L'intérêt national dans les organisations économiques régionales africaines et les enseignements à tirer de l'Union européenne et de l'Association des Nations de l'Asie du Sud-Est

Ssebunya Edward Kasule, PhD*

Quoique l'intégration régionale ne constitue probablement pas une panacée pour résoudre les problèmes que connaît l'Afrique, nombreux sont les spécialistes et les responsables politiques qui reconnaissent qu'elle en résoudra un grand nombre. Les économistes et les investisseurs soutiennent qu'un marché plus vaste non seulement attirera plus de capitaux privés mais aussi créera des économies d'échelle. Les historiens et les politologues nous rappellent qu'un grand nombre des problèmes actuels de l'Afrique ont leur origine dans les territoires et les états artificiels créés par la conférence de Berlin de 1884[1]. Les géographes ont également attiré l'attention sur les frontières artificielles comme cause d'une grande partie du sous-développement dans la région. Des frontières artificielles, combinées à un manque de voies naturelles de transport raccordant les régions du continent, ont limité le développement du commerce et des grandes villes qui jouent un rôle essentiel dans le développement économique[2]. Conséquemment, il a été affirmé de façon répétée que la minimisation des effets des frontières artificielles grâce à une intégration régionale ouvrira des voies au développement socio-économique.

Cependant, l'identification d'une forme ou d'une manière d'intégration les plus susceptibles de conduire à une expansion régulière et à une intensification de

*Le docteur Ssebunya Edward Kasule est instructeur à Northeastern Illinois University, Chicago, Illinois où il enseigne les relations internationales et la politique étrangère américaine. Il est titulaire de maîtrises de communication et de science politique obtenues à Illinois State University et d'un doctorat de science politique obtenu à Purdue University.

l'intégration régionale entre les pays africains reste un point de discorde. Cet article soutient que les perspectives d'expansion et d'amélioration d'une organisation régionale dépendent largement des intérêts de principe que représente l'organisation. Par exemple, la Communauté européenne du charbon et de l'acier (qui fut à l'origine de l'Union européenne) fut créée par les élites politiques européennes avec pour objectif la limitation ou la prévention de la guerre sur leur continent. Lorsque les intérêts des Européens passèrent du besoin d'empêcher un conflit sur le continent au développement économique, l'organisation régionale en fit autant pour satisfaire les intérêts à la fois politiques et économiques. Pendant ce temps, le *North American Free Trade Association* fut créée pour représenter les intérêts économiques des grandes entreprises américaines, canadiennes et mexicaines, qui se reflètent dans sa structure. Par conséquent, la réussite de toute organisation régionale dépend de la compatibilité entre les intérêts représentés et les objectifs de l'organisation.

La domination coloniale et l'intégration régionale

L'une des raisons pour lesquelles les organisations régionales africaines ont obtenu des résultats médiocres est que les principaux intérêts représentés sont incompatibles avec les objectifs des dites organisations. Les décisions de création d'organisations régionales, comme la plupart des cas en Afrique, sont principalement basées sur les intérêts et les vœux des dirigeants politiques des pays concernés[3]. De nombreux spécialistes ont fait observer que les organisations régionales africaines furent créées pour répondre aux besoins de l'état, pas ceux des citoyens ou de la société[4]. Afin de mieux comprendre les intérêts ou objectifs des organisations régionales africaines, il est nécessaire de revenir en arrière et d'examiner les structures ayant inspiré ces organisations.

La coopération officielle entre états africains commença pendant l'ère coloniale. Les puissances colonisatrices, la Grande-Bretagne et la France en particulier, créèrent des organisations régionales principalement pour des raisons de commodité administrative[5]. Les économies africaines étaient essentiellement des économies de subsistance caractérisées par des exportations minimes d'une collectivité à une autre. Les organisations régionales créées pendant la période coloniale le furent, par conséquent, principalement pour des raisons administratives plutôt qu'économiques. Les puissances coloniales ne disposaient pas d'un personnel suffisant pour administrer indépendamment chaque colonie. Lors de l'indépendance, les nouveaux dirigeants héritèrent des organisations régionales, ainsi que de leur mode de fonctionnement, même s'ils prétendaient que les organisations étaient destinées à promouvoir la croissance économique et la productivité.

La Communauté de l'Afrique de l'Est (CAE) est un bon exemple d'organisation régionale créée pour faciliter la domination coloniale en Afrique. La CAE

se compose du Kenya, de la Tanzanie, de l'Ouganda, du Burundi et du Rwanda. Elle se composait toutefois initialement du Kenya, de la Tanzanie et de l'Ouganda ; pays administrés par la Grande-Bretagne. Celle-ci cherchait à minimiser ses dépenses administratives, tout en maximisant ses profits en coordonnant l'administration des trois colonies. Par exemple, la Grande-Bretagne construisit une ligne de chemin de fer (la première dans la région) reliant la ville côtière kényane de Mombasa à Kisumu, à la frontière ougandaise. Cette ligne, le *Kenya-Uganda Railway*, dont la construction fut achevée en 1902, était destinée à transporter des cultures de rapport et d'autres ressources de l'intérieur (Ouganda et Kenya) à la côte d'où elles seraient expédiées à destination de la Grande-Bretagne. Le *Kenya-Uganda Railway* devint le noyau des *East African Railway Services*, qui étaient un des services de base constituant les *East African Common Services Organizations* – EACSO[6]. Les EACSO, conjointement avec le Marché commun d'Afrique de l'Est, furent à l'origine de la CAE.

Un autre exemple de l'influence coloniale qui contribua à l'intégration des colonies est-africaines est représenté par les pressions en faveur de la coopération régionale exercées par les colons blancs du Kenya. Dans le but d'arriver à un développement économique plus rapide et plus fort que dans les autres régions du continent, les colons blancs du Kenya réclamèrent l'intégration des trois colonies. Les pressions en faveurs de l'intégration régionale exercées par ces colons le furent surtout par les gouverneurs coloniaux, ceux du Kenya en particulier. Christian Potholm rapporte que des gouverneurs, tous les deux du Kenya, Sir Robert Coryndon et Sir Edward Grigg insistèrent sur une coopération et même une fédération régionales. Les gouverneurs du Kenya préféraient une intégration régionale en dépit du scepticisme exprimé par les représentants d'autres régions des colonies[7].

Alors que les administrateurs coloniaux étaient principalement intéressés par des institutions qui faciliteraient une extraction rentable des ressources et l'administration de trois vastes colonies, les dirigeants africains qui saisirent les rênes du pouvoir lors de l'indépendance s'intéressaient plus au développement national. Un bref examen des mécanismes de la domination coloniale fera apparaître la raison pour laquelle les dirigeants africains étaient obsédés par le développement du nationalisme immédiatement après l'indépendance.

La technique la plus couramment utilisée par les puissances européennes pour dominer un continent plusieurs fois plus grand que le leur était celle qui allait être connue comme diviser pour régner. Les puissances colonisatrices européennes opposaient une nation ou tribu à une autre, à la fois pour affaiblir leur résistance et utiliser les armées d'une nation pour en combattre une autre. En Ouganda, les groupes ethniques (*Nilotiques*) de la région nord du pays furent manipulés au point de devenir les ennemis jurés des groupes ethniques (*Bantous*) du sud ; au Nigeria, les *Hausa-Fulani* du nord devinrent les ennemis des *Igbo* et des *Yoruba*

du sud ; au Rwanda et au Burundi, les *Tutsi* et les *Hutu* devinrent des ennemis de toujours, alors qu'ils s'étaient mariés entre eux et partageaient la même langue et la même culture[8]. Ainsi, les populations de la plupart des pays africains n'avaient pas le sentiment d'être des nations lors de l'indépendance et que les gouvernements créés alors n'avaient pas de légitimité interne. Dans un tel environnement politique, les dirigeants africains étaient principalement intéressés par l'acquisition d'une légitimité politique et la création d'un nationalisme pour tous les citoyens de leurs pays. Le développement économique, via une intégration économique, fut l'une des stratégies adoptées par les dirigeants africains pour atteindre ces deux objectifs.

