Réseau
Politiques
Industrielles

DOCUMENT DE TRAVAIL N° 8

Avantages comparatifs révélés et spécialisation industrielle dans l'UMOA

Kanvaly DIOMANDE

CODESRIA

Avantages comparatifs révélés et spcialisation industrielle dans l'UMOA

Réseau de recherche sur les Politiques Industrielles en Afrique (RPI)

Kanvaly DIOMANDE

Maître de Conférences – Faculté des sciences économiques – CIRES
Université nationale de Côte d'Ivoire

Document de travail N° 8

Novembre 1996

A

Avantages comparatifs révélés et spécialisation industrielle dans l'UMOA

Copyright ©CODESRIA 1996

Mise en page : Emilie SARR
Publication : RPI

Table des matières

Introduction ---------- 1

La situation des échanges intra-communautaires ---------- 2

La structure de l'UMOA ---------- 2

Les flux commerciaux intra-communautaires de l'UMOA ---------- 3

Les obstacles à l'évolution des échanges ---------- 4

Avantage comparatif révélé par le commerce international ---------- 6

Commerce intra-branche et avantage comparatif ---------- 6

La mesure des avantages comparatifs révélés ---------- 8

Conclusion ---------- 12

Bibliographie ---------- 12

Introduction

L'Afrique subsaharienne est en perte de vitesse depuis le début des années 1980. Selon la Banque mondiale, les pays africains ont commencé à marquer le pas au cours des années 1970. Et si la tendance actuelle se poursuit, ils se retrouveront au niveau des plus pauvres pays de l'Asie du début du siècle. Déjà plus de treize pays, représentant un tiers de la population, ont aujourd'hui un revenu par habitant plus faible en termes réels que lors de leur accession à l'indépendance (Banque mondiale 1989). Pour les pays d'Afrique de l'Ouest, la récession est telle que le taux global d'investissement est retombé en dessous de son niveau de 1960, ce qui est un bon indicateur du développement de l'afro-pessimisme dans cette région. Bien que les causes de cette crise soient multiples et complexes, celle-ci résulte principalement cependant du fait que les économies africaines sont structurées autour de la production et de l'exportation de deux ou trois matières premières. Or les termes de l'échange se sont brusquement effrondrés au cours des années 1980 et le pouvoir d'achat des exportations des pays d'Afrique noire est aujourd'hui la moitié de ce qu'il était il y a dix ans. (Oliveira et Diomandé 1993). Par exemple, les exportations de café n'ont rapporté à la Côte d'Ivoire en 1992 que 46,5 milliards de francs CFA et celles de cacao juste 247 milliards de francs CFA en 1985 (Bamba *et al.* 1992). L'économie ivoirienne étant structurée autour de la production et de l'exportation de café et de cacao, il en résulte que le taux de croissance du PIB ivoirien en termes nominaux est négatif depuis 1987 alors que la population continue de croître au taux de 3,8 % par an.

L'exemple de la Côte d'Ivoire illustre bien la situation que vivent les pays d'Afrique de l'Ouest, particulièrement celle des pays membres de l'Union monétaire ouest-africaine où la croissance du PIB par tête qui était encore de 1 % dans les années 1970, est tombée à - 1 % en 1981-1985 et à 3 % pendant les années 1986-1991 (Lafourcade 1992). La dure réalité pour tous ces pays est que le modèle de développement agro-exportateur les a conduits dans une impasse. La production et l'exportation de produits finis et semi-finis apparaissent désormais comme la solution alternative et ce d'autant plus que le succès des Nouveaux pays industrialisés (NPI) d'Asie du Sud-Est semble indiquer que seule l'industrie peut générer une croissance auto-entretenue. Cette conviction est renforcée par plusieurs travaux, en particulier ceux de Verdoorn qui ont mis l'accent sur le rôle moteur de l'industrie dans la croissance d'un pays (Verdoorn 1960). Elle seule paraît encore capable de dégager des gains de productivité et des surplus importants au sein des économies ouest-africaines. Cependant, les exportations manufacturières africaines se heurtent à un protectionnisme de plus en plus prononcé sur les marchés des pays industrialisés, du reste déjà saturés dans les productions pour lesquelles les pays ACP peuvent disposer d'un avantage de coût et de qualité.

Cette situation impose de développer le commerce intra-africain qui ne représente actuellement que 5 % du commerce total de l'Afrique. Il existe là un fort potentiel de développement qui peut être exploité par la constitution au sein du

continent de vastes marchés à l'image de la CEE. Toutefois, les différents schémas de la libéralisation des échanges, mis en place dans le cadre de l'intégration économique, tant au niveau de la CEAO que de la CEDEAO, restent décevants et les échanges commerciaux entre les pays de la sous-région demeurent très faibles. Les économies des différents pays apparaissent plus concurrentes que complémentaires et les effets à court terme de l'intégration sont plutôt défavorables pour beaucoup de pays. Les problèmes de répartition sont difficiles à résoudre et les gains potentiels ne sont pas toujours évidents. L'intégration négative (Tinbergen 1965) les politiques visant à éliminer les distorsions et les discriminations de manière à obtenir un marché unifié et transparent - n'est-elle pas dépassée ? Ne vaut-il pas mieux passer au stade de l'intégration positive afin d'élaborer une politique industrielle régionale ? Plus précisément, n'est-il pas souhaitable de concrétiser les avantages provenant des économies d'échelle par des politiques de spécialisation concertée ?

