

L'état du commerce en Afrique de l'Ouest



**RAPPORT ANNUEL
2012**



Ce Rapport sur le commerce en Afrique de l'Ouest est commandité et coordonné par le Centre Africain pour le Commerce, l'Intégration et le Développement (Enda CACID). Il est réalisé par le Laboratoire d'Analyse Régionale et d'Expertise Sociale (LARES) - Cotonou. Il inaugure une tradition de rapport annuel sur le commerce et le développement en Afrique de l'Ouest

Direction et coordination :

Dr Cheikh Tidiane DIEYE

Rédaction :

Dr. Bio Goura SOULE

Dr. Borgui YERIMA

Collaboration scientifique :

Samba KANOUTE

Roger BLEIN

Cartographie et illustration :

Dominique Joël YALLOU

Montage et édition :

Noma Camara

Photos de couverture :

Société Nationale de Raffinage (SONARA), Douala (Cameroun), Image : <http://sonara.unblog.fr/>
Bétaux et trafics hydrocarbures. Images ; D. Joël YALLOU-LARES
Sacs de céréales. Roger Blein (ISSALA), SOS Faim-AL et JL Brocart
Troupeau de bœufs. <http://www.journalducameroun.com>



L'état du commerce en Afrique de l'Ouest

**RAPPORT ANNUEL
2012**



La réalisation de ce rapport annuel sur le commerce en Afrique de l'Ouest a bénéficié du soutien financier d'Oxfam NOVIB.



L'édition et l'impression ont été réalisées grâce à l'appui de la Fondation Friedrich Ebert.



©2012 Centre Africain pour le Commerce, l'Intégration et le Développement (CACID)

Publication: ENDA CACID

73 rue Carnot,
BP 6879 Dakar-Etoile, Sénégal
Tél : (221) 33 821 70 37
Fax : (221) 33 823 57 54
Courriel : info@endacacid.org
Site web : www.endacacid.org

Membre du réseau international ENDA Tiers Monde

Directeur : Dr. Cheikh Tidiane DIEYE

Citation: ENDA CACID, « L'état du commerce en Afrique de l'Ouest », Rapport annuel 2012, Dakar, Sénégal, 117 pages

La reproduction de ce rapport à des fins non commerciales, notamment éducatives, est permise sans autorisation préalable de l'auteur, à condition que la source soit clairement indiquée.

SOMMAIRE

• SIGLES ET ABRÉVIATIONS	5
• PRÉFACE	7
• INTRODUCTION GÉNÉRALE.....	9
• L'environnement du commerce ouest africain	16
• Tendance générale du commerce ouest africain	24
• Des exportations dominées par les combustibles	28
• Des importations dominées par les biens de consommation courante	33
• Une balance commerciale excédentaire.....	38
• Commerce avec l'UE 27/Europe	41
• Commerce avec l'Alena /Amériques	52
• Commerce avec le BRIC-Asie	62
• Commerce avec le reste de l'Afrique	74
• Tendance récente du commerce intrarégional	82
• Le tiercé gagnant du commerce intracommunautaire, Côte-D'Ivoire, Nigeria et Sénégal	88
• Les pôles et les circuits commerciaux ouest africains.....	93
• Géographie des flux commerciaux intracommunautaires.....	96
• Les acteurs du commerce intrarégional.....	101
• Le commerce informel transfrontalier	104
• CONCLUSION	109

SIGLES ET ABRÉVIATIONS

ACP	Afrique, Caraïbes et Pacific
AGOA	African Growth and Opportunity Act
ALENA	Association de Libre Échange de l'Amérique du Nord
APE	Accord de Partenariat Economique
ASEAN	Association of South East Asian Nations
BOA	Bank Of Africa
BSIC	Banque Sahélo-Saharienne pour l'Investissement et le Commerce
BRS	Banque Régionale de Solidarité
BRIC	Brésil, Russie, Inde et Chine
BTP	Bâtiment et des Travaux Publics
CEAO	Communauté Economique de l'Afrique de l'Ouest
CEE	Communauté Economique Européenne
CEDEAO	Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest
CSE	Compagnie Sahélienne d'Entreprise du Sénégal
CER	Communauté Économique Régionale
CEEAC	Communauté Économique des États de l'Afrique centrale
CEMAC	Communauté Économique et Monétaire de l'Afrique centrale
CILSS	Comité permanent Inter-Etats de Lutte contre la Sécheresse dans le Sahel
CIMA	Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurance
CNPC	Chine avec la China Petroleum Corporation
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement
COMESA	Common Market for Eastern and Southern Africa
EAC	East African Community
FBN	First Bank of Nigeria
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
IFPRI	The International Food Policy Research Institute
LARES	Laboratoire d'Analyse Régionale et d'Expertise Sociale
MGS	Mutuelle Générale Santé
MISTOWA	Market Information Systems and Trader's Organizations in West Africa

MSS	Mécanisme de Sauvegarde Spéciale
NSIA	Nouvelle Société Interafricaine d'Assurance
OCDE	Organisation de Coopération et Développement économique
OHADA	Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
PIB	Produit intérieur brut
PMA	Pays les Moins Avancés
SAAR	Société d'Assurance Africaine
SADC	Southern African Development Community
SGB	Société Générale des Banques
SH	Système Harmonisé
SPG	Système de Préférence Généralisée
UMAC	Union Monétaire de l'Afrique centrale
UBA	United Bank for Africa
UBN	United Bank of Nigeria
UE	Union Européenne
UEMOA	Union Economique et Monétaire Ouest Africaine
USA	United States of America
USAID	United States Agency for International Development
TEC	Tarif Extérieur Commun
ZIB	Zenith International Bank

PRÉFACE

En initiant cette première édition du « Rapport annuel sur l'état du commerce en Afrique de l'Ouest », le Centre Africain pour le Commerce, l'Intégration et le Développement (CACID) pose un acte, à la fois de rupture et d'anticipation, qui permet d'une part de rectifier la trajectoire de la construction de l'intégration économique en Afrique de l'Ouest et d'autre part, de corriger certaines faiblesses liées à ce processus. Conçu et coordonné par le CACID, ce rapport se veut un point de départ inédit et original qui inaugure une tradition, que j'espère solide et irréversible, de publication annuelle des faits et des chiffres du commerce en Afrique de l'Ouest.

La décision de publier chaque année un rapport sur le commerce en Afrique de l'Ouest n'est pas le fruit du hasard. C'est le résultat de l'engagement d'enda tiers monde sur le terrain de la recherche et du plaidoyer sur le commerce en Afrique de l'Ouest depuis plus de quinze ans. En agissant au plus près des réalités sociales et économiques de l'Afrique de l'Ouest et en œuvrant comme une ouvreuse de voie pour la société civile, nous avons pu constater qu'il manquait à la région un outil d'information qui pourrait à la fois être utile aux décideurs nationaux et régionaux, aux chercheurs, aux acteurs de la société civile et du secteur privé, entre autres.

C'est de ce constat qu'est née l'idée de produire ce rapport sur l'état du commerce en Afrique de l'Ouest. Sa vocation est de réunir en un seul lieu, des informations fines et intensives sur les faits et les chiffres et commerce en Afrique de l'Ouest, les processus commerciaux et les arrangements dans lesquels les pays de la région se sont engagés, l'état de conception et de mise en œuvre des politiques commerciales régionales, en articulation avec d'autres politiques sectorielles. Il permet aussi d'analyser et de mettre en perspective les tendances d'évolution du commerce, les forces et faiblesses de ce secteur ainsi que la façon dont il peut promouvoir la croissance et le développement en Afrique de l'Ouest.

C'est en tenant compte de ces objectifs que nous avons fait de cette première édition une sorte de tableau général du commerce en Afrique de l'Ouest. A partir de la second édition, en 2013, nous aurons une approche plus thématique ou sectorielle qui permettra de toucher à des questions telles que « le commerce, l'environnement et le développement en Afrique de l'Ouest » ; « la diversification des partenaires commerciaux en Afrique en l'Ouest » ; etc.

Un jalon pour élever la qualité de la contribution de la société civile ouest africaine

Pendant longtemps, la conception, l'élaboration et la mise en œuvre des politiques d'intégration et de développement en Afrique de l'Ouest ont été laissées entre les mains des pouvoirs publics et des institutions officielles nationales et régionales. Cette conception de la gouvernance, conforme peut-être à la configuration des relations entre les acteurs au sein des espaces nationaux et régionaux

à une certaine époque de l'évolution des sociétés, n'est maintenant ni productive ni défendable. Même si la construction unipolaire à ancrage étatique et officiel de l'intégration ouest africaine a eu certains résultats appréciables, force est de connaître que ceux ci auraient pu être plus nombreux, plus rapides et plus décisifs si l'ensemble des acteurs avaient été mis à contribution.

Aujourd'hui, il est communément admis que les institutions régionales seules ne peuvent pas porter et faire avancer les processus lourds et complexes de l'intégration régionale. Cette prise de conscience a non seulement facilité l'ouverture et la démocratisation des espaces d'élaboration des règles et de conception des politiques, mais a aussi rendu possible la contribution des acteurs non étatiques nationaux et régionaux à la production des savoirs, à la mobilisation des populations et à la défense des intérêts de toute la région. Cette ouverture a donné plus de sens et de contenu à l'intégration régionale.

C'est au sein de cet espace marqué par la pluralité des approches et la multipolarité des contributions que s'est positionné le CACID pour servir de lieu de production et de diffusion de connaissances, de dialogue entre les acteurs et de renforcement et de coordination de la société civile. C'est cet ancrage qui fonde la légitimité de ce rapport sur l'état du commerce en Afrique de l'Ouest et justifie sa pertinence. Le CACID se déploie à la fois comme Think Tank de la société civile et comme point d'intersection qui permet de faciliter la rencontre et le dialogue entre les acteurs officiels, les organisations de la société civile, le secteur privé, les médias, les parlementaires, les syndicats, etc.

Cette approche fondée sur la pluralité des sources d'inspiration des politiques d'intégration et de développement et la recherche permanente de la cohérence entre ces politiques sont les démarches que le CACID tente de promouvoir au sein des espaces économiques et sociaux ouest africains.

Ce rapport n'aurait pas vu le jour sans la contribution de nos partenaires que sont Oxfam NOVIB et la Fondation Friedrich Ebert. Je voudrais les remercier vivement pour leur engagement constant à nos côtés pour la construction d'une intégration forte, durable et profitable aux populations de l'Afrique de l'Ouest.

Je voudrais aussi remercier la Commission de la CEDEAO, en particulier, le département du commerce, des douanes et de la libre circulation, pour avoir accueilli favorablement ce projet.

Je souhaite enfin remercier les experts du Laboratoire d'Analyse Régionale et d'Expertise Sociale (LARES) dont la contribution à ce travail va bien au-delà du rôle de cabinet de consultation, et traduit un engagement sincère dans la construction économique, sociale et politique de l'Afrique de l'Ouest.

Ce rapport est la copropriété de tous les acteurs individuels ou collectifs qui, comme nous, croient fortement aux vertus de l'intégration régionale et à la force du commerce intra-régional comme facteur de croissance et de développement. Il peut donc être utilisé, cité, repris et largement diffusé à toute occasion, pourvu seulement que ces usages soient de nature à faire avancer l'intégration régionale en Afrique de l'Ouest.

Je vous en souhaite une bonne lecture et vous donne rendez pour la prochaine édition.

Dr Cheikh Tidiane DIEYE

Directeur Exécutif

**du Centre Africain pour le Commerce,
l'Intégration et le Développement**

INTRODUCTION GÉNÉRALE

Le rôle du commerce dans le développement économique et social des Etats, territoires et zones ne fait l'ombre d'aucun doute. Il constitue le fondement des progrès depuis l'Antiquité. Ce sont les échanges qui ont consacré la division du travail au sein des communautés primitives. Partout dans le monde, le commerce se positionne ainsi comme un des principaux vecteurs de la croissance économique et un des baromètres de l'appréciation de la conjoncture économique des Etats, voire des régions. De nombreux travaux ont montré qu'une simple augmentation d'un point des exportations des produits agricoles, par exemple pouvait générer environ 0,5 à 1,8 % de taux supplémentaire de croissance globale de l'économie dans certains pays (IFPRI, 2005) en développement. Le commerce est aussi considéré comme un puissant instrument de consolidation des relations sociales, de rapprochement des peuples, de sociabilité (AGIER, 1985), entre des groupes, de renforcement des liens entre les pays. Il permet la mise en place de puissants réseaux intracommunautaires et transétatiques, voire transcontinentaux. La création du GATT en 1946, au lendemain de la seconde guerre mondiale, a reposé sur la conviction que le développement du commerce entre les nations constituerait, non seulement une source importante de prospérité, mais aussi un puissant facteur de consolidation de la paix.

L'Afrique de l'Ouest constitue une région par excellence de commerce. Au-delà des transactions intrarégionales, cette région s'est trop tôt ouverte au reste du monde dans le cadre de son insertion dans l'économie mondiale. Si les échanges entre les communautés primitives sont peu documentés, on sait aujourd'hui que l'internationalisation du commerce de l'Afrique de l'Ouest comporte deux étapes importantes, séquences dont les effets et impacts sur l'économie régionale sont diversement appréciés. En effet le commerce transsaharien qui mettait aux prises les zones forestières et les savanes de l'Afrique de l'Ouest avec les territoires riverains de la Méditerranée portait sur des échanges d'une large gamme de produits sur la base des complémentarités écologiques (sel, perles, cotonnades contre kola, ivoire) et des avantages comparatifs (trafic de l'or de Koumbi Salleh et du Ghana). Ces transactions ont eu plusieurs impacts, notamment une restructuration du peuplement de la région avec la naissance de villes d'étapes caravanières prospères (les caravansérails), l'enrichissement des royaumes et autres empires, la formation de puissants réseaux marchands endogènes (haoussa, dioula, yoruba, notamment). Elles se sont accompagnées de l'islamisation d'une bonne partie de la région, notamment les populations des contrées septentrionales et surtout de la traite des noirs par les arabes.

Dès le 16^{ème} siècle, débute le changement d'orientation du commerce ouest africain avec l'émergence du commerce triangulaire dominé par la traite des esclaves. Cette forme d'insertion va pendant longtemps se cantonner sur le commerce de traite où le continent fournit des matières premières contre des produits manufacturés. Pendant plusieurs décennies, l'Afrique de l'Ouest a constitué une des sources principales d'approvisionnement en matières premières brutes pour les industries des métropoles : France, Grande-Bretagne, Portugal. Le bilan de cette forme d'insertion dans les échanges commerciaux mondiaux est loin d'être élogieux. A l'accession de la majorité des Etats à

l'indépendance en 1960, l'Afrique pesait moins de 2,5% du commerce mondial, et la partie ouest contribuait alors pour moins de 0,5% aux transactions commerciales internationales.

La période post indépendance sera marquée par l'émergence de velléité de changement à travers deux démarches qui se voulaient complémentaires : la consolidation des relations commerciales avec l'Europe et la promotion des regroupements économiques régionaux conçus comme un vecteur du développement des échanges intracommunautaires. Relativement à la première démarche, une zone de libre échange tacite fut instituée entre l'Europe et les pays africains, soutenue par les conventions de Yaoundé et de Lomé. Au terme de ces conventions, l'Europe accorde des préférences commerciales aux pays ACP en général et à ceux d'Afrique en particulier : les matières premières des pays ACP peuvent entrer dans les marchés des pays de la CEE en franchise de droits de douanes. La préférence est assortie de mécanismes de stabilisation sensés contribuer à atténuer les effets de l'imperfection des marchés et des chocs internes (sécheresse, inondation notamment). Mais en réalité elle est destinée à garantir aux unités industrielles, une certaine régularité de l'approvisionnement en matières premières. Il fut également mis en œuvre le Fonds Européen de Développement pour financer les infrastructures structurantes. Les résultats sont très peu concluants, pire ces relations ont largement contribué à une marginalisation du continent sur le marché mondial, moins d'1,7% des échanges commerciaux mondiaux au milieu des années 90. Elles l'ont cantonné dans une sorte de mendicité qui n'a d'égal que le niveau de paupérisation atteint par les populations, en dépit des énormes potentialités de la région.

La seconde démarche a consisté à initier des ensembles économiques régionaux, comme un des moyens les plus efficaces de promotion du marché régional et des échanges intracommunautaires. Cette stratégie s'inscrit dans la perspective générale de promotion de l'intégration régionale, dont la plupart des dirigeants se sont rendu compte qu'elle constituait l'alternative crédible au développement de la région. L'Afrique de l'Ouest a constitué une des régions les plus dynamiques du continent, en matière de construction du processus d'intégration. En effet dès 1959, les Etats de l'aire française mirent sur les fonds baptismaux, l'Union monétaire qui sera doublée dès 1964 de l'union douanière de l'Afrique de l'Ouest à laquelle se substitue en 1973, la Communauté Economique de l'Afrique de l'Ouest, (CEAO) sur les cendres de laquelle fut bâtie en 1994, l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA). Ces arrangements régionaux n'ont pas outre mesure promu le commerce intracommunautaire, dont la réunion d'Abidjan, tenue en 1969 a évalué le niveau à 10% des transactions commerciales de l'ensemble des Etats de l'Union douanière. Sans une base économique solide régionale, la plupart des marchés des Etats membres de l'union ont fonctionné comme des relais des maisons de traite : agents de collecte des matières premières sans valeur ajoutée à bas prix et de distribution des produits manufacturés provenant de la métropole.

En 1975, l'ensemble des Etats de l'Afrique de l'Ouest décident de créer un vaste ensemble économique régional; la Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO). Longtemps cantonnée au traitement des questions politiques et sécuritaires, la CEDEAO entame dès 1993, à la suite de la révision de son traité, la construction de son marché régional. Elle lance alors le chantier du schéma de libéralisation des échanges. Au terme de son achèvement en 2003, les produits du crû du règne animal et végétal et de l'artisanat devraient circuler en franchise de droits de douanes dans l'espace communautaire. Quant aux produits transformés, ils devront justifier d'au moins 35% de la valeur ajoutée locale, pour bénéficier des mêmes conditions de circulation dans l'espace communautaire. Sur ce schéma s'est superposé celui de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) créée en 1994. Dès 1997, l'UEMOA a amorcé la construction de son union douanière qui a abouti en 2000 à la mise en place de son tarif extérieur commun, considéré comme le mécanisme central de son marché commun.

La combinaison de ces deux démarches a globalement permis à l'ensemble des 15 pays de la zone de disposer d'une zone de libre échange facilitant la libre circulation des hommes et des biens. Cependant les multiples fragmentations dont la région continue d'être l'objet (fragmentation monétaire, des politiques fiscales, budgétaires et des politiques commerciales) sont confrontées au cours de la décennie 2000, à l'épreuve de l'harmonisation, en partie dictée par les négociations de l'accord de partenariat économique avec l'Union Européenne et l'accélération du processus d'intégration régionale (amorçe de la définition de plusieurs politiques sectorielles et macro économiques). Le chantier de la création d'une union douanière est formellement ouvert en 2006 à la suite de la décision des chefs d'États à Niamey, d'étendre le TEC UEMOA à l'ensemble des Etats de la région, extension assortie de quelques réaménagements. Concomitamment, la région ouvre également un second front de négociation qui devrait déboucher sur la conclusion d'un accord de partenariat économique permettant la mise en place d'une zone de libre échange entre l'Afrique de l'Ouest et l'Union Européenne.

Le non aboutissement des négociations tant de l'Union douanière, que de l'accord de partenariat économique avec l'Union Européenne maintient la région dans une sorte d'imbroglio de régimes commerciaux, que les mesures prises par les Etats pour faire face à la crise de 2008, (défiscalisation des importations, interdiction des exportations des produits vivriers) au mépris des règles communautaires, notamment pour les pays de l'UEMOA, ont singulièrement compliqué. Actuellement, en plus du régime Tout Sauf les Armes concédé aux douze PMA de la région, il y a l'APE intérimaire signé Côte-d'Ivoire et celui paraphé par le Ghana ainsi que le SGP du Nigeria et le SGP+ du Cap-Vert. A cela s'ajoute aussi les concessions faites à certains pays par le gouvernement américain à travers African Growth and Opportunity Act (AGOA).

Ces dynamiques expriment les tendances lourdes du commerce ouest africain, qui bien qu'ayant considérablement cru en valeur et en volume, au cours des trente cinq dernières années, est écartelé entre trois principaux courants, dont il est difficile de se faire une idée réelle de leur ampleur et des gains économiques et sociaux que la région en tire.

- a. Les échanges intrarégionaux dont de nombreux travaux récents s'accordent à reconnaître qu'ils ont conquis des parts de marché, tout en restant largement en dessous des ambitions des politiques et des potentialités de la région. Leur ampleur n'est pas bien connue, en raison de l'« *informalisation* » des pans entiers de certaines transactions. Il en est de même des types de produits échangés (produits agricoles, d'élevage, de l'industrie et des services). En effet si les transactions des combustibles, des produits animaux et des céréales locales occupent les premiers postes du commerce régional, celui des services (finances, BTP) prend de l'ampleur. Corrélativement à cette dynamique, les acteurs du commerce régional connaissent d'importantes mutations en lien avec leur connexion aux réseaux régionaux et internationaux. La contribution de ce commerce à la promotion de l'intégration régionale et au développement de la région a besoin d'être documentée.
- b. Les échanges avec les partenaires traditionnels, notamment le vieux continent et l'Amérique semblent marquer le pas, en dépit des « *concessions* » ou plus précisément des préférences accordées à certaines catégories de pays à travers l'initiative Tout Sauf les Armes de l'UE ou l'AGOA des Etats Unis. La nature actuelle des échanges entre les deux blocs, et les tendances lourdes qu'ils présentent, méritent d'être analysées pour mieux comprendre les difficultés d'ajustement que rencontrent les acteurs dans les négociations de l'Accord de Partenariat Economique UE/AO. Cette tendance amène à s'interroger sur la pertinence des politiques commerciales, monétaires conduites par certains pays de la région.
- c. Les échanges avec les nouveaux pays émergents, notamment le Brésil, l'Inde, la Chine et les pays de l'Afrique du Nord (Maroc, Tunisie et Egypte) et du Moyen Orient dessinent une

nouvelle forme d'insertion de la région dans le marché international, dont on s'interroge sur sa rentabilité. En effet, la Chine et l'Inde sont devenus les principaux partenaires de certains Etats de la région, tant pour les exportations que pour les importations. La forme que prennent des transactions, parfois du troc (construction d'infrastructures contre des concessions d'exploitations de ressources, allant des minerais aux produits forestiers et halieutiques) soulève souvent des controverses.

L'Afrique de l'Ouest est le théâtre d'importants chantiers de réformes et de négociations dont la simultanéité, l'ampleur, la diversité, le rythme et la complexité sont tels que les décideurs et autres acteurs ne disposent pas souvent des marges de manœuvres suffisantes pour prendre des mesures adéquates permettant d'anticiper sur leurs effets à court, moyen et long termes.

Pourquoi un Rapport annuel sur le commerce en Afrique de l'Ouest ?

Ce premier travail se propose d'inaugurer une tradition de Rapport annuel ou bi annuel d'analyse de l'état du commerce de l'Afrique de l'Ouest. Il s'agit de faire le bilan des dix années précédentes pour donner une photographie complète du commerce en Afrique de l'Ouest. Il répond à la nécessité d'évaluer les performances du marché régional, principal instrument de mesure du niveau d'intégration économique des quinze Etats de la région. La finalité est de permettre aux décideurs régionaux de disposer d'un instrument permettant d'orienter les politiques commerciales de la Communauté pour qu'elles répondent au mieux aux mutations en cours.

A partir de la seconde édition, le rapport mettra l'accent, chaque année, sur une thématique particulière touchant au développement économique et social de l'Afrique de l'Ouest : commerce et migration de population, commerce et emploi, commerce et sécurité et souveraineté alimentaires, commerce et genre, etc.

Exceptionnellement l'édition de 2012, s'appesantira sur trois dimensions du commerce ouest africain:

- **Les fondements du commerce régional.** Ce chapitre analysera les bases du commerce ouest africain, en s'intéressant particulièrement à (i) la dynamique des secteurs productifs (agriculture, industrie, service), le cadre réglementaire et les réformes en cours pour créer un environnement favorable à l'expansion du commerce régional. Ce chapitre analyse le potentiel de commerce de la région et les tendances récentes qu'il présente en termes de produits mis sur le marché. Il s'intéresse aussi à l'environnement réglementaire du marché, à travers une revue des politiques et mesures majeures qui influencent les échanges aussi bien régionaux que internationaux,
- **La dynamique récente du commerce général de l'Afrique de l'Ouest.** Ce chapitre analyse l'évolution récente du commerce de l'Afrique de l'Ouest. Il s'intéresse particulièrement à la structure des échanges, à la balance commerciale, à la géographie des transactions (origines et destinations des trafics). Ce chapitre fait également un focus sur le poids des nouveaux dragons (Chine et Inde) dans le commerce ouest africain en faisant une analyse spécifique de la structure des échanges entre la région et ces pays émergents.
- **Le commerce intrarégional.** Ce chapitre s'intéresse essentiellement aux échanges régionaux des biens marchands, à la structure des transactions, aux poids de chacun des pays (notamment des quatre pays non PMA : Nigeria, Côte-d'Ivoire, Ghana et Cap Vert) dans le commerce régional. Un accent est aussi mis sur les acteurs du commerce à travers une analyse, tant de leur niveau d'organisation, que des stratégies qu'ils déploient pour s'adapter

à l'environnement souvent parsemé d'obstacles de toute nature. En effet la persistance de la dualité de la structure économique des Etats à travers la cohabitation d'un secteur traditionnel et moderne, la complexité des règles et politiques confinent une bonne partie des échanges dans l'informel. Les transactions qui échappent en partie ou totalement aux statistiques officielles demeurent importantes, en dépit des efforts que déploient les appareils d'Etats.

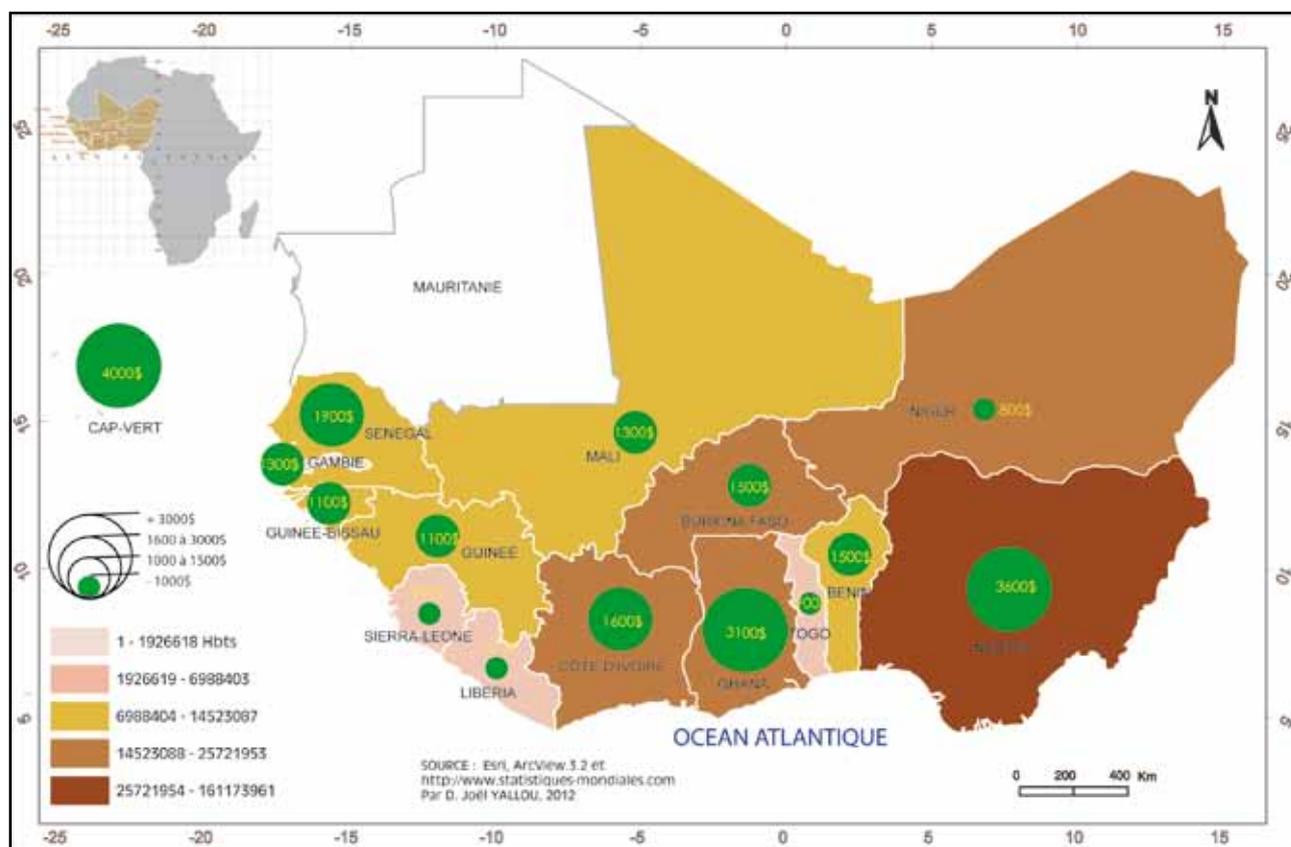
Démarche

- **Présentation du cadre de l'étude**

Ce document traite essentiellement du commerce de l'espace géographique que polarise la Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest. Le terme Afrique de l'Ouest désigne ici les quinze pays de la CEDEAO. Cette communauté, née en 1975, qui couvre actuellement une superficie de 5 113 000 km², compte en 2012, quelques 308 millions d'habitants. Selon le Fonds Monétaire International, le Produit Intérieur Brut en Parité du Pouvoir d'Achat global des États membres de la CEDEAO s'élevait à 564,86 milliards de dollars US, ce qui en fait la 25^e puissance économique du Monde.