Les dirigeants africains et l'intégration régionale

De nombreux dirigeants africains et défenseurs de leurs politiques au niveau international ont proposé ou essayé de suivre l'exemple européen. Le modèle européen de coopération et d'intégration régional est largement basé sur deux théories, celle de l'union douanière et le modèle Balaasa[9]. La théorie de l'union douanière de Jacob Viner s'intéresse principalement à l'efficacité de la production et des échanges, ainsi qu'à d'autres avantages économiques qui accompagnent l'unification d'au moins deux marchés. L'argument de l'union douanière est basé sur le concept de création et de diversion du commerce. La création du commerce a lieu lorsque les échanges entre un groupe de pays se développent après l'élimination des barrières douanières. En théorie, l'élimination des droits de douane entre des économies conduit à une allocation plus efficace des ressources ; celle-ci est suivie d'une baisse des prix des produits de base et d'un accroissement des échanges. La diversion du commerce, par contre, a lieu lorsque les consommateurs abandonnent des produits moins chers disponibles dans des pays extérieurs à leur région et optent pour des marchandises chères produites localement. En bref, l'intégration est bénéfique si elle conduit à une création du commerce et préjudiciable si elle conduit à une diversion du commerce.

La théorie économique de l'intégration s'intéresse principalement au processus par lequel les pays ignorent de plus en plus leurs limites territoriales pour poursuivre de plus grands avantages économiques. L'élimination progressive des obstacles au commerce entre les pays signataires d'accords d'intégration est au cœur de la théorie de l'intégration économique. Bela Balaasa conceptualise le mieux ce processus comme se déroulant en cinq phases : création d'une zone de libre échange, un CU, une union douanière, un marché commun, une union économique et une intégration économique totale. On présume que, une fois qu'un groupe de pays se lance sur la route de la coopération économique, il est probable que ces pays deviendront de plus en plus intégrés, partant d'une zone de libre

échange pour aboutir à une intégration économique totale. À cause des avantages économiques qu'apporte la coopération, on présume que les pays continuent d'élargir et d'intensifier leur coopération jusqu'à ce qu'ils en récoltent tous les fruits.

Malgré les avantages escomptés, de nombreux Africanistes ont parlé de l'inapplicabilité de la théorie de l'union douanière au libre échange et à l'intégration en Afrique[10]. La plupart des critiques se sont concentrés sur les aspects techniques, principalement la discordance entre l'intégration par union douanière et les réalités économiques de l'Afrique. Par exemple, la plupart des pays africains exportent des produits comparables et leurs structures économiques manquent de souplesse. En d'autres termes, la plupart d'entre eux ne peuvent pas facilement adopter la production ou l'exportation de nouveaux produits. Cela signifie que, une fois que des marchés sont fusionnés et qu'une zone de libre-échange est créée, les économies intégrées ne peuvent pas facilement s'adapter à la production de produits pour lesquels ils jouissent d'un avantage comparatif. En termes techniques, ces économies ne se complètent pas mutuellement. Leur intégration n'a pas pour résultat un développement des échanges. Un autre problème est le fait que les pays africains ont essayé d'utiliser les plus grands marchés créés par l'intégration régionale pour développer leurs économies par voie d'industrialisation fondée sur la substitution de la production locale aux importations. L'industrialisation n'a pas donné de bons résultats non plus ; au lieu d'un développement des échanges entre pays, elle a conduit à une diversion du commerce. Ce qui est toutefois encore plus frustrant est le fait que, même lorsque quelques avantages économiques ont été obtenus, des problèmes tenant à la répartition de ces avantages ont sapé les efforts de coopération[11].

Un deuxième ensemble de problèmes posés par l'intégration régionale en Afrique concerne des questions liées à la vie politique en Afrique. La vie politique africaine est en proie au népotisme, à la corruption et aux tendances au pouvoir personnel, tous les problèmes qui sapent les capacités institutionnelles des organisations régionales[12]. De nombreuses organisations régionales n'ont pas obtenu de bons résultats parce que des acolytes politiques sont nommés à des postes pour lesquels ils ne sont pas qualifiés. À cause de la nature sous-développée des économies africaines, la plupart des gens favorisent un emploi dans le gouvernement plutôt que dans le secteur privé. En fait, le gouvernement est le premier employeur dans la plupart des pays africains. La réalité politique la plus démoralisante en Afrique est toutefois la tendance au pouvoir personnel. De nombreux dirigeants africains, même ceux démocratiquement élus, ne sont pas disposés à suivre ou à respecter la loi. David Lamb capture de façon concise l'essence du pouvoir personnel en Afrique dans un compte rendu de son expérience et de ses observations dans différentes parties du continent :

> Nulle part au monde des pays individuels reflètent le caractère de leurs présidents autant qu'en Afrique. Ce qu'est un pays dépend souvent de qui est le président. Un autre homme prend le pouvoir et le pays peut aller dans un sens entièrement différent[13].

Ce type de vie politique n'est pas favorable à un fonctionnement productif d'une organisation régionale comme le prouve l'expérience de la Communauté de l'Afrique de l'Est. Alors que la CAE originale surmonta plusieurs problèmes économiques, ce furent les personnalités incompatibles et les convictions idéologiques des chefs des États membres (Kenya, Ouganda et Tanzanie) qui précipitèrent sa disparition[14]. Le général Idi Amin, président de l'Ouganda ne pouvait pas collaborer avec le président Nyerere de Tanzanie par suite de la méfiance et du mépris qu'ils éprouvaient l'un pour l'autre. Par exemple, Nyerere bloqua les nominations par Amin à des postes aux échelons les plus élevés de la CAE. Ce qui était encore plus grave, toutefois, Nyerere refusa de convoquer l'*East African Authority* (l'organe suprême de la CAE composé de ses chefs d'État) tant qu'Amin était au pouvoir. L'impact des terribles rapports entre Amin et Nyerere sur la communauté est résumé par le fait que l'*East African Authority* ne se réunit pas pendant six ans[15].

Une restriction affectant les organisations régionales africaines à laquelle une attention suffisante n'a pas été accordée, toutefois, est le fait que les principaux intérêts des dirigeants africains n'étaient pas compatibles avec les objectifs des organisations régionales qu'ils créèrent. Ils créèrent des organisations dont le schéma institutionnel était comparable à celui de la Communauté économique européenne alors que leurs intérêts n'étaient pas semblables à ceux des Européens.