Des études sont actuellement en cours pour transformer l'Union monétaire ouest-africaine en union économique et il est fortement question de rationaliser les implantations industrielles dans la nouvelle communauté.

L'élaboration de la nouvelle politique industrielle ne peut cependant pas ne pas tenir compte des résultats actuellement enregistrés, quels qu'en soient les facteurs explicatifs. Cette recherche veut contribuer à l'élaboration d'une politique de spécialisation concertée au sein des pays de l'UMOA. Dans une première partie, elle décrit l'importance des flux commerciaux à l'intérieur de la zone UMOA. Dans une seconde partie, les avantages comparatifs des produits industriels, tels qu'ils sont révélés par le commerce international, sont calcués pour les différents pays.

La situation des échanges intra-communautaires

La première partie analyse la faiblesse des flux commerciaux existants, puis les facteurs explicatifs de cette situation. Avant de présenter les flux commerciaux, il est utile de présenter la structure de l'UMOA.

La structure de l'UMOA

L'UMOA regroupe le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, le Mali, le Niger, le Sénégal et le Togo. A l'exception du Togo, tous les autres pays sont membres de la CEAO (Communauté économique de l'Afrique de l'Ouest) qui comprend en plus la Mauritanie. Il en résulte que la plupart des analyses faites sur la CEAO seront valables pour la nouvelle UEMOA qui sera forte d'une population d'un peu plus de 50 millions d'habitants (environ la moitié de celle du Nigéria) comme le montre le tableau 1.

Tableau 1 : Population, PIB et valeurs ajoutées dans l'UEMOA
(en millions d'habitants et de dollars)

Pays	Population en 1991		PIB en 1991		Valeur ajoutée indust. aux coûts constants des facteurs		Valeur ajoutée manufacturières. aux coûts constants des facteurs	
	Valeur	% UEMOA	Valeur	% UEMOA	Valeur	% UEMOA	Valeur	% UEMOA
Bénin	4,9	9,0	1886	7,9	170	5,4	91	5,0
Burkina Faso	9,3	17,0	2629	11,1	402	12,8	237	13,2
Côte d'Ivoire	12,4	22,7	7283	30,7	1298	41,3	830	46,1
Mali	8,7	15,9	2451	10,3	189	6,0	115	6,4
Niger	7,9	14,5	2284	9,6	330	10,5	108	6,0
Sénégal	7,6	13,6	5574	23,5	578	18,4	351	19,5
Togo	3,8	6,9	1633	6,9	176	5,6	65	3,6
Total	54,6	100	23740	54,6	3143	100	1797	100

Source : la population et le PIB sont tirés du R*apport sur le développement* dans *le Monde* 1993 (Banque mondiale).
Les valeurs ajoutées industrielles et manufacturières *African d de la development report 1993* BAD.

Tout comme la CEAO, la nouvelle UEMOA sera dominée par la Côte d'Ivoire et le Sénégal qui fournissent plus de 54 % du PIB communautaire et produisent près de 60 % de la valeur ajoutée manufacturière. Ces deux pays pourraient servir de locomotive à la nouvelle union tout comme ils l'ont fait pour la CEAO, à condition cependant qu'ils n'attirent pas à eux seuls tous les investissements. Néanmoins, il est important de remarquer que la Côte d'Ivoire possède de loin la meilleure infrastructure manufacturière (elle produit à elle seule plus de 46 % de la valeur ajoutée de la zone) et aucune politique communautaire sérieuse ne peut l'ignorer.

Les flux commerciaux intra-communautaires de l'UMOA

L'analyse de la structure du commerce extérieur des pays de l'UEMOA montre que seule la Côte d'Ivoire a une balance commerciale excédentaire, celle des autres pays est structurellement déficitaire. Le taux de couverture des différents pays est donné dans le tableau 2.

Tableau n°. 2 : Taux de couverture (TC) de l'UEMOA (1991)

Pays	Exportations		Importations		Taux de couverture %
	Valeur	% dans l'UEMOA	Valeur	% dans l'UEMOA	
Bénin	103	2	398	7	25,9
Burkina Faso	116	2,2	602	10,6	19,3
Côte d'Ivoire	3011	57,5	1671	29,3	180
Mali	354	6,7	638	11,2	55,5
Niger	385	7,3	431	7,6	89,3
Sénégal	977	18,7	1 07	24,7	69,4
Togo	292	5,6	548	9,6	53,3
UEMOA	5238	100	5695	100	92

Note : exportations et importations sont en millions de dollars
Source : *Rapport sur le développement dans le monde 1993*.(Banque mondiale).

Le très fort excédent commercial de la Côte d'Ivoire (80 %) n'arrive pas à compenser les déficits des autres pays et la zone est globalement déficitaire. Cela explique en partie pourquoi lors des discussions entre les différents pays au sujet de

la dévaluation du franc CFA, la Côte d'Ivoire était seule à soutenir l'ajustement monétaire.