C'est une région dont les potentialités économiques sont énormes, mais largement sous exploitées. Des pays aux ressources économiques et démographiques aussi contrastées que la Gambie et le Cap-Vert d'un côté, le Nigeria et la Côte-d'Ivoire de l'autre y cohabitent. Si, de par l'importance de ses ressources démographiques (55% de la population de la région), de son potentiel économique, (48% du PIB régional), le Nigeria se présente comme la locomotive économique, la palme du pays à revenu le plus élevé par tête d'habitant revient au Cap-Vert avec 4000 US\$.

Carte 1 : Population et Produit Intérieur Brut des pays de la CEDEAO



- **Le traitement des données statistiques**

L'analyse repose essentiellement sur l'exploitation des données secondaires issues, des bases statistiques de la CEDEAO, de l'UEMOA et de la CNUCED, du fonds documentaire du Laboratoire d'Analyse Régionale et d'Expertise Sociale (LARES), ainsi que des informations collectées sur l'internet.

Pour simplifier ou faciliter l'analyse, seules les valeurs des marchandises en dollars États-Unis (\$US) sont considérées.

Les trois flux commerciaux : importation - exportation et réexportation sont considérés. Les statistiques sur les types de commerce général et spécial sont prises en compte. Celles sur le type de commerce noté 0 ou hors commerce sont exclues. Les bases de données ont été apurées. Ainsi tous les flux d'importations et d'exportations en provenance ou en direction du même pays de la CEDEAO sont supprimés de même que les flux sur des pays non identifiés.

Pour affiner les analyses, les importations alimentaires et celles des biens non alimentaires sont différenciées. Une distinction est également faite entre le commerce total de la CEDEAO que nous appelons « *commerce global* » et le commerce intracommunautaire. Le commerce global est donc défini comme « *l'ensemble des transactions commerciales opérées tant en interne qu'avec les pays tiers* ». « *Il inclut les réexportations* ». Le dépouillement des statistiques s'est fait sur la base du Système Harmonisé de nomenclature à deux digits, SH2. Mais en ce qui concerne les biens alimentaires, les produits appartenant à un chapitre classé « *bien alimentaire* » mais qui ne sont pas destinés à l'alimentation humaine sont exclus du chapitre. Par exemple dans le chapitre 15 sur les graisses et huiles animales ou végétales, tous les produits des digits 1511 ; 1518 à 1522 etc. sont exclus des biens alimentaires mais comptabilisés dans les importations totales.

Les extractions ont été faites manuellement. Il peut donc y avoir des erreurs. Mais ces erreurs ne changent pas fondamentalement les tendances générales des importations et exportations alimentaires.

PREMIÈRE PARTIE

**LE CADRE GÉNÉRAL
DU COMMERCE OUEST AFRICAIN**

FICHE N°1 : L'ENVIRONNEMENT DU COMMERCE OUEST AFRICAIN

Cette section analyse non seulement les fondements, mais aussi le cadre réglementaire des échanges commerciaux de l'Afrique de l'Ouest. Elle esquisse l'état des productions des principaux biens échangeables, tant sur les marchés régionaux, qu'internationaux. Elle analyse ensuite les politiques commerciales en insistant sur les efforts d'harmonisation visant à promouvoir le marché régional ouest africain, notamment la mise en place de l'Union Douanière de la CEDEAO.

1.1. Les fondements du commerce ouest africain

La structure sectorielle de l'économie ouest africaine a peu évolué, en dépit des réformes entreprises au cours des vingt cinq dernières années, sous le sceau des programmes d'ajustement structurel. Elle comprend un secteur primaire, secondaire et tertiaire qui contribue respectivement à hauteur de 45%, de 22% et de 33% à la formation du PIB régional.

1.1.1. L'état des produits de base

- a. **Les ressources minières.** L'Afrique de l'Ouest regorge d'importantes ressources minières dont la majeure partie est exportée à l'état brut. Il s'agit principalement :
- **Des ressources pétrolières** pour lesquelles quatre pays disposent des réserves en cours d'exploitation : le Nigeria environ 2 250 000 barils par jour, le Ghana 120 000 barils par jour, la Côte-d'Ivoire 50 000 barils par jour, le Niger 20 000 barils par jour. Ce produit constitue le premier poste des transactions commerciales de la région. Aux ressources pétrolières, on associe celles du gaz, abondantes au Nigeria.
 - **Du manganèse.** Plus de 45% de la production mondiale de manganèse est fournie par l'Afrique dont 34% par l'Afrique de l'Ouest.
 - **Du fer.** L'Afrique de l'Ouest génère plus de 27 pour cent de la production africaine de minerai de fer.
 - **De la bauxite.** L'Afrique de l'Ouest produit la quasi totalité de bauxite qui arrive sur le marché mondial (Guinée Conakry).
 - **De l'uranium.** A travers le Niger, la région possède une des plus importantes réserves d'uranium d'Afrique. En 2007, les réserves du Niger étaient évaluées à 243 mille tonnes, devant celles de la Namibie 176 mille tonnes.
 - **De l'or,** produit au Ghana, au Mali où il représente 15% du PIB et 70% des recettes d'exportation en 2006 et au Burkina-Faso qui a exporté à 180 milliards de francs Cfa, contre 120 milliards pour le coton en 2009.

L'exploitation minière contribue pour 19,3 % à la formation du Produit Intérieur brut de l'Afrique de l'Ouest en 2006 (PICAO, 2010).

b. Les produits agricoles échangeables sur le marché international.

Ils portent sur une gamme très variée de produits, dont le nombre ne cesse de se restreindre au fil des années. Les produits les plus en vue sont :

- **Le cacao** dont l'Afrique de l'Ouest se taille la part du lion sur le marché international. Quatre pays, à des degrés divers constituent les principaux fournisseurs : (Côte-d'Ivoire, premier pays producteur du monde, le Ghana, le Nigeria et dans une moindre mesure le Togo). Le cacao constitue le premier poste des exportations ouest africaines de produits agricoles. Le volume de la production est passé de 880 000 tonnes en 1980 à 2 672 000 tonnes en 2006, soit 66% de l'offre mondiale.
- **Le coton**, pour lequel l'Afrique de l'Ouest, à travers le Burkina-Faso, le Mali, le Bénin et dans une moindre mesure le Togo, le Sénégal, s'est positionnée pendant longtemps comme une des plus importantes régions exportatrices du monde. La production du coton connaît une baisse tendancielle due aux effets combinés de l'incomplétude des réformes entreprises, des difficultés d'insertion dans le marché international, du fait des subventions que les pays du Nord accordent à leurs producteurs et enfin des retombées des changements et variabilités climatiques dont la région est durement confrontée. La production ouest africaine est passée de quelques 500 000 tonnes en 1980 à près 2.800 000 en 2006, avant de chuter à environ 2 000 000 de tonnes en 2010. La région se situe au 5^{ème} rang et ne contribue qu'à hauteur de 5 % de la production internationale.
- **Le café** est produit pour l'essentiel par la Côte-d'Ivoire, le Ghana, le Nigeria et le Togo. La production ouest africaine de café demeure modeste. Elle se caractérise par une baisse tendancielle au cours des trente dernières années. Le volume de la production est passé de quelques 300 000 tonnes à environ 220 000 tonnes entre 1980 et 2006.
- **L'hévéa** est produit principalement au Liberia, au Nigeria et en Côte d'Ivoire et accessoirement en Guinée Conakry. Bien que le Libéria abrite la plus grande plantation du monde (48 000 ha gérés par la société américaine Firestone), l'Afrique de l'Ouest ne représente que 5% du marché mondial.
- **Les fruits**, notamment la banane, dont la Côte-d'Ivoire (250 000 tonnes en 2010) et dans une moindre mesure la Guinée Conakry (5000 tonnes) sont les plus gros producteurs et exportateurs. Par contre la production et les exportations d'ananas semblent marquer le pas, avec la baisse drastique de l'offre ivoirienne (180 000 tonnes en 2000, moins de 30 000 en 2010). Cependant la production issue des petites exploitations familiales est en expansion au Bénin et dans une certaine mesure au Nigeria. A ces fruits, il faut ajouter les noix de cajou pour lesquelles, la Guinée Bissau, le Nigeria et le Bénin sont les plus gros producteurs.

a. Les autres produits agricoles marchands

La diversité des systèmes agro-écologiques confère à l'Afrique de l'Ouest, une large gamme de produits agro-pastoraux qui alimentent les échanges régionaux.

- **Les tubercules et racines**, au rang desquels figurent l'igname et le manioc. L'Afrique de l'Ouest constitue la première région mondiale productrice d'ignames, avec une offre estimée à 50 millions de tonnes en 2010. La production de manioc (72 millions de tonnes en 2010), et ses nombreux dérivés, notamment les produits à forte valeur ajoutée comme l'amidon, le tapioca est devenu un des produits stratégiques de la région.
- **Les céréales sèches** (mil, sorgho, maïs) et le riz dont l'offre régionale a été multipliée par 3,5 entre 1980 et 2010, en passant de 16 millions de tonnes à 56 millions. Les céréales constituent une des composantes essentielles des échanges commerciaux de l'Afrique de l'Ouest.
- **Les produits animaux.** Le cheptel de l'Afrique de l'Ouest est estimé à 60 millions de têtes pour les bovins et 160 millions pour les petits ruminants pour l'essentiel fournis par le Nigeria, le

Niger, le Mali et le Burkina-Faso. Avec les combustibles, les transactions des animaux sur pieds constituent une des composantes majeures du commerce intrarégional.

1.1.2. Les produits industriels

La production industrielle de l'Afrique de l'Ouest est encore relativement faible, situation qui contribue à maintenir à un niveau bas, le volume et la valeur des échanges intracommunautaires et internationaux de la région. La part des produits industriels dans les exportations totales de l'Afrique de l'Ouest est estimée à 0,1%. Alors que le secteur secondaire contribue pour 30,3% à la formation du PIB, la production manufacturière, par ailleurs dominée par l'agro-industrie ne contribue qu'à hauteur de 7,3% à la création de la richesse régionale (PICAQ, 2010). La production est dominée par quatre pays : le Nigeria 39,7% ; la Côte d'Ivoire 23,4% ; le Ghana, 10,0% et le Sénégal, 9,3%. Les produits mis sur le marché vont des denrées alimentaires (les conserves de jus de fruits, les bières) aux combustibles (pétrole raffiné, huile à moteur) en passant par les produits chimiques, le ciment et les cotonnades etc.

1.1.3. La montée en puissance des activités de service

Le commerce des services connaît une montée en puissance, même s'il est encore difficile d'évaluer son importance. Ainsi les transactions financières qui occupent le premier poste du commerce des services sont favorisées par l'extension régionale des grands groupes bancaires : UBA (United Bank of Africa), EcoBank, Bank of Africa, Diamond Bank, Banque Atlantique. Certaines, comme le groupe NSIA combinent les fonctions bancaires et des assurances. Les BTP et le tourisme commencent également à faire une percée sur le marché communautaire avec l'émergence des groupes d'envergure régionale. C'est le cas de la Compagnie Sahélienne d'Entreprise du Sénégal (CSE), de Kanazoé au Burkina-Faso pour les BTP et du groupe AZALAI du Mali pour l'hôtellerie. Les bases d'un commerce des services se consolident avec la naissance de grands groupes ouest africains.

1.1.4. Le cadre réglementaire des échanges

Le cadre réglementaire des échanges commerciaux de l'Afrique de l'Ouest a beaucoup évolué au cours des vingt dernières années. Plusieurs réformes destinées à promouvoir le marché commun ont été opérées par les deux plus importantes organisations d'intégration régionale : la CEDEAO et l'UEMOA. Si la zone de libre échange fonctionne tant bien que mal, les initiatives visant l'intégration des marchés se heurtent encore à de multiples entraves : disparités des politiques, persistance des obstacles techniques de toute nature.

1.1.5. La fragmentation des politiques fiscales et douanières

Elles résultent des trajectoires historiques différentes des Etats, des différences de niveau de dotation des pays, en potentialités de développement et des politiques budgétaires mises en œuvre par les pouvoirs publics. La fragmentation des politiques est perceptible au triple plan des mesures commerciales, de la monnaie et de la fiscalité de porte ou intérieure.

- **Les disparités de politiques commerciales.** Elles ont été amplifiées au cours des cinq dernières années par les mesures prises par les Etats pour juguler les effets de la crise alimentaire, née de la flambée des prix des produits de base. De nombreuses entorses ont été apportées, non seulement aux engagements communautaires, mais aussi au processus de libéralisation interne des économies : contrôle des prix, rétablissement de certains monopoles, interdiction d'exportation de denrées alimentaires jugées stratégiques, etc. Sur tout un autre plan, les différences de niveau de consolidation des droits de douanes par les Etats de la région peuvent constituer une difficulté pour la mise en place d'une union douanière, assortie d'un

tarif extérieur commun, sans enfreindre aux règles de l'OMC. Enfin, il existe des différences marquées en ce qui concerne les droits des affaires entre les pays de l'OHADA (les huit pays de l'UEMOA, plus la Guinée) et les autres Etats de l'espace CEDEAO.

- **Relativement à la fragmentation monétaire**, la région CEDEAO compte sept monnaies: le Franc CFA utilisé par les huit pays de l'UEMOA, le Naira pour la première puissance économique régionale, le Nigeria, le Cedi pour le Ghana, le Franc Guinéen pour la Guinée, le Dalassi pour la Gambie, la Leone pour la Sierra Leone, le Dollar libérien pour le Libéria ; l'Escudo pour le Cap-Vert. C'est moins l'existence de ces monnaies qui pose problème, que l'impossibilité de transactions entre elles, sans passer par les banques centrales. Le mécanisme de facilitation des paiements des créances mis en place à travers la chambre de compensation de Freetown n'a pas fait long feu. En dépit des nouveaux moyens de paiement développés par les grands groupes bancaires, notamment Ecobank à travers Ecotrade, de nombreux opérateurs doivent recourir au marché parallèle de change pour régler leurs achats sur le marché régional. Cette situation renchérit les coûts de transactions dans la région. L'avènement d'une monnaie unique pour la zone CEDEAO se fait attendre. Il est envisagé pour 2020.
- La fiscalité pratiquée par les pays présente parfois de grandes disparités, tant au point de vue des droits de porte, que des taxes et impôts intérieurs. A ce niveau, entre le bloc UEMOA qui dispose d'une union douanière avec un tarif extérieur commun et les sept autres pays de la CEDEAO, subsistent parfois d'importantes disparités. En règle générale, le Nigeria qui dispose du plus important tissu manufacturier pratique des droits de porte nettement plus élevé que les autres pays. Certains produits sont frappés d'interdiction d'importation. Par contre la taxe sur la valeur ajoutée est très faible (5%) contre 18% dans les pays de l'UEMOA.

1.1.6. Les obstacles techniques au commerce

Ils constituent une des causes majeures du niveau très bas des échanges commerciaux de la région. Plusieurs facteurs sont généralement présentés comme des obstacles techniques au développement du commerce général et intracommunautaire en Afrique de l'Ouest. Il s'agit principalement de :

- La faiblesse de la valeur ajoutée qu'intègrent les produits de la région. En effet les produits de la région mis sur les marchés locaux, nationaux, régionaux et internationaux sont faiblement transformés, standardisés et insuffisamment conditionnés. Ils ne répondent pas aux normes de plus en plus sophistiquées et aux exigences de nombreux consommateurs. Cette situation explique la faible proportion des produits manufacturés ouest africains présents sur le marché international, (0,1%) selon la CNUCED.
- La corruption qui résulte de la complexité des règles administratives, de l'insuffisante information des acteurs sur les lois, règles et dispositions régissant les échanges régionaux notamment. A cela il faut ajouter la cupidité des agents affectés au contrôle, pratiques qui se traduisent par la multiplication des points de contrôle, le long des corridors nationaux et régionaux. Les conclusions du 11^{ème} rapport de l'observatoire des pratiques anormales, publiées en 2010, constataient une sorte d'aggravation des rackets opérés par les forces de contrôle : (i) le nombre minima de contrôles aux 100 km se situe autour de deux. Il est de 3 en Côte-d'Ivoire et 4 au Sénégal ; (ii) le montant minima de rackets aux 100 km se chiffre à 999 FCFA et est observé au Ghana. Le maximum se chiffre à 7 443 FCFA et est observé en Côte d'Ivoire ; (iii) les temps de contrôle aux 100 km ont varié entre 7 mn (au Togo) et 26 mn (en Côte-d'Ivoire).

1.1.7. Vers une Union douanière de la CEDEAO

Conformément à sa vocation première de promouvoir l'intégration régionale, la Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest a entrepris, aux termes de la révision de son Traité, la construction de son marché commun. Ainsi entre 1993 et 2003, elle a développé un schéma de libéralisation des échanges qui a permis la mise en place d'une zone de libre échange. Depuis 2006, elle a engagé la négociation de son union douanière. Au terme des négociations, l'union douanière de la CEDEAO comprendra un Tarif Extérieur Commun à cinq bandes :

Catégorie	Produits	Droit de douane
0	Biens sociaux essentiels	0%
1	Biens de première nécessité, matières premières de base, biens d'équipement, intrants spécifiques	5%
2	Produits intermédiaires	10%
3	Biens de consommation finale et tous autres produits non mentionnés ailleurs	20%
4	Biens spécifiques pour le développement économique	35%

A l'état actuel, la structure du projet de Tarif Extérieur Commun (TEC) comporte 5794 lignes tarifaires réparties dans les cinq (5) catégories comme suit :

- Catégorie 0 : 85 lignes tarifaires ;
- Catégorie 1 : 2108 lignes tarifaires ;
- Catégorie 2 : 1242 lignes tarifaires ;
- Catégorie 3 : 1966 lignes tarifaires ;
- Catégorie 4 : 393 lignes tarifaires.

Cette union douanière est également assortie de mesures de sauvegarde. La Commission semble avoir opté pour deux mécanismes :

- la taxe compensatoire à l'importation (mécanisme proche du MSS/OMC). Il s'agit de la Taxe de Sauvegarde à l'Importation qui semble se rapprocher du Mécanisme de Sauvegarde Spéciale (MSS) en cours de négociation au niveau de l'OMC.
- le droit compensateur, destiné à neutraliser les subventions allouées par les concurrents de la CEDEAO, et calculé sur la base de la MGS (mesure globale de soutien, calculé par l'OCDE).

1.2. Les arrangements internationaux

L'Afrique de l'Ouest a conclu, ou négocie de nombreux accords économiques et commerciaux avec de nombreux partenaires. Parmi les accords les plus en vue on peut noter ceux en cours de négociation avec l'Union Européenne et les pays émergents.

L'Accord de Partenariat Economique que l'Europe propose à la région ouest africaine, s'inscrit dans la perspective de la création d'une zone de libre échange entre les deux régions. Le principe de cet accord de libre échange repose sur la réciprocité. Il vise à reformer le régime de commerce issu des anciennes conventions de Yaoundé et de Lomé et à le rendre compatible aux accords de l'OMC.

Cependant les négociations butent sur de nombreux points, notamment sur le degré d'ouverture des marchés et le contenu à donner au volet développement de l'accord. Relativement au premier point, l'Afrique de l'ouest a proposé une offre d'accès au marché fondée sur une ouverture du marché à 60%. La Commission Européenne propose une libéralisation asymétrique qui porterait sur 100 % des importations de l'UE en provenance de la zone CEDEAO et 80 % des importations de la zone CEDEAO en provenance de l'UE. L'Union européenne estime qu'une libéralisation dans les 12 ans qui suivent l'entrée en vigueur du nouveau régime portant sur 90 % en moyenne des échanges entre les deux zones peut être considéré comme compatible avec l'article XXIV de l'OMC. La dernière session de négociation tenue à Bruxelles en avril n'a pas fait bouger les lignes. La CEDEAO défend son offre d'accès aux marchés comportant une ouverture portant sur 70 % des lignes tarifaires et 70 % de la valeur des importations dans un délai de 25 ans.

Après avoir réclamé en vain des compensations, l'Afrique de l'ouest a formulé un Programme dit APE pour le Développement d'un volume financier de 14 milliards d'Euros, que malheureusement, l'Union Européenne n'est pas prête à financer.

La non conclusion de l'Accord en décembre 2007, maintient la région dans un imbroglio de régimes commerciaux : Initiative Tout Sauf les Armes pour les PMA, Système de Préférence Généralisée pour la Côte-d'Ivoire et le Ghana qui ont paraphé des accords intermédiaires et le Système de Préférence Généralisée Plus pour le Nigeria.

DEUXIÈME PARTIE

**COMMERCE GÉNÉRAL
DE L'AFRIQUE DE L'OUEST**

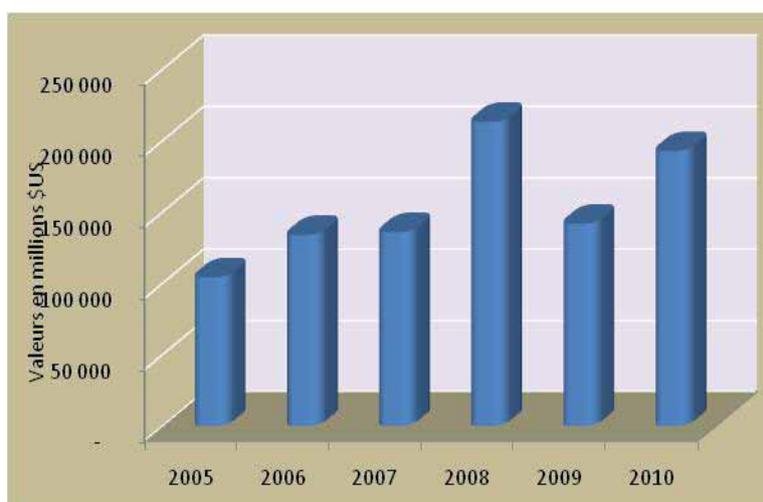
FICHE N°2 : TENDANCE GÉNÉRALE DU COMMERCE OUEST AFRICAIN

L'Afrique de l'Ouest constitue un nain du commerce international. En effet en dépit des progrès réalisés ces dernières années, elle contribue très faiblement aux échanges commerciaux internationaux. En valeur, elle ne représente que 0,7% des exportations mondiales et 0,5% des importations. Cependant on notera qu'elle représente la première région exportatrice de cacao du monde.

2.1. Evolution récente du commerce ouest africain

Le commerce global récent de la CEDEAO s'est accru en moyenne de 18% par an entre 2005 et 2010. Mais cette évolution s'est faite en dents de scie. En 2006, le commerce s'est accru de 28% par rapport à 2005 et n'a progressé que de 1% en 2007. Il a enregistré un bond de 57% en 2008 avant de plonger à -33% en 2009. Il a repris son accroissement en 2010 en progressant de 36% par rapport à 2009.

Figure 1 : Évolution récente du commerce global de la CEDEAO



La forte hausse en 2008, de plus de 100% par rapport à 2005, s'explique toutes choses égales par ailleurs, par l'exacerbation de la crise économique et alimentaire qui a entraîné des importations massives de biens non alimentaires, dont les facteurs de production, pour contenir à terme l'envolée des prix des denrées de base de 2007. Les importations ont ainsi atteint 108 002 millions \$US contre 102 068 millions \$US d'exportations et 3 178 millions \$US de réexportations. Mais les importations alimentaires ont reculé en 2008, affichant 10 215 millions \$US contre 11 862 millions \$US en 2007. Leur relance en 2009 et 2010, avec respectivement 10474 millions \$US et 10500 millions \$US, montre que les importations des biens de consommation courante n'ont pas eu un effet immédiat très significatif dans la maîtrise de la crise alimentaire. Mais si la crise a réduit les exportations limitant ainsi les capacités d'autofinancement interne de la CEDEAO de ses importations en 2007 et 2009, elle a paradoxalement favorisé le bond commercial de 2008 essentiellement induit par les exportations de combustibles du Nigeria qui ont affiché 74 839 millions \$US contre 51 998 millions \$US en 2007 et 44 942 millions en 2009.

2.2. Les gagnants des échanges commerciaux ouest africains

Dans son ensemble, le commerce de la communauté économique ouest africaine est caractérisé par une structure bipolaire asymétrique composée d'un quarté représenté par le Nigeria, la Côte d'Ivoire, la Ghana et le Sénégal qui domine le commerce régional de par leur poids économique, et d'une « frange commerciale » occupée par les autres pays membres de la CEDEAO. Cela est vrai, aussi bien au niveau des échanges intrarégionaux, qu'au niveau du commerce global de la CEDEAO où leur poids est de 87% (133 312 millions \$US par an) contre 13% pour la frange commerciale. Le quarté représente 79% des importations régionales (55 520 millions \$US par an) et 94% des exportations et réexportations (77 792 millions \$US par an). Il constitue incontestablement le moteur de la communauté économique ouest africaine et définit une structure concentrée du marché régional. Mais aucune hiérarchie n'est respectée, ni parmi les membres du quarté, ni au sein de la frange commerciale, au regard de l'analyse des flux commerciaux de sorte que certains pays de la frange viennent parfois bousculer la quasi légitimité du quarté. Ainsi, le Ghana deuxième importateur de la communauté après le Nigeria occupe la troisième position dans les exportations derrière le Nigeria et la Côte d'Ivoire. Cette dernière se place en quatrième position dans les importations derrière le Sénégal.

2.2.1. Le Nigeria : le poids lourd du commerce régional

La CEDEAO n'est que l'ombre du Nigeria qui assure à lui seul 77% des exportations et réexportations de la communauté, tous produits confondus. Il représente à lui seul 60% du commerce régional (92696 millions \$US par an) et 79% des exportations hors réexportations de la CEDEAO (63702 millions \$US par an). Le Nigeria joue sa force dans les exportations de combustibles qui représentent 73% des exportations globales de la CEDEAO d'une part, et sur son marché intérieur d'autre part. Il reste le premier importateur des biens alimentaires de la région (40%). Ses importations de biens non alimentaires sont quasi équivalentes en valeur relative à celles des biens alimentaires soit 41% des importations régionales de ces biens, soit 28 994 millions \$US par an.

Mais, le Nigeria est un géant dont l'économie est fortement exposée aux chocs du marché des combustibles. Ces derniers représentent 93% des exportations du pays. Ainsi le pays est moins impressionnant dans le commerce extérieur des produits manufacturés. S'il n'exportait pas de combustibles, il occuperait la deuxième place avec 20% des exportations ouest africaines derrière la Côte d'Ivoire 40%. La grande faiblesse du Nigeria est donc sa dépendance vis-à-vis des combustibles (pétrole principalement). Mais, cette faiblesse est compensée partiellement par son important marché intérieur approvisionné par un tissu industriel relativement dense. La production des biens au Nigeria bénéficie d'un marché intérieur dont l'importante taille - plus de la moitié de la population ouest africaine - explique que les opportunités extérieures d'exportation ne constituent pas encore des enjeux importants aux yeux des manufacturiers du pays. Le marché intérieur nigérian reste sous approvisionné par une industrie domestique dont le niveau d'exploitation de la capacité installée demeure faible.

2.2.2. La Côte d'Ivoire : la puissance agricole régionale

La Côte d'Ivoire, deuxième puissance économique de la région, conserve toujours sa place, malgré la dizaine d'années de crise politique qui a déstabilisé son appareil de production économique. Elle occupe actuellement du fait de cette crise, la troisième position derrière le Ghana et le Nigeria avec 10% du commerce régional. Mais elle reste la deuxième exportatrice régionale : 11% des exportations globales hors réexportations de la CEDEAO soit 8649 millions \$US par an, derrière le Nigeria. Cette deuxième place globale ne change pas en prenant en compte les réexportations. Enfin la Côte d'Ivoire importe moins que ces partenaires du quarté en réalisant 10% des importations

globales de la CEDEAO toutes origines confondues. Elle importe 13% des biens alimentaires et 9% de ceux non alimentaires de la région, ce qui la place en quatrième position derrière ses partenaires du quarté.

2.2.3. Le Ghana : la percée d'une nouvelle puissance régionale

Bien qu'il représente la deuxième puissance commerciale de la CEDEAO avec 11% du commerce global, tous flux confondus (16 234 millions \$US par an) après le Nigeria 60%, le Ghana conforte difficilement sa position parmi le quarté dominant l'économie ouest africaine. Il assure 4% des exportations et réexportations globales de la CEDEAO devant le Sénégal (2%) et derrière la Côte d'Ivoire et le Nigeria, respectivement 10% et 77%. Mais le poids du Ghana pourrait s'accroître progressivement avec l'exploitation de son gisement pétrolier et l'augmentation de ses exportations énergétiques qui en découlerait. Toutefois le pays est le deuxième importateur régional derrière le Nigeria et devant le Sénégal et la Côte d'Ivoire avec 18% des importations soit 12587 millions \$US par an). Les importations alimentaires du pays représentent 13% (1294 millions \$US par an) de celles régionales et celles non alimentaires 19% (11293 millions \$US par an).