Intérêt personnel (ou national) et intégration régionale

Les problèmes politiques et techniques associés à l'intégration en Afrique ont été examinés par de nombreux spécialistes et plusieurs dirigeants ont mis des réformes en place. Un domaine qui n'a pas fait l'objet de beaucoup d'attention est celui de la congruence entre intérêts et objectifs. Cet article abordera cette question en examinant deux modèles d'intégration, ceux de l'Europe et de l'Asie du Sud-Est. De tous les modèles d'intégration régionale et économique, le modèle européen a été jusqu'ici le plus populaire. Le succès qu'il a connu en termes de nombre d'États concernés et la part de souveraineté abandonnée est phénoménal. C'est à cause de cette réussite que les dirigeants en Afrique et ailleurs ont choisi d'adapter ce modèle. La performance rencontrée en Europe n'a pas été transposée dans d'autres régions, comme indiqué plus haut. De nombreux pays ont connu des problèmes techniques et politiques lorsqu'ils essayèrent d'appliquer le modèle européen. Ces problèmes ne sont toutefois pas les seuls.

Dans un article intitulé « *Sequencing and Depth of Regional Economic Integration: Lessons for the Americas from Europe* », Richard Baldwin soutient que « le monde

a relativement peu de choses à apprendre de l'Union européenne en matière d'intensification de l'intégration économique » ; il fait ensuite observer que « La supranationalité de l'UE est la clé de cette intensification et [que] ce degré de supranationalité serait inacceptable pour la plupart des nations dans le monde d'aujourd'hui[16] ». Baldwin affirme que la plupart des états ne seraient pas prêts à abandonner leur souveraineté comme le firent les Européens. L'intégration européenne fut rendue possible par un ensemble unique de circonstances. Observant les circonstances en Europe et leur impact sur l'intégration, Baldwin écrit que « cette misère partagée (les souffrances endurées pendant la Seconde Guerre mondiale) fut cruciale pour l'adoption d'éléments institutionnels qui continuent de faire de l'intégration extraordinairement poussée de l'UE une expérience impossible à reproduire même aujourd'hui[17] ». Les dirigeants européens étaient intéressés par la création et le maintient d'une organisation régionale parce qu'elle contribuerait à atteindre leur objectif de coexistence pacifique. Ils voulaient endiguer collectivement l'Allemagne, un État tenu pour responsable du déclenchement des deux guerres mondiales, et se protéger collectivement de l'Union soviétique, leur adversaire idéologique.

En plus du souci sécuritaire, la nature de la vie politique en Europe conduisit les dirigeants politiques à transférer les responsabilités de la gestion de l'institution régionale à des organisations supranationales. Lors des premières phases de l'intégration européenne, il existait une forte demande d'une bonne gouvernance, en particulier la démocratie et la règle de droit, d'une part et un désir d'intégration économique d'autre part. À cause de ces circonstances, les dirigeants européens se retrouvèrent dans une situation peu enviable où ils devaient élaborer des politiques pour deux groupes de mandants dont les besoins ne coïncidaient pas toujours. Les dirigeants européens devaient être à l'écoute de leurs concitoyens nationaux et régionaux. Ils étaient par conséquent plus disposés à déléguer des pouvoirs à l'Union afin de s'extraire d'une situation difficile, ce qui à son tour encouragea une plus grande intégration économique[18].

Cet article soutient que, contrairement à l'intégration en Europe, les circonstances et les intérêts soutenant l'intégration des nations d'Asie du Sud-Est offrent quelques enseignements et de l'espoir aux états africains. Les circonstances en Asie du Sud-Est sont comparables à celles qui règnent en Afrique en ce que les deux régions créent et développent leurs organisations régionales à un moment où un développement économique rapide ne peut être réalisé qu'avec une économie ouverte. Les pays européens eurent la chance de se développer à un moment où leurs économies étaient au sommet de la courbe d'industrialisation, ce qui signifiait que leurs marchés intérieurs absorbaient des produits fournis par des industries de leur région. En d'autres termes, les pays européens n'eurent pas à choisir entre une industrialisation orientée vers l'exportation et une fondée sur la substitution

de la production locale aux importations. La plupart des pays qui ont essayé de créer des organisations économiques régionales inspirées de l'intégration européenne ont dû affronter le problème du développement d'industries qui se heurtent à la concurrence des produits relativement bon marché des industries d'Amérique du Nord, d'Europe et du Japon.

L'objectif principal de la plupart des états qui ont créé des organisations régionales a été de développer leurs économies. Utilisant l'exemple de la Communauté économique européenne combiné à la théorie de l'intégration par voie d'union douanière, des pays d'autres régions du monde se sont efforcées de créer des marchés plus importants qui façonneront un environnement propice à une industrialisation et à un développement économique rapides. Toutefois, pour que les retardataires du développement (pays dont les économies se sont développées à la fin du vingtième siècle ou au début du vingt et unième siècle, ou sont encore en voie de développement) restent au niveau de la concurrence, ils doivent se tailler un créneau sur le marché international ou se concentrer sur le marché intérieur et les industries de substitution de la production locale aux importations. Jochen Legewie soutient que les pays d'Asie du Sud-Est adoptèrent les deux stratégies d'industrialisation[19]. Les entreprises japonaises profitèrent de la main d'œuvre peu coûteuse mais extrêmement productive des pays de l'Asie du Sud-Est pour produire et exporter des articles à forte intensité de travailleurs. Pendant ce temps, les gouvernements de ces pays poursuivaient une politique d'industrialisation fondée sur la substitution de la production locale aux importations. Les pays d'Asie du Sud-Est purent ainsi s'industrialiser et développer leurs économies sans exploiter le marché plus vaste créé par l'intégration régionale. Selon Legewie :

> La raison principale de ce faible niveau d'échanges intra-régionaux en Asie du Sud-Est, malgré la forte croissance de l'économie et des exportations, est la mise en œuvre simultanée de deux stratégies différentes de politique économique. À partir des années 1970, tous les gouvernements commencèrent à appliquer une stratégie de promotion des exportations accompagnant une politique commerciale et d'investissement libérale au profit d'industries choisies, en particulier dans les secteurs à forte intensité de main d'œuvre du textile et de l'électronique grand public. Ils continuèrent par contre (à l'exception de Singapour) à poursuivre la politique de substitution de la production locale aux importations dans d'autres secteurs afin de protéger les industries nationales en imposant des barrières tarifaires élevées et d'autres obstacles[20].

L'analyse de Legewie peut nous aider à comprendre les importantes différences et similarités qui existent entre les organisations régionales d'Asie du Sud-Est et d'Afrique. L'une des similarités est que les dirigeants des deux régions se soucient principalement du développement de leurs pays par opposition à celui des régions. La tentation est forte de développer des industries de substitution de la production locale aux importations et d'appliquer des politiques protectionnistes. En d'autres termes, les considérations politiques jouent un plus grand rôle

dans la prise de décisions que les raisons économiques, ce qui constitue généralement l'un des obstacles à la réussite des organisations régionales. Une importante différence entre les organisations régionales d'Asie du Sud-Est et celles d'Afrique est que les premières sont plus stables politiquement et que leurs infrastructures sont plutôt bien développées. Ces attributs, s'ajoutant à la proximité physique des pays d'Asie du Sud-Est d'un géant industriel (le Japon) ont fait de ceux-ci un aimant pour les capitaux privés étrangers, alors que les pays africains sont politiquement instables et que leurs infrastructures sont pour la plupart sous-développées ou délabrées. Ces circonstances ont découragé de nombreux investisseurs d'entrer en affaires avec les pays africains.

