M.E.S., Numéro 115 Vol. 2, octobre-novembre 2020
https://www.mesrids.org
Dépôt légal : MR 3.02103.57117
Mise en ligne le 11 janvier 2022

INTEGRATION PAR LES ECHANGES COMMERCIAUX AU SEIN DE L'UNION ECONOMIQUE ET MONETAIRE OUEST AFRICAINE DE 2004 A 2017.

UNE APPLICATION DU MODELE DE GRAVITE

par

Crispin MALINGUMU SYOSYO

Jean-Pierre NTAL ONIM

Assistants, Faculté des Sciences économiques et de Gestion
Université de Kinshasa

Résumé

Cet article examine l'incidence des réformes économiques prises dans le cadre du Traité d'Abidjan de mai 2002, basées sur le relâchement progressif des tendances protectionnistes et estime les déterminants économiques et institutionnels des échanges au sein de l'UEMOA. Les résultats obtenus indiquent que le PIB des pays exportateurs et importateurs, exerce un effet positif sur les échanges bilatéraux, pourtant la distance constitue un frein à l'expansion des échanges. En outre, les variables d'intégration régionale et institutionnelles ont également un effet significatif sur les échanges de la zone UEMOA.

INTRODUCTION

Durant la décennie 60, l'intégration régionale et la coopération économique sont présentées comme source d'opportunité pour les pays africains d'une meilleure insertion au marché mondial. Cette conviction s'est renforcée au cours des années 90 avec l'accélération du processus de mondialisation et le risque d'une marginalisation croissante des pays africains[219]. Par l'intensification des échanges internationaux des biens, des services et des capitaux, les multiples accords d'intégration régionale ont vu le jour et suscitent actuellement un regain d'intérêt.

Au niveau international, plusieurs zones d'intégration ont vu le jour, où ont été renforcées. En Europe, l'ouverture et l'élargissement de la zone Euro, en Amérique du Nord l'ALENA, en Asie du Sud-est avec la création et l'évolution de l'ASEAN(*) vers la formation d'une zone de libre-échange ; et particulièrement en Afrique plusieurs blocs économiques régionaux ont été créés dont CEDEAO, SADC, CEPGL, CEEAC, etc. Ces zones élargies ou renforcées regroupent fréquemment des pays situés à des niveaux de développement fortement différents, mais pour lesquelles le processus d'intégration est présenté comme le meilleur mécanisme de rattrapage du retard de développement entre eux.

Pour le cas spécifique de l'Afrique, au-delà de l'intégration économique de tout le continent, le processus de renforcement et d'accélération du développement économique et régional passe par une intégration des blocs sous-régionaux. Ainsi, en Afrique de l'Ouest, la Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) et l'Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine (UEMOA[220]) ont été mises en place.

D'après le Traité de l'UEMOA adopté à Abidjan en mai 2002, en son article 4, l'un des objectifs dudit traité est celui de : « créer entre les Etats membres un marché commun basé sur la libre circulation des personnes, des biens, des services, des capitaux, (…) ainsi que sur un tarif extérieur commun et une politique commerciale commune »[221].

Ces nouvelles ambitions communautaires de l'UEMOA, se sont vite traduites par la mise en place et l'exécution d'un vaste programme de réformes économiques basées essentiellement sur la libéralisation conjointe des secteurs clés. Dans le secteur commercial notamment, la réforme a consisté en un relâchement progressif des tendances protectionnistes qui avaient prévalu au lendemain des indépendances. En ce qui concerne le contenu, le traité de l'UEMOA prévoit d'harmoniser les législations des Etats membres (…), d'instaurer une coordination des politiques sectorielles nationales et, enfin, d'assurer la convergence des performances et des politiques économiques des Etats membres. Au sujet du marché commun, il est question de la mise en place d'une politique de concurrence commune, d'une politique commerciale unique et de l'harmonisation des législations.

L'atteinte d'une intégration économique complète et réussie est souvent considérée comme une source de croissance économique à travers le libre-échange, l'union douanière et l'harmonisation des politiques économiques dont celles commerciales qu'elle instaure.

Depuis l'adoption de ce Traité, très peu d'études se sont attachées à évaluer son impact réel sur l'intensité des échanges communautaires et extracommunautaires. Une telle évaluation est utile car, elle permet d'apprécier d'une part, l'apport dudit Traité sur l'accroissement des échanges commerciaux entre Etats membres et d'autre part, entre la zone UEMOA et le reste du monde.

Toutefois, il convient de relever que la qualité des institutions influe fortement sur les performances économiques et commerciales de coéchangiste. Les institutions de bonne qualité permettent de réduire les coûts de transactions. Elles sont source d'avantages comparatifs importants pour un pays ou une zone. Par contre, les institutions de mauvaises qualités engendrent des coûts additionnels pour les opérateurs économiques et pénalisent les échanges.

De ce qui précède, la présente recherche répond à un triple questionnement, à savoir :

(i) Qu'elle est l'incidence du traité d'Abidjan de mai 2002 sur l'évolution et l'accélération des échanges commerciaux de la zone UEMOA ?
(ii) Les échanges commerciaux se sont-ils accrus depuis lors au sein de la zone comparativement à ceux effectués en dehors de la zone par les Etats membres ?
(iii) Quelle a été l'incidence des facteurs institutionnels sur l'expansion des échanges au sein de l'UEMOA ?

Cette recherche se propose d'une part, de mesurer le volume des échanges commerciaux entre les pays membres de l'UEMOA après l'adoption du Traité d'Abidjan comparativement aux échanges commerciaux extra-zone. D'autre part, d'estimer les déterminants économiques et institutionnels des échanges au sein de l'UEMOA au cours de la période de 2004 à 2017, sous l'hypothèse théorique que la suppression bilatérale ou multilatérale des barrières tarifaires et non tarifaires accroît le commerce intra-communautaire et la qualité des institutions affecte positivement le commerce des coéchangistes. Pour vérifier cette hypothèse l'étude fait recours à l'approche économétrique basée sur le modèle de Gravité pour

[219]GBETNKOM D. et AVOM D. (2005), « Intégration par le marché : le cas de l'UEMOA », *in Région et Développement,* n°22, p. 86.
[(*)]ASEAN (Association des Etats du Sud-est Asiatique) comprend : Singapour, Malaisie, Thaïlande, Philippines, Indonésie, Viêt-Nam et Brunei

[220]L'UEMOA regroupe huit pays (Bénin, Burkina-Faso, Côte d'Ivoire, Mali, Niger, Sénégal, Togo et Guinée-Bissau) ce dernier pays a rejoint l'union à partir de 1997.
[221]NANA WANDJOU D. V. (2015), Mesure de l'intégration économique dans l'UEMOA : construction d'un Indice synthétique, Rapport de stage, Dakar, novembre, p. 2.

estimer les déterminants économiques et institutionnels de cette zone au cours de la période sous étude.

Outre l'introduction et la conclusion, la présente recherche est subdivisée en trois sections. La première, présente le cadre conceptuel et théorique relatif à l'intégration économique. La deuxième, analyse l'évolution des échanges commerciaux et l'intégration économique de la sous-région UEMOA durant la période de 2004 à 2017. La troisième s'attache d'une part, à présenter le modèle de Gravité, sa justification théorique et sa pertinence empirique et d'autre part, discute des résultats obtenus.

I. INTEGRATION PAR LE MARCHE : CADRE CONCEPTUEL ET THEORIQUE SUR L'INTEGRATION ECONOMIQUE.

1.1. Notions sur l'intégration économique

Au cours des quinze années qui ont suivi les indépendances des pays africains (1960-75), l'intégration économique a été au cœur de débats au sein de la communauté scientifique et des autorités politiques, avec au centre des préoccupations, la recherche d'une stratégie pour la promotion à la fois du développement et l'insertion des pays pauvres d'Amérique latine et d'Afrique Subsaharienne dans le commerce mondial.

Entendue comme la création d'un ensemble économique nouveau intégré qui transcende les économies nationales, l'intégration économique implique l'existence d'une entité économique stable et reconnue comme telle sur le plan international et qui est dotée d'une cohérence interne. Elle suppose la création dans le domaine économique, d'un ensemble coordonné de structures reposant sur un système commun de normes[222].

L'objet de l'intégration économique régionale est d'intensifier les échanges commerciaux et d'approfondir la spécialisation des économies des pays membres en fonction de leurs avantages comparatifs. Pour avoir une influence positive sur l'économie des pays membres, il est important que la création de commerce régional ne conduise pas à une contraction du volume des échanges avec les pays tiers.

Pour Machlup cité par Jean Marc Siroën (1996)[223], l'intégration économique se rattache fondamentalement à la division du travail et elle implique la mobilité des biens et services et/ou des facteurs. Elle est liée à la discrimination ou à la non-discrimination de traitement des biens et des facteurs, notamment en ce qui concerne leur origine et leur destination.

La notion de l'intégration économique met l'accent sur l'allocation optimale des ressources. Les gains de l'intégration sont alors liés, conformément à la théorie classique du commerce international, aux différences en termes d'aptitude, de dotation factorielle, de préférences des consommateurs ou de préférences collectives. L'intégration fait référence à une homogénéisation qui n'est pas seulement la conséquence mécanique de l'échange, comme le suggère le théorème d'égalisation du prix des facteurs, mais aussi le résultat d'une volonté d'effacer certaines de ces différences, notamment lorsqu'elles sont d'ordre réglementaire ou institutionnel. Cette notion fait également appel à l'idée d'agglomération et de fusion qui créerait une irréversibilité. Dans une intégration « économique» ou régionale, les pays partenaires adoptent des mesures communes et durables en vue de parvenir à une série d'objectifs économiques, dont notamment ceux liés à la libéralisation de leurs échanges[224].

Toutefois, le fait que l'intégration économique inclut le critère de préférence et donc de discrimination soulève quelques interrogations. La préférence ou la discrimination est-elle institutionnelle de type régime tarifaire préférentiel ou impliquée, de fait, par les distances physiques ou psychologiques qui séparent les Etats ? L'absence de discrimination entre les Etats membres implique-t-elle le maintien de discrimination à l'encontre des autres pays faisant ainsi de la zone d'intégration une zone de préférence ou, selon la nouvelle terminologie des relations économiques internationales, l'intégration peut-elle être « ouverte » en évitant les effets dits de « diversion » ?

Pour Tinbergen Jan[225], l'intégration économique n'est rien d'autre qu'une politique de régulation du commerce international. Elle est une mise en place de la structure artificielle à son niveau optimum et introduit délibérément tous les éléments souhaitables de coordination. Il qualifie d'intégration «négative» celle qui, fondée sur la libéralisation des échanges, permet la levée des mesures discriminatoires et la suppression des obstacles à la circulation des marchandises et, par extension, des facteurs afin d'obtenir des prix uniformes et une meilleure division du travail. L'intégration « positive » quant à elle, vise à éviter toute distorsion aux mécanismes du libre-échange en mettant en place des institutions nouvelles et appropriées. Elle implique de ce fait, un mouvement institutionnel qui voit le remplacement de certains instruments ou des institutions existants et la création de nouveaux. Cette dernière a alors pour fonction de promouvoir des objectifs propres à l'Union.

