

Les défis de l'intégration commerciale en Afrique dans le cadre de la ZLECAF

Evaluation par les intensités bilatérales relatives

HAFSA EL BEKRI

03 Mars, 2020

Résumé

Actuellement, la mise en place de la ZLECAF relance le débat du rôle des accords commerciaux dans l'intensification des échanges africains.

Cet accord peut-il intensifier les échanges commerciaux intra-africains, ou bien existe-il d'autres facteurs favorisant ces échanges ? C'est la question que nous voudrions soulever dans les pages qui suivent.

A cet effet, nous nous proposons d'orienter la réflexion dans deux directions ; nous mettrons en exergue l'importance des zones de libre-échange dans l'intensification des échanges et nous mesurerons la portée des facteurs de proximité commerciale dans l'accélération de ces derniers.

L'article se divise en trois parties. La première partie sera consacrée à quelques clarifications conceptuelles sur le régionalisme. Suite à quoi, nous mettrons en évidence dans la deuxième partie les réseaux régionaux du commerce africain, en mesurant la proximité commerciale entre les pays africains et en analysant les facteurs à l'origine de la concentration des échanges commerciaux dans certaines zones.

La troisième partie s'intéressera à l'étude de l'impact des facteurs de proximité commerciale sur l'intensification du commerce intra-africain à l'aide d'un modèle économétrique de régression multiple.

SOMMAIRE

Introduction

1. La régionalisation du commerce africain : Cadre théorique
 - 1.1. L'intégration économique en Afrique
 - 1.2. L'intégration régionale en Afrique via les Communautés Economiques Régionales CER
 - 1.3. Les défis de l'intégration commerciale dans le cadre de la ZLECA

2. Proximité commerciale en Afrique : Mesure des affinités
 - 2.1. Les déterminants des affinités commerciales
 - Proximité géographique
 - Coûts de transport
 - Proximité institutionnelle et culturelle
 - 2.2. Mesure des affinités commerciales
 - Affinités commerciales du Maroc
 - Affinités commerciales de l'Afrique du Sud

3. Modèle économétrique de régression multiple
 - 3.1. Déterminants des intensités commerciales
 - Distance économique
 - Distance géographique
 - Ecart des structures de spécialisation
 - 3.2. Modélisation

CONCLUSION

Introduction

Alors que le multilatéralisme se trouve à la croisée des chemins (P.Lamy, 2012), entre possibilités de progression et menaces de régression. L'ombre du régionalisme plane fortement sur le commerce mondial. Avec 287 accords commerciaux régionaux (ACR) en vigueur dans le monde en 2018, on constate que le commerce mondial est principalement un commerce régional (J.Mats, 2018).

La concentration des échanges dans des espaces régionaux concerne aussi bien, sinon davantage, les pays en développement que les pays développés.

En Afrique, l'ambition de créer un marché commun a germé depuis 1991 dans le cadre du traité d'Abuja. Ce projet a fait son chemin et, en Mars 2018, la zone de libre-échange continentale africaine (ZLECA) a été créée.

Partant du constat que le volume global des échanges intra-africains est en deçà des attentes. Les exportations intra-africaines ne représentent que 16.6% des exportations totales du continent (CNUCED, 2019), la création de la ZLECA vise à intensifier les relations commerciales intra-africaines et à booster les flux commerciaux avec les partenaires étrangers.

Cette zone constitue le prélude à l'intégration économique du continent. Son objectif étant de faciliter l'intégration économique régionale au sein de la grande Communauté économique africaine (CEA) via les communautés économiques régionales (CER).

Ce projet ambitionne de faire de l'Afrique la plus grande zone économique planétaire à l'horizon 2050, avec 2.5 milliards de consommateurs (Nations Unies- perspectives de la population mondiale, 2019).

Toutefois, bien que ce projet semble prometteur, il présente, tout de même de nombreux défis. Nous prenons le parti dans ce travail de n'en étudier qu'un, celui des déterminants des échanges intra-africains.

Comme l'enseigne la théorie, la régionalisation du commerce ne se limite pas à des accords commerciaux, il existe d'autres facteurs de proximité qui contribuent à l'intensification des flux commerciaux.

La mise en place de la ZLECA relance le débat quant au rôle des accords commerciaux dans l'intensification des échanges commerciaux.

Cet accord peut-il à lui seul intensifier les échanges commerciaux intra-africains, ou bien existe-il d'autres facteurs favorisant ces échanges ? C'est la question que nous voudrions soulever dans les pages qui suivent.

A cet effet, nous nous proposons d'orienter la réflexion dans deux directions ; nous mettrons

en exergue l'importance des zones de libre-échange dans l'intensification des échanges et nous mesurerons la portée des facteurs de proximité commerciale dans l'accélération de ces derniers.

Le texte se divise en trois parties. La première partie sera consacrée à quelques clarifications conceptuelles sur le régionalisme. Ces précisions apportées, nous mettrons en évidence dans la deuxième partie les réseaux régionaux du commerce africain, en mesurant la proximité commerciale entre les pays africains et en analysant les facteurs à l'origine de la concentration des échanges commerciaux dans certaines zones.

La troisième partie s'intéressera à l'étude de l'impact des facteurs de proximité sur l'intensification du commerce intra-africain.

Concrètement, il s'agit d'étudier la concentration des échanges intra-africains à l'aide des coefficients d'intensités relatives bilatérales. En comparant chaque flux bilatéral observé à un flux théorique qui reflète les capacités globales des partenaires à échanger.

Notre étude portera sur le Maroc et l'Afrique du Sud ; tous deux faisant partie des cinq grands exportateurs africains (CNUCED, 2019).

Nous mesurerons dans un premier temps, les affinités commerciales des deux pays au sein de leurs Communautés Economiques Régionales d'appartenance et en dehors de celles-ci.

Dans un second temps, nous mettrons en exergue l'importance des accords commerciaux dans l'intensification des échanges en comparant l'intensité des échanges au sein de deux CER affichant des niveaux d'intégration économique contrastés. D'une part la SADC couverte par une zone de libre-échange et d'autre part la CEN-SAD non couverte par une zone de libre-échange.

Finalement, nous tenterons d'expliquer les intensités relatives bilatérales par un modèle économétrique de régression multiple. Trois variables exogènes expliqueront cette intensité ; la distance géographique relative ; l'écart des structures de spécialisation et la distance économique (distance des niveaux de vie).

1. La régionalisation du commerce africain : Cadre théorique

Depuis les années 1990, l'engouement pour la régionalisation a soulevé de très nombreuses questions de recherche. Ce concept constitue le point de convergence entre trois domaines de connaissance distincts : le droit, l'économie et la politique.

Son évolution protéiforme s'est imposée avec force et rapidité tant dans les pays développés que dans les pays en développement.