À cause des montants limités d'investissements en capitaux, les tentatives d'utilisation des organisations régionales comme véhicules d'industrialisation et de développement se sont traduites par des désaccords entre membres dus à une répartition inégale des avantages[21]. Lorsqu'ils créent des organisations régionales, tous les dirigeants africains recherchent des gains immédiats pour leurs pays, en particulier dans le secteur industriel. Les lois économiques de production efficace conduisent à la concentration des industries dans quelques pays. Certains pays, généralement un dans une région donnée, deviennent industrialisés, d'autres pas[22]. Alors que le pays le plus industrialisé profite plus du marché élargi et protégé, ceux qui le sont moins paient plus pour les produits manufacturés tout en subissant une perte de revenus sous la forme de taxes à l'importation[23]. Toutefois, ce qui est encore plus important politiquement, les pays moins industrialisés seront encore plus désavantagés en termes de possibilités d'emploi, ainsi que de développement dans les domaines de la technologie et des infrastructures. Ils seront également privés du prestige qui accompagne le développement industriel. Tous ces problèmes sapent l'attachement des dirigeants africains à la pérennité et à l'approfondissement des organisations régionales.

L'analyse précèdente montre que les organisations régionales d'Asie du Sud-Est et d'Afrique sont créées par les dirigeants politiques de ces régions. Toutefois, les intérêts nationaux défendus (individuellement) par les dirigeants sont en contradiction avec les intérêts collectifs des organisations. Chaque chef d'état veut voir son pays s'industrialiser et se développer plus rapidement que les autres pays de la région, alors que l'intérêt collectif de l'organisation régionale est que l'ensemble de la région s'industrialise et se développe de la façon la plus productive possible. Ce conflit d'intérêts, combiné aux différences politiques, particulièrement en Afrique, a entraîné une perte d'enthousiasme pour l'approfondissement, voire même le maintien des organisations régionales en Afrique. Une fois qu'ils ont créé des organisations régionales, les dirigeants africains passent plus de temps à essayer d'améliorer l'économie de leur propre pays vis-à-vis de celles de leurs voisins qu'à essayer d'intensifier les rapports économiques de tous les pays concernés.

Hidetaka Yoshimatsu soutient qu'il existe un moyen de sortir de ce dilemme, que les intérêts et les objectifs des organisations régionales coïncideront si des entreprises multinationales (MNC) ou des investisseurs de capitaux privés deviennent des acteurs importants dans les organisations régionales[24]. Utilisant l'*Association of Southeast Asian Nations* – ASEAN comme étude de cas, Yoshimatsu examine la façon dont le besoin d'un marché élargi pour les multinationales japonaises, combiné à l'intérêt exprimé par les gouvernements pour le développement économique, s'est traduit par l'expansion et l'approfondissement de l'organisation. Yoshimatsu remarque que :

> En 1996, les multinationales automobiles japonaises, qui espéraient accroître le volume de production des usines implantées dans le marché restreint, réussirent à encourager les états de l'ASEAN à introduire l'accord de coopération industrielle de l'ASEAN [ASEAN *Industrial Cooperation* – AICO] qui octroya des réductions tarifaires et une accréditation de contenu local[25].

L'étude de Yoshimatsu montre que, alors que les états étaient responsables de la création de l'ASEAN, c'est aux intérêts des multinationales japonaises qu'il convient d'attribuer l'approfondissement de cette organisation. Les états membres étaient plus intéressés par le développement économique de leur propre pays par voie de protection des marchés nationaux au profit des industries locales et se souciaient moins du développement d'une zone de libre échange. La plupart des entreprises des pays en voie de développement ont tendance à créer des petites industries, dont la taille est limitée par le manque de capitaux, ainsi qu'à rechercher la protection que leur offrent leurs gouvernements.

De nombreux pays en voie de développement ont créé des organisations régionales en espérant les compléter par une industrialisation, une combinaison qui conduirait au développement économique. Dans la plupart des cas, particulièrement en Afrique, ces politiques ont échoué. De nombreuses explications ont donné lieu à controverse, certaines reprochant une immixtion excessive des gouvernements, alors que d'autres condamnaient des faiblesses organisationnelles des entités régionales. La plupart de ces critiques sont justifiées mais pas essentielles pour déterminer la raison pour laquelle l'intégration régionale a échoué dans la plupart des régions autres que l'Europe. Alors que l'industrialisation ou les intérêts commerciaux restent un facteur essentiel de l'équation, il faut également tenir compte du type d'entreprise ou d'industrie. Suivant Yoshimatsu :

> Les entreprises ont des chances de soutenir la signature d'un accord commercial régional si celui-ci va leur permettre de profiter d'un accès préférentiel à un marché régional dont ils sont largement dépendants, ou de se procurer des pièces et composants intermédiaires auprès des pays de la région offrant des réductions tarifaires. Par contre, les entreprises ont tendance à s'opposer à un accord commercial régional si leurs usines fabriquent des produits à degré élevé d'intégration nationale sur des marchés protégés de la concurrence internationale[26].

Cela suggère que les états sérieux à propos de l'intégration devraient avoir des indications quant au type d'activités économiques qui encouragera probablement l'intégration. Les élites politiques et économiques africaines devraient encourager ou motiver les entreprises multinationales qui ont des chances d'opérer à un niveau régional. Les entreprises multinationales opérant dans des industries à plusieurs secteurs devraient être encouragées dans le but d'implanter différents secteurs dans différents pays. Une fois que ces multinationales auront pris racine dans une région, elles seront le moteur d'intensification de l'intégration.

Alors que la suggestion suivant laquelle les dirigeants africains recommanderaient des politiques encourageant des multinationales à opérer dans leurs pays pourrait ne pas sembler réaliste, les changements affectant l'économie politique internationale combinés à l'évolution des stratégies de développement modifieront probablement, ou l'ont déjà fait, les attitudes de ces dirigeants[27]. La dynamique de l'économie internationale a changé pour s'adapter aux forces de la mondialisation et il en est (ou doit en être) de même des stratégies de développement que doivent adopter les pays du Tiers Monde. La mondialisation de l'économie internationale a transformé le processus et la façon dont les entrepreneurs pensent à la production. Avec le développement de technologies plus rapides et efficaces de communication et de transport, l'implantation physique des industries n'est pas aussi importante qu'à une autre époque. Les investisseurs transfèrent aujourd'hui leurs capitaux dans des pays ou régions où ils peuvent maximiser leur profit et qui sont généralement des lieux où la main d'œuvre est bon marché et la réglementation favorable. Ces changements en matière de production ont entraîné des changements dans les attitudes par rapport à la façon dont la géographie influence la vie économique et politique.

Jusqu'à la seconde moitié du vingtième siècle, le territoire était la possession la plus précieuse de n'importe quel état, de la même façon que la terre était une ressource très importante pour la production. Le territoire était l'une des caractéristiques définissant un état en 1648, lorsque le système international actuel fut créé par le traité de Westphalie. Toutefois, alors que l'économie politique internationale a évolué, nombreux sont ceux qui remettent en question l'importance du territoire et de la souveraineté de l'état sur ce territoire. Les MNC ont transféré leurs capitaux dans des pays ou régions où ils ont des chances d'obtenir un meilleur rapport. Alors que la production efficace d'un produit de base impliquait la minimisation des frais de transport par la production de la plupart des composants d'un produit à proximité immédiate, des méthodes de transport plus rapide et meilleur marché ont réduit l'importance de ce facteur. En conséquence, de nombreuses MNC transfèrent leurs activités dans des pays en voie de développement. Les investisseurs ne considèrent plus ces pays comme de simples sources de matières premières mais également comme des endroits où une production moins

chère et plus efficace peut avoir lieu. En conséquence, les pays en voie de développement dont les politiques économiques et l'environnement politique sont favorables aux investisseurs étrangers ont attiré des investissements directs étrangers (*Foreign Direct Investments* – FDI) et en ont tiré des avantages.