2.2.4. Le Sénégal plombé par les importations alimentaires

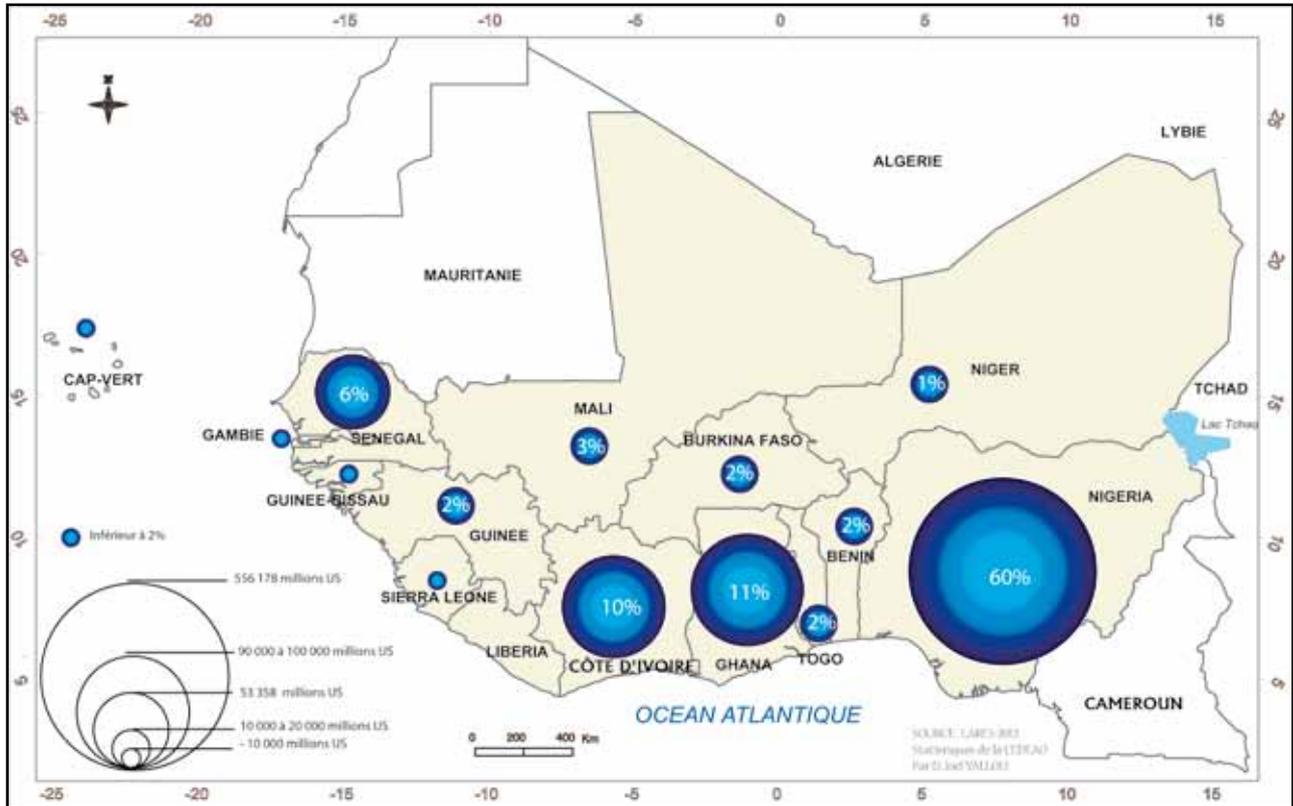
Le Sénégal représente 6% du commerce global de la CEDEAO et 5% hors réexportations soit respectivement 8893 millions \$US par an et 8054 millions \$US par an. Son poids dans les importations globales de la CEDEAO toutes origines confondues se réduit à 10%. Il représente seulement 2% des exportations régionales et 1% hors réexportations. Mais il se positionne en deuxième place (14%) derrière le Nigeria dans les importations alimentaires de la région. Ses importations de biens non alimentaires le plaçant en troisième position, sont d'environ 9% de celles régionales, soit 5688 millions \$US par an.

2.2.5. Les autres pays de la CEDEAO ou pays de la « frange commerciale »

Les autres membres de la CEDEAO, ceux que nous appelons les pays de la frange commerciale par rapport au quarté, présentent une situation très hétérogène. Ensemble, ils ne représentent que 21% des importations globales de la CEDEAO, 6% des exportations, 13% du commerce global.

La situation est cependant très contrastée entre les pays. Cinq pays (Bénin, Burkina-Faso, Guinée, Mali, Togo) du groupe réalisent 10% du commerce global de la CEDEAO, les autres n'en représentent que 3%.

Carte 2 : Part des États dans le commerce global récent de la CEDEAO



FICHE N°3 : DES EXPORTATIONS DOMINÉES PAR LES COMBUSTIBLES

La structure générale du commerce est dominée par les combustibles qui représentent 51% du commerce global en moyenne. Ils sont suivis des véhicules, tracteurs, cycles et leurs accessoires (5%), des machines, engins mécaniques et leurs accessoires (5%), des appareils électriques d'enregistrement et de reproduction de son et images (4%). Le cacao et ses préparations, la fonte, le fer, l'acier et ouvrages en ces matières puis les céréales représentent chacun 3% du commerce global de la CEDEAO. Enfin deux autres produits majeurs apparaissent dans la structure du commerce global de la communauté ouest africaine : les matières plastiques et ouvrages en ces matières (2%) et les pierres, métaux précieux et bijouterie (2%). Les autres produits ne représentent que 22% du commerce.

Les produits du cru comme le coton, le caoutchouc, les peaux et cuirs ainsi que le ciment, les poissons et crustacés, le sucre représentent chacun environ 1% du commerce global de la CEDEAO.

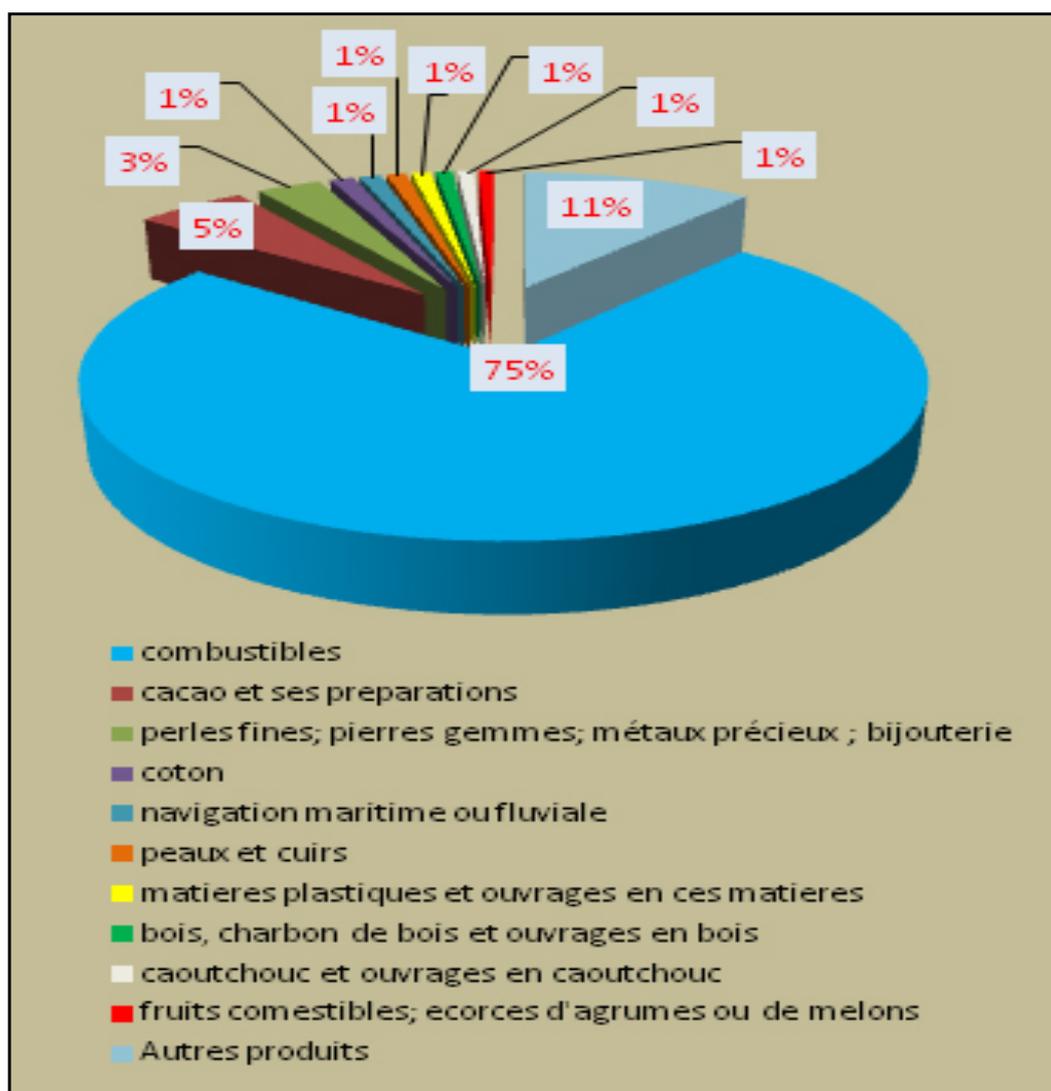
Figure 2: Structure du commerce extérieur de la CEDEAO



3.1. Structure globale des exportations

Les exportations de la CEDEAO sont très concentrées sur un petit nombre de produits et génèrent une valeur ajoutée locale modeste en raison de la prépondérance des combustibles issus d'industries extractives. Ces derniers représentent les trois quarts (75%) des exportations hors réexportations et sont fournis essentiellement par le Nigeria (73%). Le cacao et ses préparations (5% des exportations), les pierres précieuses (3%) et accessoirement le coton, les fruits comestibles, le caoutchouc, les matières plastiques, le bois et ouvrages en bois, les poissons et crustacés (environ 1% chacun) forment avec les combustibles, les produits majeurs des exportations de la communauté économique ouest africaine. De façon schématique, la CEDEAO peut être considérée comme une Communauté Économique Régionale (CER), mono exportatrice de combustibles.

Figure 3 : Structure des exportations ouest africaines

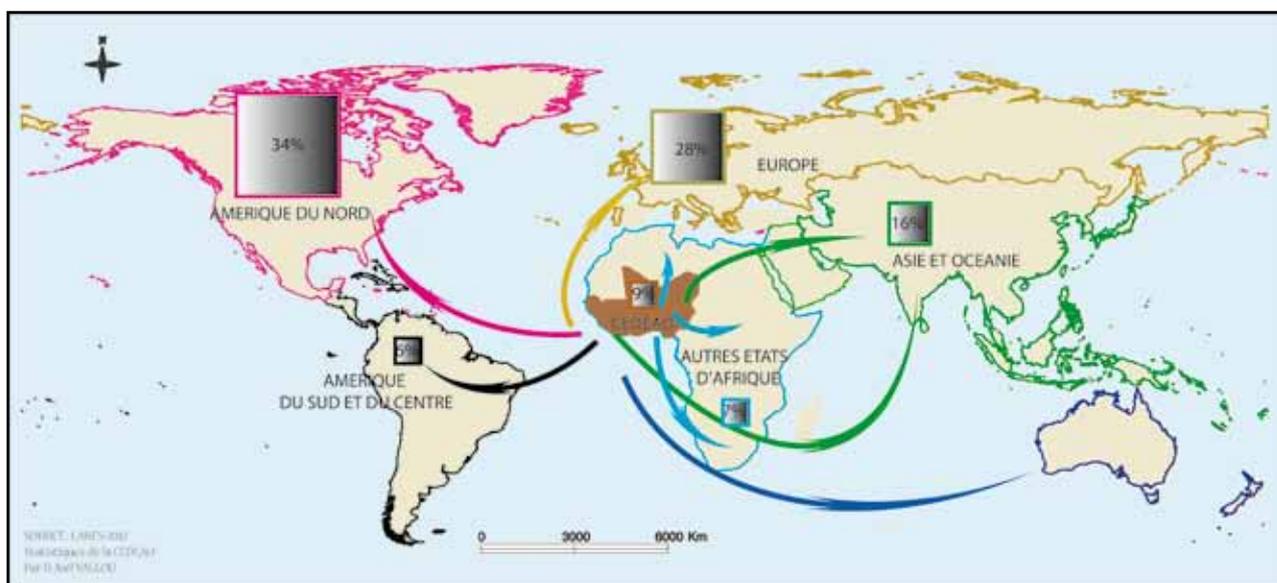


L'économie régionale souffre du faible développement de l'industrie manufacturière à vocation exportatrice, levier majeur de la croissance, de la création de richesse et de l'amélioration des revenus. L'industrie manufacturière destinée à fournir des biens finaux aux populations locales semble également peu performante voire exsangue au regard des difficultés qu'elle éprouve à résister aux importations en provenance d'Europe, d'Asie et d'Amérique généralement plus "compétitives".

3.2. L'orientation géographique des exportations

L'Europe représente environ 28% des exportations de la CEDEAO dont 23% pour l'Union Européenne (UE 27). Les Amériques représentent 40% dont 34% pour l'Association de Libre Échange de l'Amérique du Nord (ALENA) regroupant les États-Unis, le Canada et le Mexique. Ainsi l'Europe et les Amériques sont les principales destinations des exportations ouest africaines (68% des exports) dont, de 57% pour l'UE et l'Amérique du Nord, confirmant ainsi la persistance des liens historiques. En achetant 34% des exportations de la CEDEAO, l'ALENA ravit la vedette au premier partenaire traditionnel de la communauté, l'UE. L'ouverture commerciale favorisée par la mondialisation et les relations non moins historiques, montre une percée substantielle des pays asiatiques et ceux de l'Océanie qui capturent 16% des exportations, dont 0,3% pour le proche et Moyen Orient. La CEDEAO capture elle-même 9% de ces exportations, un peu plus que ne lui achète l'Afrique (7%), dont 1% pour l'Afrique du Nord et 6% pour le reste de l'Afrique regroupant les communautés économiques régionales d'Afrique centrale, de l'Est et du Sud.

Carte 3 : Principales destinations des Exportations des Etats de la CEDEAO



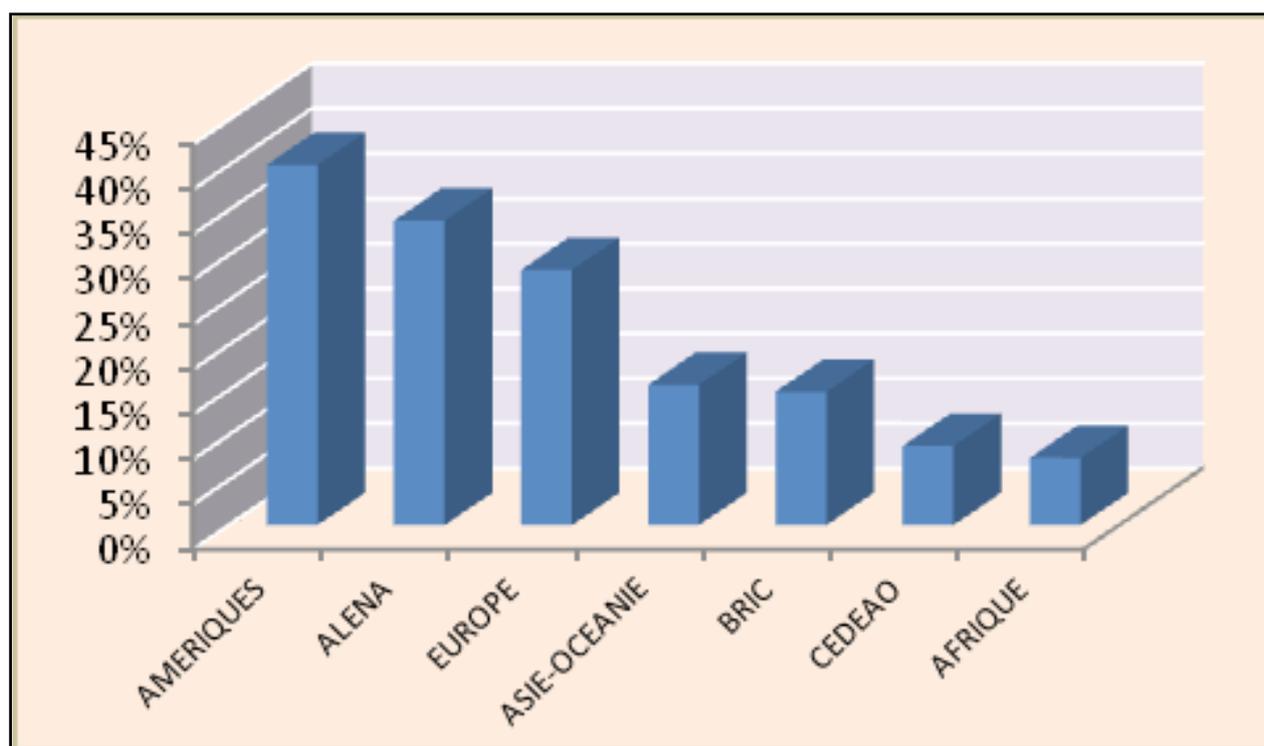
Ces exportations sont dominées par le Nigeria et la Côte d'Ivoire qui réalisent à eux deux, 87% des transactions. Le Nigeria assure 77% des exportations régionales et la Côte d'Ivoire 10%. Les deux autres pays leaders de la région, le Ghana et le Sénégal se placent en troisième et quatrième position avec respectivement 4% et 2%. Le Mali suit ces leaders traditionnels avec 1,7% des exportations régionales. Cinq pays (Bénin, Burkina-Faso, Guinée, Niger et Togo) réalisent 1% chacun des exportations régionales.

La structure des exportations ouest africaines diffère selon les grandes régions de destination. Ainsi, les exportations en direction de l'UE sont constituées à 79% par les combustibles (65%) et les produits du cacao (14%). Vers l'Amérique du Nord, ces deux produits forment environ 98% des exportations communautaires. En Afrique, 91% des exportations de la CEDEAO vers l'ensemble des trois Communautés Économiques Régionales (CER) : COMESA, SADC et EAC reposent sur les combustibles et les pierres précieuses auxquels s'ajoutent les peaux (3%) et les produits du cacao (1%). En moyenne, les exportations à destination de ces CER sont dominées à 95% par les quatre

produits. Les exportations vers l'Asie portent essentiellement sur les combustibles (80%), le coton (4%) et le cacao (3%). Mais dans tous les cas, ce sont les combustibles qui constituent l'essentiel des exportations ouest africaines dont 73% sont constitués par les exportations énergétiques du Nigeria.

La hiérarchie des principales régions clientes de la CEDEAO, place les Amériques (Amérique du Nord, Amérique centrale et Amérique du Sud) comme le premier pôle d'exportation de la CEDEAO. Elles achètent 40% des exportations de la CEDEAO dont 34% par l'Association de Libre Échange d'Amérique du Nord (ALENA) qui regroupe les États-Unis, le Canada et le Mexique. L'Europe constitue le deuxième pôle d'exportation de la CEDEAO, avec 28% des exportations capturées, dont 23% par l'UE. Elle est suivie des quatre pays du BRIC (Brésil, Russie, Inde et Chine) 15% des exportations juste derrière l'Asie (16%) et la CEDEAO elle-même (9%).

Figure 4 : Les grands clients de la CEDEAO dans le monde

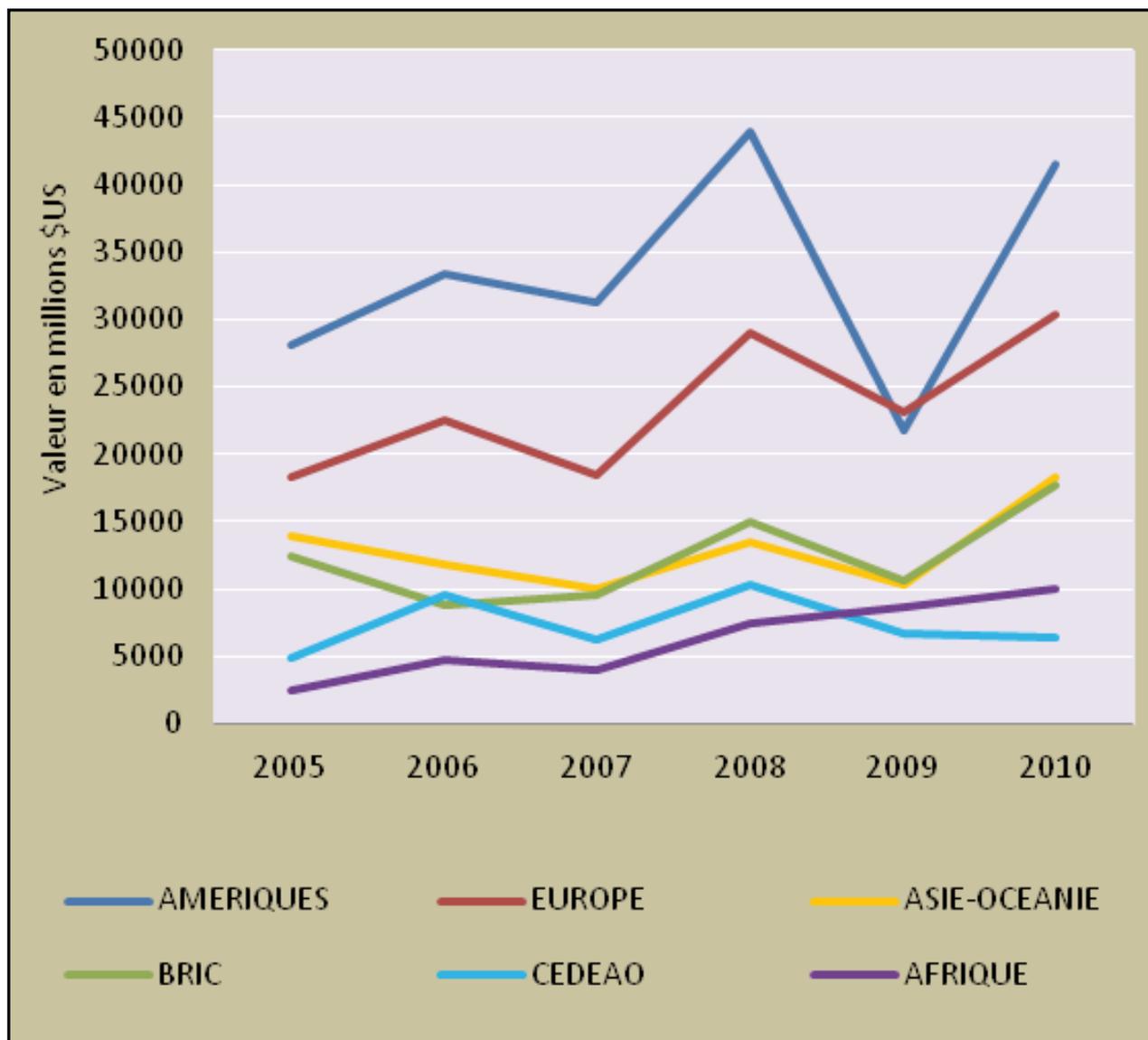


Une décomposition plus fine des destinations des exportations de l'Afrique de l'Ouest met en relief, la piètre place qu'occupent les communautés économiques africaines. En effet, les exportations en direction des autres régions de l'Afrique demeurent encore très faibles. Les communautés Economiques des régions australes et centrales COMESA, CEEAC, CEMAC et EAC, constituent les plus importants clients avec 7% des exportations. En ce qui concerne les autres régions du monde, on pourrait mentionner l'ASEAN qui absorbe 2%. En dehors de l'Inde et de la Chine, la CEDEAO exporte très peu vers le reste de l'Asie.

3.3. L'évolution des exportations selon les destinations

L'analyse de l'évolution des exportations récentes de la CEDEAO, indique une très grande fluctuation selon les régions de destination. Les exportations en direction des Amériques, qui pour l'essentiel sont constituées des combustibles ont subi les plus fortes fluctuations. Celles en direction de l'Europe ont connu les mêmes dynamiques marquées par un pic en 2008, en lien avec la flambée des prix des produits de base et une forte baisse en 2009.

Figure 5 : Évolution des exportations de la CEDEAO selon les grandes destinations du monde



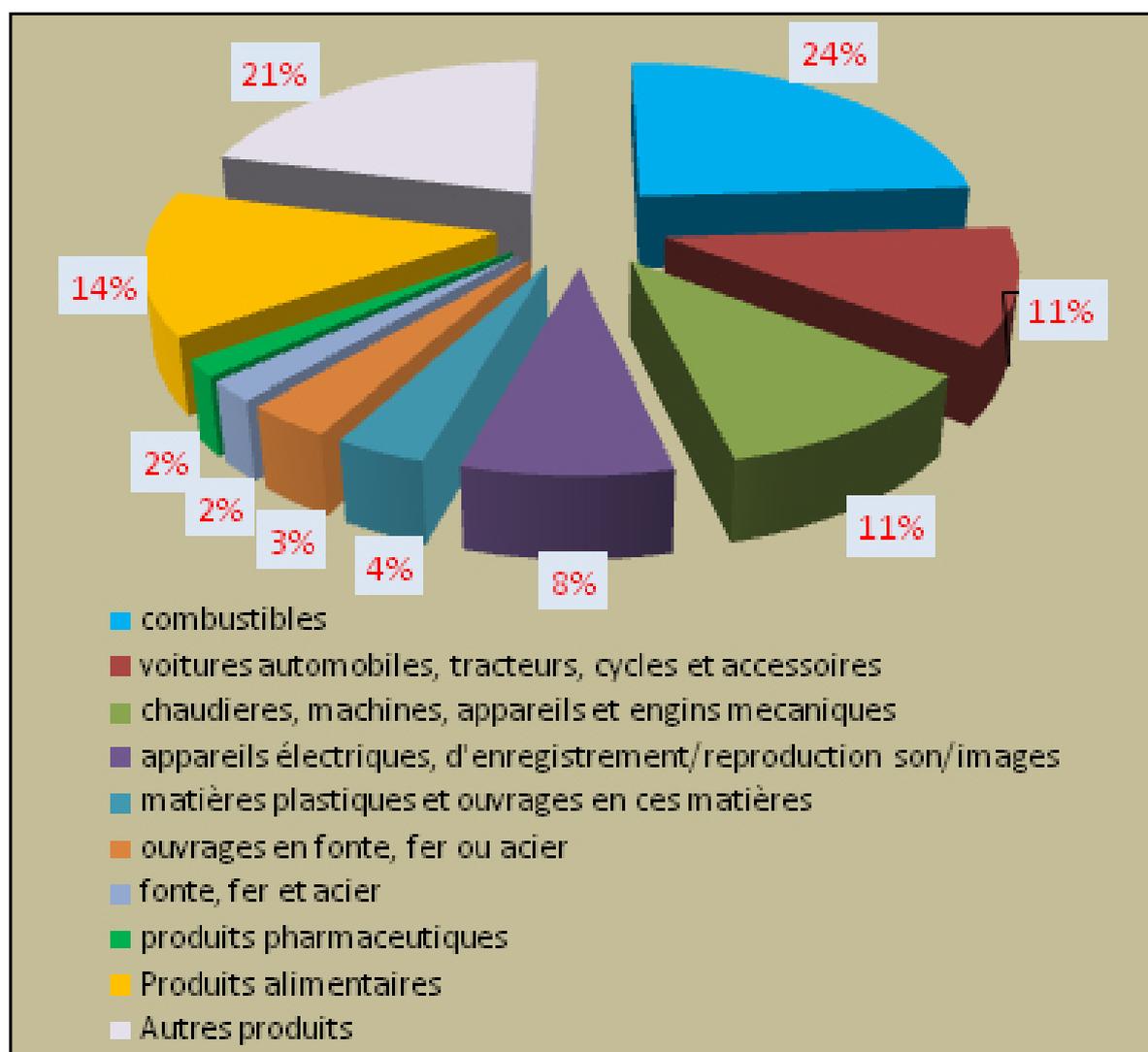
Les exportations en direction des autres régions ont connu des courbes plus ou moins régulières. On constatera cependant deux tendances contrastées. Alors que les exportations en direction de l’Afrique connaissent une progression régulière, celles en direction de l’Afrique de l’Ouest elle-même, semblent marquer le pas, avec une tendance à la baisse entre 2009 et 2010, par rapport à 2008.

FICHE N°4 : DES IMPORTATIONS DOMINÉES PAR LES BIENS DE CONSOMMATION COURANTE

4.1. Structure globale des importations

Les importations ouest africaines sont dominées par une dizaine de produits dont la valeur est supérieure à 1 milliard \$US par an. Les combustibles tiennent encore une position leader dans cette liste. Ils représentent 24% des importations totales. Ils sont suivis des voitures automobiles, tracteurs cycles et autres véhicules (2^{ème} place), des machines, engins mécaniques et chaudières (3^{ème}), des machines et appareils électriques (4^{ème}), des céréales (5^{ème}), des matières plastiques (6^{ème}), des ouvrages en fer, fonte et acier (7^{ème}), des fers, fontes, aciers (8^{ème}), des produits pharmaceutiques (9^{ème}) et des poissons et crustacés(10^{ème}).

Figure 6 : Structure des importations ouest africaines



Les importations ouest africaines portent sur une valeur moyenne de 71 milliards de dollars sur les cinq dernières années. Elles ont connu une évolution très importante au cours des cinq dernières années, en passant d'une valeur globale de 40 milliards en 2005, à 82 milliards de dollars US en 2010. Les importations ont atteint un niveau record en 2008, soit 110 milliards de dollars, avant de chuter à 70 milliards.

