lesquelles ; PNB désigne le Produit National Brut, RN le revenu national, RND le Revenu National Disponible et (C+G) la consommation totale réelle matérialisée par la somme respective de la consommation privée réelle et de la consommation publique réelle.

De ces équations, on peut extraire la décomposition suivante du PIB pour un pays i à l'année t :

$$PIB_{it} = \frac{PIB_{it}}{PNB_{it}} \cdot \frac{PNB_{it}}{RN_{it}} \cdot \frac{RN_{it}}{RND_{it}} \cdot \frac{RND_{it}}{(C+G)_{it}} \cdot (C+G)_{it} \quad (1)$$

En se référant à Tapsoba (2011) on remarque que cette identité permet de discuter du phénomène de partage des risques asymétriques. Ainsi, lorsqu'un choc spécifique sur le PIB d'un pays se produit, si les revenus nets des facteurs contribuent à compenser totalement l'effet de ce choc, le PNB demeurera

inchangé. Par contre, si la consommation de capital fixe aide à complètement compenser l'effet du choc sur le PIB, le RN restera constant alors que le PIB et le PNB auront varié. Si par contre ce sont les transferts internationaux nets qui absorbent intégralement le choc, le RND restera constant, alors que le PIB, le PNB et le RN auront été modifiés. Enfin, suivant cette logique, s'il advenait que ce soit l'épargne qui compense la totalité du choc, la consommation demeurera constante alors que le PIB, le PNB, le RN et le RND auront varié. Par contre, si l'effet du choc n'est pas complètement neutralisé, on va assister à une modification plus ou moins importante du niveau de la consommation.

Pour examiner le rôle du prix relatif dans le partage de risque, nous allons étendre le modèle de base (1) comme suit (Voir Asdrubali et Kim, 1999).

$$PIB_{it} = \frac{PIB_{it}}{PNB_{it}} \cdot \frac{PNB_{it}}{RN_{it}} \cdot \frac{RN_{it}}{RND_{it}} \cdot \frac{RND_{it}}{(C+G)_{it}^*} \cdot \frac{(C+G)_{it}^*}{(C+G)_{it}} \cdot (C+G)_{it} \quad (2)$$

Où le terme $(C+G)_{it}^*$ représente la consommation totale nominale, qui n'est pas déflatée par les prix. L'effet d'ajustement des prix sur le lissage du revenu peut donc être mesuré en mettant en œuvre cette modification de l'équation initiale²⁵.

C'est à partir de l'équation (2), que sera déduite la décomposition de la variance du PIB. Ainsi, si on introduit le logarithme de part et d'autre de l'équation (2) et ensuite on passe à la différence première de l'expression obtenue, on obtient la décomposition suivante du taux de croissance du PIB :

$$\begin{aligned} \Delta \text{Log} PIB_{it} = & (\Delta \text{Log} PIB_{it} - \Delta \text{Log} PNB_{it}) + (\Delta \text{Log} PNB_{it} - \Delta \text{Log} RN_{it}) \\ & + (\Delta \text{Log} RN_{it} - \Delta \text{Log} RND_{it}) + (\Delta \text{Log} RND_{it} - \Delta \text{Log} (C+G)_{it}^*) \\ & + (\Delta \text{Log} (C+G)_{it}^* - \Delta \text{Log} (C+G)_{it}) + \Delta \text{Log} (C+G)_{it} \end{aligned} \quad (3)$$

Si on multiplie les deux membres de l'équation (3) par $\Delta \text{Log} PIB_{it}$ et ensuite on calcule l'espérance mathématique de l'expression obtenue, on aura :

²⁵ Pour plus de détails sur cette procédure, voir Alberola et Asdrubali (1997).

$$\begin{aligned}
E\left[(\Delta\text{Log}PIB_{it})^2\right] &= E\left[\Delta\text{Log}PIB_{it} \cdot (\Delta\text{Log}PIB_{it} - \Delta\text{Log}PNB_{it})\right] \\
&+ E\left[\Delta\text{Log}PIB_{it} \cdot (\Delta\text{Log}PNB_{it} - \Delta\text{Log}RN_{it})\right] \\
&+ E\left[\Delta\text{Log}PIB_{it} \cdot (\Delta\text{Log}RN_{it} - \Delta\text{Log}RND_{it})\right] \\
&+ E\left[\Delta\text{Log}PIB_{it} \cdot (\Delta\text{Log}RND_{it} - \Delta\text{Log}(C+G)_{it}^*)\right] \\
&+ E\left[\Delta\text{Log}PIB_{it} \cdot (\Delta\text{Log}(C+G)_{it}^* - \Delta\text{Log}(C+G)_{it})\right] \\
&+ E\left[\Delta\text{Log}PIB_{it} \cdot (\Delta\text{Log}(C+G)_{it})\right]
\end{aligned} \tag{4}$$

Afin de calculer la variance de $\Delta\text{Log}PIB_{it}$, nous calculons l'espérance mathématique de l'équation (3) et ensuite, nous multiplierons chaque membre du résultat obtenu par $E[\Delta\text{Log}PIB_{it}]$, afin d'obtenir le carré de ce dernier.

$$\begin{aligned}
E\left[(\Delta\text{Log}PIB_{it})^2\right] &= E\left[(\Delta\text{Log}PIB_{it})\right] \times E\left[\Delta\text{Log}PIB_{it} \times (\Delta\text{Log}PIB_{it} - \Delta\text{Log}PNB_{it})\right] \\
&+ E\left[(\Delta\text{Log}PIB_{it})\right] \times E\left[\Delta\text{Log}PIB_{it} \times (\Delta\text{Log}PNB_{it} - \Delta\text{Log}RN_{it})\right] \\
&+ E\left[(\Delta\text{Log}PIB_{it})\right] \times E\left[\Delta\text{Log}PIB_{it} \times (\Delta\text{Log}RN_{it} - \Delta\text{Log}RND_{it})\right] \\
&+ E\left[(\Delta\text{Log}PIB_{it})\right] \times E\left[\Delta\text{Log}PIB_{it} \times (\Delta\text{Log}RND_{it} - \Delta\text{Log}(C+G)_{it}^*)\right] \\
&+ E\left[(\Delta\text{Log}PIB_{it})\right] \times E\left[\Delta\text{Log}PIB_{it} \times (\Delta\text{Log}(C+G)_{it}^* - \Delta\text{Log}(C+G)_{it})\right] \\
&+ E\left[(\Delta\text{Log}PIB_{it})\right] \times E\left[\Delta\text{Log}PIB_{it} \times (\Delta\text{Log}(C+G)_{it})\right]
\end{aligned} \tag{5}$$

La différence entre les équations (4) et (5) conduit à la décomposition transversale de la variance des taux de croissance du PIB²⁶ ;

$$\begin{aligned}
V[\Delta\text{Log}PIB_{it}] &= E\left[(\Delta\text{Log}PIB_{it})^2\right] - E[\Delta\text{Log}PIB_{it}]^2 = \text{Cov}\left[(\Delta\text{Log}PIB_{it}), (\Delta\text{Log}PIB_{it} - \Delta\text{Log}PNB_{it})\right] \\
&+ \text{Cov}\left[(\Delta\text{Log}PIB_{it}), (\Delta\text{Log}PNB_{it} - \Delta\text{Log}RN_{it})\right] \\
&+ \text{Cov}\left[(\Delta\text{Log}PIB_{it}), (\Delta\text{Log}RN_{it} - \Delta\text{Log}RND_{it})\right] \\
&+ \text{Cov}\left[(\Delta\text{Log}PIB_{it}), (\Delta\text{Log}RND_{it} - \Delta\text{Log}(C+G)_{it}^*)\right] \\
&+ \text{Cov}\left[(\Delta\text{Log}PIB_{it}), (\Delta\text{Log}(C+G)_{it}^* - \Delta\text{Log}(C+G)_{it})\right] \\
&+ \text{Cov}\left[(\Delta\text{Log}PIB_{it}), (\Delta\text{Log}(C+G)_{it})\right]
\end{aligned} \tag{6}$$

Avec ; $\text{Cov}(X, Y) = E(XY) - E(X) \cdot E(Y)$.

La division de chaque membre de l'équation (6) par $V[\Delta\text{Log}PIB_{it}]$ permet d'aboutir à l'équation suivante :

²⁶La variance ou moment d'ordre 2 de la variable X est définie par $V(X) = E(X^2) - [E(X)]^2$.

$$\begin{aligned}
1 = \frac{E[(\Delta \text{Log} \text{PIB}_{it})^2] - E[\Delta \text{Log} \text{PIB}_{it}]^2}{V[\Delta \text{Log} \text{PIB}_{it}]} &= \frac{\text{Cov}[(\Delta \text{Log} \text{PIB}_{it}), (\Delta \text{Log} \text{PIB}_{it} - \Delta \text{Log} \text{PNB}_{it})]}{V[\Delta \text{Log} \text{PIB}_{it}]} \\
&+ \frac{\text{Cov}[(\Delta \text{Log} \text{PIB}_{it}), (\Delta \text{Log} \text{PNB}_{it} - \Delta \text{Log} \text{RN}_{it})]}{V[\Delta \text{Log} \text{PIB}_{it}]} \\
&+ \frac{\text{Cov}[(\Delta \text{Log} \text{PIB}_{it}), (\Delta \text{Log} \text{RN}_{it} - \Delta \text{Log} \text{RND}_{it})]}{V[\Delta \text{Log} \text{PIB}_{it}]} \quad (7) \\
&+ \frac{\text{Cov}[(\Delta \text{Log} \text{PIB}_{it}), (\Delta \text{Log} \text{RND}_{it} - \Delta \text{Log}(\text{C} + \text{G})_{it}^*)]}{V[\Delta \text{Log} \text{PIB}_{it}]} \\
&+ \frac{\text{Cov}[(\Delta \text{Log} \text{PIB}_{it}), (\Delta \text{Log}(\text{C} + \text{G})_{it}^* - \Delta \text{Log}(\text{C} + \text{G})_{it})]}{V[\Delta \text{Log} \text{PIB}_{it}]} \\
&+ \frac{\text{Cov}[(\Delta \text{Log} \text{PIB}_{it}), (\Delta \text{Log}(\text{C} + \text{G})_{it})]}{V[\Delta \text{Log} \text{PIB}_{it}]}
\end{aligned}$$

En posant :

$$\begin{aligned}
\varphi^{RF} &= \frac{\text{Cov}[(\Delta \text{Log} \text{PIB}_{it}), (\Delta \text{Log} \text{PIB}_{it} - \Delta \text{Log} \text{PNB}_{it})]}{V[\Delta \text{Log} \text{PIB}_{it}]} \\
\varphi^D &= \frac{\text{Cov}[(\Delta \text{Log} \text{PIB}_{it}), (\Delta \text{Log} \text{PNB}_{it} - \Delta \text{Log} \text{RN}_{it})]}{V[\Delta \text{Log} \text{PIB}_{it}]} \\
\varphi^T &= \frac{\text{Cov}[(\Delta \text{Log} \text{PIB}_{it}), (\Delta \text{Log} \text{RN}_{it} - \Delta \text{Log} \text{RND}_{it})]}{V[\Delta \text{Log} \text{PIB}_{it}]} \\
\varphi^E &= \frac{\text{Cov}[(\Delta \text{Log} \text{PIB}_{it}), (\Delta \text{Log} \text{RND}_{it} - \Delta \text{Log}(\text{C} + \text{G})_{it}^*)]}{V[\Delta \text{Log} \text{PIB}_{it}]} \\
\varphi^P &= \frac{\text{Cov}[(\Delta \text{Log} \text{PIB}_{it}), (\Delta \text{Log}(\text{C} + \text{G})_{it}^* - \Delta \text{Log}(\text{C} + \text{G})_{it})]}{V[\Delta \text{Log} \text{PIB}_{it}]} \\
\varphi^{NP} &= \frac{\text{Cov}[(\Delta \text{Log} \text{PIB}_{it}), (\Delta \text{Log}(\text{C} + \text{G})_{it})]}{V[\Delta \text{Log} \text{PIB}_{it}]}
\end{aligned}$$

L'égalité (7) peut être réécrite comme suit:

$$\varphi^{RF} + \varphi^D + \varphi^T + \varphi^E + \varphi^P + \varphi^{NP} = 1$$

Avec ; φ^{RF} : Le coefficient de la régression de $(\Delta \text{Log} \text{PIB}_{it} - \Delta \text{Log} \text{PNB}_{it})$ sur $\Delta \text{Log} \text{PIB}_{it}$;

φ^D : Le coefficient de la régression de $(\Delta \text{LogPNB}_{it} - \Delta \text{LogRN}_{it})$ sur $\Delta \text{LogPIB}_{it}$;

φ^T : Le coefficient de la régression de $(\Delta \text{LogRN}_{it} - \Delta \text{LogRND}_{it})$ sur $\Delta \text{LogPIB}_{it}$;

φ^E : Le coefficient de la régression de $(\Delta \text{LogRND}_{it} - \Delta \text{Log}(C+G)_{it}^*)$ sur $\Delta \text{LogPIB}_{it}$;

φ^P : Le coefficient de la régression de $(\Delta \text{Log}(C+G)_{it}^* - \Delta \text{Log}(C+G)_{it})$ sur $\Delta \text{LogPIB}_{it}$;

φ^{NP} : Le coefficient de la régression de $\Delta \text{Log}(C+G)_{it}$ sur $\Delta \text{LogPIB}_{it}$ ²⁷.

Etant donné que le mécanisme de partage des risques n'est envisageable qu'en présence des chocs asymétriques, il est nécessaire que les canaux de partage des risques soient estimés à travers un système d'équations en panel incluant des effets fixes temporels, qui capteront l'impact des chocs covariants.

$$\left\{ \begin{array}{l} \Delta \text{LogPIB}_{it} - \Delta \text{LogPNB}_{it} = \delta_t^{RF} + \varphi^{RF} \times \Delta \text{LogPIB}_{it} + \zeta_{it}^{RF} \\ \Delta \text{LogPNB}_{it} - \Delta \text{LogRN}_{it} = \delta_t^D + \varphi^D \times \Delta \text{LogPIB}_{it} + \zeta_{it}^D \\ \Delta \text{LogRN}_{it} - \Delta \text{LogRND}_{it} = \delta_t^T + \varphi^T \times \Delta \text{LogPIB}_{it} + \zeta_{it}^T \\ \Delta \text{LogRND}_{it} - \Delta \text{Log}(C+G)_{it}^* = \delta_t^E + \varphi^E \times \Delta \text{LogPIB}_{it} + \zeta_{it}^E \\ \Delta \text{Log}(C+G)_{it}^* - \Delta \text{Log}(C+G)_{it} = \delta_t^P + \varphi^P \times \Delta \text{LogPIB}_{it} + \zeta_{it}^P \\ \Delta \text{Log}(C+G)_{it} = \delta_t^{NP} + \varphi^{NP} \times \Delta \text{LogPIB}_{it} + \zeta_{it}^{NP} \\ \varphi^{RF} + \varphi^D + \varphi^T + \varphi^E + \varphi^P + \varphi^{NP} = 1 \end{array} \right. \quad (8)$$

Les différents δ_t^* représentent les effets fixes années qui mesurent l'impact des chocs affectant symétriquement et uniformément tous les pays de l'union. L'inclusion des effets fixes permet d'interpréter les coefficients φ^{RF} , φ^D , φ^T , φ^E et φ^P comme les pourcentages des chocs asymétriques

²⁷Si φ est le coefficient de la régression MCO de la variable Y sur la variable X alors $\varphi = \frac{\text{Cov}(X,Y)}{V(X)}$.

compensés respectivement par les revenus nets des facteurs, par la consommation de capital fixe, par les transferts internationaux nets, par l'épargne nette et par les prix relatifs. Par contre, φ^{NP} mesure la proportion des chocs asymétriques qui ne sont pas partagés par les pays membres. Enfin, les différents ζ_t^* représentent les termes d'erreur.

De plus, il est important de préciser que :

$$\Delta \text{Log}(C+G)_{it}^* - \Delta \text{Log}(C+G)_{it} = -[\Delta \text{Log}P_{it}^* - \Delta \text{Log}P_{it}] \quad (9)$$

En effet, quand prix relatifs (le terme de droit de l'équation (9)) augmentation (chute) en réponse à un choc positif dans production, φ^P sera négatif (positif), impliquant un lissage (non lissage) via l'effet de prix relatif. Plus spécifiquement, φ^P dans l'équation (8) reflète le pourcentage de lissage effectué par l'ajustement des prix relatifs.

Modèle à estimer

Afin de faire face au problème d'interdépendance des équations du système (8) **Asdrubali et Al. (1996)**, **Arreaza et Al. (1998)** et **Sorensen et Yosha (1998)**, de même que **Labhard et Sawicki (2006)** ont développé un panel d'équations ;

$$\left\{ \begin{array}{l} \Delta \text{LogPNB}_{it} = \alpha_t^{RF} + \lambda^{RF} \times \Delta \text{LogPIB}_{it} + \varepsilon_{it}^{RF} \\ \Delta \text{LogRN}_{it} = \alpha_t^D + \lambda^D \times \Delta \text{LogPIB}_{it} + \varepsilon_{it}^D \\ \Delta \text{LogRND}_{it} = \alpha_t^T + \lambda^T \times \Delta \text{LogPIB}_{it} + \varepsilon_{it}^T \\ \Delta \text{Log}(C+G)_{it}^* = \alpha_t^E + \lambda^E \times \Delta \text{LogPIB}_{it} + \varepsilon_{it}^E \\ \Delta \text{Log}(C+G)_{it} = \alpha_t^P + \lambda^P \times \Delta \text{LogPIB}_{it} + \varepsilon_{it}^P \end{array} \right. \quad (10)$$

Avec ; $\alpha_t^* = -\delta_t^*$ et $\varepsilon_{it}^* = -\zeta_{it}^*$.

Ce panel est obtenu par transformation du système (8), de sorte que ses coefficients peuvent être réécrits sous la forme ;

$$\begin{cases} \varphi^{RF} = 1 - \lambda^{RF} \\ \varphi^D = \lambda^{RF} - \lambda^D \\ \varphi^T = \lambda^D - \lambda^T \\ \varphi^E = \lambda^T - \lambda^E \\ \varphi^P = \lambda^E - \lambda^P \\ \varphi^{NP} = \lambda^P \end{cases} \quad (11)$$

Le système (10) est estimé avec la méthode des Moindres Carrés Généralisés (MCG). Étant donné que dans le système (10), nous n'avons pas contraint individuellement les coefficients φ^* , ces derniers peuvent être supérieurs à 1 ou voire négatifs. Un coefficient φ^* négatif est interprété comme une exacerbation du choc concerné ou bien que le canal de partage des risques, est lui-même la cause d'un choc. La seule contrainte que le système (10) fait ressortir porte sur la somme des coefficients. Car, en théorie, la somme des coefficients φ^{RF} , φ^D , φ^T , φ^E , φ^P et φ^{NP} est égale à 1 parce qu'ils sont issus de la décomposition du PIB.

2.2. Source de données

Les données utilisées pour calculer le partage de risque en CEMAC sont issues de la base de données de la World Development Indicators 2014, de la Banque Mondiale. Excepté la consommation totale nominale (C + G)*, toutes les autres variables sont prises par tête et en termes réels et comparables ; c'est-à-dire mesurées en dollars de l'année 2005 des États-Unis. Ces données sont relatives à la consommation totale privée et publique (C + G), à l'épargne privée et publique, au revenu national (RN) et au revenu national disponible (RND) qui est calculé comme étant la somme de la consommation totale et de l'épargne nette (RND = (C + G) + Épargne). À cause de l'indisponibilité des données pour certains pays et pour certaines années, nos données en panel ne sont pas cylindrées.

3. Niveau de risk-sharing en CEMAC

Les coefficients issus de notre système (10) sont tous positifs et significatifs à 1% (Tableau 1). À partir d'eux, nous déduisons les parts des différents mécanismes de partage de risques au sein de la CEMAC (Tableau 2).

Tableau 1 : Résultats de l'estimation du système (10) en CEMAC (1977-2010)

Coefficients issus de l'estimation du système (9) par les MCG	
λ^{RF}	0,961*** (1,83 10 ⁻¹⁴)
λ^D	0,677*** (2,40 10 ⁻¹⁵)
λ^T	1,068*** (4,07 10 ⁻¹⁵)
λ^E	0,641*** (8,88 10 ⁻¹⁵)
λ^P	0,659*** (8,34 10 ⁻¹⁵)

Note : Les coefficients estimés sont au-dessus des écart-types entre parenthèses et les seuils de significativité sont de 1% (***), 5% (**) et 10% (*).

Source : Auteur, à partir du logiciel Eviews 8

Conformément à la méthodologie employée par Sorensen et Yosha (1998), les valeurs des canaux de partage de risques issues du système (11) seront multipliées par 100.

Tableau 2 : Canaux de partage des chocs asymétriques en CEMAC (1977-2010)

Canal de partage de risque	Calcul	Part en pourcentage (%)
Revenus de facteurs	$\varphi^{RF} = (1 - \lambda^{RF}) \times 100$	3,833
Dépréciation du capital	$\varphi^D = (\lambda^{RF} - \lambda^D) \times 100$	28,502
Transferts	$\varphi^T = (\lambda^D - \lambda^T) \times 100$	-39,141
Épargne	$\varphi^E = (\lambda^T - \lambda^E) \times 100$	42,704
Prix relatif	$\varphi^P = (\lambda^E - \lambda^P) \times 100$	-1,752
Non partagés	$\varphi^{NP} = (\lambda^E) \times 100$	65,854

Source : Auteur, à partir du logiciel Eviews 8

Les valeurs des canaux de partage de risques reportées dans le Tableau 1, indiquent que sur la période 1977-2010, **34,15%** des chocs asymétriques ont été co-assurés entre les pays de la CEMAC. Le niveau de partage de risques des

chocs asymétriques entre les pays d'Afrique centrale est donc assez faible. Cette faiblesse des mécanismes de partage de risque en Afrique et notamment en Afrique de l'ouest a été relevée par Yehoue (2005) qui l'estime à 13% au sein de l'UEMOA sur la période 1980-2000, et par Tapsoba (2009) qui l'estime à 23% au sein de l'UEMOA et de la CEDEAO, sur la période 1970-2004.

Au sein de la CEMAC, près de 65,85% des chocs asymétriques de la production ne sont pas compensés. Ceci est dû entre autre à l'instabilité perpétuelle que connaissent certains pays de cette région (Tchad et République Centrafricaine), mais aussi aux chocs externes du prix du pétrole ; étant donné la plus ou moins forte dépendance des économies de cette région à cette ressource. En effet, pendant que cette ressource représente un plus de 80% des PIB du Congo, de la Guinée Equatoriale et du Gabon, elles ne représentent qu'approximativement la moitié de celui du Cameroun, contre 0% pour la République Centrafricaine qui n'exporte pas de pétrole. Ce niveau élevé de chocs asymétriques non assurés est conforme à celui de l'OCDE. En effet, au sein de cette région, Sorensen et Yosha (1998) l'estime à 65% sur la période 1981-1990, Arreaza et Al. (1998) l'estime à 62% sur la période 1980-1993 et Marinheiro (2005) l'estime à 59% sur la période 1970-1999.

L'épargne est le canal le plus efficace et contribue à neutraliser 42,70% des chocs hétérogènes, alors que les transferts nets sont le seul canal qui ne joue pas son rôle de lissage ; étant donné qu'ils contribuent à amplifier ces chocs et ou à les causer, à hauteur de 39,14%²⁸ des chocs affectants le PIB en CEMAC. La surliquidité des banques au sein de cette région, mais aussi les emprunts obligatoires qui ont été émis par ses pays (Cameroun et Tchad) au niveau régional justifient l'efficacité du canal de l'épargne. Par contre, le rôle néfaste du canal des transferts s'explique par le fait que le Cameroun, le Tchad et la République Centrafricaine reçoivent essentiellement des transferts, contrairement aux autres pays qui au vu de leur situation excédentaire ne le sont pas. Si la valeur de ce canal est sensiblement égale à celui du MENA (42%)²⁹, qui est aussi exportateur de pétrole comme la CEMAC, elle est quasiment le double de celui de l'UEMOA et de la CEDEAO qui sont estimés respectivement à 21% et 22% sur la période 1970-2004 (Tapsoba, 2009). Par contre au vu de l'approfondissement financier prononcé en Europe, via leurs marchés financiers, ce niveau est plus faible que celui des pays de l'OCDE qui est estimé à 44% sur la période 1981-1990 (Sorensen et Yosha, 1998), 46% sur la période 1980-1993 (Arreaza et Al., 1998) et 50% sur la période 1970-1999 (Marinheiro, 2005).

²⁸ Étant donné le faible niveau des transferts en CEMAC et la critique émise par Melitz et Zumer (1999), nous pouvons conclure que l'effet qu'exercent les transferts est surévalué dans nos estimations.

²⁹ Voir Sorensen et Yosha (2003).

A la suite du canal de l'épargne, on a respectivement le canal de la dépréciation du capital qui contribue à amortir 28,50% des chocs hétérogènes, loin devant les canaux des revenus nets des facteurs (3,83%) et du prix relatif (1,75%). La valeur élevée de ce canal est conforme à nos attentes ; étant donné la forte valeur des investissements en destination des industries extractives ; qui contribuent de façon assez importante à la formation du PIB des pays de cette région. Ce résultat est contraire à ceux de l'Afrique de l'Ouest où Tapsoba (2009) estime qu'il est statistiquement nul. En effet, la majorité des pays de cette région n'ont pas un sous-sol aussi riche que ceux de l'Afrique centrale. La faible part du canal des revenus nets des facteurs en CEMAC est due à la faible mobilité du travail, au développement inégal des activités dans les différents pays de la région et à l'importance des flux migratoires en direction des pays fortement excédentaires, lesquels refoulent souvent ces derniers à cause des tensions politiques. Le rôle marginal de ce canal est assez conforme aux résultats de Tapsoba (2009) qui estime qu'il est statistiquement nul en Afrique de l'Ouest, de même qu'en OCDE selon Arreaza et Al. (1998) et Marinheiro (2005). Pour ce qui est du canal du prix relatif, sa faiblesse quant lui s'explique par la faible convergence nominale en CEMAC, et par son inflation qui est essentiellement importé. Ce résultat est marginal par rapport aux résultats d'Asdrubali et Kim (1999) qui l'estiment à 23% en OCDE-23 et 20% en UE-15 sur la période 1969 - 1990 ; où cette convergence est plus marquée.

L'intégration monétaire existante entre les économies de la CEMAC, est marquée par un mécanisme de partage de risques assez faible. En effet, l'union monétaire des Etats de la ZFA centrale s'est accompagnée d'une liberté relative des mouvements des personnes, ce qui a facilité aussi bien la mobilité temporaire que la mobilité durable des travailleurs. De même, l'approfondissement financier (en développant les marchés financiers régionaux) a favorisé relativement la mobilité des capitaux et les transferts d'épargne. La suppression des incertitudes sur le taux de change peut avoir un effet positif sur les dons et les envois de fonds des migrants croisés en direction de la CEMAC. Les pays membres déficitaires de cette union monétaire peuvent également emprunter plus facilement sur les marchés financiers internationaux ou obtenir une assurance de tiers comme c'est le cas avec la France, à travers son aide publique au développement et les comptes d'opérations. Ces résultats sont conformes à la littérature sur le partage des risques qui suggère qu'une union monétaire favorise le partage des risques.

Conclusion

Cet article contribue à la littérature optimiste relative aux unions monétaires africaines, notamment la CEMAC. Le mécanisme de partage de risques au vue de la théorie économique constitue une limite à la non optimisation future des unions monétaires, étant donné l'asymétrie de leurs chocs. Car, il participe à l'amortissement de leurs effets au sein des régions. Conscient de ceci, nous examinons dans quelle mesure l'intégration monétaire entre les économies de la CEMAC affectent les mécanismes de partage des risques, à travers une décomposition de la variance du taux de croissance du PIB.

Les résultats indiquent que le degré de partage des risques asymétriques entre l'ensemble des pays de l'actuelle CEMAC est assez faible ; seulement **34,15%** des chocs asymétriques sont compensés sur la période 1977 - 2010. L'épargne qui est le plus important des quatre canaux de partage des risques, conformément aux autres études. En effet, il contribue lui seul à absorber **42,70%** des chocs asymétriques annuels au sein de l'union monétaire de l'Afrique centrale.

Dans une perspective d'optimalité de l'union monétaire d'Afrique centrale, il est possible pour les pays membres d'atténuer l'impact des chocs asymétriques sur la consommation par les mécanismes de partage des risques, malgré l'absence d'un budget fédéral. Pour cela, les États de la zone Franc d'Afrique centrale doivent développer des marchés régionaux du crédit étant donné la surliquidité de ses banques ou faciliter l'accès aux marchés internationaux du crédit, via l'approfondissement de son système financier qui est encore embryonnaire. Ainsi, l'élargissement de l'union monétaire de l'Afrique centrale à la CEEAC serait envisageable et plus tard sa fusion avec les quatre autres unions monétaires issues des quatre autres régions économiques de l'Afrique ; devant débouché sur une union monétaire continentale en Afrique.

Références Bibliographiques

1. Acemoglu, D., et Zilibotti, F., (1997): "Was Prometheus unbound by chance? Risk, Diversification and Growth", *Journal of Political Economy*, 105, p. 709-751.
2. Afonso, A., et Furceri, D., (2008): "EMU Enlargement, Stabilization Costs and Insurance Mechanisms", *Journal of International Money and Finance*, 27 (2), p. 169-187.
3. Arreaza, A., Sorensen, B., et Yosha, O., (1998): "Consumption Smoothing through Fiscal Policy in OECD and EU Countries", *Working Paper 6372, National Bureau of Economic Research (NBER)*.
4. Artis, M., (2006): "What do we know about currency unions?", *Economie Internationale*, 107, p. 9-28.
5. Asdrubali, P., et Kim, S., (2004): "Dynamics Risk sharing in the United States and Europe", *Journal of Monetary Economics*, 51, p. 809-836.
6. Asdrubali, P., Sorensen, B., et Yosha, O., (1996): "Channels of Interstate Risk Sharing: United States 1963-90", *The Quarterly Journal of Economics*, 111 (4), p. 1081-1110.
7. Atkeson, A., et Bayoumi, T., (1993): "Do private capital markets insure regional risk? Evidence for the United States and Europe", *Open Economies Review*, 4, p. 303-324.
8. Avom, D., (2007): "La CEMAC: une union monétaire en quête de crédibilité", *Techniques financières et développement*, 89,
9. Bagnai, A., (2010): "Macroeconomic convergence in Central Africa: a survey of the theory and empirical evidence", *Policy study for UNECA capacity building project Enhancing the capacity of member States to achieve macroeconomic policy convergence*.
10. Buigut, S., et Valev, N., (2005): "Is the Proposed East African Monetary Union an optimal currency area? A Structural Vector Auto Regression Analysis", *World Development*, 33 (12), p. 2119-2133.
11. Carmignani, F., (2010): "Endogenous Optimal Currency Areas: the Case of the Central African Economic and Monetary Community", *Journal of African Economies*, Oxford University Press, 19(1), p. 25-51, January.
12. Carton, B., et Guyon, T., (2007): "Divergences de productivité en union monétaire", *Les Documents de travail de la DGTPE*, Septembre.
13. CEA-BSR/AC, (2007): "Les Économies de l'Afrique Centrale, 2006", Paris: Maisonneuve et Larose.
14. De Grauwe, P., et Mongelli, F., (2005): "Endogeneities of Optimum Currency Areas: What Brings Countries Sharing A Single Currency Closer Together?", *ECB working paper 468*.

15. Eichengreen, B., (1993): "Labor Markets and European Monetary Unification", in P. R. Masson et M. P. Taylor, Policy Issues in the Operation of Currency Unions, *Cambridge University Press*.
16. Emerson, M., Gros, D., Italianer, A., Pisani-Ferry, J., et Reichenbach, H., (1990): "Marché unique, Monnaie unique", *rapport de la Commission des Communautés européennes, Economica*.
17. Fouda Owoundi, J-P., (2009): "La convergence en zone Franc", *Harmattan*.
18. Frankel, J., et Rose, A., (1997): "Is EMU more justifiable ex post than ex ante?", *European Economic Review*, 41 (3-5), p. 753-760.
19. Frankel, J., et Rose, A., (1998): "The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria", *Economic Journal*, 108 (449), p. 1009-1025.
20. Geanakoplos, J., et Polemarchakis, H., (1986): "Existence regularity and constrained suboptimality of competitive allocation when markets are incomplete", in *W. Heller, R. Starr and D. Starvett* (eds), *Essays in Honor of Kenneth Arrow*, Vol. 3. *Cambridge: Cambridge University Press*, p. 64-95.
21. Heaton, J., et Lucas, D., (1996): "Evaluating the effects of incomplete markets on risk-sharing and asset pricing", *Journal of Political Economy*, 104, p. 443-487.
22. Houssa, R., (2008): "Monetary union in West Africa and Asymmetric Shocks: A Dynamic Structural Factor Model Approach", *Journal of Development Economics*, 85 (1-2), p. 319-347.
23. Ingram, J., (1962): "A Proposal for Financial Integration in the Atlantic Community", *Joint Economic Committee*, US Congress.
24. Kalemli-Ozcan, S., Sorensen, B., et Yosha, O., (2005): "Asymmetric Shocks and Risk Sharing in a Monetary Union: Updated Evidence and Policy Implications for Europe", in H. Huizinga et L. Jonung, *The Internationalisation of Asset Ownership in Europe*, *Cambridge University Press*, New York.
25. Kalemli-Ozcan, S., Sorensen, B., et Yosha, O., (2003): "Risk Sharing and Industrial Specialization: Regional and International Evidence", *American Economic Review*, 93 (3), p. 903-918.
26. Kenen, P., (1969): "The Theory of Optimum Currency Areas: an Eclectic View", in R. Mundell et A. Swoboda, *Monetary Problems of the International Economy*.
27. Krugman, P., (1991): "Target Zones and Exchange Rates Dynamics", *Quarterly Journal of Economics*, 106 (3), p. 669-682.
28. Krugman, P., (1993): "Lessons of Massachusetts for EMU", in F. Giavazzi et F. Torres, *The Transition to Economic and Monetary Union in Europe*, *Cambridge University Press*, p. 241-261.
29. Marinheiro, C., (2005): "Output Smoothing in EMU and OECD: Can We Forgo the Government Contribution? A Risk-Sharing Approach",

- in De Grauwe, P. et Mélicitz, J. (Eds.), Prospects for Monetary Unions after the Euro. London: The MIT Press, p. 187-223.
30. Mas-Colell, A., Whinston, M., et Green, J., (1995): "Microeconomic Theory", Oxford: Oxford University Press.
 31. Mckinnon, R., (1963): "Optimum Currency Area", *American Economic Review*, 53 (4), p. 717-725.
 32. Melitz, J., (2004): "Risk-sharing and EMU", *Journal of Common Market Studies*, 42, p. 815-840.
 33. Mélicitz, J., et Zümer, F., (1999): "Interregional and International Risk Sharing and Lessons for EMU", *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 51, p. 149-188.
 34. Mélicitz, J., et Zümer, F., (2002): "Regional redistribution and stabilization by the center in Canada, France, the UK and the US – A reassessment and new tests", *Journal of Public Economics*.
 35. Mélicitz, J., et Zümer, F., (2002): "Partage du risque dans l'Union Européenne: expériences interrégionales et internationales", *Revue de l'OFCE*, hors série, Mars, p. 299-323.
 36. Méon, P.-G., et Weill, L., (2003): "Intégration européenne et diversification des risques macroéconomiques", *Economie Internationale*, 93, p. 117-134.
 37. Mundell, R., (1961): "A Theory of Optimal Currency Areas", *American Economic Review*, 51 (4), p. 667-665.
 38. Mundell, R., (1973): "A Plan for a European Currency", in H. G. Johnson et A. Swoboda, *The Economics of Common Currencies*, Allen & Unwin.
 39. Ondo Ossa, A., (2000): "Zone monétaire et crise de change : le cas de la zone franc africaine", *mimeo*, décembre 2000, pp. 359-410 (disponible sur web.idrc.ca/uploads/user-S).
 40. Sala-i-Martin, X., et Sachs, J., (1992): "Fiscal Federalism and optimum currency areas: Evidence for Europe from the United States", in Matthew Canzoneri, Vittorio Grilli et Paul Masson, eds. *Establishing a central bank: Issues in Europe for lessons from the U.S.*, Cambridge University Press.
 41. Sorensen, B., et Yosha, O., (1998): "International Risk Sharing and European Monetary Unification", *Journal of International Economics*, 45, p. 211-238.
 42. Sorensen, B., et Yosha, O., (2003): "Financial market integration in the middle east: how big is the peace dividend?", *Israel Economic Review*, 2, p. 1-19.
 43. Tapsoba, S., (2010): "West African Monetary Integration and Interstates Risk-Sharing", *Working Papers 201002*, CERDI.