L'intensification des flux d'échanges commerciaux, financiers, monétaires, accélérée ou non par des accords régionaux, n'est pas en soi une preuve de l'intégration. Elle ne constitue un bon indicateur que si elle accompagne le processus qui aboutit à la fusion, et donc à l'élargissement de marchés segmentés. Le mouvement vers l'intégration implique alors une tendance à l'égalisation du prix des biens et des facteurs à l'intérieur de la zone d'intégration alors que des écarts seraient maintenus vis-à-vis du reste du monde[226].

1.2. Revue de littérature sur l'intégration économique

La problématique de l'intégration économique a fait l'objet d'un grand nombre des recherches. Les théories usuelles de l'intégration insistent sur l'ouverture réciproque des marchés comme facteur de croissance par le commerce de biens et services et de développement économique mutuel.

Les approches théoriques puisent leurs préférences dans la théorie du commerce international en termes notamment de dotations en facteurs (Adam Smith et David Ricardo), et en termes de concurrence imparfaite (Paul Krugman).

En effet, l'analyse théorique traditionnelle en termes d'avantages comparatifs est souvent considérée comme bien adaptée pour traiter de l'échange entre pays à niveau de développement différent. Les différences en termes de revenus peuvent être considérées comme la conséquence de différences d'accès aux techniques ou aux facteurs de production qui, par ailleurs, expliquent et justifient l'échange. Adam Smith (1776) et David Ricardo (1817), ont montré à travers respectivement la théorie des avantages absolus et des avantages comparatifs, que les échanges commerciaux entre deux pays leurs procureraient des gains. En ce sens que ces échanges susciteraient un mouvement de spécialisation et mettraient à la disposition des producteurs et des consommateurs une plus grande variété de biens et services.

Selon la théorie néoclassique dite factorielle d'Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS), dont l'hypothèse de base est la concurrence pure et parfaite, ce modèle met l'accent sur l'interaction (les effets réciproques) entre les proportions dans lesquelles les différents facteurs de production sont disponibles dans chaque pays et celles dans lesquelles ils sont utilisés pour la production des biens[227]. Ces auteurs soulignent que non seulement l'échange international procurerait un gain pour les pays mais qu'en plus, il permettrait

[222]BILOLO KABUEBUE B. (2016), Cours des Questions Spéciales de l'Intégration Economique en Afrique, dispensé aux Apprenants en DEA en économie monétaire, financière et internationale, Faculté des Sciences Economiques et de Gestion, Université de Kinshasa, p.5.
[223]SIROËN, J. M. (1996), L'intégration entre pays inégalement développés dans la régionalisation de l'économie mondiale : une analyse comparative, *Rapport d'Etudes,* Institut Orléanais de Finance, Université d'Orléans, Paris, pp. 5-6
[224]BILOLO KABUEBUE B. (2016), *op cit*, p.6
[225]TINBERGEN J. (1965), *International economic integration*, Elsevier Publishing, Amsterdam, p. 57.
[226]SIROËN, J. M. (1996), *op cit*, p.6.
[227] KRUGMAN P., OBSTFELD M. et MELITZ M. (2015), *Economie Internationale*, 10ème édition Nouveaux Horizons, Paris, p. 90

l'égalisation des rémunérations des facteurs de production dans tous les pays participant à l'échange (convergence des prix relatifs des biens(*)).

Dans ce modèle, il existe, en effet, un lien mécanique entre les dotations factorielles et le niveau de développement dès lors que celui-ci est approché par la productivité du travail. Puisque les fonctions de production sont considérées identiques entre les pays et que les productivités marginales des facteurs sont considérées comme décroissantes, la plus faible productivité du travail constatée dans un pays s'explique par son usage plus intensif dans le processus de production[228].

Toutefois, il convient de relativiser les conclusions de ce modèle. Car, il reste optimiste sur la réalité de gains mutuels liés à l'échange bilatéral mais pessimiste sur ses effets redistributifs entre nations. Une autre limite du modèle tient à l'identification même de l'origine des différences entre les pays et leur corrélation avec le niveau de développement[229]. Les écarts s'expliquent-ils par l'abondance relative de la main-d'œuvre et donc de la population ou par un inégal accès aux techniques de production ?

En effet, le recours à un modèle de type HOS pour apprécier les relations commerciales entre pays permet certes de mettre l'accent sur des différences essentielles, notamment sur le niveau de qualification de la main-d'œuvre, mais il doit malheureusement recourir à des hypothèses formelles fortes et peu réalistes.

Reconnaissant les limites du modèle HOS, Paul Krugman, avec sa modélisation des rendements croissants et, l'hypothèse de la concurrence imparfaite, a montré à travers « la nouvelle économie internationale(*) » que sur les marchés imparfaits, les nations et les firmes se concurrencent pour accroitre leurs parts de marchés et donc de profit[230].

La nouvelle économie internationale remet sérieusement en cause les hypothèses du modèle factoriel. Contrairement à de nombreuses approches antérieures qui privilégiaient les effets externe, les économies d'échelle sont plutôt internes, c'est-à-dire liées à la dimension des firmes et appropriées par elles. Pourtant, l'influence de l'ouverture au commerce international sur les coûts unitaires de production n'est pas acquise. La seconde limite des approches traditionnelles prise en compte par la nouvelle économie internationale est l'effort d'expliquer l'échange intra-branche. En effet, une partie croissante de la demande s'adresserait ainsi à des biens différenciés horizontalement, par les caractéristiques incorporées, ou verticalement par la qualité. L'ouverture aux échanges aurait alors pour avantage d'accroitre le nombre de variétés accessibles aux consommateurs de la zone intégrée.

Le modèle factoriel HOS suppose que les techniques de production sont disponibles aux mêmes conditions dans tous les pays. Cette hypothèse est particulièrement non réaliste pour étudier les relations commerciales entre pays. Dans quelle mesure l'ouverture commerciale favorise-t-elle la diffusion des techniques ? Modifie-t-elle la hiérarchie des avantages comparés et, au-delà, l'accumulation du savoir et les taux de croissance ?

En outre, si l'ouverture implique un plus grand marché qui offre plus d'opportunités commerciales et peut accueillir un plus grand nombre des firmes, toutefois, cela implique aussi une concurrence plus forte(*). D'ailleurs dans les faits, une mise en concurrence des entreprises, ne suffit pas à imposer mécaniquement la concurrence parfaite que prône le modèle HOS. Surtout « qu'une firme qui réalise des profits élevés attire généralement l'attention des concurrents, prêts à lui contester cette position avantageuse »[231]. Les profits réalisés constituent le facteur clé d'attirance des firmes concurrentes sur le segment du marché pour lequel la firme jouit d'un certain monopole et ceci, en dépit des barrières à l'entrée.

Ainsi, passer de monopoles nationaux à un duopole, favorise la concurrence mais maintient des rentes, réserves stratégiques à la disposition des firmes et susceptibles de justifier des échanges paradoxaux.

Dans son analyse sur les unions douanières, Jacob Viner cité par Nana Wandjou[232], développe l'idée selon laquelle une création de commerce survient lorsque, à la suite de la mise en place de l'union douanière et de l'abaissement consécutif des tarifs entre pays membres, un bien qui auparavant était fourni par des producteurs locaux est maintenant offert par un pays membre de l'union et donc échangé internationalement, parce que les producteurs de ce dernier pays sont plus efficaces dans sa production. Il y a donc une meilleure allocation des ressources productives.

Cet auteur insiste sur l'impact des unions douanières sur l'allocation spatiale des ressources. Sa démonstration porte sur l'existence d'une union constituée par deux pays A et B et un seul produit X faisant l'objet de leurs relations commerciales. Sont considérées comme données : la dotation en facteurs, la technologie, la demande, la population. Le fonctionnement de l'union douanière va augmenter un effet de création de commerce et de réorientation de commerce.

Cherchant à vérifier la validité de la théorie de Viner pour les pays sous-développés, Bilolo Kabuebue (2016), s'interroge si cette théorie peut être valable pour ces derniers type des pays. Qu'advient-il par exemple de l'effet de réorientation de commerce dans le cas de l'union douanière entre les pays sous-développés ? Il montre que contrairement à la conclusion de Viner selon laquelle « lorsque l'union douanière concerne les pays sous-développés, elle entraine la création d'industries de substitution d'importation, celle-ci pourra avoir de coût de production plus élevé, donc de vente plus élevés mais cet inconvénient pourra être compensé par de nouvelles créations d'emplois et les modifications structurelles, si par exemple, l'opération de substitution d'importation a eu lieu dans l'industrie lourde si bien que l'effet global de réorientation de commerce pourra être positif »[233].

Les faits historiques indiquent que, dans tous les cas, même en étant membres de la communauté économique, les pays sous-développés ont continué à exporter leurs matières premières vers les pays tiers, à l'occurrence les pays capitalistes. En même temps, ils ont continué à importer de ceux-ci des biens d'équipements car, l'industrialisation de substitution d'importation n'a été opérée jusqu'à présent que dans quelques branches des industries légères (alimentaires, textiles, etc.)[234].

En dépit de cette limite, Bela-Balassa (1962) a montré par ses travaux sur les différents degrés d'intégration régionale, que l'atteinte d'une intégration économique complète serait bénéfique pour les pays membres d'une zone. Comme l'ont si bien indiqué, Kabuya Kalala et Tshiunza Mbiye[235], la réussite du processus d'intégration régionale dépend dans une grande mesure du degré d'harmonisation des politiques économiques des pays membres, notamment en matière de tarifs, de taux d'inflation, de taux de change, de ratios de la dette publique, etc.

Ainsi, pour le cas spécifique de l'UEMOA des études ont été menées soit pour évaluer des progrès réalisés en termes de l'intégration des pays membres (Ouedraogo Ousmane, 1999), soit pour mesurer l'incidence des réformes économiques sur les échanges entre Etats membres (Daniel

(*)Pour une analyse critique et la vérification empirique du modèle HOS, lire l'encadre 5.1 sur le commerce Nord-Sud et les inégalités de revenus, de l'ouvrage de KRUGMAN P., OBSTFELD M. et MELITZ M. (2015), *op cit*., pp 102-106

[228]SIROËN, J. M. (1996), *op cit.*, p.39 et suiv.

[229]Idem

(*)Le développement de la nouvelle économie internationale a permis d'identifier des gains nouveaux à l'échanges, du moins de mieux identifier leur mode de formation et leurs conséquences. Ces approches ont privilégiés les relations entre pays économiquement proches, voire semblables, en termes de dotations factorielles relatives, de technique de production ou donc de coûts, de préférences de consommation. *Lire les travaux de Lancaster, Krugman, Helpman, Grossman, Baldwin, Venables, Markusen, etc.*

[230]Pour plus de détails, lire le chapitre 8 de la dixième édition de l'ouvrage de KRUGMAN P., OBSTFELD M. et MELITZ M. (2015), op cit.,pp. 165-228.

(*) Pour plus de détails lire EL MOUHOUB MOUHOUD (2017), *Mondialisation et délocalisation des entreprises*, Edition la Découverte, Paris, septembre, 127 pages.

[231] Idem, p. 168.

[232]NANA WANDJOU D. V. (2015), Mesure de l'intégration économique dans l'UEMOA : construction d'un Indice synthétique, Rapport de stage, Dakar, novembre, p. 3.