Les propos de M. Delmas- Marty (2006) « Nous sommes à l'ère du grand désordre : celui d'un monde tout à la fois fragmenté à l'excès par une mondialisation anarchique et trop vite unifié par une intégration hégémonique »

dénotent que le concept du régionalisme a pour longtemps relevé du domaine des relations internationales. Il y est considéré comme une forme de « pluralisme ordonné » (M.Delmas-Marty, 1998).

L'usage de ce concept s'est généralisé en économie internationale à partir des années 1980, pour désigner « toute forme d'arrangement institutionnel visant à libéraliser ou à faciliter le commerce à un niveau autre que multilatéral » (C.Deblock, 2006).

Outre les enjeux stratégiques et les motivations libre-échangistes, le régionalisme a pour toile de fond une construction politique (Christian DEBLOCK et Dorval BRUNELLE, 1996).

En somme, quel que soit le champ d'étude de ce concept, il constitue toujours « le résultat d'un choix stratégique, appuyé sur la conviction des acteurs que leurs intérêts seront mieux défendus et leurs objectifs plus facilement atteints, à l'intérieur d'un regroupement qu'en dehors » (C.Deblock, 2005).

Sur le plan économique, le phénomène du régionalisme a provoqué des affrontements entre deux camps adverses ; Certains ont défendu l'hypothèse selon laquelle le régionalisme du commerce pourrait servir de contrepoids contre la mondialisation en constituant une nouvelle forme de régulation des marchés. D'autres ont plutôt soutenu l'hypothèse de l'existence d'un lien étroit entre

régionalisme et mondialisation. De cette dernière hypothèse, trois perspectives théoriques se sont clairement dégagées ; fonctionnaliste, structuraliste et institutionnaliste (C.Deblock, 2005).

- La perspective fonctionnaliste selon laquelle la régionalisation se construit sur la base de flux et de relations fonctionnelles. Ce sont les « interactions spatiales fonctionnelles » qui délimitent l'espace économique (C.Deblock, 2005) et par extension l'espace régional.

Dans cette perspective, la construction du marché universel passe par le bas. C'est à dire que les accords régionaux sont considérés comme un tremplin (un passage intermédiaire) sur la route menant au libre-échange universel. Dans cette optique, certains auteurs considèrent le régionalisme comme un « laboratoire institutionnel » où l'on pouvait expérimenter de nouvelles règles et pratiques avec un nombre limité d'acteurs publics ayant des intérêts convergents.

- La perspective structuraliste consacre une attention particulière à la place des États-nations dans la structure de l'économie mondiale. Ces derniers sont différenciés les uns des autres par leurs capacités respectives dans l'économie mondiale.

Dans cette optique, le régionalisme est justifié par un enjeu sécuritaire, une conflictualité géoéconomique et une ambition économique de solidifier et d'accroître les pouvoirs de négociation des États.

En effet, dans un contexte de compétitivité systémique entre Etats-nations et firmes multinationales, le régionalisme vise à établir un *modus operandi* entre ces deux acteurs.

Ainsi, l'optique structuraliste considère le régionalisme comme un mécanisme combinant deux mouvements, fondamentalement contradictoires : le premier, de rivalités systémiques dans la poursuite de la richesse et de la puissance, et le second, de reconstruction de l'ordre mondial « du bas vers le haut ».

- La perspective institutionnaliste

Les formes institutionnelles (Deblock, 2012) constituent un cadre pertinent pour l'analyse de la régionalisation.

Plusieurs distinctions institutionnelles vont se succéder tout en se combinant :

La première distinction institutionnaliste est celle développée par Jan Tinbergen (1965) entre intégration économique positive et intégration négative.

La régionalisation négative désigne un processus d'intégration basée uniquement sur la libéralisation des échanges via la levée des obstacles tarifaires. Par opposition, la régionalisation positive représente une orientation vers la réalisation d'objectifs économiques communs entre les parties concernées. Il s'agit d'un projet d'intégration plus ambitieux.

Cette opposition entre deux processus d'intégration a été également mise en

évidence par R. Lawrence (1996) qui distingue entre intégration en profondeur et intégration en surface. Le premier type d'intégration désigne un processus de convergence et d'harmonisation des règles sur un espace territorial ouvert. A l'inverse, le deuxième type ne représente qu'une forme superficielle de partenariat combinant des accords commerciaux et un dialogue renforcé.

De même, (Deblock, 2005) distingue entre deux catégories de modèles institutionnelles ; les accords d'intégration et les accords de partenariats.

Le premier modèle s'inscrit dans une approche d'intégration en profondeur impliquant une délégation d'autorité vers des institutions communautaires et un encadrement par un traité. La forme dominante de ce modèle est celle des accords de type contractuel assimilés aux contrats commerciaux et à leurs clauses et dispositions particulières.

Ce modèle n'implique pas une délégation d'autorité, il se limite seulement à l'implémentation d'une instance d'administration intergouvernementale.

Le deuxième modèle de partenariat est celui des accords-cadres ayant pour objet de rapprocher les parties concernées et de favoriser les échanges commerciaux. On y retrouve trois types ; les accords préférentiels, les communautés d'intérêt et les modèles de coopération renforcée.

Ces différents accords engagent des pays partageant la même région géographique.

Une dernière distinction est celle faite entre régionalisation et régionalisme. Le « régionalisme » représente des constructions régionales dites de jure, sans pour autant que les relations économiques ne s'intensifient, soit les « règles sans l'économie ». La « régionalisation » quant à elle, désigne des situations dans lesquelles l'intensification des flux ne s'accompagne pas de processus de construction de règles formelles, soit une « économie sans les règles » il s'agit d'une régionalisation de facto ou encore d'un bloc régional naturel.

La combinaison des deux dimensions économique et réglementaire constitue « l'intégration économique régionale » (IER) (Deblock, 2006).

Au terme de cette clarification conceptuelle, nous analyserons la nature et le niveau d'intégration économique en Afrique.

1.1. L'intégration économique en Afrique

Les arrangements institutionnels et le régionalisme de jure n'est pas assez développé dans le continent africain. En l'absence de projets régionaux portés par les entrepreneurs et de la mise en place de politiques de transferts des pôles bénéficiaires de l'intégration vers les pays moins bénéficiaires, les accords institutionnels tels que le droit (ex ohada) se sont révélés insuffisante (P.Hugon, 2017).

De plus, les relations commerciales intra-africaines sont en-deçà de 15% du total des

échanges du continent (Cnuced, 2019). Force est de constater que l'intégration commerciale est encore faible (P.Hugon 2017).

A cet effet, l'union africaine a fait le choix de relancer l'intégration du continent en s'appuyant sur l'idéal communautaire, notamment par l'idée de combiner étroitement intégration économique et intégration institutionnelle. De même, s'agit-il pour y parvenir de s'appuyer sur les communautés économiques régionales reconnues (C.Deblock 2017).