44. Tapsoba, S., (2011): “Union Monétaire en Afrique de l'Ouest: Quelles Réponses à l'Hétérogénéité des Chocs?”, *Working Papers halsbs-00554309*, HAL.
45. UNECA, (2008): “Prospectus sur l'état de l'intégration en Afrique centrale”, *Yaoundé: CEA-BJR/AC*.
46. Von Hagen, J., (1998): “Fiscal policy and intra-national risk sharing”, Working Paper B 13, *Center for European Integration Studies, ZEI*, September.
47. Von Hagen, J., et Hepp, R., (2000): “Regional risk sharing and redistribution in German federation”, Working Paper B 15, *Center for European Integration Studies, ZEI*, September.
48. Yehoue, E., (2005): “International Risk Sharing and Currency Unions: The CFA Zones,” *IMF Working Papers 05/95*, International Monetary Fund.

Le citoyen communautaire africain et la sauvegarde des intérêts de sécurité de l'Union Africaine¹

Nguefack Tsafack Charly Delmas ²

Résumé: *Cet article se penche sur la problématique du rôle du citoyen communautaire dans la consolidation des intérêts de sécurité de l'Union Africaine. Depuis l'accession à l'indépendance des États africains, l'intégration régionale est inscrite dans la ligne des priorités du continent. L'intégration politique et économique a été inscrite dans un agenda communautaire. Mais la notion de citoyenneté communautaire semble être oubliée. La citoyenneté communautaire est le meilleur moyen de l'intégration des peuples du continent. Elle est un vecteur des intérêts de sécurité de l'Union Africaine. Cette sécurité concerne tous les domaines d'intervention de l'Union Africaine.*

Mots clés : *Intégration régionale, intérêts de sécurité, citoyen communautaire, Union Africaine.*

Abstract: *This paper wish to show the role of the AU citizen in consolidating security interest of the organization. Since the independence of African States, regional integration is the priority of the continent. Political and economic integration is listed in a community agenda. But the concept of community citizenship has been forgotten by political leaders. Community citizenship is the best way to integrate African people. It is the medium of the AU security interest. This security interest concerns all the operating area of the AU.*

Key Words: *regional integration, security interest, community citizen, African Union.*

¹ Le présent article s'inscrit dans la perspective de la mise sur pied de la Communauté économique africaine (CEA) inscrite dans le Traité d'Abuja (1991) qui ne prévoit pas des dispositions concernant le citoyen communautaire qui est pourtant au centre du jeu de l'intégration régionale. L'auteur remercie grandement les examinateurs anonymes de la Revue pour leurs indications et leurs apports critiques qui ont enrichi ce texte. Il exprime également sa gratitude à certaines personnes qui ont rendu cette recherche possible, par leur disponibilité et leur soutien multiforme. Il s'agit du Dr. Yves Alexandre Chouala et de Yanic Kenhoung qui ont lu les premières versions de ce texte. Cependant, tous les avis et opinions contenus dans ce texte n'engagent que l'auteur.

² Doctorant en Histoire des relations internationales à l'Université de Dschang-Cameroun et étudiant en Master professionnel en Relations internationales, option Intégration Régionale et Management des Institutions Communautaires (IRMIC) à l'Institut des Relations Internationales du Cameroun (IRIC). Tel : +237 94598642 ou 74695599. E-mail : delmastsafack@yahoo.fr

Introduction

La nécessité d'une cohérence entre les politiques intérieures et extérieures de l'Union pour sauvegarder ses intérêts de sécurité en promouvant ses valeurs, doit replacer le citoyen africain au centre de la réflexion sur la définition et la promotion des intérêts de sécurité de l'Union. Le rôle du citoyen doit être souligné à plusieurs reprises lorsque l'on s'intéresse à la légitimité démocratique des acteurs définissant les intérêts de l'Union et à l'influence de la société civile. De plus on doit soulever l'idée que la sécurité de l'Union est prioritairement celle de ses citoyens et de ses institutions. C'est pourquoi il est essentiel de s'intéresser plus particulièrement à la relation entre la citoyenneté et les institutions de l'Union dans le domaine de la sécurité. L'Union cherche à garantir la sécurité de ses citoyens et la sécurité des institutions de l'Union passe par une citoyenneté africaine active.

Dans cet article, nous entendons par intérêt de sécurité des intérêts de l'Union qui synthétisent intérêts des citoyens et intérêts des institutions au sein d'un intérêt général africain. Le mot citoyen est absent de la quasi-totalité des textes de l'Union Africaine. C'est actuellement que les dirigeants de l'organisation panafricaine évoquent l'idée de citoyenneté africaine dans leurs différents documents et discours¹. Quelques dispositions qui concernent indirectement la citoyenneté telle que la libre circulation des personnes, des biens et services ne sont pas appliquées sur le terrain. L'Union Africaine se focalise de plus en plus sur l'union politique et économique et renvoie au second rang l'union des peuples. Or, la citoyenneté communautaire va donner aux ressortissants africains la possibilité d'adhérer au projet communautaire et permettre la légitimation des institutions africaines. Le citoyen est conçu comme le sujet politique qui détient des droits civils, des droits politiques, voire des droits sociaux et économiques qui vont de l'accès égal à la santé, à la réglementation du droit du travail (Gaille, 1998, p.21). L'organisation continentale ne procure pas aux citoyens communautaires leurs droits politiques et civiques. L'ordre juridique fait du statut de citoyen la condition d'un ensemble de droits et d'obligations. Cela dit, comment la citoyenneté communautaire africaine peut-elle préserver les intérêts de sécurité de l'Union Africaine ?

Pour répondre à cette préoccupation, nous émettons l'hypothèse suivante : le citoyen est au centre du processus d'intégration régionale et doit à cet effet jouer un rôle majeur dans la consolidation des intérêts sécuritaires de l'Union. Pour qu'il joue ce rôle, il faut qu'il ait un statut déterminé par les textes

¹ Cette notion est contenue dans le préambule, les points A.ii et C.i, de la Déclaration solennelle sur le cinquantième anniversaire de l'OUA/UA du 26 mai 2013 à Addis-Abeba.

communautaires qui présentent clairement ses droits et devoirs. L'intégration régionale africaine ne peut pas se passer du citoyen communautaire puisque la finalité de l'intégration c'est l'union des peuples et le développement économique. Cette hypothèse pose le problème de la pertinence de la mise sur pied d'une citoyenneté communautaire. Aussi, l'apport de ce papier est de proposer les conditions et les modalités de préservation des intérêts sécuritaires de l'Union Africaine à partir de la citoyenneté.

Pour répondre à la question de recherche, nous allons utiliser une démarche thématique et normative. D'abord, la démarche thématique nous permettra de présenter les composantes de la citoyenneté communautaire, les conditions de sa mise en œuvre et les conditions de préservation des intérêts sécuritaires de l'Union. Ceci nous permettra de proposer les modalités de la mise en œuvre effective et efficace des textes communautaires relatifs à la citoyenneté. Ensuite, et enfin, la démarche normative nous permettra de présenter ce que devraient faire les institutions africaines (c'est-à-dire les dispositions à prendre dans les textes constitutifs) pour sauvegarder leur intérêt de sécurité. Cet article essaye de définir la notion de citoyen communautaire africain (Section I), de montrer que la consolidation de cette citoyenneté est un vecteur des intérêts de sécurité de l'Union Africaine (Section II) avant de présenter les modalités de préservation des intérêts sécuritaires et de mise en œuvre de la sécurité juridique de l'Union (Section III).

1- Le citoyen communautaire africain : essai de définition et moyen de consolidation

La citoyenneté communautaire est un concept né avec les initiatives d'intégration régionale au lendemain de la Seconde guerre mondiale. Il importe ici de déterminer qui peut être citoyen de l'Union Africaine (1) et quelle est la condition *sine qua non* de mise en œuvre de la citoyenneté communautaire (2).

1.1 Qui est citoyen communautaire africain ?

Chacun des pays qui construisent l'Afrique est singulier. La citoyenneté africaine doit être attribuée à toute personne ayant la nationalité d'un État membre. Il ne s'agit donc ni d'occulter ni d'éradiquer les spécificités nationales, mais d'analyser le défi qu'elles posent à l'organisation et à la légitimation d'un espace public africain. La notion de citoyenneté de l'Union s'ajoute à la citoyenneté nationale, mais ne la remplace pas. Il s'agit d'une superposition et non pas de substitution par rapport à la citoyenneté nationale. Il s'agit d'un nouveau modèle de citoyenneté à deux niveaux : au premier, on retrouve la citoyenneté nationale et

au second la citoyenneté de l'Union Africaine. Cependant, il ne faut en aucun cas confondre ce modèle avec celui de double citoyenneté existant au sein des États fédéraux (Philip et Soldatos, 2000 : 95). Il y a en effet lieu de se référer à l'exemple américain afin que les différences avec le régime africain que nous proposons apparaissent clairement.

Chacun des États, composant la confédération des États-Unis d'Amérique du 5 novembre 1777, était compétent pour attribuer sa citoyenneté à ses résidents. La ratification de la constitution de 1787 par neuf États a vu la naissance d'un nouveau pays doté d'une structure fédérale et d'une nouvelle citoyenneté, la citoyenneté américaine. Cette dernière est venue se rajouter à la citoyenneté que chaque État de résidence accordait en premier lieu. Ainsi a été créée la « double nationalité ». Ce n'est qu'en 1866 que la relation précise entre les deux niveaux de la citoyenneté américaine a trouvé une assise constitutionnelle. Plus précisément, après la guerre de sécession, la nécessité de reformer le statut juridique et politique du Noir américain, a conduit à l'adoption du quatorzième amendement. Ce dernier précise que « tout individu né ou naturalisé dans les États-Unis et soumis à leur juridiction est citoyen des États-Unis et de l'État où il réside ». Cet amendement est alors devenu le fondement constitutionnel et premier de l'attribution de la citoyenneté des États-Unis. Une personne pouvait désormais acquérir cette dernière sans être nécessairement citoyen d'un État fédéré (Zoller, 2000 : 237). Le quatorzième amendement a, par ailleurs établi une nouvelle relation entre la citoyenneté fédérale et la citoyenneté des États, la première prévalant sur la seconde. « La création de ce second degré de la citoyenneté fédérale place le citoyen américain d'un État fédéré sous le contrôle absolu et l'emprise directe de la constitution des États-Unis. L'État fédéré est, par la même, privé du droit de contrôle sur l'attribution de cette citoyenneté fédérale » (Philip et Soldatos, 2000 : 66).

Dans le cas de la citoyenneté africaine que nous proposons, on est dans l'hypothèse inverse. Les États membres doivent détenir le contrôle de l'accès à la citoyenneté de l'Union. En effet, cette dernière est définie par renvoi à la jouissance de la condition nationale d'un État membre. De surcroît, les États gardent intacte leur compétence pour définir le mode d'attribution de leur nationalité. En effet, il n'est pas question de reconnaître aux instances communautaires une compétence quelconque en matière de nationalité. Il incombe toujours au législateur national de déterminer si une personne a ou non la nationalité de l'État (O'Keeffe & P.M. Twomey, 1994 : 87). La qualité de citoyen de l'Union est subordonnée à celle de national d'un État membre, la détermination de laquelle continue à relever du domaine réservé de l'État. Dès lors, si la consécration de la citoyenneté dans l'Acte constitutif évoque une note fédérative, sa subordination à la nationalité, bastion symbolique de la

souveraineté, vise à apaiser certaines craintes relatives à l'émergence préfigurée d'un super-État africain. Certes, on ne saurait exclure la possibilité que la nationalité étatique fasse place à terme à une nationalité africaine commune, définie par l'Union; ceci signifierait, bien entendu, le passage à une véritable fédération. Dès lors, la qualité de citoyen communautaire ne suppose aucune nationalité commune, mais demeure dépendante des nationalités des États membres. Ces derniers réussissent de cette façon, à contrôler l'accès à la citoyenneté africaine et la protection que celle-ci est susceptible d'assurer à ses titulaires. Il découle de ce qui précède que la perte de sa nationalité signifierait normalement la fin de sa qualité de citoyen africain. La citoyenneté africaine ne peut se consolider que si les textes sur la libre circulation sont appliqués au niveau continental.

1.2- Liberté de circulation et construction du statut juridique du citoyen africain

La liberté de circulation est le socle de construction du statut juridique du citoyen africain. La libre circulation des personnes et leurs droits de séjour et d'établissement au-delà des frontières font partie des principes fondateurs de la Communauté économique africaine (chapitre 6 du Traité d'Abuja) et des traités constitutifs des communautés économiques régionales. La liberté de circulation des personnes permet aux citoyens de résider dans tout État membre autre que leur pays d'origine et en définitive de s'établir dans un pays et d'y exercer un emploi ou d'y entreprendre des activités commerciales et industrielles. Cette liberté est un droit humain fondamental, reconnu dans la Déclaration universelle des droits de l'homme de 1948 et dans le Pacte international relatif aux droits civils et politiques. La libre circulation des personnes est le fondement de tous les autres piliers du Marché commun en ce sens qu'elle est indispensable pour fournir les services et même assurer la circulation des capitaux. Elle apportera un gain net, en particulier en fournissant des citoyens, travailleurs qualifiés dans les pays qui en manquent (CEA, 2012 : 68).

La liberté de circulation dans un espace communautaire donne au citoyen un éventail de droits et d'obligations favorables à une intégration régionale réussie. Dans un article souvent cité (1963), le sociologue anglais Thomas Humphrey Marshall distingue trois étapes et trois formes de réalisation de la citoyenneté moderne : affirmation des droits civils au XVIII^e siècle ; conquête de droits politiques au XIX^e siècle et organisation des droits sociaux au XX^e siècle (Constant, 2000 : 29). Ces droits sont conçus d'une part pour assurer la reconnaissance de ce qui fait la singularité de chaque être et d'autre part pour fixer des valeurs communément partagées par la communauté des citoyens (Tariq, 1999 : 106-120). Deux des principaux droits inhérents à la citoyenneté

africaine, sont le droit de circuler librement et le droit de séjourner sur le territoire d'un autre État membre. Les citoyens communautaires disposent d'un droit constitutionnellement reconnu de déménager d'un État à un autre, qui en droit américain est souvent dénommé « droit de déplacement interétatique ». Cette qualification juridique recouvre à la fois un droit de résidence temporaire et un droit d'installation permanente dans un autre État (Neuman, 2003 : 151-169). La citoyenneté déborde le domaine étroit des droits politiques – droit de vote, droit d'éligibilité – pour comprendre des droits classés dans la catégorie des droits civiques, eux-mêmes distingués des droits civils relatifs à l'état et à la capacité des personnes, et des libertés fondamentales (Habermas, 1998).

L'importance de la liberté de circulation est soulignée par le fait que son exercice entraîne l'attribution, dans le chef du citoyen, de deux droits politiques. Il s'agit plus précisément du droit de vote et d'éligibilité aux élections du parlement panafricain ainsi qu'aux élections municipales dans l'État membre d'accueil. Ces droits politiques sont censés participer au déplacement progressif d'une Afrique économique vers une union politique. Reprenant à son compte le principe originel de non-discrimination liant les États-membres de la Communauté, la citoyenneté de l'Union esquisserait la logique d'une « Communauté de droit » en formalisant le statut de l'individu (Rideau, 2000) dans l'Union Africaine et elle dessinerait, par les droits politiques conférés, les contours d'un espace démocratique propre à l'Union africaine. L'introduction des droits d'électorat est considérée comme une innovation importante dans la mesure où elle dissocie le lien traditionnel entre nationalité et citoyenneté politique (Philip et Soldatos, 2000 : 193). Les citoyens de l'Union Africaine qui décideront de se déplacer en dehors des frontières africaines devraient bénéficier, sur le territoire d'un État tiers où l'État membre de leur origine n'est pas représenté, de la protection diplomatique et consulaire de tout autre État membre, dans les mêmes conditions que ce dernier, comme cela se fait actuellement dans l'Union Européenne. Il ne s'agira pas de la protection diplomatique assurée par la communauté, mais d'une extension de la protection diplomatique des États à des nationaux d'autres États membres.

2- La citoyenneté communautaire : un vecteur des intérêts de sécurité de l'Union Africaine

Pour que la citoyenneté communautaire soit un vecteur des intérêts de sécurité de l'Union Africaine, il faudra que les intérêts de sécurité soient définis en termes de citoyenneté (1). Aussi, pour que les intérêts de sécurité de l'Union soient sauvegardés, il faut qu'une citoyenneté africaine active soit renforcée (2).

2.1 Les intérêts de sécurité de l'union définis en termes de citoyenneté

De la sécurité du consommateur africain à celle du citoyen de l'Union jusqu'à l'instauration d'une citoyenneté africaine par un traité ou un protocole de l'Union Africaine, les ressortissants des États-membres de l'Union doivent au moins être principalement concernés par les politiques de l'Union Africaine en tant que consommateurs. Ainsi, les institutions de l'Union doivent garantir avant tout la sécurité des consommateurs africains. Une politique agricole commune (PAC), par exemple, devrait permettre entre autres, comme dans l'Union européenne, d'assurer la sécurité des approvisionnements en produits alimentaires tout en maintenant des prix stables permettant aux producteurs de vivre sans alourdir le budget des ménages afin de leur donner la possibilité de s'orienter vers d'autres biens de consommation. L'institution d'une Union économique et monétaire (UEM) et l'adoption d'une monnaie unique doivent conduire à la mise en place d'une Banque Centrale Africaine (BCA) dont l'unique mission doit rester la lutte contre l'inflation. L'élection des députés panafricains au suffrage universel doit initier l'idée, et l'Acte Constitutif de l'Union Africaine doit véritablement instaurer une citoyenneté africaine comme dans le Traité de Lisbonne pour l'Union Européenne¹.

Les droits spécifiques accordés par l'Union à ses citoyens doivent montrer que la citoyenneté africaine est bien distincte de la nationalité : droits de circulation et de séjour dans l'Union, citoyenneté passive et active lors des élections municipales et africaines, droit à la protection diplomatique et consulaire hors de l'Union, droit de pétition au Parlement panafricain et droit de saisir le médiateur comme à l'Union Européenne. Avoir la nationalité d'un État doit donc représenter la condition, l'origine de la citoyenneté africaine sans pour autant en constituer l'essence. Dès lors que les ressortissants des États-membres ne sont plus uniquement des consommateurs, mais également des citoyens africains, la sécurité de l'Union ne se résumerait pas à celle de ses États-membres, mais inclurait celle de ses citoyens. L'Union Africaine comme espace de liberté, de sécurité et de justice ne se résumerait plus à un marché. Elle tenterait de former un Espace de Liberté, de Sécurité et de Justice dont les dispositions seront reprises et étayées dans l'Acte constitutif de l'Union Africaine. Cet espace pourra avoir vocation à concilier une fois de plus les intérêts de sécurité des citoyens de l'Union et ses valeurs fondamentales. L'Acte constitutif de l'Union Africaine devrait insister à la fois sur l'ouverture des frontières intérieures et le renforcement des contrôles aux frontières extérieures, signe que si elle n'a pas de territoire, l'Union a néanmoins des frontières. Afin d'en garantir la sécurité,

¹ Ce Traité stipule en son article 20 qu'« est citoyen de l'Union toute personne ayant la nationalité d'un État membre. »

L'Acte constitutif de l'Union Africaine devrait permettre aux États membres d'organiser entre eux et sous leur responsabilité des formes de coopération et de coordination qu'ils jugent appropriées entre les services compétents de leurs administrations chargées d'assurer la sécurité nationale. Cette disposition nécessitera sans doute quelques précisions dans la mesure où l'implication des administrations militaires chargées de la sécurité nationale par définition fera débat. La Commission de l'Union Africaine pourra initier un plan d'action pour un espace de liberté de sécurité et de justice au service des citoyens. Celui-ci visera à promouvoir les droits des citoyens, faciliter leur vie, les protéger et à promouvoir une société plus intégrée, une Afrique solidaire¹.

Concernant la sécurité des citoyens, ce programme tendra notamment à renforcer la lutte contre diverses formes de criminalité, de trafic, le terrorisme, l'immigration illégale. Par ailleurs, la promotion de droits spécifiques accordés aux citoyens africains conduira parfois la Commission de l'UA à protéger les citoyens d'abus étatiques. Concernant le droit de libre circulation par exemple, la Commission pourra tenter de réguler et d'encadrer le pouvoir discrétionnaire des États en matière de limitation du droit de libre circulation. Cet exemple confirme d'une part, que la citoyenneté de l'Union ne saurait se limiter à la détention de la nationalité d'un État-membre et d'autre part, que l'Union peut contribuer à la sécurité de ses citoyens de manière particulière, en articulant valeurs et sécurité. Si la sécurité implique nécessairement des mesures liberticides, l'Union pourra veiller néanmoins à ce que celles-ci n'entraînent pas une perte de droits et de liberté excessive pour les citoyens. Par ailleurs cette protection des citoyens contre les abus de pouvoir des États, montre que l'Union n'est pas qu'une alliance d'États, mais aussi une union de citoyens. Ainsi, les intérêts de sécurité de l'Union concerneront prioritairement ses citoyens et revêtiront une forte dimension interne.

2.2 Une citoyenneté africaine active renforcée : gage d'un intérêt de sécurité de l'Union

Le pouvoir est considéré légitime lorsque les personnes reconnaissent à celui qui l'exerce le droit de commander et lui obéissent. Celui qui détient un pouvoir considéré comme légitime bénéficie d'une autorité de telle sorte que sa volonté rencontre l'obéissance chez autrui et a des chances d'être exécutée. L'Union Africaine dispose des institutions qui ne jouissent pas d'une légitimité

¹ Contrairement à ce que l'intitulé pourrait laisser penser, cette dernière priorité concernera plus spécifiquement les politiques d'immigration et d'asile et non les dispositifs de sécurité, d'intégration et de cohésion sociale.

démocratique et citoyenne. Ce déficit de citoyenneté est une menace à la légitimité et à la sécurité des institutions de l'Union.

2.2.1 Des institutions en quête de légitimité démocratique et citoyenne

A partir du moment où l'Union Africaine a remplacé l'OUA, le rôle des institutions africaines devrait devenir un rôle de promotion et de gestion de l'espace public africain. Or l'instauration d'une citoyenneté africaine décuplera les exigences politiques et démocratiques que chaque citoyen peut avoir envers les institutions africaines, sans que les États ne transfèrent à l'Union les moyens suffisants pour répondre à ces exigences politiques.

L'Union aura ainsi davantage de responsabilités envers ses citoyens sans disposer pour autant des moyens nécessaires pour les exercer, aussi bien en termes de compétences juridiques, que de ressources budgétaires. Ne pouvant jouer un rôle de redistribution que de manière limitée, l'Union pourra se concentrer sur la promotion de normes et réglementations. Ainsi l'Union et notamment la Commission pourront tenter de compenser leur incapacité juridique et budgétaire à satisfaire toutes les attentes des citoyens en leur accordant de nouveaux droits formels pour ne pas perdre leur légitimité démocratique. Mais un immense fossé pourra séparer la jouissance théorique de ces droits du citoyen africain, de leur réalisation complète. Par exemple en Europe, le rapport d'Alain Lamassoure sur l'application du droit communautaire européen témoigne du décalage entre les droits accordés et le vécu des Européens. Il propose notamment l'adoption d'un « 28^e régime¹ » permettant d'offrir aux contractants le choix entre un droit national ou un régime européen optionnel, démontrant une fois de plus que la citoyenneté européenne est bien distincte de la citoyenneté nationale, de par les droits qu'elle accorde². Mais si l'effectivité du droit est une exigence cruciale pour la crédibilité d'institutions africaines toujours en quête d'une plus grande légitimité démocratique, on peut se demander si cela est suffisant (Herault, 2009).

Il existe une difficulté voire l'impossibilité d'établir une Union politique pour les citoyens et non avec les citoyens. « Attribuée d'en haut par une élite en quête de légitimité, et non conquise par des citoyens en lutte, les racines de la citoyenneté de l'Union pourront demeurer fragiles » (Magnette, 2009, p.265). Une fois de plus, il est essentiel de distinguer techniques ou normes démocratiques d'une

¹ Le 28^{ème} régime consiste à offrir aux contractants le choix entre un droit national ou un régime européen optionnel.

² Alain Lamassoure, Rapport au Président de la République : le citoyen et l'application du droit communautaire, 8 juin 2008, p. 49.

part, et véritable culture démocratique d'autre part. En l'occurrence, si l'Union accorde des droits aux citoyens et si le Parlement panafricain est censé représenter leurs intérêts, cela ne crée pas de culture démocratique africaine. Ne pas réduire l'Union à une alliance d'États et vouloir en faire une Union de citoyens, un espace public intégré est extrêmement louable, mais force est de constater que s'il existe une citoyenneté africaine *de facto*, le citoyen africain est lui politiquement absent. Les droits qui doivent lui être donnés n'ont fait l'objet d'aucune lutte, d'aucun combat commun fondateur d'une communauté politique, le citoyen ne leur accordera une valeur qui n'est que proportionnelle aux efforts qu'il a dû fournir pour les obtenir.

Ainsi, la citoyenneté africaine donnera naissance à un citoyen malgré lui. Or cette faiblesse de la citoyenneté africaine remettra en cause les fondements des institutions qui semblent avoir davantage besoin d'une citoyenneté africaine que le citoyen africain lui-même. Se fondant sur des valeurs démocratiques, les institutions de l'Union ne pourront fonctionner qu'en maintenant un lien avec les citoyens et en fondant leur légitimité sur eux. Sans cette légitimité, la raison d'être des institutions peut être remise en cause¹. Dès lors, la promotion de la citoyenneté africaine n'est pas qu'un accessoire de communication publique ou une lubie partagée par les partisans d'une Afrique fédérale : elle est d'une nécessité absolue et constitue un intérêt de sécurité pour préserver les valeurs fondamentales de l'Union politique. C'est pourquoi la question du déficit démocratique rejoint directement celle de la sécurité de l'Union et de ses institutions.

2.2.2 - Le déficit de citoyenneté comme menace à la légitimité des institutions de l'Union Africaine

Le « déficit démocratique » de l'Union est probablement une des idées reçues sur la vie des institutions africaines les plus communément répandues. Pourtant, les institutions africaines sont véritablement transparentes. Ce déficit démocratique n'est donc pas un déficit de transparence ou d'information. Il reste néanmoins difficile de caractériser la nature de ce déficit démocratique. Ce dernier est un manque de droits qui sont nombreux : le droit de vote aux élections africaines ; les citoyens n'ayant pas un statut juridique dans l'Union ignorent le rôle essentiel que joue l'Union dans leur vie. Dans ce cas, il n'est pas exagéré de dire que « nul n'est sensé connaître la loi africaine ». Les textes de l'Union doivent être prévus de telle sorte que les citoyens sachent qu'un taux important de leur législation nationale est d'origine africaine² et votent pour des

¹ La construction d'une démocratie supranationale est consubstantielle à l'existence de l'Union Africaine elle-même : sans elle, l'Union serait une régression par rapport aux démocraties nationales.

² Les normes communautaires ratifiées par les États sont supranationales.

partis ayant centré leur campagne sur l'Afrique, signe d'un certain intérêt communautaire.

N'étant pas convoqués pour élire leurs représentants au Parlement panafricain, les citoyens africains ne participent pas majoritairement à certaines élections législatives, à partir desquels sont choisis les députés de cette institution communautaire. Le déficit démocratique est donc avant tout un déficit de participation citoyenne. Habermas explique d'ailleurs que le sentiment d'être concerné ou affecté par quelque chose, n'implique pas une participation accrue¹. Certains avancent l'idée que les citoyens ne s'exprimeraient politiquement que lorsqu'ils se sentent compétents pour formuler une opinion et aptes à agir². La faible participation des citoyens pourrait donc s'expliquer par un sentiment croissant d'incapacité à comprendre le fonctionnement de l'Union. Cette explication lie ainsi la sécurité des institutions africaines conçue en termes de participation et de légitimité démocratiques à une autre notion, celle de « sécurité juridique ». Sans lisibilité ni intelligibilité du fonctionnement de l'Union, le citoyen risque de se méfier de plus en plus de l'Union.

2.3 Vers un intérêt de sécurité exprimé en termes d'intérêt général

La définition de la sécurité de l'Union en termes de citoyenneté doit conduire les institutions africaines à renforcer la sécurité du citoyen africain. Or ces institutions, tout comme les droits et libertés qui doivent être accordés aux citoyens dans le cadre de l'Union reposent sur des valeurs et principes fondamentaux, sans lesquels la légitimité morale et démocratique de l'Union serait réduite à néant. Dès lors, il est impossible de penser l'intérêt de sécurité de l'Union sans que celui-ci réunisse d'une part les intérêts de sécurité des citoyens (protection physique, garantie des droits et libertés fondamentaux) et d'autre part les intérêts des institutions qui ne peuvent véritablement se maintenir sans légitimité démocratique et citoyenne. L'enjeu ici est donc de penser un intérêt de sécurité de l'Union qui dépasse la distinction maintes fois rappelée entre l'intérêt national et l'intérêt de l'État. C'est dans ce but que l'on peut chercher à définir un intérêt africain qui s'approche du concept d'intérêt général, en insistant sur la place nécessaire qui doit être accordée à la participation citoyenne, seule garante

¹ Le philosophe allemand J. Habermas parle d'un « ever greater gap between being affected by something and participating in changing it. »

² Pour Paul MAGNETTE, « L'Union [...] tend à produire une 'société civile' durablement dépolitisée. Parce qu'ils ne perçoivent que confusément les enjeux européens et la manière dont ils peuvent les infléchir, les citoyens ne suivent pas la 'vie politique européenne' et se disent dans une mesure beaucoup plus large que ce que l'on peut observer dans les États, incapables de formuler une opinion. » [...] Les citoyens ne s'impliquent que lorsqu'ils ont le sentiment d'être 'politiquement compétents' : cela suppose qu'ils aient l'impression de comprendre les mécanismes essentiels du régime. ».

de la vitalité des principes et valeurs démocratiques, au-delà de leur définition juridique ou de la reconnaissance formelle de droits dans les traités.

2.3.1 La création d'un espace public africain : nécessité de définition de l'intérêt général africain

La définition d'un intérêt général africain conciliant les intérêts des citoyens de l'Union et garantissant la vitalité d'une démocratie africaine absolument indispensable à l'établissement d'une Union politique ne peut se faire sans débats publics. Au-delà de la promotion des libertés politiques fondamentales indispensables au débat démocratique (liberté d'expression, liberté de la presse, droit d'association, de manifestation, principalement), celui-ci requiert un espace public favorisant la communication et l'échange des idées de manière ouverte et publique. Or si globalement, les libertés fondamentales sont relativement protégées en Afrique, l'existence d'un espace public africain fait encore défaut¹. L'Union Africaine est encore largement aujourd'hui le lieu de « politiques sans vie politique », pour utiliser l'expression de Paul Magnette. Malheureusement, les médias africains qui devraient jouer un rôle central dans l'émergence de débats africains en permettant une publicité des débats et l'échange d'idées contradictoires ne le font pas. Les thèmes africains restent encore insuffisamment voire non traités par les médias notamment concernant les débats parlementaires, les débats sur la citoyenneté et de l'union économique continentale. Dans l'ensemble de l'Union, les médias audiovisuels nationaux consacrent à l'information africaine moins de temps. La plupart de ces médias n'ont aucune tranche d'antenne consacrée aux débats africains. Enfin, le manque de débats publics africains permettant de confronter des intérêts ou des idées contradictoires n'est même pas compensé par un recours abondant aux sondages comme cela se fait dans l'Union Européenne². La définition d'un intérêt général africain implique la mise en mouvement d'une citoyenneté africaine participative. Or il faut rappeler que cette « citoyenneté de l'Union s'ajoute à la citoyenneté nationale et ne la remplace pas ». Par conséquent, le citoyen africain en plus d'être un citoyen multifacette (salarié, contribuable, consommateur, allocataire, adhérent à de multiples sociétés ou organisations), doit également être un citoyen multiscalaire. Ces deux caractéristiques ont des conséquences directes sur la défense de ses intérêts puisque le citoyen doit chercher à adapter son vote en fonction de l'échelle concernée. Selon Paul

¹ Paul Magnette Utilise « la notion d'espace public dans un sens non normatif, pour décrire l'ensemble des organisations et des représentations qui, bien que dirigées vers l'État et le marché, n'appartiennent formellement ni à l'un, ni à l'autre ». Selon sa logique, il n'existe pas d'espace public africain puisque les lieux de formation des opinions demeurent ancrés dans les États, les représentations collectives ne peuvent s'« africaniser ».

² L'Eurobaromètre permet à l'Union Européenne de dresser le tableau de l'opinion publique.

Magnette, cette situation conduit à un filtrage des intérêts¹ en fonction du niveau de compétence concerné (Magnette, 2006, p.217-219). Or dans bien des domaines, la répartition des compétences et donc des responsabilités ne se superpose pas aux différentes échelles d'exercice de la citoyenneté.

Il ne saurait y avoir de définition d'un intérêt général africain, condition d'une véritable sécurité définie en termes de citoyenneté, sans que le citoyen ne soit aidé dans ses choix, ce qui implique notamment :

- de réfléchir à l'éducation et à la formation du citoyen afin de lui donner les connaissances qui lui permettront de mieux connaître les missions, les compétences et les moyens des institutions pour lesquelles il doit voter ; ce qui est indispensable à l'établissement d'une union politique démocratique, légitime et plus représentative, garantissant la sécurité juridique du citoyen. L'enjeu n'est donc plus uniquement l'information et l'éducation du consommateur, mais aussi celle du citoyen.