Concernant les échanges intra-communautaires proprement dits, l'annexe 1 montre combien ils sont faibles. Pour les exportations intra-communautaires, seuls le Burkina Faso et le Mali arrivent à exporter dans les autres pays membres respectivement 20,5 % et 67,4 % de leurs exportations totales. Mais comme le Burkina Faso et le Mali ne réalisent ensemble que 8 % des exportations communautaires, cela veut dire que la part des exportations intra-communautaires est très faible, car tous les autres pays vendent moins de 10 % de leurs produits dans l'Union. Il faut cependant noter les performances du Mali dont les exportations sont communautaires à plus de 67 %.

Quant aux importations, le Burkina Faso et le Mali sont encore ceux qui effectuent relativement la plus grande partie de leurs achats dans l'Union (respectivement 19,1 % et 27 %). Les pays phares de l'Union que sont la Côte d'Ivoire et le Sénégal n'effectuent qu'une faible partie de leurs achats chez leurs voisins, ce qui est révélateur du manque de complémentarité entre les différentes économies. Par exemple, la Côte d'Ivoire effectue plus de 57 % des exportations de l'UEMOA, mais près de 60 % de ces exportations sont constituées de café et de cacao (primaires) qui ne sont pas consommés dans les autres pays. Quant aux importations ivoiriennes qui constituent environ 30 % des importations communautaires, elles portent essentiellement soit sur des produits manufacturés non produits dans les autres pays, soit sur du pétrole importé du Nigéria. Cette absence de complémentarité n'est cependant pas suffisante pour expliquer la faiblesse des échanges intra-communautaires.

Les obstacles à l'évolution des échanges

Les nombreux mouvements d'intégration économique en Afrique n'ont pas réussi à développer de façon significative les échanges régionaux. Les raisons traditionnellement avancées pour expliquer cet échec sont la faible complémentarité des économies africaines, le manque de technicité et de compétitivité des entreprises et la relative cherté de la main-d'oeuvre. Cette argumentation est certes fondée, mais les données ont évolué.

Aujourd'hui, certains pays africains sont exportateurs de produits manufacturés, ce qui dénote bien la possession par ces pays d'entreprises compétitives disposant d'une certaine technicité. Les véritables causes sont à rechercher dans les habitudes commerciales héritées de la période coloniale et dans les politiques économiques qui ont visé à protéger les industries nationales de substitution à l'importation. Les habitudes commerciales ont orienté des échanges commerciaux des colonies vers les métropoles au détriment des échanges intra-africains. Cette situation est largement reflétée par les réseaux de communication qui sont plus orientés vers le

Tableau n° 3 : avantages comparatifs révélés

Produits	Burkina Faso			Bénin			Côte d'Ivoire			Mali			Niger			Sénégal		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Extraction de minérais et minéraux		+			+	+		+			+				+	+		
Minoteries		+					+					+		+				
Biscuiteries et pâtes alimentaires		+				+			+			+		+				
Conserves de jus de fruits et légumes						+	+				+				+			
Conserves de poissons et de viande		+			+				+		+							
Poissons et crustacés surgelés			+					+				+			+	+		
Produits dérivés du café et du cacao		+				+	+				+			+				
Produits laitiers et oeufs			+			+	+				+			+			+	
Boissons et glaces alimentaires	+				+			+		+				+				+
Industrie des corps gras alimentaires			+			+			+		+			+				+
Tabacs et cigarettes			+		+				+		+				+			+
Sucres et sucreries			+			+	+				+			+				+
Egrenage du coton	+					+			+	+				+				+

Suite tableau n° 3 : avantages comparatifs révélés

Produits	Burkina Faso			Bénin			Côte d'Ivoire			Mali			Niger			Sénégal		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Industrie du textile et habillement			+		+		+				+			+				+
Industrie du cuir et de la chaussure			+			+		+		+					+			+
Première transformation du bois		+			+		+				+			+				
Ouvrage en bois		+				+	+				+			+			+	
Produits chimiques, pesticides, insecticides			+		+				+		+			+				+
Fabrication de peinture, vernis et laqué			+			+			+		+			+				
Cosmétiques, parfums, produits de beauté/toilette		+				+			+			+			+			
Produits pharmaceutiques			+	+					+			+			+			+
Fabrication d'articles en plastique			+			+			+			+			+			
Caoutchouc et ouvrages en caoutchouc		+				+			+		+			+				
Papiers et cartons			+			+			+			+		+		+		

1: Situation où t>1 et u<1 : avantage comparatif révélé
2: Situation où t>1et u<1 : désavantage comparatif révélé
3: Situation où t > 1 et u < 1 ou bien t < 1 et u < 1 : on ne peut conclure, une analyse fine s'impose.

littoral que transversaux, ce qui constitue un véritable frein aux échanges. Il en résulte généralement dans chaque pays un manque d'informations au sujet des produits industriels disponibles dans les pays voisins. Quant aux politiques économiques menées, elles se sont traduites par des coûts d'achat des matières premières importées trop élevés du fait de droits de douane souvent prohibitifs.