1.2. Intégration régionale en Afrique via les CER

En Afrique, l'intégration régionale s'organise principalement autour des communautés économiques régionales CER. Depuis les années 1990, l'ambition de créer un marché commun africain (concrétisée par le traité d'Abuja) avait essentiellement reposé sur les CER comme éléments de base.

Aujourd'hui, ces communautés régionales représentent « les pierres angulaires » de la ZLECA (rapport UA-BAD- CEA, 2017).

S'agissant du niveau d'intégration au sein de ces CER. Il demeure fortement contrasté entre les différentes zones africaines (P.Hugon 2017). L'intégration se renforce dans certaines zones, notamment la Communauté de développement de l'Afrique australe (SADC), grâce à la puissance de l'Afrique du Sud et de la Communauté d'Afrique de l'Est (EAC), qui profite du poids du Kenya.

A l'opposé, une régression de l'intégration est constatée au sein de l'Union du Maghreb

(UMA) et de la Communauté économique des États d'Afrique centrale (CEEAC).

Les progrès sont également mitigés au sein de la Communauté économique de développement des États d'Afrique occidentale (CEDEAO), avec le maintien d'une rivalité entre la puissance nigériane et les pays de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) (P.Hugon, 2017).

Selon un rapport sur l'état de l'intégration économique en Afrique (UA, 2017), il existe quatre zones de libre-échange fonctionnelles dans les CER reconnues par l'Union africaine : le COMESA, la CEDEAO, la CAE et la SADC. En dehors de ces CER, il existe des mécanismes de libéralisation du commerce intra-africain, notamment la zone de libre-échange panarabe, la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC), l'union douanière de l'Afrique Australe (SACU) et la zone de libre-échange tripartite.

Le rapport souligne que le commerce africain se concentre au sein des CER. Les pays africains commercent surtout avec les autres membres de leur même groupement régional.

Pour ne prendre que l'exemple des quatre CER opérationnelles, le rapport fait ressortir qu'un membre de la CAE obtient 86% de ses importations africaines des autres membres de la CAE. Le taux est de 90% pour la SDAC, de 64% pour la CEDEAO et de 78% pour le COMESA.

Les autres pays africains non couverts par une zone de libre-échange ne réalisent pas les mêmes performances commerciales.

Il apparaît donc évident que la mise en œuvre d'une zone de libre-échange continentale devrait profiter aux autres pays africains qui ne sont pas membres d'une zone de libre-échange opérationnelle dans le cadre de leur CER.

1.3. Les défis de l'intégration commerciale dans le cadre de la ZLECA

Dans le fameux processus d'intégration économique de Bela Balassa, la zone de libre-échange constitue le prélude à la formation d'une intégration économique complète.

En Afrique, le chemin vers l'intégration économique a commencé par la création de la zone de libre-échange continentale (ZLECA). Entré en vigueur depuis le 30 mai 2019, cet accord a pour ambition d'accélérer l'intégration encore peu développée dans certaines sous-régions d'Afrique. Il vise à atténuer les barrières tarifaires et non-tarifaires au commerce, à accélérer l'ouverture des marchés et à harmoniser les règles de commerce à travers le continent africain.

La Commission Economique des Nations Unies pour l'Afrique (CEA-UA, 2017) estime que la suppression des droits de douane dans cette zone entraînera une forte augmentation (de plus de 60%) du commerce intra-africain.

Toutefois, bien que cet accord régional semble porteur d'espoir pour les économies locales, il présente tout de même de nombreux défis. Nous prendrons le parti d'en discuter qu'un ; celui des déterminants des échanges intra-africains.

En effet, parmi les huit communautés économiques régionales reconnues par l'Union africaine, la SADC détient le meilleur indicateur d'intégration régionale, et ce alors même qu'elle n'a pas le tarif douanier le plus faible. On en conclut donc que d'autres facteurs notamment la complémentarité des échanges, expliquent les structures des échanges au sein de la SADC et par extension au niveau du continent (UA-CA- BAD « Etat de l'intégration régionale en Afrique » 2017).

Comme nous l'avons précédemment souligné, l'intégration économique combine à la fois des accords commerciaux et un ensemble de facteurs structurels liés aux facteurs de proximité (Distance géographique et coûts de transport), aux liens culturels, historiques et linguistiques, à la similarité des systèmes politiques, aux niveaux de vie ou encore, aux politiques commerciales.

« Les accords d'intégration régionale qui réussissent, sont ceux qui viennent compléter une intégration déjà bien avancée grâce à cette proximité, ils ne peuvent que rarement s'y substituer » (M.Freudenber, et al, 1998).

Il importe donc d'étudier les déterminants du commerce intra-africain.

Pour ce faire, nous mesurerons dans un premier temps, les affinités commerciales de deux pays (le Maroc et l'Afrique du Sud) au sein de leurs CER d'appartenance et en dehors de celles-ci. Les coefficients d'intensités relatives bilatérales des échanges permettent une telle

mesure. Ils comparent chaque flux bilatéral observé à un flux théorique qui reflète les capacités globales des partenaires à échanger (M.Freudenber, et al, 1998).

Dans un second temps, nous mettrons en exergue l'importance des accords commerciaux dans l'intensification des échanges en comparant l'intensité des échanges au sein de deux CER affichant des niveaux d'intégration économique contrastés. D'une part la SADC couverte par une zone de libre-échange et d'autre part la CEN-SAD non couverte par une zone de libre-échange.

Finalement, nous essaierons d'expliquer les intensités relatives bilatérales par un modèle économétrique. Trois variables exogènes expliqueront cette intensité ; la distance géographique relative ; l'écart des structures de spécialisation et la distance économique (distance des niveaux de vie).

2. Proximité commerciale en Afrique : Mesures des affinités

La proximité spatiale, les relations historiques et culturelles, le rapprochement des systèmes politiques sont autant de facteurs de proximité qui orientent les flux commerciaux bilatéraux et déterminent les affinités commerciales (Michael Freudenberg, Guillaume Gaulier et DenizUnal-Kesenci (CEPII) 1998).

La proximité géographique joue un rôle déterminant dans la définition des affinités

commerciales en raison de son impact sur les coûts des marchandises transportés et de la liaison étroite avec d'autres formes de proximité culturelle et institutionnelle favorisant l'établissement d'un climat de confiance entre les différents partenaires (B.Fustier, 2001).

Nous détaillerons dans ce qui suit les déterminants des affinités commerciales.

2.1. Les déterminants des affinités commerciales

- La proximité géographique et le commerce

Dans un rapport « la régionalisation moteur de la mondialisation », publié par le Cepii en 2016, Michel Fouquin & Jules Hugot étudient le lien entre le commerce bilatéral et la distance qui sépare les pays.