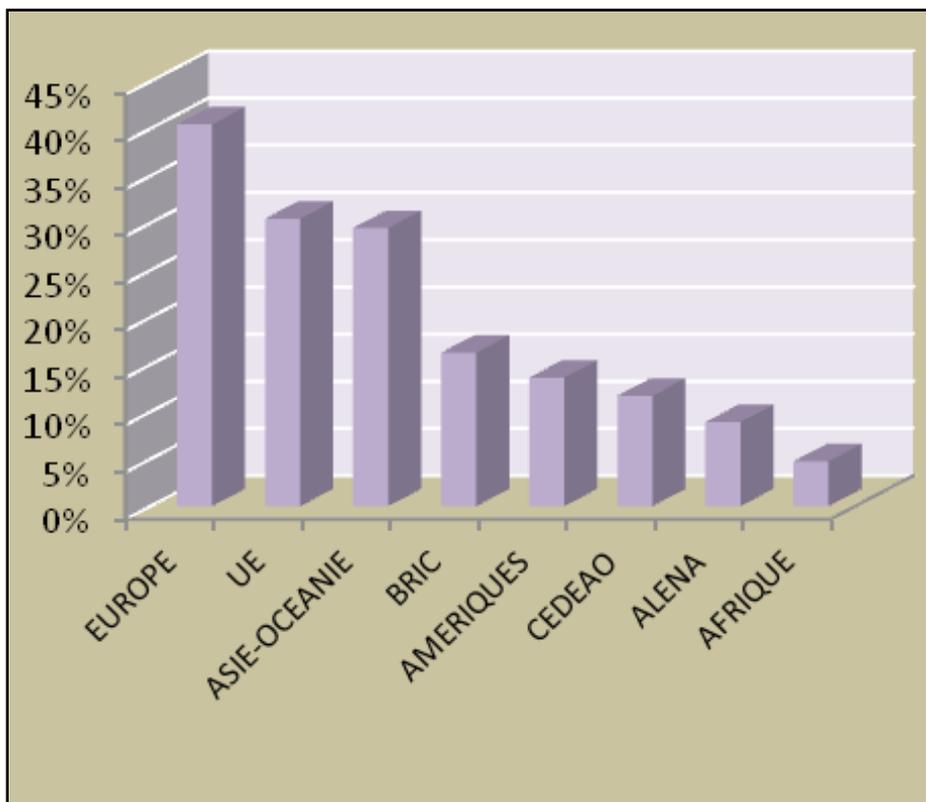
Les biens alimentaires occupent une part importante dans les importations globales de l'Afrique de l'Ouest. Elles représentent 14% de la valeur des approvisionnements extérieurs. Ils sont pour l'essentiel composés des céréales 6% (riz, blé, notamment), des poissons et crustacés, du lait et produits laitiers, des préparations alimentaires diverses.

4.2. Orientation géographique des importations

Les importations globales de la communauté sont dominées par le Nigeria, qui réalise à lui seul 41% des transactions contre 18% pour le Ghana, 10% chacun pour le Sénégal et la Côte d'Ivoire. Le Nigeria et le Ghana réalisent à deux 59% des importations communautaires contre 36% pour les huit pays de l'Union Économique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA). Les cinq autres pays membres de la CEDEAO ne réalisent que 5% des importations communautaires. En volume ces importations sont dominées par les céréales, les produits de la minoterie et les préparations à base de céréales. Ces trois groupes de produits représentent 57% des importations en volume dont 52% pour les céréales et 3% pour les produits de la minoterie et 2% de préparations à base de céréales.

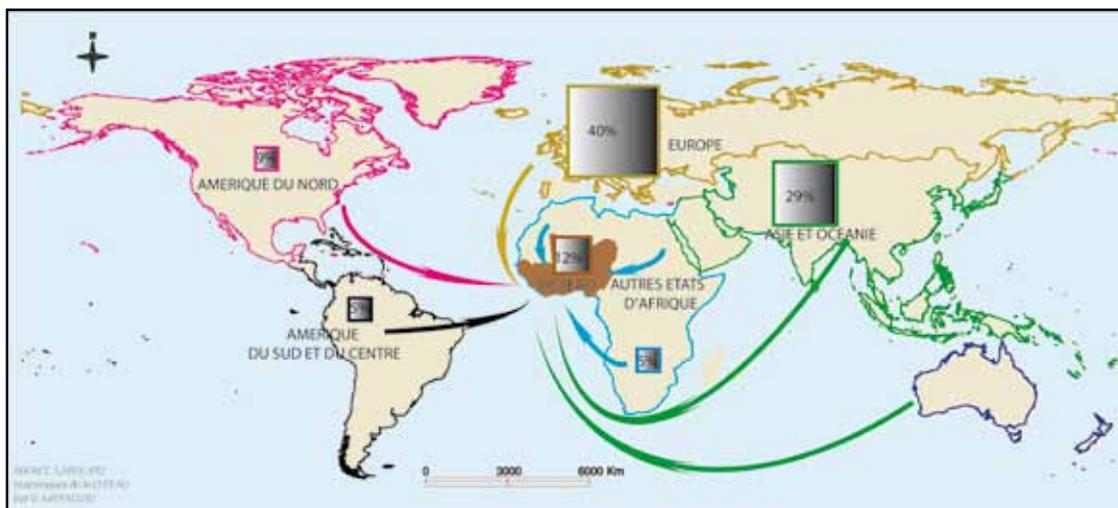
L'Europe constitue la première source d'approvisionnement de la CEDEAO. Elle contribue à hauteur de 40% aux importations de la région, soit en moyenne 28541 millions \$US par an. Environ 30% des importations proviennent de l'Union Européenne en particulier. Ainsi, les importations commerciales de la CEDEAO sont originaires essentiellement de l'UE soit 21486 millions \$US par an. L'Asie et l'Océanie se positionnent en deuxième place avec 29% soit 20945 millions \$US devant les Amériques (14% soit 9613 millions \$US dont 9% pour l'ALENA). Ces trois régions, Europe, Asie-Océanie et Amériques fournissent à la Communauté Économique de l'Afrique de l'Ouest, en moyenne 84% de ses importations soit 58949 millions \$US par an au cours de la période 2005-2010.

Figure 7 : Les principales sources d'importations de la CEDEAO



Le BRIC constitue le troisième pôle d'importation de la CEDEAO avec 16% des importations totales devant les Amériques 14% dont 9% pour l'ALENA. Par rapport à leur niveau de 2005, soit 4912 millions \$US, les importations en provenance du BRIC ont été multipliées par 2,42 en 2007, par 2,86 en 2009 et par 3,55 en 2010. En revanche celles en provenance du partenaire commercial traditionnel, en l'occurrence l'UE ont été multipliées par 1,75 passant de 13 923 millions en 2005 à 24424 millions \$US en 2010. Ainsi le BRIC fournit en moyenne à la CEDEAO 11841 millions \$US de marchandises par an soit 16% de ses importations commerciales. Entre 2005 et 2010, la CEDEAO a importé auprès du BRIC pour 68884 millions \$US de marchandises. Les importations en provenance de l'Afrique y compris l'Afrique du Nord pèsent quant à elles pour 5%.

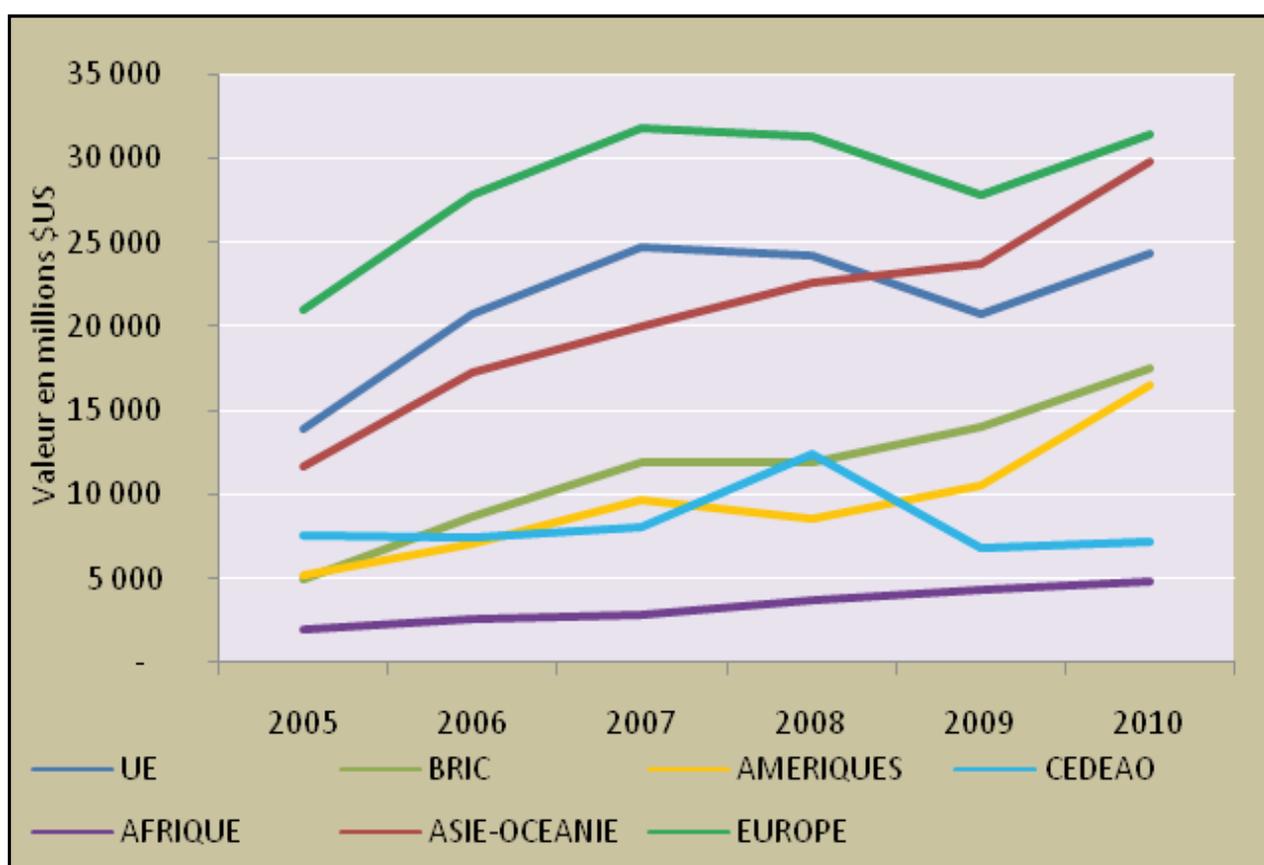
Carte 4 : Sources des importations globales récentes de la CEDEAO



4.3. Évolution des importations de la CEDEAO selon les grandes régions et communautés économiques

Les importations de la CEDEAO originaires d'Asie-Océanie croissent plus vite que celles des autres régions, expression de la montée en puissance des pays asiatiques (Chine et Inde) dans les approvisionnements extérieurs de la Communauté. Les importations en provenance du BRIC ont la même allure. Elles sont croissantes, contrairement à celles des autres régions. L'Asie et le BRIC sont en train de prendre une avance importante sur les partenaires historiques de la CEDEAO même si les exportations vers ces régions restent encore faibles. La contribution de l'Europe en général et de l'UE en particulier est en baisse. Elle connaît une remontée timide après la grande chute de l'année 2009. Les importations en provenance de l'Afrique et de l'Amérique sont également croissantes, même si elles demeurent faibles.

Figure 8 : Évolution des importations de la CEDEAO en provenance des grandes régions et communautés économiques du monde



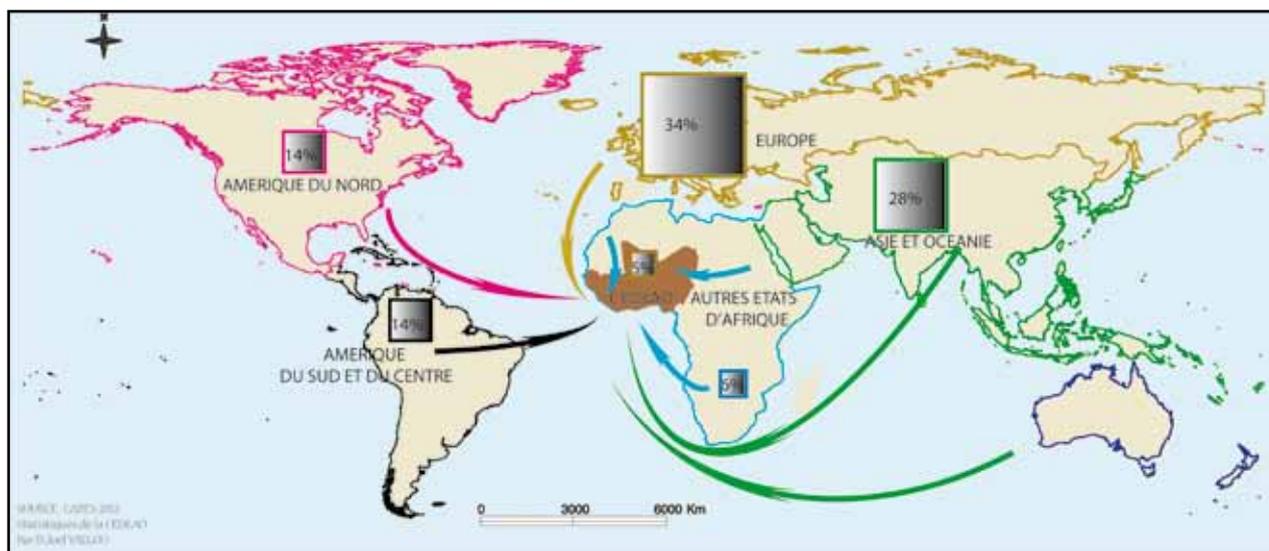
4.4. Orientation géographique des importations alimentaires

Les importations de biens alimentaires sont relativement concentrées. En effet huit (8) catégories sur la vingtaine existante du Système Harmonisé (SH) de classification des produits forment 85% des importations alimentaires auprès de l'UE et de l'Asie qui sont les deux principales pourvoyeuses de denrées alimentaires de la CEDEAO. Les préparations alimentaires diverses, les céréales et leurs dérivés, les poissons et crustacés, les produits laitiers, les sucres et sucreries constituent les produits majeurs de ces importations

Parmi les partenaires de la région ouest africaine, les quatre pays du BRIC (Brésil, Russie, Inde et Chine) occupent une position particulièrement importante marquée par la croissance de leurs exportations. Les Amériques fournissent en moyenne 27% des importations alimentaires, dont près 14% par l'ALENA. L'Europe s'arroge, sur les deux flux, la suprématie en capturant 34% de la demande d'importations alimentaires de la CEDEAO dont 30% proviennent de l'UE.

L'Asie et l'Océanie arrivent en position presque égale avec les Amériques, avec 28 % de part de transactions, pour l'essentiel dominées par les importations de céréales. L'Afrique ne contribue que pour 6% aux approvisionnements en biens alimentaires de la CEDEAO. De même, les biens alimentaires ne participent qu'à hauteur de 5% aux échanges intracommunautaires de la CEDEAO.

Carte 5 : Importations alimentaires globales de la CEDEAO selon les régions

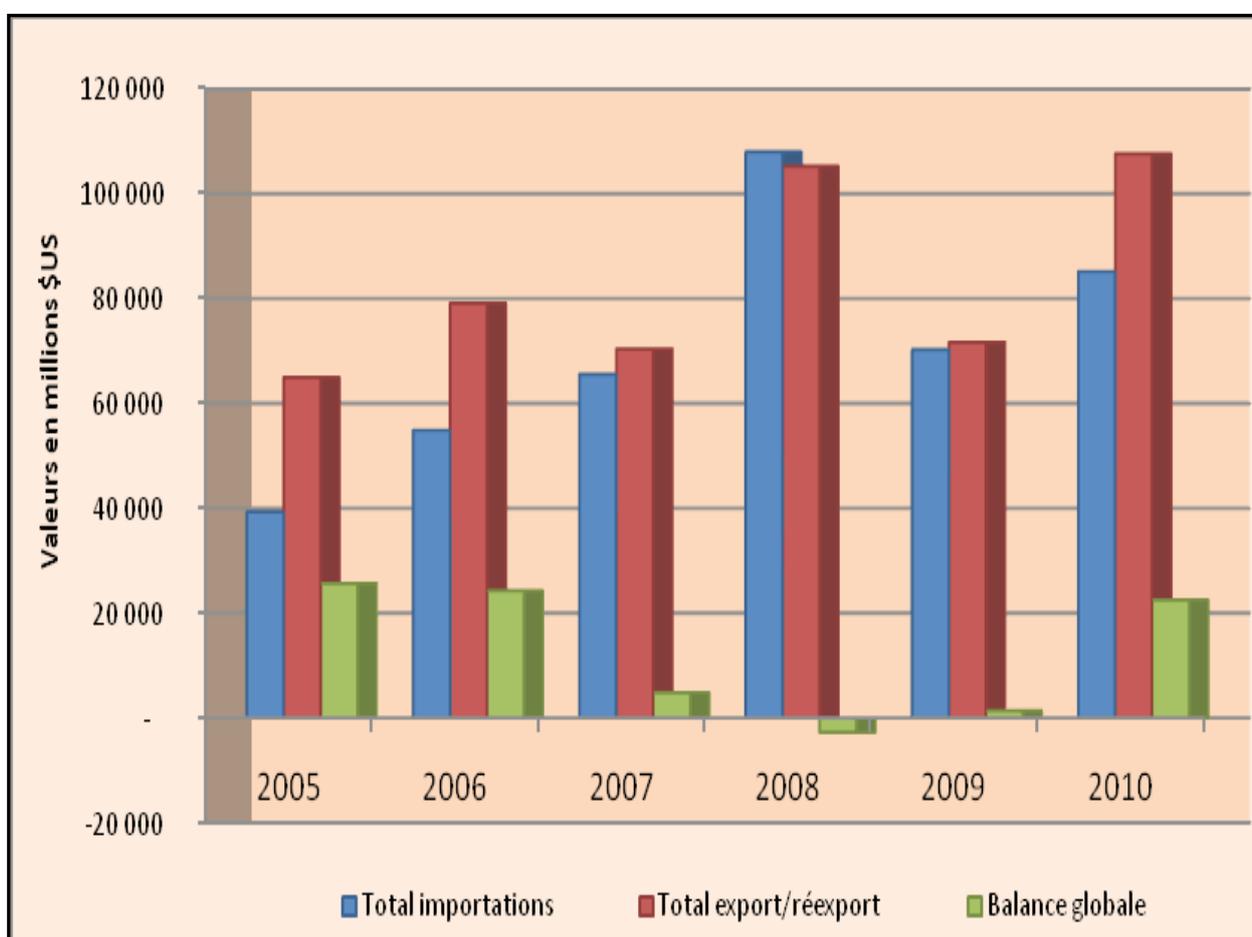


FICHE N° 5 : UNE BALANCE COMMERCIALE EXCÉDENTAIRE

5.1. Tendence générale de la balance commerciale de la CEDEAO

La balance commerciale de la CEDEAO est faiblement excédentaire sur la période 2005-2010. Les exportations ont représenté en valeur, 52,5% du commerce total contre 45,9% pour les importations et 1,6% de réexportation. Entre 2005 et 2006, la balance commerciale est restée élevée, avant de connaître une chute en 2007, 2008 et 2009 en lien avec la conjoncture économique mondiale : crise économique et financière.

Figure 9 : Balance commerciale globale de la CEDEAO

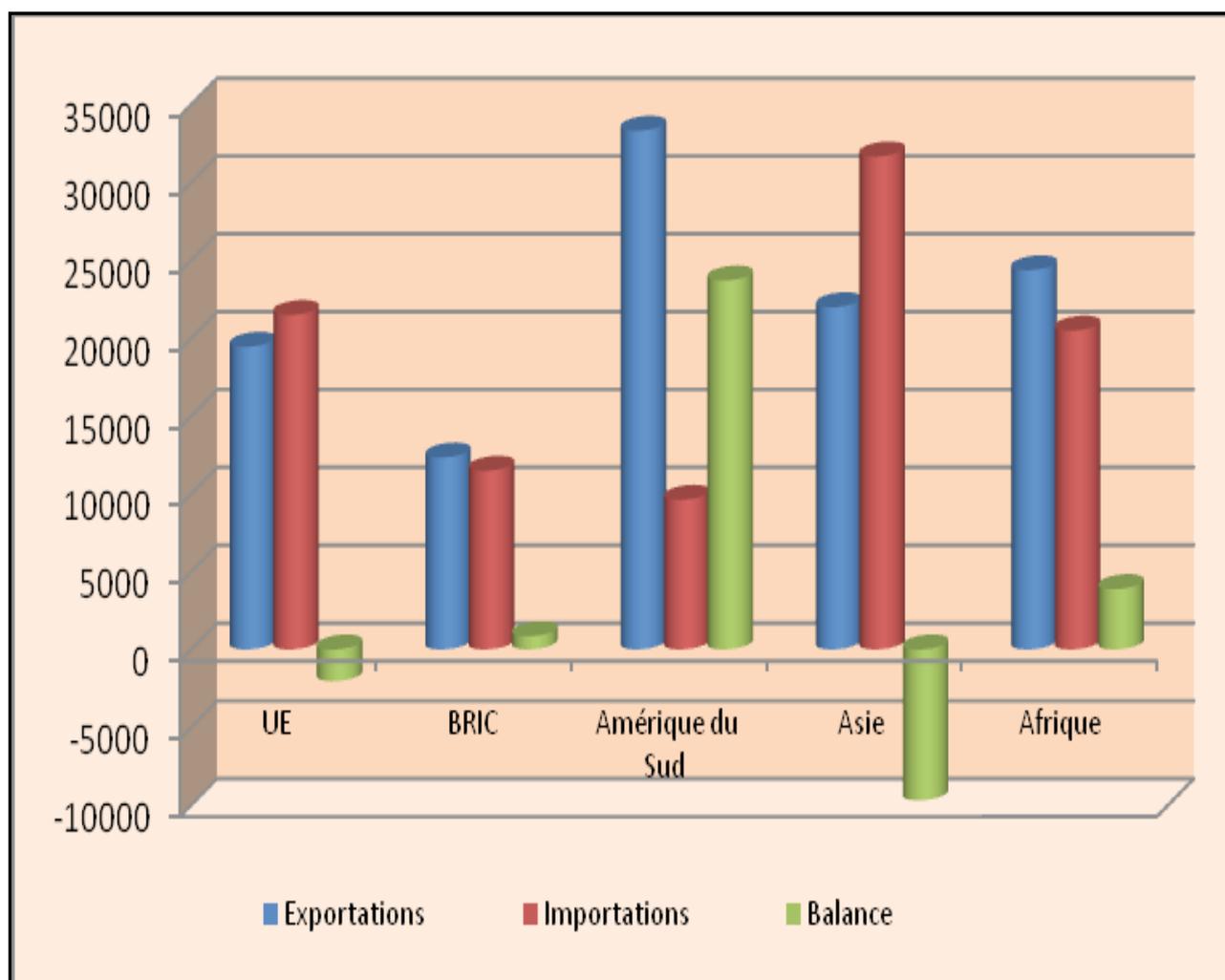


En fait le relatif équilibre de la balance commerciale globale de l'Afrique de l'Ouest masque un profond déséquilibre dans la nature des échanges productifs : l'Afrique de l'Ouest exporte principalement des produits de base (biens primaires peu ou pas transformés) et importe des produits transformés. La balance commerciale des combustibles, qui représentent le premier poste des transactions est largement excédentaire. Pour des exportations de combustibles de l'ordre de 62 milliards, la région n'importe que 17 milliards, soit un taux de couverture des importations par les exportations de

l'ordre de 364%. De ce fait, la balance commerciale des biens primaires de l'Afrique de l'Ouest est de façon globale excédentaire. Par contre celle des biens transformés est encore déficitaire, expression de la nature de l'économie ouest africaine.

Cet excédent se réalise globalement avec les USA et le Canada, à qui la région vend principalement des combustibles (les Etats Unis constituent une des principales destinations du pétrole brut nigérian). Les échanges avec l'Afrique sont également excédentaires, même s'ils portent sur de petites valeurs. La balance commerciale de l'Afrique de l'Ouest avec l'Europe « s'est dégradée au cours des 15 dernières années. Elle est déficitaire au niveau global mais son segment agro-alimentaire est excédentaire de 1,34 milliards d'euros. Très récemment cette balance commerciale est redevenue positive à la faveur de l'augmentation des prix du pétrole dont le Nigeria est un important exportateur » selon (Blein et al, CEDEAO, 2006). Par contre la balance commerciale avec l'Asie s'est dégradée en raison de la faible capacité de pénétration du marché chinois par les produits de la région.

Figure 10 : Balance commerciale de la CEDEAO avec les principaux partenaires



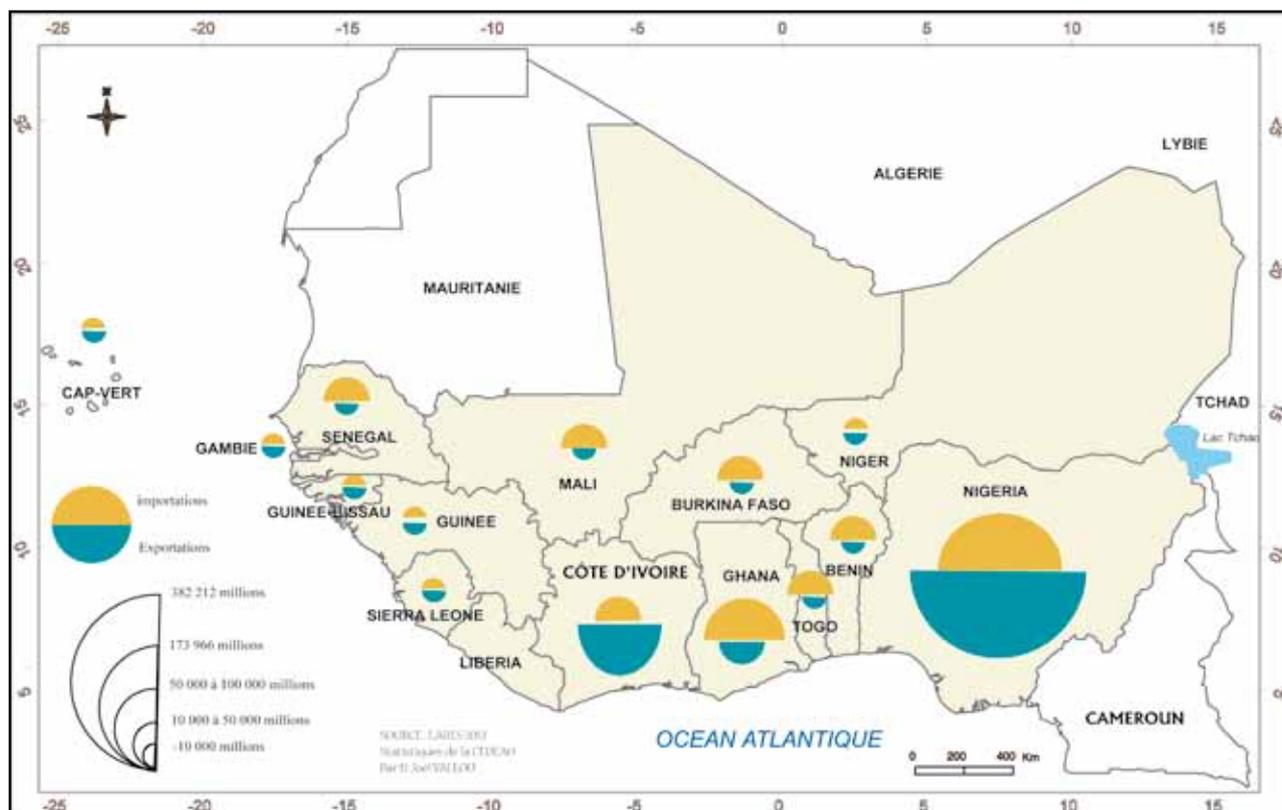
5.2. Contribution des pays à l'excédent commercial régional

Le Nigeria représente à lui seul, trois cinquième du commerce global de la CEDEAO selon qu'on prend en compte ou non les réexportations intracommunautaires qui ne sont pas enregistrées dans les statistiques du pays. Son excédent de balance commerciale dû aux exportations de pétrole est d'en moyenne 34 708 millions \$US par an.

La Côte d'Ivoire, deuxième puissance économique régionale réalise également un excédent de balance commerciale de l'ordre de 1809 millions \$US par an, bien que son poids ait fortement diminué ces dernières années, du fait de la crise politique qui a ralenti ses exportations de café et cacao notamment. Elle représente en moyenne un dixième des exportations régionales.

En dehors de ces deux pays, tous les membres de la CEDEAO ont une balance commerciale déficitaire variant de, 8949 millions \$US en moyenne au Ghana, à 75 millions \$US en Guinée Bissau. Le Ghana et le Sénégal enregistrent les plus forts déficits commerciaux de la région CEDEAO. Le déficit commercial du Sénégal est en moyenne de 5295 millions \$US par an.