- une vie politique diversifiée, animée par des débats et des partis politiques africains offrant des visions de l'intérêt général africain articulées autour de projets économiques, politiques et sociaux dont la cohérence ferait la clarté. Cela induit une réelle volonté et mobilisation des médias, associations, groupes de réflexion, partis politiques en faveur de la formation d'un espace public africain et la structuration de partis africains sur des clivages politiques non exclusivement nationaux². Mais l'effacement du citoyen derrière l'individu ou le consommateur rend la définition d'un intérêt général africain très difficile. Tendancé à séduire l'individu, à amadouer le consommateur et à apaiser le contribuable plutôt qu'à convaincre le citoyen par un projet politique cohérent et une certaine conception du bien commun, le marketing politique rend de plus en plus difficile l'exercice d'une citoyenneté capable de contribuer à la définition d'un intérêt général. On peut cependant espérer que W. Churchill ait raison lorsqu'il disait que : « La fidélité à l'égard de la tribu s'estompe devant l'allégeance à la nation ; celle-ci retarde alors l'émergence d'une loyauté à l'égard du continent... Un jour viendra où chaque homme sera appelé, non pas à mêler

1 Cette expression sous entend que les citoyens ne votent qu'en fonction d'intérêts personnels, ce qui n'est pas toujours le cas puisqu'ils votent aussi en fonction de leurs valeurs, de leur sympathie pour un candidat, de leurs traditions familiales. Idéalement il n'est pas même souhaitable que les citoyens votent en fonction d'intérêts individuels dans la mesure où le citoyen, animal politique et social doit tendre vers un intérêt général que le seul individu, empêtré dans des préférences incohérentes ne saurait entrevoir.

2 Plusieurs pistes concrètes dans ce sens ont été développées en Europe par des députés comme P. Moscovici (européanisation des partis et des listes aux élections européennes, politisation des débats parlementaires, et de la Commission dans une certaine mesure) ou A. Lamassoure : utilisation du droit d'initiative populaire comme moyen de mobilisation de l'opinion publique, et beaucoup d'autres propositions contenues dans son rapport permettant de rendre plus effective la citoyenneté européenne.

ces différentes allégeances ou à s'en débarrasser, mais bien à les réconcilier en une large et complète synthèse¹ ».

2.3.2 La voie de réalisation de l'intérêt général africain défini en termes de citoyenneté

De même que l'on a plusieurs fois rappelé la distinction entre intérêt de l'État et intérêt national, l'intérêt de l'Union ne se limite pas à l'intérêt de ses institutions et inclut l'intérêt des citoyens. Il s'agit donc de penser l'intérêt africain en termes d'intérêt général. Une telle conception permet de concilier sécurité des citoyens et sécurité des institutions. En effet, si la stabilité et la survie des institutions n'est possible que si elles disposent de l'adhésion, de la confiance et de la participation des citoyens (élections des députés européens, droit de pétition, par exemple), la sécurité des citoyens n'est garantie que si des institutions garantissent la paix civile à l'intérieur ainsi que la protection extérieure contre des risques et des menaces globaux. Aussi nécessaire soit-il, cet intérêt général supérieur ne se définit pas naturellement. Le dépassement de la pluralité des intérêts nationaux et particuliers n'a rien d'évident dans la mesure où l'intérêt général ne peut pas reposer uniquement sur des intérêts communs convergents ou conciliables. Car si l'idée d'intérêt commun implique la convergence ou la compatibilité des intérêts nationaux ou particuliers et sous-entend une possible harmonie, l'intérêt général quant à lui, peut nécessiter le dépassement d'intérêts nationaux ou particuliers et s'y oppose parfois, risquant de remettre en cause la souveraineté des États. Concernant plus particulièrement l'importance de la participation citoyenne dans la stabilité des institutions et la vitalité de la vie publique africaine, précisons que celle-ci est impossible sans une certaine sécurité juridique. Si les citoyens ne comprennent pas ou mal le fonctionnement des institutions, ils risquent de s'en méfier davantage, de s'en désintéresser voire de s'y opposer, au risque de nuire à la représentativité des institutions ou de menacer leur stabilité et donc leur sécurité. Le risque est de voir l'Union n'être qu'une démocratie formelle sans citoyens actifs. La sécurité juridique est d'autant plus importante pour la légitimité démocratique de l'Union que celle-ci s'est construite par le haut, avec la participation des États, davantage que par l'adhésion des populations et des citoyens – ce qui est moins vrai pour les États qui reposent généralement sur une adhésion populaire et un sentiment d'appartenance commune bien plus forts. La définition d'un intérêt général africain est donc une nécessité pour la sécurité de l'Union. Elle invite également à réfléchir plus précisément au renforcement du sentiment d'appartenance commune qui peut rassembler les citoyens mais aussi au pacte politique qui peut unir les citoyens et les institutions de l'Union. Ayant déjà vu que ce lien

¹ Les États-Unis d'Europe, *Saturday Evening Post*.

commun ne saurait être établi ni sur l'opposition à un ennemi commun ou le rejet de l'étranger, ni sur une identité homogène et encore moins un sentiment « national », il semble plus intéressant de favoriser l'idée d'un contrat social africain.

Les conditions de préservation des intérêts sécuritaires de l'Union à travers l'instauration d'une citoyenneté étant présentées, quelles peuvent donc être les mesures à prendre pour mettre en œuvre les textes et protocoles afin d'assurer la sécurité juridique des citoyens ? La libre circulation du droit africain dans les États membres de l'Union pourra faciliter cette sécurité juridique.

3- les modalités de préservation des intérêts sécuritaires et de mise en œuvre de la sécurité juridique de l'Union

Pour que les intérêts de sécurité de l'union soit assurés, il faut qu'il y ait une libre circulation du droit africain dans l'ensemble de l'Union, c'est-à-dire que des dispositions doivent être prises pour introduire le droit communautaire africain dans le droit interne des États membres. Pour atteindre un tel objectif, il faut d'abord mettre en place la Cour de justice communautaire africaine prévue par les articles 18, 19 et 20 du *Traité instituant la Communauté Économique Africaine* (Traité d'Abuja), qui assurera l'interprétation et l'application des dispositions des textes de l'Union. L'efficacité et l'effectivité de la sécurité juridique des textes relatifs à la citoyenneté ne sont possibles que si ces textes prennent la forme du droit dérivé de la Communauté économique africaine (1) ; car ces actes communautaires sont d'applicabilité directe et/ou immédiate. Ces textes peuvent être des règlements, des directives ou des décisions. Des dispositions devraient aussi être prises pour sanctionner les États récalcitrants (2).

3.1 - Le droit communautaire dérivé, socle de l'efficacité de la sécurité juridique

Le droit dérivé ou « secondaire » est constitué par l'ensemble des actes juridiques, unilatéraux et conventionnels adoptés par les institutions d'une communauté. Ici, les actes unilatéraux tels que les additifs aux traités, le règlement, la directive, la décision et les avis et recommandations peuvent être émis pour faire appliquer les textes sur la citoyenneté communautaire africaine. Mais compte tenu de leur caractère obligatoire, c'est le règlement, la directive ou la décision qui peuvent être utilisés pour consolider la citoyenneté communautaire.

3.1.1 Le règlement

Le règlement est un acte de portée générale, obligatoire dans tous ses éléments et directement applicable dans tous les États membres (Jean-Claude Zarka, 2006, p.150). Le règlement, qui correspond à la loi ou au règlement général dans l'ordre interne, s'applique à « des situations déterminées objectivement et comporte des effets juridiques à l'égard des catégories de personnes envisagées de manière générale ou abstraite » (CJCE, *Zuckerfabrick Watenstedt*, 11 juillet 1968, Aff. 6/68, rec. p. 981.). Le règlement est par définition un acte normatif et ne peut donc pas faire l'objet d'une application sélective ou partielle. Le règlement est directement applicable dans tous les états membres, ce qui signifie qu'il a une validité automatique dans la communauté et qu'il est apte à créer, sans aucune interposition normative nationale, des droits et/ou des obligations aux États membres, à leurs organes et aux particuliers. Vu l'importance du règlement, le pouvoir réglementaire doit revenir à la Conférence des Chefs d'Etat et de gouvernement et à la Commission de l'Union Africaine. Si les textes sur la citoyenneté de l'Union font l'objet d'un règlement, on sera presque sûr de leur efficacité et de leur effectivité. Le juge communautaire veillera à l'applicabilité directe de ces textes.

3.1.2 La directive

La directive quant à elle a pour fonction d'harmoniser les législations nationales des États membres de la communauté. Elle « lie tout État quand au résultat à atteindre, tout en laissant aux instances nationales la compétence quant à la forme et aux moyens¹ ». Au niveau communautaire sont arrêtés la ligne politique et le modèle législatif ; ensuite, il appartient aux États membres de traduire ce modèle dans leurs catégories nationales. La directive n'est pas de portée générale. Elle ne s'adresse pas aux particuliers ; elle a pour destinataires des États membres. Elle ne lie que le ou les États membres à qui elle est notifiée. En général, elle s'adresse à tous les États membres. Les États membres ont l'obligation de procéder à la transcription de la directive dans leurs droits nationaux dans les délais impartis par la directive elle-même. Il s'agit d'une obligation quand aux résultats à atteindre. Les autorités nationales disposent en principe d'une totale liberté quant aux formes et aux moyens à mettre en œuvre pour parvenir à ce résultat. La cour de justice communautaire, si elle fonctionne, elle pourra permettre au justiciable (citoyen communautaire) de demander au juge national d'engager la responsabilité de l'État pour défaut de transposition de directive.

¹ Article 21 de l'additif au Traité CEMAC.

3.1.3 La décision

La décision est obligatoire dans tous ses éléments pour les destinataires qu'elle désigne. Les décisions ne constituent pas une catégorie uniforme. Leurs destinataires peuvent être des États ou des particuliers. Ici, c'est le premier destinataire qui nous intéresse. Dans certains cas, ce sont des actes individuels d'application du droit communautaire. En fonction de leur contenu, de leurs destinataires, les décisions peuvent avoir un effet direct. A l'opposé du règlement, la décision n'a pas en principe de portée générale. Mais, elle s'impose à ses destinataires sans restriction qu'il s'agisse des particuliers, des États membres ou des organes communautaires. Pour préserver les intérêts sécuritaires et l'efficacité de la sécurité juridique des textes relatifs à la citoyenneté, quel acte doit donc choisir la Communauté ? Quelles sanctions doivent être prises par la communauté à l'égard des États membres non respectueux du droit communautaire ?

3.2 Le choix du type d'acte à adopter et les sanctions des États membres non respectueux du droit communautaire.

Les actes unilatéraux communautaires sont d'une très grande importance dans la consolidation des intérêts de sécurité de l'Union. Mais il importe de choisir l'acte qui pourra facilement être accepté par les organes délibérants de la communauté. Ceci permettra à la Communauté de pouvoir sanctionner les États qui n'auront pas respecté le droit communautaire.

3.2.1 Le choix de l'acte

Le règlement, la directive et la décision constituent des « lois » communautaires que les États membres sont tenus de respecter. Vu le caractère très contraignant du règlement, il sera difficile à être adopté par les États membres de la Communauté économique africaine. Chacun des États se campera sur sa souveraineté. Dans les communautés en construction comme c'est le cas de la Communauté économique africaine, les directives sont plus utilisées. Laissant une marge de manœuvre aux États membres quant à ce qui concerne la forme et les moyens pour atteindre l'objectif, la directive est souvent préférable au règlement. Dans le cadre de la construction européenne, elle a été utilisée de préférence au règlement pour assurer la mise en œuvre du marché intérieur européen. Les directives entrent en vigueur à la date qu'elles fixent. Ce principe permet aux institutions émettrices des directives de fixer des dates qui conviennent aux États membres puisque ce sont des organes délibérants qui sont les autorités habilitées à produire des directives. Comme elle ne lie que les

États membres à qui elle est notifiée, la directive sur les droits du citoyen communautaire ne pourra être appliquée que par les États ayant ratifié le Traité sur la Communauté économique africaine.

3.2.2 Les sanctions applicables aux États récalcitrants

Les actes visés étant des « lois », chaque État membre qui ne les respectera pas devra être passible de sanction selon les principes du droit communautaire. Les insuffisances de transposition devront être relevées par les procédures en manquement et sanctionnées par les arrêts de la Cour de Justice. Lorsque le manquement d'un membre sera reconnu par le juge communautaire, l'État en question aura l'obligation de prendre les mesures prévues par l'arrêt de la cour de justice communautaire. L'Acte constitutif de l'union Africaine devrait mettre sur pied des dispositions qui permettraient au juge communautaire de faire condamner l'État membre au paiement d'une astreinte ou d'une somme forfaitaire¹. Ce sont ces mesures qui peuvent être prises au niveau communautaire pour sauvegarder la sécurité juridique et les intérêts de sécurité de l'Union Africaine.

Conclusion

Au total, il a été question dans cet article de présenter le rôle de la citoyenneté communautaire dans la sauvegarde des intérêts de sécurité de l'Union Africaine. Nous avons commencé par présenter la citoyenneté communautaire africaine en définissant le citoyen communautaire et en montrant que la mise sur pied d'une véritable citoyenneté passe par la pratique sur le terrain des dispositions des textes de l'Union Africaine sur la libre circulation des personnes, des biens et des services. Notre article a également montré qu'une citoyenneté africaine active renforcée est un gage pour la préservation des intérêts de sécurité de l'Union. Il ressort de cette analyse qu'il est important de créer un espace public africain qui aura pour but de mettre sur la table des débats sur les questions africaines afin que l'intérêt général africain soit défini en termes de citoyenneté. La réalisation de cet objectif passe tout d'abord par l'insertion dans les textes et protocoles de l'Union Africaine, des dispositions portant sur la mise sur pied

¹ À titre d'exemple, la CJCE, pour la première fois dans son histoire, a rendu le 4 juillet 2000, un jugement qui contraignait la Grèce au paiement d'une astreinte financière pour obtenir que ce pays applique le droit communautaire. Le jugement de la CJCE a condamné la Grèce à verser la somme de 20 000 euros par jour jusqu'à ce qu'elle exécute un arrêt rendu le 7 avril 1992. Dans son arrêt du 12 juillet 2005, la CJCE a condamné la France à la fois à une astreinte et à une amende forfaitaire compte tenu de son manquement grave et persistant au droit communautaire.

d'une citoyenneté africaine. Cette dernière est la meilleure des voies pour accéder à l'intégration des peuples africains. Pour assurer l'efficacité de ces textes, la mise sur pied de la Cour de justice communautaire prévue par le Traité d'Abuja est nécessaire. Celle-ci sera chargée de l'application et de l'interprétation des textes communautaires. Des actes de portée obligatoire tels que le règlement, la directive et la décision assureront l'effectivité des textes relatifs à la citoyenneté communautaire. La prise en compte des droits du citoyen africain consolidera l'unité du continent. Il reste donc aux États de taire leurs égoïsmes nationaux pour que l'intégration du continent soit réalisée.

Références Bibliographiques

1. Beaulieu (De) L. Hardy (Le), (1998) « Des politiques européennes à la rencontre du citoyen », dans *Union Européenne : quels défis pour l'an 2000 ?* Sous la direction de Franklin Dehousse, Jacques Vandamme et Louis Le Hardy De Beaulieu, Presses Interuniversitaires Européenne, Bruxelles, pp.55-83.
2. CEA, (2012), *État de l'intégration régionale en Afrique V : Vers une zone de libre-échange continentale africaine*, Addis-Abeba, CEA.
3. Constant F., (2000), *La citoyenneté*, 2^{ème} édition, Paris, Montchrestien.
4. Delpérée F. (1995), *Les droits politiques des étrangers*, Paris, PUF, Coll Que sais-je ?
5. Delpérée F.(1999), « La citoyenneté de l'Union », dans *L'union Européenne* sous la direction de Louis Dubois, La Documentation française, Paris, pp.163-166.
6. Dominique S. (2000), *Qu'est-ce que la citoyenneté*, Paris, Gallimard, Coll Folio/Actuel.
7. Fontaine P. (2010), *12 leçons sur l'Europe*, Bruxelles, Union Européenne.
8. Gaille M. (1998), *Le citoyen*, Paris, Flammarion.
9. Habermas, J., (1998), *L'intégration républicaine. Essais de théorie politique*, Paris, Fayard.
10. Héroult P. (2009) « Penser l'intérêt européen : du compromis entre intérêts nationaux à l'intérêt général européen », Mémoire de Master en Sciences politique, IEP Paris.
11. Kovar R. et Simon D.(1993), « La citoyenneté européenne », *Cahiers de droits européens*, Paris, La documentation Française, pp.285-316.
12. Magnette P. (1997), *De l'étranger au citoyen, construire la citoyenneté européenne*, Bruxelles, De Boeck.
13. Neuman G. L., « Fédéralisme et citoyenneté aux États-Unis et dans l'Union européenne », *Critique internationale*, 2003/4 no 21, p. 151-169.
14. O'Keefe D. & Twomey P.M. (eds.), (1994), *Legal issues of Maastricht treaty*, Chancery, Chichester.
15. Philip C. et Soldatos P. (Dir), (2000), *La citoyenneté européenne*, Montréal, Presses universitaires de Montréal.
16. Racine (1995), *Citoyenneté européenne. Guide à l'usage du formateur*, Paris, La documentation Française.
17. Rideau J. (dir.), (2000), *De la communauté de droit à l'Union de droit. Continuités et avatars européens*, Paris, LGDJ.
18. Tariq R., « citoyenneté et participation des jeunes en France », in *AGORA « DÉBATS-JEUNESSES »*, N°27, pp.106-120.

19. Zarka J-C (2006), *L'essentiel des institutions de l'Union Européenne, 9^{ème} édition*, Paris, Gualiano Éditeur.
20. Zoller E., (2000), *Grands arrêts de la Cour suprême des États-Unis*, Paris, PUF.

Textes juridiques des organisations internationales

- Protocole au Traité instituant la Communauté Économique
- Africaine relatif au Parlement Panafricain.
- Acte constitutif de l'Union Africaine.
- Traité instituant la Communauté économique africaine
- Traité sur le fonctionnement de l'Union Européenne.

Les caractéristiques du dirigeant et la performance des Petites et Moyennes Entreprises (PME) du Cameroun

Zacharie YIGBEDEK ¹

Résumé: Dans le présent article, nous étudions l'influence des caractéristiques du dirigeant sur la performance des Petites et Moyennes Entreprises (PME) du Cameroun. Au vu de la littérature, les caractéristiques du dirigeant ont une influence sur la performance de l'entreprise. Réalisée à partir d'un échantillon de 141 PME des secteurs primaire, secondaire et tertiaire observées sur la période de 2008 à 2011, notre étude aboutit à la conclusion selon laquelle l'âge, la formation et l'expérience professionnelle des dirigeants exercent une influence sur la performance des PME du Cameroun. Plus précisément il s'en dégage que l'augmentation de l'âge du dirigeant ne favorise ni la rentabilité financière ni la rentabilité économique de la PME, mais influence positivement par contre la satisfaction de ses actionnaires ; l'augmentation du niveau d'instruction du dirigeant a un impact positif sur la rentabilité financière et sur la rentabilité économique de la PME, mais ne favorise cependant pas la satisfaction de ses clients ; le diplôme le plus élevé possédé par le dirigeant favorise la rentabilité financière et la rentabilité économique de la PME qu'il dirige, de même que la satisfaction de ses fournisseurs ; les PME sont d'autant plus rentables – qu'il s'agisse de rentabilité économique ou financière – que leurs dirigeants sont plus anciens à leurs postes.

Mots clés : Caractéristiques du dirigeant – Performance – PME

Abstract: The aim of this paper is to study the influence of the characteristics of the managers on the performance of Small and Medium Size Enterprises in Cameroon. The characteristics of the manager are presented by the theory as having an influence on the performance of the firm. Our research which is based on a sample of 141 Small and Medium Size Enterprises from the primary, the secondary and the tertiary sectors on the period from 2008 to 2011 comes to the conclusion that the age, the education and the professional experience of the managers have an impact on the performance of Small and Medium Size Enterprises in Cameroon. More precisely the increase of the manager's age does not favour the return on equity or the return on assets, but favours shareholders' satisfaction; the increase in the manager's level of education has a positive impact on the return on equity and on the return on assets, but does not favour the satisfaction of the customers; the degree the manager possesses favours the return on equity, the return on assets and the suppliers' satisfaction; the increase of the time the manager has been leading the Small and Medium Size Enterprise favours its return on assets and its return on liability.

Key words: Characteristics of the manager – Performance – SMSE.

¹Zacharie YIGBEDEK est Chargé de Cours à l'Université de Yaoundé II – Soa, BP 20 349 Yaoundé, Tél : +237 699 99 94 24 / + 237 222 31 64 29 (Dom), E – mail : zacyigbedek@yahoo.fr

Introduction

Cet article s'intéresse à l'influence du dirigeant sur la performance de la firme. D'après l'approche contractuelle de la gouvernance, les actionnaires, parce qu'ils sont les propriétaires de l'entreprise du fait des capitaux qu'ils ont apporté ont un droit sur la valeur créée en son sein et en sont les créanciers résiduels. L'entreprise n'est cependant pas toujours dirigée par les actionnaires, ces derniers se substituant souvent dans cette tâche des personnes qu'ils recrutent en raison de leurs qualités de gestionnaire. On peut se poser la question de savoir si la performance de l'entreprise peut être attribuée à son dirigeant ou si les dirigeants ont des caractéristiques homogènes qui les amenant à réagir de la même manière dans un environnement donné. Du fait des asymétries informationnelles et des divergences potentielles d'intérêt, les actionnaires sont vigilants au sujet du désir de maximisation de la valeur de l'entreprise par le dirigeant, de sa capacité à le faire, et de sa contribution aux résultats. La divergence potentielle entre les intérêts du dirigeant et ceux des propriétaires est d'ailleurs une source de coûts d'agence (M. C. Jensen et W. H. Meckling, 1976).

La problématique de l'influence du dirigeant sur la performance de l'entreprise a beaucoup plus été étudiée pour les entreprises américaines et européennes. Nous nous proposons de l'étudier ici en ce qui concerne les PME du Cameroun.

Dans la première partie de notre article nous procédons à une analyse théorique de l'influence des caractéristiques du dirigeant sur la performance de l'entreprise. La deuxième partie de notre travail porte quant à elle sur l'étude empirique de cette influence en ce qui concerne les PME du Cameroun.

1. Les caractéristiques du dirigeant et la performance de l'entreprise

Dans la présente partie de notre recherche, nous allons d'abord présenter l'influence du dirigeant sur la performance de l'entreprise et ensuite les caractéristiques du dirigeant qui influencent cette performance.

1.1 – L'effet du dirigeant sur la performance de l'entreprise

Peu d'études ont été consacrées à l'effet du dirigeant sur la performance de la firme. S. Lieberman et J. O'Connor (1972) sont les premiers auteurs à s'y être intéressés. Dans leur analyse de l'influence du dirigeant sur la performance de l'entreprise ils ont pris en compte l'environnement dans lequel opère le dirigeant

en l'appréhendant à l'aide de trois indicateurs : l'année (à travers laquelle ils ont intégré les facteurs macro-économiques), le secteur industriel (au moyen duquel ils ont intégré les barrières à l'entrée de produits provenant de l'étranger et la concurrence), et l'entreprise (à travers laquelle ils ont pris en compte son image de marque et sa localisation sur le plan géographique). Ils en sont arrivés à la conclusion selon laquelle le dirigeant exerce une influence sur la performance de l'entreprise. N. A. Bharat, N. Nohria et N. Wasserman (2001) ont mis en évidence le fait que l'impact du dirigeant sur la performance de l'entreprise dépend des caractéristiques de l'environnement dans lequel il évolue. S'intéressant au style de management des dirigeants d'entreprises, M. Bertrand et A. Schoar (2003) ont constaté une influence du dirigeant sur la politique d'investissement, la politique financière, la stratégie organisationnelle et la performance de la firme. Il découle de ces résultats que dans un même contexte économique, les dirigeants ne réagissent pas de la même manière et qu'ils ne sont donc pas substituables.

En fait, deux écoles de pensée s'opposent au sujet de l'impact du dirigeant sur la performance de l'entreprise (S. Chikh, 2010). Nous avons en effet d'un côté « l'école des contraintes », selon laquelle les contraintes internes et externes auxquelles le dirigeant est soumis du fait de son environnement et qui freinent son action ne lui permettent pas d'exercer une influence significative sur la performance de l'entreprise. Les tenants de ce courant de pensée considèrent le dirigeant comme un chef d'orchestre qui supervise des opérations imposées par les caractéristiques de l'environnement. M. T. Hannan et J. Freeman (1989) pensent en particulier que les dirigeants des entreprises n'exercent aucune influence sur les propriétés des organisations.

A l'opposé, pour les partisans de « l'école du leadership », les différences de performances entre les entreprises tiennent essentiellement au dirigeant qui peut par ses qualités et son savoir-faire, mettre en œuvre des stratégies performantes de nature à apporter une valeur ajoutée à la firme, par exemple en saisissant d'intéressantes opportunités ou en s'adaptant de manière optimale aux contraintes auxquelles il fait face. Pour les tenants de cette école de pensée, les choix stratégiques faits par le dirigeant influencent la performance de l'entreprise. Pour J. Child (1975), c'est le dirigeant qui détermine le succès de la firme.

De leur côté, J. Pfeffer et G. Salancik (1974) pensent que le pouvoir discrétionnaire dont dispose le dirigeant varie avec les contraintes auxquelles il fait face du fait de l'environnement dans lequel il exerce sa fonction. Selon ces chercheurs, le dirigeant tend généralement à vouloir imposer son style, mais se trouve souvent limité par des contraintes internes comme les politiques de

l'entreprise ou les investissements antérieurs qu'elle a effectués, et par des facteurs externes tels que la concurrence par exemple.

1.2 – Les caractéristiques du dirigeant ayant une influence sur la performance de la firme

Nous nous intéresserons ici aux caractéristiques personnelles et aux caractéristiques cognitives du dirigeant.

1.2.1 – L'influence des caractéristiques personnelles du dirigeant sur la performance de l'entreprise

Au vu de la littérature l'âge du dirigeant, sa formation, son expérience professionnelle, sa compétence en gestion, son expérience dans le secteur, sa capacité de développer des relations inter-organisationnelles, son capital relationnel ou social et sa compétence en matière de négociation ont une influence sur la performance de l'entreprise.

1.2.1.1 - L'âge

Selon D. C. Hambrick et P. A. Mason (1984), l'âge de l'équipe dirigeante a un lien avec la croissance de l'entreprise. Pour J. E. McConnel (1979), M. R. Brooks et al. (1982) et L. Leonidou et al (1998), il existe un rapport significatif entre l'âge du dirigeant et le fait que l'entreprise exporte ou ne le fasse pas. Pour Anderson et al. (2004), le fait que les technologies de l'information qui accélèrent les communications soient des phénomènes récents expliquent la relation négative entre l'âge du président et le taux de croissance des exportations. Ils estiment cependant que puisque l'expérience du dirigeant augmente avec son âge, le dirigeant âgé est plus apte à éviter les menaces que le plus jeune, ce qui peut lui permettre d'avoir une meilleure performance pour l'entreprise.

1.2.1.2 – La formation

Selon M. Woywode et V. Lessat (2001), le capital humain du dirigeant - appréhendé par son âge et son diplôme universitaire ou professionnel le plus élevé – exerce une influence sur la croissance de la PME. Il estime qu'un niveau de formation universitaire élevé du dirigeant exerce un impact favorable sur la croissance de l'entreprise qu'il dirige et ce en rapport avec son influence positive sur la productivité de cette entreprise ainsi que sur la crédibilité personnelle de son dirigeant et aide ce dernier dans la solution des problèmes liés à la difficulté d'accès au crédit. En cela, les résultats de ces chercheurs vont dans le même sens que ceux de F. Janssen et R. Wtterwulghe (1998) ou de R. Cressy (1996) qui ont

mis en évidence la réticence des banques à octroyer des crédits aux PME qui provient souvent des carences managériales relevées, notamment une formation insuffisante dans le domaine de la finance, le peu d'intérêt accordé aux questions financières et l'absence d'experts financiers au sein de ces entreprises. G. Garnier (1982), J. E. McConnel (1979) et B. B. Schlegelmilch (1986) ont trouvé que le niveau de scolarité atteint par le dirigeant influence positivement la performance des PME. M. Sambo (1996) met en évidence l'influence de la formation des dirigeants sur la performance des PME du Cameroun. Selon P. A. Julien et M. Marchesnay (1996), le niveau de formation favorise l'innovation.

1.2.1.3 – L'expérience professionnelle

Pour L. Leonidou et al (1998), l'expérience professionnelle du dirigeant qui comprend notamment ses métiers antérieurs, son expertise technique et sa connaissance des produits a une influence positive sur la performance des entreprises. Selon D. C. Hambrick et P. A. Mason (1984) les dirigeants ayant une expérience importante dans des fonctions d'output - en l'occurrence dans la recherche et le développement et sur le plan commercial – stimulent la croissance parce que cette situation les met en position de prendre des décisions adéquates au vu de l'évolution du marché des biens et services. Pour Y. Y. Kor (2003), le fait que les dirigeants soient expérimentés a un impact favorable sur leur capacité à repérer des opportunités stratégiques de croissance, de même qu'à les saisir ou même à les créer. Selon D. C. Hambrick et P. A. Mason (1984), l'expérience fonctionnelle de l'équipe dirigeante a un lien avec la croissance de l'entreprise

1.2.1.4 – La compétence en gestion

Selon D. C. Hambrick et L. M. Crozier (1985) les entreprises dont la taille augmente vite ont d'autant plus de chances de surmonter les problèmes découlant de leur croissance rapide que leurs dirigeants ont des compétences avérées en matière de gestion.

1.2.1.5 – L'expérience dans le secteur

Selon B. R. Barringer et F. F. Jones (2004), les dirigeants d'entreprises à croissance rapide parviennent à assumer le rythme de croissance de ces entreprises en particulier grâce à l'expérience sectorielle plus importante dont ils font preuve. Pour A. C. Cooper et al (1994) et B. R. Barringer et al (2005) le fait que le dirigeant s'insère dans des réseaux professionnels développés et matures, qu'il connaisse les spécificités du secteur d'activité dans lequel intervient l'entreprise et le potentiel de ce secteur, stimule la croissance de l'entreprise.

1.2.1.6 – La capacité de développer des relations inter-organisationnelles

B. R. Barringer et F. F. Jones (2004) ont trouvé par ailleurs que les dirigeants d'entreprises à croissance rapide parviennent à assumer le rythme de croissance de ces entreprises grâce aussi au fait qu'ils développent souvent des relations inter-organisationnelles de manière beaucoup plus consistante que les dirigeants des autres entreprises.

1.2.1.7 – Le capital relationnel

Pour J. S. Ang (1992), les dirigeants- propriétaires disposant d'un « capital relationnel » important apportent souvent aux entreprises qu'ils dirigent une valeur ajoutée qui résulte de l'amélioration de la connaissance des différents acteurs avec lesquels ces entreprises collaborent, de la confiance réciproque et d'effets de réputation plus importants, toutes choses qui conduisent à une réduction des coûts d'agence.

1.2.1.8 – La compétence en matière de négociation

J. S. Ang (1992) ont trouvé par ailleurs que les dirigeants- propriétaires ayant une compétence avérée en matière de négociations apportent aussi souvent du fait de cette compétence aux entreprises qu'ils dirigent, une valeur ajoutée qui résulte notamment de la baisse de ses coûts.

1.2.2 – L'influence des caractéristiques cognitives du dirigeant sur la performance de l'entreprise

Il se dégage de la littérature que la performance de l'entreprise est influencée par un certain nombre de facteurs cognitifs liés au dirigeant parmi lesquels les valeurs qu'il porte, les buts qu'il poursuit, son lieu de contrôle et son intolérance à l'ambiguïté.

1.2.2.1 – Les valeurs

Pour E. T. Penrose (1959), les dirigeants des firmes en croissance se caractérisent souvent par un système de valeurs dans lequel l'imagination et la vision sur des horizons à long terme qui sont propices à l'éclosion de projets de développement ambitieux occupent une place très importante.

1.2.2.2 – Les buts poursuivis

Selon D. C. Hambrick et P. A. Mason (1984), la réalisation d'une croissance soutenue sur une longue période suppose qu'elle soit la résultante d'un choix

délibéré du dirigeant et qu'il en fasse une priorité. Puisqu'une telle croissance ne survient généralement pas de manière spontanée, sa réalisation nécessite un engagement du dirigeant à la rechercher et à la maintenir (J. Wiklund, et al, 1997 ; B. R. Barringer et al, 2005 ; J. Wiklund et al, 2009). Allant dans le même sens en ce qui concerne les PME en hyper-croissance, P. Davidson (1989) parle de la nécessité d'une «intention de croissance» de la part du dirigeant de l'entreprise. L. Kolvereid (1992) souligne à ce sujet que pour des raisons personnelles – par exemple le souci d'indépendance -, pour des considérations culturelles ou du fait de problèmes de capacité managériale, certains dirigeants empêchent volontairement les entreprises qu'ils dirigent de croître. Pour C. X. Ginn et D. L. Sexton (1990), L. K. Gundry et H. P. Welsch (2001) et J. B. Miner et N. S. Raju (2004), il existe sur le plan de l'intuition, du degré d'aversion au risque ou des expériences antérieures par exemple, des différences fondamentales entre les entreprises en hyper-croissance et les entreprises ayant une croissance plutôt modérée, à l'image de celle qui oppose les entrepreneurs du type PIC (Pérennité, Indépendance du capital, Croissance réactive) et ceux du type CAP (Croissance recherchée, Autonomie de décision, Prise de risques) selon la typologie de P. A. Julien et M. Marchesnay (1996).

1.2.2.3 – Le lieu de contrôle

Selon la littérature, le lieu de contrôle (« Locus of control») du dirigeant a une incidence sur la performance de l'entreprise. Pour J. Rotter (1966) le lieu de contrôle est l'habileté de l'individu à percevoir l'influence des événements dans sa vie. L'on distingue à cet égard les personnes «internes» et les personnes «externes». Les personnes «internes» croient pouvoir influencer leur vie par leur comportement et n'accordent donc pas beaucoup d'importance aux facteurs extérieurs tels que le destin, la chance ou le pouvoir des autres. Confiantes en leurs capacités, ces personnes croient plus en leurs chances de réussir et de se prendre en main que les autres. Elles pensent que les résultats et notamment les succès de l'entreprise ne sont pas à associer essentiellement au hasard ou à l'action de facteurs qui lui sont extérieurs (clients, contexte économique, fournisseurs, concurrents, etc.). Par contre, les personnes «externes» ne pensent pas que ce sont leurs efforts personnels qui déterminent principalement les résultats auxquels elles parviennent. Elles ont donc tendance à penser que même si elles font des efforts, elles seront déterminées totalement ou en grande partie par la destinée.