[233]JACOB VINER cité par BILOLO KABUEBUE B. (2016), *op cit.*, p. 23.

[234]BILOLO KABUEBUE B. (2016), *op cit.*, p. 24.

[235]KABUYA KALALA et TSHIUNZA MBIYE (2010), Communautés économiques régionales : quelle stratégie d'intégration en RDC ?, *l'Afrique des Grands Lacs*, Annuaire 2009-2010, p. 337.

Gbetnkom et Désiré Avom, 2005), soit enfin, pour apprécier l'évolution de l'intégration économique dans la région UEMOA à travers la construction d'un indicateur composite et de l'estimation du potentiel de commerce des pays membres (Nana Wandjou, 2015).

Dans son étude sur la contribution à l'évaluation des progrès de l'intégration des pays de l'UEMOA, Ouedraogo Ousmane[236] constate, à partir de l'estimation d'un modèle de Gravité, pour les données relatives à la période de 1967 à 1997, que les échanges commerciaux internes à la zone, en termes des exportations, ont augmenté passant de 7,2% en 1967 à 11,8% en 1997. Les demandes relatives de biens par les pays partenaires demeurent, néanmoins, très faibles et leur évolution dans le temps est soumise à des fluctuations très fortes suscitant des interrogations sur l'existence de conditions stables d'offre et de demande entre pays membres. Il montre, en outre que, les réorientations de sources d'approvisionnement au détriment de sources régionales peuvent avoir des causes monétaires telles que l'évolution du taux de change de la monnaie commune vis-à-vis de celles des concurrents, ou bien tenir à des rigidités spécifiques de l'offre régionale, ou encore à des pertes sectorielles de compétitivité.

Cherchant à circonscrire les principaux déterminants des échanges communautaires au sein de l'UEMOA après les réformes économiques unilatérales et préférentielles entreprises dans tous les Etats membres durant les décennies 80 et 90, Gbetnkom et Avom[237], appliquent un modèle de gravité pour la période de 1990-1994 et 1996-2000, sur un échantillon de 25 économies exportatrices et 31 économies partenaires. Ils arrivent à la conclusion selon laquelle d'une part, l'intégration régionale accroit les échanges entre pays membres après les réformes économiques et d'autre part, les exportations et les importations intra-UEMOA prédites sont supérieures au moins de 50% aux flux commerciaux observés. Ils montrent que les réformes menées constituent un gage pour l'intensification des échanges et pour l'amélioration des conditions de croissance économique des Etats membres.

Akoete Ega Agbobdji[238], à la suite des travaux des précédents auteurs, a utilisé le modèle de gravité dynamique amélioré qui comporte une variable indicatrice des incitations à la fraude dans les échanges transfrontaliers, pour étudier les impacts isolés de l'union économique et monétaire sur les échanges intra-UEMOA en présence des échanges transfrontaliers non enregistrés importants. Il aboutit à la conclusion que l'appartenance à la zone monétaire commune et la mise en œuvre des réformes économiques ont eu des effets significatifs en termes de détournement des importations et des exportations. Toutefois, les distorsions économiques liées à l'attribution des ressources économiques de l'état dans lequel chaque agent maximise son propre bien-être, considérées comme des incitations aux échanges commerciaux frauduleux, ont significativement réduit les échanges commerciaux bilatéraux formels dans l'union.

Mesurant le degré d'intégration économique des pays de l'UEMOA au cours de la période de 2001 à 2013, Diane Vanessa Nana Wandjou[239], construit un indice synthétique et en estime le potentiel commercial interrégional dans l'union. Il conclut que les pays membres présentent des disparités en matière d'intégration économique mais ont réussi à augmenter leur niveau d'intégration économique individuelle. La confrontation des résultats de l'indice de l'UEMOA et du potentiel de commerce, montre que plusieurs pays ont des grandes valeurs pour le potentiel de commerce mais sont les moins intégrés de l'UEMOA.

Il ressort de cette revue de la littérature que contrairement aux études consultées ci-dessus, aucune d'entre elles n'a cherchée à évaluer l'incidence réelle de l'adoption du traité d'Abidjan de mai 2002 sur l'intensité des échanges communautaires et extracommunautaires des pays membres au cours de la période de 2004 à 2017, encore moins d'analyser l'incidence de la qualité des institutions au sein de l'UEMOA sur l'expansion du commerce intra ou extra-UEMOA. C'est précisément ce vide que se propose de combler la présente recherche.

Cette recherche procède par l'examen rétrospectif des échanges entre les Etats membres de l'UEMOA entre 2004 et 2017. Elle apprécie, à travers la présentation et l'estimation d'un modèle de Gravité en panel cylindré les progrès réalisés sur la voie de l'intégration économique par l'UEMOA et examine les effets de la qualité des institutions au sein de cette zone sur l'expansion ou non du commerce bilatéral des pays membres.

Définies comme l'ensemble des règles régissant le comportement et les interactions entre agents économiques dans une société, l'impact de la qualité des institutions sur les performances commerciales d'un pays ou d'une zone peut être vu sous deux angles. D'un côté, les institutions de bonne qualité permettent de réduire les coûts de transactions. Elles sont sources d'avantages comparatifs importants pour un pays qui en est doté, facilitant les contrats commerciaux et optimisant la gestion de commandes[240]. Elles renforcent la confiance dans les produits échangés avec le pays concerné. De l'autre, l'incertitude liée à des institutions de mauvaise qualité engendre des coûts additionnels pour l'opérateur économique et pénalise les exportations. L'importateur a en particulier besoin d'être rassuré qu'il recevra à temps sa commande. Si son fournisseur à l'étranger dispose d'institutions de bonne qualité, cela est plus probable[241].

En définitive, de bonnes institutions réduisent les coûts de transaction et favorisent, toute chose égale par ailleurs, l'expansion du commerce international. Aussi, le développement de la contrebande et des transactions informelles dans une économie peut s'expliquer par la mauvaise qualité des institutions, il peut s'agir du degré élevé de corruption, d'une réglementation de mauvaise qualité ou du non-respect de droit de propriété.

D'autre part, la mauvaise qualité des institutions ne constituent pas forcément des obstacles à l'expansion des activités économiques en général et du commerce international en particulier. Paradoxalement, il arrive que la mauvaise qualité des institutions soit socialement bénéfique ou économiquement profitable pour les agents économiques. C'est le cas de la corruption qui peut faciliter les transactions économiques face à un système de réglementation très contraignant. Les agents économiques développent alors des comportements opportunistes afin de réaliser leurs activités économiques. En effet, l'agent économique informé de la situation, sait qu'il faut payer, en plus des frais officiels, des frais additionnels pour dénouer les transactions commerciales dans un délai raisonnable. Dans ce sens, les auteurs comme De Jong et Bogmans[242] soutiennent que les pots de vins payés en douane amplifient le volume des importations.

De ce qui précède, il ressort de cette brève revue de la littérature qu'en dépit de l'absence de consensus au sein de la communauté des économistes, la qualité des institutions, bonnes ou mauvaises, les performances commerciales d'un pays ou d'une zone d'intégration en dépendent. Les institutions peuvent directement avoir un impact sur le comportement des exportateurs ou bien affecter les variables macroéconomiques pouvant induire une réduction ou un accroissement de la propension à commercer des agents économiques. Ainsi, cette revue de la littérature montre que la relation entre le commerce international et la qualité des institutions est une relation indéterminée en ce sens qu'elles peuvent influencer positivement, négativement ou non les performances économiques de l'Union.

---

[236]OUEDRAOGO OUSMANE, (1999), Contribution à l'évaluation des progrès de l'intégration des pays de l'UEMOA : une approche par les échanges commerciaux, *in Etudes et Recherches*, n°498, BCEAO, décembre, pp 1-23

[237]GBETNKOM D. et AVOM D. (2005), « Intégration par le marché : le cas de l'UEMOA », *in Région et Développement*, n°22, pp. 85-103

[238]AKOETE E. AGBOBDJI (2007), Intégration et échanges commerciaux intra sous régionaux : le cas de l'UEMOA, *in Région Africaine de l'intégration,* vol. 1, pp. 161-188.

[239] DIANE V. NANA WANDJOU (2015), « Mesure de l'intégration économique dans l'UEMOA : construction d'un indice synthétique », Rapport de stage, novembre, 74 pages.

[240]LEVCHENKO, A. (2007), Institutional Quality and International Trade, *Review of Economic Studies, 74*(3), 791-819.

[241]ANDERSON, J. E., & YOUNG, L. (2006), Trade and Contract Enforcement, *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy, 5*(1), 30.

[242]DE JONG, E., & BOGMANS, C. (2011). Does corruption discourage international trade? *European Journal of Political Economy, 27*(2), pp. 385-398.

II. INTEGRATION PAR LES ECHANGES COMMERCIAUX AU SEIN DE L'UEMOA

Cette section vise à analyser l'intégration économique au sein de l'UEMOA à travers une approche descriptive du commerce intra-UEMOA versus extra-UEMOA au cours de la période de 2004 à 2017. La période choisie correspond à celle de l'adoption par les Etats membres, du traité dit d'Abidjan en mai 2002.

En effet, l'analyse des flux commerciaux entre les Etats membres, est la toute première démarche vers une appréciation objective de l'intégration économique de ce groupe de pays. Car, l'intensité des échanges de biens et services est un indicateur idoine de la complémentarité entre pays susceptible d'entamer un processus d'intégration et le processus d'intégration en soi, doit accélérer les échanges de biens et services, et les mouvements de facteurs[243].

Pour mesurer les progrès réalisés par les Etats membres en matière d'intégration, il est fait recours, à l'exemple de Ouedraogo Ousmane[244], à l'approche descriptive du commerce intra et extra-UEMOA global. Cette méthode repose sur l'étude des évolutions de la part relative du commerce intra-UEMOA et des propensions bilatérales à importer. Le concept « propension-UEMOA à importer » forgé par Ousmane est utilisé comme indicateur dynamique du degré d'arrimage d'un pays à la zone[245]. A cet effet, il est calculé le coefficient d'intégration qui est mesurée par des ratios du commerce bilatéral (exportation et importation intra-UEMOA) entre deux pays sur la somme de leur commerce totaux ou de leur produit intérieur brut.

2.1. EVOLUTION DES ECHANGES COMMERCIAUX DES ETATS MEMBRES DE L'UEMOA DE 2004 A 2017

L'analyse des échanges commerciaux conduit à une appréciation de l'évolution des échanges intra-communautaires et extracommunautaires. L'un des objectifs de la politique commerciale de l'Union est d'accroitre les échanges entre les Etats membres tout en renforçant la présence de ceux-ci au niveau international.

L'examen de l'évolution et de la tendance des échanges permettent de dégager des perspectives en termes d'intégration et de coopération commerciale entre les Etats membres de l'Union mais aussi envers le reste du monde. Ainsi, trois indicateurs sont utilisés pour apprécier le degré d'intégration par les échanges au sein de l'UEMOA. Il s'agit du taux de couverture du commerce intra-zone, de la balance commerciale intra-zone et du coefficient d'intégration à travers une approche commerciale.