Carte 6 : Couverture des importations par les exportations des Etats de la CEDEAO



L'impressionnant déficit commercial du Ghana, troisième économie ouest africaine, peut s'expliquer par les importations massives qui ont servi à la préparation de la Coupe d'Afrique des Nations de football organisée en 2008. Excepté ces exceptionnelles importations, ce pays a un niveau de déficit presque de moitié inférieur à celui du Sénégal, soit en moyenne 3126 millions \$US par an. Trois pays (Bénin, Gambie et Sierra Leone) ont un déficit commercial de plus de 500% de leurs exportations en considérant les réexportations. Hors réexportations, ils sont cinq pays à avoir un déficit commercial de plus de 500% de leurs exportations : Bénin, Cap-Vert, Gambie, Sierra Leone, Sénégal.

Excepté le Nigeria et la Côte d'Ivoire, tous les pays de la CEDEAO sont importateurs nets. Leurs économies sont, de ce fait, très vulnérables.

Enfin, l'excédent commercial de la CEDEAO n'est qu'une illusion. Il est dû essentiellement aux combustibles qui représentent 75% des exportations hors réexportations et dont le poids dans le commerce global est de 51%. Il repose de ce fait sur une base fragile. La CEDEAO est donc un géant au pied d'argile sans défenses ou capacités sérieuses par rapport aux chocs ou risques du marché international principalement sur le plan alimentaire et sur les marchés des facteurs de production.

FICHE N°6 : COMMERCE AVEC L'UE 27/EUROPE

L'analyse de la dynamique du commerce de la CEDEAO avec l'Europe et particulièrement avec l'Union Européenne autorise à planter un petit décor sur l'état récent du commerce dans le monde. En effet depuis 2005, les échanges commerciaux mondiaux connaissent des soubresauts liés à plusieurs facteurs dont les principaux sont l'envolée du cours du baril de pétrole et la crise économique internationale, et notamment la faillite de Lehmann Brothers qui en septembre 2008, a précipité le commerce mondial des marchandises vers une chute jusqu'au premier trimestre 2009. La tendance s'est ensuite renversée dès le deuxième trimestre et a continué jusqu'en 2010, année au cours de laquelle le commerce mondial s'est accru de 22%. Mais cet accroissement ne s'est fait pas de la même façon selon les régions du monde. L'Asie a été l'une des principales sources motrices de la relance avec un taux de croissance, deux fois plus élevé que la moyenne mondiale (OMC, 2011). Les Pays les Moins Avancés (PMA) après avoir enregistré une chute brutale de leur commerce de marchandises de 24% en 2009, ont relancé leurs exportations de 30% tandis que leurs importations ont progressé de 13% en 2010. Mais les flux commerciaux se font principalement à l'intérieur des ensembles régionaux, sauf en Afrique. Les exportations intra-régionales d'Asie ont représenté plus de 53% des exportations totales de cette région pendant que l'Association de Libre Échange Nord Américain (ALENA) a exporté pour près de la moitié de ces exportations totales à ses membres. L'Union Européenne, quant à elle a réalisé 65% de son commerce en intra, 71% des exportations totales européennes et 79% de celles agricoles sont restées en Europe. Quant à l'Afrique, seulement 12% de ses exportations totales sont allées aux pays du continent.

La Communauté Économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), à l'image de l'Afrique toute entière représente toujours une faible part du commerce mondial. Malgré cette extraversion (également 12% des importations sont restées dans la communauté), le poids de la CEDEAO dans le commerce mondial est faible. En effet, selon les statistiques mondiales du commerce de l'OMC, entre 2005 et 2010, la CEDEAO a accompli en moyenne 0,5% des importations mondiales des marchandises ; ses exportations de marchandises ont représenté au cours de la même période à 0,7% des exportations mondiales des marchandises. Ainsi la CEDEAO a pesé au cours de la période 2005-2010, en moyenne 0,58% du commerce mondial des marchandises progressant ainsi d'environ 0,08%. Mais à l'image de l'Afrique qui ne représente que 2,3% des services commerciaux mondiaux, le poids de la CEDEAO dans le commerce mondial des marchandises et services est encore plus marginal et se situe autour de 0,5%. Le commerce de la CEDEAO avec l'UE reste modeste : par exemple les exportations totales tous produits confondus de la communauté économique ouest africaine vers l'UE ne représentent que 6,5% des importations agricoles de cette dernière et 6% de celles de l'Europe.

Dans cette fiche, l'analyse du commerce de la CEDEAO avec l'Europe se veut restrictive en se limitant au commerce avec l'Union Européenne. En effet, la structure des échanges commerciaux de la CEDEAO avec l'Europe est à l'image ou pour être plus précis est dictée par celle du commerce avec l'Union Européenne (UE). Cette dernière représente en effet plus de 80% du commerce de la CEDEAO avec l'Europe.

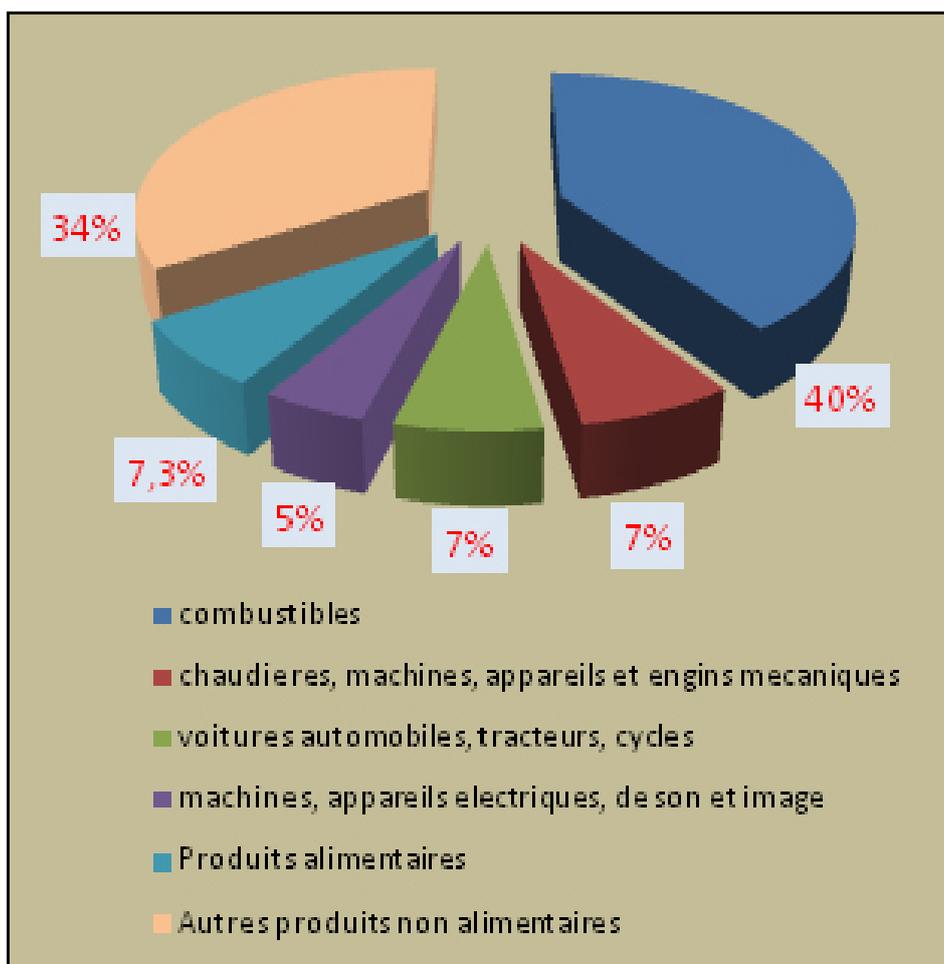
Le plus gros partenaire commercial de la CEDEAO dans le monde est donc l'Union Européenne (UE). En direction de l'UE, la CEDEAO exporte en moyenne pour 19442 millions \$US par an et importe pour 21486 millions \$US entre 2005 et 2010. Ainsi globalement l'UE représente 27% du commerce

extérieur de la CEDEAO, soit un montant global de 40929 millions \$US par an et de 28272 millions \$US hors exportations de combustibles. C'est le partenaire commercial le plus stratégique au regard de la balance commerciale : l'écart entre les importations et les exportations est faible même s'il demeure structurellement à l'avantage de l'UE.

6.1. Structure générale des échanges avec l'UE

La structure du commerce de la CEDEAO avec l'UE est quasiment identique à ce qu'elle réalise avec l'Amérique du Nord. Elle est caractérisée par la prédominance des exportations de combustibles et des importations de produits alimentaires. Néanmoins il existe quelques nuances portant fondamentalement sur la taille relative des transactions et sur la composition du panier des importations. De façon générale la structure générale du commerce (importations et exportations confondues) montre que 40% du commerce réalisé par la CEDEAO avec l'UE reposent sur les combustibles. L'ensemble des produits alimentaires tiennent la deuxième place (7,3% du commerce) avec une prédominance des céréales. Ils sont suivis des machines et engins mécaniques, des véhicules (7%) et des appareils électriques, de son et d'image (5%). Les autres produits non alimentaires représentent 34% du commerce avec l'UE.

Figure 11 : Structure générale du commerce avec l'UE



6.2. Évolution et structure des exportations

Les exportations vers l'UE évoluent en dents de scie. À l'instar de l'évolution du commerce mondial, les exportations de la CEDEAO ont été particulièrement fortes en 2008 avant de se rétracter en

2009 pour atteindre un niveau record en 2010. Tout se passe comme si elles ont été tirées par le commerce mondial qui a également enregistré un niveau record de flux d'exportations en 2010.

À l'image de la structure générale du commerce, les exportations de la CEDEAO en direction de l'UE, sont dominées par les combustibles (65%), soit 12657 millions \$US par an, le cacao et ses préparations (14%), soit 2724 millions \$US. Les autres produits occupent 21% de ces exportations.

Figure 12 : Évolution des exportations de la CEDEAO vers les pays de l'UE

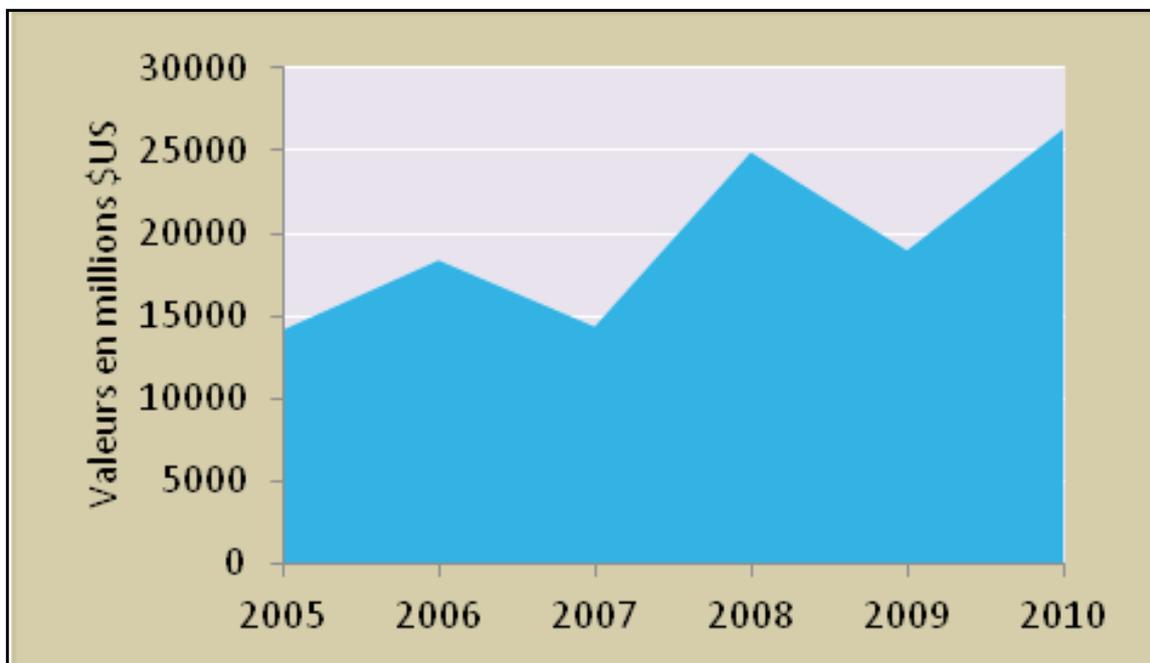
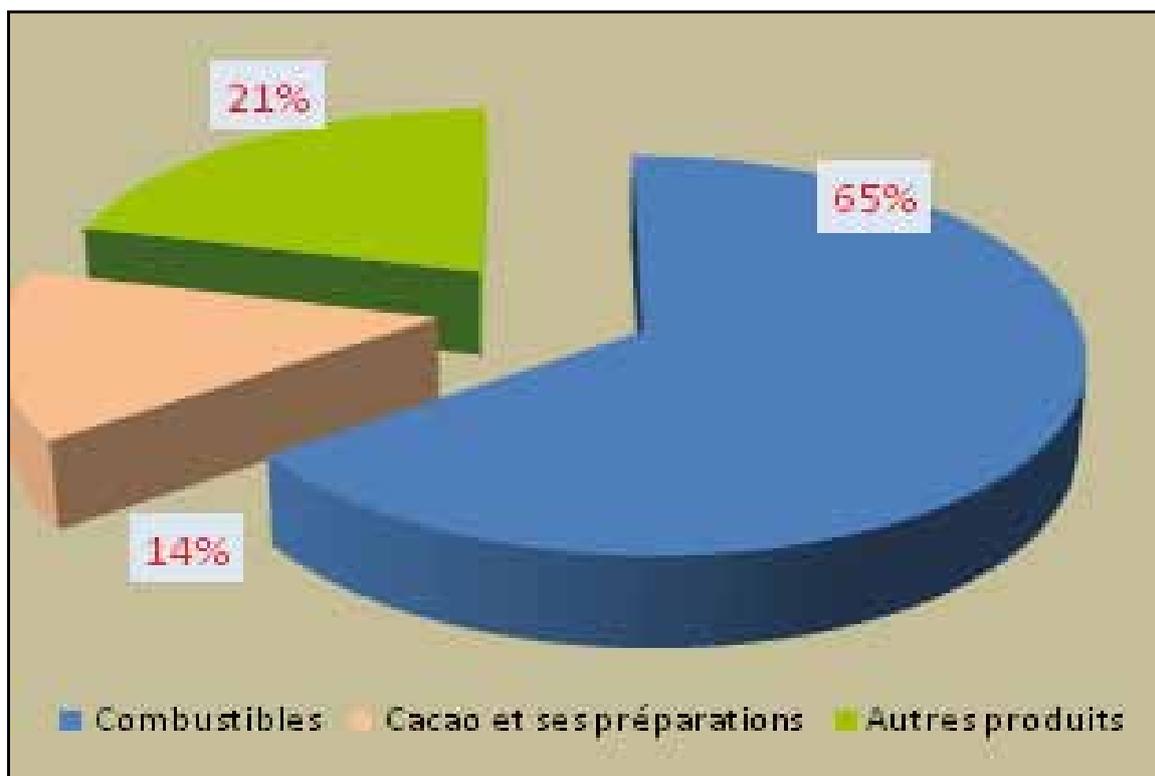
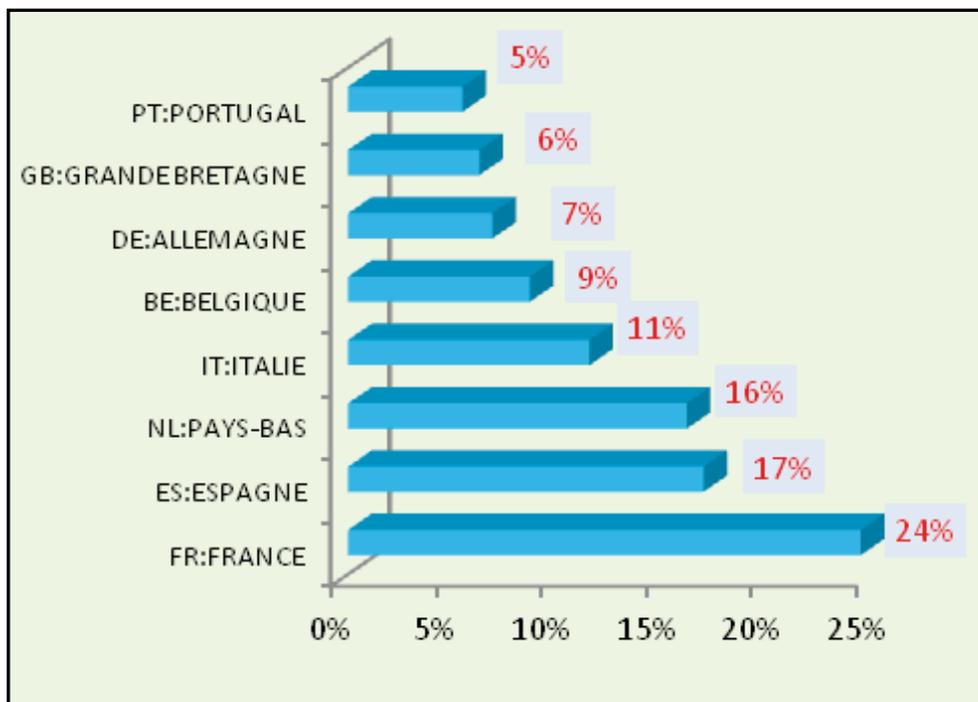


Figure 13 : Structure des exportations de la CEDEAO vers l'UE



Les principaux clients de la CEDEAO dans l'Union Européenne sont par ordre d'importance : la France avec 24%, l'Espagne, les Pays-Bas et l'Italie qui achètent 68% des exportations de la CEDEAO. La Belgique, l'Allemagne, Grande-Bretagne et le Portugal représentent 27% des achats et les autres pays de l'UE 5%.

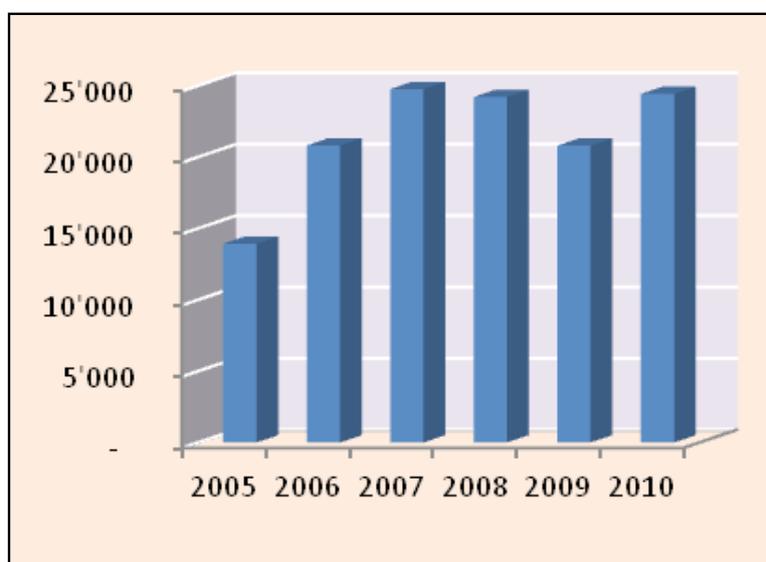
Figure 14 : Principaux clients UE de la CEDEAO



6.3. Évolution et structure des importations

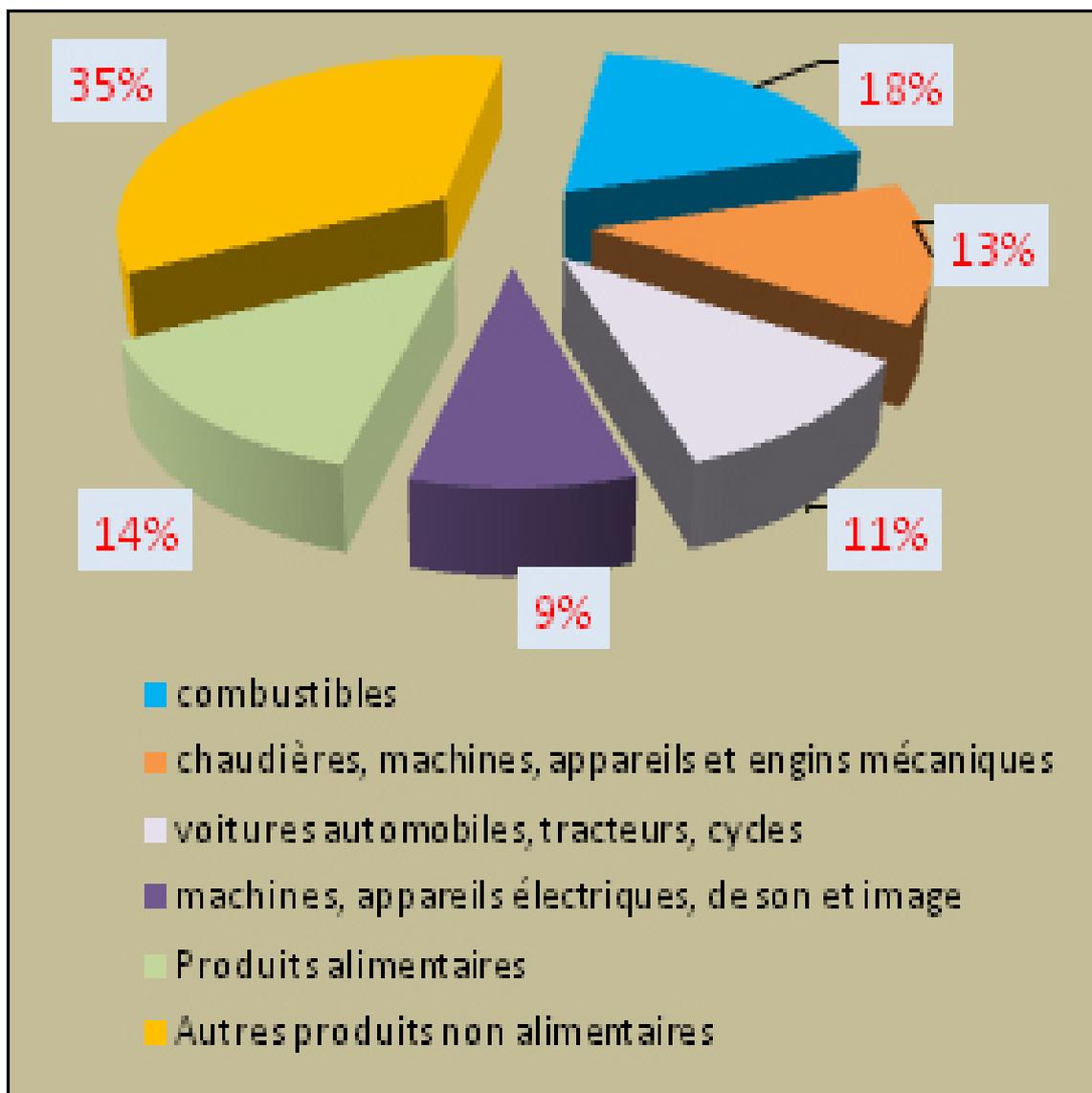
Quant aux importations, elles ont évolué globalement de manière croissante, contrairement aux exportations, qui ont affiché un record en 2007 avant de reculer à -16% en 2009 pour remonter ensuite de 17%, en 2010.

Figure 15 : Évolution des importations de la CEDEAO originaires de l'UE



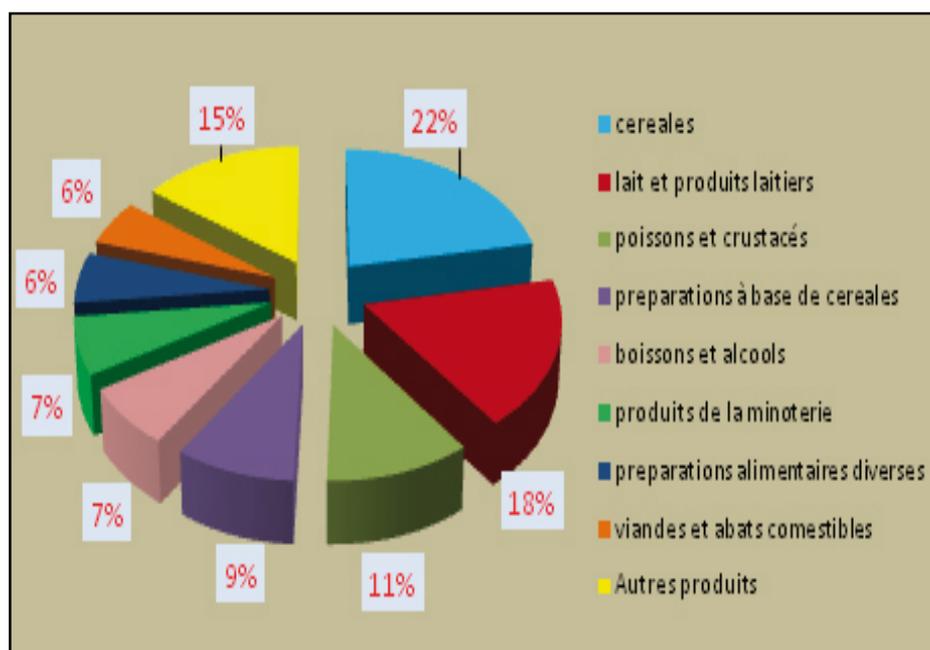
Comme pour les exportations, la structure des importations, est également marquée par la prédominance des combustibles qui en représentent 18%, suivis des produits alimentaires (14%), des machines et engins mécaniques (13%). Les voitures automobiles et autres véhicules terrestres et leurs accessoires se placent en troisième position devant les machines, appareils électriques, de son ou d'image (9%).

Figure 16 : Structure des importations de la CEDEAO originaires de l'UE



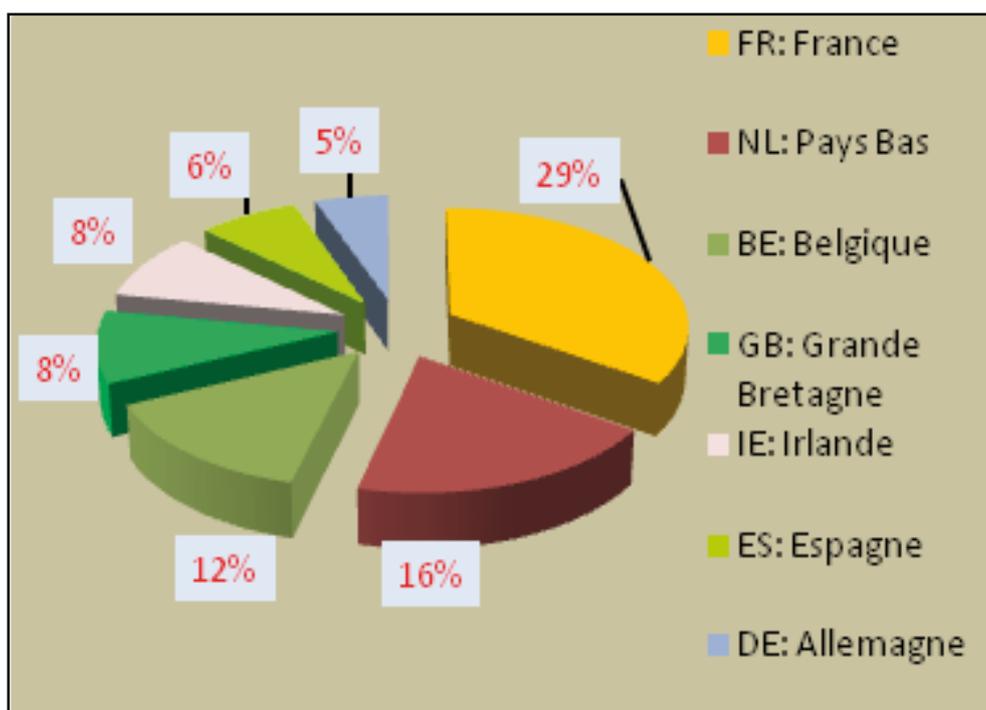
Au-delà de cette structure globale des importations originaires de l'UE, les céréales constituent une composante importante et se placent en deuxième position devant les machines et engins mécaniques. Elles pèsent 22% des importations alimentaires qui sont relativement diversifiées (cf. figure 17). Bien plus, les céréales et leurs produits dérivés représentent 38% des importations alimentaires de la région auprès de l'UE. Le lait et les produits constituent la deuxième composante des importations alimentaires de la CEDEAO auprès de l'UE, devant les poissons et crustacés, les viandes et abats comestibles qui pèsent ensemble 16% des importations alimentaires.

Figure 17 : Structure des importations alimentaires de la CEDEAO originaires de l'UE



Les principaux fournisseurs européens de la CEDEAO en biens alimentaires sont la France (29%, soit 865 millions \$US en moyenne par an), les Pays-Bas (16%, soit 482 millions \$US), la Belgique (12% : soit 357 millions \$US), la Grande Bretagne et l'Irlande (8% chacune), l'Espagne (6%) et l'Allemagne (5%). Comme on le voit, la première puissance européenne fournit très peu de biens alimentaires à la CEDEAO et cela s'explique naturellement par le fait qu'elle n'est pas une puissance agricole. Les positions de la France, des Pays-Bas, de la Belgique se justifient : la France, première puissance agricole de l'UE et les deux autres en raison de leur capacité de production de lait et produits laitiers, de viandes et abats comestibles etc.