1.2.2.4 – L'intolérance à l'ambiguïté

Selon la littérature, la tolérance à l'ambiguïté du dirigeant exerce également une influence sur la performance de l'entreprise. Pour J. Galbraith (1973), dans un cadre organisationnel, l'ambiguïté peut être appréhendée à partir de l'écart entre l'information que l'on souhaite avoir et celle qui est disponible. Pour S. Budner (1962) l'ambiguïté a pour sources la nouveauté, la complexité ou l'insolubilité. Selon lui, une personne est intolérante à l'ambiguïté lorsqu'elle a tendance à percevoir les situations ambiguës comme des menaces, contrairement à des personnes tolérantes à l'ambiguïté pour lesquelles il s'agit de situations souhaitables. Pour S. Budner (1962), le dirigeant intolérant à l'ambiguïté cherche des mesures financières ou non financières pour réduire la menace occasionnée par la complexité d'une situation, et donc la menace qu'entraîne l'incertitude et le manque d'indices suffisants permettant de bien contrôler une situation, cela lui permettant d'être sûr qu'il ne fera pas face à une situation qu'il lui est impossible de contrôler. Selon C. S. Chapman (1973), l'incertitude découlant de l'écart entre l'information souhaitée et l'information obtenue telle qu'évoquée par J. Galbraith (1973) conduira le dirigeant ayant un lieu de contrôle interne à utiliser les mesures de performance de façon plus accentuée dans le suivi des résultats et dans la direction de l'attention de ses pairs ou de ses subordonnés. En effet, le système qu'il met en place pour atteindre ses objectifs peut être considéré comme susceptible de favoriser l'apprentissage et de permettre la compréhension des situations au fur et à mesure qu'elles se développent. Il permet aussi à l'aide de mesures de performance spécifiques d'attirer l'attention de ses pairs et de ses subordonnées sur d'éventuelles incertitudes stratégiques et ce faisant favorisera non seulement l'apprentissage individuel mais aussi une augmentation de sa performance propre et de celle de l'ensemble de l'entreprise.

2. L'analyse de l'incidence des Caractéristiques du Dirigeant sur la Performance des PME du Cameroun

Dans la théorie, l'on suppose qu'il y a une influence directe des dirigeants sur la performance des entreprises et l'objectif de notre travail est d'appréhender l'effet des caractéristiques des dirigeants des PME du Cameroun sur leurs performances. Nous nous proposons de tester cette influence dans la présente partie de notre recherche, et plus précisément celle de certaines caractéristiques démographiques du dirigeant. Nous présenterons d'abord notre méthodologie, puis nos résultats.

2.1 – Méthodologie de la recherche

Nous allons présenter ici nos hypothèses, nos variables, notre échantillon et notre modèle d'analyse.

2.1.1– Les hypothèses

H₁ – La performance des PME du Cameroun est d'autant plus importante que l'âge de leurs dirigeants est avancé.

Cette hypothèse se base sur les travaux d'un certain nombre d'auteurs [et notamment D. C. Hambrick et P. A. Mason (1984), M. Woywode et V. Lessat (2001)], qui ont mis en évidence une relation positive entre l'âge du dirigeant et la performance de l'entreprise.

H₂ – La formation des dirigeants a une incidence positive sur la performance de PME du Cameroun.

Cette hypothèse est fondée sur les travaux de certains auteurs [et en particulier M. Woywode et V. Lessat (2001), D. C. Hambrick et L. M. Crozier (1985), G. Garnier (1982), J. E. McConnel (1979), B. B. Schlegelmilch (1986) et M. Sambo (1996)] pour lesquels la formation des dirigeants exerce une influence positive sur la performance des entreprises qu'ils dirigent.

H₃ – L'expérience professionnelle des dirigeants a un impact positif sur la performance des PME du Cameroun.

Cette hypothèse s'inspire des travaux de certains auteurs tels que D. C. Hambrick et P. A. Mason (1984), Y. Y. Kor (2003), L. Leonidou et al (1998), selon lesquels l'expérience professionnelle des dirigeants a une influence positive sur la performance des entreprises.

2.1.2 – La définition des variables

La variable dépendante ou variable à expliquer de notre modèle est la performance des PME du Cameroun et les variables indépendantes ou variables explicatives sont les caractéristiques de leurs dirigeants.

2.1.2.1 – Les caractéristiques des dirigeants

Ce sont l'âge, la formation et l'expérience professionnelle.

- a) L'âge du dirigeant est mesuré au moment de l'enquête.
- b) Sa formation est appréhendée à partir de son niveau d'instruction et de son diplôme le plus élevé.
- c) Son expérience professionnelle est analysée à partir de son ancienneté au poste de dirigeant dans l'entreprise et à partir des fonctions qu'il a exercées précédemment.

Ces variables représentant des caractéristiques du dirigeant sont mesurées à l'aide d'échelles présentées dans le tableau 1 ci-dessous.

2.1.2.2 – Les indicateurs de la performance

La notion de performance est à la fois complexe et multiformes, mais les aspects multiples qu'elle revêt convergent.

La performance peut d'abord être abordée sous l'angle de la pérennité de l'entreprise et donc d'un point de vue stratégique au vu de l'anticipation des revenus futurs de l'entreprise à laquelle se livrent les actionnaires (MARMUSE C., 1997).

La performance peut faire l'objet d'une vision à court terme et être alors appréciée au moyen de la valeur boursière de l'entreprise. Elle peut aussi faire l'objet d'une vision à long terme et consister alors à maintenir avec les concurrents une distance, grâce à une logique de développement à long terme basée sur une forte motivation de l'ensemble des membres de l'organisation (G. HAMEL, C.K. PRAHALAD, 1989) cité par Marmuse C. (1997). La performance à long terme va de pair avec l'excellence, le fait d'être capable de remettre en cause des avantages que l'on a acquis pour éviter de voir échouer un bon concept, la définition d'un système de volontés orientées vers le long terme, le fait que l'entreprise puisse créer de la valeur pour ses clients (Marmuse C., 1997).

La performance de l'entreprise peut également être appréciée d'un point de vue concurrentiel. On insiste ici sur l'insertion de l'entreprise dans son milieu, ce qui suppose qu'elle en comprenne et en maîtrise les règles du jeu (Porter M., 1981). La performance résulte alors de l'exploitation du potentiel de l'entreprise pour conserver une position favorable, et de la création d'autres types d'avantages concurrentiels à partir de l'anticipation ou de la construction des règles de jeu qui auront cours dans le futur (Marmuse C., 1997). Dans les années 1970, la part de marché en cohérence avec la logique du Boston Consulting Group d'avant 1980 était considérée comme la source quasi unique de performance et elle reste encore aujourd'hui pour beaucoup de dirigeants une véritable panacée en ce qui concerne la réussite sur le plan commercial. Il est important de préciser toutefois

que cette position n'est pertinente que lorsque la part de marché entraîne des volumes permettant de distancer les concurrents grâce au jeu de l'effet d'expérience (idem, ibidem).

La performance peut également être appréciée à partir de l'atteinte des objectifs. H.I. Ansoff (1968) parle à ce titre d'écart stratégique au sujet de la distance entre les résultats obtenus par l'entreprise sur le plan de son chiffre d'affaires ou de son résultat économique à l'aide des moyens qu'elle a à sa disposition et ceux qu'elle aimerait avoir, écart qui peut être comblé à travers l'expansion ou la diversification. La performance « réfléchie » de l'entreprise réside essentiellement dans le fait pour elle d'atteindre ses objectifs. Cette appréciation de la performance a un caractère relatif en ce sens qu'elle se fait par rapport à un choix fait par l'entreprise ex-ante et qui n'a donc pas un caractère absolu comme le serait par exemple la nécessité pour elle d'être rentable. Dès lors, le fait pour une entreprise d'atteindre ses objectifs ne devient un critère crédible de performance que si ces objectifs sont fixés de manière volontariste.

L'on peut également s'intéresser à la performance organisationnelle, c'est-à-dire à la manière dont l'entreprise s'organise pour atteindre ses objectifs. Il y a lieu de souligner le fait qu'un mauvais fonctionnement de l'entreprise peut influencer négativement sa performance du fait de coûts cachés qui peuvent en résulter et qui ont leur source dans divers dysfonctionnements susceptibles de se situer par exemple au niveau des conditions ou de l'organisation du travail. L'impact négatif sur la performance peut se réaliser à travers des facteurs tels que l'absentéisme, les accidents de travail ou une faible productivité (H. Savall et V. Zardet, 1995) qui sont des sources de surcharges et de non-produits. Les surcharges peuvent consister en des sursalaires résultant par exemple d'une affectation inadéquate du personnel aux postes de travail ou des surconsommations de produits entraînées par la régulation des dysfonctionnements. Les non-produits peuvent consister en des pertes de production ou d'activité du fait des dysfonctionnements.

La performance de l'entreprise peut également être appréciée du point de vue social et l'intérêt accordé aux relations sociales au sein de l'entreprise constitue un facteur primordial de son bon fonctionnement. En effet, une entreprise peut réaliser des performances sur le plan économique et ne pas en profiter si elle ne partage pas convenablement le profit qu'elle réalise ou n'accorde pas suffisamment d'importance aux aspects sociaux. La performance sociale de l'entreprise peut être appréciée à partir d'indicateurs tels que la nature des relations sociales qui interagissent sur la qualité des prises de décision collectives, l'importance des conflits et des crises sociales, le niveau de satisfaction des salariés, le turn-over indicateur de la fidélisation des salariés de l'entreprise, l'absentéisme et les retards au travail, le climat social de l'entreprise, le

fonctionnement des institutions représentatives du personnel, le fonctionnement des cercles de qualité et la participation aux décisions (Marmuse C., 1997). Par ailleurs, la performance est souvent appréciée d'un point de vue économique et financier à travers le rendement ou la rentabilité. Cette appréciation peut porter sur la formation du résultat à travers l'analyse du compte de résultats.

Dans notre recherche, nous nous proposons de mesurer la performance par six critères : la rentabilité financière, la rentabilité économique, la satisfaction des actionnaires, la satisfaction des employés, la satisfaction des clients et celle des fournisseurs. Ces critères peuvent être regroupés en deux dimensions de la performance (J.R . Feudjo, 2006) : la rentabilité (mesurée dans notre travail par la rentabilité financière et la rentabilité économique) et par la satisfaction des partenaires (mesurée dans ce travail par la satisfaction des actionnaires, la satisfaction des employés, la satisfaction des clients et celle des fournisseurs). Compte tenu de la réticence des entreprises et notamment des PME à communiquer leurs informations comptables, la rentabilité économique et la rentabilité financière sont mesurées à l'aide d'échelles de type Likert conformément au tableau 1.

S'agissant de la satisfaction des partenaires, nous la mesurons à travers la satisfaction des actionnaires, des employés, des clients et des fournisseurs selon une échelle de type Likert en 3 points conformément au même Tableau 1.

Tableau 1 – Description des variables du modèle d'analyse

Variables	Dimensions	Indicateurs	Mesures
Caractéristiques du dirigeant (X)	Age (X ₁)	Age (X ₁)	Mesure à partir d'une échelle de type Likert en trois points : 1 = Moins de 30 ans 2 = De 31 à 40 ans 3 = Plus de 40 ans
	Formation (X ₂)	Niveau d'instruction (X ₂₁)	Mesure à partir d'une échelle binaire : 1 = Etudes de niveau primaire ou secondaire 2 = Etudes Supérieures
		Diplôme le plus élevé (X ₂₂)	Mesure à partir d'une échelle de type Likert en cinq points : 1 = CEPE ou moins 2 = BEPC/CAP/GCE OL 3 = BAC/GCE AL 4 = Licence 5 = Master et plus
	Expérience professionnelle (X ₃)	Ancienneté au poste de dirigeant (X ₃₁)	Mesure à partir d'une échelle de type Likert en trois points : 1 = Moins de 3 ans 2 = De 3 à 7 ans 3 = Plus de 7 ans
		Fonctions précédentes (X ₃₂)	1 = Aucune 2 = Employé 3 = Cadre 4 = Dirigeant d'entreprise
Performance (Y)	Performance économique et financière (Y ₁)	Rentabilité financière (Y ₁₁)	Observée à partir des données de 2008 à 2011. Mesure à partir d'une échelle de type Likert en 5 points : 1 = Inférieur à 0% ; 2 = De 0% à moins de 5% ; 3 = De 5% à moins de 10% ; 4 = De 10% à moins de 15% ; 5 = 15% et plus
		Rentabilité économique (Y ₁₂)	Observée à partir des données de 2008 à 2011. Mesure à partir d'une échelle de type Likert en 4 points : 1 = Inférieur à 0% ; 2 = De 0% à moins de 5% ; 3 = De 5% à moins de 10% ; 4 = 10% et plus
	Satisfaction des partenaires de l'entreprise (Y ₂)	Satisfaction des actionnaires (Y ₂₁)	Mesurée à partir d'une échelle de type Likert en trois points : 1 = Pas du tout satisfait ; 2 = Indifférent ; 3 = Satisfait
		Satisfaction des employés (Y ₂₂)	Mesurée à partir d'une échelle de type Likert en trois points : 1 = Pas du tout satisfait ; 2 = Indifférent ; 3 = Satisfait
		Satisfaction des clients (Y ₂₃)	Mesurée à partir d'une échelle de type Likert en trois points : 1 = Pas du tout satisfait ; 2 = Indifférent ; 3 = Satisfait
		Satisfaction des fournisseurs (Y ₂₄)	Mesurée à partir d'une échelle de type Likert en trois points : 1 = Pas du tout satisfait ; 2 = Indifférent ; 3 = Satisfait

2.1.3.1 Description de l'échantillon

Notre échantillon se compose de 141 PME du Cameroun observées sur la période de 2008 à 2011. Nos données ont été collectées à partir d'un questionnaire d'enquête.

Tableau 2– Composition de l'échantillon

	Secteur primaire	Secteur secondaire	Secteur tertiaire	Total
Nombre d'entreprises	5	55	81	141
Pourcentages	3,5	39	57,5	100

2.1.4 Modèle d'analyse

L'équation du modèle est donnée par la formule $Y = F(X_1, X_{21}, X_{22}, X_{31}, X_{32})$, où :

Y = Performance

X_1 = L'âge du dirigeant

X_{21} = Son niveau d'instruction

X_{22} = son diplôme le plus élevé

X_{31} = Son ancienneté au poste de dirigeant

X_{32} = Fonctions précédentes

L'étude est réalisée selon une approche hypothético-déductive. Compte tenu du fait que nos variables ne sont pas distribuées normalement au vu de leurs coefficients d'asymétrie (skewness), nous avons recours à des tests non paramétriques. En raison de la nature qualitative ordinaire des indicateurs de notre variable dépendante, du fait que ces indicateurs sont mesurés à partir d'échelles entraînant la constitution de plus de deux échantillons et compte tenu du caractère indépendant de ces échantillons, nous utiliserons pour notre analyse explicative le test H de Kruskal Wallis à k échantillons indépendants.

Le test de Kruskal-Wallis est un test non paramétrique que l'on utilise lorsqu'on a k échantillons indépendants (avec $k > 2$), pour déterminer si ces échantillons proviennent d'une même population ou de populations ayant des

caractéristiques identiques (principalement les paramètres de position et en particulier la médiane) ou si au moins un des échantillons provient d'une population différente des autres. Ce test est souvent utilisé à la place de l'analyse de la variance lorsque l'hypothèse de la normalité ne peut pas être acceptée. Il s'agit alors de procéder à une analyse de la variance par les rangs. Si M_i est le paramètre de position de l'échantillon i , les hypothèses nulle H_0 et alternative H_a du test de Kruskal-Wallis sont les suivantes :

- $H_0 : M_1 = M_2 = \dots = M_k$
- $H_a : \text{il existe au moins un couple } (i, j) \text{ tel que } M_i \neq M_j$

Le calcul de la statistique K du test de Kruskal-Wallis fait intervenir le rang des observations déterminé après le mélange des k échantillons. La statistique K est donnée par la formule :

$$K = 12 / (N(N+1)) \sum_{i=1..k} [R_i^2 - 3(N+1)n_i]$$

Dans laquelle : n_i = la taille de l'échantillon i ; N = la somme des n_i ; R_i = la somme des rangs pour l'échantillon i . Lorsque des observations sont ex aequo, on utilise pour chacune d'elles leur rang moyen.

Il existe diverses méthodes pour le calcul de la p -value (qui sert de base à la décision d'acceptation ou de rejet de l'hypothèse nulle H_0) associée à une valeur donnée de K . Dans notre recherche, nous avons utilisé la méthode asymptotique en vertu de laquelle la p -value est obtenue grâce à une approximation de la loi de K par une loi du Khi^2 à $(k-1)$ degrés de liberté.

2.2 - Les résultats

Le traitement de nos données a abouti aux résultats suivants :

2.2.1. Les caractéristiques des dirigeants et des performances des PME de notre échantillon

2.2.1.1- Les dirigeants des PME de notre échantillon présentent les caractéristiques suivantes

Tableau 3 : Les caractéristiques des dirigeants

	Groupes	Effectifs	Pourcentages	Asymétrie		Kurtosis	
				Statisti-que	Erreur standard	Statisti-que	Erreur standard
Age (X ₁)	1 = Moins de 30 ans	30	21,3	-0,487	0,204	-1,223	0,406
	2 = De 31 à 40 ans	45	31,9				
	3 = Plus de 40 ans	66	46,8				
	Total	141	100				
Niveau d'instruction (X ₂₁)	1 = Etudes de niveau primaire ou secondaire	45	31,9	-0,784	0,204	-1,405	0,406
	2 = Etudes Supérieures	96	68,1				
	Total	141	100				
Diplôme le plus élevé (X ₂₂)	1 = CEPE ou moins	15	10,6	-0,387	0,204	-1,101	0,406
	2 = BEPC/CAP/GCE OL	25	17,7				
	3 = BAC/GCE AL	25	17,7				
	4 = Licence	35	24,8				
	5 = Master et plus	41	29,1				
	Total	141	100				
Ancienneté au poste de dirigeant (X ₃₁)	1 = Moins de 3 ans	20	19,80	-0,872	0,240	-0,880	0,476
	2 = De 3 à 7 ans	20	19,80				
	3 = Plus de 7 ans	61	60,40				
	Total	101	100				
Fonctions précédentes (X ₃₂)	1 = Aucun	33	24,26	-0,263	0,208	-1,351	0,413
	2 = Employé	22	16,18				
	3 = Cadre	41	30,15				
	4 = Dirigeant d'entreprise	40	29,41				
	Total	136	100				

A partir du tableau ci-dessus, nous constatons que :

- 21,30% des dirigeants des PME de notre échantillon sont âgés de moins de 30 ans, alors que 31,9% d'entre eux ont un âge situé entre 31 et 40 ans et 46,8% ont plus de 40 ans. Ainsi 78,7% des dirigeants de ces entreprises ont plus de 30 ans. L'âge des dirigeants des PME a donc plus tendance à se situer au dessus de 30 ans. Cela explique le coefficient d'asymétrie¹ négatif de leur distribution. Le Kurtosis² négatif caractéristique d'une courbe platykurtique c'est-à-dire aplatie traduit cependant le fait que les âges des dirigeants des PME de notre échantillon sont fortement dispersés autour de leur moyenne.

Figure 1 – Distribution des âges des dirigeants (Effectifs)

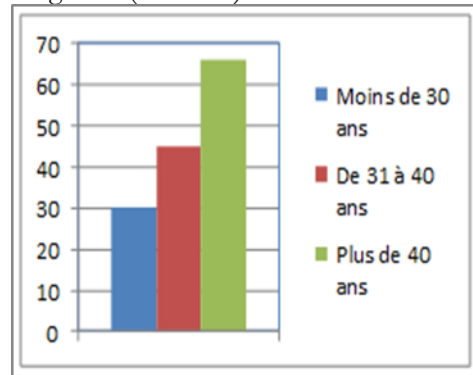
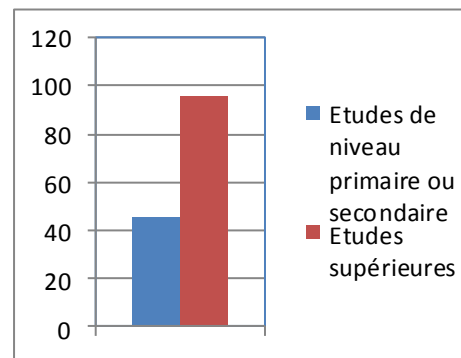


Figure 2 – Distribution des niveaux d'instruction (Effectifs)



¹ Le coefficient d'asymétrie (skewness) est un paramètre de forme qui renseigne sur le profil d'une distribution statistique, plus précisément son degré d'asymétrie par rapport à sa moyenne. A titre d'exemples :
-Le coefficient d'asymétrie s de Yule [avec $s = -\frac{Q_3 - Q_2}{Q_3 - Q_1}$ -Le coefficient d'asymétrie de Pearson] est basé sur les écarts des quartiles.

$$\frac{(Q_3 - Q_2) - (Q_2 - Q_1)}{Q_3 - Q_1} = \frac{Q_1 + Q_3 - 2Me}{Q_3 - Q_1} \text{ où : } Q_i = \text{Quartile de rang } i; Me = Q_2 =$$

Médiane

$$[\text{avec } s = (\bar{x} - Mo) / \sigma$$

où : \bar{x} = moyenne arithmétique de la variable x ; Mo = Mode de cette variable; σ = son écart - type]

est basé sur les écarts entre moyenne et mode.

Un coefficient d'asymétrie sensiblement égal à 0 traduit une distribution symétrique; un coefficient d'asymétrie positif traduit un étalement de la distribution à droite et donc une oblicité à gauche ; un coefficient d'asymétrie négatif traduit un étalement de la distribution à gauche, et donc une oblicité à droite.

² Le kurtosis (ou coefficient d'aplatissement) est un paramètre de forme qui mesure l'aplatissement, ou au contraire la pointicité de la distribution d'une [variable aléatoire réelle](#). Le coefficient d'aplatissement de Fisher est

donné par la formule $\alpha_4 - 3 = \frac{\mu_4}{\sigma^4} - 3$, où : μ = espérance de la variable aléatoire ; μ_4 =

son moment centré d'ordre 4; σ = son écart - type. Si le kurtosis est sensiblement égal à 0, on a une concentration normale des valeurs de la variable, c'est-à-dire une courbe mésokurtique ; s'il est négatif, on a une courbe aplatie (platykurtique) et les données sont alors fortement dispersées autour de la moyenne ; s'il est positif, on a une courbe aigüe (leptokurtique) et les données sont alors fortement concentrées autour de leur moyenne.

Figure 3 – Distribution des diplômes les plus élevés (Effectifs)

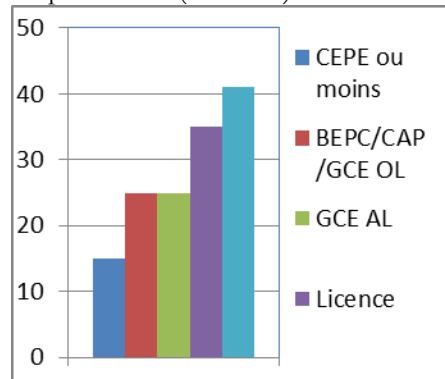


Figure 4 – Distribution des anciennetés au poste de dirigeant (Effectifs)

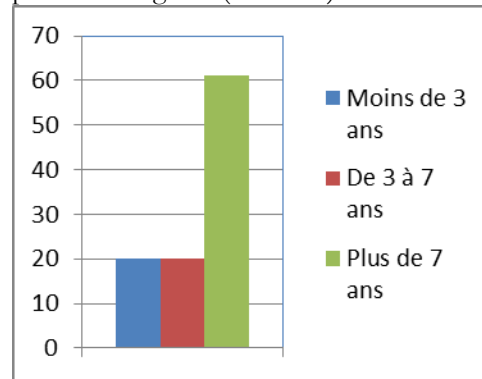
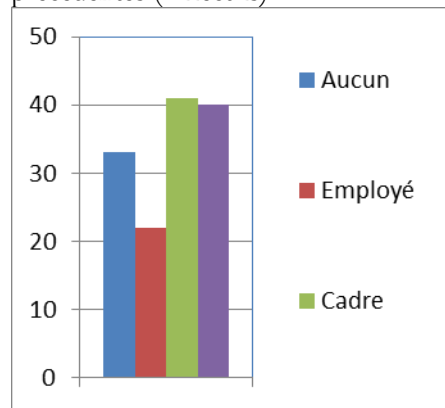


Figure 5 – Distribution des fonctions précédentes (Effectifs)



- S'agissant du niveau d'instruction, 31,9% des dirigeants des PME de notre échantillon se sont limités à des études primaires ou secondaires alors que 68,1% soit la grande majorité d'entre eux ont poursuivi des études supérieures. Cette prépondérance de dirigeants ayant effectué des études supérieures est également visible à travers le coefficient d'asymétrie négatif de leur distribution. Le Kurtosis négatif exprime la disparité entre dirigeants de PME de ce point de vue, plus précisément le fait que ceux d'entre eux qui se sont limités à des études primaires ou secondaires représentent près du tiers de l'ensemble.

- Les données relatives au diplôme le plus élevé sont en phase avec celles concernant le niveau d'instruction. Ainsi 10,6% des dirigeants des PME de notre échantillon ont le Certificat d'Etudes Primaires Élémentaires (CEPE) ou moins ; 17,7% ont obtenu le Brevet d'Etudes du Premier Cycle (BEPC), le Certificat d'Aptitude Professionnelle (CAP) ou le General Certificate of Education –Ordinary Level (GCE OL) ; 17,7% ont le Baccalauréat ou le General Certificate of Education – Advanced Level (GCE AL) ; 24,8% ont eu la Licence et 29,1% ont un Master ou plus. Il apparaît ainsi donc que plus de la moitié des dirigeants, soit près de 54% sont au moins titulaires d'une Licence de l'enseignement supérieur. Cette prépondérance de dirigeants de PME titulaires de diplômes de l'enseignement supérieur est également confirmée par le coefficient d'asymétrie négatif de leur distribution. Le Kurtosis négatif exprime la disparité des situations en présence, et en particulier le fait que près de 46% de ces dirigeants, soit un peu moins de la moitié, ne sont pas titulaires d'un diplôme de l'enseignement supérieur et que près de 28%, c'est-à-dire plus du quart de ces dirigeants ne sont pas titulaires du baccalauréat ou d'un diplôme équivalent.

- La grande majorité des dirigeants qui ont donné des informations sur leur ancienneté à la tête des PME qu'ils dirigent soit 60,40% d'entre eux, sont à leur poste depuis plus de 7 ans. Seuls 19,80%, soit près du cinquième des dirigeants sont à la tête des PME qu'ils dirigent depuis moins de trois ans. La tendance à l'ancienneté au poste de dirigeant est attestée par le coefficient d'asymétrie négatif de la distribution des nombres d'années d'ancienneté. Le Kurtosis négatif de cette même distribution rend compte de la disparité des situations en présence.

- La grande majorité des dirigeants qui ont donné des informations sur leurs fonctions antérieures, soit près de 60% d'entre eux, ont d'abord été des cadres au sein de la même entreprise ou d'autres entreprises, ou des dirigeants d'autres entreprises, avant de se hisser à la tête de la PME qu'ils dirigent au moment de l'enquête. Le coefficient d'asymétrie négatif rend compte de cette situation caractérisée par le fait que l'on devient souvent un dirigeant de PME lorsque l'on est un cadre ou après avoir été dirigeant d'une autre entreprise. On note cependant que près du quart de ces dirigeants soit 24,26% d'entre eux sont devenus des dirigeants de PME sans avoir préalablement travaillé dans une quelconque autre entreprise. Cette disparité de situations est reflétée par le kurtosis négatif de la distribution des fonctions exercées avant de devenir le dirigeant d'une PME.

2.2.1.2 – Les performances des PME de notre échantillon se présentent comme suit :

Tableau 4: Performances des PME

	Groupes	Effectifs	Pourcentages	Asymétrie		Kurtosis	
				Statistique	Erreur standard	Statistique	Erreur standard
Rentabilité financière (Y ₁₁)	1 = Inférieur à 0%	20	14,2	0,243	0,204	-1,049	0,406
	2 = De 0% à moins de 5%	41	29,1				
	3 = De 5% à moins de 10%	35	24,8				
	4 = De 10% à moins de 15%	20	14,2				
	5 = 15% et plus	25	17,7				
	Total	141	100				
Rentabilité économique (Y ₁₂)	1 = Inférieur à 0%	20	14,2	0,210	0,204	-0,743	0,406
	2 = De 0% à moins de 5%	60	42,6				
	3 = De 5% à moins de 10%	40	28,4				
	4 = 10% et plus	21	14,8				
	Total	141	100				
Satisfaction des actionnaires (Y ₂₁)	1 = Pas du tout satisfait	10	20	-1,181	0,337	-0,407	0,662
	2 = Indifférent	5	10				
	3 = Satisfait	35	70				
	Total	50	100				
Satisfaction des employés (Y ₂₂)	1 = Pas du tout satisfait	15	11,90	-1,438	0,216	0,605	0,428
	2 = Indifférent	21	16,67				
	3 = Satisfait	90	71,43				
	Total	126	100				
Satisfaction des clients (Y ₂₃)	1 = Pas du tout satisfait	15	11,90	-2,107	0,216	2,676	0,428
	2 = Indifférent	5	3,97				
	3 = Satisfait	106	84,13				
	Total	126	100				
Satisfaction des fournisseurs (Y ₂₄)	1 = Pas du tout satisfait	10	7,94	-2,035	0,216	2,854	0,428
	2 = Indifférent	15	11,90				
	3 = Satisfait	101	80,16				
	Total	126	100				

Le tableau ci-dessus nous donne les indications suivantes :

- Le taux de rentabilité financière et le taux de rentabilité économique ont chacun un coefficient d'asymétrie positif qui rend compte du fait que ces taux de rentabilité sont par rapport à la loi normale, concentrés vers les pourcentages les plus faibles. Ils ont aussi chacun un kurtosis négatif qui exprime en ce qui le concerne une forte dispersion de ces taux de rentabilité.

- Les coefficients d'asymétrie concernant la satisfaction des partenaires (actionnaires, employés, clients et fournisseurs) sont tous négatifs, ce qui indique que ces partenaires sont tous satisfaits dans l'ensemble pour les PME de notre échantillon. Les kurtosis correspondants sont tous positifs, ce qui montre que les partenaires sont satisfaits dans la plupart de ces PME, à l'exception de celui qui a trait à la satisfaction des actionnaires qui est négatif, ce qui est un signe de disparité des situations de ce point de vue.

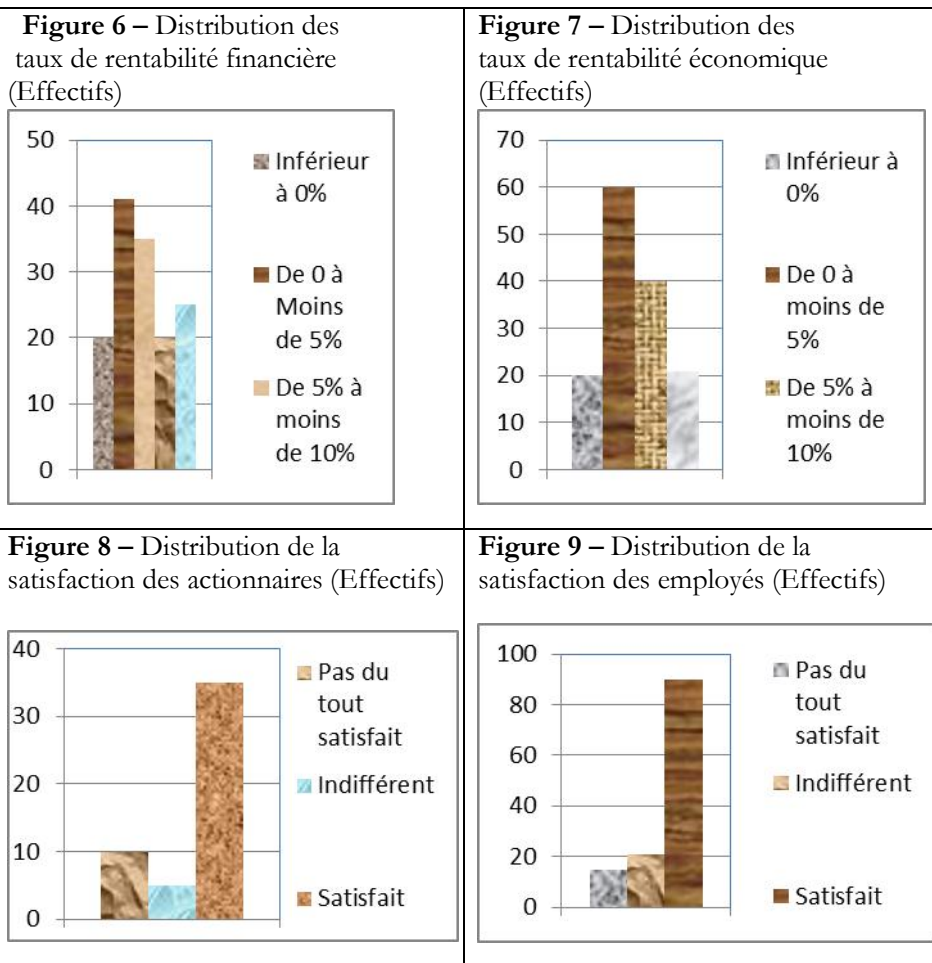
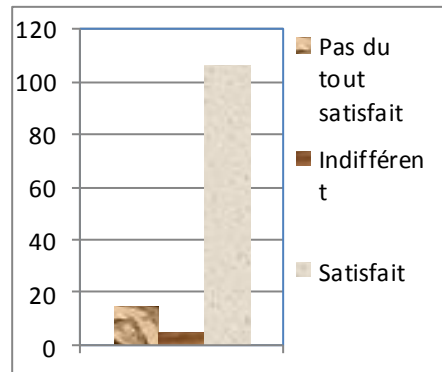
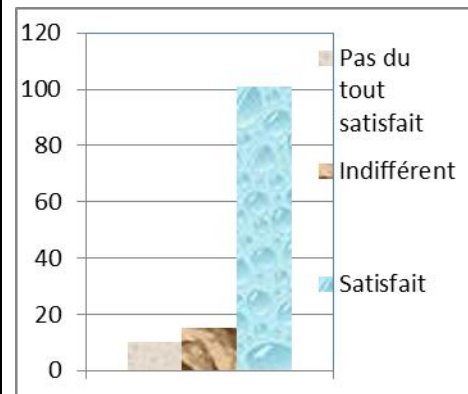


Figure 10– Distribution de la satisfaction des clients (Effectifs)**Figure 11**– Distribution de la satisfaction des fournisseurs (Effectifs)

2.2.2 L'influence des caractéristiques du dirigeant sur la performance

Nous nous sommes proposé dans le présent article de tester les hypothèses suivantes :

H₁ – La performance des PME du Cameroun est d'autant plus importante que l'âge de leurs dirigeants est avancé.

H₂ – La formation des dirigeants a une incidence positive sur la performance des PME du Cameroun.

H₃ – L'expérience professionnelle des dirigeants a un impact favorable sur la performance des PME du Cameroun.