Les auteurs soulignent que les coûts de commerce ont tendance à baisser entre les pays les plus proches.

En étudiant l'élasticité du commerce à la distance, les économistes du CEPII montrent qu'en 1830, une augmentation de 10 % de la distance entre deux pays réduisait en moyenne le commerce bilatéral de 3%. À la veille de la Première Guerre mondiale, la même différence de distance réduisait le commerce de 13 %. En 2010, la réduction atteignait 19 %. Les auteurs en concluent donc que plus le commerce mondial se développe, plus la distance compte (Michel Fouquin & Jules Hugot, 2016).

Plusieurs hypothèses peuvent être explorées pour expliquer cette corrélation ; Les politiques favorables au commerce tournées en priorité vers les partenaires les plus proches, l'importance croissante de l'information pour établir des liens commerciaux ainsi que le rapprochement culturel et linguistique.

- Les coûts de transport

Les coûts de transport impactent fortement le commerce. Ils créent un écart considérable à la fois entre les prix des marchandises d'origine nationale et étrangère, mais également entre les prix de différents produits étrangers sur les marchés nationaux (rapport OCDE- conférence européenne des ministres de transport, 2004).

La baisse des prix du transport a été le résultat de la diminution des prix du transport aérien et le changement de la composition des échanges (augmentation de la part des produits manufacturés légers).

Aujourd'hui, bien que la composition des échanges ait changé au profit de produits plus légers permettant de faire baisser le transport par dollar expédié, les délais de livraison constituent le nouveau défi à relever (OCDE, 2004).

- L'Afrique manque cruellement d'infrastructures de transport.

Les régions africaines manquent de connexions, ce qui conduit à accentuer les disparités économiques intra-régionales (UA-CA- BAD, 2017).

Les obstacles à la croissance du commerce en Afrique trouvent leur origine dans la lenteur du mouvement dans les ports, aux frontières et aux points de contrôle. (NEPAD, Move Africa, 2016). Les pays de l'intérieur étant les plus

- La proximité culturelle et institutionnelle et le commerce

La distance culturelle désigne les divergences de croyances ou de valeurs entre deux organisations ou deux groupes d'individus de deux pays différents (Luo et Shenkar, 2011).

Cette distance culturelle et institutionnelle joue un rôle important dans la détermination des flux des échanges bilatéraux (Groot, ArjenSlangen et Sjoerd Beugelsdijk, 2005).

Selon ces auteurs, la distance culturelle rend difficile la communication et la connaissance du comportement de l'autre. Elle conduit donc à l'augmentation de coûts d'échanges (Gert-Jan M. Linders, Henri L.F. 2003).

Dans ce sens, les pays à distance culturelle importante perçoivent les situations différemment et coordonnent difficilement les actions en cas de différend.

En outre, certains auteurs (William K. Hutchinson, 2003) ¹ont montré que des flux migratoires entre pays stimulent le commerce, en ce sens qu'ils participent au rapprochement culturel entre pays.

¹Hutchinson W., 2003. Linguistic distance as a determinant of bilateral trade, Working Paper No. 01-

affectés par les temps et les coûts de transport élevés. La densité des routes et des chemins de fer y sont inférieurs à celle des autres régions. (NEPAD, Move Africa, 2016)

2.2. Mesure des affinités

Nous mettrons en évidence les réseaux régionaux du commerce intra-africain en mesurant les affinités commerciales de certains pays africains.

Deux méthodes permettent de mesurer les affinités commerciales ; le modèle gravitaire utilisé par Bernard Fustier dans son étude sur les affinités entre les pays méditerranéens, et l'indice ou le coefficient des intensités relatives bilatérales développé par les économistes du CEPII (M.Fredenberg et al, 1998).

Dans ce travail, nous ferons recours à la deuxième méthode du fait qu'elle permet de prendre en compte les différents déterminants de proximité.

Cet indice permet d'éliminer l'effet de taille des pays en neutralisant l'effet de leur poids économique. Il est calculé en rapportant le ratio du volume du commerce bilatéral sur le commerce mondial (V_{ij} / V) (flux bilatéral observé), à un flux théorique, donné par le rapport du volume total des échanges commerciaux des pays i et j avec le monde sur

W30R, Department of economics, VANDERBILT University, NASHVILLE, Pp 14 à 15.

le commerce mondial au carré ($V_i \cdot V_j / V^2$). Cet indice prend la forme suivante :

$$I_{ij} = \frac{\left(\frac{V_{ij}}{V}\right)}{\frac{V_i \cdot V_j}{V^2}}$$

Où :

I_{ij} : Indice des intensités relatives bilatérales entre le pays i et j ;

V_{ij} : Le volume du commerce bilatéral entre i et j (exportations + importations) ;

V_i : Le volume total du commerce international du pays i (exportations + importations totales du pays i vers le monde);

V_j : Le volume total du commerce international du pays j (exportations + importations totales du pays j vers le monde) ;

V : le volume du commerce mondial.

Le coefficient étudie combien représente le commerce bilatéral par rapport au poids respectif des pays en question. Les échanges entre deux pays sont-ils aussi intenses que leurs poids respectifs le suggérait.

Ce coefficient serait égal à 1 si la proximité géographique et donc les affinités commerciales n'ont aucune influence sur le volume des échanges entre les pays i et j, car le flux des échanges observé entre les deux pays serait égal à leurs poids respectifs dans le commerce mondial.

Si par contre, le coefficient est supérieur à 1, cela montre que l'intensité des flux bilatéraux entre les pays i et j, ne s'explique pas par leur poids respectif dans le commerce mondial et

qu'il existe donc d'autres facteurs qui pèsent dans les flux bilatéraux. Ces derniers pourraient être la proximité géographique, culturelle et institutionnelle.

- Mesure des affinités commerciales du Maroc

Dans ce qui suit, nous présenterons la dynamique qu'ont connues les relations commerciales du Maroc avec ses partenaires africains. Pour ce faire, nous calculerons l'indice des intensités relatives bilatérales avec 21 pays africains appartenant à des communautés économiques régionales différentes.

Intensités bilatérales relatives (MAROC)		
Pays	2008	2018
CEN-SAD		
Burkina Faso	2.694	2.169
Côte d'ivoire	0.934	2.146
Egypte	1.498	1.402
Ghana	1.419	5.757
Kenya	0.066	0.091
Mali	1.649	2.666
Mauritanie	4.524	8.458
Niger	1.124	1.263
Nigeria	0.135	0.485
Sénégal	3.500	4.579
Soudan	0	0.721
Togo	4.053	0.858
Tunisie	3.924	2.384
SADC		
Afrique du Sud	0.520	0.175
Botswana	0.003	0.002
Congo RDC	0.690	0.997

Zambie	0	0.011
COMESA		
Ethiopie	0.677	0.329
Seychelles	0	0.164
Zimbabwe	0.0005	0.022
UMA		
Algérie	2.378	2.390

Nous observons que l'intensité des échanges répond généralement à une logique de proximité géographique. Les affinités commerciales du Maroc sont plus marquées avec les pays membres de la CEN-SDAC.