2.1.1. Echanges intra-communautaires au sein de l'UEMOA de 2004 à 2017

L'un des objectifs poursuivis par l'intégration économique régionale est d'intensifier les échanges commerciaux et d'approfondir la spécialisation des économies des pays membres en fonction de leurs avantages comparatifs. Pour influer positivement sur l'économie des pays membres, il est important que la création de commerce régional ne conduise pas à une contraction du volume des échanges avec les pays tiers.

Dans le présent cas, l'analyse est faite d'un côté, par rapport à l'évolution des indicateurs associés aux échanges intra-UEMOA et de l'autre, par rapport à la structure de ce commerce. Les échanges de biens et services entre les pays membres, sont évalués sur base des travaux de la Cellule sous régionale chargée de la réconciliation des données sur les échanges intra-UEMOA, qui se réunit annuellement depuis 2007. Les échanges intra-communautaires, entre 2004 à 2017, se sont accrus de près de 14,9% en moyenne passant d'une valeur de 1.390,1milliards de FCFA en 2004, 2.133,2 milliards en 2010 et atteignent 6.211,9 milliards en 2017. Cette évolution est imputable toutes choses égales par ailleurs, aux mesures prises à travers le Traité d'Abidjan en mai 2002, actualisé en 2007 qui légifère l'existence de la politique commerciale commune des Etats membres.

Tableau I. **Evolution des importations et des exportations intra-UEMOA et Hors-UEMOA de 2004 à 2017**(en millions de FCFA et en %)

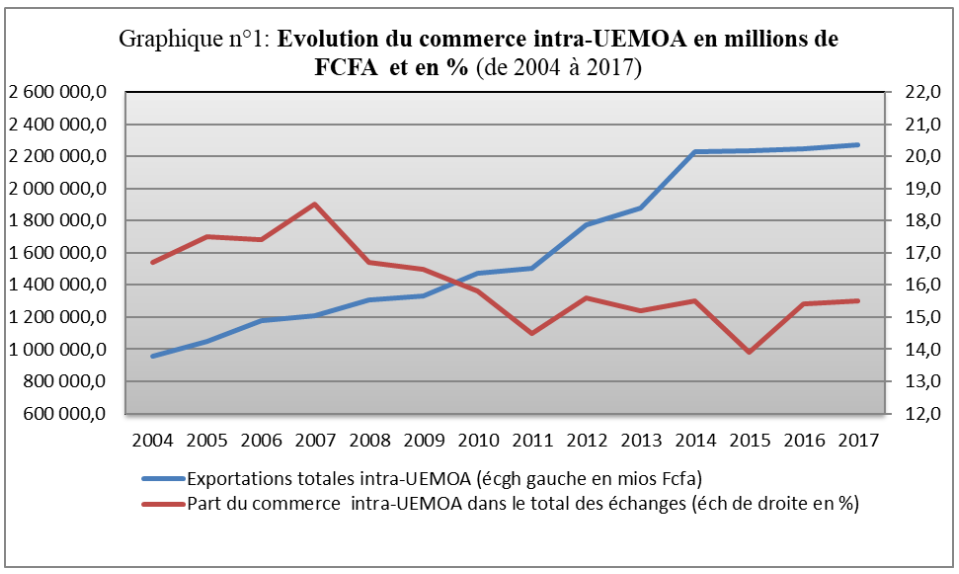
	Exportations totales intra-UEMOA (1)	Exportations totales en valeur UEMOA (2)	Part des exportations intra-UEMOA dans les exportations totales (3)=(1)/(2)	Indice de prix moyen à l'exportation base 100 en 2010	Importations intra-UEMOA (4)	Importations totales en valeur (5)	Part des importations intra-UEMOA dans les importations totales (6)=(4)/(5)	Indice de prix moyen à l'importation base 100 en 2010	Taux de couverture des importations (7)=(2)/(5)	Termes de l'échange base 100 en 2010
2004	815 500	4 463 700	18,3	57,9	574 600	4 835 300	11,9	49,3	92,3	117,5
2005	859 400	5 039 300	17,1	65,4	671 000	6 074 500	11,0	61,9	83,0	105,6
2006	966 000	5 022 200	19,2	54,5	673 300	6 030 300	11,2	49,4	83,3	110,3
2007	1 009 600	4 624 900	21,8	50,2	649 500	6 517 200	10,0	53,4	71,0	94,0
2008	1 105 900	6 172 700	17,9	62,7	995 700	8 447 300	11,8	63,4	73,1	98,8
2009	985 100	6 927 900	14,2	70,4	785 800	7 936 900	9,9	59,6	87,3	118,1
2010	1 078 800	7 705 900	14,0	100,0	1 054 400	9 808 000	10,8	100,0	78,6	100,0
2011	1 059 800	8 363 000	12,7	108,5	1 181 300	9 076 600	13,0	92,5	92,1	117,3
2012	1 423 400	9 212 000	15,5	119,5	1 128 400	12 203 000	9,2	124,4	75,5	96,1
2013	2 069 700	11 588 300	17,9	125,8	1 857 800	17 741 500	10,5	145,4	65,3	86,5
2014	1 480 800	9 844 900	15,0	106,9	1 296 300	13 316 500	9,7	109,1	73,9	97,9
2015	1 456 400	11 888 000	12,3	120,8	1 413 200	14 887 100	9,5	111,8	79,9	108,0
2016	2 245 800	16 175 200	13,9	164,3	3 628 128	19 611 500	18,5	147,3	82,5	111,6
2017	2 268 500	17 096 400	13,3	105,7	3 943 442	21 315 900	18,5	108,7	80,2	97,2

Source : Elaboré sur base du rapport annuel sur la surveillance de l'UEMOA 2017et BCEAO Rapport annuel sur le Commerce Extérieur 2017

Au niveau intracommunautaire, le solde commercial devrait en principe être nul, puisque les importations intracommunautaires des uns constituent les exportations intracommunautaires des autres. Mais dans la réalité des échanges, il est impossible d'avoir cette égalité parfaite qui conduirait à un solde commercial nul, du fait des asymétries qui sont souvent relevées dans l'enregistrement des flux d'échanges.

En effet, concernant les exportations et les importations intra-communautaires, leurs parts respectives dans les importations et les exportations totales des pays de l'Union connaissent un accroissement annuel moyen estimé à 13,7% entre 2004 et 2017. Alors qu'en termes septennal, la moyenne est respectivement de 13,6% et 13,8% entre 2004-2009 et 2010-2017 pour les exportations contre 10,9% et 13,4% pour les importations, comme illustré par le graphique ci-après :

Graphique n°1: **Evolution du commerce intra-UEMOA en millions de FCFA et en %** (de 2004 à 2017)



L'analyse en termes du taux de couverture des importations totales de l'Union par les exportations totales, révèle que les recettes d'exportations ne couvrent en moyenne, que 79,9% des importations au cours de la période sous examen. Ce qui signifie que la Zone UEMOA importe plus de l'extérieur qu'elle n'y exporte. Cela constitue un indice de dépendance de ces économies à celles hors zone. L'on remarque aussi qu'à partir de l'année 2007, la part des exportations intracommunautaires n'a cessé de décroitre. Cette baisse serait due, toutes choses égales par ailleurs, à la crise financière internationale sur les économies de l'union et dont les effets semblent avoir durés jusqu'à fin 2011. Exprimé sur base 2010, les termes de l'échange ce sont détériorés en 2014 et de 2017. De 100 en 2010, les termes de l'échange de la Zone se détériorent pour se situer respectivement à 96,5 en 2014 et 97,2 en 2017.

L'examen de la structure du commerce de la zone indique, toutes choses égales par ailleurs, que seuls le Mali et le Togo sont les pays dont le commerce extérieur contribue plus à la formation du PIB de l'Union à hauteur respective de 13,6% et 8,7%. Ceci montre que ces pays sont plus

[243]OUEDRAOGO OUSMANE, op cit, p.3.
[244]Idem.
[245]Ibidem

ouverts vers leurs partenaires de l'espace UEMOA. Par contre, la côte d'Ivoire et le Sénégal restent moins ouverts à l'UEMOA que vers le reste du monde. Toutefois, ils demeurent parmi les plus grands coéchangistes au sein de la zone aux côtés du Mali et Burkina Faso.

L'analyse des échanges intra-UEMOA totaux pour l'année 2017 est évaluée à 2.268,5 milliards de francs CFA. La Cote d'Ivoire et le Sénégal restent les principaux fournisseurs intra-régionaux, avec respectivement 36,9 % et 21,6% des exportations totales. Le Mali et le Burkina Faso continuent également d'occuper la première et deuxième place des importations intra-communautaires, avec respectivement 32% et 22,9% des approvisionnements. Les produits pétroliers demeurent au premier rang des transactions intra-UEMOA, avec une part de plus de 40,3% des échanges commerciaux intra-union. Les autres principaux produits échangés sont les préparations alimentaires dont les céréales, les animaux vivants, les huiles et les graisses, l'électricité ainsi que les tissus de coton[246]. Le tableau n°2, ci-dessous retrace, à titre illustratif, les échanges intra-Zone au cours de la seule année 2014.

Tableau II. **Matrice des échanges intra-communautaires en 2014**
(en millions FCFA)

		Pays importateurs								
		Bénin	**Burkina Faso**	**Cote d'Ivoire**	**Guinée Bissau**	**Mali**	**Niger**	**Sénégal**	**Togo**	**UEMOA**
Pays exportateurs	**Bénin**	-	*4 090,9*	*11 364,3*	*103,5*	*65 919,0*	*59 237,3*	*343,1*	*81 356,4*	**222 414,5**
	Burkina Faso	*14 924,4*	-	*16 231,0*	*0,0*	*35 019,0*	*17 325,7*	*494,9*	*5 008,2*	**89 003,2**
	Cote d'Ivoire	*33 689,9*	*359 849,6*	-	*443,0*	*194 183,3*	*36 584,0*	*73 614,5*	*113 222,9*	**811 587,2**
	Guinée Bissau	*219,1*	*4,0*	*0,0*	-	*8 896,2*	*0,0*	*3 740,2*	*0,0*	**12 859,5**
	Mali	*8 023,8*	*70 385,8*	*40 909,0*	*224,5*	-	*2 109,0*	*46 097,4*	*7 792,4*	**175 541,9**
	Niger	*9 188,6*	*99 048,8*	*4 439,8*	*0,0*	*28 451,4*	-	*131,8*	*3 398,4*	**144 658,8**
	Sénégal	*19 010,4*	*33 618,0*	*52 055,8*	*52 861,0*	*245 520,2*	*6 479,2*	-	*14 902,0*	**424 446,6**
	Togo	*117 958,6*	*104 740,6*	*33 340,2*	*26,4*	*16 629,0*	*59 322,8*	*18 068,3*	-	**350 085,9**
	UEMOA	**203 014,8**	**671 737,7**	**158 340,1**	**53 658,4**	**528 699,1**	**181 058,0**	**142 147,1**	**225 680,3**	**2 230 597,6**

Source : BCEAO, Rapport sur le commerce extérieur de l'UEMOA en 2014, p. 17

Il ressort du tableau ci-dessus qui retrace la matrice des échanges intracommunautaires en 2014, que la Côte d'Ivoire exporte davantage vers le Burkina Faso, suivi du Mali et du Togo et achète plus du Sénégal que du Mali. Ceci est dû au fait que la Côte d'Ivoire partage ses frontières terrestres avec ces pays. Ce qui rend plus facile les échanges et les transactions entre lui et ces pays. Pour le Sénégal, il commerce davantage en termes d'exportation avec le Mali et Guinée-Bissau du fait des frontières terrestres communes mais importe de plus en plus de la Côte d'Ivoire avec lequel, il ne détient aucune frontière qu'avec le Mali son voisin immédiat.