Le test H de Kruskal Wallis à k échantillons indépendants appliqué compte tenu de la nature qualitative ordinale des indicateurs de notre variable dépendante, du fait que ces indicateurs sont mesurés à partir d'échelles générant plus de deux échantillons et du caractère indépendant de ces échantillons donne les résultats suivants (Voir détails aux tableaux 6, 7, 8, 9 et 10 en annexe) :

Tableau 5 : Influence des caractéristiques du dirigeant sur la performance des PME du Cameroun – Tableau de synthèse des résultats

	Rentabilité financière (Y ₁₁)	Rentabilité économique (Y ₁₂)	Satisfaction des actionnaires (Y ₂₁)	Satisfaction des employés (Y ₂₂)	Satisfaction des clients (Y ₂₃)	Satisfaction des fournisseurs (Y ₂₄)
Age (X ₁)	< 0 ***	< 0 ***	> 0 ***	NS	NS	NS
Niveau d'instruction (X ₂₁)	> 0 ***	> 0 ***	NS	NS	< 0 ***	NS
Diplôme le plus élevé (X ₂₂)	> 0 ***	> 0 ***	NS	NS	NS	> 0 ***
Ancienneté au poste de dirigeant (X ₃₁)	> 0 **	> 0 *	NS	NS	NS	NS
Fonctions précédentes (X ₃₂)	NS	NS	NS	NS	NS	NS

*** Significatif au seuil de 1% ** Significatif au seuil de 5% * Significatif au seuil de 10%

NS = Non significatif

Il se dégage du tableau ci-dessus que :

- L'augmentation de l'âge du dirigeant ne favorise ni la rentabilité financière ni la rentabilité économique de la PME. Notre hypothèse H₁ selon laquelle la performance des PME est d'autant plus importante que l'âge de leurs dirigeants est élevé n'est donc pas vérifiée du point de vue de la rentabilité financière ni celui de la rentabilité économique. Par contre il est apparu au vu des résultats de notre analyse statistique que les actionnaires de l'entreprise sont d'autant plus satisfaits que les dirigeants sont âgés, et de ce point de vue notre hypothèse H₁ est vérifiée et nos résultats conformes à ceux d'un certain nombre d'auteurs [et notamment D. C. Hambrick et P. A. Mason (1984), M. Woywode et V. Lessat

(2001)], qui ont mis en évidence une relation positive entre l'âge du dirigeant et la performance de l'entreprise.

- L'augmentation du niveau d'instruction du dirigeant a un impact positif sur la rentabilité financière et sur la rentabilité économique de la PME. Notre hypothèse H₂ selon laquelle la formation des dirigeants a une incidence positive sur la performance de PME du Cameroun est donc vérifiée en ce qui concerne la rentabilité financière et la rentabilité économique de ces PME et nos conclusions conformes à celles des travaux d'auteurs tels que M. Woywode et V. Lessat (2001), D. C. et L. M. Crozier (1985), G. Garnier (1982), J. E. McConnel (1979), B. B. Schlegelmilch (1986) et M. Sambo (1996) pour lesquels la formation des dirigeants exerce une influence positive sur la performance des entreprises qu'ils dirigent. Par contre il est apparu au vu de nos résultats que l'augmentation du niveau d'instruction ne favorise pas la satisfaction des clients, ce qui ne confirme pas notre hypothèse H₂.

- L'augmentation du niveau du diplôme le plus élevé possédé par le dirigeant favorise la rentabilité financière et la rentabilité économique de la PME qu'il dirige, de même que la satisfaction de ses fournisseurs. Ce constat confirme également notre hypothèse H₂ selon laquelle la formation des dirigeants a une incidence positive sur la performance des PME du Cameroun.

- Les PME sont d'autant plus rentables que leurs dirigeants sont plus anciens à leurs postes. Notre hypothèse H₃ selon laquelle l'expérience professionnelle des dirigeants a un impact positif sur la performance des PME du Cameroun est donc vérifiée et ce résultat va dans le sens de celui des travaux de certains auteurs tels que D. C. Hambrick et P. A. Mason (1984), Y. Y. Kor (2003), L. Leonidou et al (1998) qui ont mis en évidence l'influence positive de l'expérience professionnelle des dirigeants sur la performance des entreprises.

Conclusion

L'objet de cette recherche était d'étudier l'incidence des caractéristiques des dirigeants sur la performance des PME du Cameroun. Les résultats auxquels nous sommes parvenus suggèrent en particulier que l'on devrait encourager la direction des PME du Cameroun par des personnes bien formées et expérimentées. Les politiques de formation peuvent viser selon les besoins en présence la mise à niveau, le perfectionnement ou l'entretien des connaissances du dirigeant.

Outre son intérêt empirique et en particulier le fait qu'il permet une meilleure connaissance des PME du Cameroun en ce qui concerne notamment les caractéristiques de leurs dirigeants, leurs performances et les relations entre ces deux paramètres, notre travail présente un intérêt du point de vue de ses implications managériales. Il comporte cependant certaines limites par exemple du fait qu'il ne se penche pas sur l'incidence de certaines caractéristiques cognitives du dirigeant - ses valeurs, les buts qu'il poursuit, sa satisfaction personnelle, son lieu de contrôle ou son intolérance à l'ambiguïté par exemple - sur la performance de la PME. Ces limites qui ne remettent cependant pas en cause les résultats auxquels nous sommes parvenus constituent plutôt des pistes potentielles de recherches futures sur les PME du Cameroun.

Références Bibliographiques

1. Anderson S., Gabelsson J., Wictor I., (2004), "International Activities in Small Firms: Examining Factors Influencing the Internationalization and Export Growth of Small Firms", *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 21(1): 22-35.
2. Ang J. S. (1992), « On the theory of finance for privately held firms », *The Journal of Small Business Finance*, Vol 1, N° 3, p. 185-203.
3. Ansoff H.I.(1968), « Stratégie du développement de l'entreprise », Paris, Hommes et Techniques.
4. Barringer B. R., Jones F.F. (2004), "Achieving rapid growth: revisiting the managerial capacity problem", *Journal of Developmental Entrepreneurship*, Vol. 9, N° 9, p. 73 – 86.
5. Bertrand M., and A. Schoar (2003), "Managing with style: the effect of managers on firm policies". *Quarterly Journal of Economics*, CXVIII Vol. 4, p.1169 -1 208.
6. Bharat N. A., N. Nohria and N. Wasserman (2001), "When Does Leadership Matter? The Contingent Opportunities View of CEO Leadership" *Harvard Business School Working*.
7. Brooks M. R., Rosson P. J., (1982), "A Study of Exports Behavior of Small and Medium-sized Manufacturing Firms in Three Canadian Provinces", in *Export Management: An International Context*, Edité par Czinkota, M. R. and Tesar G., New York: Praeger Publishers: 39-54.
8. Budner, S. (1962), "Intolerance of ambiguity as a personality variable", *Journal of Personality* 30.
9. Chapman, C.S. (1997), "Reflections on a contingent view of accounting", *Accounting, Organizations and Society* Vol.22, p. 189-205.
10. Chikh S. (2010), "L'effet du dirigeant sur la performance de l'entreprise», thèse de Doctorat en Sciences de gestion, Université de Lille 2 – Droit et Santé.
11. Child J. (1975), "Managerial and Organizational Factors associated with Company Performance", *Journal of Management Studies*, Vol.11, p. 13-27.
12. Cooper A. C., Gimeno-Gascon F. J., WOO C. Y., (1994), "Initial Human and Financial Capital as Predictors of New Venture Performance", *Journal of Business Venturing*, Vol. 9, N° 5, pp 371-395.
13. Cressy R. (1996), "Are Business Startups debt-rationed?", *The Economic Journal*, Vol. 106, N° 438, p.1253-1270.

14. Davidson P. (1989), "Entrepreneurship – And after? A Study of growth willingness in small firm", *Journal of Business Venturing*, Vol. 4, N° 3, p. 211-226.
15. Djaowe J. (2003), «Les facteurs explicatifs de la performance des TPE : Résultats d'une enquête menée dans la ville de Maroua», *Revue Africaine des Sciences Economiques et de Gestion*, Vol. V, n° 1, janvier-juin.
16. Feudjo J. R. (2006), «Gouvernance et performance des entreprises camerounaises: Un univers de paradoxes», *Cahiers électroniques du CRECCI IAE*, Cahier n° 21-2006.
17. Galbraith, J. (1973). *Designing Complex Organizations*. Reading, MA: Addison-Wesley Publishing Co.
18. Garnier G. (1982), « Comparative Export Behavior of Small Canadian Firms in the Printing and Electrical Industries», in *Export Management: An international context*. Edité par Czinkota, M. R. and
19. Ginn C. X., Sexton D. L. (1990), "A comparison of the personality type dimensions of the 500 company founders/CEOs with those of lower – growth firms", *Journal of Business Venturing*, Vol. 5, N° 5, p. 313-326.
20. Gundry L. K., Welsch H. P. (2001) "The ambitious entrepreneur: high growth strategies of women-owned enterprises", *Journal of Business Venturing*, Vol. 16, p. 453-470.
21. Hambrick D. C., Crozier L. M. (1985), "Stumblers and Stars in the Management of Rapid Growth", *Journal of Business Venturing*, Vol. 1, N° 1, p. 31-45.
22. Hambrick, D.C., Mason P. A., (1984). "Upper Echelons: The Organization as a Reflection of Its Top Managers", *Academy of Management Review*, Vol.9, N°2, p.193-206.
23. Hannan M.T., and J. Freeman (1989), *Organisational Ecology*, Boston, MA: Harvard University
24. Janssen F., Wtterwulghe R. (1998), « L'influence de l'interpénétration du dirigeant et de son entreprise sur l'endettement bancaire des PME : état de la question », *Actes du 4^{ème} Congrès CIFEPME*.
25. Jensen M.C., Meckling W.H. (1976), "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure", *Journal of Financial Economics*, Vol. 3, October, p. 305-360.
26. Julien, P.-A., et Marchesnay, M. (1996). *L'entrepreneuriat*. Economica, Gestion de Poche.
27. Kolvereid L. (1992), "Growth Aspiration Among Norwegian Entrepreneurs", *Journal of Business Venturing*, Vol. 7, N° 3, p. 209-222.

28. Kor Y. Y. (2003), "Experience-based top management team competence and sustained growth", *Organization Science*, Vol. 14, N° 6, p. 707-719.
29. Leonidou L., Katsikeas C. S., Pierce N. F. (1998), "Identifying managerial influences on exporting: Past research and future directions", *Journal of International Marketing*, Vol. 6, N°2, p.74-103.
30. Lieberman S., and J. O'Connor (1972), "Leadership and organization performance: A study of large corporations", *American Sociological Review*, Vol. 37, N°2, p.117-130.
31. Marmuse C. (1997), « Performance » in SIMON Y. et JOFFRE , P., *Encyclopédie de Gestion*, Editions Economica.
32. McConnel J. E. (1979), «The Export Decision: An Empirical Study of Firm Behavior», *Economic Geography*. Vol. 55, N° 3, p.171-183.
33. Miner J. B. Raju N. S., (2004), «Risk Propensity Differences between managers and entrepreneurs and between low- and high- growth entrepreneurs: a reply in a more conservative vein», *Journal of Applied Psychology*, Vol. 89, N° 1, p. 3-13.
34. Penrose E. T. (1959), "The Theory of the Growth of the Firm", New York, Wiley.
35. Pfeffer, J. and Salancik G. (1974), "Organizational Decision Making as a Political Process: The Case of the University Budget", *Administrative Science Quarterly*, Vol.19, N°2, p.135-151.
36. Porter M.E., (1981)« Choix stratégique et concurrence », Paris, Economica.
37. Rotter, J. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcements. *Psychological Monographs* 80.
38. Sambo M. (1996), « Profil des chefs d'entreprises et performance de leurs entreprises. Essai d'analyse portant sur 200 PME camerounaises », thèse de Doctorat de 3^{ème} cycle en Sciences de Gestion, Université de Yaoundé II, 232 p.
39. Savall H., Zardet V. (1995), «Ingénierie Stratégique du roseau », Paris, Economica.
40. Schlegelmilch B. B. (1986), « Controlling country-specific and Industry-specific Influences on Export Behavior», *European Journal of Marketing*, Vol. 20, N°2, p.54-71.
41. Tesar, G. New York: Paeger Publishers: p.113-131.
42. Teyssier C. (2010), "L'influence des caractéristiques du dirigeant et de l'équipe dirigeante sur le management financier de la PME en hypercroissance : une approche par études de cas », halshs.archives-ouvertes.fr/docs/00/53/37/76/pdf/teyssier-cifepme2010.pdf

43. Wiklund J., Davidsson P., Arasson M. (1997), « Expected consequences of growth willingness in different samples of small firms », *Frontiers of Entrepreneurship Research 1997*, Babson College.
44. Wiklund J., Patzelt H., Shepherd D. A., (2009), “Building an integrative model of small business growth”, *Small Business Economics*, Vol. 32, p. 351-374.
45. WoyWode M., Lessat V., (2001), « Les facteurs de succès des entreprises à croissance rapide en Allemagne », *Revue Internationale PME*, Vol. 14, N^{os} 3 et 4, p. 17-43.

Annexe: Tableaux des principaux résultats de l'analyse statistique**Tableau 6** – Corrélations significatives entre variables dépendantes et indépendantes

Variables explicatives	Variables dépendantes	Coefficient de corrélation Rho de Spearman	Sign (bilatérale)
Age (X ₁)	Rentabilité financière (Y ₁₁)	-0,396***	0,000
	Rentabilité économique (Y ₁₂)	-0,368***	0,000
	Satisfaction des actionnaires (Y ₂₁)	0,347**	0,014
Niveau d'instruction (X ₂₁)	Rentabilité financière (Y ₁₁)	0,466***	0,000
	Rentabilité économique (Y ₁₂)	0,523***	0,000
	Satisfaction des clients (Y ₂₃)	-0,323***	0,000
Diplôme le plus élevé (X ₂₂)	Rentabilité financière (Y ₁₁)	0,260***	0,002
	Rentabilité économique (Y ₁₂)	0,408***	0,000
	Satisfaction des fournisseurs (Y ₂₄)	0,253***	0,004
Ancienneté au poste de dirigeant (X ₃₁)	Rentabilité financière (Y ₁₁)	0,197**	0,048
	Rentabilité économique (Y ₁₂)	0,216**	0,030

*** Corrélation significative au seuil de 1% (Bilatéral)

**Corrélation significative au seuil de 5% (Bilatéral)

Tableau 7 – Influence de l'âge du dirigeant sur la performance (Test de Kruskal Wallis)

Variable explicative	Performance	Nombre d'observations (N)	Rang moyen	Khi-deux	Ddl	Signification asymptotique (Bilatérale)
Age (X ₁)	Rentabilité financière (Y ₁₁)					
	1	30	103,08	26,597	2	0,000***
	2	45	68,50			
	3	66	58,12			
	Total	141				
	Rentabilité économique (Y ₁₂)					
	1	30	102,33	25,732	2	0,000***
	2	45	66,11			
	3	66	60,09			
	Total	141				
	Satisfaction des actionnaires (Y ₂₁)					
	1	11	20,50	6,186	2	0,045**
	2	12	21,54			
	3	27	29,30			
	Total	50				

*** Significatif au seuil de 1%

** Significatif au seuil de 5%

Tableau 8 – Influence du niveau d'instruction du dirigeant sur la performance (Test de Kruskal Wallis)

Variable explicative	Performance	Nombre d'observations (N)	Rang moyen	Khi-deux	Ddl	Signification asymptotique (Bilatérale)
Niveau d'instruction (X ₂₁)	Rentabilité financière (Y ₁₁)					
	1	45	44	30,433	1	0,000***
	2	96	83,66			
	Total	141				
	Rentabilité économique (Y ₁₂)					
	1	45	41,61	38,270	1	0,000***
	2	96	84,78			
	Total	141				
	Satisfaction des clients (Y ₂₃)					
	1	45	73,50	13,030	1	0,000***
	2	81	57,94			
	Total	126				

*** Significatif au seuil de 1%

Tableau 9 – Influence du diplôme le plus élevé du dirigeant sur la performance (Test de Kruskal Wallis)

Variable explicative	Performance	Nombre d'observations (N)	Rang moyen	Khi-deux	Ddl	Signification asymptotique (Bilatérale)	
Diplôme le plus élevé (X ₂₂)	Rentabilité financière (Y ₁₁)						
	1	15	70,33	39,024	4	0,000***	
	2	25	28,80				
	3	25	79,30				
	4	35	91,79				
	5	41	74,17				
	Total	141					
	Rentabilité économique (Y ₁₂)						
	1	15	50,50	37,658	4	0,000***	
	2	25	34,50				
	3	25	76,60				
	4	35	87,79				
	5	41	83,01				
	Total	141					
	Satisfaction des fournisseurs (Y ₂₄)						
	1	15	76		4	0,000***	
	2	25	50,30				
	3	15	37,33				
	4	35	65,93				
	5	36	76				
	Total	126					

*** Significatif au seuil de 1%

Tableau 10 – Influence de l'ancienneté au poste de dirigeant sur la performance (Test de Kruskal Wallis)

Variable explicative	Performance	Nombre d'observations (N)	Rang moyen	Khi-deux	Ddl	Signification asymptotique (Bilatérale)
Ancienneté au poste de dirigeant (X ₃₁)	Rentabilité financière (Y ₁₁)					
	1	20	48	6,691	2	0,035**
	2	20	37,75			
	3	61	56,33			
	Total	101				
	Rentabilité économique (Y ₁₂)					
	1	20	45,50	5,960	2	0,051*
	2	20	40,63			
	3	61	65,20			
	Total	101				

** Significatif au seuil de 5% * Significatif au seuil de 10%

L'intégration financière internationale et le crédit domestique dans les pays de l'UEMOA¹

Sionfou Seydou Coulibaly²

Résumé: Ce papier tente d'analyser l'effet de l'intégration financière internationale sur le volume du crédit domestique dans les pays de l'UEMOA. Pour atteindre cet objectif, nous appliquons une procédure de panel dynamique sur des données de panel de ces pays sur la période 1980-2010. Nos résultats confirment que l'intégration financière internationale contribue significativement à l'accroissement du crédit domestique. Mais, par le biais d'une spécification multiplicative³, nous avons trouvé que cette contribution est conditionnée par des niveaux seuils de revenu par tête et de taux d'épargne intérieur.

Mots clés : Intégration financière internationale, crédit domestique, panel dynamique, UEMOA.

Abstract: This paper aims to analyze the effect of international financial integration on the volume of domestic credit in WAEMU countries. To reach this objective, we apply a dynamic panel procedure on panel data of these countries over the period 1980-2010. Our results confirm that international financial integration contributes significantly to the increase of domestic credit. But, through a multiplicative specification⁴ we found that this contribution is conditioned by threshold levels of per capita income and domestic savings rate.

Keywords: International financial integration, domestic credit, dynamic panel, WEMU.

1 Union Economique et Monétaire Ouest Africaine

²Sionfou Seydou COULIBALY, Doctorant à l'UFR-SEG de l'Université Félix Houphouët Boigny, Ex. Université de Cocody-Abidjan

Cel : (00225) 05 71 69 70 / (00225) 09 89 98 43

E-mail : coulsionfseyd@yahoo.fr

Adresse : 01 BP 1455 ABIDJAN 01

³ Un modèle avec des termes d'interaction (un modèle non linéaire)

⁴ A model with interaction terms (a non linear model)

Introduction

Dans leurs travaux fondateurs, McKinnon (1973) et Shaw (1973), en s'inspirant des conséquences de la répression financière dans les pays en développement exposent la libéralisation financière comme une stratégie efficace à la propulsion de la croissance économique. Ainsi, le bien-fondé de cette nouvelle théorie occupe une place importante dans les programmes de développement de certains pays en développement et organismes internationaux comme le Fonds monétaire international et la Banque Mondiale. Au terme des années 70 et sous la houlette de ces organismes internationaux, dans le cadre des programmes d'ajustement structurel la plupart des pays en développement adopte la libéralisation financière afin de développer leur système financier et relancer la croissance économique.

Au cours des années 1980 et 1990, la libéralisation financière a été accompagnée par l'ouverture du compte capital tant dans les économies industrialisées que dans la majorité des économies en développement, se conformant toujours à la volonté des institutions de Bretton Woods⁵ d'une part et du Trésor Américain d'autre part (Giraud, 2001 ; Bénassy-Quéré et Salins, 2005). L'objectif étant toujours d'accroître les opportunités de capitaux nécessaires à l'investissement restées jusque là faibles malgré la libéralisation financière. Dans cette optique, la levée des restrictions aux mouvements de capitaux entre les nations du monde au travers de l'ouverture du compte capital a fait apparaître les concepts de mondialisation financière et d'intégration financière internationale. Le premier faisant référence à l'interconnexion croissante qu'opèrent les flux financiers tandis que le second fait référence au lien d'un pays avec les marchés financiers internationaux. Ainsi, les flux de capitaux étrangers se sont accrus vers les pays en développement au cours des années 80 et 90.

La mobilité internationale des capitaux dans le cadre de la mondialisation financière selon la théorie économique est nécessaire aux pays en développement afin de tirer parti des avantages qu'offre l'économie mondiale et assurer la propulsion de la croissance économique. En cela, Prasad, et *al.* (2007), avancent que les flux nets de capitaux financiers devraient aller des pays riches vers les pays pauvres. C'est-à-dire que ceux-ci devraient partir des pays où le capital physique est supérieur à l'offre de main-d'œuvre (c'est-à-dire où les rendements sont inférieurs) en direction des pays relativement mal dotés en capital avec des opportunités d'investissement inexploitées. L'intérêt étant que les flux internationaux de capitaux profitent aux pays pauvres en mettant à leur

⁵ Ici, il s'agit du Fonds Monétaire International et de la Banque Mondiale.

disposition des ressources financières qu'ils peuvent investir en capital physique, sous forme d'équipements, d'outillages et d'infrastructures dans la perspective d'accroître leurs niveaux d'emploi et de revenu.

Toutefois, malgré leur ouverture aux flux internationaux des capitaux privés, dans la majorité des pays en développement, l'accès au crédit demeure jusque là difficile. La prolifération des institutions de micro finance au cours des dernières décennies est une illustration parfaite de cette difficulté. En se référant à cet état de fait, notons que contrairement à la situation d'autarcie financière, l'intégration financière internationale est censée accroître la liquidité de l'économie et les possibilités d'emprunt des agents économiques dans la mesure où ceux-ci peuvent en plus du marché national aller emprunter sur le marché international ou qu'ils peuvent profiter de l'entrée de capitaux étrangers ou de la baisse des taux d'intérêt (coût du crédit) due à la concurrence entre capitaux étrangers et capitaux domestiques. Ainsi, l'intégration financière internationale est censée dans son processus de réalisation du développement économique contribuer à l'amélioration de l'accès au crédit domestique c'est-à-dire à une réduction des rationnements sur le marché du crédit domestique.

Il n'existe à notre connaissance aucune étude appliquée systématique sur le lien entre l'intégration financière internationale et le volume du crédit dans les pays en développement, c'est-à-dire une vérification au niveau macroéconomique du lien existant entre l'ouverture aux flux de capitaux et la réduction des contraintes de financement. C'est pourquoi nous proposons d'étudier ici cette relation dans le cadre des pays de l'UEMOA. Notons que ces pays de l'UEMOA représentent un cas pertinent dans la mesure où à l'instar de la plupart des autres pays en développement ils ont été sujets à d'importantes entrées de capitaux étrangers au cours de ces trois dernières décennies.

L'objectif de cette étude est de vérifier si l'intégration financière internationale contribue à accroître le volume du crédit octroyé dans les pays de l'UEMOA.

Pour répondre à la question qui nous préoccupe, nous allons vérifier l'hypothèse selon laquelle il existe un lien positif entre un l'indicateur d'intégration financière internationale et le volume du crédit domestique octroyé dans les pays de l'UEMOA.

Pour la vérification économétrique de notre hypothèse, nous avons considéré l'échantillon des huit (8) pays de l'UEMOA sur la période 1980-2010 et une méthode économétrique inhérente aux données de panels dynamiques, à savoir, la méthode des moments généralisés (MMG) en système de Blundell et Bond (1998).

L'intérêt de cette étude vient du fait que de nos jours, l'intégration financière internationale fait partie des stratégies de développement adoptées par la plupart des pays en développement alors que l'accès au crédit dans ces économies connaît quelques difficultés contrairement aux prédictions théoriques sur le bien-fondé de l'ouverture aux flux de capitaux internationaux. Ainsi, la présente étude est la bienvenue afin d'orienter l'action des décideurs économiques des pays ayant ouvert leur compte capital dans la réduction des contraintes de liquidité.

La présente étude est structurée en trois sections. La première section présente une revue théorique sur les fondements de l'ouverture financière et du rationnement du crédit. La seconde section présente la méthodologie de l'étude et la troisième section expose les résultats.

1. Les fondements théoriques de l'ouverture du compte capital et du rationnement du crédit

1.1 La théorie de l'ouverture du compte capital

Contrairement aux économies fermées où l'investissement domestique est financé par l'épargne domestique, dans le cadre d'une économie ouverte, l'investissement domestique peut être financé par l'épargne étrangère. En effet, selon Prasad *et al.* (2007), la théorie économique standard enseigne que le capital financier devrait, en termes net, s'écouler des pays riches vers les pays pauvres. C'est-à-dire qu'il devrait s'écouler des pays qui ont davantage de capital physique par travailleur et où les revenus du capital sont bas vers ceux qui ont relativement peu de capital et où il existe de plus larges opportunités d'investissement inexploitées. Ainsi, le principe serait que le mouvement des capitaux devrait rendre les pays les plus pauvres mieux à l'aise en leur donnant accès à davantage de ressources financières qu'ils peuvent investir en capital physique tels que les équipements, les machines et les infrastructures.

Dans un bref exposé, Lecaillon (1990), a donné un aperçu du bien fondé des flux internationaux de capitaux. Son exposé considère que le monde soit fait de deux pays A et B se développant chacun en autarcie. Et l'économie de chacun de ces pays se trouvant dans une situation d'équilibre avec le même taux de croissance régulier ; mais le pays B ayant une propension à épargner plus élevée que le pays A . En conséquence, le capital par tête (k) et le produit par tête (y) sont plus élevés en B qu'en A . Mais, puisque B utilise plus de capital par travailleur que A , le produit marginal du capital $[F'(k)]$ et le taux d'intérêt de

rémunération de ce capital sont en principe plus faibles en *B*, selon le principe de la théorie néoclassique de la croissance. Si les deux pays s'ingèrent dans une logique d'ouverture, le capital à la recherche du meilleur taux de rendement va se déplacer de *B* vers *A*, l'épargne de *B* viendra financer l'investissement de *A*. Dans le long terme, le capital par tête des deux pays pourront dans une certaine mesure s'égaliser, bien que les propensions à épargner soient différentes. Durant la phase de transition vers un nouvel état d'équilibre, le pays où le capital était au départ rare connaîtra une croissance plus rapide, tandis que le pays *B* aura une croissance plus lente. Comme résultat, l'ouverture des économies sur l'extérieur devrait provoquer une réduction des écarts internationaux entre les capitaux par tête et les produits par tête. Mais ceci ne signifie pas pour autant que les taux de croissance varient continuellement ; après la réaffectation internationale de l'épargne, le taux de croissance d'équilibre dans les deux pays redeviendra égal au taux de croissance de l'offre de travail efficient.

Dans la mesure où le capital se déplace des économies riches en capitaux vers les économies pauvres, il y a de bonnes raisons de penser que les pays sont importateurs de capitaux au début de leur développement et deviennent ensuite exportateurs. Selon la théorie des étapes de la balance des paiements, dans une première étape, le pays emprunte et sa dette extérieure s'accumule ; dans une seconde étape, il dégage un excédent commercial, mais il reste débiteur net car cet excédent n'est pas suffisant pour payer les intérêts de la dette ; au cours d'une troisième étape, la balance des paiements courants devient excédentaire, ce qui permet de réduire la dette ; au stade suivant, la position internationale se renverse en ce sens que le pays devient créancier net ; à partir de là, il peut commencer à consommer le revenu de ses placements à l'extérieur, ce qui veut dire que sa balance commerciale devient déficitaire ; au cours d'une sixième étape enfin, le pays reste créancier, mais son déficit commercial dépasse l'excédent de ces services de telle sorte que la balance des opérations courantes devient à son tour déficitaire.

D'après Henry et Sasson (2008), le point central sur la libéralisation du compte de capital, c'est qu'il se déplace des pays en développement d'un état stable dans lequel les ratios du capital au travail effectif sont plus bas (et les taux de rendement du capital sont plus élevés) que dans les pays développés, à un état stable dans lequel les ratios du capital au travail effectif et les taux de rendement s'égalisent avec ceux du monde développé. Parce que le capital et le travail sont des compléments dans la production, le produit marginal du travail (et donc le salaire réel) augmente à mesure que les pays s'ouvrent et le processus d'approfondissement du capital s'établit.

1.2 La notion du rationnement du crédit

Le problème principal à l'émergence du rationnement du crédit est celui de l'asymétrie d'information entre prêteur et emprunteur. Cet état de fait a constitué l'objet d'une explication fondamentale par Stiglitz et Weiss (1981), qui lui ont attribué une explication microéconomique basée sur deux phénomènes : la sélection adverse (*adverse selection*) et l'aléa moral (*moral hazard*).

Notons que la question de la sélection adverse (*anti-sélection*) représente la situation qui affecte les caractéristiques de l'agent (emprunteur). Dans cette situation l'emprunteur a plus d'informations que le prêteur sur ses propres caractéristiques et le risque de son projet. Ces informations peuvent être cachées au prêteur. Dans ce cas, le prêteur afin de se prémunir contre le risque, exige de l'emprunteur une prime très élevée destinée à compenser les pertes probables dans le cas où celui-ci serait un mauvais risque. Ce qui entraîne des phénomènes d'antisélection qui augmentent le coût du crédit et de cela résulte les phénomènes de rationnement du crédit.

Concernant la question de l'aléa moral c'est la situation qui affecte le comportement de l'emprunteur. Egalement, dans ce cas, l'emprunteur peut réaliser des actions non observables qui influencent la rentabilité du projet. Dans cette optique, il se peut que l'emprunteur utilise le crédit pour accomplir un investissement plus risqué que celui pour lequel il a obtenu le prêt (aléa moral ex-ante). Dans une autre optique, il se peut qu'il déclare au prêteur des ressources inférieures à celles dégagées par le projet afin de ne pas honorer ses engagements (aléa moral ex-post).

Par ailleurs, Joseph (1998), en avançant que le rationnement du crédit désigne le fait qu'une banque refuse de prêter à un emprunteur potentiel aux conditions demandées (quantités et taux d'intérêt) fait ressortir quatre cas de figures. Il affirme dans le cadre du premier cas que la banque prête un montant inférieur à celui qui a été demandé par l'emprunteur. Ce qui établit une relation positive entre le montant emprunté et la difficulté de remboursement. Le second cas qu'il dénomme de pure rationnement, représente la situation où la demande de crédit est supérieure à l'offre de crédit et, par opposition à la théorie néoclassique, l'ajustement ici se fait par les quantités et non par les prix car le taux d'intérêt joue sur la probabilité de défaut de l'emprunteur. Le rationnement dans le troisième cas désigne selon lui un refus de prêter aux taux d'intérêt désiré par l'emprunteur. Cette situation dérive de la différence d'anticipations des probabilités de réussite du projet entre l'emprunteur et la banque, celle-ci étant plus pessimiste, et désirant appliquer une prime de risque plus élevée que celle souhaitée par l'emprunteur. Dans le quatrième cas qu'il qualifie de « *red-lining* », il

affirme que les emprunteurs écartés se distinguent de ceux qui ont obtenus le crédit car ils ont été identifiés comme trop risqués par la banque. Donc quelque soit le taux en vigueur, ils sont exclus du marché du crédit. Il soutient dans ce cas que le rationnement ne s'explique plus en termes d'apurement du marché et d'adéquation de l'offre et de la demande par les quantités mais est considéré comme un simple refus de prêter.

2. La méthodologie de l'étude

2.1 Le modèle de l'étude

L'analyse théorique nous conduit à estimer une équation dans laquelle on régresse le volume du crédit distribué sur un indicateur d'intégration financière internationale. Ainsi, dans la mesure où l'intégration financière internationale est censée réduire la contrainte de crédit nous nous attendons à ce que le coefficient de l'indicateur d'intégration financière internationale soit positif.

Dans la spécification de notre modèle nous avons introduit la valeur retardée de notre variable dépendante parmi les variables explicatives afin de capter ses performances passées sur sa valeur actuelle. Nous avons également introduit un certain nombre de variables de contrôle afin de compléter le modèle. Ces variables peuvent affecter significativement l'octroi du crédit, à savoir le revenu par tête, la liquidité de l'économie, le taux d'intérêt réel, le taux d'inflation domestique, le taux d'épargne et le taux de scolarisation dans le primaire. En effet, elles jouent à la fois le rôle de déterminants du crédit et de variables interagissant avec les variables d'intégration financière internationale afin d'inciter la distribution du crédit intérieur. Ainsi, notre équation du crédit se présente comme suit :

$$Cd_{i,t} = a_0 + \rho Cd_{i,t-1} + \delta Ifi_{i,t} + \lambda Liq_{i,t} + \beta Pibh_{i,t} + \phi Te_{i,t} + \phi T inf_{i,t} + \theta Tsbp_{i,t} + \sigma Tip_{i,t} + \eta_i + \nu_t + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

Avec (Cd) le volume de crédit domestique, (ifi) l'indicateur d'intégration financière internationale, (liq) la liquidité de l'économie représentée par l'agrégat monétaire M3, ($pibh$) le PIB (Produit Intérieur Brut) par tête, (te) le taux d'épargne par rapport au PIB, ($tinf$) le taux d'inflation domestique qui est mesuré par la variation annuelle des prix à la consommation, ($tsbp$) le taux de scolarisation brut dans le secondaire, (tip) le taux d'intérêt des prêts, η , ν et ε sont respectivement l'effet spécifique pays et temps impossible à observer, et le terme d'erreur.

Par ailleurs dans l'optique de vérifier si certaines variables pourraient agir de façon multiplicative sur la contribution de l'intégration financière internationale à la réduction des contraintes financières, nous avons spécifié le modèle (2) suivant en plus du modèle (1) :

$$Cd_{i,t} = a_0 + \rho Cd_{i,t-1} + \delta Ifi_{i,t} + \lambda Liq_{i,t} + \beta Pibh_{i,t} + \phi Te_{i,t} + \phi Tinf_{i,t} + \theta Tsbp_{i,t} + \sigma Tip_{i,t} + \psi Ifi * M_{i,t} + \eta_i + \nu_i + \varepsilon_{i,t} \quad (2)$$

Avec M_{it} le vecteur des variables supposées agir de façon multiplicative avec l'indicateur d'intégration financière internationale sur le volume du crédit. Ainsi, nous dégageons un effet marginal se présentant comme suit :

$$\frac{\partial Cd}{\partial Ifi} = \rho + \psi M$$

Cette équation montre que l'effet marginal de Ifi (l'indicateur d'intégration financière internationale) sur Cd (le volume du crédit domestique) dépend de M . Ainsi, on s'attend à ce que M améliore l'effet marginal de Ifi , ce qui devrait traduire un coefficient $\psi > 0$. Dans ce cas, trois cas de figures peuvent se présenter, à savoir :

- ✓ Si ρ et ψ sont tous positifs (*respectivement* négatifs), alors Ifi a un effet positif (*respectivement* négatif) sur Cd , et M affecte favorablement (*respectivement* aggrave) cet impact ;
- ✓ Si $\rho > 0$ et $\psi < 0$, alors, Ifi a un effet positif sur Cd mais les M réduisent cet impact positif ;
- ✓ Si $\rho < 0$ et $\psi > 0$, alors Ifi a un effet négatif sur Cd et les M atténuent cet impact négatif.