Concernant le cas particulier des pays de l'UEMOA la CEAO qui regroupe pratiquement le même espace géographique que l'UEMOA a, dans une étude récente, recensé les entraves non tarifaires aux échanges entre les pays membres. Ces entraves sont d'ordre structurel, technique et administratif. Concernant les entraves d'ordre structurel, la CEAO a retenu : le coût élevé et l'inadaptation des voies et moyens de transport entre les différents pays ; l'insuffisance et l'incommodité du réseau de télécommunication entre Etats ; la similitude des unités de production installées dans chaque pays et se livrant concurrence ; l'effet frein des mentalités et des habitudes de consommation ; la perméabilité des frontières et l'épineux problème de la fraude.

Quant aux entraves d'ordre technique, il faut retenir : l'insuffisance ou le manque de coordination des politiques de développement entre les Etats membres ; la faible compétitivité des produits de la CEAO ; la concurrence et la politique des grandes firmes étrangères ; la faiblesse de la mentalité d'entrepreneur au niveau de la plupart des dirigeants d'entreprise ; l'insuffisance des cadres aux techniques du commerce international ; les problèmes liés au financement du commerce dans la sous-région (garantie, risque de non-paiement, etc..).

Concernant enfin les entraves d'ordre administratif, il faut noter : les tracasseries administratives et douanières dont sont constamment victimes les opérateurs économiques ; les différences d'interprétation dans la mise-en-oeuvre des procédures et documents douaniers ; l'utilisation abusive du système de la licence d'importation ou de déclaration préalable d'importation ; les décisions unilatérales d'interdiction d'importation ; l'utilisation du système des mercuriales ; les contestations sur la légalité de certains documents tel le certificat d'origine, etc.

Selon la CEAO, ce dernier type d'entraves est des plus pernicieux, dans la mesure où il remet sans cesse en cause l'esprit même de la communauté et compromet dangereusement les efforts déployés par les Etats pour développer les échanges entre les pays membres (CEAO 1992).

Ces obstables sont nombreux et variés, ils révèlent principalement une absence de volonté politique de la part des Etats de développer sérieusement les échanges communautaires. Il est souhaitable que la nouvelle UEMOA qui connaît d'avance les difficultés qui ont conduit aux contre-performances des communautés existantes en Afrique de l'Ouest, puisse en tirer profit. Un défit majeur à relever sera de rationaliser les futures implantations industrielles dans le nouvel espace

économique. Pour cela, il faudra identifier les différentes spécialisations pour ensuite corriger les distorsions.

Avantage comparatif révélé par le commerce international

La plupart des travaux effectués au sein de la CEE, qui est l'exemple d'intégration le plus achevé, montrent que la spécialisation n'apparaît pas au niveau des grandes branches de l'économie (spécialisation inter-branche), mais au contraire qu'elle se diffuse à l'intérieur de ces branches (spécialisation intra-branche). Cette situation nous amène à préciser d'abord les notions de commerce intra-branche et d'avantage comparatif puis à mesurer l'avantage comparatif révélé.

Commerce intra-branche et avantage comparatif

Le commerce intra-branche est l'importation et l'exportation simultanées par un même pays de biens qui appartiennent à la même branche, qui ont une intensité semblable en ce qui concerne les facteurs de production utilisés et qui sont destinés à des consommations finales similaires. «L'exemple classique est le commerce international d'automobiles : la France exporte des Peugeot vers l'Allemagne et importe en même temps des Mercedez-Benz du même pays» (Tharakan 1990). Ce type d'échanges croisés qui paraissent normaux surtout pour les hommes d'affaires et les consommateurs, posent pourtant un certain nombre de problèmes au niveau de la théorie traditionnelle du commerce international.

En effet, selon la théorie, l'échange serait univoque, car chaque pays exporte le bien pour le lequel il a un avantage comparatif, et cet avantage comparatif vient du fait que la production du bien en question utilise une plus grande quantité du facteur productif dont le pays dispose en abondance (théorème d'Heckscher-Ohlin). Or le commerce intra-branche porte sur des produits qui «peuvent paraître identiques au niveau de leurs caractéristiques de production et sont principalement échangés entre des pays industrialisés qui peuvent également apparaître comme semblables en termes de dotations factorielles ou de développement technologique» (Muchielli 1987 : 271). Les travaux déjà anciens de (Verdoon 1960), de (Linder 1961), (Lafay et Hergoz 1989), (Lafay 1990) confirment bien l'existence d'un commerce intra-branche substantiel au niveau international.

Ce constat avait déjà amené Linder à rejeter la théorie des proportions des facteurs déjà ébranlée par le paradoxe de Leontief et à soutenir que plus les pays seront semblables, plus ils commerceront entre eux et échangeront des produits quasi-semblables (Linder 1961). Depuis, la majorité des modèles intégrant les échanges intra-branche rejettent nettement les analyses factorielles ou technologiques. Selon Kierzkowski cité par (Muchielli 1987 : 290), «il y a eu le sentiment que les modèles ricardien et heckscher-ohlinien ne pouvaient pas

expliquer le commerce intra-branche et que de ce fait de nouvelles avancées théoriques devaient être effectuées».