Pour ne prendre que l'exemple du Burkina Faso, en 2008 le Maroc échangeait 2.69 fois plus avec le Burkina Faso par rapport à ce qu'il devrait faire compte tenu du poids des deux pays (le Maroc et le Burkina Faso) dans le commerce mondial. Cet indice est passé à 2.16 en 2018.

L'intensité relative bilatérale entre ces deux pays n'a pas réellement changé au cours de ces dix dernières années.

En dehors de la CEN-SADC. Le Maroc a des affinités commerciales peu intenses avec les pays de la SADC. Le volume du commerce entre le Maroc et l'Afrique du Sud ne représente que 17.5% de leur niveau théorique en 2018. Les deux pays ont des relations commerciales plus importantes avec d'autres partenaires.

La Tunisie, le Ghana, le Sénégal, la Mauritanie, la côte d'ivoire, le Mali entretiennent également des relations commerciales privilégiées avec le Maroc avec respectivement

des indices de (2.34), (5.75), (4.75), (8.45), (2.14), (2.66).

Ces coefficients confirment que l'intensité des échanges répond à une logique de proximité géographique, d'un passé colonial avec la France et d'un rapprochement culturel (héritage de la francophonie).

Ces observations se confirment dans le cas de l'Afrique du Sud.

L'intensité des échanges répond à une logique de proximité géographique. Les relations commerciales de l'Afrique du Sud sont plus intenses avec les pays de la SADC.

Ce pays échange 36 fois plus avec le Botswana et le Mozambique (pays voisins) par rapport à leurs flux théoriques (compte tenu de leurs poids respectifs dans le commerce mondial).

Les échanges de l'Afrique du Sud sont moins importants (peu d'affinités) avec les pays de la CEN-SADC.

- **Mesure des affinités commerciales de l'Afrique du Sud**

Intensités bilatérales relatives (MAROC)		
	2008	2018
Pays		
CEN-SAD		
Burkina Faso	0	0.569
Côte d'ivoire	0.675	0.877
Egypte	0.340	0.291
Mali	1.211	1.144
Maroc	0.251	0.178
Nigeria	2.587	4.790

Sénégal	0.829	1.266
Tunisie	1.823	0.097
SADC		
Angola	6.483	3.131
Botswana	1.797	36.787
Madagascar	4.418	4.671
Mozambique	30.132	36.331
Congo RDC	14.712	7.327
Maurice	6.605	9.701
Namibie	0.865	29.592
Zambie	22.162	15.066
COMESA		
Ethiopie	0.500	0.680
Seychelles	4.405	3.906
Zimbabwe	54.088	26.000
UMA		
Algérie	0.226	0.039

Dans les deux cas (Maroc et Afrique du Sud), nous constatons que l'intensité des échanges répond à une logique de proximité géographique. Les deux pays ont des relations commerciales plus intenses au sein de leurs CER d'appartenance.

En comparant les affinités commerciales au sein des deux CER, on remarque que les relations commerciales sont plus intenses dans la communauté économique couverte par une zone de libre-échange (SADC).

Au niveau, de la CEN-SAD, les affinités commerciales sont moins importantes.

Afin de mieux comprendre les facteurs influençant les birapports d'intensités relatives entre les partenaires africains, nous proposons

de faire recours à une approche économétrique.

Ces birapports seront reliés à un ensemble de variables de distance ; distance géographique, distance économique et écart des structures de spécialisation.

3. Modèle économétrique : les déterminants de l'intensité commerciale

Nous proposons de mesurer l'effet des différents obstacles aux échanges bilatéraux en nous inspirant du modèle économétrique développé par le CEPII (Fundenberg et al, 1998) : la distance géographique et les coûts de transport qui en découlent ; les différences culturelles, linguistiques et institutionnelles ; la distance économique entre les pays partenaires, les mesures de protection commerciale et les accords d'intégration commerciaux (ACR).

Afin d'expliquer cet effet composite dans les relations commerciales du Maroc, nous ferons recours à ce modèle économétrique qui se rapproche d'une équation de type gravitationnelle.

- **La distance géographique**

La distance géographique est souvent calculée par la distance kilométrique. Ce qui implique que les pays « isolés » échangent moins que ceux situés à proximité des principaux marchés « centres économiques ». Généralement, cet indicateur introduit un biais d'estimation (Freudenberg, et al, 1998). Ce biais est nettement remarquable dans l'illustration du CEPII. En effet, la distance entre les deux

couples Australie-Nouvelle-Zélande et Belgique-Turquie est comparable. Toutefois si l'on considère l'éloignement des deux couples des centres économiques, la distance qui sépare le couple Belgique-Turquie serait nettement moindre.

Nous retenons donc un indicateur de distance relative qui rapporte la distance kilométrique d_{ij} entre les pays i et j , aux distances moyennes aux marchés des deux partenaires.

La distance géographique relative est calculée par la formule suivante (CEPII) :

$D_{géo} = \frac{d_{ij}}{\sum_k V_k d_{ik} + \sum_k V_k d_{kj}}$ avec V_k la part du pays k dans le commerce mondial.

- La distance économique

La distance économique ou le différentiel de croissance est la différence en valeur absolue entre le PIB par tête du Maroc m et celui du pays partenaire j à la date t . La différence entre les PIB par tête des deux pays partenaires est exprimée en valeur absolue ($DPIBT_{mj} = |PIB_m - PIB_j|$).

Cette variable reflète la proximité des niveaux de vie susceptible de favoriser un commerce croisé de produits différenciés horizontalement et permet de capter les écarts d'intensité capitaliste qui favorisent le commerce inter-branche.

Les économistes du CEPII estiment que l'écart relatif des PIB par habitant est de meilleure qualité que leur différence absolue.

En effet, l'écart absolu surestime l'écart entre deux pays riches par rapport à celui entre deux pays pauvres (Freudenberg, 1998). L'exemple donné par le CEPII est révélateur ; « si l'on considère 4 pays dont les PIB par tête sont de 100, 90, 2 et 1 ; l'écart absolu entre les deux premiers sera plus élevé que celui entre les deux seconds ($10 > 1$), alors que le niveau de vie du quatrième est inférieur de moitié à celui du troisième, contre un écart de 10 % seulement entre les deux premiers pays ».