Avec la condition $\psi > 0$, nous déduisons un niveau seuil du vecteur de variables M au-delà duquel l'intégration financière internationale agit favorablement sur le volume du crédit distribué. Ce seuil se détermine ainsi :

$$\text{Avec : } \frac{\partial Cd}{\partial Ifi} = \rho + \psi M \geq 0$$

$$\text{On a : } \rho + \psi M \geq 0$$

Et : $M^s \geq -\frac{\rho}{\psi}$, soit le seuil au-delà duquel l'intégration financière internationale agirait favorablement sur le volume du crédit domestique.

2.2 La méthode d'estimation du modèle

2.2.1. Les raisons à la base du choix de la méthode

L'introduction de la variable dépendante retardée dans le membre de droite de l'équation de notre modèle rend les estimateurs des moindres carrés ordinaires biaisés et incohérents (Sevestre, 2002). De même les estimateurs des effets fixes et ceux des effets aléatoires seront également biaisés (Bond, 2002 ; Sevestre, 2002 ; Baltagi, 2005). C'est ainsi, que pour l'estimation de nos équations nous avons utilisé les estimateurs de la méthode des moments généralisées (MMG) développés pour les données de panels dynamiques par Arellano et Bond (1991) et Blundell et Bond (1998). Cette méthode permet de mettre en évidence des estimations convergentes en corrigeant les problèmes de biais de simultanéité, de causalité inverse et de variables omises.

La méthode des moments généralisés (MMG) est l'une des rares méthodes à prendre en compte les insuffisances rencontrées lors de l'estimation de la plupart des équations dynamiques. Ces insuffisances sont de trois types ; à savoir l'impossibilité de tenir compte de tous les déterminants de la variable dépendante, l'impossibilité d'inclure dans les estimations les méthodes des effets fixes et des effets aléatoires et le problème de l'endogénéité de certaines variables explicatives.

2.2.2. Présentation détaillée de la méthode économétrique des moments généralisés

Considérons une équation dynamique de la croissance de la forme suivante :

$$y_{i,t} - y_{i,t-1} = (\beta - 1)y_{i,t-1} + B'X_{i,t} + \eta_i + \nu_t + \varepsilon_{i,t}, \quad (3)$$

Avec $i=1, \dots, N$ (l'indice pays) ; $t=1, \dots, N$ (l'indice temporel), $y_{i,t}$, le logarithme naturel du taux de croissance du PIB par tête dans le pays i et pour la période t , X un vecteur de variables explicatives, η et ν les effets spécifiques pays et temps impossible à observer, ε le terme d'erreur, β est un coefficient à estimer, B est un vecteur colonne de coefficients de X .

L'équation (3) peut être réécrite comme suit :

$$y_{i,t} = \beta y_{i,t-1} + B'X_{i,t} + \eta_i + \nu_t + \varepsilon_{i,t}, \quad (4)$$

$$\text{Où } E[\eta_i] = E[\varepsilon_{i,t}] = E[\eta_i \varepsilon_{i,t}] = 0$$

Notons que le terme de perturbation a trois composants orthogonaux ; les effets fixes η_i , les effets spécifiques temps et les chocs idiosyncrasiques $\varepsilon_{i,t}$. Supposons que les $\varepsilon_{i,t}$ ne sont pas corrélés en série.

La littérature propose deux types d'estimateurs, à savoir, l'estimateur MMG en différence d'Arellano et Bond (1991) et l'estimateur MMG en système de Blundell et Bond (1998).

Dans le but d'obtenir une estimation cohérente des coefficients β et B on réalise une transformation en différence première de l'équation (4) afin d'éliminer l'effet spécifique pays et par là, le biais de variables omises invariante dans le temps, soit :

$$y_{i,t} - y_{i,t-1} = \beta(y_{i,t-1} - y_{i,t-2}) + B'(X_{i,t} - X_{i,t-1}) + (v_t - v_{t-1}) + (\varepsilon_{i,t} - \varepsilon_{i,t-1}) \quad (5)$$

La variable dépendante retardée est toujours endogène dans la mesure où le terme $y_{i,t-1}$ dans $(y_{i,t-1} - y_{i,t-2})$ est corrélé avec $\varepsilon_{i,t-1}$ dans $(\varepsilon_{i,t} - \varepsilon_{i,t-1})$. Ainsi, l'usage de variables instrumentales est requis pour résoudre l'endogénéité des variables explicatives et le problème selon lequel par construction le nouveau terme d'erreur $(\varepsilon_{i,t} - \varepsilon_{i,t-1})$ est corrélé avec la variable dépendante retardée $(y_{i,t-1} - y_{i,t-2})$. Les différences premières des variables explicatives du modèle sont instrumentées par les valeurs retardées (en niveau) de ces mêmes variables afin de réduire les biais de simultanéité et celui introduit par la présence de la variable dépendante retardée en différence dans le membre de droite. Ainsi, l'estimateur en différence utilise tous les retards disponibles de la variable dépendante et des variables explicatives pour former une matrice optimale de variables instrumentales $Z = [Z_1, \dots, Z_n]$ (Pkodar, 2006). A partir de l'équation (5), les candidats naturels pour $(y_{i,t-1} - y_{i,t-2})$ sont $y_{i,t-2}$ et $(y_{i,t-2} - y_{i,t-3})$ parce que à la fois $y_{i,t-2}$ et $(y_{i,t-2} - y_{i,t-3})$ sont mathématiquement associés à $(y_{i,t-1} - y_{i,t-2})$ et non au terme d'erreur $(\varepsilon_{i,t} - \varepsilon_{i,t-1})$ aussi longtemps que les $(\varepsilon_{i,t})$ ne sont pas corrélés en série.

Par ailleurs, il se peut que X contienne des variables endogènes et des variables faiblement et strictement exogènes. Ainsi, sous les hypothèses que les termes d'erreur ne sont pas corrélés en série et que les variables explicatives sont faiblement exogènes (c'est-à-dire qu'elles peuvent être influencées par les valeurs passées de la variable dépendante mais demeurent non corrélées avec les

réalisations futures du terme d'erreur), l'estimateur MMG de panel dynamique utilise les conditions de moments suivantes :

$$E[y_{i,t-j} \cdot (\varepsilon_{i,t} - \varepsilon_{i,t-1})] = 0, \quad (6)$$

$$E[X_{i,t-j} \cdot (\varepsilon_{i,t} - \varepsilon_{i,t-1})] = 0, \quad (7)$$

Pour $j \geq 2$ et $t = 3, \dots, T$

L'estimateur MMG basé sur ces conditions est l'estimateur de l'équation en différence première.

Toutefois, il y a des défauts statistiques et conceptuels avec cet estimateur de différence. Statistiquement, Alonso-Borrego et Arellano (1996) et Blundell et Bond (1998) montrent que lorsque les variables explicatives sont continues dans le temps les niveaux retardés produisent des instruments faibles pour l'équation de régression en différences. La faiblesse de l'instrument influence la performance asymptotique et de petit échantillon de l'estimateur de différence. Asymptotiquement la variance des coefficients s'agrandit. Dans les petit échantillons, les faibles instruments peuvent biaiser les coefficients. Par ailleurs, la différentiation de l'équation en niveau élimine les variations inter-pays en ne prenant en compte que les variations intra-pays.

Pour réduire les biais potentiels et l'imprécision liée à l'estimateur en différences, Arellano et Bover (1995) et Blundell et Bond (1998), propose un nouvel estimateur à savoir l'estimateur MMG en système, qui combine dans un système, la régression en différence première (avec l'équation 5) avec la régression en niveau (avec l'équation 4). Les instruments de la régression en différences sont les mêmes que ceux utilisé plus haut. Les instruments de régression en niveau sont les différences retardées des variables correspondantes. Ceux-ci sont des instruments appropriés sous l'hypothèse additionnelle suivante :

$$E[y_{i,t-p} \cdot \eta_i] = E[y_{i,t-q} \cdot \eta_i], \quad (8)$$

$$E[X_{i,t-p} \cdot \eta_i] = E[X_{i,t-q} \cdot \eta_i], \quad (9)$$

Pour tout p ou q

Par ailleurs, quoiqu'il y ait une corrélation entre les niveaux des variables du membre de droite et l'effet spécifique pays dans l'équation (4), il n'y a aucune

corrélation entre les différences de ces variables et l'effet spécifique pays. L'équation (8) signifie que $E[y_{i,t-1}\eta_i]$ et $E[X_{i,t}\eta_i]$ ne varient pas avec le temps. D'où $(y_{i,t-1} - y_{i,t-2})$ est un instrument valide pour $(y_{i,t-1})$ et $(X_{i,t-1} - X_{i,t-2})$ est un instrument valide pour $(X_{i,t})$. Ainsi, nous avons les conditions de moments suivantes :

$$E[(y_{i,t-1} - y_{i,t-2}) \cdot (\eta_i + \varepsilon_{i,t})] = 0, \quad (10)$$

$$E[(X_{i,t-1} - X_{i,t-2}) \cdot (\eta_i + \varepsilon_{i,t})] = 0, \quad (11)$$

L'équation (10) tient au fait que nous supposons que les $\varepsilon_{i,t}$ ne sont pas corrélés en série. Si X est endogène, $(X_{i,t-1} - X_{i,t-2})$ peut être utilisé comme instrument parce que $(X_{i,t-1} - X_{i,t-2})$ ne devrait pas être corrélé avec $\varepsilon_{i,t}$; il est aussi possible d'utiliser les réalisations précédentes de $(X_{i,t-1} - X_{i,t-2})$. Si X est prédéterminée, la variable contemporaine est aussi valable puisque $E[X_{i,t}\varepsilon_{i,t}] = 0$.

Pour résumer, notons que dans l'estimation en système, on utilise les conditions additionnelles de moments suivantes pour l'équation en niveau en supposant que les variables explicatives sont stationnaires :

$$E[(y_{i,t-m} - y_{i,t-m-1}) \cdot (\eta_i + \varepsilon_{i,t})] = 0, \quad \text{avec } m=1 \quad (12)$$

$$E[(X_{i,t-m} - X_{i,t-m-1}) \cdot (\eta_i + \varepsilon_{i,t})] = 0, \quad \text{avec } m=1 \quad (13)$$

Ainsi, les conditions des moments présentées dans les équations (6), (7), (12) et (13) sont utilisées en plus d'instruments retardés d'une période ou plus et une procédure MMG pour générer des estimations de paramètres cohérents et efficaces.

Notons par ailleurs que la cohérence de l'estimateur MMG dépend de la validité des instruments. Pour cela, nous considérons deux tests de spécification suggérés par Arellano et Bond (1991), Arellano et Bover (1995) et Blundell et Bond (1998). Le premier, c'est le test de suridentification de Sargan/Hansen qui teste la validité de tous les instruments. Son hypothèse avance que les instruments ne sont pas corrélés avec les résidus. Le second test (le test d'autocorrélation d'Arellano-Bond) vérifie l'hypothèse que le terme d'erreur $\varepsilon_{i,t}$ n'est pas corrélé en série. En effet, à la fois dans la régression en différence et en système, nous testons si le terme d'erreur en différence est corrélé en série au second ordre (par construction le terme d'erreur en différence est probablement corrélé en série au premier ordre même si le terme d'erreur original ne l'est pas). Selon Sevestre (2002), la convergence des estimateurs par variables

instrumentales repose de façon fondamentale sur l'absence de corrélation entre les instruments retenus et les perturbations du modèle, absence de corrélation qu'il importe de vérifier à l'aide du test de Sargan/Hansen. Ces tests permettent de déterminer si les instruments sont dans l'ensemble exogènes ou non. Nous avons basé notre étude sur la méthode des moments généralisés en système dans la mesure où elle a été démontrée plus efficace que celle en différence.

2.3 Les variables et la source des données

2.3.1. La source des données

Cette étude utilise des données de panel des huit (8) pays de l'UEMOA sur la période 1980-2010 afin d'analyser la relation entre l'intégration financière internationale et le volume du crédit domestique. Ces données sont extraites de la base de données de la Banque Mondiale de 2012.

À l'instar de Ngouhouo (2008), afin d'obtenir un panel cylindré, nous utilisons la méthode de l'interpolation lorsqu'une observation manque entre deux valeurs et, lorsque les valeurs manquantes sont nombreuses, nous leur attribuons la moyenne des 10 dernières années, sinon des cinq dernières années.

2.3.2. La présentation des variables

La variable du crédit domestique

Comme indicateur de crédit nous utilisons le crédit domestique au secteur privé (*Cdsp*) et le crédit domestique fourni par le secteur bancaire (*Cdsb*). Ces indicateurs permettent de saisir les volumes de crédits octroyés à l'intérieur des pays de l'UEMOA. Ils sont calculés en pourcentage du PIB (Produit Intérieur Brut).

La variable de l'intégration financière internationale

L'intégration financière internationale tout comme l'ouverture financière est approximée par plusieurs types d'indicateurs dans la littérature. Selon Kose et al. (2010), les premières études empiriques sur l'ouverture du compte capital ont utilisé les mesures de restrictions légales (les contrôles sur les capitaux) sur les flux de capitaux transfrontaliers. Ainsi, ces études ont utilisé une mesure binaire (*de jure measures*) qui prend la valeur zéro (0) en absence de restrictions aux mouvements externes des capitaux, et un (1) lorsque celles-ci existent. Par ailleurs, d'autres utilisent les flux ou les stocks de capitaux (*de facto measures*) comme étant le proxy du degré de libéralisation du compte de capital. Ce type d'indicateur a été utilisé par Kraay (1998) ; Makrem (2009) ; Lane et Milesi-Ferreti (2007). À l'instar de ces auteurs, nous utiliserons les flux de capitaux

internationaux privés comme proxy de l'intégration financière internationale dans l'UEMOA.

Notre variable d'intégration financière internationale notée, I , sera approximée par la somme des ratios des flux de fonds propres⁶ et des flux de dettes⁷. Les flux de fonds propres étant représentés par la somme des flux d'investissements directs étrangers⁸ (les flux entrants et sortants) et des flux de portefeuille d'actions⁹. Quant aux flux de dettes, ils sont constitués de la somme des financements levés au travers des émissions d'obligations¹⁰, des prêts des banques commerciales et autres créanciers. Ces flux sont donnés en pourcentage du PIB.

Si nous supposons que l'intégration financière internationale influence positivement la croissance économique, alors cette hypothèse doit sous-entendre également qu'elle contribue à une amélioration de l'accès au crédit pour le financement du développement. Dans cette optique, les flux de capitaux étrangers devraient avoir un impact positif sur le volume du crédit domestique. D'où une réduction des contraintes de crédit (Günçavdis, 2008).

Les variables de contrôle du crédit

Conformément à la littérature théorique, l'objectif de notre spécification est de chercher à expliquer le volume du crédit domestique octroyé dans les pays de l'UEMOA par le niveau d'intégration financière internationale. Comme variables de contrôle, nous avons retenus à partir de la littérature le niveau de revenu par tête¹¹, le niveau d'instruction¹², le taux d'intérêt des prêts (Christensen et al, 2006) dont la hausse limite le nombre potentiel de demandeurs de crédit, le taux d'épargne domestique dans la mesure où les crédits sont conditionnés par les dépôts, la taille du secteur financier telle que

⁶ Les flux de fonds propres comprennent les investissements directs étrangers et les portefeuilles d'actions.

⁷ Les flux de dettes sont les financements levés à travers l'émission d'obligations, de prêts bancaires et de crédits provenant de fournisseurs.

⁸ L'investissement direct étranger se définit comme les entrées nettes d'investissements pour acquérir un intérêt durable (au moins 10% du capital social) ou le contrôle de la direction dans une entreprise opérant dans une économie autre que celle de l'investisseur.

⁹ Les flux d'investissement de portefeuille d'actions comprennent les entrées nets issues de fonds de garanties autre que ceux enregistrés comme investissement direct et incluant les actions, les certificats de dépôt et les achats directs d'actions sur le marché local des valeurs par les investisseurs étrangers.

¹⁰ Les flux d'investissement de portefeuille d'obligations sont des titres émis à taux d'intérêt fixes pour une période de plus d'un an. Ils comprennent les flux nets à travers le public transfrontalier et les émissions d'obligations publiquement garantis et privés non garantis.

¹¹ Cette variable en captant le niveau de développement du pays peut jouer sur le relâchement de la contrainte de crédit. En effet, selon Bresson (2004), le relâchement de la contrainte de crédit pour le financement de l'éducation a un impact relativement plus élevé dans les pays à haut revenu que dans les pays à revenu faible.

¹² Dans la mesure où la rentabilité des projets d'investissements des agents économiques dépend fortement de leur niveau de capital humain, les banques sont enclines à refuser de financer les projets des individus ne disposant pas d'un niveau d'éducation suffisant.

mesurée par le passif liquide (noté M3) des institutions financières qui traduit la liquidité de l'économie (Allen et Ndikumana, 1998 ; Günçavdis, 2008) et qui influence positivement la distribution du crédit et l'inflation domestique qui représente l'environnement macroéconomique.

2.3.3. Résumé statistique des variables

Le tableau (1) ci-après présente un résumé des statistiques de notre échantillon.

Tableau 1 : Les statistiques descriptives des variables de l'étude

Variables	Observations	Moyennes	Ecart-types	Minimum	Maximum
(Cdsb)	248	20.75284	11.72971	3.073884	77.47506
(Cdsp)	248	17.41848	8.408141	0.8152577	42.2638
(Ifi)	248	1.082382	1.850143	-6.066814	10.93702
(Liq)	248	25.23332	8.008696	6.546494	60.84999
(Pibh)	248	517.5671	254.9814	233.6802	1468.625
(Te)	248	6.64995	7.759397	-19.34833	27.3287
(Tinf)	248	8.018971	15.19715	-7.796642	80.78814
(Tsbp)	248	64.47839	28.98969	16.02165	139.6437
(Tip)	248	17.50381	8.260247	13.5	63.58333

Source : Calculs de l'auteur à partir du Logiciel Stata 10.

Nous constatons qu'il y a une importante variation transfrontalière en ce qui concerne la plupart des variables. Par exemple, la moyenne du crédit intérieur au secteur privé est de **17,41** % du PIB avec un écart-type de huit virgule quarante (**8,40**). Sa valeur minimum concerne la Guinée Bissau (soit zéro virgule huit pourcent (**0,8** %) en 2004) tandis que sa valeur maximum concerne la Côte d'Ivoire (soit près de **42,3** % en 1983). En ce qui concerne les flux de capitaux internationaux (le proxy de l'intégration financière internationale), leur valeur moyenne est de un virgule zéro huit pourcent (**1,08** %) du PIB avec un écart-type de un virgule quatre-vingt cinq (**1,85**). Et leur valeur minimum est de près de moins six virgule zéro sept pourcent (**-6,07** %) du PIB dans le cadre du Mali en 2009 tandis que leur valeur maximum est de **10,93** % du PIB dans le cadre du Niger en 2010. L'instabilité macroéconomique représentée par le taux d'inflation et mesurée par la moyenne du taux de variation annuel des prix à la consommation est importante avec une valeur moyenne de près de huit virgule zéro deux pourcent (**8,02** %) et un écart-type d'environ **15,20**. Sa valeur minimum concerne le Niger (avec près de moins sept virgule huit pourcent (**-7,8** %) en 1991) tandis que sa valeur maximum concerne la Guinée Bissau (près de **80,8** % en 1989).

2.3.4. L'analyse de la multicollinéarité

L'analyse de la multicollinéarité est utile dans la mesure où elle permet de vérifier qu'un modèle n'incorpore pas des séries explicatives qui sont liées entre elles. La multicollinéarité engendre des problèmes numériques et statistiques qui se traduisent par des difficultés d'estimation potentiellement graves¹³ (Erkel-Rousse, 1995). Notons que certaines études s'appuient sur l'analyse des matrices des coefficients de corrélations entre les variables explicatives afin de se convaincre d'un problème de multicollinéarité. Pourtant comme l'a souligné De Bourmont (2012), la réalisation d'une matrice des corrélations n'inclut pas l'étude d'une possible colinéarité entre les variables explicatives et la constante de la régression. Or l'existence d'une telle relation peut fausser les résultats obtenus. En outre, le critère lié à l'obtention d'un ou plusieurs coefficients de corrélation de valeur supérieure à zéro virgule cinq (0,5) s'est parfois révélé insuffisant, un phénomène de multicollinéarité ayant pu être constaté lorsque les coefficients de corrélation présentaient une valeur comprise entre zéro virgule trois (0,3) et zéro virgule cinq (0,5) (Bourmont, 2012).

Afin de nous convaincre d'une réelle multicollinéarité, nous mettons en œuvre le test des proportions de décomposition de la variance¹⁴ de Belsley et *al.* (1980) (noté BKW¹⁵), qui résout les insuffisances évoquées plus haut. Les résultats du test de Belsley et *al.* (1980), présentés dans les tableaux 2 et 3 confirment une absence totale de risque de multicollinéarité entre nos variables explicatives et entre ces variables et la constante de régression.

¹³ La multicollinéarité favorise une instabilité des coefficients estimés, une augmentation de la variance estimée de certains coefficients, (Bourbonnais, 1993).

¹⁴ Ce test permet la vérification des coefficients de la variance des différentes variables explicatives.

¹⁵Belsley, D.A., Kuh, E. et Welsch, R. E., (1980).

Tableau 2 : Résultats du test des proportions de décomposition de la variance du coefficient de BKW (avec la variable du crédit intérieur au secteur privé)

Valeurs propres	1.967596	0.036626	0.003920	0.002614	0.001508	0.000426	8.61E-05	3.50E-07
Indice de conditionnement	1.78E-07	9.55E-06	8.93E-05	0.000134	0.000232	0.000822	0.004067	1.000000
Variables	1	2	3	4	5	6	7	8
C	0.999997	2.52E-06	4.83E-08	2.78E-07	2.60E-07	9.19E-09	2.61E-09	4.27E-13
Ifi	0.007199	0.992692	9.17E-05	9.90E-07	1.60E-05	1.54E-07	4.81E-07	2.87E-11
Liq	0.235003	0.000559	0.111628	0.606440	0.041937	0.002598	0.001834	1.84E-07
Pibh	0.060243	0.001747	0.218441	0.201892	0.000400	0.008134	0.392172	0.116972
Te	0.006594	0.010626	0.803546	0.137019	0.040510	0.001692	1.19E-05	1.88E-08
Tinf	0.014952	0.008118	0.002581	0.001672	0.438743	0.533521	0.000414	8.26E-08
Tsbp	0.000646	0.041627	0.004373	0.350471	0.259049	0.045247	0.298572	1.54E-05
Tip	0.231730	2.32E-05	0.322392	0.054421	0.367026	0.023265	0.001143	1.03E-07

Source: Estimations de l'auteur à partir du logiciel Eviews 7.1

NB : Les valeurs associées aux différentes variables ainsi que la constante de régression représentent les proportions de décomposition de la variance. Ainsi, lorsque deux ou plusieurs valeurs sont plus grandes que 0.5 et se retrouvent associées à un petit nombre ou indice de conditionnement (soit plus petit que 1/900) alors cela indique la possibilité d'une colinéarité entre les variables auxquelles ces valeurs sont rattachée

Tableau 3 : Résultats du test des proportions de décomposition de la variance du coefficient de BKW (avec la variable du crédit intérieur fourni par le secteur privé bancaire)

Valeurs propres	4.320453	0.080423	0.008608	0.005741	0.003311	0.000935	0.000189	7.68E-07
Indice de conditionnement	1.78E-07	9.55E-06	8.93E-05	0.000134	0.000232	0.000822	0.004067	1.000000
Variables	1	2	3	4	5	6	7	8
C	0.999997	2.52E-06	4.83E-08	2.78E-07	2.60E-07	9.19E-09	2.61E-09	4.27E-13
Ifi	0.007199	0.992692	9.17E-05	9.90E-07	1.60E-05	1.54E-07	4.81E-07	2.87E-11
Liq	0.235003	0.000559	0.111628	0.606440	0.041937	0.002598	0.001834	1.84E-07
Pibh	0.060243	0.001747	0.218441	0.201892	0.000400	0.008134	0.392172	0.116972
Te	0.006594	0.010626	0.803546	0.137019	0.040510	0.001692	1.19E-05	1.88E-08
Tinf	0.014952	0.008118	0.002581	0.001672	0.438743	0.533521	0.000414	8.26E-08
Tsbp	0.000646	0.041627	0.004373	0.350471	0.259049	0.045247	0.298572	1.54E-05
Tip	0.231730	2.32E-05	0.322392	0.054421	0.367026	0.023265	0.001143	1.03E-07

Source: Estimations de l'auteur à partir du logiciel Eviews 7.1

NB : Les valeurs associées aux différentes variables ainsi que la constante de régression représentent les proportions de décomposition de la variance. Ainsi, lorsque deux ou plusieurs valeurs sont plus grandes que 0.5 et se retrouvent associées à un petit nombre ou indice de conditionnement (soit plus petit que 1/900) alors cela indique la possibilité d'une colinéarité entre les variables auxquelles ces valeurs sont rattachées.

2.3.5. L'analyse de la stationnarité des variables

Dans la littérature, l'utilisation de la méthode classique des données de panels ne tient pas compte du problème de stationnarité des variables. Ce qui limite la robustesse de ses résultats et a suscité la mise en place d'une série de tests de racines unitaires au cours de ces dernières décennies. Les plus utilisés parmi ceux-ci sont les tests de Levin, Lin et Chu (2002), d'Im, Pesaran et Shin (2003) et de Maddala, Wu et Choi (1999). Notons que la mise en œuvre des tests de racines unitaires et l'étude de relations de cointégration ont longtemps été au centre des études sur séries temporelle. Toutefois, leur application aux données de panel est encore récente. En effet, selon Hurlin et Mignon (2007), le recours considérable à l'économétrie des données panel non stationnaires et aux tests de cointégration a été enclenché à partir des travaux pionniers de Levin et Lin en 1992. La méthode nécessite une analyse de la stationnarité des variables et le dans le cas échéant une analyse de cointégration.

L'étude de la stationnarité, nous a amené à utiliser les tests de Levin, Lin et Chu(2002) et d'Im, Pesaran et Shin (2003). Les résultats de ces tests sont consignés dans le tableau 4 :

Tableau 4 : Tests de racine unitaire en niveau et en différence première des variables utilisées.

TEST	Levin-Lin-Chu				IPS			
	Niveau		Différences premières		Niveau		Différences premières	
	Sans tendance	Avec tendance	Sans tendance	Avec tendance	Sans tendance	Avec tendance	Sans tendance	Avec tendance
Variables								
<i>Cdsb</i>	0,6975	0,0183	0,0000	0,0000	0,7410	0,0621	0,0000	0,0000
<i>Cdsp</i>	0,7955	0,0089	0,0000	0,0000	0,8978	0,2765	0,0000	0,0000
<i>Ifi</i>	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
<i>Liq</i>	0,0001	0,0184	0,0000	0,0000	0,0051	0,0017	0,0000	0,0000
<i>Pibh</i>	0,0198	0,9058	0,0000	0,0000	0,9208	0,9994	0,0000	0,0000
<i>Te</i>	0,0065	0,0028	0,0000	0,0000	0,1222	0,0011	0,0000	0,0000
<i>Tinf</i>	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
<i>Tsbs</i>	0,0000	0,7504	0,0000	0,0000	0,0002	0,5287	0,0000	0,0000
<i>Tip</i>	0,2679	0,6668	0,0000	0,0000	0,0000	0,0081	0,0000	0,0000

Source: Calculs de l'auteur à l'aide du logiciel Eviews 7.1.

NB : Les valeurs dans le tableau sont les probabilités associées aux statistiques des différents tests. Une probabilité inférieure à 10% rejette l'hypothèse nulle de la présence d'une racine unitaire.

Les résultats des tests de racine unitaire confirment que toutes nos variables sont stationnaires en niveau.

3. Les résultats des estimations¹

Nos estimations à l'aide de la méthode de régression MMG en système sont consignées dans les tableaux (5) et (6). La statistique du test de suridentification de Hansen a une probabilité supérieure à zéro virgule vingt-huit (**0,28**) dans nos différentes régressions ; ce qui ne nous permet pas de rejeter l'hypothèse nulle de la validité des variables retardées comme instruments. Egalement pour le test d'autocorrélation, la statistique du test d'autocorrélation de second ordre d'Arellano et Bond (1998) présente une probabilité supérieure à zéro virgule vingt-trois (**0,23**) dans nos différentes régressions ce qui ne nous permet pas également de rejeter l'hypothèse nulle d'absence d'autocorrélation de second ordre des résidus. Ainsi, le modèle semble correctement spécifié. Les écart-types de nos coefficients sont corrigés de l'hétéroscédasticité par la méthode de White (1980).

Notre tableau (5) ci-dessous résume les résultats de la relation entre l'indicateur d'intégration financière internationale et le volume du crédit octroyé dans l'UEMOA.

¹ Nos résultats ont été obtenus à l'aide du logiciel STATA 10 avec la commande xtabond2 disponible sur le site [://fmwww.bc.edu/repec/bocode/x/xtabond2.ado](http://fmwww.bc.edu/repec/bocode/x/xtabond2.ado). Cette commande a été fournie par David ROODMAN, chercheur au CDG (Center for Global Development).

Tableau 5 : Les résultats de la relation entre l'intégration financière internationale et le volume crédit intérieur dans l'UEMOA : estimations du modèle de base

Variables expliquées	Crédit intérieur au secteur privé					Crédit intérieur fourni par le secteur bancaire				
Méthode d'estimation	MMG en système					MMG en système				
Régressions	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Variables explicatives										
Cd – 1	0.9817 (8.23)*	0.9582 (17.03)*	0.8716 (38.79)*	0.8704 (18.80)*	0.8653 (13.18)*	0.8465 (13.75)*	0.9477 (25.81)*	0.7929 (11.12)*	0.7905 (10.66)*	0.9276 (25.81)*
Ifi	0.1527 (2.06)***	0.0447 (0.31)	0.0255 (0.24)	0.0311 (0.25)	0.0236 (0.22)	0.0360 (0.24)	0.1204 (0.67)	-0.0880 (-0.47)	0.0639 (0.40)	0.0515 (0.25)
Liq	0.0413 (0.62)	0.0071 (0.21)	0.0586 (2.20)***	0.0377 (0.90)	0.0179 (0.62)	0.1277 (6.04)*	0.0399 (0.58)	0.1299 (4.91)*	0.0967 (1.62)	0.0932 (1.28)
Tip	-0.0276 (-0.30)	-0.1687 (-3.12)**	-0.0608 (-2.27)***	-0.1128 (-1.40)	-0.1458 (-1.93)***	-0.1374 (-2.78)**	-0.2733 (-3.98)*	-0.0952 (-2.27)***	-0.1946 (-3.79)*	-0.2212 (-2.20)***
Tsbp		0.0365 (2.51)**					0.04767 (2.33)***			
Pibh			0.0028 (1.30)					0.0033 (2.30)***		
Te				0.1183 (0.66)					-0.2202 (-4.70)*	
Tinf					-0.0163 (-2.00)***					-0.0346 (-2.01)***
Constante	-0.6677 (-0.16)	0.8413 (0.34)	0.1074 (0.09)	2.2011 (0.95)	4.2961 (2.05)***	1.9675 (1.77)	1.2928 (0.34)	0.7326 (0.48)	6.3630 (2.03)***	2.8772 (0.78)
Nombre d'observations	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240
Nombre de pays	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8
AR(2) : P-value	0.749	0.596	0.673	0.723	0.584	0.412	0.599	0.352	0.564	0.659
Hansen¹ : P-value	0.283	0.977	1.000	0.989	0.992	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000

Source: Estimations de l'auteur à partir du logiciel STATA 10.

NB : L'indicateur d'intégration financière internationale est supposé endogène et les autres variables exogènes sont supposées prédéterminées dans notre modèle. AR(2)=Probabilité du test d'autocorrélation de second ordre d'Arellano et Bond dont l'hypothèse nulle teste le fait que les erreurs dans les régressions en différence première ne présentent aucune corrélation sérielle de second ordre. Entre parenthèses les valeurs du t de Student corrigées de l'hétéroscédasticité. *=significatif à 1 %, **=significatif à 5 %, *** significatif à 10 %.

(1) : Ici l'hypothèse nulle du test de Hansen est que les variables instrumentales ne sont pas corrélées, asymptotiquement, avec les perturbations du modèle estimé.

Dans le tableau (5), notre indicateur d'intégration financière internationale présente un coefficient d'élasticité positif dans la plupart des régressions et, ce coefficient est significatif à la colonne (1) au seuil de 10 %. Ce résultat conforte notre hypothèse théorique qui affirme que l'intégration financière internationale a un impact positif sur le volume du crédit domestique octroyé dans les pays de l'UEMOA. Ainsi, nous déduisons que l'intégration financière internationale contribue à une hausse du crédit domestique dans les pays de l'UEMOA et, par conséquent à une réduction des rationnements financiers.

Les coefficients de nos variables de contrôle sont en général conformes aux prédictions théoriques. En effet, la variable du passif liquide (M3), présente un coefficient d'élasticité positif dans toutes nos régressions, et ce coefficient est significatif aux colonnes (3), (6) et (8) ; ce qui indique qu'une hausse de la liquidité financière contribue à une hausse dans l'octroi des crédits. Par contre, la variable du taux d'intérêt prêteur présente un coefficient d'élasticité négatif et qui est significatif dans la plupart de nos régressions sauf celle de la colonne (1). Ainsi, ce résultat confirme l'hypothèse théorique qu'une hausse du taux d'intérêt sur les prêts entraîne une réduction du nombre des demandeurs de crédits. La variable du taux de scolarisation brute dans le primaire présente un coefficient d'élasticité significativement positif ; ce qui confirme qu'une amélioration du niveau d'instruction contribue à la réduction des rationnements sur le crédit. La variable du revenu par tête présente un coefficient d'élasticité positif qui est significatif à la colonne (8) ; ce qui suggère, à l'instar du niveau d'instruction que le niveau de revenu est une variable clé dans l'octroi des crédits. La variable du taux d'épargne présente un coefficient d'élasticité significativement négatif à la colonne (9) ; ce qui suggère qu'une hausse du taux d'épargne entraîne une baisse des demandeurs de crédits. Par ailleurs, notre variable du taux d'inflation présente un coefficient d'élasticité significativement négatif ; ce qui confirme qu'une instabilité de l'environnement macroéconomique contribue à une réduction du volume des crédits.

Le tableau (6) présente les résultats obtenus en testant la spécification multiplicative par la prise en compte des variables d'interaction.