Figure 18 : Principaux fournisseurs UE de la CEDEAO en biens alimentaires



S'agissant des biens non alimentaires, le principal fournisseur européen de la CEDEAO est également la France avec 26% des importations de ces biens, soit 4728 millions \$US par an, suivie de la Grande Bretagne (18%), de la Belgique (13%), des Pays-Bas (11%), de l'Allemagne (10%) et de l'Italie (8%). La quatrième puissance économique de l'UE, l'Espagne vient en sixième position. L'Allemagne, première puissance économique de l'UE commerce pratiquement peu avec la CEDEAO. Cela s'explique en partie par l'importance des importations de véhicules d'occasion en provenance de la France, de la Belgique et des Pays-Bas et par le fait que l'UE, les États-Unis, le Japon et le Brésil, pour ne citer que ces pays là sont les partenaires privilégiés de l'Allemagne. La place de la France et celle de la Grande Bretagne témoignent de l'importance et la persistance des ex empires coloniaux dans les relations économiques de la CEDEAO avec l'UE. Ces deux pays fournissent 44% des importations non alimentaires auprès de l'UE. Les six principaux pays : France, Grande-Bretagne, Belgique, Pays-Bas, Allemagne et Italie fournissent à la CEDEAO 86% de ses importations non alimentaires auprès de l'UE. Globalement, huit pays constituent les principaux fournisseurs UE de la CEDEAO (cf. figure 19). La France se place également en première position avec 26% des exportations de l'UE devant la Grande Bretagne (17%), la Belgique (13%), les Pays-Bas (12%), l'Allemagne (9%) et l'Italie (7%).

Figure 19 : Principaux fournisseurs UE de la CEDEAO en millions \$US

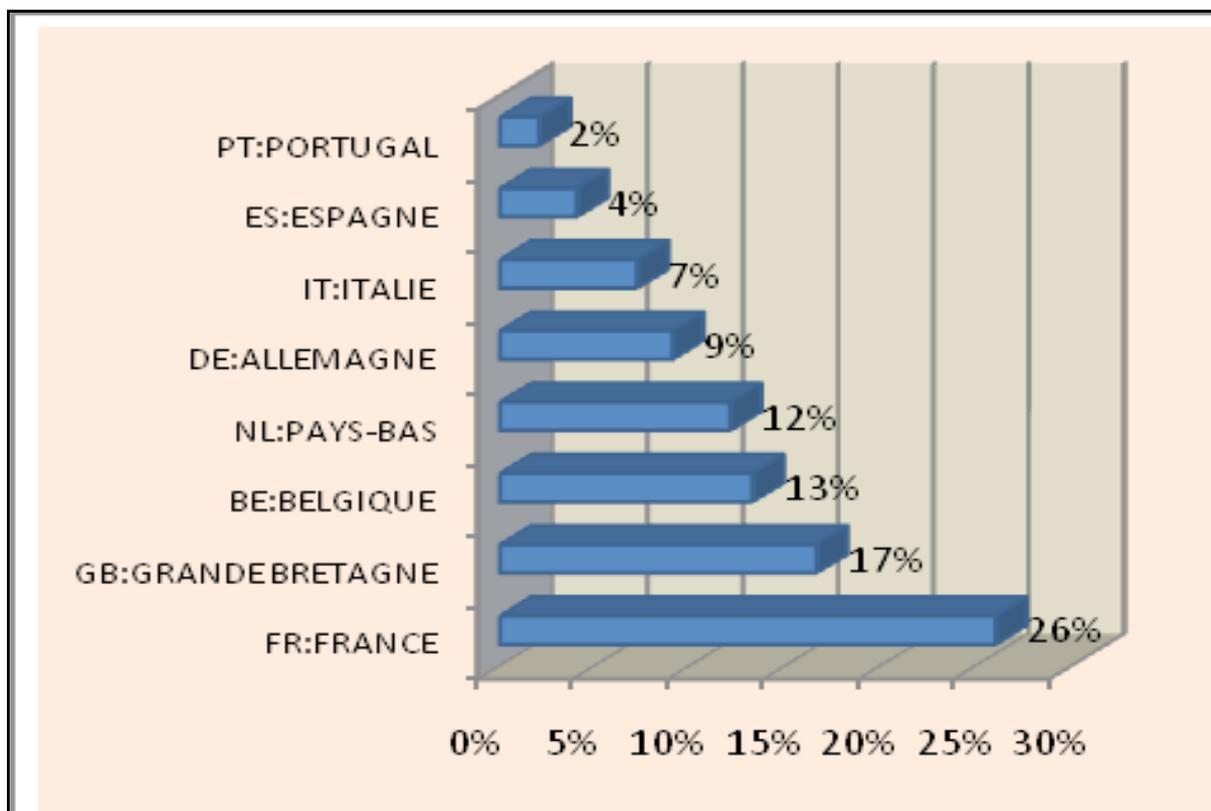
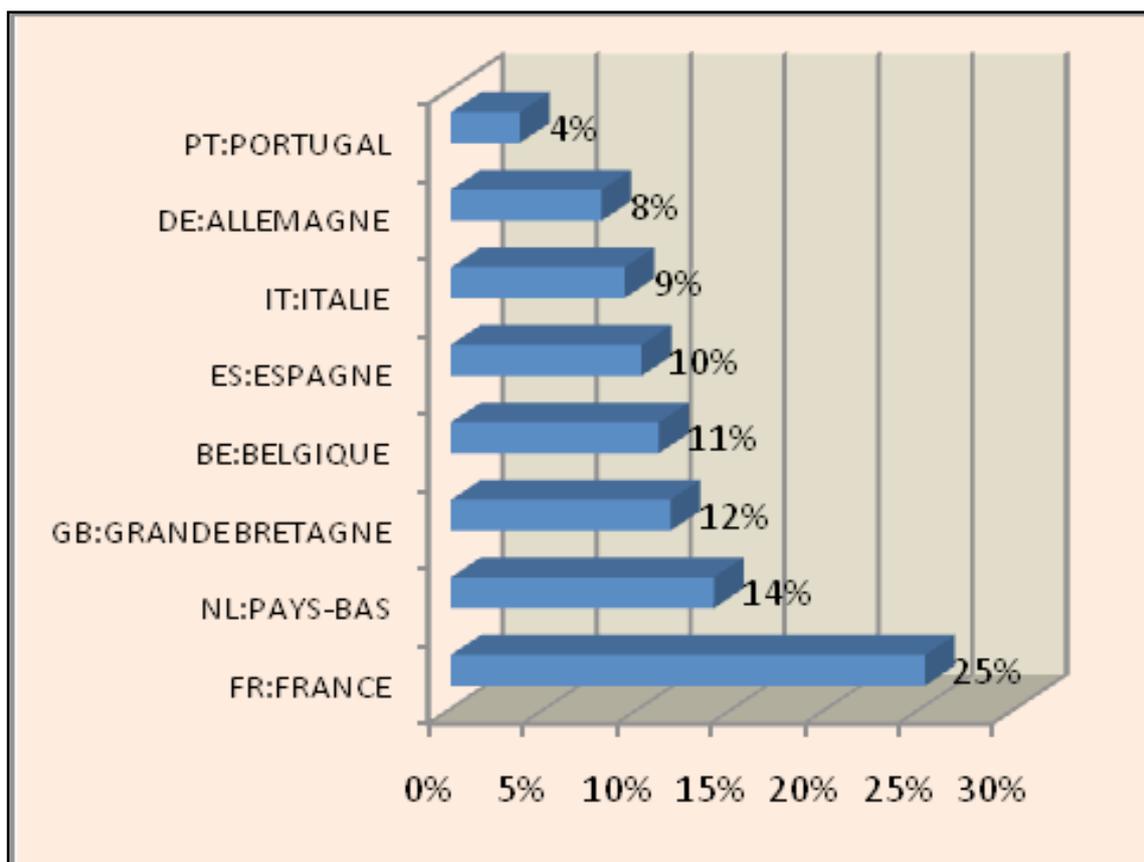


Figure 20 : Principaux partenaires commerciaux UE de la CEDEAO en millions \$US



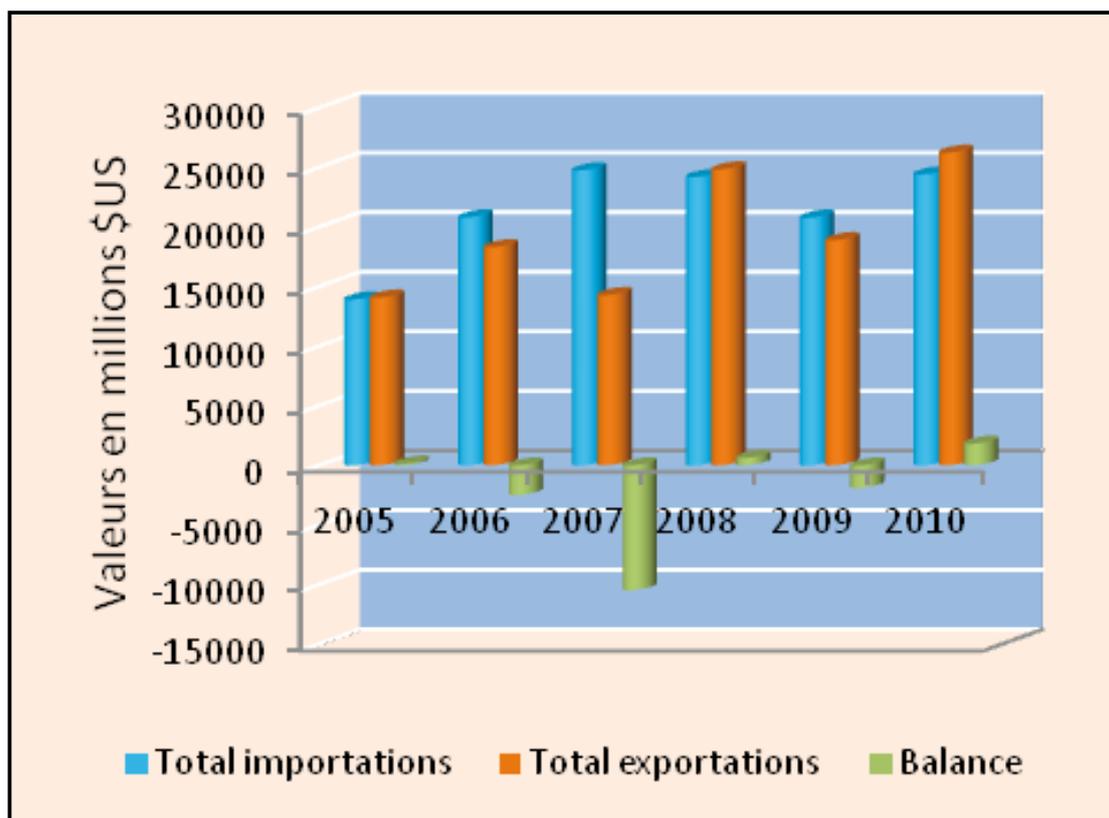
Au total, la CEDEAO réalise l'essentiel de son commerce en Europe avec huit principaux partenaires de l'UE : la France avec 25%, suivie des Pays-Bas (14%), de la Grande Bretagne (12%), de la Belgique (11%), de l'Espagne (10%). La première puissance économique européenne se positionne en septième place devant le Portugal et derrière l'Italie troisième puissance économique de l'Union.

Ces données montrent l'importance des enjeux économiques que représente la CEDEAO pour la France en tant que première partenaire de la communauté ouest africaine. La présence française en Afrique de l'Ouest est d'autant plus impressionnante quand on intègre dans le partenariat économique, les services commerciaux notamment les BTP avec Bouygues, Colas, les services portuaires avec le groupe Bolloré, la télécommunication, l'énergie pour ne citer que ces services. La balance commerciale entre la France et la CEDEAO est largement favorable à cette première et se chiffre en moyenne à près de 850 millions \$US par an.

6.4. Balance commerciale

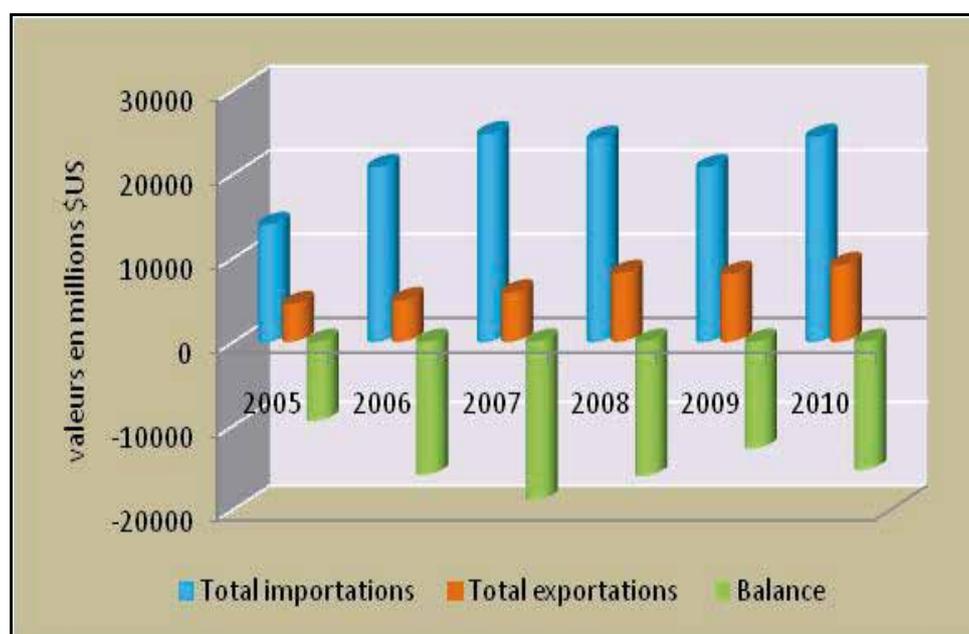
La balance commerciale de la CEDEAO avec l'UE est structurellement déficitaire. En dehors de l'année 2007, le déficit commercial vis-à-vis de l'UE est modeste. Mais cette modestie n'est qu'apparente, car le déficit est atténué par les exportations de combustibles du Nigeria. L'isolement des exportations de combustibles permet de voir le biais provoqué par celles-ci à travers la figure 22.

Figure 21 : Évolution du commerce et de la balance commerciale de la CEDEAO avec l'UE



Sans les exportations de combustibles, le déficit commercial de la CEDEAO avec l'UE est structurellement abyssal (cf. figure 22) : en moyenne 14 701 millions \$US par an, soit 217% des exportations. La balance commerciale CEDEAO-UE est donc très défavorable pour l'ensemble de la communauté économique ouest africaine. Cette tendance défavorable structurelle explique en partie, la position prudente du Nigeria par rapport aux Accords de Partenariat Économique (APE) UE-CEDEAO.

Figure 22 : Évolution de la balance commerciale de la CEDEAO avec l'UE (hors exportations des combustibles)



Le Nigeria et bien d'autres pays de la sous-région soupçonnent que les APE soient un moyen de creuser davantage le déficit commercial en laissant envahir le marché ouest africain par les produits européens. Ils considèrent que les APE peuvent constituer une entrave au développement des capacités productives (tous secteurs confondus de la région).

Les inquiétudes du Nigeria peuvent être légitimées à un double point de vue. Le pays réalise 39% des importations non alimentaires et 40% des importations alimentaires de la CEDEAO en provenance de l'Union Européenne. Les figures 23 et 24 montrent la part de chaque pays membre de la CEDEAO dans ces importations originaires de l'UE. On remarque que le Ghana et la Côte d'Ivoire réalisent chacun moins de la moitié des importations nigérianes ce qui motiverait en partie leur empressement à signer un accord dit intermédiaire, forts de leurs meilleures performances dans les exportations hors combustibles par rapport au géant nigérian. En effet hors combustibles, le Nigeria exporte vers l'UE pour 607 millions \$US par an soit 10% des exportations contre 64% (3933 millions \$US) pour la Côte d'Ivoire et 20% (1245 millions \$US) pour le Ghana.

Figure 23 : Part des pays membres dans les importations non alimentaires de la CEDEAO originaires de l'UE

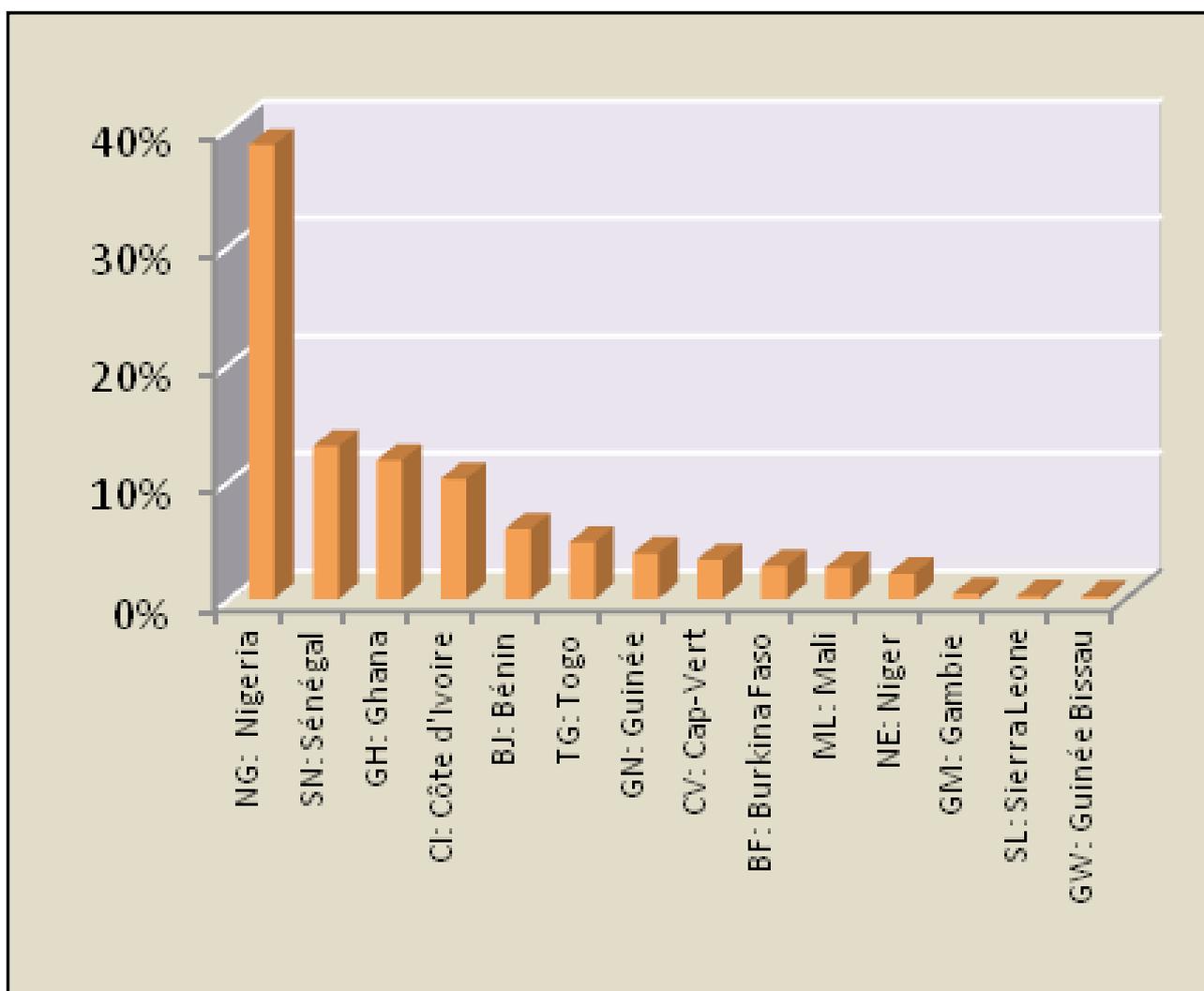
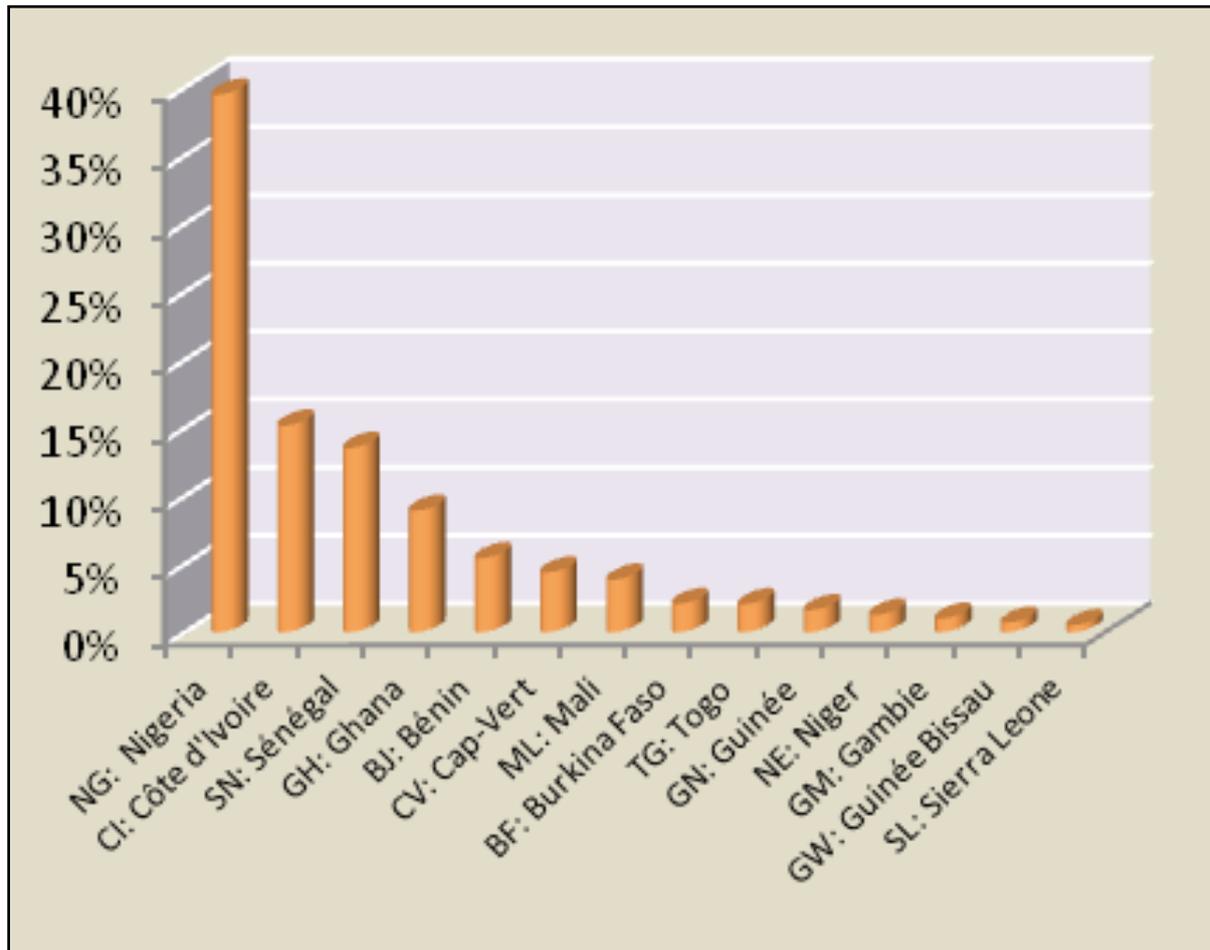


Figure 24 : Part des pays membres dans les importations alimentaires de la CEDEAO originaires de l'UE



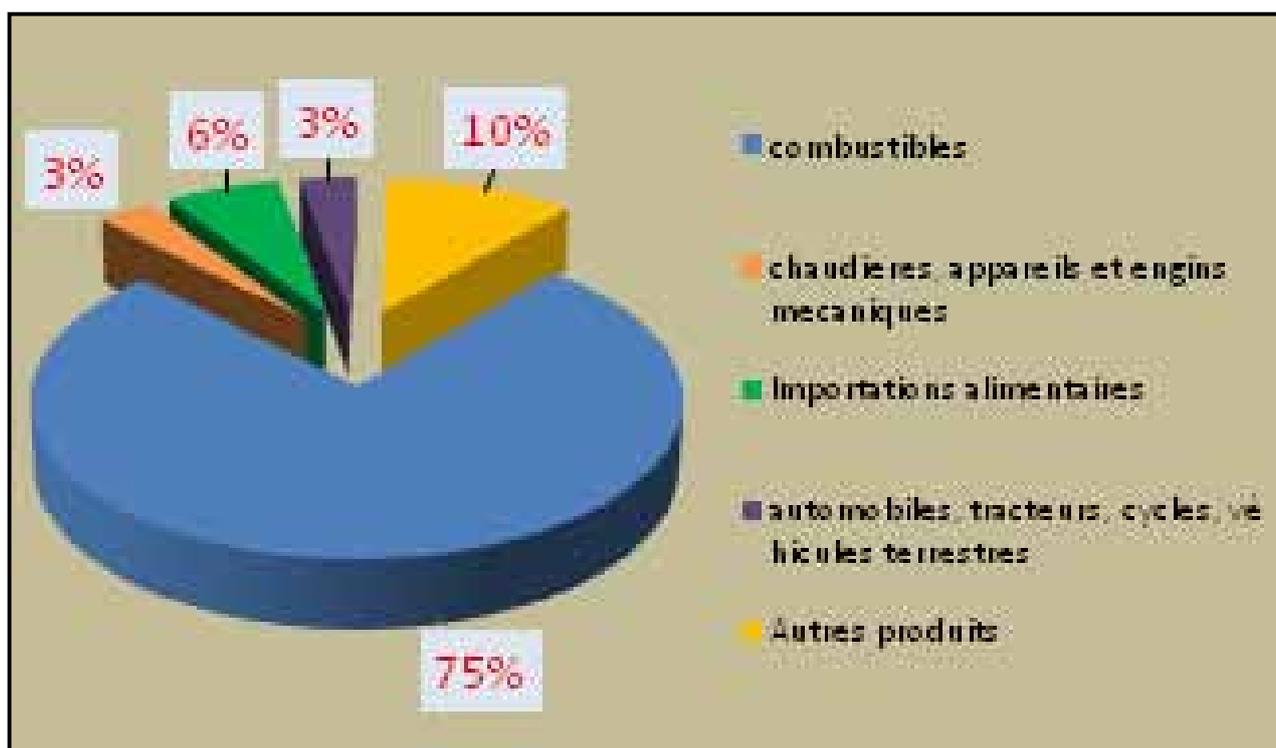
FICHE N°7 : COMMERCE AVEC L'ALENA /AMERIQUES

La structure des échanges commerciaux de la CEDEAO avec les Amériques (Amérique du Nord, centrale et du Sud) est à l'image de celle du commerce avec l'Association de Libre Échange de l'Amérique du Nord (ALENA). Cette dernière représente en effet 80% du commerce de la CEDEAO avec les Amériques qui représentent le deuxième pôle du commerce général de la CEDEAO.

Mais le deuxième partenaire commercial de la CEDEAO reste l'ALENA, vers laquelle elle exporte en moyenne pour 28 151 millions \$US par an et d'où elle importe pour 6289 millions \$US en moyenne par an sur les 9613 millions \$US capturés par l'ensemble des Amériques. La balance commerciale globale est structurellement à l'avantage de l'Afrique de l'Ouest. Mais elle reste une illusion au regard de la composition des flux dominés par les combustibles.

7.1. Structure générale des échanges avec les Amériques

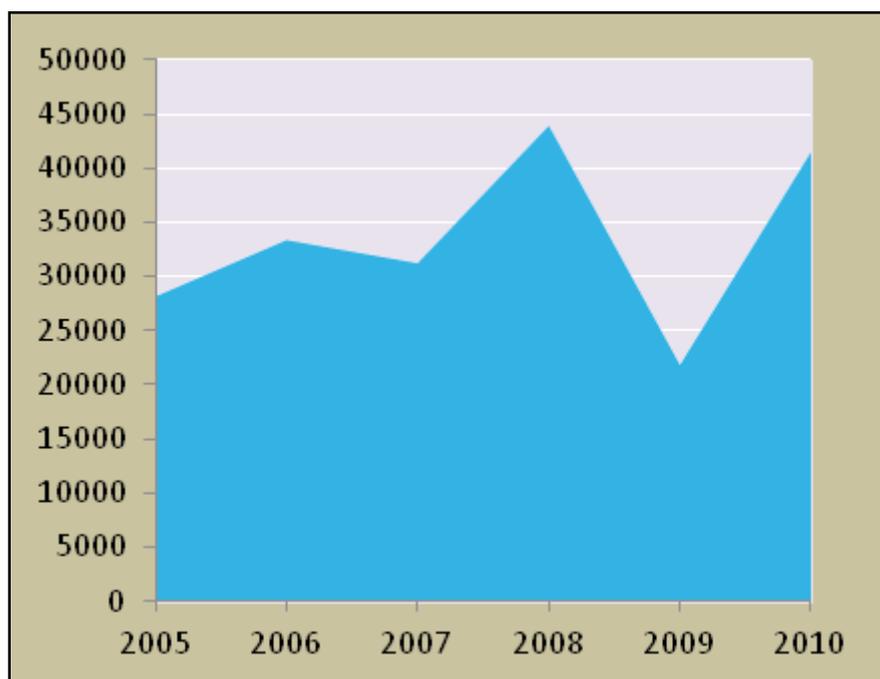
Figure 25 : Structure générale du commerce de la CEDEAO vers les Amériques



La structure du commerce de la CEDEAO avec les Amériques est identique dans les trois blocs qui composent cet ensemble. Elle est caractérisée par la prépondérance des combustibles et des produits alimentaires dont le cacao constitue la principale composante. Le commerce de la CEDEAO avec les Amériques est donc très concentré. Cette concentration révèle la faible diversification des exportations communautaires, mais également des importations en biens d'équipements pour améliorer l'efficacité de la production dans l'espace économique ouest africain.