A cet effet, nous adopterons la même formule proposée par le CEPII: On calcule le rapport entre $\text{Min}\{Y_i; Y_j\}$ et $\text{Max}\{Y_i; Y_j\}$ que l'on note z . On le transforme ensuite par la fonction qui nous donne la distance économique, comprise entre 0 (similarité des niveaux de vie) et 1 (écart maximal entre les niveaux de vie).

La formule est de forme logarithmique :

$$\frac{z \cdot \ln(z) + (2-z) \cdot \ln(2-z)}{2 \ln 2}$$

L'écart des structures de spécialisations

Les structures de spécialisation des pays sont mesurées à l'aide de l'indicateur de contribution au solde commercial (CSC) développé par le CEPII. Cet indicateur calcule pour chaque pays ses avantages comparatifs révélés (ACR) par le commerce international. Cet indicateur permet de comparer le solde commercial effectif d'un pays pour un produit donnée à un solde théorique neutre de tout avantage ou désavantage du pays (absence de spécialisation).

Pour éliminer les effets conjoncturels induits par un solde global en déséquilibre et faire ressortir seulement la situation propre des produits les uns par rapport aux autres, le solde théorique est calculé de manière à refléter une situation d'équilibre : il s'agit de répartir le solde global entre les différents produits au prorata de leur poids respectif dans le commerce total du pays. L'indicateur est additif : par construction, la somme sur l'ensemble des produits est nulle. (CEPII, 2015)²

$$CSC_i^t = \frac{1000*}{Y_i} \left[(X_i^k - M_i^k) - \frac{\Sigma(X_i^k - M_i^k) \left[\frac{X_i^k + M_i^k}{\Sigma(X_i^k + M_i^k)} \right]}{\Sigma(X_i^k + M_i^k)} \right]$$

Avec i le pays, k le produit, Y le PIB, X les exportations et M les importations.

Afin de comparer les spécialisations sectorielles de deux pays (proche ou complémentaire), nous rapportons la contribution au PIB pour éliminer les effets de taille de chaque pays.

Le calcul de l'écart des structures de spécialisation se fait en trois étapes :

- on calcule les CSC ajustées où les différentes dans les degrés de spécialisation des pays sont éliminés pour rendre comparables les structures ;
- les CSC sont multipliées par un coefficient tel que la somme des points forts soit égale à 100 et l'ensemble des points faibles de -100 ;

- on additionne enfin les différences absolues des CSC ajustées des produits entre deux pays. Si deux pays avaient le même type de spécialisation en termes d'excédents et de déficits structurels, les valeurs de *CSCajust* seraient identiques pour chaque produit et la différence cumulée égale à zéro. Si, par contre, deux pays avaient une spécialisation opposée – une valeur positive pour le pays A correspondant à une valeur négative dans le pays B – la différence cumulée serait 400. Un dernier ajustement permet de borner ce nouvel indicateur de manière à ce qu'il varie entre zéro (similarité parfaite des spécialisations) et 100 (complémentarité parfaite).

La distance des structures de spécialisation entre les pays i et j est donc calculée de la manière suivante :

$$Dsp_{ij} = \frac{1}{4} \sum_k (|CSC_{ik}^{ajust} - CSC_{jk}^{ajust}|) \text{ avec } K, \text{ le produit.}$$

Le modèle économétrique développé par les économistes du CEPII (Freudenberg, 1998) se rapproche d'une équation de type gravitationnelle, en particulier pour ce qui est de la spécification des variables ou les méthodes utilisées.

Nous présenterons dans ce qui suit, les variables retenues

² « les profils pays du CEPII : indicateurs, bases et nomenclatures », N°2015-01, juin 2015 (spécialisation commerciale).

- **Présentation des variables**
- La distance économique

	PIB par habitant	distance éco absolue	$z = \frac{\text{Min}(Y_i; Y_j)}{\text{Max}(Y_i; Y_j)}$	$\ln(z)$	$z \cdot \ln(z)$	$2-z$	$\ln(2-z)$	$(2-z) \cdot \ln(2-z)$	$z \cdot \ln(z) + (2-z) \cdot \ln(2-z)$	Formule logarithmique
Maroc	3237,9									
CI	1715	1522,9	0,52966429	-0,63551189	-0,33660795	1,47033571	0,38549075	0,56680082	0,23019286	0,16604905
Sénégal	1522	1715,9	0,47005775	-0,75489971	-0,35484646	1,52994225	0,42522999	0,65057732	0,29573086	0,21332472
Tunisie	3447,5	-209,6	0,93920232	-0,06272436	-0,05891086	1,06079768	0,05902115	0,0626095	0,00369864	0,002668
Nigeria	2028,2	1209,7	0,62639365	-0,46777627	-0,29301209	1,37360635	0,31743965	0,43603712	0,14302504	0,10317076
Egypte	2549,1	688,8	0,78726953	-0,23918462	-0,18830276	1,21273047	0,19287441	0,23390467	0,04560191	0,03289483
Afrique du Sud	6374	-3136,1	0,50798557	-0,67730224	-0,34405976	1,49201443	0,40012718	0,59699552	0,25293576	0,18245458
Mali	899,7	2338,2	0,27786528	-1,28061888	-0,35583953	1,72213472	0,54356464	0,93609153	0,580252	0,41856334
Kenya	1710,5	1527,4	0,5282745	-0,63813925	-0,33711269	1,4717255	0,38643552	0,56872701	0,23161432	0,16707442
Seychelles	16433,9	-13196	0,19702566	-1,6244213	-0,32005268	1,80297434	0,58943771	1,06274107	0,74268839	0,53573643
Ethiopie	772,3	2465,6	0,23851879	-1,43330717	-0,3418707	1,76148121	0,56615505	0,99727148	0,65540078	0,47277173

- Les structures de spécialisation

Nous nous sommes basés sur une liste de 99 articles du Centre du commerce international (ITC, données 2018) que nous avons organisé en 13 rubriques constituant le total des produits échangés par le Maroc.

Rubriques	
art 01-09-23	Produits alimentaires et animaux vivants
art 10-19	Céréales, sucreries et préparations à base de céréales
20-21	Préparation alimentaires
22+24	Boissons alcooliques et tabac
25-27	Combustibles minéraux; Minerais
art 31	Engrais
28+29+30+36+38	Produits chimiques et pharmaceutiques
32-35	Huiles, graisse et cire
37+39+65-81	Articles manufacturés
40-52	Matières brutes
53-64	Textile
82-95	Machines et matériel de transport
96-99	Articles manufacturés divers

- Les points forts et les points faibles dans la structure de spécialisations marocaine

Comme indiqué précédemment, on mesure l'avantage (point fort) ou désavantage (point faible) d'un pays en calculant la différence entre le solde commercial observé et le solde théorique.