Quant au Bénin, ses exportations sont plus orientées vers le Niger et le Togo du fait de facteurs géographiques communs. Alors que le Burkina Faso importe vers ses voisins que sont la Côte d'Ivoire, le Togo et le Niger et vend sa production au Togo, au Mali et au Niger.

De manière générale, ce tableau indique que toute baisse des coûts de transport liée au partage d'une frontière commune, en particulier sur le commerce intra-régional, permet d'intensifier la dynamique de diversification et des échanges. Plus les coûts d'accès au pays partenaire sont faibles, plus il y aura d'entreprises capables de tester leur produits à l'exportation et ainsi d'acquérir l'expérience nécessaire pour ensuite développer leurs exportations en dehors de l'Union.

2.2. Coefficient d'intégration du commerce au sein de l'UEMOA de 2004 à 2017

Il convient à présent de déterminer le degré d'intégration au sein de l'UEMOA. En effet, le degré d'intégration du commerce intra-UEMOA est un indicateur qui vise à mesurer l'effort d'intégration qui s'opère au sein des pays membre de la zone en matière des échanges commerciaux en son sein et par rapport au reste du monde.

Tableau III. **Détermination du coefficient d'intégration de l'UEMOA de 2004 à 2017** (en millions de FCFA)

	Exportations totales intra-UEMOA (1)	**Exportations totales en valeur UEMOA (2)**	**(X+M) Intra-UEMOA (3)=(1) + (4)**	**Importations intra-UEMOA (4)**	**Importations totales en valeur (5)**	**(X+M) mondiales**	**Coefficient d'intégration**
						(6)= (2) +(5)	**(7) = (3)/(6)*100**
2 004	815 500,0	4 463 700,00	1 390 100,00	574 600,00	4 835 300,00	9 299 000,00	14,9
2005	859 400,0	5 039 300,00	1 530 400,00	671 000,00	6 074 500,00	11 113 800,00	13,8
2006	966 000,0	5 022 200,00	1 639 300,00	673 300,00	6 030 300,00	11 052 500,00	14,8
2007	1 009 600,0	4 624 900,00	1 659 100,00	649 500,00	6 517 200,00	11 142 100,00	14,9
2008	1 105 900,0	6 172 700,00	2 101 600,00	995 700,00	8 447 300,00	14 620 000,00	14,4
2009	985 100,0	6 927 900,00	1 770 900,00	785 800,00	7 936 900,00	14 864 800,00	11,9
2010	1 078 800,0	7 705 900,00	2 133 200,00	1 054 400,00	9 808 000,00	17 513 900,00	12,2
2011	1 059 800,0	8 363 000,00	2 241 100,00	1 181 300,00	9 076 600,00	17 439 600,00	12,9
2012	1 423 400,0	9 212 000,00	2 551 800,00	1 128 400,00	12 203 000,00	21 415 000,00	11,9
2013	2 069 700,0	11 588 300,00	3 927 500,00	1 857 800,00	17 741 500,00	29 329 800,00	13,4
2014	1 480 800,0	9 844 900,00	2 777 100,00	1 296 300,00	13 316 500,00	23 161 400,00	12,0
2 015	1 456 400,0	11 888 000,0	2 869 600,00	1 413 200,0	14 887 100,0	26 775 100,00	10,7
2016	2 245 800,0	16 175 200,0	5 873 927,5	3 628 127,5	19 611 500,0	35 786 700,0	16,4
2017	2 268 500,0	17 096 400,0	6 211 941,5	3 943 441,5	21 315 900,0	38 412 300,0	16,2

Source : auteurs sur base du tableau n°1 supra.

Du tableau ci-dessus, il en ressort que malgré l'appartenance à une union monétaire commune dotée d'un accord de préférence douanière à travers le tarif extérieur commun (TEC), qui englobe les droits et taxes applicables aux Etats membres et ses mesures d'accompagnement, la libre circulation des produits originaires de l'Union, une fiscalité de la porte harmonisée et les règles communautaires en la matière renvoient d'une part, aux pratiques anticoncurrentielles et d'autre part, aux mesures de défense commerciale telles que les mesures antidumping et les mesures de sauvegarde et d'un taux de change commun ; la grande partie du commerce qu'effectuent les pays de l'UEMOA est tourné vers le reste du monde.

L'on note qu'entre 2004 et 2008, le coefficient d'intégration est demeuré quasi stable avec de variations mineures. Il passe de 14,9% en 2004, soit deux ans après d'adoption du Traité d'Abidjan, et tourne autour d'une moyenne de 14,6% entre 2004 et 2008. Dès l'année 2009, cette tendance semble s'essouffler. Entre 2009 et 2015, il est observé une baisse tendancielle du coefficient d'intégration, quoiqu'à un rythme heurté, comme si les mesures prises à Abidjan se sont de plus en plus essoufflées.

Toutefois, au regard de l'évolution de l'environnement international, tout porte à croire que la baisse du coefficient d'intégration résulterait, toutes choses égales par ailleurs, des effets de la crise financière internationale sur les économies de la zone. En effet, de 14,4% en 2008, ce coefficient passe successivement à 11,9% en 2009, 12,2% en 2010, 12,9 % en 2011 à 10,7% en 2015. Entre 2016 et 2017, il fait un bond brusque et atteint successivement 16,4% et 16,2%.

Par ailleurs, il convient de noter que le taux de change commun, l'accord de préférence douanier et les dispositions commerciales qui l'accompagnent, au lieu d'être des vecteurs stimulant du commerce intra-zone ne jouent qu'un rôle passif voir marginal au profit du reste du monde mieux au service des pays industrialisés. En effet, la structure de la balance commerciale de l'Union indique que les principales sources d'approvisionnement des pays de l'UEMOA sont l'Europe, notamment l'Union Européenne, le continent asiatique, les pays d'Afrique et l'Amérique. L'Europe est le premier partenaire aussi bien en termes d'importation que d'exportation. Plus de 75% des échanges commerciaux effectués par ces pays s'opèrent avec le reste du monde.

A titre d'illustration, le rapport annuel sur le commerce extérieur de l'UEMOA 2017, indique qu'au cours de huit dernières années, les exportations de l'UEMOA vers l'Union Européenne sont passées de 2.837,7 milliards de FCFA en 2009 à 2.837,2 milliards en 2012 et atteignent 5.488,6 milliards en 2017. L'Union Européenne occupe la place de choix avec en moyenne plus de 47% entre 2004 et 2017. Par contre, les importations en provenance de l'Union Européenne maintiennent une tendance à la hausse

[246] BCEAO (2014), Rapport sur le commerce extérieur de l'UEMOA en 2017, p. 15.

au cours de dix dernières années. Vient ensuite, les pays de la CEDEAO principalement le Nigéria avec 14,4% et le Ghana avec 8%, l'Amérique particulièrement les Etats-Unis d'Amérique avec 7,5% et de l'Asie pour 13,2%.

Tout au long de la période sous examen, le coefficient d'intégration oscille dans l'intervalle de 10,7% à 16,4%. Ce qui est très faible par rapport à l'objectif escompté par le Traité d'Abidjan de 2002, à savoir : *l'intensification des échanges entre Etats membres*. A titre comparatif, le coefficient d'intégration de l'Union Européenne était estimé à 73,8%, l'ALENA pour 56% et 50,3% pour l'ASEAN[247] en 2005. En analysant de façon spécifique, le commerce de l'Union par rapport au commerce mondial, la part de celui-ci demeure fortement négligeable, soit moins de 0,20%. La faible part de l'UEMOA dans le commerce mondial de marchandises n'est pas une spécificité de la zone, tout le continent africain de manière générale, n'occupe pas une place de premier rang sur l'échiquier mondial.

Le faible niveau d'intégration des économies de l'UEMOA, en dépit de l'adoption d'une politique commerciale commune et de ses mesures d'accompagnement adoptées à Abidjan en 2002 et renforcées en 2007, résulte, toutes choses égales par ailleurs, de : (i) de l'inexistence de débouchés des cultures de rente au sein de la zone, (ii) de la similitude des dotations factorielles de certains pays qui restreint la diversité et la complémentarité des productions et rend inopérante la spécialisation sous régionale, (iii) l'inégalité d'application du Tarif Extérieur Commun par les pays. Il est observé l'existence d'importantes barrières non tarifaires (normes nationales, restrictions quantitative sur certaines importations, discrimination de traitement des produits nationaux et régionaux, etc.).

Tableau IV. **Evolution en % de la part des échanges commerciaux de l'Union dans le commerce mondial de 2005 à 2017**

Années	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Importations	0,11	0,17	0,17	0,19	0,18	0,19
Exportations	0,09	0,12	0,14	0,13	0,14	0,14
Ensemble du commerce de l'Union	**0,10**	**0,15**	**0,16**	**0,16**	**0,17**	**0,17**

Source : Commission UEMOA, rapport annuel sur la surveillance de l'UEMOA, p 18

En outre, l'essoufflement du coefficient d'intégration résulterait aussi, toutes choses égales par ailleurs, du démantèlement des tarifs et autres obstacles au commerce communautaire, la spécialisation sous régionale qui faciliterait le remplacement des produits domestiques fabriqués à coûts élevés par les importations à plus faibles coûts en provenance du reste du monde. Il se pourrait également que des contraintes institutionnelles aient joués en défaveur de l'intégration en ce que la simplification des taxes de la porte qui aurait simulée les échanges avec l'extérieur en minimisant des éventuels effets négatifs issus des détournements des échanges n'aient pas été au rendez-vous.

III. ANALYSE EMPIRIQUE : LE MODELE ECONOMETRIQUE

Cette section vise à estimer un modèle de gravité qui analyse les échanges commerciaux intra et extra-UEMOA et qui identifie les déterminants économiques et institutionnels des échanges au cours de la période de 2004 à 2017.

3.1. Présentation du modèle de Gravité de l'UEMOA

Les études empiriques font recours à plusieurs techniques et méthodes d'évaluation des échanges commerciaux entre pays membres d'un regroupement régional ou sous-régional pour apprécier leur degré d'intégration. Parmi ces techniques et méthodes, le modèle de gravité est un outil simple mais puissant qui donne des résultats satisfaisants pour prédire le volume de commerce bilatéral.

Ce type de modèle, inspiré de la théorie d'attraction universelle ou de gravitation universelle de Newton[(*)], stipule que deux corps séparés par une distance *D*, exercent l'un sur l'autre des forces attractives de même valeur. Dans le domaine du commerce international, ce modèle permet d'estimer le commerce bilatéral comme une « force d'attraction » entre deux pays. Il suggère, à l'exemple du modèle de gravité de Newton, la même relation entre les pays pondérés par leurs masses mesurées soit par leur Produit Intérieur Brut (PIB), soit par leur niveau d'exportation et la distance entre eux. Le PIB, la masse économique, agit comme l'attracteur du commerce entre deux partenaires commerciaux et joue positivement sur le commerce. En revanche, la distance, une mesure du coût de transport utilisée par la plupart des études, sert de facteur de résistance et joue un rôle négatif sur le commerce.