7.2. Évolution et structure des exportations vers les Amériques

Figure 26 : Évolution des exportations de la CEDEAO vers les Amériques



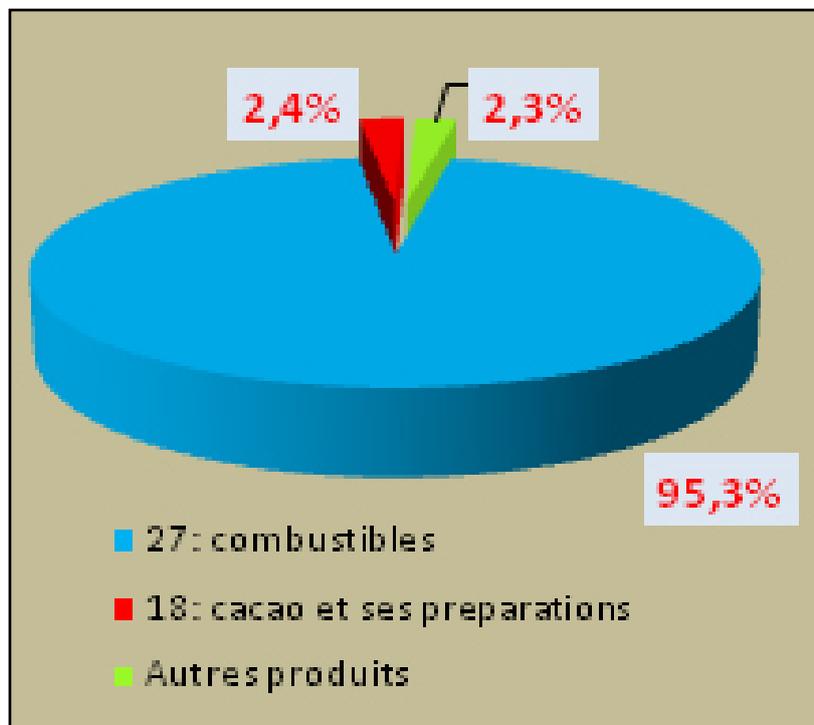
Les exportations de la CEDEAO vers les Amériques ont enregistré une évolution progressive depuis 2005. Mais elles n'ont pas échappé à la baisse générale que le commerce mondial a accusée en 2009 et qui se traduit par un recul des exportations ouest africaines de 50% par rapport à 2008 vers les Amériques. En revanche le choc a été rapidement surmonté en 2010 avec la reprise des exportations avec un bond de 90% par rapport à l'année précédente.

Figure 27 : Structure des exportations de la CEDEAO vers les Amériques



La structure générale des exportations montre deux produits majeurs : les combustibles qui en représentent 95% et le cacao formant l'essentiel des produits alimentaires exportés (2%). Les autres produits ne contribuent que pour 3% des exportations de la communauté économique ouest africaine vers les Amériques.

Figure 28 : Structure des exportations de la CEDEAO vers l'ALENA



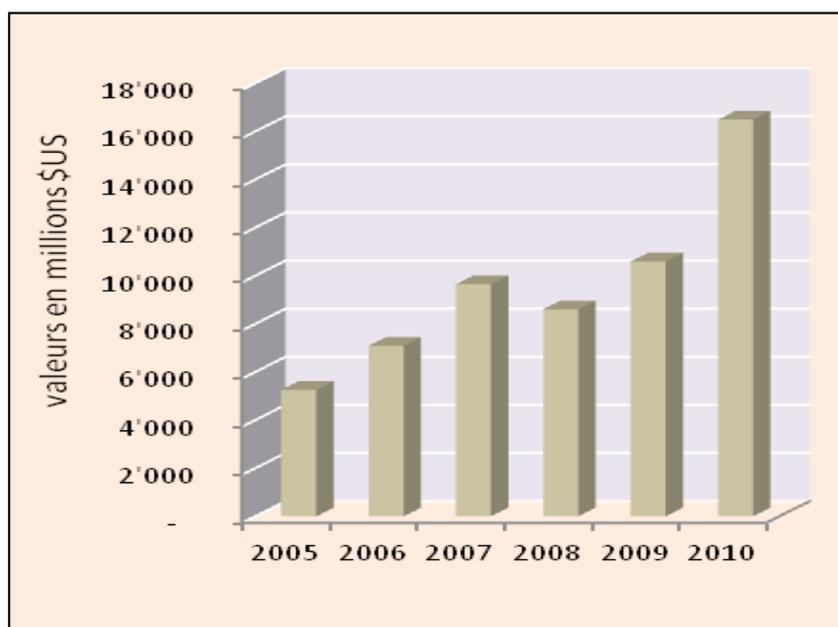
Cette structure générale est le reflet des exportations vers l'ALENA où les deux produits (combustibles et cacao) forment l'essentiel des ventes de la CEDEAO.

Ainsi, les exportations de la CEDEAO vers l'ALENA sont constituées de combustibles à 95,3% soit 26 825 millions \$US et du cacao et ses préparations à 2,4%. Les autres produits ne représentent que 2,3%. La CEDEAO ne vend quasiment que des combustibles à l'Amérique du Nord. Avec seulement 4,7% des exportations totales sur l'ALENA hors combustibles, elle démontre la faible capacité des pays membres de pouvoir saisir les opportunités qui leur sont offertes par l'AGOA à travers l'entrée de nombreux produits du cru, voire des industries manufacturières locales sur le marché des États-Unis sans paiement de droit de douane. Elle pose la question de la nécessité de mise à niveau des industries manufacturières ouest africaines pour accroître l'éligibilité des produits originaires de la CEDEAO sur le marché américain.

7.3. Évolution et structure des importations originaires des Amériques

Les importations ouest africaines originaires des Amériques connaissent depuis 2005 une croissance remarquable malgré le fléchissement du commerce en 2009. Cette croissance a été impulsée par une augmentation des achats de machines et engins mécaniques dans l'ALENA qui ont progressé d'environ 60%, d'achats de véhicules automobiles qui ont augmenté de 28% mais également d'importations des produits alimentaires. Celles-ci se sont accrues de 23% dans l'ensemble des Amériques dont 28% en Amérique du Sud.

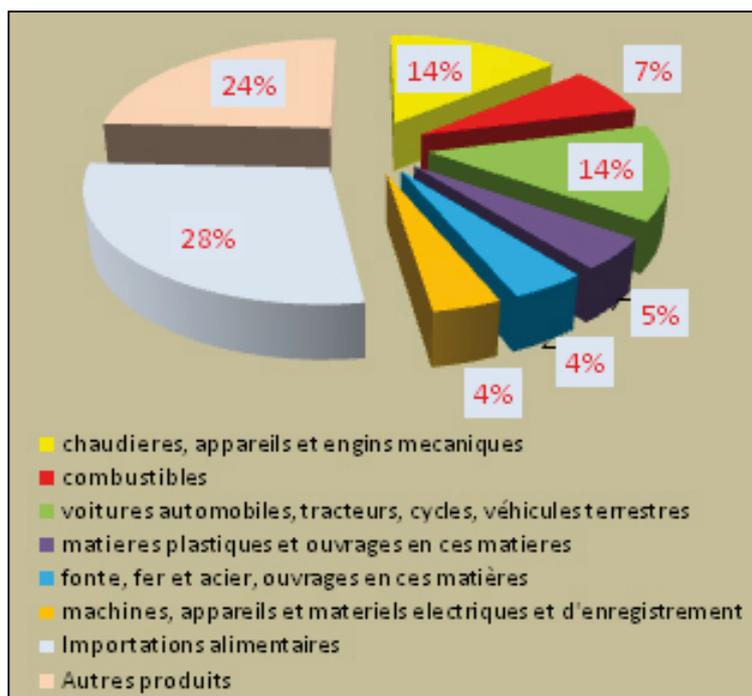
Figure 29 : Évolution des importations de la CEDEAO originaires des Amériques



La structure des importations montre une forte concentration de la demande de la CEDEAO sur le marché américain : les produits alimentaires (céréales - poissons et crustacés - huiles et graisses alimentaires ou sucreries ou lait et produits laitiers selon les cas), les machines et engins mécaniques et les véhicules constituent les composantes principales de ces importations.

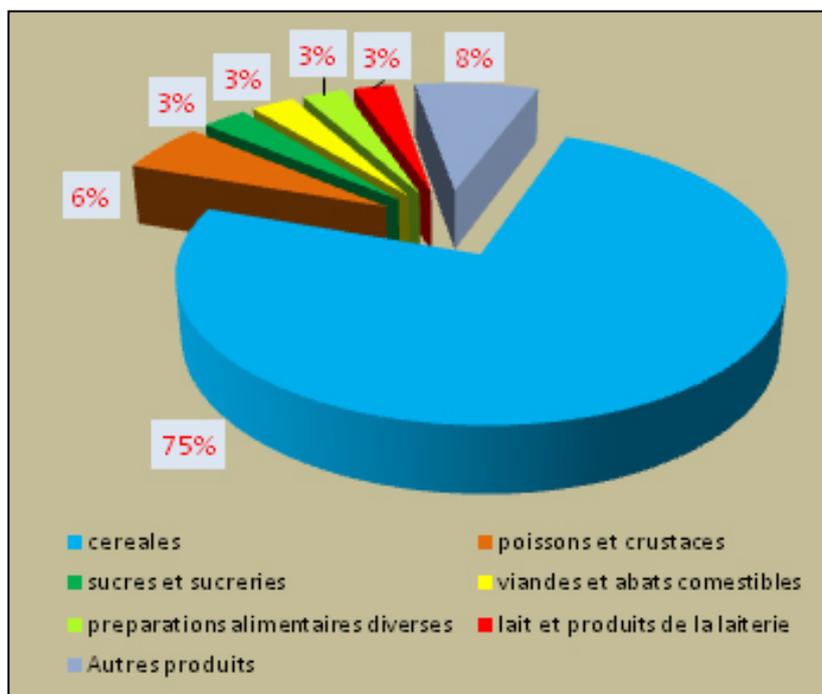
La structure de ces importations montre la prédominance des importations alimentaires. Elles forment 28% des importations totales de la CEDEAO originaires des Amériques pour une valeur de 2617 millions \$US par an, suivies des chaudières et engins mécaniques (14%) soit 1347 millions \$US, des voitures automobiles, tracteurs et autres véhicules terrestres (14%) soit 1330 millions \$US. Les combustibles occupent la quatrième place avec 7% des importations.

Figure 30 : Structure des importations originaires des Amériques



La position des produits alimentaires et notamment des céréales est bien plus tranchée au regard des importations originaires de l'ALENA. Elles sont à 75% constituées des céréales et de poissons et crustacés (6%). Quatre autres produits : lait et les produits laitiers, viandes et abats comestibles, préparations alimentaires diverses, sucres et sucreries pèsent 12% des importations alimentaires de la CEDEAO auprès de l'ALENA.

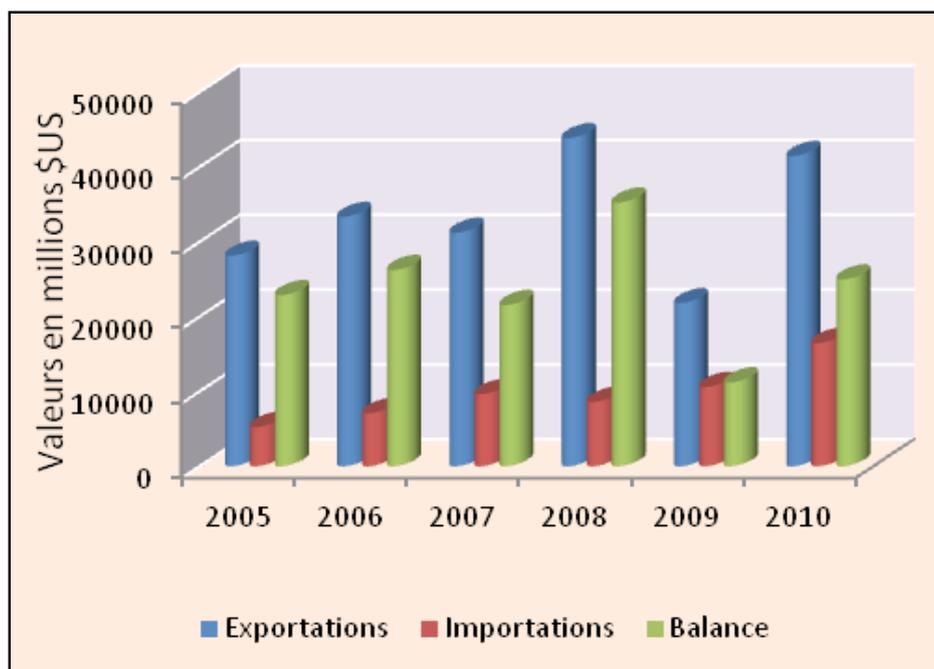
Figure 31 : Structure des importations alimentaires originaires de l'ALENA



7.4. Balance du commerce CEDEAO-Amériques

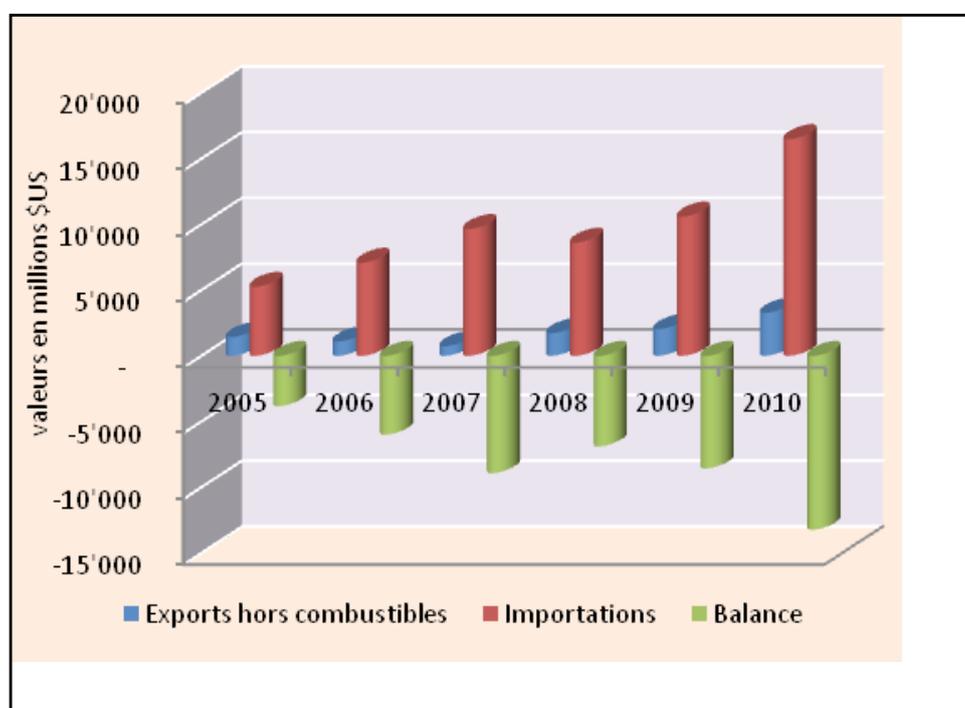
L'évolution du commerce de la CEDEAO avec les Amériques comme on ne peut en douter au regard des données et graphiques qui précèdent, montre une forte prédominance des exportations sur les importations. La balance commerciale est donc globalement excédentaire. En effet, alors qu'elle leur achète peu de chose, la CEDEAO réalise ses plus importantes exportations vers les Amériques. Celles-ci couvrent 347% des importations de la CEDEAO vers cette région du monde. Mais une analyse fine de ces exportations permet de se rendre compte que les excédents commerciaux de la CEDEAO vis-à-vis des Amériques reposent sur une base fragile.

Figure 32 : Évolution de la balance commerciale de la CEDEAO avec les Amériques



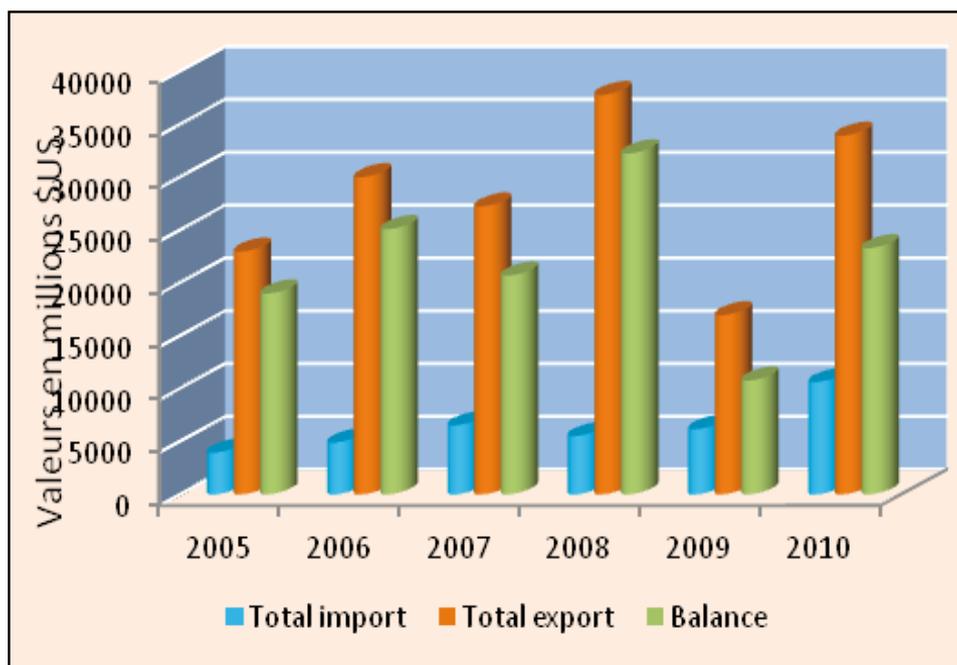
En effet, hors exportations de combustibles la balance commerciale devient déficitaire et le déficit couvre 462% des exportations. Ce déficit est structurel et s'aggrave d'année en année comme le montre la figure 33. Il reflète la tendance du commerce de la communauté économique ouest africaine avec l'ALENA.

Figure 33 : Évolution de la balance commerciale de la CEDEAO avec les Amériques hors exportations de combustibles



En effet l'évolution du commerce de la CEDEAO avec l'ALENA montre une forte prépondérance des exportations qui couvre 448% des importations. La balance commerciale est globalement excédentaire.

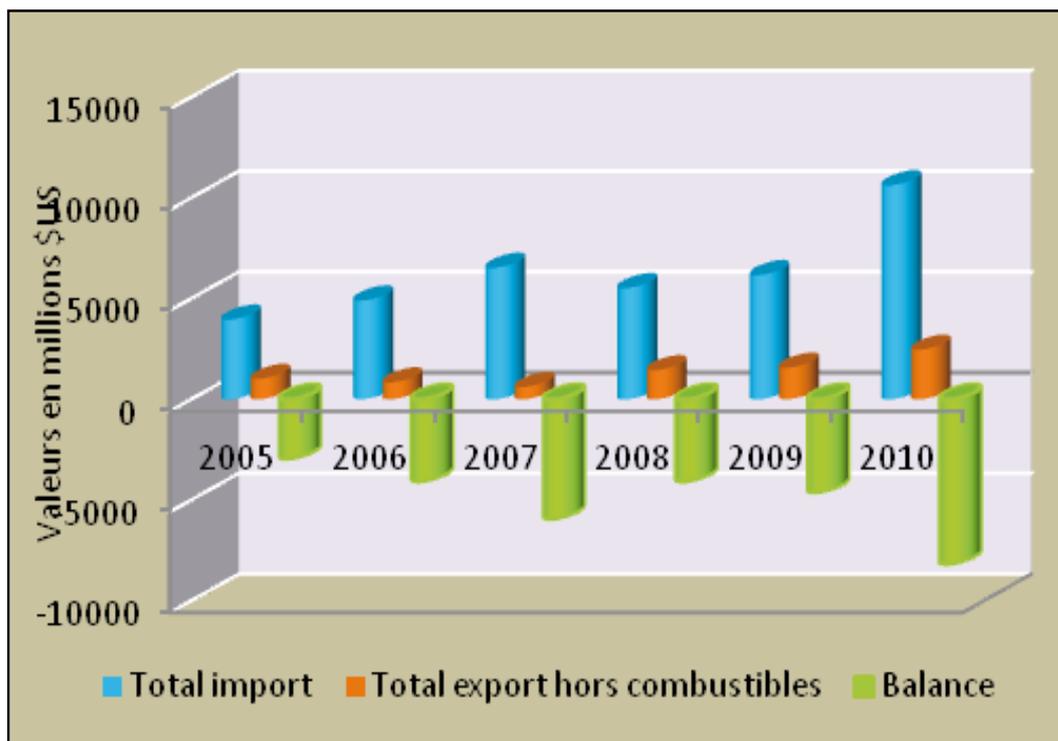
Figure 34 : Évolution de la balance commerciale de la CEDEAO avec l'ALENA



Les exportations de la CEDEAO vers l'ALENA se chiffrent en moyenne à 28151 millions \$US par an. Elles sont les plus fortes dans le commerce extérieur de la CEDEAO mais évoluent en dents de scie. Elles ont connu une contraction en 2007, affichant 26 636 millions \$US contre 29168 millions \$US en 2006, avant de chuter à 15387 millions \$US en 2009 sous l'effet de la crise économique internationale qui a secoué particulièrement les États-Unis, pour ensuite plus que doubler, passant à 31 468 millions \$US en 2010.

En revanche, l'équivalent de 6289 millions \$US de produits sont importés annuellement de cette région par la CEDEAO. Ainsi la balance commerciale globale avec l'ALENA montre un excédent moyen de 21 861 millions \$US par an, entre 2005 et 2010. Mais ce fort excédent commercial de la CEDEAO vis-à-vis de l'ALENA repose sur les combustibles exportés essentiellement par le Nigeria. Ainsi hors exportations des combustibles, le commerce de la CEDEAO avec l'ALENA accuse un déficit de 4964 millions \$US par an. Le commerce global avec les Amériques reste encore déterminé par celui réalisé avec l'ALENA. L'Amérique du Sud et centrale ne représentent qu'une frange de ce commerce.

Figure 35 : Évolution de la balance commerciale de la CEDEAO avec l'ALENA hors exportations des combustibles



Les poids de chaque pays de la CEDEAO dans ce commerce est illustré par les figures 36, 37 et 38. Elles représentent la part de chacun de ces pays dans les exportations et importations réalisées avec l'ALENA. Compte tenu du poids prédominant du Nigeria dans les exportations du pétrole de l'Afrique de l'Ouest, le commerce entre l'Amérique du Nord et la CEDEAO et plus globalement entre les Amériques et la communauté économique ouest africaine se résume à celui bilatéral ALENA-Nigeria.

En effet, sur les 28151 millions \$US d'exportations annuelles de la CEDEAO vers l'ALENA, le Nigeria en assure 26 966 millions \$US. Malgré l'existence d'accords commerciaux multilatéraux dans le cadre de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) et bilatéraux comme celui de l'AGOA, la CEDEAO peine à accroître ses exportations de biens issus des ressources renouvelables et reste quasi mono exportatrice de combustibles vers l'Amérique du Nord. La position du Nigeria est également confirmée dans les importations de la CEDEAO en provenance de l'ALENA. Les importations de biens non alimentaires se chiffrent en moyenne à 4938 millions \$US par an dont 3528 millions \$US soit 71% sont effectués par le Nigeria. Il en est de même des importations alimentaires de la CEDEAO dont le Nigeria réalise 68% soit 925 millions \$US par an. Ainsi sur une valeur moyenne des importations de 6289 millions \$US de la CEDEAO auprès de l'ALENA, le Nigeria en assume 4 452 millions \$US.

Le Nigeria assure 98% des exportations vers l'Amérique du Sud, 68% vers l'Amérique centrale suivi de la Côte d'Ivoire (30%). Il capture également 86% des importations alimentaires en provenance d'Amérique centrale, suivi du Ghana (6%) et 40% de celles originaires d'Amérique du Sud, suivi du Sénégal (26%) et du Ghana (15%).

Figure 36: Part de chaque pays membre dans les exportations de la CEDEAO vers l'ALENA

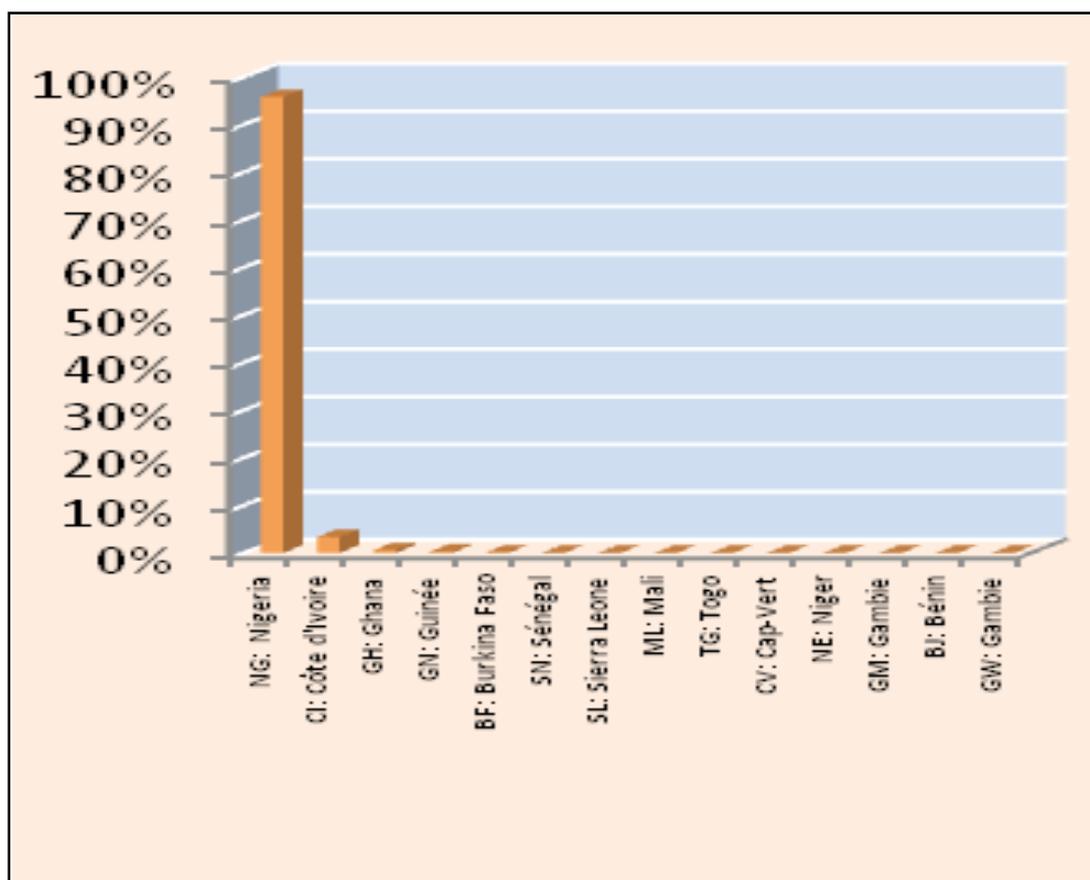


Figure 37: Part de chaque pays membre dans les importations alimentaires de la CEDEAO originaires de l'ALENA