Ces changements en matière d'économie politique internationale ont modifié la façon dont les dirigeants africains perçoivent les multinationales et les investisseurs étrangers. Un bref examen des idéologies économiques des présidents des trois pays est-africains illustre ce point. Au moment de l'indépendance, deux des trois dirigeants est-africains préféraient les politiques économiques socialistes ou étaient au mieux sceptiques quant aux politiques économiques libérales. On se rappelle surtout du premier président de la Tanzanie, Julius Nyerere, pour ses politiques socialistes de l'*Ujaama*. Nyerere souscrivait à la théorie de la dépendance et adopta des politiques qui protégeraient la Tanzanie des politiques d'exploitation du capitalisme. Avec le temps, toutefois, les bureaucrates du gouvernement tanzanien réalisèrent que les politiques de Nyerere freinaient le développement économique du pays au lieu de l'encourager. Robert Pinkney cite l'étude de Matthew Costello qui suggère que la bureaucratie était la cause de la libéralisation économique en Tanzanie[28]. Pinkney soutient que les initiatives prises par les bureaucrates furent stimulées par l'élection de Hassan Mwinyi, un ancien bureaucrate lui-même, qui signa immédiatement un accord avec le Fond monétaire international – FMI[28].

De même qu'en Tanzanie, le premier ministre de l'Ouganda lors de l'indépendance, Milton Obote, préférait le socialisme économique au libéralisme. Obote a été écarté du pouvoir lors d'un coup d'état mené par Idi Amin. Ce coup d'état fut bien accueilli par de nombreux gouvernements démocratiques européens qui pensèrent qu'Amin appliquerait des politiques libérales. Amin poursuivit toutefois les politiques d'Obote, en particulier lorsqu'il expulsa les Ougandais d'origine indienne, qu'il qualifiait d'impérialistes ou de représentants de la machine d'exploitation du capitalisme. La perception négative du libéralisme économique qu'avaient les dirigeants de l'Ouganda commença à changer pendant la présidence de Yoweri Museveni. Les politiques économiques de celui-ci mirent initialement l'accent sur l'autosuffisance et une économie étatiste[29]. Toutefois, dans son programme électoral de 1996, Museveni affirma que son soutien d'une économie de libre entreprise (ou changement d'avis dans ce domaine) était basé sur la réalisation du fait que la poursuite de la modernisation par l'Ouganda ne peut aboutir qu'avec l'aide de politiques économiques libérales[30]. Museveni est revenu sur la plupart des politiques économiques appliquées par ses prédécesseurs. Il a invité les Ougandais d'origine indienne à revenir pour aider le pays à se développer ainsi qu'à se faire restituer leurs entreprises et leurs biens immobiliers.

Le soutien des politiques économiques libérales et des investissements étrangers dans les économies africaines est basé non seulement sur les changements de

perceptions des dirigeants africains mais aussi sur leurs résultats. Se basant sur une étude qu'ils menèrent au Kenya, en Tanzanie et en Ouganda, Todd Moss et Vijaya Ramachandran dissipent les mythes sur lesquels repose le scepticisme africain vis-à-vis des investissements étrangers[31]. Ils soutiennent que les gouvernements africains créèrent souvent des obstacles aux investissements directs étrangers (FDI) parce qu'ils croyaient que de tels investisseurs « pourraient contrôler des secteurs stratégiques clés de l'économie ou l'accès aux devises étrangères…, supplanter les entreprises locales qui ne peuvent lutter pour des raisons de taille, de financement, de puissance commerciale ou de quelque autre avantage injuste…, exploiter la main d'œuvre locale et n'apporter[ont] aucune contribution à l'économie générale …, [et devenir une ponction nette] sur les devises étrangères[32] ». Ces spécialistes soutiennent que les règlements hostiles aux FDI et les doutes quant à ceux-ci sont injustifiés dans la mesure où la situation profite aux pays africains sur presque tous les points :

> Pour récapituler, un grand nombre des objections aux investissements étrangers en Afrique sont exagérées ou erronées. Les entreprises étrangères installées dans les trois pays de l'échantillon investissent plus dans les infrastructures locales, ont plus de chances de former leurs employés et sont plus grandes et à plus forte intensité de capital que leurs homologues locales. L'analyse économétrique des données montre également que la puissance commerciale ne constitue pas un facteur direct de réalisation de plus grands profits pour les entreprises étrangères et que les FDI ne représentent pas une ponction sur les devises étrangères. Les résultats indiquent au contraire que les entreprises étrangères sont peut-être plus rentables parce qu'elles sont également plus productives[33].

Cette étude démontre d'une façon tangible que les instincts des dirigeants africains qui ont décidé de libéraliser leurs économies et de les ouvrir aux FDI sont probablement corrects. Elle montre également que, alors qu'il se peut que certains dirigeants et observateurs politiques africains restent cyniques à l'égard des intentions des investisseurs étrangers, les résultats des FDI dans les pays africains vont généralement dans le sens de ce que veulent les dirigeants africains.

Les éventuels investisseurs devraient consulter les études comparables à celle de Moss et Ramachandran ainsi que les rapports sur le rôle des FDI en Asie pour informer les dirigeants africains des avantages d'une libéralisation de leurs économies. Le rapport publié en 1999 par la Conférence des Nations Unies pour le commerce et le développement (CNUCED) est un bon exemple d'outil documentant les avantages des FDI pour l'Afrique[34]. Il démontre la contribution des FDI au développement et à l'intégration de l'économie de l'Afrique à celle du monde. Ce qui est encore plus intéressant est que le rapport de la CNUCED fournit des données montrant qu'en Afrique les FDI visent de plus en plus le secteur manufacturier et celui des services ; une révélation qui dissipe une perception courante qui est celle des FDI exploitant les ressources naturelles de l'Afrique (investissements dans le secteur primaire). Des exemples précis tels que le Nigeria,

l'Égypte et les Îles Maurice sont cités à l'appui de cette affirmation. Des statistiques comparant les investissements dans le secteur primaire à ceux dans le secteur manufacturier et celui des services le sont également. Ce sont quelques exemples que peuvent utiliser les investisseurs étrangers pour convaincre les dirigeants africains que les FDI sont bénéfiques pour leurs pays.

L'objectif principal du rapport publié en 1999 par la CNUCED est toutefois de faire connaître les attributs de l'Afrique en tant que région où les investissements peuvent rapporter des profits intéressants. De même que certains dirigeants africains ont eu par le passé des doutes quant aux avantages des FDI, les investisseurs en ont eu quant à la rentabilité des investissements en Afrique. Il est par conséquent impératif pour les dirigeants africains de persuader les investisseurs étrangers que leurs pays sont des lieux propices à l'investissement. Le rapport de la CNUCED observe ce qui suit :

> Alors que les problèmes auxquels de nombreux pays africains sont confrontés sont bien connus et dominent la façon dont le continent est perçu dans son ensemble, il existe un certain nombre d'aspects positifs qui, bien que présentant un grand intérêt pour les investisseurs étrangers, sont mal connus… Les investisseurs directs doivent par conséquent faire des distinctions. Ils doivent regarder l'Afrique pays par pays, secteur par secteur et possibilité par possibilité. Comme sur les autres continents, elle peut offrir des occasions d'investissements rentables[35].