Tableau 6 : Les résultats de la relation entre l'intégration financière internationale et le volume crédit domestique dans l'UEMOA : estimations du modèle avec la spécification multiplicative

Variables expliquées	Crédit intérieur au secteur privé				Crédit intérieur fourni par le secteur bancaire			
Méthode d'estimation	MMG en système				MMG en système			
Régressions	1	2	3	4	5	6	7	8
Variables explicatives								
Cd – 1	0.8550 (20.34)*	0.8438 (26.62)*	0.7238 (8.35)*	0.7983 (16.08)*	0.9510 (28.49)*	0.6895 (8.85)*	0.8320 (9.44)*	0.8031 (6.86)*
Ifi	0.4623 (0.63)	0.3079 (2.41)**	0.6818 (1.97)***	0.0057 (0.04)	1.6328 (1.16)	0.9749 (4.40)*	1.2668 (3.14)**	0.0877 (1.57)
Liq	0.0068 (0.17)	0.0684 (1.61)	0.0899 (1.77)	0.1174 (3.04)**	0.0035 (0.04)	0.1404 (8.74)*	0.0299 (0.74)	0.1589 (3.70)*
Tip	-0.1576 (-2.67)**	-0.1069 (-2.44)**	-0.1738 (-1.97)***	-0.1895 (-3.46)**	-0.3497 (-6.75)*	-0.2943 (-6.23)*	-0.3288 (-2.89)**	-0.0987 (-2.77)**
Tsbp	0.0129 (2.10)***				0.0694 (1.52)			
Pibh		0.0010 (0.41)				0.0106 (3.51)**		
Te			-0.0166 (-0.14)				-0.1061 (-0.75)	
Tinf				-0.0116 (-0.69)				-0.0038 (-0.09)
Ifi * Tsbp	-0.0070 (-0.96)				-0.0217 (-1.30)			
Ifi * Pibh		-0.0008 (-2.41)**				-0.0026 (-4.94)*		
Ifi * Ted			-0.0542 (-2.51)**				-0.0834 (-2.86)**	
Ifi * Tinf				-0.0064 (-0.33)				0.0074 (0.80)
Constante	4.0907 (2.31)***	2.1864 (1.54)	5.1538 (2.07)***	3.7523 (3.21)**	2.1966 (0.92)	2.6471 (1.35)	8.1917 (4.17)*	1.3039 (0.70)

Constante	4.0907 (2.31)***	2.1864 (1.54)	5.1538 (2.07)***	3.7523 (3.21)**	2.1966 (0.92)	2.6471 (1.35)	8.1917 (4.17)*	1.3039 (0.70)
Nombre d'observations	240	240	240	240	240	240	240	240
Nombre de pays	8	8	8	8	8	8	8	8
AR(2) : <i>P-value</i>	0.538	0.566	0.393	0.353	0.948	0.811	0.633	0.237
Hansen ¹ : <i>P-value</i>	1.000	1.000	0.880	0.962	1.000	1.000	1.000	1.000

Source: *Estimations de l'auteur à partir du Logiciel Stata 10.*

NB : L'indicateur d'intégration financière internationale est supposé endogène et les autres variables exogènes sont supposées prédéterminées dans notre modèle. Les variables d'interaction sont supposées strictement exogènes au modèle. AR(2)=Probabilité du test d'autocorrélation de second ordre d'Arellano et Bond dont l'hypothèse nulle teste le fait que les erreurs dans les régressions en différence première ne présentent aucune corrélation sérielle de second ordre. Entre parenthèses les valeurs du *t* de Student corrigées de l'hétéroscédasticité. *=significatif à 1 %, **=significatif à 5 %, *** significatif à 10 %.

(1) : Ici l'hypothèse nulle du test de Hansen est que les variables instrumentales ne sont pas corrélées, asymptotiquement, avec les perturbations du modèle estimé.

Au regard des résultats de la spécification multiplicative, nous constatons que la variable d'interaction (variable croisée) « intégration financière internationale-taux de scolarisation dans le primaire » présente un effet marginal négatif et non significatif aux colonnes (1) et (5). De même la variable d'interaction « intégration financière internationale-taux d'inflation domestique », présente un effet marginal respectivement négatif et positif aux colonnes (4) et (8) et qui sont tous non significatifs. Nous déduisons alors que l'effet positif trouvé plus haut de l'intégration financière internationale sur le crédit domestique ne dépend pas de la stabilité macroéconomique et du niveau d'instruction.

La variable croisée « intégration financière internationale-revenu par tête » présente un effet marginal significativement négatif avec simultanément un coefficient d'élasticité significativement positif de l'indicateur d'intégration financière internationale aux colonnes (2) et (6). Ce résultat suggère qu'il y a un impact négatif entre de l'intégration financière internationale et le volume du crédit domestique lorsque le niveau de revenu des agents économique s'accroît. Ainsi, la contribution de l'intégration financière internationale à la réduction des rationnements financiers est positive lorsque le niveau de revenu par tête ne dépasse pas le seuil maximum de 384,875¹ dollars US ² (soit 192 437,5 F CFA³) dans le cadre du crédit octroyé au secteur privé et celui de 374,962⁴ dollars US (soit 187 480,77 F CFA) dans le cadre du crédit fourni par les banques commerciales seules.

Egalement, la variable croisée « intégration financière internationale-taux d'épargne intérieur », présente un effet marginal significativement négatif avec simultanément un coefficient d'élasticité significativement positif de l'indicateur d'intégration financière internationale. Ce résultat nous permet d'affirmer que l'intégration financière internationale a un impact négatif sur le volume du crédit lorsque le taux d'épargne intérieur est amené à croître. Nous déduisons alors que la contribution de l'intégration financière internationale à la hausse du volume du crédit domestique ne s'opère que lorsque le taux d'épargne intérieur n'excède pas le seuil maximum de 12,579⁵ % dans le cadre du crédit octroyé au secteur privé et celui de 15,189⁶ % dans le cadre du crédit octroyé par les banques commerciales.

Les déductions ainsi obtenues montrent que les institutions financières dans les pays de l'UEMOA ne consentent en général que de petits prêts⁷ en fonction du

¹ Soit le calcul du seuil suivant : $0,3079 / 0,0008 = 384,875$. Ce chiffre calculé du seuil est en dollars US car les données utilisées sont prises en dollars USA.

² Le dollar des Etats Unis d'Amérique.

³ Ce montant est calculé selon le cours standard du dollar USA qui est de 500 F CFA en général.

⁴ Soit le calcul du seuil suivant : $0,9749 / 0,0026 = 374,962$.

⁵ Soit le calcul du seuil suivant : $0,6818 / 0,0542 = 12,579$.

⁶ Soit le calcul du seuil suivant : $1,2668 / 0,0834 = 15,189$.

⁷ Ces crédits sont en général de court terme.

niveau de revenu moyen des unités économiques et du taux d'épargne intérieur. Cette situation reflète bien la description faite dans la littérature sur le comportement des institutions financières dans les pays de l'UEMOA. En effet, selon Keho (2012), les banques au lieu de prêter au secteur privé préfèrent le faire avec les Etats qui présentent plus de garantie. Ainsi, le secteur privé est sous-financé en dépit d'une surliquidité bancaire. Les banques sont devenues plus prudentes face aux demandes de crédits privés avec la dégradation de l'environnement économique après 1980.

Tous ces faits énumérés sur le comportement des institutions financières vis-à-vis de l'octroi du crédit au secteur privé limitent l'effet bénéfique de l'intégration financière internationale en termes de réduction des rationnements financiers dans les pays de l'UEMOA.

Conclusion

Nous avons tenté de vérifier dans ce papier l'impact de l'intégration financière internationale sur le volume du crédit domestique octroyé dans les pays de l'UEMOA. Nous avons également inclus une spécification multiplicative (un modèle non linéaire) afin de vérifier l'effet marginal de certaines variables de contrôle du crédit dans la réduction des rationnements financiers. Notre analyse a porté sur des données de panel des pays de l'UEMOA sur la période 1980-2010. Dans le but d'obtenir des estimations convergentes pour des données de panel dynamiques nous avons utilisé l'estimateur de la méthode des moments généralisés (MMG) en système développé par Blundell et Bond (1998).

Nos résultats confirment que l'intégration financière internationale contribue significativement à une hausse du crédit domestique dans l'UEMOA et, donc à la baisse des rationnements financiers. En revanche, nous avons trouvé à l'aide de la spécification multiplicative l'existence de niveaux seuils en termes de niveau de revenu par tête et de taux d'épargne intérieur au-delà desquels cette contribution cesse.

Par ailleurs, nous avons trouvé que la relation positive entre l'intégration financière internationale et le volume du crédit domestique ne dépend ni du niveau d'instruction des agents économiques ni de la stabilité macroéconomique.

Face à ces résultats, nous pensons que les décideurs économiques dans les pays de l'UEMOA doivent continuer d'encourager l'attraction des flux de capitaux étrangers tout en collaborant avec les dirigeants des institutions financières pour comprendre les raisons de leur méfiance concernant l'octroi du crédit au secteur privé. Ce qui permettra de trouver des mécanismes efficaces qui puissent permettre de rétablir le climat de confiance et améliorer l'octroi du crédit au secteur privé.

Références Bibliographiques

1. Allen, D.S. et Ndikumana, L., (1998), "Financial intermediation and economic growth in Southern Africa", *The Federal Reserve Bank of St. Louis Working paper*, N° 98-004, p.14-15.
2. Alonso-Borrego, C. et Arellano, M., (1996), "Symmetrically Normalized Instrumental-Variable Estimation using panel data" *Journal of Business and Economic Statistics*, pp.36-39.
3. Arellano, M. et Bond, S.R., (1991), "Some tests of specification for Panel Data : Monte Carlo evidence and an application to employment equations", *Review of Econometric Studies*, Vol. 58, N° 2, pp. 277-297.
4. Arellano, M. et Bover, O., (1995), "Another look at the instrumental variables estimation of Error-components Models", *Journal of Econometrics*, Vol. 68, N° 1, pp. 29-51.
5. Baltagi, B., (2005), *Econometric Analysis of Panel Data*, 3rd edition, John Wiley & Sons Ltd.
6. Belsley, D.A., Kuh, E. et Welsch, R. E., (1980), *Regression diagnostics: identifying influential data and sources of collinearity*, Edition Wiley.
7. Bénassy-Quéré, A. et Salins, V., (2005), « Impact de l'ouverture financière sur les inégalités internes dans les pays émergents », *document de travail du CEPII*, N° 2005-11.
8. Blundell, R. W. et Bond S. R., (1998), "Initial conditions and moment restrictions in dynamic panel data models", *Journal of Econometrics*, Vol. 87, N° 1, p.115-143.
9. Bond, S., (2002), "Dynamic Panel Data Models: A guide to micro data methods and practice", *CEMMAP working paper*.
10. Bourbonnais, R., (1993), *Econométrie : cours et exercices corrigés*, Paris : Dunod.
11. Bresson, F., (2004), *Effet du développement financier sur les inégalités de revenus au travers des investissements productifs et éducatifs*, CERDI, Faculté de Sciences Economiques de Clermont-Ferrand.
12. Christensen, J., Gulde, A-M et Pattillo, C., (2006), « La mise en place de systèmes financiers se heurte à de nombreux obstacles en Afrique », *Finances et développement*, Décembre 2006.
13. De Bourmont, M., (2012), « La résolution d'un problème de multicollinéarité au sein des études portant sur les déterminants d'une publication volontaire d'informations : proposition d'un algorithme de décision simplifié basé sur les indicateurs de Belsley, Kuh et Welsch (1980) », *Comptabilité et innovation*, Grenoble : France (2012), Rouen Business School.
14. Erkel-Rousse, H., (1995), « Détection de la multicollinéarité dans un modèle linéaire ordinaire : quelques éléments pour un usage averti des indicateurs de Belsley, Kuh et Welsch », *Revue de statistique appliquée*, Vol. 43, N°4, p.19-42.

15. Giraud, A. (2001), « La crise indonésienne et le rôle du FMI », *Finance et développement*, Juin 2001.
16. Günçavdis, O., (2008), “International liquidity, financial constraints and private investment in an emerging market economy”, *MPRA paper*, N° 9620, Istanbul Technical University- Faculty of management.
17. Henry, P.B., et Sasson, D., (2008), “Capital account liberalization, real wages”, *Global economy and development working paper*, N° 20, March, 2008.
18. Hurlin, C. et Mignon, V., (2007), « Une synthèse de tests de cointégration sur données de panel », *Economie et prévision*, N° 180-181, 2007/4-5.
19. Im, K.S., Pesaran M. H. et Shin, Y., (2003), « Testing for Unit Roots in Heterogeneous Panels », *Journal of Econometrics*, Vol. 115, N° 1, pp.53-74.
20. Joseph, A., (1998), *Quels moyens mettre en œuvre pour faciliter l'accès des entreprises au crédit bancaire ? Le cas du Cameroun*, Document de travail, DT/98/04.
21. Keho Y. (2012), Le rôle des facteurs institutionnels dans le développement financier et économique des pays de l'UEMOA, *Revue Economique et Monétaire de la BCEAO*, N° 12, Décembre 2012.
22. Kose, A.M., Prasad, E., Rogoff, K. et Wei, S-J., (2010), “Financial Globalization and economic policies”, *Handbook of Development Economics*, Vol. 5, pp. 4283-4359.
23. Kpodar, K., (2006), *Développement financier, instabilité financière et croissance économique : implication pour une réduction de la pauvreté*, Thèse de doctorat, CERDI.
24. Kraay, A., (1998), “In search of the macroeconomic effects of capital account liberalisation”, *World Bank*.
25. Lane, P. R., and Milesi-Ferretti, G.M., (2007). “The External Wealth of Nations Mark II: Revised and Extended Estimates of Foreign Assets and Liabilities, 1970–2004.” *Journal of International Economics*, Vol. 73, N° 2, pp. 223-250.
26. Lecaillon, J. et Lafay, J-D., (1994), *Analyse macro-économiques*, Ed. CUJAS.
27. Levin, A., Lin, C.F., et Chu., C.S.J., (2002), “Unit Root Test in Panel Data : Asymp-totic and Finite Sample Properties”, *Journal of Econometrics*, Vol. 108, N° 1, pp. 1-24.
28. Mac Kinnon, R., (1973), *Money and Capital in Economic Development*, Washington DC, Brookings Institution.
29. Maddala, G. S. et Wu, S., (1999), « A comparative study of unit root tests with panel data and new simple test », *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol. 61, N° 1, pp. 631-652.
30. Makrem, B.D., (2009), “Relation between financial integration and growth: why is she ambiguous?” *MPRA paper*, N° 12982, January 2009.
31. Ngouhou, I., (2008), *Les investissements directs étrangers en Afrique centrale : attractivité et effets économiques*, Thèse de doctorat, LEAD – Laboratoire d'Économie Appliquée au Développement.

32. Prasad, E., Rajan, R., et Subramanian, A., (2007), "The paradox of capital", *Finance and Development*, Quarterly Magazine of IMF, March, 2007, Vol. 44, N° 1.
33. Sevestre, P., (2002), *Econométrie des données de panel*, DUNOD, Paris, 2002.
34. Shaw, E., (1973), *Financial deepening in Economic Development*, Oxford University Press, New York.
35. Stiglitz, J. E. et Weiss, A., (1981), "Credit rationing in market with imperfect information", *American economic review*, Vol. 71, N° 3, pp. 393-410.
36. White, H. (1980). "A Heteroskedasticity-Consistent Covariance Matrix Estimator and a Direct Test for Heteroskedasticity", *Econometrica*, Vol. 48, N° 4, pp. 817-838.

Régionalisation, règles et crédibilité de la politique commune du commerce extérieur en zone CEMAC

François Colin Nkoa¹

Résumé : *L'objet de ce travail est d'explorer les causes profondes du défaut apparent de crédibilité et d'efficacité de la politique commune du commerce extérieur de la zone CEMAC élaborée dans le cadre de la réforme fiscale et douanière de 1994. En nous appuyant sur les résultats établis par la « nouvelle économie institutionnelle » et la « nouvelle économie politique », nous montrons que l'abondance des ressources naturelles et la nature autocratique des régimes politiques dans cette sous-région en sont les causes principales en raison de l'inefficacité de la coordination par les règles dans un tel environnement. L'ancrage des politiques communautaires dans des accords plus larges impliquant des pays en dehors de la sous-région et la mise en œuvre des politiques qui accroissent l'interdépendance économique peuvent permettre d'atteindre le résultat attendu.*

Mots clés : crédibilité, intégration sous régionale, CEMAC, règles, institutions.

Classification JEL: F15; O24; O43; O55.

Abstract: *This paper investigate the main reasons behind the lack of credibility and efficiency of the common external trade policy of the CEMAC developed since 1994 as part of the tax and customs reform of this sub regional economic community. Building on the results recently established by the New institutional and new political economy we demonstrates that the abundance of natural resources and the non-democratic nature of political regimes in CEMAC are responsible of this result because of the inefficiency of coordination by common regional rules in such an environment. The anchorage of community policies in broader agreements involving countries out of the sub region and the implementation of policies which reinforce the economic interdependency can help achieve the goals set.*

¹ Faculté des Sciences Economiques et de Gestion, Université de Yaoundé II (Cameroun).

Nous remercions les deux évaluateurs anonymes de la Revue pour leurs commentaires et suggestions qui ont permis d'améliorer la qualité de ce travail ainsi que M. Atangana Ondo Henri pour son aide précieuse dans la collecte et le traitement des données statistiques.

Introduction

Depuis près de deux décennies, les économistes ont redécouvert le rôle et l'importance des institutions et des facteurs politiques dans le développement économique des nations. La littérature économique sur le sujet, connue sous le nom de « nouvelle économie institutionnelle »¹ et dont les contributions majeures sont constituées, entre autres, des travaux de North (1990); Acemoglu & al (2005); Acemoglu & Robinson (2006, 2008); Persson & Tabellini (2000, 2005), occupe de nos jours une place de choix dans le domaine de l'économie du développement. Elle a permis d'établir que ce sont les institutions fiables, sous la forme d'organisations aux structures de gouvernance adaptées, ou de règles du jeu bien définies (droits de propriété, contrats, mécanismes d'assurance) qui ont permis le développement sur de longues distances et à grande échelle des échanges impersonnels et contribué de façon décisive au développement économique des pays de l'Europe occidentale².

Le sous-développement chronique de l'Afrique Subsaharienne (ASS), pour les partisans de cette branche de l'économie, s'explique en grande partie par la médiocrité de ses institutions publiques³ qui ne représentent pas des contraintes fortes au pouvoir discrétionnaire des gouvernements qui poursuivent généralement des objectifs personnels. A l'inverse, elles tendent à favoriser les activités improductives de recherche de rentes et constituent un obstacle à la mise en place de règles et de bonnes lois connues et appliquées nécessaires au développement des activités productives par le secteur privé. En outre, dans un tel contexte institutionnel, les politiques macroéconomiques sont inefficaces parce qu'elles ne sont pas crédibles aux yeux des opérateurs économiques privés.

Le défaut de crédibilité des politiques économiques est considéré, par de nombreux économistes, comme la principale cause d'échec des réformes des politiques du commerce extérieur entreprises dans les pays en développement (PED) au début des années 1980s⁴. Les réformes non crédibles, en outre, peuvent entraîner des effets pervers dans l'économie en introduisant des distorsions dans la structure inter temporelle des prix sous forme soit d'un surendettement des agents privés (Calvo 1989), soit d'un niveau d'investissement sous-optimal (Rodrik 1989a).

Kydland & Prescott (1977), dans un cadre national et en reprenant une intuition de Friedman (1948), proposent comme solution au défaut de crédibilité des politiques économiques l'adoption de règles de politiques constantes par rapport auxquelles le gouvernement ne doit pas dévier. Si la politique de règles, c'est-à-

¹ Certains la qualifie de « nouvelle économie politique ».

² Voir Bardhan (2002) pour une synthèse en français.

³ Voir Nissanke & Sindzingre (2006) pour une revue de la littérature sur le sujet.

⁴ Pour une synthèse récente sur le sujet se référer à Hallaert (2010).

dire qui ne répond pas aux évolutions conjoncturelles de l'activité économique, est généralement jugée supérieure à la discrétion c'est en raison de l'hypothèse implicite qu'elles (les règles) représentent un mécanisme d'engagement contraignant en mesure de « lier les mains du gouvernement ». Or cette hypothèse n'est pas toujours vérifiée, notamment dans les Etats fragiles où la capacité d'engagement des Etats à tenir leurs promesses est limitée.

L'approche dite institutionnelle de l'intégration¹, développée depuis le début des années 1990s, est définie par Hugon (2002, p.18) comme « *la mise en place d'un système commun de règles de la part des pouvoirs publics en relation avec les acteurs privés* ». Elle a permis d'établir qu'en dehors des avantages statiques traditionnels en termes de bien-être concernant les créations ou les détournements de commerce,² le processus génère des avantages d'ordre institutionnel dont celui de la crédibilité et de l'ancrage ou du verrouillage des politiques (De Melo & al 1993; Fernandez & Portes 1998; Ethier 1998). L'ancrage permet de réduire les risques de discontinuités dans le temps des politiques économiques tandis que la crédibilité qui est liée à la dilution des préférences permet d'isoler les autorités nationales en charge de la politique économique et de la justice des effets néfastes des lobbies nationaux.

Dans les Etats fragiles en général et en ASS en particulier, la réalité des gains institutionnels liés à la régionalisation est difficile à établir. La coopération institutionnelle dans le cadre des processus d'intégration régionale ne fonctionne pas de façon harmonieuse. Les engagements communautaires ne sont pas toujours respectés par les Etats membres; la ratification et les délais d'introduction des mesures adoptées dans les législations nationales sont très longs et les mécanismes de sanction nécessaires à l'efficacité de la coordination par les règles, quand ils existent, ne sont pas crédibles (Hartzenberg 2011).

Si ce constat est valable pour l'ensemble des institutions d'intégration régionale dans l'ensemble de l'Afrique, le phénomène est plus marqué en Afrique centrale en général et en zone CEMAC en particulier et ce bien avant la création de la CEMAC³.

L'objet de ce travail est d'explorer les causes profondes du défaut apparent de crédibilité de la politique commune du commerce extérieur de la zone CEMAC, élaborée dans le cadre de la réforme fiscale et douanière de 1994, et d'envisager des solutions pour y faire face. L'hypothèse que nous formulons est qu'il existe des facteurs d'économie politique spécifiques à la sous-région qui constituent un

¹ Voir Hugon (2002) pour une synthèse en français.

² Viner (1950)

³ Selon Hibou (1994, p.66): «L'histoire de l'UDEAC, ancêtre de la CEMAC, est celle de 30 ans d'échecs. Echec de l'harmonisation des investissements et de la répartition des coproductions; échec de la mise en œuvre d'un véritable tarif extérieur commun et d'une politique commerciale et fiscale commune; échec de l'harmonisation des politiques économiques; échec de l'accroissement des échanges communautaires».

obstacle à l'efficacité de la coordination par les règles. Pour la vérifier nous nous appuyons sur les résultats récents établis dans la littérature spécialisée notamment la nouvelle économie politique et l'économie des institutions.

La suite de l'article est organisée de la manière suivante. La deuxième section est consacrée à l'analyse de l'inefficacité et du défaut de crédibilité des règles communautaires de la politique du commerce extérieur de la CEMAC. La troisième, quant à elle, est centrée sur les stratégies à mettre en œuvre pour accroître l'efficacité de la coordination par les règles en zone CEMAC et la quatrième conclut l'article.

1. Inefficacité des règles communautaires et défaut de crédibilité de la politique du commerce extérieur de la zone CEMAC

La réforme de la politique du commerce extérieur de la CEMAC entreprise dans le cadre de la réforme fiscale et douanière (RFD) de 1994 visait à renforcer sa crédibilité aux yeux des agents économiques privés et par conséquent son efficacité comme le prédit l'approche institutionnelle de l'intégration. Près de deux décennies après, les objectifs attendus ne sont pas atteints en raison des nombreux dysfonctionnements qui affectent la coordination par les règles communautaires dans la sous-région.

1.1. Les arguments théoriques en faveur de la coordination des politiques économiques par des règles communes établies à l'échelle sous-régionale

Deux principaux arguments sont avancés dans la littérature économique spécialisée pour justifier l'impact positif de la régionalisation sur la crédibilité et l'efficacité des politiques économiques. Il s'agit de: l'incohérence temporelle des politiques nationales et l'existence des asymétries d'information entre le gouvernement et les agents privés.

1.1.1. L'incohérence temporelle des politiques économiques nationales

Selon Kydland & Prescott (1977), une politique est qualifiée d'incohérente dans le temps lorsque les décisions publiques considérées comme les meilleures à la période t ne le seront plus à la période $t+1$ au moment où elles doivent être appliquées. Or une politique, même optimale, qui présente de telles caractéristiques n'est pas crédible en raison de l'hypothèse d'anticipations rationnelles.

Dans les PED, la politique de libéralisation et d'ouverture sur l'extérieur souffre généralement d'un problème d'incohérence temporelle. Il a été observé que de nombreux gouvernements, dans cette partie du monde, reviennent très souvent sur leurs engagements initiaux en matière d'ouverture¹. Ces discontinuités, dans le domaine de la politique du commerce extérieur, trouvent leurs sources dans les difficultés d'ordre économique et social auxquelles les gouvernements doivent faire face suite à l'ouverture. Cette politique provoque généralement, à court terme, des déséquilibres macroéconomiques (IMF 2005, Keen & Mansour 2009) et engendrent des conflits de redistribution (Krueger 2005; Rodrik 1996) qui peuvent la rendre non soutenable par le gouvernement augmentant ainsi le risque de renoncement.

Les agents économiques du secteur privé, conformément à l'hypothèse d'anticipations rationnelles, anticipent ces difficultés et ne réagiront par conséquent pas positivement à la réforme qui est perçue comme non crédible à leurs yeux augmentant ainsi les risques d'échec de cette dernière (Falvey & Kim 1992). En effet, ils savent qu'à tout moment et une fois qu'ils ont effectué les investissements nécessaires pour répondre aux incitations de la politique annoncée, le gouvernement peut revenir sur sa décision en l'absence de freins institutionnels crédible sur le plan national.

L'adhésion à un accord commercial régional peut, sous certaines conditions et à travers l'effet de dilution des préférences, permettre d'assurer la cohérence temporelle des politiques macroéconomiques et leur crédibilité (De Melo & al 1993; Fernandez & Portes 1998, CEA 2006). Les transferts de souveraineté vers des instances supranationales permettent, en théorie, d'écarter tout risque que le gouvernement surprenne les agents économiques par des changements discrétionnaires de politiques, sous peine de sanctions.

1.1.2. L'existence des asymétries d'information entre les agents économiques privés et le gouvernement

Les motivations réelles qui conduisent un gouvernement à s'engager dans une politique d'ouverture et/ou de réformes constituent généralement une information privée connue de lui seul (Rodrik 1989b). En d'autres termes, les agents privés ignorent les intentions ou le « type » véritable du gouvernement et son degré d'engagement réel en faveur de la politique d'ouverture. Il peut l'avoir adoptée contre son gré sous la pression des bailleurs de fonds et en échange d'une assistance financière. En outre, dans un contexte de forte instabilité politique, l'adhésion des futurs gouvernements à la politique d'ouverture, n'est pas garantie. Par conséquent en l'absence d'un mécanisme de signal crédible permettant de révéler le « type » des gouvernements présent et futur en matière

¹ Se référer à Hallaert (2010) pour une synthèse sur le sujet.

de politique du commerce extérieur, les agents privés ne répondront pas aux incitations de la réforme augmentant ainsi sa probabilité d'échec.

Les accords commerciaux régionaux peuvent, en théorie, jouer le rôle de mécanisme de signal et de révélation des préférences du gouvernement en faveur des politiques de libéralisation et d'ouverture (Fernandez & Portes 1998). Ils doivent pour cela représenter un mécanisme d'engagement crédible aux yeux du secteur privé. Malheureusement tel ne semble pas être le cas en zone CEMAC en raison de l'incapacité et/ou de l'absence des mécanismes communautaires capable de contraindre les gouvernements à respecter leurs engagements.

1.2. Dysfonctionnements et inefficacité de la politique commune du commerce extérieur en zone CEMAC

Les règles communautaires qui régissent la politique du commerce extérieur en zone CEMAC n'ont pas permis, à ce jour, d'assurer une coopération harmonieuse entre les Etats membres en raison de nombreux dysfonctionnements observés.

1.2.1. Les dysfonctionnements de la coopération institutionnelle dans le domaine de la politique commune du commerce extérieur

Plusieurs dysfonctionnements de la politique du commerce extérieur en zone CEMAC ont été relevés au cours des dernières années. Ils portent sur : 1) l'existence de taxes et redevances multiples non prévues par le Tarif Extérieur Commun (TEC); 2) des déclassements tarifaires unilatéraux; 3) la multiplication des franchises exceptionnelles accordées à des entreprises ou à des particuliers; 4) l'absence d'harmonisation dans la codification des marchandises; 5) la suspicion et des contestations récurrentes aux postes frontaliers de l'origine des produits et 6) le manque de coordination entre administrations douanières qui donne parfois lieu à une double imposition des biens importés (FMI 2011; CEA-BSR-AC 2007, 2008, 2009).

Le non respect des règles communautaires est le signe que l'effet de dilution des préférences attendu de la régionalisation n'a pas encore été produit. Les administrations douanières nationales jouent toujours un rôle actif dans la conception et la mise en œuvre de la politique du commerce extérieur en lieu et place du Secrétariat exécutif de la CEMAC. Ainsi, le « certificat de libre circulation » qui est le document attestant de la preuve de l'origine communautaire d'un produit à l'entrée dans le territoire d'un pays membre est délivré par les administrations nationales du pays producteur en lieu et place du Secrétariat exécutif. De même, jusqu'à ce jour, les pays membres ont choisi de

conserver l'individualité des territoires douaniers nationaux en l'absence d'un pool commun de recettes bien que la CEMAC soit officiellement une Union douanière.

En raison, en grande partie, des dysfonctionnements évoqués ci-dessus, les principaux objectifs de la réforme que sont la diversification des économies et la dynamisation de l'investissement dans le secteur manufacturier¹, n'ont pas été atteints. Les agents économiques privés ne semblent pas avoir répondu aux incitations de la réforme. Par conséquent, les économies de la CEMAC, demeurent des économies rentières dépendantes des exportations d'un nombre limité de matières premières, notamment les huiles brutes de pétrole.

La contribution des ressources naturelles au PIB des pays de la CEMAC est parmi les plus élevée de l'ASS². Elle est, dans cette sous-région, estimée à 36.5% en moyenne contre 5% pour l'ensemble de l'ASS, 6.3% en zone UEMOA (Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine)³ et 5.7% dans la CAE (Communauté d'Afrique de l'Est)⁴ deux communautés économiques régionales (CERs) qui présentent des caractéristiques communes⁵ à celles de la CEMAC⁶.

En outre en 2012, le nombre moyen de produits exportés, dont la part cumulée dans les exportations totales excède 75%, s'élève à 2.1 dans notre région d'étude contre 7.1 dans l'UEMOA, 19.4 dans la CAE et 35 pour l'ensemble de l'Afrique⁷. Dans cinq des six pays de la sous-région⁸, les huiles brutes de pétrole représentent le premier produit d'exportation. En 2011, en dehors du Cameroun où elle est inférieure à 50%; la part de ce produit dans la valeur des exportations totales des autres pays producteurs membres est supérieure à 75%. Elle est ainsi estimée à 95.5% pour le Tchad ; 85% pour le Congo ; 82% pour le Gabon et 76% pour la Guinée Equatoriale.

Le taux de commerce intra régional, mesuré par le rapport des exportations intra-communautaires sur les exportations totales, est très faible par rapport à celui de l'UEMOA et de la CAE. En 2011, il est estimé à moins de 2% dans la zone contre 20% et 10% respectivement dans la CAE et l'UEMOA comme illustré dans le tableau n° 1 ci-dessous.

¹ Voir Kamgnia Dia (2003)

² Selon AfDB(2007) qui a classé les pays selon leurs dotations en ressources naturelles, l'ensemble des pays membres de la CEMAC se retrouvent dans la catégorie des pays riches en ressources naturelles.

³ Les huit pays membres de l'UEMOA sont : Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinée Bissau, Mali, Niger, Sénégal et Togo.

⁴ Les cinq pays membres de la CAE sont : Burundi, Kenya, Rwanda, Ouganda, Tanzanie.

⁵ Ces similitudes se situent au niveau du nombre et de la taille des économies des pays membres.

⁶ Les données complètes et détaillées sont données dans le tableau n°1 en annexe.

⁷ Calculs effectués par l'auteur à partir des données statistiques issues de BAFD et al (2013).

⁸ A ce jour seul la RCA n'est pas producteur de pétrole en zone CEMAC.

Tableau n°1. Evolution comparée du taux de commerce intra régional entre la CEMAC, la CAE et l'UEMOA

CERs	2005	2011
CEMAC	1.1%	1.7%
CAE	18.6%	19.6%
UEMOA	14.2%	11.1%

Source : Calculs de l'auteur à partir des données en ligne de la CNUCED.

Les contraintes de nature économique et politique qui sont à la source de ces résultats mitigés du processus de régionalisation en zone CEMAC ont très certainement été anticipées par les acteurs économiques privés opérant ou qui souhaitent opérer dans la zone. Par conséquent ils n'ont pas répondu aux incitations de la réforme parce qu'elle manque de crédibilité à leurs yeux et ceux qui sont présents adoptent des comportements qui traduisent leur incertitude et leur méfiance vis-à-vis du futur. Des travaux récents portant sur la fuite des capitaux en Afrique, un indicateur majeur du défaut de crédibilité des politiques économiques (Malaizé & Sindzingre 1998), ont ainsi établi que la CEMAC est l'une des régions de l'ASS les plus exposés au phénomène et où il atteint des proportions inquiétantes (Ndikumana & Boyce 2008; Ndiaye 2009).

Les facteurs d'économie politique spécifiques et qui sont liés à la nature des régimes politiques et à la dotation en ressources naturelles semblent être la cause principale de ce défaut de crédibilité des politiques et des réformes économiques établies à l'échelle sous-régionale en zone CEMAC.

1.2.2. Facteurs d'économie politique spécifiques et défaut de crédibilité de la politique commune du commerce extérieur

En dehors de la dépendance extrême à l'égard des ressources naturelles évoquée supra, les pays membres de la CEMAC se distinguent par la nature de leurs systèmes politiques. Selon le rapport 2013 de l'Economist Intelligence Unit (EIU 2013)¹ portant sur l'état de la démocratie dans le monde, tous les six pays membres de la CEMAC possèdent, en 2012, des régimes politiques autoritaires donc non démocratiques². En outre, la moyenne de la valeur numérique de cet indice qui est de 2.37 en 2012³, pour la sous-région, est plus faible que celle de l'ensemble de l'ASS estimée à 4.32, et celles de la CAE et de l'UEMOA estimées respectivement à 4.56 et 3.94 pour la même année⁴.

¹ Disponible en ligne à l'adresse www.eiu.com

² Le rapport, publié depuis 2007, classe 167 pays en fonction de quatre types de régimes politiques : 1) démocratie complète ; démocratie imparfaite ; régimes hybrides et régimes autoritaires.

³ Cet indice prend une valeur de 0 à 10. Plus la valeur de l'indice est élevée, plus le niveau de démocratie du pays est élevé.

⁴ Le tableau complet est donné en annexe.