3.1.1. Spécification du modèle de gravité

Pour tester la validité du modèle de gravité, nous allons l'appliquer dans le cas du commerce entre les Etats membres de l'UEMOA et les pays non membres au cours de la période de 2004 à 2017. Les estimations sont faites sur les données en panel pour en saisir les effets individuels.

3.1.1.1. Présentation du modèle

Les études empiriques recourent le plus souvent à un modèle de gravité simple qui met uniquement en relation les exportations du pays i vers le pays j ; le PIB du pays i et du pays j et la distance du pays i vers le pays j. Le modèle adopté ici considère que les exportations globales réalisées entre Etats de l'Union et les autres pays, ne sont pas influencé uniquement par ces deux facteurs. Certaines autres caractéristiques des partenaires comptent également.

Tout en reconnaissant que les performances commerciales d'une zone peuvent être contraintes non seulement par les facteurs économiques mais aussi par des facteurs non économiques, au nombres desquels figurent la qualité des institutions nationales, sous régionales, la formalisation du modèle de gravité retenu s'inspire des travaux de Lavallée[248] en reprenant une spécification dans laquelle les variables de qualité des institutions influencent les coûts de transactions. La qualité des institutions au sein de l'UEMOA est-elle favorable à l'expansion de ses exportations ? De façon spécifique, comment les situations du contrôle de la corruption, de la qualité de la réglementation et de la primauté du droit de propriété influencent-elles sur les performances à l'exportation de l'UEMOA ? C'est à ces deux questions que la présente section répond.

Nous recourons à la formalisation de l'équation de gravité désormais standard de Anderson et Van Wincoop[249]. L'objectif visé est d'évaluer l'impact des variables de qualité des institutions sur les exportations de l'UEMOA tant au niveau global qu'intra-zone. Plus concrètement, nous évaluons la contribution de ces variables dans l'explication des performances à l'exportation de cette zone au cours de la période de 2004 à 2017 à travers le modèle ci-après :

$$X_{ij,t} = \frac{Y_{i,t}Y_{j,t}}{Y_{w,t}}\left(\frac{T_{ij,t}}{P_{i,t}P_{j,t}}\right)^{1-\sigma} \qquad (1)$$

Dans cette expression, $X_{ij,t}$représente la valeur globale des exportations du pays *i* vers le pays *j* à l'année *t* qui dépend du produit $Y_{i,t}Y_{j,t}$de la taille respective des économies *i* et *j* par rapport à la taille de l'économie mondiale $Y_{w,t}$ à la date *t* mais également $T_{ij,t}$les coûts de transaction entre les deux pays partenaires à l'échange rapportés au produit de leur résistance réciproque à l'échange respectivement $P_{i,t}$et $P_{j,t}$. σ (avec $\sigma > 1$) désigne l'élasticité de substitution constante de la fonction d'utilité des consommateurs.

Puis suivant Lavallée (2006), nous modélisons la fonction des coûts de transaction du type Cobb-Douglas à chaque date $T_{ij,t}$comme suit :

[247]OMC, Statistique du commerce international de 2005.

[(*)]La théorie de la gravitation universelle fait référence à la loi physique selon laquelle la force gravitationnelle entre deux corps célestes est proportionnelle à leurs masses respectives et inversement proportionnelle au carré de la distance entre ces deux corps.

[248]LAVALLEE, E. (2006). Similarité institutionnelle, qualité des institutions et commerce international. *Economie internationale*, *4/2006*(108), pp. 27-58.

[249]ANDERSON, J. E., & VAN WINCOOP, E. (2003, March). Gravity with gravitas: a solution to the border puzzle. *American Economic Review, 93*(1), pp. 170–192.

$$T_{ij,\,t} = Dist_{ij}^{\alpha}.e^{\beta k D_{ij}^{k}} \;\; Inst_{ij,t}^{yl} \;\; A_{ij,t}^{\lambda m} \qquad (2)$$

Avec $Dist_{ij}$ la distance entre les pays *i* et *j*, D_{ij} représente l'ensemble des variables indicatrices du modèle, $Inst_{i(j),t}$ les indicateurs de qualité des institutions du pays *i* (respectivement du pays *j*) à la date *t,* et $A_{i(j),t}$ les autres variables explicatives du modèle. γ_l et λ_m sont des paramètres. Dans cette formulation, les coûts de transaction augmentent avec la distance et se réduisent avec les institutions de bonne qualité de même qu'avec l'appartenance des deux pays à l'UEMOA. En transformant (1) et (2) en logarithme et en les combinant, nous obtenons la relation suivante :

$$\text{Ln}(X_{ij}) = \ln(Y_i) + \ln(Y_j) - \ln(Y_w) + (1-\sigma)\,\alpha\ln(Dist_{ij}) + (1-\sigma)\,\beta_k D_{ij} + (1-\sigma)\gamma_l \ln(Inst_{i\,(j),t}) + (1-\sigma)\lambda_m \ln(A_{i\,(j),t}) - (1-\sigma)\ln(P_i) - (1-\sigma)\ln(P_j) \qquad (3)$$

A partir de cette relation (3), nous postulons que les exportations globales, la bonne qualité de la réglementation et la réduction de la corruption dans les pays de l'UEMOA influencent à la hausse les performances à l'exportation.

De cette même relation (3), nous établissons l'équation à estimer. Pour cela, nous considérons dans un premier temps, tous les partenaires commerciaux sans exception pourvu qu'il y ait eu au moins une fois un flux d'exportation entre le partenaire et l'un des pays de l'UEMOA sur la période de l'étude. La base de données pour les estimations inclut dans ce cas plusieurs valeurs nulles entre 2004 et 2017. Ces dernières renferment de l'information au sujet du comportement à l'exportation entre les deux partenaires.

En effet, quand le revenu de l'économie se réduit substantiellement et que le partenaire à l'échange est très éloigné, le pays considéré se tourne vers un partenaire plus proche pour satisfaire sa demande tout en minimisant les coûts de transaction. C'est pourquoi, aussi bien les valeurs nulles constatées et/ou les valeurs très faibles a priori sur la période contiennent de l'information au sujet du comportement des pays vis à vis des partenaires à un moment donné.

Pour résoudre ce problème, deux possibilités sont envisageables. On peut éliminer les valeurs nulles si leur pourcentage dans les observations est faible et utiliser par la suite la méthode des moindres carrés ordinaires (MCO) pour l'estimation du modèle. Si la proportion des observations nulles est élevée, l'utilisation des MCO conduit aux résultats biaisés. Ceci peut être vérifié en calculant la moyenne du terme d'erreur. Il est courant dans ce cas, d'utiliser une technique d'estimation non linéaire telle que le Tobit, qui reconnait explicitement l'existence des valeurs nulles de la variable dépendante et les traites comme les flux des échanges non enregistrés tout en normalisant la distribution du terme d'erreur. C'est pourquoi, à l'exemple de Daniel Gbetnkom et de Désiré Avom (2005) et particulièrement de FE Doukouré C. (2013)[250], nous avons retenu une spécification semi-log.

La relation (3) devient alors:

$$X_{ij} = \theta_0 + \theta_1\ln(Y_{it}) + \theta_2\ln(Y_{jt}) + (1-\sigma)\,\alpha\ln(Dist_{ij}) + (1-\sigma)\,\beta_k D_{ij} + (1-\sigma)\gamma_l \ln(Inst_{i\,(j),t}) + (1-\sigma)\lambda_m \ln(A_{i\,(j),t}) - (1-\sigma)\ln(P_{it}) - (1-\sigma)\ln(P_{jt}) - \ln(Y_{w,t}) + \varepsilon_{ij,t} + \xi_{ij,t} \qquad (4)$$

Avec $\xi_{ij,t}$ le terme de l'erreur. La relation précédente s'écrit à nouveau comme suit :

$$X_{ij} = \theta_0 + \theta_1\ln(Y_{it}) + \theta_2\ln(Y_{jt}) + (1-\sigma)\,\alpha\ln(Dist_{ij}) + (1-\sigma)\,\beta_k D_{ij} + (1-\sigma)\gamma_l \ln(Inst_{i\,(j),t}) + (1-\sigma)\lambda_m\ln(A_{i\,(j),t}) + \upsilon_{it} + \upsilon_{jt} + \upsilon_{ij,t} + \xi_{ij,t} \qquad (5)$$

Avec $\vartheta_{it} = -(1-\sigma)\ln(P_{it})$, $\vartheta_{jt} = -(1-\sigma)\ln(P_{jt})$ et $\vartheta_{ij,t} = -\ln(Y_{wt}) + \varepsilon_{ij,t}$ respectivement les effets fixes pays exportateur, effets fixes pays importateurs et effets fixes individuels (paires de pays).

Le modèle final à estimer est donné par l'expression (6) ci-après :

$$X_{ij,t} = \theta_0 + \theta_1\ln(Y_{it}) + \theta_2\ln(Y_{jt}) + (1-\sigma)\,\alpha\ln(Dist_{ij}) + (1-\sigma)\,\beta_k D_{ij} + (1-\sigma)\gamma_l \ln(Inst_{i\,(j),t}) + (1-\sigma)\lambda_m \ln(A_{i\,(j),t}) + \upsilon_t + \upsilon_{it} + \upsilon_{jt} + \upsilon_{ij,t} + \xi_{ij,t} \qquad (6)$$

ϑ_t un effet fixe temps.

A l'exemple de FE Doukouré (2013), le modèle est estimé par la méthode de Poisson, car cette méthode fournit de bons résultats en présence de valeurs nulles dans la variable dépendante. Ces auteurs ont montré qu'en présence d'une hétéroscédasticité[(*)], la méthode de Poisson doit être préférée pour estimer le modèle de gravité.

3.1.1.2. Signes attendus

Plusieurs études ayant recourue au modèle de gravité pour analyser les effets du commerce international, soutiennent que le volume des échanges dépend des potentialités de chaque pays à commercer et de l'attraction mutuelle à l'échange. Ainsi, les potentialités de chaque pays sont fonctions de leur niveau de richesse mesuré par le PIB (*Y*). Pour cela, un pays disposant d'importante richesse est susceptible à échanger davantage. Le coefficient associé à cette variable devrait être significatif et positif.

La distance (*Dist*) est une variable proxy des coûts de transaction[(+)]. Le volume des échanges évolue négativement avec les coûts de transaction. Alors, le coefficient associé à cette variable devrait être significatif et négatif. Lorsqu'un pays dispose d'une frontière commune, il aurait un avantage comparatif pour le développement du commerce entre certains pays partenaires à l'échange, ainsi la variable frontière correspond à 1 si le pays *i* et *j* ont une frontière commune et 0 sinon. Le coefficient de la variable "Frontière" devrait être significatif et positif. Il en est de même pour la variable Maritime (disposer d'une façade maritime correspond à 1 si *i* dispose d'une façade maritime et *0* sinon). Avoir une ouverture sur la mer est naturellement favorable au développement des échanges par voie maritime en plus des canaux classiques que sont les voies terrestres et aériennes : le coefficient associé à cette variable dans l'estimation devrait être significatif et positif sachant qu'une part importante du commerce international se fait par voie maritime de plus en plus[251].