Les dirigeants africains doivent faire preuve de vigilance lorsqu'ils énumèrent les réformes économiques, politiques et sociales qu'ils ont mises en œuvre pour offrir un environnement propice aux affaires. Ils devraient par exemple attirer l'attention sur des réformes telles que la privatisation d'entreprises d'état, la dévaluation de devises surévaluées, la réduction des taux d'inflation et des déficits budgétaires et la relaxation de la réglementation du rapatriement des profits, dont la plupart visent à accroître le rôle des investisseurs privés étrangers. Les dirigeants africains devraient également rendre publics les accords internationaux relatifs aux FDI qu'ils ont signés. Ils devraient essayer de courtiser les investisseurs étrangers en les informant des traités relatifs à la double imposition, à l'investissement bilatéral et à la protection des FDI signés par leur pays. Les révélations faites par les dirigeants africains examinées plus haut feraient naître un sentiment de sécurité chez les investisseurs étrangers et expliqueraient la bonne volonté des dirigeants africains à leur égard.

Intérêt collectif et intégration régionale en Afrique de l'Est

Il est possible, en prenant la Communauté de l'Afrique de l'Est (CAE) comme exemple, de développer dans cette région une industrie dont le produit utilise différents composants fabriqués dans différent pays. Les avantages comparatifs des états membres peuvent servir de guide d'implantation des différents secteurs : l'Ouganda offre les plus vastes terres arables, le Kenya les infrastructures les plus développées et la Tanzanie beaucoup d'espace inutilisé ; le Rwanda et le

Burundi ont une forte densité de population et le Lac Victoria relie ces pays. Dans la mesure où les considérations politiques jouent généralement un rôle important, il est essentiel de donner la priorité aux programmes qui unissent les états membres à long terme[36]. L'efficacité économique doit être évaluée conjointement avec les objectifs politiques des états membres.

Evarist Mugisha, Chris Onyango et Patrick Mugoya menèrent une évaluation détaillée de cinq ans de l'Union douanière de la Communauté d'Afrique de l'Est qui sera utilisée ici pour estimer la viabilité de la suggestion présentée dans le présent article[37]. La coopération régionale entre les États d'Afrique de l'Est a une longue histoire remontant à 1902, lorsque fut construit le *Kenya-Uganda Railway*. Plusieurs institutions unissant ces pays furent créées au fil des ans jusqu'à l'établissement de la Communauté d'Afrique de l'Est en 1967 par le Kenya, la Tanzanie et l'Ouganda. Cette communauté dura jusqu'à 1977, lorsqu'elle s'écroula par suite de divergences techniques et politiques. L'actuelle CAE fut officiellement lancée en 2001. Elle se compose de l'Ouganda, du Kenya, de la Tanzanie, du Rwanda et du Burundi, ces deux derniers États l'ayant rejointe en 2007.

D'après Mugisha, Onyango et Mugoya, « La CAE ressuscitée va au-delà des tentatives antérieures d'intégration régionale en visant une intégration plus étroite et plus poussée des États associés[38]. Ces États établirent une union douanière (CU) comme point de départ vers l'intégration, qui devait être mise en place entre 2005 et 2010 et suivie d'un marché commun, d'une union monétaire et enfin d'une fédération politique. Dans l'évaluation de la première étape du développement de l'EAC, l'étude des auteurs qualifie globalement la mise en place de l'union douanière comme un succès. Elle conclut, sur la base des statistiques examinées et récapitulées, que cette union a déjà donné des résultats positifs pour les économies des états associés. Les données examinées montrèrent que l'union douanière a été à l'origine d'une élévation du niveau d'échanges et de revenus dans les trois États associés au cours des quatre ans. Une lecture plus attentive du rapport suggère toutefois que certains aspects de la communauté ont besoin d'être ajustés.

Mugisha, Onyango et Mugoya notent par exemple que, même s'il se produisit une augmentation générale des exportations entre les trois pays, « un fort pourcentage des exportations [des trois pays] constitue une réexportation[39] ». Les réexportations du Kenya vers l'Ouganda et la Tanzanie ont consisté principalement en produits pétroliers, produits chimiques, machines, matériel de transport et produits manufacturés. De même, l'Ouganda et la Tanzanie ont également réexporté des produits manufacturés vers le Kenya, bien qu'en quantités considérablement moindres. Cela constitue une manifestation du problème séculaire d'incompatibilité de partenaires commerciaux où les pays exportent et importent tous des produits comparables. Les auteurs relève ce qui suit :

> les données semblent indiquer l'absence de signal clair de constance des exportations d'un produit quelconque. Cela peut être attribué en partie au fait que les produits sont comparables à ce qui est produit dans chacun ou dans la plupart des pays de la CAE. Les exportations (agricoles en particulier) de l'Ouganda se sont accrues ainsi alors que la production nationale de chacun des États associés n'a pas répondu aux attentes ou a été perturbée par les conditions locales[40].

Une extension de l'union douanière, en particulier sur le modèle d'une spécialisation de chacun des États associés dans la production des articles les plus rentables pour lui, ferait beaucoup pour minimiser ce problème. Toutefois, une spécialisation sur le modèle de l'avantage comparatif dépend à son tour du niveau de conscience de l'union douanière chez les parties prenantes.

Un autre défi auquel la CAE est confrontée est le fait que les parties prenantes ont très peu conscience de l'union douanière. D'après Mugisha, Onyango et Mugoya, la plupart des fonctionnaires responsables de l'application des règlements de l'union douanière étaient mal formés à l'accomplissement de leurs tâches ou manquaient de ressources nécessaires. Par exemple, certains fonctionnaires des douanes ne disposaient pas de suffisamment d'exemplaires des documents destinés à faciliter les échanges transfrontaliers. En outre, certains officiers de police et fonctionnaires de santé connaissent mal les règlements de l'union douanière ; en conséquence, au lieu de faire respecter les normes ou règlements régionaux, ils recourent aux normes nationales. L'inapplication des normes régionales ouvre la voie à la corruption et à d'autres types d'incapacité professionnelle au sein de l'organisation régionale.

Un autre groupe de parties prenantes se compose des investisseurs et des négociants. Les investissements privés étrangers ont augmenté dans tous les pays. La plus grande partie des capitaux investis proviennent du Kenya et de l'extérieur de la région. Toutefois, en dépit du marché élargi, la spécialisation en matière de production ne s'est pas encore enracinée. Les producteurs de la région fabriquent des articles comparables bien que ceux-ci soient pour la plupart destinés à un marché national. La conscience de l'union douanière chez les négociants non officiels pourrait être la clé du changement de cette dynamique. Une proportion élevée de ces négociants n'est pas très consciente des possibilités commerciales qu'offre l'union douanière. Le résultat est que les avantages naturels / comparatifs des états associés, sur lesquels les investisseurs privés baseraient le développement de la production industrielle, ne sont pas bien développés. En dehors du Kenya, qui a profité de sa situation de pays côtier pour offrir, entre autres, des services de transport aux autres États associés, l'Ouganda et la Tanzanie n'ont pas profité de leur avantage comparatif dans le domaine de la production alimentaire. Le point important est ici non seulement d'informer les fonctionnaires, négociants et investisseurs des avantages et possibilités qu'offre l'union douanière mais aussi d'entretenir leur intérêt au succès de celle-ci. Les intérêts des négociants et des

investisseurs ont plus de chances de conduire à un approfondissement de la CAE que ceux des dirigeants politiques ou des fonctionnaires.