Aussi, différents arguments ont été avancés depuis pour justifier qu'un même pays puisse exporter et importer simultanément le même produit. Parmi ces arguments, deux semblent émerger et portent l'un sur la demande de différence dont les bases micro-économiques sont fondées sur les économies d'échelle et l'autre sur la théorie du cycle de vie des produits :

- La demande de différence est basée sur le fait que des flux croisés significatifs s'observent pour des produits manufacturés, qui tout en étant similaires, ne sont jamais identiques. Le croisement des flux se relie par conséquence à la différenciation des produits dans le cadre d'une concurrence monopolistique (Lafay 1990).

- La théorie du cycle de vie des produits justifie quant à elle le commerce intra-branche par le fait que lorsqu'un produit atteint sa phase de maturité, le pays innovateur ralentit ses exportations et même importe partiellement le produit en question. Du reste, il se peut fort bien qu'à l'intérieur d'une même branche, les innovations partent de différents pays et génèrent un commerce intra-branche.

L'analyse du commerce intra-branche à travers ces explications apporte une meilleure connaissance des déterminants des spécialisations au niveau international. La plupart des travaux effectués montrent que les pays connaissant des échanges croisés sont très semblables entre eux et que plus ils se ressemblent, plus leurs échanges multuels s'apparentent à ceux qui s'opèrent entre les régions d'un même pays. Les pays se spécialisent alors dans tel ou tel bien appartenant à une même branche «essentiellement parce que l'augmentation des quantités produites engendrée par cette spécialisation abaissera les coûts de production» (Lassudrie-Duchêne, Muchielli 1979). Il en résulte que la spécialisation n'apparaît pas au niveau des grandes branches de l'économie (spécialement interbranche), mais au contraire se diffuse à l'intérieur de ces branches (spécialisation intra-branche). Ainsi, contrairement à la théorie classique du commerce international, Rollet (1979) affirme que les décisions de localisation des industries dans les pays de la CEE ont alors conduit «à donner une pondération plus importante à d'autres facteurs tels que les économies d'échelle, la technologie, l'existence de marchés suffisamment vastes et de demande suffisamment adaptées».

Pourtant, la spécialisation internationale semble reposer dans tous les cas sur le principe de l'avantage comparatif dont la portée est cependant selon Lafay (1991), beaucoup plus large que la seule explication par les écarts relatifs de productivité du travail fournie par Ricardo. Pour lui, «l'avantage comparatif que peuvent

acquérir les entreprises présentes sur le territoire national découle principalement de quatre (4) sources, alternatives ou complémentaires :

- une dotation favorable de ce territoire en ressources naturelles ;
- l'abaissement relatif des coûts par le choix des segments les mieux adaptés aux facteurs macro-économiques de production, suivant la théorie néo-classique d'heckscher et Ohlin ;
- l'abaissement relatif des coûts par l'innovation micro-économique dans le processus de production, notamment grâce aux économies d'échelle que les entreprises sont susceptibles d'obtenir» ;
- l'obtention d'éléments de monopoles par la création de nouveaux produits».

Cette explication élargit le champ limité de la théorie néo-classique et attire l'attention sur le fait que l'avantage comparatif repose sur une avance technologique qui peut être temporaire dans la mesure où de nouvelles sources de spécialisation sont sans cesse créées par l'innovation des entreprises et les pays où ces entreprises s'implantent peuvent remettre en cause tous les avantages acquis par les anciens pays industriels. Il convient donc, en vue de l'élaboration d'une politique de spécialisation concertée au sein de l'UEMOA, de prendre en compte les avantages comparatifs des différents pays.

La mesure des avantages comparatifs révélés

L'indicateur d'avantage comparatif que nous utiliserons est celui de Balassa (1965) :

$$t_{ik} = \frac{X_{ik}}{X_{it}} \frac{X_{nk}}{X_{nt}} = \frac{X_{ik}}{X_{nk}} \frac{X_{it}}{X_{nt}}$$

où X = exportations

i = pays exportateur

k = produit

t = ensemble des produits exportés

n = la zone UEMOA

Cet indicateur mesure le rapport de la part relative de exportations d'un produit K par un pays i dans les exportations communautaires du produit k, sur la part du

marché communautaire tous produits détenus par ce pays. Ainsi par exemple, on pourra dire que la Côte d'Ivoire dispose d'un avantage comparatif révélé pour la production et l'exportation de produits dérivés du cacao, si la part du marché communautaire détenue par la Côte d'Ivoire pour ce produit est supérieure à la part de la Côte d'Ivoire dans l'ensemble du marché communautaire, tous produits. Comme l'écrit Henner (1991), «il s'agit donc là d'un indicateur relatif et non pas absolu, fondé sur une logique inductive : si la Côte d'Ivoire réussit relativement mieux dans les exportations de [produits dérivés du cacao] que dans la moyenne des autres produits, c'est probablement parce qu'elle dispose pour cette production d'un plus grand avantage comparatif (ou d'un moindre désavantage comparé) que dans les autres productions». C'est donc un indicateur qui constate ex-post les avantages comparatifs tels qu'ils sont révélés par le jeu des échanges internationaux en les restituant dans un contexte mondial pour éliminer les effets de dimension.