Points fort Maroc	
Engrais	32,5
Produits alimentaires	31,5
Textile	24,5
Préparations alimentaires	2,7
Produits chimiques alimentaires	3,5
Machines et matériel de transport	0,201
Total	94,901

Points faibles Maroc	
Combustibles minéraux ; Minerais	-40,5
Articles manufacturés	-26
Matières brutes	-14,5
Articles manufacturés divers	-5,5
Huiles, graisse et cire	-4
Céréales, sucreries et préparations à base de céréales	-3
Boissons alcooliques et tabac	-0,6
Total	-94,1

- Les écarts des structures de spécialisation entre le Maroc et ses principaux partenaires

Produits	CI	Sénégal	Tunisie	Nigeria	Egypte	Afrique du Sud	Kenya	Seychelles	Ethiopie	Mali
Produits alimentaires et animaux vivants	16,859	3,44	26,7	34,2	26,77	22,6	14,3	82,5	5,5	37,5
céréales, sucreries et préparations à base de céréales	84,923	10,82	1,5	2,75	9,528	0,988	2,9	187,2	9,1	12
préparation alimentaires	1,464	3,677	3,1	3,5	0,067	1,2	0,2	12,2	2,7	8,6
Boissons alcooliques et tabac	3,544	3,869	1,3	0,075	0,5	2,7	3	2,23	0,5	2,6
combustibles minéraux; Minerais	21,817	33,399	7,3	109,9	48,88	53	30,9	23,7	39,6	1,4
Engrais	33,962	3,536	29,5	32,3	24,66	32,9	33	32,4	32,7	32
Produits chimiques et pharmaceutiques	22,673	4,464	14,2	8,92	8,1	12	5,8	13,2	6,4	15,9
Huiles, graisse et cire	7,155	6,33	3,5	2,3	7,027	2	4,7	10,8	2,96	0,522
Articles manufacturés	16,826	45,293	17	16,73	40,4	80,5	18	30,815	20,6	181,12
Matières brutes	34,252	11,51	8,7	11,5	8,4	10,75	12,2	12,7	14,6	9,72
Textile	26,415	25,925	65,1	25,65	16,9	32,7	21,2	33,93	23,4	29,15

Machines matériel et de transport	65,341	43,035	27,5	38,9	32,5	34,5	25,5	11,7	23,3	55,21
Articles manufacturés divers	4,931	4,855	4,2	5,2	12,8	14,5	4,97	3,3	6,3	3,4
Total	340,162	200,153	209,6	291,925	236,532	300,338	176,67	456,675	187,66	389,122
Ecart de structures	85,0405	50,03825	52,4	72,98125	59,133	75,0845	44,1675	114,16875	46,915	97,2805

Le tableau présente l'écart des structures de spécialisation du Maroc vis-à-vis de dix partenaires africains appartenant à des CER différentes. Les structures d'avantages comparatifs marocaine et sénégalaise apparaissent relativement proches, ces deux pays partageant des points forts, marqués dans les produits alimentaires.

Les structures de spécialisation sont également proches entre le Maroc et la Tunisie dans les secteurs céréales et boissons alcooliques.

- **Distance géographique**

CI	6123,13
SENEGAL	2323
TUNISIE	1652
NIGERIA	3134
EGYPTE	3671
AFRIQUE DU SUD	7640
KENYA	6047
SEYCHELLES	7854
ETHIOPIE	5461
MALI	2329

Distance kilométrique entre Casablanca et la capitale du pays partenaire.

3.1. Modèle économétrique :

Méthode d'estimation

L'équation que nous estimons est une régression multiple de l'intensité relative pour un flux entre un pays i et un pays j à une date t sur les variables suivantes :

- Distance géographique

Une distance géographique élevée entre les pays i et j aurait un impact négatif sur l'intensité relative des échanges.

- Distance économique

Un signe négatif associé à cette variable, traduira l'impact de la distance économique entre les pays i et j sur l'intensité relative des échanges.

- Ecart des structures de spécialisation

Un écart des structures de spécialisation élevé aurait un impact positif sur l'intensité relative des échanges.

- Les accords d'intégration régionaux (AIR)

Cette variable est muette. Elle indique l'appartenance ou non à un accord régional. A une date donnée, elle prend 1 si les deux pays sont membres, et 0 sinon. Un signe positif associé à cette variable indique l'importance d'un accord dans

l'intensification des relations commerciales entre ses membres.

Ainsi, nous avons développé l'équation ci-dessous à partir de laquelle nous avons tiré un certain nombre de renseignements.

$$\delta_{ij}^t = \alpha_1 + \alpha_2 Dgéo_{ij} + \alpha_3 Dspé_{ij} + \alpha_4 Déco_{ij} + \alpha_5 AIR_{ij} + \varepsilon_{ij}^t$$

- Les méthodes d'estimation et les résultats

Les résultats de la régression économétrique de notre modèle de base sont présentés dans le tableau suivant :

```
. regress intensite de dg csc acr
```

Source	SS	df	MS	Number of
Model	20.64765	4	5.16191249	F(4, 15)
Residual	19.3408622	15	1.28939082	Prob > F
Total	39.9885122	19	2.10465854	R-squared

intensite	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95%]
de	1.774719	1.902254	0.93	0.366	-2.7
dg	-.0003681	.0001681	-2.19	0.045	-.001
csc	.003566	.0151914	0.23	0.818	-.001
acr	.8867132	.9702222	0.91	0.375	-1.1
_cons	1.889973	1.638121	1.15	0.267	-.1

Source : Résultats obtenus avec le logiciel stata 16.

Afin de procéder à l'interprétation des résultats du modèle, nous allons vérifier les hypothèses qui sous-tendent une régression linéaire multiple. A cet effet, nous allons vérifier les hypothèses d'hétéroscédasticité.

- Test d'hétéroscédasticité des résidus

L'identification de l'hétéroscédasticité peut être faite à l'aide de plusieurs tests, notamment les tests de Breusch-Pagan que nous avons réalisés. Le problème du test est le suivant :

- H0 : homoscedasticité
- H1 : hétéroscédasticité

Si la probabilité associée au test est inférieure à α , on rejette l'hypothèse d'homoscedasticité (H0). En revanche, si la probabilité est supérieure à α , l'hypothèse nulle est vérifiée et nous pouvons supposer l'homoscedasticité des résidus. Avec $\alpha = 5\%$ = seuil de significativité.