Un groupe d'investisseurs qui semble le plus prometteur pour l'approfondissement de l'intégration en Afrique, cependant, se compose des entreprises africaines qui sont devenues des multinationales. Les données recueillies par la Conférence des Nations Unies pour le commerce et le développement (CNUCED) montrent qu'il y a un nombre croissant de fusions et d'acquisitions auxquelles participent des entreprises d'Afrique du Sud et d'autres pays africains et qui conduisent à la naissance de nouvelles multinationales. Parmi celles-ci, les principales sont actuellement Anglo American Industrial Corporation Ltd., Barlow Rand Ltd. et Eskom, qui sont toutes basées en Afrique du Sud, Conserveries Chérifiennes, une entreprise marocaine du secteur alimentaire, et Zambia Consolidated Copper Mines Ltd en Zambie.

Ernest Harsch fait observer que, bien que les multinationales africaines soient encore relativement petites et rares, elles sont néanmoins devenues des protagonistes régionaux et sous-régionaux importants[41]. Stephen Thomsen va encore plus loin en examinant les attributs particuliers dont ces multinationales font profiter les communautés régionales. Il soutient qu'elles apportent des capitaux, des technologies et des compétences, tout en offrant des perspectives de plus grande diversification de la base industrielle des exportations[42]. Plus précisément, toutefois, Thomsen soutient que les multinationales africaines aideront les pays africains à devenir plus efficaces économiquement, intégrés et prospères :

> Les investisseurs étrangers peuvent contribuer à amener une plus grande intégration avec les marchés aussi bien extérieurs qu'intérieurs à l'Afrique. Les structures de propriété panafricaines ont plus de chances d'encourager les solutions panafricaines. Dans le secteur de la production d'électricité, par exemple, la société sud-africaine Eskom est présente dans vingt-huit pays différents du continent. À long terme, les investisseurs régionaux tels qu'Eskom pourraient servir à encourager la rationalisation de l'infrastructure électrique du continent[43].

L'observation de Thomsen suggère que les projets d'infrastructures et industriels élaborés par des entreprises africaines ont de meilleures chances de produire des résultats utiles et profitables à long terme aux Africains que ceux qui sont élaborés par des entreprises étrangères.

Conclusion

Le présent article fait observer que l'harmonie entre les intérêts des acteurs dominants et les objectifs d'une organisation régionale est essentielle au développement de celle-ci. En d'autres termes, une organisation régionale a plus de chances de s'élargir et de s'approfondir si les intérêts des états membres individuels ou de leurs administrés coïncident avec les objectifs généraux de l'organisation. Un examen de l'UE et de l'ASEAN sert à illustrer ce point. L'UE fut créée par les

élites politiques européennes après la Seconde Guerre mondiale comme moyen d'encourager la sécurité sur le continent. L'UE s'est élargie et approfondie principalement parce que l'objectif de sécurité est partagé aussi bien par les États membres individuels que par l'organisation dans son ensemble[44]. Par contre, les dirigeants politiques des pays d'Asie du Sud-Est créèrent l'ASEAN dans l'espoir qu'elle faciliterait le développement économique de leurs pays. Toutefois, les politiques qui encouragent la croissance économique des pays individuels ont parfois tendance à saper les politiques qui encouragent la croissance économique de la région dans son ensemble. Heureusement pour les pays de l'Asie du Sud-Est, les entreprises multinationales, japonaises en particulier, les aidèrent à ajuster leurs intérêts pour qu'ils coïncident mieux avec ceux de leur organisation régionale. Les nations membres de l'ASEAN furent encouragées par des entreprises multinationales à soutenir des politiques qui facilitaient l'expansion et l'approfondissement de l'organisation régionale.

Les organisations régionales africaines ressemblent plus à l'ASEAN qu'à l'UE, aussi bien en termes d'intérêts des états membres que d'objectifs des organisations. Les dirigeants africains créent des organisations régionales dans l'espoir de s'en servir comme véhicules du développement de leurs économies nationales. Il arrive souvent que les intérêts égoïstes des états membres individuels sapent, au lieu de les rehausser, les objectifs des organisations régionales ; en conséquence, l'intégration régionale a moins bien réussi en Afrique. Il est recommandé aux états membres, conjointement avec leurs organisations régionales respectives, de mettre en œuvre des politiques attirant les entreprises multinationales. Une fois que les pays membres commencent à récolter les fruits économiques que procurent les entreprises multinationales, ils seront obligés de créer d'authentiques zones de libre échange dans lesquelles ces entreprises peuvent mieux profiter d'économies d'échelle.

Notes

1. De nombreux spécialistes ont avancé cet argument ; les études identifiées dans cet article sont toutefois plus appropriées parce qu'elles sont comparatives. ENLOE, Cynthia, *Police, military, and Ethnicity: Foundations of State Power*. New Brunswick, New Jersey : Transaction Books, 1980 et CAMMACK, Paul, POOL, David et TORDOFF, William, *Third World Politics: A Comparative Introduction*. Baltimore : Johns Hopkins University Press, 1988.

2. Banque Mondiale, *World Development Report 2009: Reshaping Economic Geography*. Washington, DC : World Bank 2009. Voir les chapitres suivants : « Density », pp. 48–70 ; « Distance », pp. 73–95 ; et « Division », pp. 96–121.

3. La nature du leadership politique en Afrique a influencé le type d'organisations régionales créées. JACKSON, Robert et ROSEBERG, Carl, *Personal Rule in Black Africa: Prince, Autocrat, Prophet, Tyrant*. Los Angeles : University of California Press, 1982, décrivent le leadership politique en Afrique comme un pouvoir personnel, sous lequel les politiques et la vie politique dépendent de l'habileté, des capacités et du destin des dirigeants individuels. BRATTON, Michael et VAN DE WALLE, Nicolas, *Democratic Experiments in Africa: Regime Transitions in Comparative Perspective*. New York : Cambridge University Press, 1997, décrivent le leadership politique en Afrique comme un néo-patrimonialisme. Bratton et van de Walle soutiennent que la vie politique africaine est un système politique hybride, dans lequel des éléments de patrimonialisme coexistent avec des institutions rationnelles-légales modernes.

4. La plupart des produits exportés par les pays africains ne sont pas importés ni recherchés par d'autres pays africains ; la plupart de ces pays produisent des matières premières qui sont importés par l'Europe, le Moyen-Orient et l'Asie. Cela signifie que les producteurs et les consommateurs ne profitent pas individuellement ni collectivement des organisations économiques régionales ; ces organisations furent créées par des dirigeants politiques pour atteindre les objectifs des états. Cet argument est avancé de façon convaincante par VINER, Jacob, The Customs Union Issue. New York : Carnegie Endowment for International Peace, 1950.

5. SPRINGER, Allen L., « Community Chronology », *Integration and Disintegration in East Africa*, eds. POTHOLN, Christina et FREDLAND, Richard. Lanham, Maryland : University Press of America, ca. 1980, pp. 11-35.

6. Il est important toutefois de noter que le chemin de fer du Kenya-Ouganda ne conduisit pas à une intégration économique des deux colonies mais plutôt à une intégration séparée des deux économies à celle de la Grande-Bretagne. On pourrait même soutenir que, en dépit des structures institutionnelles d'intégration régionale créées par les puissances coloniales, les sociétés africaines émergèrent du colonialisme encore plus désintégrées. Certaines communautés ou groupes ethniques étaient plus attachés à la puissance coloniale à cause des exportations, des opportunités éducatives et d'autres avantages, qu'ils ne l'étaient aux communautés voisines dans le même pays.