Les travaux entrepris au cours des dernières années dans le domaine de la « nouvelle économie institutionnelle » ont permis d'établir que dans les pays qui sont riches en ressources naturelles et qui possèdent des systèmes politiques non démocratiques, comme ceux appartenant à la CEMAC, la capacité des gouvernements à respecter leurs engagements est faible (Acemoglu 2002; De Rosa & Iooty 2012, Krueger 2005, Dixit 2007). Dans un tel environnement les activités improductives de recherche de rentes par les groupes de pression les plus influents (dirigeants en place, groupes organisés du secteur public et/ou privé) prédominent et détériorent l'ensemble du système de gouvernance publique. Ces derniers utilisent une partie des revenus tirés de ces rentes pour influencer la formulation des lois et du cadre réglementaire dans un sens qui leur est favorable mais qui va à l'encontre de l'intérêt général en favorisant des pratiques, telles que la corruption, qui sont nuisibles à l'investissement, à l'innovation et donc au développement d'un secteur privé performant.

Les bénéficiaires de ces rentes vont aussi avoir tendance à s'opposer à toute politique susceptible de leur faire perdre les avantages acquis avant la réforme et vont tout faire pour maintenir le statut quo (Laffont & Qian 1999; Rodrik 1996 ; Fernandez & Rodrik 1991). Pour les dirigeants en place en particulier, la redistribution des revenus et des rentes qu'induisent les réformes économiques peut en effet affecter les institutions existantes et entraîner une instabilité politique pouvant remettre en cause leur maintien au pouvoir (Acemoglu & Robinson 2008; Dixit 2007; Collier & Hoeffler 2004 ; Krueger 2005; Sindzingre 1998 ; Nabli & al 2008).

Ces développements théoriques semblent très bien correspondre à la situation des pays membres de la CEMAC.

L'indicateur synthétique de la qualité de la gouvernance publique, calculé par la Banque Mondiale depuis le milieu des années 2000s montre ainsi que le niveau de la gouvernance publique y est faible et inférieur à la moyenne de l'ASS¹. Cet indicateur prend en compte six aspects différents de la gouvernance publique à savoir les droits de propriété et la gouvernance basée sur les règles ; la qualité de la gestion financière et budgétaire ; l'efficacité de l'utilisation des revenus; la qualité de l'administration publique et la transparence ; la responsabilisation et la corruption dans le secteur public.

¹ Les données sont issues de la banque de données de la Banque Mondiale sur l'Évaluation de la Politique et des Institutions Nationales (EPIN). La valeur de l'indice est comprise entre 0 et 6. Plus la valeur de l'indice est élevée, plus la qualité du système de gouvernance publique est élevée.

En 2012, la valeur moyenne de cet indicateur pour la CEMAC est estimée à 2.5 contre 3.2 pour l'ensemble de l'ASS ; 2.7 pour l'ensemble des Etats fragiles de l'ASS ; 3.07 pour l'UEMOA et 3.2 pour la CAE¹.

Ce contexte institutionnel particulier peut ainsi expliquer les difficultés rencontrées dans la mise en œuvre des réformes économiques notamment celles qui visent à renforcer la régionalisation et la coordination des politiques économiques par des règles communes à l'échelle sous-régionale. Sur de nombreux aspects, elles impliquent une dépolitisation des mécanismes économiques et un transfert de souveraineté vers des instances supranationales susceptibles d'engendrer des pertes pour de nombreux acteurs publics et privés nationaux. Ces derniers vont donc s'opposer de manière explicite ou implicite à la mise en place des réformes visant le renforcement de l'intégration régionale.

Pour confirmer cette intuition nous avons procédé à l'aide de la matrice de variance-covariance aux calculs des coefficients de corrélation entre les trois variables suivantes sur la période 2005-2011²: la qualité de la gouvernance publique³; la dépendance aux ressources naturelles⁴ et le degré d'intégration régionale⁵ pour la CEMAC, la CAE et l'UEMOA⁶.

En zone CEMAC et dans la CAE, le taux de dépendance aux ressources naturelles est corrélé négativement à l'indicateur de la qualité de la gouvernance. Par conséquent, dans ces deux CERS, une forte dépendance aux ressources naturelles semble avoir un effet négatif sur la qualité de la gouvernance publique. Cet effet est cependant plus accentué en zone CEMAC où le coefficient de corrélation est de -0.575 et seulement de -0.05 dans la CAE. En zone UEMOA bien que positive, la corrélation entre ces deux variables qui est de 0.099 est très faible.

Dans les trois CERS, la corrélation entre l'indicateur de la qualité de la gouvernance et le commerce intra régional est positive. Ce résultat semble confirmer l'hypothèse que la qualité de la gouvernance est un obstacle à la régionalisation en zone CEMAC puisque les deux variables évoluent dans le même sens. Lorsque la qualité de la gouvernance est faible comme en zone CEMAC, le commerce intra régional est également faible. En outre le coefficient de corrélation de la zone CEMAC qui est de 0.71 est beaucoup plus

¹ Le Gabon et la Guinée Equatoriale ne figurent pas dans la base de données sur l'EPIN parce que n'y figurent que les pays à faibles revenus éligibles aux financements de l'Association Internationale pour le Développement. La prise en compte de ces deux pays dont le taux de dépendance aux ressources naturelles est très élevé réduirait davantage le score de la CEMAC.

² Le tableau des résultats complets est fourni en annexe.

³ Mesurée par l'indicateur de la qualité de la gouvernance de la Banque Mondiale.

⁴ Mesurée par le ratio des produits de base au sens de la CNUCED (CTCI) sur les exportations totales.

⁵ Mesurée par le rapport des exportations intra communautaires de chaque pays sur ses exportations totales.

⁶ Le tableau des résultats complets est donné dans l'annexe 3.

élevé que celui de la CAE qui est de 0.26 et celui de l'UEMOA qui est proche de zéro et estimé à 0.005.

Enfin, la corrélation entre le taux de dépendance aux ressources naturelles et le taux de commerce intra régional est négative. Ce résultat semble confirmer qu'une dépendance forte aux ressources naturelles, comme en zone CEMAC, constitue un frein au renforcement de l'intégration régionale. Comme pour les deux précédentes relations, le coefficient de la CEMAC qui est de -0.74 est plus élevé que celui de la CAE qui est de -0.49 et celui de l'UEMOA qui est de -0.48.

Ces différents résultats tendent ainsi à confirmer l'hypothèse que les facteurs d'économie politique liés à la forte dépendance aux ressources naturelles et à la nature des systèmes politiques constituent un obstacle au renforcement de l'intégration régionale malgré les effets d'annonce des dirigeants. Anticipant ces obstacles, les agents privés ne répondent pas ou très peu aux incitations des politiques visant à renforcer la régionalisation d'où le défaut de crédibilité de ces dernières.

Pour atténuer les contraintes à l'intégration liées aux facteurs d'économie politique évoqués ci-dessus, les acteurs économiques du secteur privé (les entreprises en général et les PME et PMI en particulier) et ceux de la société civile (consommateurs, syndicats) susceptibles de bénéficier de ce processus doivent s'impliquer davantage dans la défense et la promotion de l'intégration sous régionale. A l'heure actuelle cette implication apparaît encore très limitée et cette situation peut s'expliquer, entre autres, par leur faible capacité d'organisation du fait de leur dispersion et peut être parce qu'ils n'ont pas une idée très claire de tous les gains qu'ils peuvent en tirer.

L'Union des Patronats d'Afrique Centrale (UNIPACE) dont la mission officielle est d'accompagner l'effort d'intégration sous-régional prôné par les gouvernements de la CEMAC en mobilisant les secteurs privés nationaux devrait jouer un rôle plus important en la matière. Elle doit mettre en place tous les moyens nécessaires pour sensibiliser les différents acteurs susceptibles de bénéficier d'un renforcement de l'intégration régionale en zone CEMAC à l'exemple de ce qu'ont fait les organisations de même nature dans le cadre du processus de création du marché unique européen ainsi que la création de l'Accord de Libre-Echange Nord-Américain (ALENA) et son élargissement au Mexique¹.

Cependant pour que les efforts de cette catégorie d'acteurs portent et participent à réduire le défaut de crédibilité des politiques communes, les pays donateurs et les autres partenaires au développement (FMI, Banque Mondiale) doivent soutenir toutes les initiatives visant à ancrer les réformes sous-régionales dans

¹ Voir CEA (2006)

des accords plus larges ainsi que toutes celles qui visent à renforcer l'interdépendance économique entre les pays membres.

3. Stratégies à mettre en œuvre pour renforcer la crédibilité de la politique du commerce extérieur en zone CEMAC

L'ancrage des réformes dans des accords internationaux plus contraignants et le renforcement de l'interdépendance économique entre les acteurs économiques de la sous-région peuvent permettre d'accroître la coordination par les règles en zone CEMAC et la crédibilité des politiques communautaires.

3.1. Ancrage des réformes communautaires dans des accords internationaux plus contraignants

Deux principaux types d'accords peuvent favoriser l'ancrage des réformes à caractère sous régional en zone CEMAC : 1) les accords sectoriels impliquant un nombre de pays plus large débordant le cadre sous-régional et ayant pour objectifs d'accroître la capacité d'engagement des Etats vis-à-vis des règles établies à l'échelle nationale et/ou sous régionale ; 2) les accords internationaux qui visent à améliorer la transparence dans la gestion des ressources naturelles.

3.1.1. Les accords destinés à accroître la capacité d'engagement des Etats de la CEMAC.

L'expérience montre qu'en Afrique les accords les plus efficaces sont ceux qui impliquent plusieurs Etats au plan régional ou sous régional et un ou plusieurs pays du Nord. Selon Hugon (2002), les pays du Nord jouent le rôle de tiers-garant dans ce type d'accord et peuvent permettre de garantir une crédibilité plus grande des politiques pour les pays africains considérés comme des pays faibles au sens de Croppi, c'est-à-dire peu crédibles et disposant d'un faible capital de réputation. On peut à titre d'exemples citer, entre autres, la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances (CIMA) et l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA). La CIMA regroupe à ce jour une quinzaine de pays africains auxquels est associé un partenaire stratégique qui est la France. L'OHADA, quant à elle, regroupe 17 pays africains auxquels sont associés plusieurs partenaires stratégiques bilatéraux (France, Canada, Suisse) et multilatéraux (Banque Mondiale, Organisation Internationale du Travail, Union Européenne).

Les accords de libre-échange Nord-Sud à l'exemple des Accords de Partenariats Economique (APE), en cours de négociation, peuvent aussi en théorie avoir un effet positif sur l'ancrage des réformes de la politique du commerce extérieur

engagées dans le cadre sous-régional¹. L'Union Européenne étant le principal partenaire commercial des pays ACP en général et de ceux de la CEMAC en particulier, elle peut imposer plus facilement le respect de certaines règles adoptées parce qu'elle dispose d'une capacité de représailles sur ces derniers en tant que partenaire commercial privilégié et principal pourvoyeur d'aide.

3.1.2. Les accords favorisant la transparence dans la gestion des ressources naturelles

La richesse relative en ressources naturelles, couplée aux régimes politiques de type autocratique en vigueur dans les pays de la CEMAC, affecte l'efficacité de la coordination par les règles. Elle constitue un obstacle à la mise en place des réformes économiques en favorisant des politiques de redistribution inefficaces; les dépenses militaires improductives et le contrôle direct des actifs économiques pour contrer ou prévenir les menaces de conflits associées aux ressources naturelles (Nabli & al 2008).

L'engagement des pays dans les initiatives internationales destinées à renforcer la transparence dans la gestion des ressources naturelles à l'instar de l'Initiative de Transparence dans les Industries Extractives (ITIE) ou le processus de Kimberley peut être bénéfique pour des Etats fragiles comme ceux de la CEMAC. L'adhésion de ces derniers dans ces initiatives peut contribuer à accroître aux yeux des agents privés leur réputation en matière de réformes notamment de leur système de gouvernance.

A titre d'illustration les pays qui adhèrent à l'ITIE s'engagent à respecter les principaux points suivants: (i) Les entreprises extractives doivent régulièrement publier l'ensemble de leurs transactions financières avec l'Etat; (ii) L'Etat de son côté s'engage à publier le montant des recettes tirées de l'ensemble des industries extractives; (iii) Les comptes des entreprises concernées doivent être soumis à un audit indépendant appliquant une norme internationale; (iv) La société civile doit être partie prenante de cette initiative.

A ce jour trois pays de la CEMAC qui ont adhéré à cette initiative ont été déclarés conformes à la norme ITIE. Il s'agit du Cameroun, du Congo et de la RCA². L'appropriation de ce type d'instruments par les acteurs locaux est nécessaire afin qu'ils participent véritablement à l'amélioration de la gouvernance. Leur caractère exogène peut constituer un obstacle sérieux à cette appropriation, d'où la nécessité d'encourager les initiatives endogènes comme le Mécanisme Africain d'Evaluation par les Pairs (MAEP) mis en place par la

¹ Voir Curran & al (2007) pour une revue de la littérature sur le sujet.

² La RCA a été suspendu depuis le début de l'année 2013 en raison de l'instabilité politique qui règne dans le pays.

Banque Africaine de Développement pour promouvoir la transparence et la gouvernance dans la gestion publique en Afrique.

3.2. Accroissement de l'interdépendance des économies et des acteurs en zone CEMAC

L'environnement politique et économique qui prévaut en zone CEMAC favorise l'isolement et le cloisonnement des acteurs économiques qui entretiennent très peu de relations entre eux. Deux facteurs structurels importants en sont la cause principale à savoir, la spécialisation primaire et le manque ou la mauvaise qualité des infrastructures. Les menaces de sanctions en cas de violation des règles communautaires sont très peu crédibles dans un tel contexte parce que selon CEA (2006, p. 15), « Un accord économique devient plus efficace lorsque le prix à payer quand on enfreint les règles, quand on le quitte ou quand on est exclu est lourd ». Par conséquent dans un contexte de relative indépendance économique entre pays membres d'une CER comme en zone CEMAC, les mécanismes de sanctions prévues apparaissent très peu crédibles.

La promotion de la diversification des économies des pays membres et la construction des infrastructures à caractère régional peuvent contribuer à renforcer les liens et une plus grande interdépendance économique en zone CEMAC.

3.2.1. La promotion de la diversification des économies

Les économies de la CEMAC, comme nous l'avons mentionné supra, sont peu diversifiées entravant ainsi les possibilités d'échanges intra-communautaires. Le poids du pétrole dans les économies et les différences de dotations en ressources naturelles entre pays membres¹ ne concourent au renforcement des liens économiques entre pays membres.

Les secteurs de production et/ou d'extraction des matières premières, notamment les hydrocarbures, fonctionnent souvent comme des enclaves qui créent peu d'emplois et entretiennent très peu de relations avec les autres secteurs de l'économie nationale. Il en découle un biais en faveur des échanges de type Sud-Nord conformément aux prédictions du modèle H.O.S., ce qui limite le commerce intra-régional de type Sud-Sud.

En outre, il a été établi récemment, sur un plan théorique (Venables 2011) et empirique (Carrère & al 2012), que les différences relatives de dotations en ressources naturelles peuvent constituer un obstacle sérieux au renforcement de l'intégration entre pays. Cette situation s'explique, selon les deux auteurs, par la répartition inégale des coûts et des gains de l'intégration qui en résulte et qui se

¹ La contribution des ressources naturelles au PIB des pays de la CEMAC varie beaucoup d'un pays à l'autre. Se référer à l'annexe 1.

fait au détriment du ou des pays les plus riches en ressources naturelles. En s'engageant dans un accord commercial avec des partenaires moins riches en ressources, les pays riches en ressources peuvent subir un détournement des échanges des producteurs mondiaux plus compétitifs vers les partenaires régionaux qui le sont moins. A l'inverse, ces derniers augmentent leurs exportations vers les partenaires plus riches accélérant ainsi leur processus de croissance économique. Ce double effet peut inciter les pays riches en ressources à ne pas s'engager dans le renforcement de l'intégration avec les partenaires les moins riches en ressources.

Pour limiter ces freins possibles à l'intégration en zone CEMAC, une politique de transformation structurelle est nécessaire. Elle implique une diminution de la part de l'agriculture et une augmentation de la part de l'industrie et des services modernes dans la production et un transfert de facteurs des secteurs ou activités à faible productivité vers des secteurs ou activités à plus forte productivité¹.

Cette politique de transformation structurelle doit être couplée à la construction des biens publics régionaux sous la forme des infrastructures d'interconnexions physiques des territoires afin de faciliter la réalisation de cette plus grande interdépendance.

3.2.2. La construction des infrastructures à caractère régional et la stimulation du commerce en zone CEMAC

En Afrique Centrale en général et en zone CEMAC en particulier, la faiblesse des échanges intracommunautaires est liée aux coûts de transaction élevés des échanges qui sont attribués en grande partie aux barrières non tarifaires, notamment au déficit en infrastructures, en information sur les opportunités commerciales et en institutions communautaires crédibles (Njinkeu & al 2008; Malaizé & Sindzingre 1998).

Le déficit en infrastructures de communication à caractère régional est très profond en zone CEMAC. Selon AfDB (2011), moins de 20% des 150 000 km du réseau régional sont bitumés alors que les marchandises dans la sous-région circulent à 80% par la voie routière augmentant ainsi de façon importante le coût du commerce. Selon la même source, l'on compte 10.2 lignes d'accès internet ; 21.6 téléphones mobiles et 3.6 lignes de téléphones fixes pour 1000 habitants en zone CEMAC contre 61.8; 37.6 et 32.4 respectivement pour l'ensemble de l'Afrique.

La médiocrité des systèmes de réseau de communication affecte l'exploitation du potentiel des échanges existant entre pays membres en limitant la réponse des opérateurs économiques privés aux incitations des réformes (Malaizé & Sindzingre 1998, Kessides 2012). Une étude récente de la Commission

¹ Se référer à ONUDI/CNUCED (2011).

Economiques des Nations Unies pour l'Afrique (UNECA 2010) confirme, en utilisant un modèle de gravité, que le niveau des échanges entre les pays de CEMAC, pris en compte dans l'échantillon, et les pays géographiquement proches est inférieur à son niveau théorique (voir le tableau n°2 ci-dessous).

La mise en place des infrastructures à caractère régional semble donc constituer un préalable important pour renforcer le processus d'intégration et la crédibilité des politiques communes en zone CEMAC.

Tableau n°2: *Potentiel des échanges intra régionaux des pays membres de la CEMAC.*

Exportations des pays de la CEMAC en direction des pays voisins de la sous-région¹			
Pays	Niveau théorique des échanges calculé par le modèle (%)	Niveau actuel des échanges (%)	Ratio du niveau actuel sur le niveau théorique (%)
Cameroun	16.7	8.8	52.7
Congo	56.8	3.1	5.4
Gabon	23.3	1.9	8
Tchad	21.3	0.7	3.1

Source: UNECA (2010)

¹ Les pays voisins en question sont constitués de 21 pays appartenant soit à la CEEAC soit à la CEDEAO.

Conclusion

L'approche institutionnelle de l'intégration a mis en exergue de nouveaux gains de l'intégration basée sur la coopération institutionnelle liée à la coordination des politiques par des règles établies à l'échelle communautaire et une plus grande crédibilité des politiques économiques. Dans le cas des pays de la CEMAC, cette hypothèse n'est pas vérifiée à ce jour malgré la mise en place depuis près de deux décennies d'une politique commune du commerce extérieur. Les économies des pays membres de la CEMAC souffrent toujours comme avant la réforme de 1994 de divers maux tels que l'hyperspécialisation dans les produits primaires et la fuite des capitaux. La persistance de ces problèmes dans la sous-région tend à indiquer que les agents économiques privés n'ont pas répondu positivement aux incitations offertes par la réforme et qui visaient à encourager la diversification de l'économie vers d'autres secteurs tels que celui de l'industrie manufacturière. Les facteurs d'économie politique spécifiques à la région et ayant trait à la nature non démocratique des régimes politiques et l'abondance des ressources naturelles semblent en être la cause. Les acteurs politiques et économiques luttent pour le contrôle des ressources qui peut être remis en cause par les réformes induites par la régionalisation notamment les transferts de souveraineté vers des instances supranationales, la mise en commun de ressources et la dépolitisation des mécanismes économiques. En outre les préalables nécessaires à l'efficacité de la coordination par les règles dans un cadre sous-régional sont inexistantes. Il s'agit notamment des infrastructures à caractère régional qui permettent de rompre l'isolement des acteurs économiques favorisant ainsi l'applicabilité des menaces de sanctions en cas de violation des règles communautaires.

Au-delà, les acteurs économiques et politiques doivent s'appropriier le processus d'intégration qui apparaît à beaucoup, sous sa forme actuelle, comme étant exogène. L'idée de la réforme de 1994 en zone CEMAC a été conçue et imposée par les bailleurs de fonds internationaux comme une solution aux limites des Programmes d'Ajustement Structurel nationaux. Or, il est établi dans la littérature qu'un programme d'aide impliquant des réformes, notamment dans le domaine de l'intégration régionale, ne sera pas appliqué s'il n'est pas accepté et approprié par un groupe significatif de réformateurs du ou des pays bénéficiaires (Burnside & Dollar 1997; CEA 2006).

Références Bibliographiques

1. Acemoglu, D. (2002), « Why not a Political Coase Theorem? Social conflict, commitment and politics », NBER, Working Paper n°9377, Cambridge MA.
2. Acemoglu, D. & J.A. Robinson (2008), « The role of institutions in growth and development », Growth Commission WP n° 10, World Bank.
3. Acemoglu, D & J.A. Robinson (2006), Economic origins of dictatorship and democracy, Cambridge, Cambridge University Press.
4. Acemoglu, D.; S. Johnson & J.A. Robinson (2005), « Institutions as a fundamental cause of long run growth » in AGHION P. & S.N. DURLAUF (ed), Handbook of Economic Growth, Vol 1 A, chap.6.
5. AfDB (2011), Central Africa. Regional Integration Strategy Paper (RISP) 2011-2015. Regional Department Center & NEPAD, Regional Integration and Trade Department, February 2011.
6. AfDB (2007), Natural resources for sustainable development in Africa. African Development Report 2007. Oxford University Press.
7. BAFD, OCDE, CEA & PNUD (2013), Perspectives économiques en Afrique 2013: Transformation structurelles et ressources naturelles, Publication du Centre de Développement de l'OCDE, Paris.
8. Bardhan, P. (2002), Conflits de distribution, action collective et économie institutionnelle in MEIER G.M. & J.E. STIGLITZ « Aux frontières de l'économie du développement. Le futur en perspective », Banque Mondiale, Editions ESKA.
9. Burnside, C. & D. Dollar (2000), « Aid, Policies and growth », *American Economic Review* 90(4), p. 847-68.
10. C.E.A. (2006), État de l'intégration régionale en Afrique II. Rationalisation des communautés économiques régionales. Commission Économique pour l'Afrique, Addis Abeba.
11. C.E.A.-B.S.R.-A.C. (2009) Les économies d'Afrique centrale 2009. La réhabilitation économique des pays en post conflit, Paris, Je Publie.
12. C.E.A.-B.S.R. (2008) Les économies d'Afrique centrale 2008. Le rôle des produits de base dans le développement des pays de l'Afrique Centrale, Paris, Maisonneuve et Larose.
13. C.E.A.-B.S.R. (2007) Les économies d'Afrique centrale 2007. Les liens entre croissance, pauvreté et inégalité, Paris, Maisonneuve et Larose.
14. Calvo, G. (1989), « Incredible reforms » in Calvo & al (ed), Debt, Stabilization and Development: Essays in honor of Carlos-Diaz-Alejandro. New-York: Basil Blackwell.
15. Carrere, C.; J. Gourdon & M. Olarregea (2012), « Regional integration and natural resources : who benefits ? Evidence from MENA ». CEPII, W.P. n° 2012-09, May 2012.

16. Collier, P. & A. Hoeffler (2004), « Aid, Policy and growth in post conflict societies », *European Economic Review*, 48 (5): 1125-45.
17. Curran L.; L. Nilsson & D. Brew (2007), « The economic partnership agreements : Rationale, misperceptions and the non trade aspects ». African Economic Conference 2007. 15-17 November 2007, Addis Ababa, Ethiopia.
18. De Melo, J.; A. Panagariya & D. Rodrik. (1993), « The new regionalism: A country perspective », in J. de Melo et A. Panagariya (eds), *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge University Press.
19. De Rosa, D. & M. Iootty (2012), « Are natural resources cursed? An investigation of the dynamic effects of resource dependence on institutional quality ». Policy Research Working Paper 6151, World Bank, July 2012.
20. Dixit, A. (2007), « Evaluating recipes for development success », *The World Bank Research Observer*, vol. 22, n°2, p. 131-157.
21. Eiu (2013), Democracy Index 2012. Democracy at standstill. The Economist Intelligence Unit Limited 2013.
22. Ethier, W. (1998), « Regionalism in a multilateral world », *Journal of Political Economy* 106, pp. 1214-1245.
23. Falvey, R. & C.D. Kim (1992), « Timing and sequencing issues in trade liberalization », *The Economic Journal*, Vol 102 (413), p. 908-24.
24. Fernandez, R. & J. Portes (1998), « Returns to regionalism: an analysis of non-traditional gains from regional trade agreements », *The World Bank Economic Review*, 12 (2), p. 197-220.
25. Fernandez, R. & D. Rodrik (1991), « Resistance to reform: status quo bias in the presence of individual specific uncertainty », *American Economic Review*, 81 (5), 1146-1155.
26. FMI (2011), CEMAC : Rapport des services du FMI sur les politiques des Etats membres, Rapport du FMI n° 11/329.
27. Friedman, M. (1948), « A monetary and fiscal framework for economic stability », *American Economic Review*, 38 (June), p. 245-264.
28. Hallaert, J. (2010), « Increasing the impact of trade expansion on growth : Lessons from trade reforms for the design of Aid for Trade », OECD Trade Policy Working Papers, n° 100.
29. Hartzenberg, T. (2011), « Regional integration in Africa. Trade Law Centre for southern Africa », WTO, *Economic Research and Statistics*, Staff WP ERSD-2011-14.
30. Hibou, B. (1994), « Contradictions de l'intégration régionale en Afrique Centrale », *Politique Africaine* n°54, p. 66-73.
31. Hugon, P. (2002), « Les économies en développement au regard des théories de la régionalisation », *Revue Tiers Monde*, vol. 43 n°169 (2002/01-03), p. 9-26.

32. IMF (2005), « Dealing with the revenue consequences of trade reform » Background paper for review of Fund work on trade. Fiscal Affairs Department, February 15, 2005. www.imf.org/external/np/pp/eng/2005/021505.pdf.
33. Kamgnia Dia, B. (2003), « La réforme fiscale et douanière en zone CEMAC est-elle optimale? » In BEKOLO EBE et al (eds) (2003), Mondialisation, Exclusion et Développement Africain : Stratégies des acteurs publics et privés, Tome1 : Mondialisation, réformes économiques et développement durable, p. 95-118, Afrédit.
34. Keen, M. and M. Mansour (2009), « Revenue mobilization in Sub-Saharan Africa: Key challenges from globalization », Washington D.C.: International Monetary Fund, Working Paper WP/09/157.
35. Kessides, I.N. (2012), « Regionalizing infrastructure for deepening market integration. The case of East Africa ». World Bank Policy Research Working Paper 6113, June 2012.
36. Krueger, A. (2005), « De Tocqueville's 'Dangerous Moment': The Importance of Getting Reforms Right », *The World Economy*, vol. 28(6).
37. Kydland, F. & E. Prescott E. (1977), « Rules rather than discretion: the inconsistency of optimal plans », *Journal of political economy* 85, p. 473-492.
38. Laffont, J.J. & Y. Qian (1999), « The dynamics of reform and development in China: A political Economy Perspective », *European Economic Review* 43, 1105-1114.
39. Malaize, V. & A. Sindzingre (1998), « Politique économique, secteur privé et réseaux », *Revue Tiers Monde, tome 39*, n°155, pp. 647-673.
40. Nabli, M.K.; S-J. Carlos & A.A. Faruk (2008), « Autoritarisme politique, crédibilité des réformes et développement du secteur privé au Moyen-Orient et en Afrique du Nord », *Revue d'économie du développement*, n°22, 49-85.
41. Ndiaye, A.S. (2009), « Capital flight and its determinants in the Franc Zone », *African Journal of Economic Policy*, Vol. 16, n°1, p. 65-104.
42. Ndikumana, L. & J. Boyce (2008), « New estimates of capital flight from Sub-Saharan African countries: Linkages with external borrowing and policy options », *Political Economy Research Institute*, University of Massachusetts, Amherst. WP Series n°166.
43. Nissanke, M. & A. Sindzingre A. (2006), « Institutional foundations for shared growth in Sub-Saharan Africa », *African Development Review*, Vol. 18, n°3.
44. Njinkeu, D; J. Wilson & B. Powo Fosso (2008), « Expanding trade within Africa: the impact of trade facilitation ». *World Bank Policy Research Observer* WP 4790, Washington DC.
45. North, D. (1990), *Institutions, institutional change and economic performance*, Cambridge. Cambridge University Press.

46. ONUDI/CNUCED (2011), Promouvoir le développement industriel en Afrique dans le nouvel environnement mondial. Rapport 2011 sur le développement économique en Afrique. Nations Unies, Genève.
47. Persson T. & G. Tabellini (2000), *Political Economics*, Cambridge, Cambridge University Press.
48. Persson, T. & G. Tabellini (2005), *The economic effects of constitutions*, Cambridge, MIT Press.
49. Rodrik, D. (1989a), « Promises, promises : credible policy reform via signaling », *The Economic Journal*, 99 : 756-772.
50. Rodrik, D. (1989b), « Credibility of Trade Reform – a Policy Maker’s Guide », *The World Economy*, vol. 12(1), p. 1-16.
51. Rodrik, D. (1996), « Understanding economic policy reform », *Journal of Economic Literature* 34 (1), p. 9-41.
52. Sindzingre, A. (1998), « Crédibilité et économie politique des réformes en Afrique », *Économies et Sociétés*, n°4, 1998, p. 117-147.
53. UNECA (2010), *Assessing regional integration in Africa IV. Enhancing intra-african trade*. Addis Ababa: ECA.
54. Venables, A., (2011), « Economic integration in remote resource-rich regions in Costs and benefits of economic integration in Asia » in Barro R. and J.W. Lee (eds) Oxford University Press.
55. Viner, J. (1950), *The customs union issue*, Carnegie Foundation for International Peace, New York, 1950.

Annexes

Annexe 1: Contribution des ressources naturelles au PIB de la CEMAC, de la CAE et de l'UEMOA

CEMAC	Total des bénéfices tirés des ressources naturelles (%PIB)	UEMOA	Total des bénéfices tirés des ressources naturelles (%PIB)	CAE	Total des bénéfices tirés des ressources naturelles (%PIB)
Cameroun	9.8	Bénin	1.7	Burundi	10.3
Congo	73.7	Burkina Faso	11.8	Kenya	1.4
Gabon	50.6	Côte d'Ivoire	7.7	Rwanda	3.3
Guinée E.	41.4	Guinée B.	4.6	Ouganda	5.4
RCA	5.1	Mali	14.2	Tanzanie	8.4
Tchad	38.4	Niger	2.4	-	-
-	-	Sénégal	3.4	-	-
-	-	Togo	4.8	-	-
CEMAC	36.5	UEMOA	6.3	CAE	5.7
ASS	5.00				

Source : World development indicators 2013.

Annexe 2: Valeur de l'indice de démocratie et nature des régimes politiques de la CEMAC, de la CAE et de l'UEMOA

CERs	Valeur de l'indice en 2006	Valeur de l'indice en 2012	Nature des régimes politiques en 2012
CEMAC			
Cameroun	3.27	3.44	Régime politique autoritaire
Congo	1.92	2.76	Régime politique autoritaire
Gabon	3.56	2.72	Régime politique autoritaire
Guinée Equatoriale	1.83	2.09	Régime politique autoritaire
RCA	1.99	1.61	Régime politique autoritaire
Tchad	1.62	1.65	Régime politique autoritaire
Moyenne CEMAC	2.36	2.37	
UEMOA			
Bénin	6.16	6.00	Régime démocratique imparfaite
Burkina Faso	3.72	3.52	Régime politique autoritaire
Côte d'Ivoire	3.25	3.38	Régime politique autoritaire
Guinée Bissau	1.43	2.00	Régime politique autoritaire
Mali	5.12	5.99	Régime politique hybride
Niger	4.16	3.54	Régime politique hybride
Sénégal	6.09	5.37	Régime démocratique imparfaite
Togo	3.45	1.75	Régime politique autoritaire
Moyenne UEMOA	4.17	3.94	
CAE			
Burundi	3.44	3.6	Régime politique autoritaire
Kenya	4.71	5.08	Régime politique hybride
Rwanda	3.36	3.82	Régime politique autoritaire
Tanzanie	5.88	5.18	Régime politique hybride
Ouganda	5.16	5.14	Régime politique hybride
Moyenne CAE	4.51	4.56	
Moyenne ASS	4.24	4.32	

Source : EIU (2013).

Annexe3 : Matrice des variances covariances

	Taux de dépendance aux ressources naturelles	Indicateur de gouvernance	Taux de commerce intra régional
	CEMAC		
Taux de dépendance aux ressources naturelles	1.0000		
Indicateur de gouvernance	-0.5758	1.0000	
Taux de commerce intra régional	-0.7425	0.7101	1.0000
	UEMOA		
Taux de dépendance aux ressources naturelles	1.0000		
Indicateur de gouvernance	0.0990	1.0000	
Taux de commerce intra régional	-0.4814	0.0052	1.0000
	CAE		
Taux de dépendance aux ressources naturelles	1.0000		
Indicateur de gouvernance	-0.0502	1.0000	
Taux de commerce intra régional	-0.4973	0.2677	1.0000

Source : Calcul de l'auteur à partir des données de la Banque Mondiale et des données en ligne de la CNUCED.

Politique rédactionnelle

Les articles soumis à la Revue africaine de l'intégration et de 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:

Département des Affaires économiques

Commission de l'Union africaine

B.P. 3243

Addis Abeba, ETHIOPIE

Fax: +251-11-5- 18 26 78

Tel: +251-11-5 18 26 58

E-mail:

ReneKouacy@yahoo.com

Ambelab@africa-union.org

DossinaY@africa-union.org

OlomoP@africa-union.org

- Veiller à ce que l'article comporte:
 - Au plus trente pages, références comprises, imprimées à double interligne et d'un seul côté du papier ;
 - Un résumé en français et en anglais (abstract) d'au plus 100 mots, une notice biographique et la bibliographie ;
 - Une introduction et une 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 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.

Editorial Policies

All articles submitted to the African Integration and Development 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 and Development Review is not responsible for the opinions expressed in the articles.

Submission of manuscripts

- Manuscripts should be sent to:

Economic Affairs Department

African Union Commission

Box 3243

Addis Ababa, ETHIOPIA

Fax: +251-11-5- 18 26 78

Tel: +251-11-5 18 26 58

E-mail:

ReneKouacy@yahoo.com

Ambelab@africa-union.org

DossinaY@africa-union.org

OlomoP@africa-union.org

- The manuscript should:
 - be not more than thirty pages long, including the list of references, all double-spaced and printed on one side of the paper only;
 - include an abstract, of not more than 100 words, a biographical note and a bibliography;
 - An introduction and conclusion;
 - 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.