. regress intensite de dg csc acr

Source	SS	df	MS	Number of
Model	20.64765	4	5.16191249	F(4, 15)
Residual	19.3408622	15	1.28939082	Prob > F
Total	39.9885122	19	2.10465854	R-squared

intensite	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95%]
de	1.774719	1.902254	0.93	0.366	-2.7
dg	-.0003681	.0001681	-2.19	0.045	-.001
csc	.003566	.0151914	0.23	0.818	-.001
acr	.8867132	.9702222	0.91	0.375	-1.1
_cons	1.889973	1.638121	1.15	0.267	-.1

. hettest de dg csc acr

```
Breusch-Pagan / Cook-Weisberg test for heteroskedasticity
Ho: Constant variance
Variables: de dg csc acr

chi2(4) = 3.92
Prob > chi2 = 0.4172
```

Les résultats du test d'hétéroscédasticité montrent que les probabilités associées aux coefficients sont toutes supérieures à 5% (0.417). Donc nous rejetons

l'hypothèse H1 d'hétéroscédasticité et supposons l'homoscédasticité des résidus.

- L'analyse de la significativité du modèle

L'analyse de la significativité du modèle s'effectuera en deux étapes : l'analyse de la qualité globale d'une part et celle de la qualité individuelle des coefficients d'autre part.

Dans un premier temps, nous étudierons la significativité globale du modèle, c'est-à-dire si l'ensemble des variables explicatives ont une influence sur la variable dépendante. L'appréciation de la qualité globale du modèle se fait avec la statistique de Fischer, qui indique si les variables explicatives ont une influence sur la variable dépendante.

Résultat : le modèle est globalement significatif (avec $R = 0.5163$). Il permet d'expliquer 51% de la variabilité de l'intensité relative des échanges.

S'agissant de la significativité individuelle des variables, on utilise la statistique de Student.

L'étude économétrique ainsi achevée, il convient de passer à l'analyse économique des résultats obtenus.

Les résultats de la régression nous montrent une relation significative entre d'une part, l'intensité des échanges et la distance économique au seuil de confiance de 64%. Entre l'intensité des échanges et la distance géographique au seuil de 95% et entre l'intensité et l'appartenance à un accord régional au seuil de 63%. Un seuil de confiance moins important entre la dernière variable (Écart des structures de spécialisation) de 19%.

Principaux résultats : Vérification des hypothèses

- L'impact de la distance économique sur l'intensité des échanges

La distance économique impacte positivement et significativement l'intensité des échanges. Une augmentation de la distance économique de 1% conduit à une augmentation de l'intensité relative des échanges de 1.77%. En d'autres termes, les échanges sont plus intenses entre les pays économiquement distants.

- L'impact de la distance géographique sur l'intensité des échanges

La distance géographique impacte négativement et significativement l'intensité des échanges. Une augmentation de la distance géographique de 1% entre les pays partenaires conduit à une diminution des échanges de 0.008%.

- L'impact de la structure de spécialisations sur l'intensité des échanges

La structure de spécialisations impacte positivement et significativement l'intensité des échanges. Une augmentation de l'écart de structure de spécialisation de 1% conduit à une augmentation de l'intensité relative des échanges de 0.0035%. Plus les spécialisations des partenaires sont différentes plus leurs échanges sont intenses.

- L'impact de l'appartenance à un accord d'intégration régional sur l'intensité des échanges

L'appartenance de deux pays partenaires à un accord d'intégration régional AIR conduit à une augmentation des échanges de 0.88%.

Conclusion

A partir des résultats de l'estimation, nous constatons que les variables de distance commerciale impactent significativement l'intensité des échanges entre certains partenaires africains.

Eu égard aux résultats de l'étude, on peut affirmer que l'appartenance à un accord d'intégration régional ne suffit pas à expliquer l'intensification des échanges. La distance géographique, la distance économique et la structure de spécialisation sont d'autres facteurs explicatifs.

La mise en place d'accords régionaux à l'image de la ZLECA vient compléter les évolutions naturelles favorables à la régionalisation.

Un certain nombre de problèmes rencontrés dans cette étude, notamment le nombre d'observations, suggèrent des extensions. Il semble nécessaire d'augmenter le nombre d'observations en étudiant d'autres régions africaines.

Bibliographie

- DEBLOCK.C et Dorval.B (1996) « Le régionalisme économique international : de la première à la deuxième génération » Institut québécois des hautes études internationales, Québec.
- C.Deblock, (2005) « régionalisme économique et mondialisation : ce que nous apprennent les théories ? » Cahiers de recherche- CEIM.

- Christian DEBLOCK, (2006) « Régionalisme, arrangements institutionnels hybrides et gouvernance à la carte? ». SYMPOSIUM DE HAUT NIVEAU SUR LES DIMENSIONS SOCIALES DES PROCESSUS D'INTÉGRATION RÉGIONALE Organisé par l'UNESCO, le MERCOSUR, le GASPP et l'UNU-CRIS Montevideo (Uruguay).
- C.DEBLOCK (2017), « L'indice d'intégration régionale en Afrique », revue interventions économiques.
- CNUCED, Le développement économique en Afrique, 2019.
- CNUCED, Handbook of statistics, édition 2019.
- Fustier B., (2001). « Les échanges commerciaux euro-méditerranéens : essai d'analyse structurale », Revue scientifique spécialisée dans les sciences économiques éditée par la faculté des Sciences Economiques et de Gestion, Université Ferhat Abbas, Sétif-Algérie, N° 03/2004.
- Groot H., Slangen A., Beugelsdijk S., 2005. Cultural and Institutional Determinants of Bilateral Trade Flows », page 2 à 4.
- Groot Henri.,Linders G-J., Rietveld P., Subramanian U., 2003. The Institutional determinants of Bilateral Trade Patterns, page1.

- Hutchinson W., 2003. Linguistic distance as a determinant of bilateral trade, Working Paper No. 01-
- W3OR, Department of economics, VANDERBILT University, NASHVILLE, Pp 14 à 15.
- Jennifer Matas, Panorama du commerce extérieur français, publié dans « Mondialisation et commerce », *Cahiers français*, n° 407 novembre - décembre, 2018, p. 18-27.
- Lafay G., 2004. Initiation à l'Economie Internationale, Ed. Economica, chapitre12, page 261.
- Lawrence R. Z. (1996) Regionalism, Multilateralism, and Deeper Integration, Washington, Brookings Institution.
- Lamy P. (2012) "le multilatéralisme est à la croisée des Chemins" OMC.
- Luo, Y.; Shenkar, O. (2011). «Toward a perspective of cultural friction in international business », *Journal of International Management*, Vol. 17, N° 1, p. 1-14.
- Mireille Delmas-Marty (2006) « Le Pluralisme ordonné. Les Forces imaginantes du droit », Seuil, Paris.
- Mireille Delmas-Marty (1998) « Trois défis pour un droit mondial », Seuil, Paris.
- Tinbergen J. (1965) *International Economic Integration*, Elsevier, Amsterdam.
- OCDE et CEMT (Conférence européenne des ministres des transports) (2004), RAPPORT DE LA 130^{ème} TABLE RONDE D'ÉCONOMIE DES TRANSPORT tenue à Paris.