7. SPRINGER, « Community Chronology », pp. 11–15.

8. Même s'il existait des différences ethniques avant l'ère coloniale, elles n'avaient que peu de signification pour les populations autochtones, en dehors des différences de langue et de culture. La dynamique de la règle diviser pour régner politisa toutefois ces différences. Par exemple, alors que les Hutu et Tutsi du Rwanda et du Burundi avaient des relations de voisinage harmonieux avant le colonialisme, au moment de l'indépendance ils étaient devenus des groupes ethniques hostiles.

9. Pour des explications en détail de la théorie de l'union douanière, voir VINER, Jacob, *Customs Union Issue* ; pour le modèle Balassa, voir BALASSA, Béla, *The Theory of Economic Integration*. Homewood, Illinois : Richard D. Irwin 1961.

10. ASANTE, S.K.B., *Regionalism and Africa's Development: Expectations, Reality and Challenges*. New York : St. Martin's Press, 1997 ; et GAMBARI, Ibrahim, *Political and Comparative Dimensions of Regional Integration: The Case of ECOWAS*. New Jersey : Humanities Press International, 1991.

11. MYTELKA, Lynn Krieger, « The Salience of Gains in Third World Integration System ». *World Politics* 25, no. 2, janvier 1973, pp. 36-250 ; et BALASSA, *Theory of Economic Integration.*

12. Ce type de vie politique est le résultat de tentatives de la part de dirigeants africains d'acquérir une légitimité pour leurs gouvernements et de créer quelque forme d'unité nationale en soudoyant des dirigeants ou représentants des communautés.

13. LAMB, David, *The Africans*. New York : Vintage Books, 1987, p. 65.

14. La CAE fut créée en 1967 et s'effondra en 1977. Elle fut ressuscitée en 1999.

15. SPRINGER, « Community Chronology », p. 24.

16. BALDWIN, Richard, « Sequencing and Depth of Regional Economic Integration: Lessons for the Americas from Europe ». *World Economy* 31, no. 1, janvier 2008, p. 5.

17. *Id.*, p. 7.

18. À la différence des dirigeants politiques européens, leurs homologues africains ont moins de chances de quitter le pouvoir par respect des idéaux démocratiques. Toutefois, certains développements enregistrés sur le continent indiquent que les dirigeants africains se sont montrés dans une certaine mesure prêts à abandonner certains de leurs pouvoirs si cela pouvait améliorer la situation économique. Des réformes de libéralisation économique ont été adoptées par plusieurs états africains, ce qui suggère que les dirigeants africains pourraient se montrer plus réceptifs vis-à-vis des investisseurs étrangers.

19. LEGEWIE, Jochen, « The Political Economy of Industrial Integration in ASEAN: The Role of Japanese Companies ». *Journal of the Asia Pacific Economy* 5 n° 3, 2000, pp. 204-233.

20. *Id.*, p. 208.

21. AXLINE, Andrew, « Underdevelopment, Dependence, and Integration: The Politics of Regionalism in the Third World ». *International Organizations* 31, 1977, pp. 83-105 ; et MYTELKA, « Salience of Gains », pp. 236-250.

22. Le Kenya est le pays le plus industrialisé en Afrique de l'Est, la Côte d'Ivoire en Afrique de l'Ouest et l'Afrique du Sud en Afrique australe. La réussite de l'intégration et du développement régionaux dépend par conséquent de la volonté des pays membres de partager les avantages de l'intégration. L'union douanière d'Afrique australe (*Southern Africa Customs Union* – SACU) semble jusqu'ici avoir donné les meilleurs résultats

dans ce domaine. L'Afrique du Sud s'est montrée prête à indemniser les pays membres de la région qui n'ont pas aussi bien réussi à s'industrialiser.

23. VINER, *Customs Union Issue*, pp. 68-75.

24. YOSHIMATSU, Hidetuka, « Preferences, Interests, and Regional Integration: The Development of the ASEAN Industrial Cooperation Arrangement ». *Review of International Political Economy* 9, no. 1, mars 2002, pp. 123-149.

25. *Id*., p. 123.

26. *Id*., p. 128.

27. À cause du passé colonial de l'Afrique, certains ont soutenu qu'il est douteux que les dirigeants africains fassent bon accueil aux investisseurs, en particulier ceux qui sont originaires d'Europe et d'Amérique du Nord.

28. COSTELLO, Matthew J., « Administration Triumphs over Politics: The Transformation of the Tanzanian State ». *African Studies Review* 39, no.1, avril 1996, pp. 123-48 ; et PINKNEY, Robert, *The International Politics of East Africa*. New York : Palgrave, 2001.

29. MUSEVENI, Yoweri, « The Ten Point Program », in *Selected Articles on the Uganda Resistance War*. Kampala, Ouganda : NRM Publications 1985, pp. 41-78.

30. MUSEVENI, Yoweri, *Tackling the Tasks Ahead: Election Manifesto*. Kampala, Ouganda : NRM Publications 1996.

31. MOSS, Todd et RAMACHANDRAN, Vijaya, « Foreign Investiment and Economic Development: Evidence from Private Firms in East Africa CGD Brief ». Washington, DC : Center for Global Development, décembre 2005, www.cgdev.org/files/5307_file_FDI_East_Africa_Brief_Moss.pdf.

32. *Id*., p. 2

33. *Id*., p. 3

34. Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), *Foreign Direct Investment in Africa: Performance and Potential*. New York : Nations Unies, 1999, http://unctad.org/en/docs/poiteiitm15.pdf.

35. *Id*., p. vii.

36. Dans son analyse de l'économie internationale, *The World Is Flat: A Brief History of the Twenty-First Century*. New York : Farrar, Straus & Giroux 2005, FRIEDMAN, Thomas soutient que les pays qui composent les chaînes d'approvisionnement mondial de composants d'articles produits par des entreprises multinationales ont peu de chances d'être belliqueux par suite de l'instabilité et de la perte de production pouvant résulter des conflits. En d'autres termes, des similarités en termes d'intérêts économiques peuvent devenir des similarités en termes d'intérêts politiques

37. MUGISHA, Evarist, ONYANGO, Chris et MUGOYA, Patrick, *An Evaluation of the Implementation and Impact of the East African Community Customs Union*. Arusha, Tanzanie : The East African Community, mars 2009.

38. *Id*., p. 2.

39. *Id*., p. 29.

40. *Id*., p. 31.

41. HARSCH, Ernest, « Africa's Untapped Investment Potential ». *Africa Recovery* 13, nos. 2-3, septembre 1999, pp. 2-3.

42. THOMSEN, Stephen, « Foreign Direct Investment in Africa: The Private-Sector Response to Improved Governance ». Chatham House, Royaume Uni : The Royal Institute of International Affairs 2005, www.chathamhouse.org/sites/default/files/public/Research/International%20Economics/bpafrica-fdi.pdf.

43. *Id*., p. 4.

44. Le concept de sécurité a évolué du domaine militaire au domaine économique, en particulier dans les pays économiquement développés et démocratiques. Au fur et à mesure que le risque de guerre entre pays européens diminua, il en fut de même de la focalisation sur la sécurité militaire. Au contraire, les états européens se soucient plus aujourd'hui de la sécurité économique de leurs citoyens.