Pour prendre en compte l'effet discriminatoire de l'appartenance à la zone d'intégration avec l'impact d'une politique commerciale telle que la réduction des tarifs douaniers entre les pays membres, la variable

[250]GBETNKOM D. ET AVOM D. (2005), Intégration par le marché : le cas de l'UEMOA, *Région et Développement*, n°22-2005, p. 93. Et de FE DOUKOURE C. (2013), *Accords commerciaux régionaux : dynamique de l'intégration, des échanges et du développement dans l'UEMOA*, Thèse de doctorat en Sciences économique, Université Paris I : Panthéon Sorbonne, sous la direction de Lionel Fontagne, 202 pages.

[(*)]L'hétéroscédasticité peut provenir de la mauvaise spécification du modèle dans ce cas $E(u_i\, u_{i-1}) = \sigma^2$, si $E(u_i\, u_{i-1}) \neq \sigma^2$ et être la conséquence de l'omission d'une ou plusieurs variables déterminantes dans l'explication des variations de *Y* ; variables qui, si elles étaient introduites dans la régression, rendraient la variance des résidus conforme à l'hypothèse d'homoscédasticité. Soit de l'asymétrie dans la distribution de *Y* ou de l'un ou plusieurs des régresseurs. Dans ce cas, les estimateurs b_i demeurent sans biais $E(b_i) = \beta_i$, mais leurs variances ne sont plus minimales. Lire, GREGORY DENGLOS (2009), *Introduction à l'économétrie*, PUF, Paris, p. 152, KINTAMBU MAFUKU (2004), *Principes d'économétrie*, 4ème édition PUK, Kinshasa, p. 141 et WILLIAM GREENE (2011), *Econometric Analysis*, 7ème édition, Pearson Education France, New-York University, p.263 pour les tests l'hétéroscédasticité.

[(+)] Certains auteurs utilisent la distance à vol d'oiseau comme proxy du coût de transport, d'autres ont remplacé la distance à vol d'oiseau par la distance réelle (terrestre), d'autres enfin, Limao et Venables (2000) ont tenté de prendre en compte l'influence de la qualité des infrastructures sur le coût de transport, tandis que Obstfeld et Rogoff (2000) ont pris en compte l'effet de ce coût sur l'échange. Pour une discussion sur la mesure de la distance dans le modèle de gravité, lire Xubei LUO (2001), « la mesure de la distance dans le modèle de Gravité : une application au commerce des provinces chinoises avec le Japon », *Revue Région et développement,* n°13-2001, pp. 163-179.

[251]GOUEL, C., NINA, K., & HASSAN, S. (2008). *Commerce international et transports : tendances du passé et prospective 2020.* Paris: Document de travail du CEPII.

dichotomique création (correspond à 1 si *i* et *j* appartiennent à la zone UEMOA et 0 sinon) a été introduite dans le modèle. S'il y a une création de commerce, alors le coefficient associé à cette variable sera positif et significatif.

En ce qui concerne les variables explicatives qui nous intéressent dans cette étude, un niveau élevé de corruption, la mauvaise qualité de la réglementation et une absence de justice (scores faibles) devraient pénaliser les transactions commerciales entre l'UEMOA et ses partenaires. D'où, les coefficients associés à ces variables devraient être tous significatifs et positifs.

3.2. Source des données

Les données de commerce utilisées proviennent des flux d'exportation des 8 pays membre de l'UEMOA vers les partenaires commerciaux qui ont importé au moins pendant une année de cette zone d'intégration entre 2004 et 2017. Il s'agit plus précisément des pays de la zone euro et autres pays de l'Union européenne, des pays de la CEDEAO, de la CEMAC, de l'ALENA auquel s'ajoute le Brésil et les pays d'Asie dont : la Chine, l'Inde, le Japon et la Thaïlande. La base de données est constituée de 906 couples de pays *i* et *j* dans lesquels le pays *i* appartient à l'UEMOA. Ces données prennent en compte également le commerce intra-UEMOA. Cela signifie que les pays de l'UEMOA font partie de la liste des pays *j*. Ce qui nous fait un total de 9.966 observations. La variable à expliquer est la valeur courante des exportations des pays de l'UEMOA enregistrées entre 2004 et 2017 dans les statistiques du FMI (DOTS, 2017) exprimée en millions de $US.

Les autres variables du modèle de gravité sont : les Produits Intérieurs Bruts à prix courant qui proviennent de la base de données World Development Indicators 2017, l'existence d'une frontière commune (Frontière) entre les pays partenaires : c'est une variable indicatrice qui prend la valeur 1 si les pays partagent une frontière et 0 sinon ; les données relatives à la distance entre les capitales des pays partenaires commerciaux proviennent du site du CEPII consultable sur Google.fr (source : ***dist_cepii.xls ou dist_cepii.dta***).

Les variables de qualité des institutions proviennent de la base de données de la banque mondiale (***Worldwide Governance Indicators, 2017***). Trois indicateurs ont été choisis suivant les travaux de Jansen et Nordas[252]. Ce sont le contrôle de la corruption, la qualité de la réglementation, la primauté du droit. Les données sont des scores centrés autour de 0 et varient entre -2,5 et 2,5. Un score faible signifie un mauvais niveau de l'indicateur tandis qu'un score fort traduit un bon niveau, donc une situation meilleure. Ces variables ont été choisies parce qu'elles influencent l'incertitude liée à l'activité économique si elles ne sont pas contrôlées. Par conséquent, elles entraînent une augmentation des coûts de transaction.

L'indicateur de contrôle de la corruption rend compte de la mesure dans laquelle la puissance publique est exercée à des fins privées, y compris les grandes et la petite formes de corruption, ainsi que la *capture* de l'État par les élites et les intérêts privés. Quant à l'indicateur de qualité de la réglementation, il capte les perceptions de la capacité du gouvernement à formuler et appliquer des politiques et des réglementations qui permettent et favorisent le développement du secteur privé. En ce qui concerne l'indicateur relatif à la primauté du droit, il capte les perceptions de la mesure dans laquelle les agents ont confiance et respectent les règles de la société, et en particulier la qualité de l'exécution des contrats, les droits de propriété, la police et les tribunaux, ainsi que la perception de la criminalité et la violence. C'est à ces variables que nous allons nous intéresser particulièrement dans l'analyse et l'interprétation des résultats des estimations.

3.3. Estimation du modèle et interprétation des Résultats

Avant de procéder à l'estimation du modèle, nous analysons statistiquement la qualité des institutions dans l'UEMOA et présentons les résultats de leur impact sur ses performances à l'exportation. Les données manquantes ont été imputées par interpolation linéaire. Les matrices de corrélation des exportations avec les indicateurs de qualité des institutions sont présentées dans les tableaux n°6 et 7, ci-après.

En effet, en ce qui concerne la corrélation des exportations avec les indicateurs de l'UEMOA, le tableau montre qu'il y a une relation négative et significative entre les exportations de l'UEMOA et la confiance que les agents ont dans les règles de la société. Ce qui revient à dire que la perception du niveau de confiance des agents et leur capacité à respecter les règles dans l'UEMOA est négativement corrélée avec les exportations.

Tableau V. **Matrice de corrélation avec les indicateurs institutionnels de l'UEMOA**

	Exportation	contrôle de la corruption	Qualité de la réglementation	Primauté du droit
Exportation	1			
contrôle de la corruption	-0,06	1		
Qualité de la réglementation	-0,08	0,55*	1	
Primauté du droit	-0,23*	0,65*	0,58*	1

Source : Données FMI, DOTS et WGI et nos calculs (* significativité à 5%)

Il ressort du tableau 6 ci-avant que seule la primauté de droit est corrélée négativement avec ses performances à l'exportation au sein de l'UEMOA. La valeur des exportations diminue avec une augmentation de la valeur du score évaluant la primauté de droit. Les résultats obtenus indiquent que le contrôle de la corruption et la qualité de la réglementation n'influent pas, toutes choses égales par ailleurs, les volumes d'exportation de l'UEMOA au cours de la période sous analyse.

Par contre, tous les indicateurs de qualité des institutions des pays partenaires sont corrélés positivement avec les exportations de l'UEMOA. Ceci revient à dire, toutes choses égales par ailleurs, que quand ces indicateurs augmentent la valeur des exportations augmente. Il faut remarquer aussi que l'indicateur de contrôle de la corruption est fortement corrélé avec la qualité de la réglementation et l'indicateur de primauté du droit.

Tableau VI. **Matrice de corrélation avec les indicateurs des partenaires de l'UEMOA**

	Exportation	contrôle de la corruption	Qualité de la réglementation	Primauté du droit
Exportation	1			
contrôle de la corruption	0,11*	1		
Qualité de la réglementation	0,09*	0,85*	1	
Primauté du droit	0,12*	0,91*	0,87*	1

Source : Données FMI, DOTS et WGI et nos calculs (* significativité à 5%)

Il ressort de ce tableau que les indicateurs de qualité des institutions des pays partenaires sont corrélés positivement avec les exportations de l'UEMOA. Ce qui revient à dire que lorsque les indicateurs de la qualité des institutions de partenaires de l'UEMOA augmentent les exportations de l'UEMOA augmente également.

Quant aux résultats de l'estimation économétrique des exportations globales de l'UEMOA révèlent globalement, sur la période 2004-2017, que plusieurs variables du modèle ont les signes attendus. Les PIB des pays exportateur et importateur ont une forte relation positive avec la moyenne des flux d'exportations entre les partenaires commerciaux. Les élasticités des exportations globales sont de 1,29 et 1,18 pour les Etats exportateurs et importateurs respectivement. Ceci suppose qu'une variation de 10% du PIB du pays exportateur engendre une variation de 12,9% sur l'offre de biens à l'exportation. Cette élasticité est plus élevée que l'effet d'une variation correspondante du PIB de l'Etat importateur sur la demande de biens en provenance de l'extérieur de 11,8%.

[252]JANSEN, M., & NORDÅS, H. K. (2004). *Institutions, trade policy and trade flows.* Tech. rep., CEPR Discussion Paper Series.