Cet indicateur est complété par un indice symétrique de dépendance relative à l'importation où les importations M remplacent terme à terme les exportations :

L'avantage comparatif correspond à la configuration $t_{ik} > 1$ et $u_{ik} < 1$ pour un produit k donné tandis que le désavantage comparatif doit se traduire par la configuration $t_{ik} < 1$ et $u_{ik} > 1$. Pour les résultats contradictoires du type $u_{ik} > 1$ et $t_{ik} > 1$ ou $u_{ik} > 1$ et $t_{ik} > 1$, il faut faire appel au solde X - M. dans ce cas, l'indicateur de Grubel et Lloyd (1975) sera utilisé :

$$T_{ik} = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{X_i + M_i}$$

r_{ik} varie de 0 à 1 : r_{ik} est proche de 1 quand X_i et M_i ont des valeurs voisines et r_{ik} tend vers 0 dans le cas contraire.

Toutefois, l'utilisation du solde (X - M) pose de sérieux problèmes méthodologiques (Lafay 1990) et les produits pour lesquels les résultats seront contradictoires, nécessiteront une étude plus approfondie.

Les données

Les indicateurs t_{ik}, u_{ik} et r_{ik} ont été calculés pour le Bénin, le Burkina faso, la Côte d'Ivoire, le Mali, le Niger et le Sénégal. nous n'avons pu avoir accès aux données du Togo. Il faut signaler que les données du Sénégal qui proviennent de la Direction de la statistique du Sénégal étaient déjà regroupées par grands groupes et n'étaient donc pas aussi fines que celles des autres pays. En outre, les données du Sénégal et du Burkina Faso sont de 1989 alors que celles des autres sont de 1990. Cette dernière source d'erreurs suppose ainsi que les commerces extérieurs burkinabè et sénégalais se sont comportés en 1990 comme en 1989. Pour tous les

pays (sauf le Sénégal), les données étaient ventilées selon la monenclature en cent chapitres de la CEDEAO.

Les résultats obtenus

Le tableau n° 3 ci-après résume l'ensemble des résultats obtenus. Ils donnent une indication des forces et des faiblesses des différents Etats avec cependant beaucoup d'interrogations, car pour un certain nombre de produits, il est difficile de trancher sans une analyse plus poussée. Selon les différents pays, la situation se présente dans le tableau n° 3.

Bénin

Le Bénin ne bénéficie d'un avantage comparatif que pour les produits pétroliers et les produits pharmaceutiques. Comme il présente un commerce spécial (seuls la Côte d'Ivoire et le Niger présentent un commerce général, c'est-à-dire qui inclut les entrées sous-douane au niveau des importations et les réexportations au niveau des exportations), cette situation révèle l'existence d'industries pharmaceutiques dont la production est orientée vers l'exportation. Quant aux produits pétroliers, il s'agit probablement de réexportations de produits venant du Nigéria car le pays ne dispose pas d'infrastructures industrielles dans ce domaine. Le désavantage comparatif concerne des produits tels que ceux de la minoterie, les conserves de poissons et viande, le textile, le bois... Par ailleurs, il y a un seul produit pour lequel $t > 1$ et $u > 1$, c'est l'égrenage du coton. Pour ce produit, les exportations sont largement supérieures aux importations (21072 millions francs CFA contre 7714 millions francs CFA), ce qui traduit le fait que le Bénin, grand producteur de coton, n'a pas les capacités pour traiter toute sa production. Quant aux autres produits, $t < 1$ et $u > 1$, avec généralement t voisin de 0, ce qui dénote des quantités exportés négligeables. Le Bénin n'a probablement pas un avantage comparatif pour ces produits.

Le Burkin Faso

Le Burkina présente un avantage comparatif révélé pour les boissons et glaces alimentaires et l'égrenage du coton. Par contre, il présente un désavantage comparatif révélé pour les principaux produits agro-industriels. Quant à la longue liste des produits pour lesquels il n'y a ni avantage, ni désavantage comparatif révélé, il est facile de s'apercevoir en regardant de près les données du Burkina Faso en annexe 2, qu'exceptées l'industrie du textile et de l'habillement et l'industrie du cuir et de la chaussure, le Burkina n'a pratiquement pas d'exportations pour les produits concernés. En réalité, c'est le désavantage comparatif qui n'est pas révélé et il ne saurait être question d'avantage comparatif ici. Concernant les deux exceptions, la valeur de r est proche de 0, ce qui montre que les importations sont largement inférieures aux exportations dans le cas du cuir et de la chaussure

(221 millions francs CFA contre 2.814 millions francs CFA) et les exportations largement inférieures aux importations dans le cas du textile (259 millions francs CFA contre 3.596 millions). On pourrait alors penser à priori qu'il y aurait un avantage comparatif dans le cas de l'industrie du cuir et de la chaussure et un désavantage dans le cas du textile, mais ceux-ci ne sont pas révélés par le commerce international.

La Côte d'Ivoire

La Côte d'Ivoire présente un avantage comparatif révélé pour la minoterie, les conserves de jus, fruits et légumes, les produits dérivés du café et du cacao, les produits laitiers et oeufs, le sucre et les sucreries, l'industrie du textile et de l'habillement, la première transformation du bois et les ouvrages en bois. Elle présente par contre un désavantage comparatif révélé pour l'extraction de minerais de minéraux, les poissons et crustacés surgelés, les boissons et glaces alimentaires et l'industrie du cuir et de la chaussure. Pour les autres produits, généralement $t > 1$ et $u > 1$. Cette situation a deux explications : d'abord la Côte d'Ivoire présente un commerce général, ce qui est important ici car il s'agit d'un pays-relais (Vellas 1987), ensuite, pour les produits concernés, l'industrie ivoirienne ne fait souvent qu'un léger assemblage, ce qui signifie de fortes importations de produits intermédiaires.