Tableau VIII. **Résultats des estimations du modèle de gravité**

Variable dépendante	Exportations globales	Exportation intra-UEMOA
	(1)	(2)
Log du PIB de l'exportateur	1,29***	1,65***
	(0,05)	(0,11)
Log du PIB de l'importateur	1,18***	0,49***
	(0,03)	(0,11)
Log de la distance	-0,91***	-1,32***
	(0,06)	(0,07)
Variables dichotomiques		
UEMOA	0,65***	-
	(0,09)	-
Frontière	0,47***	1,08***
	(0,14)	(0,13)
Maritime	0,67***	2,51***
	(0,09)	(0,14)
Log des indicateurs de qualité des institutions		
Contrôle de la corruption Exportateur	1,24*	3,66***
	(0,51)	(0,37)
Contrôle de la corruption Importateur	-0,66**	1,39***
	(0,15)	(0,39)
Qualité de la réglementation Exportateur	-0,31	-2,91***
	(0,23)	(0,44)
Qualité de la réglementation Importateur	3,27***	0,11
	(0,49)	(0,19)
Primauté du droit Exportateur	-1,95***	-0,25
	(0,22)	(0,34)
Primauté du droit Importateur	-0,35	1,07***
	(0,53)	(1,07)
Effets fixes		
Tous les effets fixes	*oui*	*oui*
Nombres d'observations	7123	392
Wald Chi2	5608,25	3410,26
Prob>Chi2	0,00	0,00

, ** et * significativité à 10%, 5% et 1%, (.) Robust standard error*

Source : Nos calculs

Comme attendu, les exportations globales décroissent avec les coûts de transaction. Le coefficient sur la distance a le signe attendu est significatif à 1%. Une variation de 10% de la distance fait baisser la valeur des exportations de 9,1%. En ce qui concerne les variables dichotomiques, toutes ont les signes attendus. La variable UEMOA pour l'intégration régionale, elle affecte positivement les échanges globaux de la sous-région. En effet, le coefficient de la variable UEMOA est significatif à 1%. Ce résultat traduit l'importance des effets de détournement du commerce dans la zone au cours de la période qui est prise en compte. Il en est de même des variables frontière et maritime, celles-ci ont le signe attendu et sont statistiquement significatif. Ce résultat signifie que les pays ayant en commun une frontière ou un accès à la voie maritime tendent à commercer plus entre eux que ne le prédit le modèle de gravité.

Concernant les exportations globales (colonne 2 du tableau n°8), la qualité de la réglementation et la perception du niveau de corruption dans les pays partenaires de l'UEMOA influencent, toute chose égale par ailleurs, ses performances à l'exportation de l'Union. En effet, les résultats montrent que l'amélioration de l'indicateur contrôle de la corruption dans les pays importateurs de 10%, entraîne une réduction de 6,6% des exportations globales de l'UEMOA. Cela signifie qu'une réduction de la corruption dans les pays partenaires freine les exportations de l'UEMOA. C'est un résultat contre intuitif qui traduit que les pots de vin payés en douane par les agents économiques favorisent les transactions transfrontalières (De Jong et Bogmans, 2011). Par contre du côté des pays exportateurs, cette amélioration dans la lutte contre la corruption induit une hausse des exportations de 12,4% au seuil de 10%.

Quant à la qualité de la réglementation dans les pays importateurs, une amélioration du score de 10% entraîne une hausse de 32,7% des exportations globales de l'UEMOA. Le dispositif douanier dans les pays partenaires facilite les transactions commerciales à travers la réduction des délais de règlement des factures et la transparence dans la signature des contrats commerciaux comme l'a indiqué Lavallée, (2006). Un autre facteur influençant les performances à l'exportation de l'UEMOA est l'indicateur de primauté du droit dans l'espace, dont une amélioration de 10%, induit plutôt une baisse des exportations globales de l'UEMOA de 19,5%. Ce résultat contre-intuitif, pourrait s'expliquer par une perte de confiance des exportateurs dans les règles de la société si bien qu'ils sont disposés à payer des coûts additionnels pour le dénouement de leurs transactions souvent hors des circuits officiels (Agbodji, 2008).

CONCLUSION

Cette étude s'est fixé deux objectifs. D'une part, mesurer le volume des échanges commerciaux entre les pays membres de l'UEMOA après l'adoption du Traité d'Abidjan comparativement aux échanges commerciaux extra-UEMOA. D'autre part, d'estimer les déterminants économiques et institutionnels des échanges au sein de l'UEMOA au cours de la période de 2004 à 2014, sous l'hypothèse théorique que la suppression bilatérale ou multilatérale des barrières tarifaires et non tarifaires et l'amélioration de la qualité des institutions accroissent le commerce intra-communautaire, améliore les échanges et affecte positivement la croissance économique des pays membres. Nos résultats sont en général conformes à la théorie économique. Ils indiquent que l'évolution des PIB des pays exportateurs et importateurs exerce un effet positif sur les échanges bilatéraux au cours de la période considérées, avec des élasticités au-delà de l'unité mais que la distance constitue un frein à l'expansion des échanges.

En effet, le PIB des Etats exportateurs tant au niveau global qu'au sein de l'UEMOA impacte positivement et significativement les échanges. Ceci confirme l'idée selon laquelle plus le revenu des pays exportateurs est élevé, plus la capacité de production et le volume des biens et services disponibles pour les exportations son grands. Les élasticités sur ces variables montrent qu'une variation du PIB des exportateurs de 10% au niveau global qu'au sein de l'UEMOA engendre respectivement une variation de 12,9% et 16,5% de l'offre de biens et services. Le résultat obtenu indique que le PIB des Etats importateurs a aussi une relation positive avec le flux des échanges. En outre, un accroissement similaire du PIB des importateurs génère une variation respective de 11,8% du pouvoir d'achat et de la capacité à absorber les biens en provenance des pays hors UEMOA et 0,49% des Etats membres de l'UEMOA.

En ce qui concerne les variables dichotomiques toutes ont les signes attendus. La variable UEMOA pour l'intégration régionale, affecte positivement les échanges globaux de la sous-région. Ce résultat traduit l'importance des effets de détournement du commerce dans la zone au cours de la période étudiée. Il en est de même des variables frontière et maritime, celles-ci ont le signe attendu et sont statistiquement significatif.

Quant aux variables institutionnelles, la qualité de la réglementation et la perception du niveau de corruption dans les pays partenaires de l'UEMOA influencent, toute chose égale par ailleurs, ses performances à l'exportation.

En conclusion, les avancées en matière d'élimination des droits de douane et de l'existence d'une monnaie unique, les résultats en termes de flux commerciaux et de diversification des exportations restent encore faibles. Cette faiblesse est perceptible à travers l'évolution du coefficient d'intégration qui n'a pas fortement évolué au cours de la période sous analyse. Des efforts supplémentaires vers une intégration plus profonde doivent être accomplis. Il s'agira, pensons-nous, de la baisse de coûts de transport et de transaction par l' amélioration des infrastructures de ferroviaires et routières majoritairement conçues à l'époque coloniale. Des efforts doivent être déployés en parallèle d'une intensification de l'intégration afin de compenser les divergences et ainsi assurer la viabilité de l'Union.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ANDERSON, J. E., & YOUNG, L. (2006). Trade and Contract Enforcement. *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy, 5*(1), 30.
- ANDERSON, J. E., & VAN WINCOOP, E. (2003, March). Gravity with gravitas: a solution to the border puzzle. *American Economic Review, 93*(1), 170–192.
- BCEAO (2014), Rapport sur le commerce extérieur de l'UEMOA en 2014
- BCEAO (2014), Perspectives économiques des états de l'union économique et monétaire ouest africaine en 2014, pp. 3-110.
- BILOLO KABUEBUE B. (2016), Cours des Questions Spéciales de l'Intégration Economique en Afrique, dispensé aux Apprenants en DEA en économie monétaire, financière et internationale, Faculté des Sciences Economiques et de Gestion, Université de Kinshasa.
- CHEIKH AHMED DIOP (2007), « l'UEMOA et la perspective d'une zone monétaire unique de la CEDEAO : les enseignements d'un modèle de gravite », *Document d'Etude et de Recherche*, n°DER/07/01 – Avril, pp 1-41.
- CNUCED (2001), Potentiels de commerce entre économies hétérogènes : un petit mode d'emploi des modèles de gravité, *Document de recherche appliqué,* section de l'analyse des marchés. Genève, novembre, pp. 2-41.
- DIANE Vanessa NANA WANDJOU (2015), « Mesure de l'intégration économique dans l'UEMOA : construction d'un indice synthétique », Rapport de stage, novembre, 74 pages.
- DE JONG, E., & BOGMANS, C. (2011). Does corruption discourage international trade? *European Journal of Political Economy, 27*(2), 385-398.
- DENGLOS G. (2009), *Introduction à l'économétrie*, PUF, Paris.
- FE DOUKOURE C. (2013), *Accords commerciaux régionaux : dynamique de l'intégration, des échanges et du développement dans l'UEMOA*, Thèse de doctorat en Sciences économique, Université Paris I : Panthéon Sorbonne, sous la direction de Lionel Fontagne, 202 pages.
- GBETNKOM D. et AVOM D. (2005), « Intégration par le marché : le cas de l'UEMOA », *in Région et Développement,* n°22, pp. 85-103.
- GOUEL, C., NINA, K., & HASSAN, S. (2008). *Commerce international et transports : tendances du passé et prospective 2020.* Paris: Document de travail du CEPII.
- JANSEN, M., & NORDÅS, H. K. (2004). *Institutions, trade policy and trade flows.* Tech. rep., CEPR Discussion Paper Series.
- KABUYA KALALA et TSHIUNZA MBIYE (2010), Communautés économiques régionales : quelle stratégie d'intégration en RDC ?, *l'Afrique des Grands Lacs*, Annuaire 2009-2010, pp 327-342.
- KEITH HEAD et THIERRY MAYER (2001), « Effet frontière, intégration économique et forteresse Europe », *in Lettre CEPII,* n°2001-06, septembre, pp 1-42.
- KINTAMBU MAFUKU (2004), *Principes d'économétrie*, 4ème édition PUK, Kinshasa.
- KRUGMAN P., OBSTFELD M. et MELITZ M. (2015), *Economie Internationale*, 10ème édition Nouveaux Horizons, Paris.
- LAVALLEE, E. (2006). Similarité institutionnelle, qualité des institutions et commerce international. *Economie Internationale, 4/2006*(108), 27-58.
- LEVCHENKO, A. (2007), Institutional Quality and International Trade. *Review of Economic Studies, 74*(3), 791-819.
- MAMADOU DIOP et ADAMA DIAW (2014), politique budgétaire et stabilité macroéconomique en Union économique et monétaire : le cas de l'UEMOA, *Revue de l'OFCE*, 137, pp 181-209.
- NANA WANDJOU D. V. (2015), Mesure de l'intégration économique dans l'UEMOA : construction d'un Indice synthétique, Rapport de stage, Dakar, novembre, 74p.
- OUEDRAOGO OUSMANE, (1999), Contribution à l'évaluation des progrès de l'intégration des pays de l'UEMOA : une approche par les échanges commerciaux, *in Etudes et Recherches,* n°498, BCEAO, décembre, pp 1-23
- SIROËN, J. M. (1996), L'intégration entre pays inégalement développés dans la régionalisation de l'économie mondiale : une analyse comparative, *Rapport d'Etudes,* Institut Orléanais de Finance, Université d'Orléans, Paris, 116p.
- THIERRY MAYER (2001), « Les frontières nationales comptent mais de moins en moins », *in Lettre du CEPII,* n°207, décembre, pp 1-4.
- TINBERGEN J. (1965), *International economic integration*, Elsevier Publishing, Amsterdam.
- UEMOA (2014), Rapport annuel sur la surveillance commerciale, mars, 80p.
- XUBEI LUO (2001), « la mesure de la distance dans le modèle de Gravité : une application au commerce des provinces chinoises avec le Japon », Notes et Documents, *Revue Région et développement,* n°13-2001, pp. 163-180.
- YVES POIRIER (2006), Effet de la frontière nationale sur le profil des échanges bilatéraux du Québec, *Rapport de recherche,* Université de Montréal, mai 27p.