Le Mali

Le Mali possède un avantage comparatif révélé pour les boissons et glaces alimentaires, l'égrenage du coton et l'industrie du cuir et de la chaussure. Le désavantage comparatif est révélé pour presque tous les autres produits, car même pour ceux où u n'est pas supérieur à 1, t est généralement nul, ce qui signifie qu'il n'y a pas d'exonération pour ces produits.

Le Niger

Le Niger présente la particularité de ne posséder un avantage comparatif révélé pour aucun produit, même pas pour l'extraction de minérais et minéraux. Cependant nous pensons qu'une nomenclature plus fine pour cette catégorie de produit révélerait certainement un avantage comparatif (t est très élevé, égal à 10,87 contre u égal à 1,13). Cette situation se retrouve au niveau des tabacs et cigarettes où le Niger assure plus de la moitié des exportations communautaires (t égal à 9,25), mais les importations sont relativement importantes, ce qui donne un u égal à 1,82. Le Niger présente probablement un avantage comparatif pour ces deux productions, même s'il n'est pas révélé par le commerce international. Pour les autres produits, généralement, le désavantage comparatif est révélé.

Le Sénégal

Etant donné que nous n'avons pu avoir pour le Sénégal les données détaillées, les résultats présentés ici sont sans doute biaisés. Ils font néanmoins ressortir un avantage comparatif révélé pour l'extraction de minérais et minéraux, les conserves de poissons et de viande, les poissons et crustacés surgelés, les produits pétroliers, la fabrication d'engrais et les papiers et cartons. Le désavantage comparatif est révélé pour les produits laitiers et oeufs et les ouvrages en bois.

Conclusion

Les résultats présentés ci-dessus sont des résultats ex-post, c'est-à-dire contenant les effets des politiques économiques mises en oeuvre par les différents pays. Ils ne sont donc pas forcément révélateurs de situations efficientes.

Cependant, au moment où sont jetées les bases de l'UEMOA, il est indispensable de situer les forces en présence, de savoir qui fait quoi avant de chercher à mettre en place une politique industrielle régionale. L'élaboration d'une telle politique est aujourd'hui plus probable qu'hier, d'abord parce que la nouvelle UEMOA pourra bénéficier de l'expérience de la CEAO, ensuite parce qu'un effort est en train d'être fait pour harmoniser les différentes législations et enfin parce que les changements technologiques permettent désormais l'implantation d'unités de production de dimensions moyennes rentables au niveau régional. Avec le processus démocratique qui est mis en place dans les différents pays, il y a de fortes chances que les populations soient associés aux nouvelles politiques régionales, qui de ce fait, deviendraient plus crédibles.

Bibliographie

Abdel Rahman, K.S., 1987, «Hypothèses concernant le rôle des avantages comparatifs des pays et des avantages spécifiques des firmes dans l'exploitation des échanges croisés de produits similaires», *Revue d'économique politique*, n°. 2, mars-avril.

Allechi, M'Bet et Camara Aïssata, 1992, «Groupements économiques et commerce intra-africain : une analyse des obstacles à l'intensification des échanges de produits manufacturés en Afrique de l'Ouest», *CIRES*, juin.

Balassa, B., 1965, 'Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage', *The Manchester School of Economic and Social Study*, n°. 33, May 1965.

Balassa, B., 1983 'European Integration : Problems and Issues' *The American Economic Review*, Vol 53.

Bamba, N.L., Contamin, B., Diomandé, K., Koulibaly, M., 1992 «Crise économique et programmes d'ajustement structurel en Côte d'Ivoire», Communication à la Table Ronde du GIDIS-CI, 30 Nov-1er Déc. 1992 à Bingerville.

Banque mondiale, 1989, *L'Afrique Subsaharienne. De la crise à une croissance durable*, Washington D.C., Banque mondiale.

CEAO, 1992, «L'expérience de la CEAO en matière d'élimination des barrières non tarifaires au commerce et à la circulation des facteurs, Atelier sur l'intégration régionale : vers la mise en oeuvre du traité portant création de la Communauté économique africaine», BAD, 10-11 avril.

Diomandé, K., 1991, «Commerce intra-branche, avantages comparatifs révélés et spécialisation sous-régionale : le cas de l'industrie ivoirienne», *Cahier du CIRES*, no. 2.

Diomandé. K., 1990, «Politiques et stratégies pour le développement industriel de la Côte d'Ivoire : Un essai», Thèse de Doctorat, Université de Rennes I.

Grubel, H.G., Llyod, P.J., 1975 *Intra-Industry Trade*, London, Macmillan.

Henner, H.F., 1991, «La dynamique de l'avantage comparatif» *CERDI*, Clermont-Ferrand, juillet.

Kojima, K., 1970, 'Towards a Theory of Agreed Specialization : The Economy of Integration' in *Induction, Growth and Trade*, Essay in Honour of Sir Roy Harrod, Oxford,.

Lafay, G., 1990, «La mesure des avantages comparatifs révélés», Communication au Séminaire du GERDI, - Université de Rennes I, janvier.

Lafay, G., Herzog, C., 1989, *Commerce International : la fin des avantages acquis*, Paris, Economica.

Lafourcade, O., 1992, «Trente années d'Union monétaire». Discours prononcé par Olivier Lafourcade.

Lassudrie-Duchêne, B., Muchielli, J.L., 1979, «Les échanges intra-branche et la hiérarchisation des avantages comparés dans le commerce international», *Revue Economique*, vol. 30, no., mai.

Linder, S.B., 1961, *An Essay on trade and transformation*, , John Wiley and Sons, New-York.

Morvan, Y., *Fondements d'économie industrielle*, Paris, Economica, 2è édition.

Muchielli, J.L., 1987, *Principes d'économie internationale*, Paris, Economica.

Oliveira, N.L., Diomandé, K., Bamba, N.L., 1993, *Les fondements de la crise de l'Afrique subsaharienne,* Séminaire mensuel du CIRES, février.

Porter, M.E., 1990, 'The Competitive Advantage of Nations', *Harvard Business Review,* n° 2, mars-avril.

Rollet, P.,1989, *Spécialisation Internationale et Intégration Européenne*, Paris, Economica.

Rollet, P., 1979.«Intégration économique et spécialisation internationale dans les pays de la CEE» *Revue d'économie politique*, no. 2.

Tharakan, P.K.M., 1990, «L'analyse économique du commerce intra-*branche*», *Revue internationale de droit économique*, no. 1.

Vellas, F., 1987, «La spécialisation internationale des pays relais et l'exportation de demi-produit», *Cahiers d'économie mondiale*, no. 2, Vol. 1 juillet-décembre.

Verdoorn, P.J., 1960, 'The Intra-Bloc Trade of Benelux' *in* E.A.G. Robinson (ed) : *Economic Consequences of the Size of the Nations*. Proceeding of a conference held by the International Economic Association, London, Macmillan.

Verdoorn, P.J., Schwartz, A.N., 1972, 'Two alternative estimates of the effects of EEC and EFTA on the pattern of trade', *European Economic Review*, no. 3.

Suite ANNEXE 1 : Commere intra-UMOA
(en millions de F CFA)

	Sénégal (1988)		Togo (1989)	
	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.
Bénin	1100 (0,6)	39 (0,01)	2251 (2,9)	1925 (1,3)
Burkina Faso	846 (0,5)	-	1809 (0,5)	656 (0,4)
Mali	7223 (4,1)	165 (0,05)	141 (0,05)	25 (0,02)
Niger	151 (0,08)	232 (0,07)	903 (1,1)	246 (0,2)
Sénégal	x	x	23 (0,03)	1885 (1,2)
Togo	474 (0,3)	4 (0,001)	x	x
UMOA	15 489 (8,8)	18 689 (5,8)	5267 (6,7)	8606 (5,7)
Total	17 6083	32 1598	78 188	150533

Source : Statistique BCEAO
Notes : Les chiffres entre parenthèses indiquent les pourcentages par rapport au total.

ANNEXE 1 : Commerce intra-UMOA (en millions de F CFA)

	Bénin (1987)		Burkina Faso (1989à		Côte d'Ivoire (1989		Mali (1987)		Niger (1995)	
	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.
Bénin	x	x	31 (0,1)	239 (0,2)	4507 (0,5)	1670 (0,2)	5 (0,009)	119 (0,1)	307,7 (0,3)	1604,4 (1,0)
Burkina Faso	59 (0,17)	18 (0,02)	x	x	27008 (0,3)	486 (0,07)	202 (0,4)	44 (0,04)	462,9 (0,5)	504 (0,3)
Mali	8 (0,02)	-	235 (0,8)	359 (0,3)	23494 (2,6)	2030 (0,3)	x	x	352,7 (0,4)	91,2 (0,06)
Niger	207 (0,6)	21 (0,02)	289 (0,9)	102 (0,08)	9401 (1,0)	592 (0,08)	64 (0,1)	23 (0,02)	x	x
Sénégal	80 (0,2)	1013 (0,9)	22 (0,07)	1445 (1,1)	14827 (1,6)	5933 (0,8)	14073 (26,2)	9367 (8,3)	43,5 (0,05)	1338,7 (0,09)
Togo	212 (0,6)	1375 (1,3)	1845 (6,1)	3611 (2,9)	8425 (0,9)	62 (0,009)	-	419 (0,4)	186,4 (0,2)	1228,7 (0,8)
UMOA	613 (1,8)	4908 (4,7)	6220 (20,5)	23965 (19,1)	87662 (9,8)	10773 (1,6)	36248 (67,4)	30408 (27)	2924,7 (3,1)	15973,8 (10,3)
Total	34 266	104 980	30 269	125 352	895 571	673 447	53 790	112 444	93 900,9	154 787,1

Achevé d'imprimer
sur les presses de l'Imprimerie Saint-Paul
Angle rues El Hadj Mbaye Guèye (ex Sandiniéry) / Dr Thèze
B.P. 1301 – DAKAR
Décembre 1996