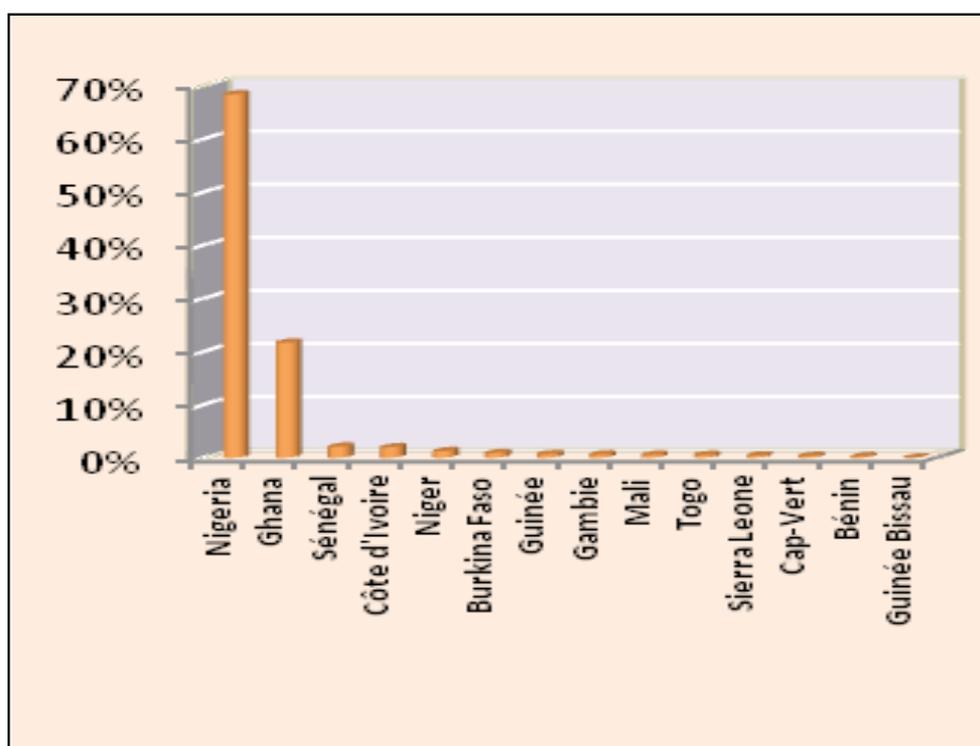
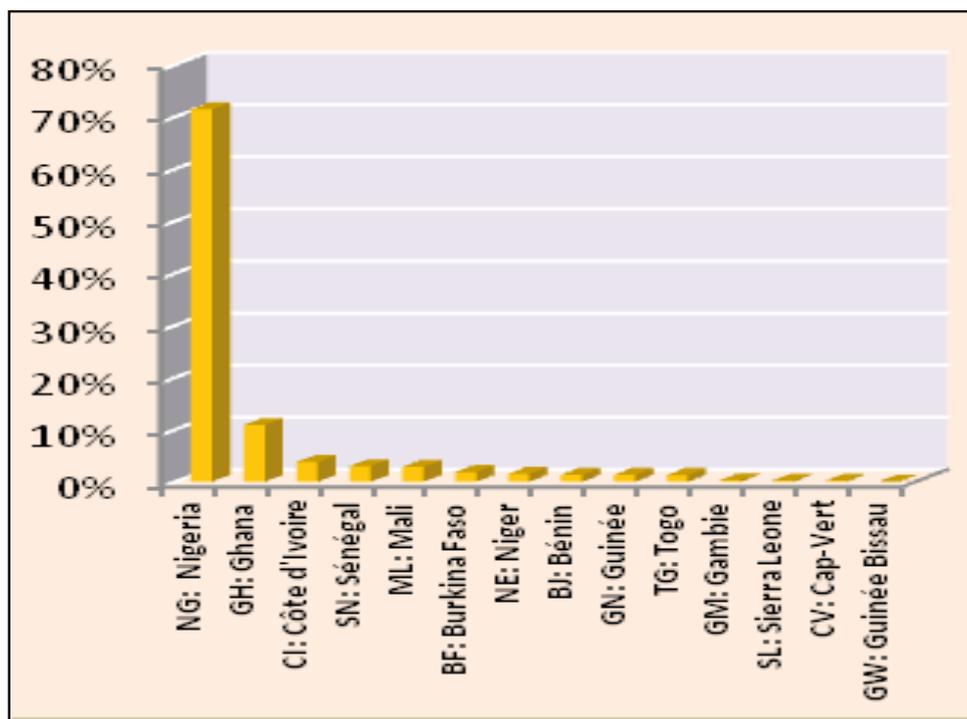


Figure 38: Part de chaque pays membre dans les importations non alimentaires de la CEDEAO originaires de l'ALENA



FICHE N° 8 : COMMERCE AVEC LE BRIC-ASIE

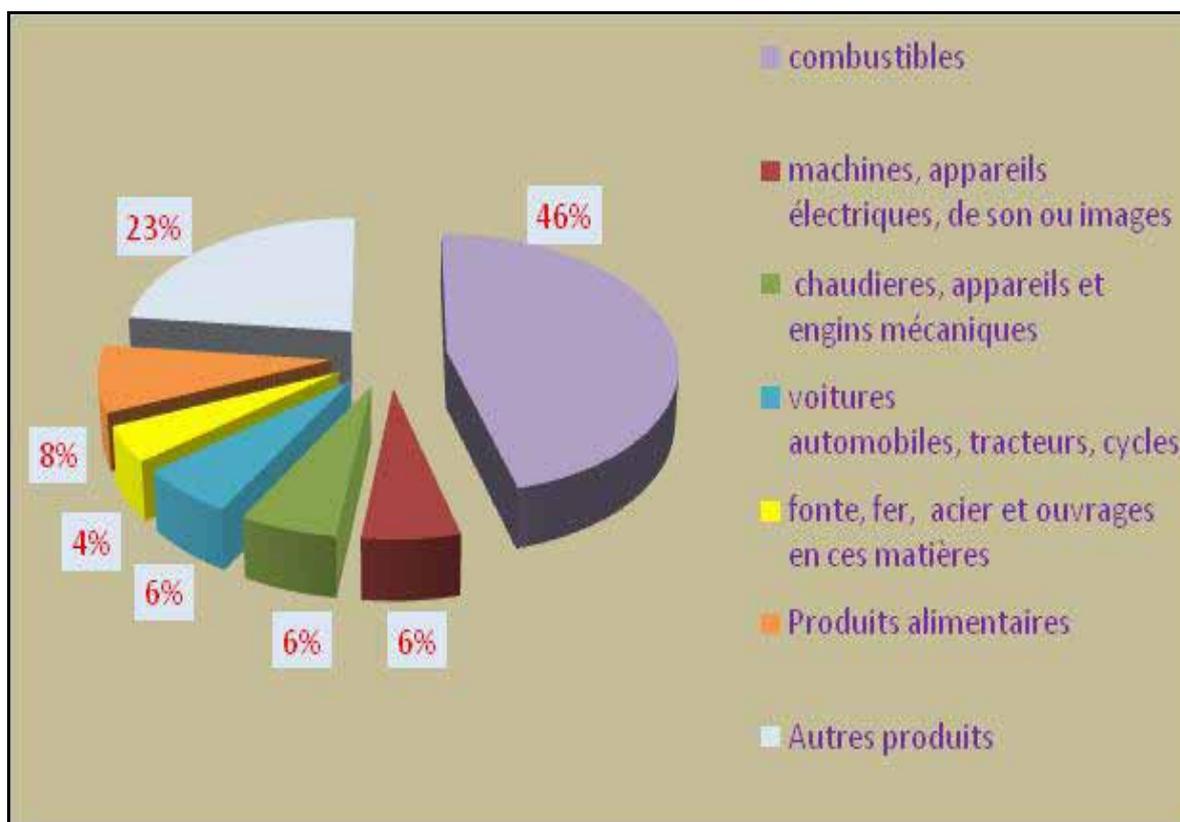
Le commerce mondial du BRIC et d'Asie est en forte croissance ces dernières années. Pour avoir une idée de l'ampleur de cette avancée, il suffit de se référer aux statistiques du commerce mondial publiées par l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC). En 2010, la Chine a détrôné l'UE en devenant la principale exportatrice de matériels de bureau : elle en vend pour plus de 180 milliards \$US ce qui représente 93% de l'ensemble du commerce mondial des marchandises de la CEDEAO. Ses exportations de circuits intégrés ont progressé de 57%. Dans le même temps l'Asie qui abrite les deux poids lourds du BRIC a réalisé 63% des exportations mondiales d'équipements de bureau et de télécommunication. Malgré un rétrécissement du poids de son secteur textile par rapport à 2000, la part des exportations mondiales de la Chine est passée toujours selon le rapport de l'OMC (2011), de 18,3% en 2000 à 37% en 2010 faisant du pays, la première puissance exportatrice de textile devant l'UE. La Chine commerce plus avec l'Association des Nations du Sud Est Asiatique qu'avec la CEDEAO. En effet, l'ASEAN est le troisième partenaire commercial de la Chine après l'UE et les États-Unis. Le commerce de la Chine avec la Malaisie dans le groupe ASEAN a atteint 90 milliards \$US en 2011 et dépasserait les 100 milliards \$US en 2012 selon le Bulletin of China's Outward of Foreign Direct Investment soit 278% à 320% du commerce de la CEDEAO avec le BRIC. Au même moment, l'Inde est devenue la troisième exportatrice de textile devant les États-Unis en réalisant une augmentation de ses exportations de 40%. En 2010, les exportations agricoles du Brésil représentaient 36% du commerce global de marchandises de la CEDEAO de la même année. Troisième exportateur mondial de produits agricoles après l'UE et les États-Unis, le Brésil a accru ses exportations agricoles de 17% par rapport au niveau d'avant la crise. Bien qu'ils ne concernent que quelques secteurs, ces chiffres montrent le déséquilibre de capacité commerciale utilisée et de potentiel de production exploité entre la CEDEAO et les pays du BRIC.

8.1. Structure du commerce

Le BRIC et la région Asie-Océanie représentent le troisième pôle d'échanges commerciaux émergents à forte croissance avec la CEDEAO, après les partenaires traditionnels européens et nord américains. Le BRIC capture 15% des exportations de la communauté ouest africaine contre 16% pour la région Asie-Océanie. Les exportations de la CEDEAO à destination de la région Asie-Océanie sont donc essentiellement destinées aux deux membres asiatiques du BRIC : la Chine et l'Inde. Quant aux importations de la CEDEAO, 28% proviennent de cette région d'Asie-Océanie et 16% sont fournis par les quatre pays membres du BRIC.

La structure générale du commerce montre une relative diversification des flux de marchandises malgré la prédominance des combustibles et des produits alimentaires.

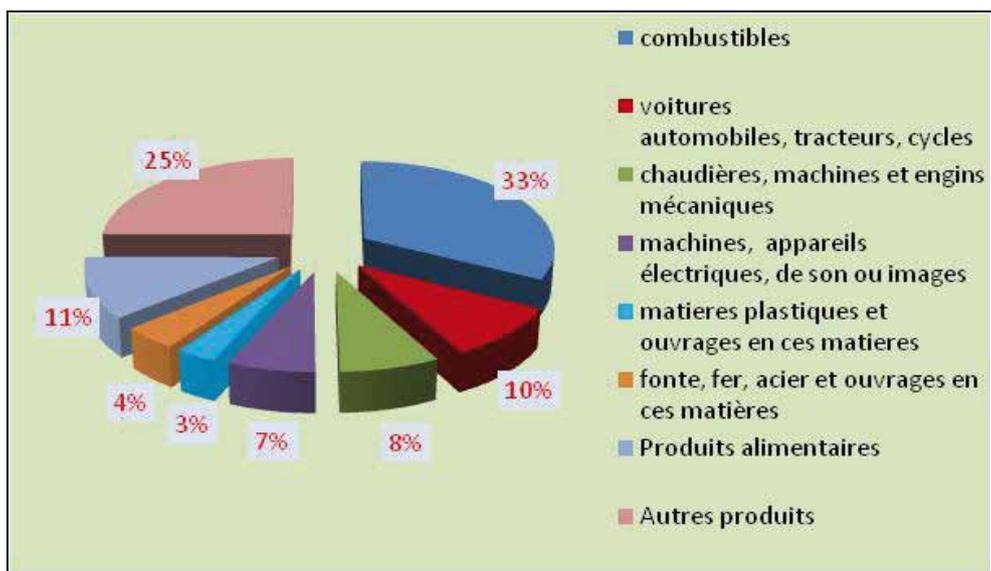
Figure 39 : Structure générale du commerce de la CEDEAO avec le BRIC



En effet, excepté les combustibles qui représentent 46% du commerce total, les produits occupent une place non moins importantes les échanges commerciaux de la CEDEAO avec le BRIC. Les produits alimentaires pèsent pour 8% dont 6% constituées d'importations alimentaires et 2% d'exportations, devant les matériels électriques, de bureau, d'enregistrement/reproduction de son ou d'images (6%), les machines et engins mécaniques (6%), les véhicules automobiles, tracteurs, cycles et leurs accessoires (6%). Les autres produits qui forment quelques milliers de lignes tarifaires représentent 23% du commerce.

La structure du commerce avec la région Asie-Océanie montre également la prépondérance des combustibles (33% du commerce) et produits alimentaires (11% dont 6% de céréales) devant les voitures automobiles (10%), les chaudières, machines et engins mécaniques (8%), les appareils électriques, de son et d'images (7%), les matières en fonte, acier et fer (4%) et les matières plastiques (3%). Les autres produits représentent 25% du commerce de la CEDEAO avec l'Asie-Océanie. En distinguant par nature des flux, la structure des exportations et importations montre quelques nuances.

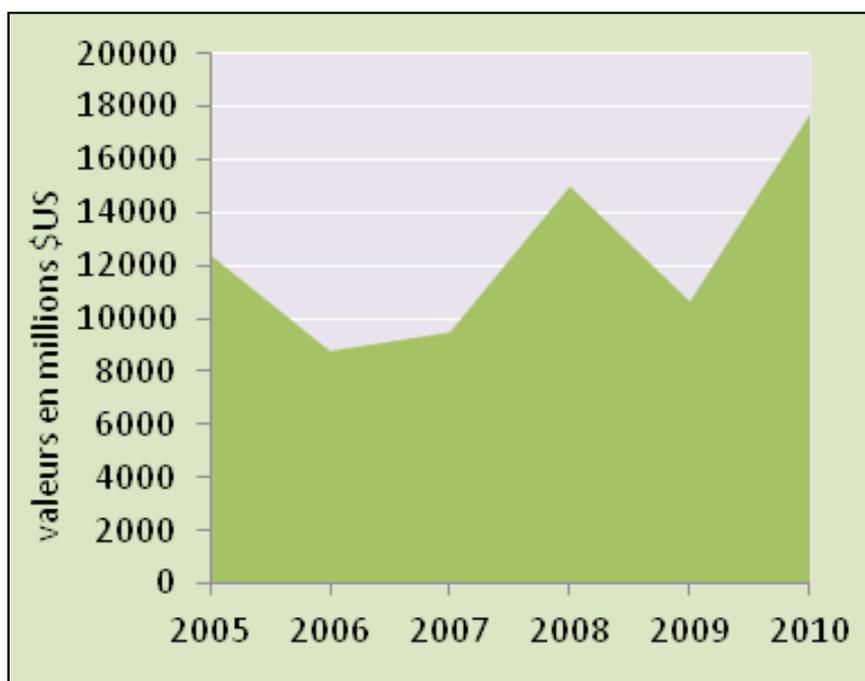
Figure 40 : Structure générale du commerce avec l'Asie-Océanie



8.1.1. Évolution et structure des exportations

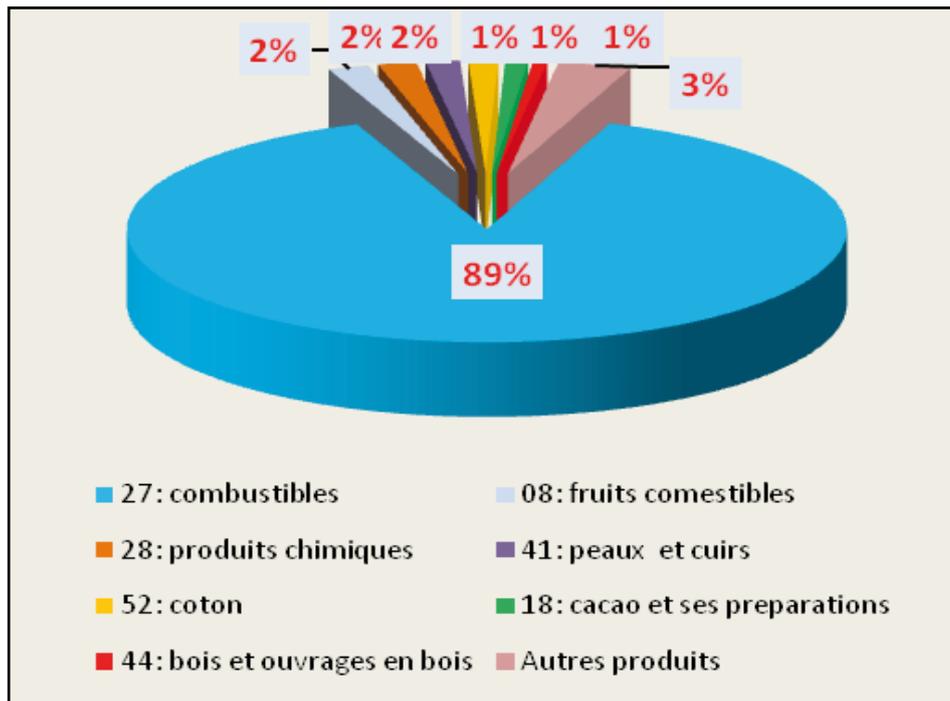
Après des baisses en 2006 et 2007, les exportations de la CEDEAO à destination des pays du BRIC ont bondi en 2008 avant de plonger en 2009 à l'instar du rétrécissement global qu'a connu le commerce des marchandises au premier trimestre de la même année. Elles ont ensuite rebondi de 66% par rapport à leur niveau de 2009 atteignant en 2010 un niveau record jamais atteint depuis 2005. Globalement elles ont progressé modestement d'en moyenne 15%, reflet des sévères chutes de 2006, 2007 et 2009.

Figure 41 : Evolution des exportations des marchandises de la CEDEAO vers le BRIC



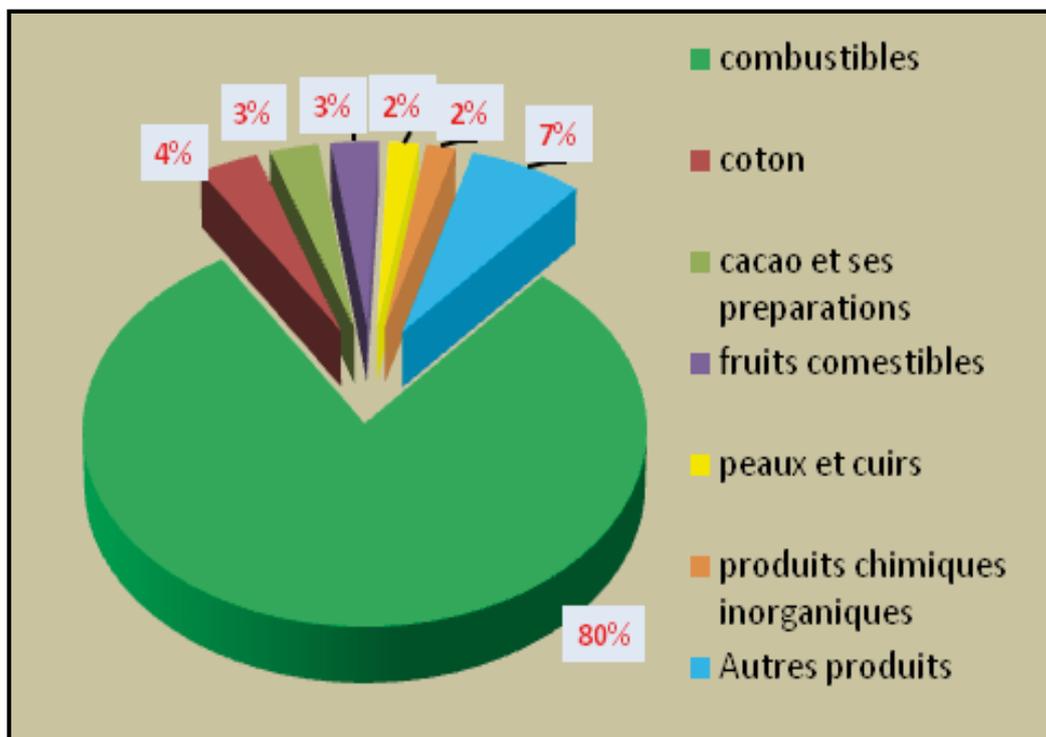
Elles sont dominées à 89% par les combustibles. Six autres produits représentent 1% à 2% de ces exportations. Tous les autres produits ne pèsent que pour 3%. Le commerce de la CEDEAO avec le BRIC est l'image de celui réalisé avec les Amériques. Il est très concentré.

Figure 42 : Structure des exportations de la CEDEAO vers le BRIC



Les exportations vers l'ensemble régional Asie-Océanie sont calquées sur la même structure. Elles sont caractérisées par la prépondérance des combustibles et de cinq autres produits dont quatre produits agropastoraux : coton, fruits comestibles, peaux et cuirs, cacao. Les autres produits pèsent 7% des exportations.

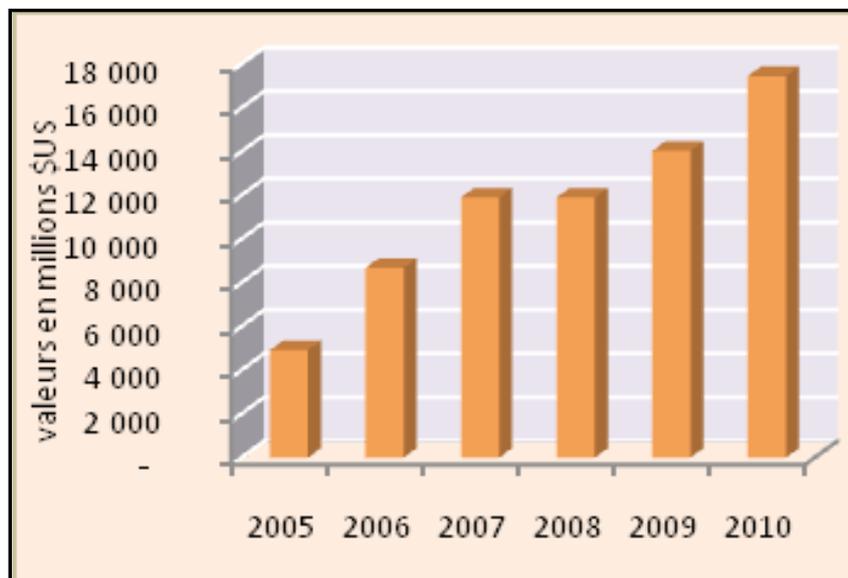
Figure 43 : Structure des exportations de la CEDEAO à destination de l'Asie-Océanie



8.1.2. Évolution et structure des importations originaires du BRIC

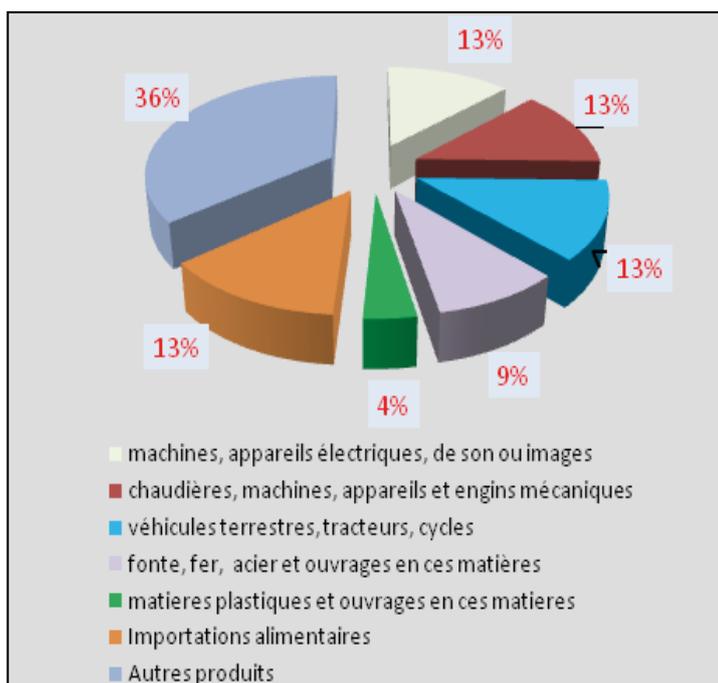
Les importations de la CEDEAO en provenance du BRIC progressent ces dernières années de manière fulgurante. Elles se sont accrues d'en moyenne 31% soit deux fois plus vite que les exportations. Les produits alimentaires, les matériels électriques, de son ou d'images, les machines et engins mécaniques, les véhicules terrestres, cycles et automobiles, les matières en fonte, fer et acier constituent l'essentiel de ces importations. Les autres produits représentent 36% des importations.

Figure 44 : Evolution des importations originaires du BRIC



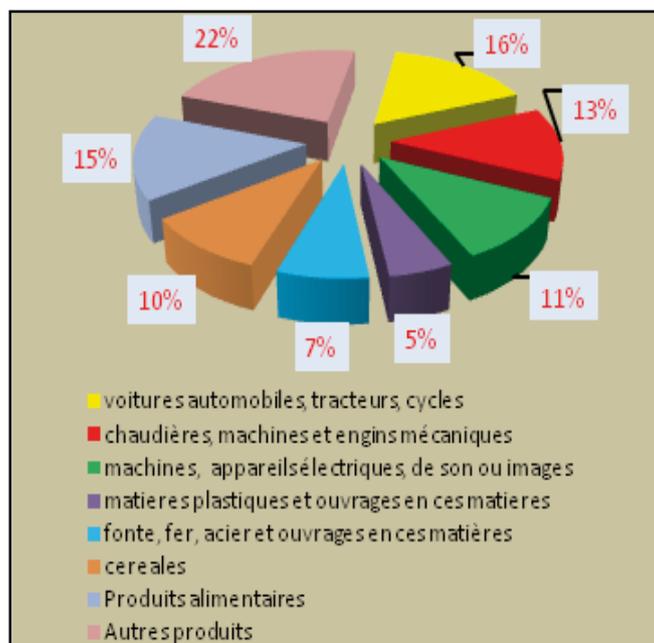
La structure des importations montre la prédominance des produits alimentaires, des matériels électriques et de son ou d'images, des chaudières et engins mécaniques ainsi que des véhicules et cycles. Ils représentent au total 52% soit 13% pour chaque catégorie de produits. La fonte, l'acier, le fer et les ouvrages en ces matières pèsent 9% dans ces importations contre 4% pour les matières plastiques. Les autres produits représentent 36% (cf. figure 45).

Figure 45 : Structure des importations originaires du BRIC



La structure des importations originaires de la région Asie-Océanie est proche de celles réalisées par la CEDEAO auprès du BRIC. Elle montre ainsi la prééminence de la Chine et de l'Inde parmi les principaux partenaires commerciaux asiatiques de la région. Les produits alimentaires (15% des importations dont 10% de céréales) et les véhicules automobiles (16%) constituent les principaux achats de la CEDEAO dans la région. Ils sont suivis des chaudières et engins mécaniques (13%) des appareils électriques, de son et d'image (11%). La fonte, le fer, l'acier et les ouvrages en ces matières ainsi que les matières plastiques complètent la liste des importations majeures de la CEDEAO auprès de la région Asie-Océanie.

Figure 46 : Structure des importations originaires d'Asie-Océanie



8.1.3. Balance commerciale CEDEAO-BRIC

L'évolution récente de la balance commerciale avec le BRIC révèle une tendance structurellement déficitaire (cf. figure 47) même si la moyenne 2005-2010 montre un léger excédent. Le déficit est profond quand on exclut les produits des industries extractives notamment les combustibles. La figure 48 présente cette évolution hors exportations des combustibles entre 2005 et 2010.

Figure 47 : Évolution du commerce et de la balance commerciale de la CEDEAO avec les pays membres du BRIC



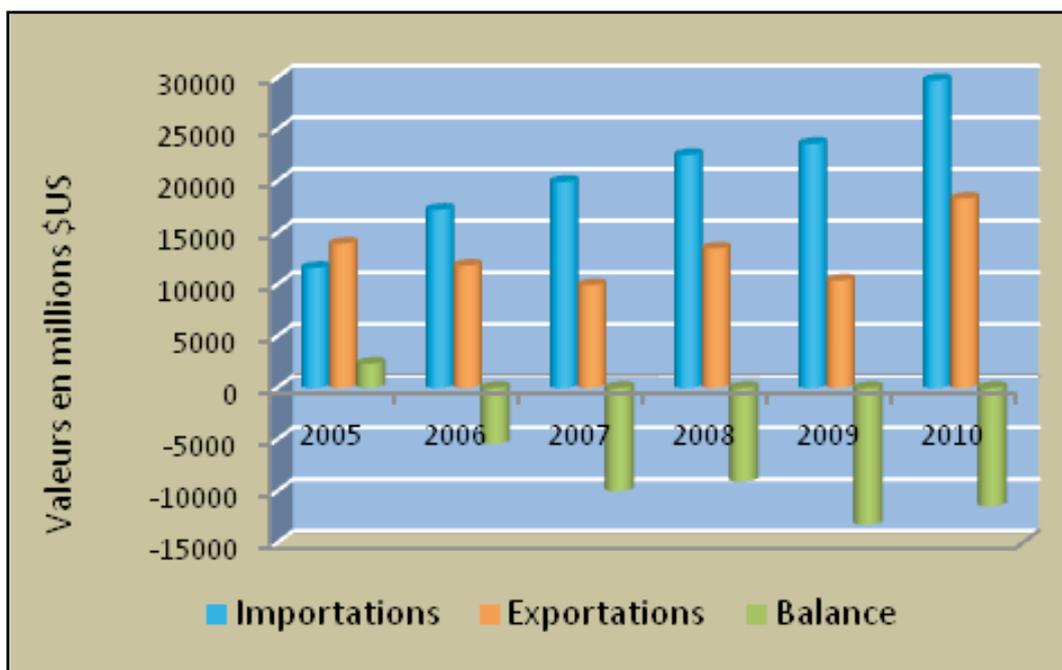
Les exportations de combustibles réalisées par le Nigeria réduisent le déficit commercial avec le BRIC, mais cela ne change pas fondamentalement la tendance.

Figure 48 : Évolution de la balance commerciale de la CEDEAO avec le BRIC (hors exportations des combustibles)



Globalement la balance commerciale avec la région Asie-Océanie suit la même tendance déficitaire qui se creuse au fil des années depuis 2006. C'est avec cette région que l'Afrique de l'Ouest enregistre son plus fort déficit commercial. Les importations en provenance de la région Asie-Océanie se sont régulièrement accrues. Elles ont plus que doublé, passant de 11 610 millions \$US en 2005, à 29781 millions \$US en 2010. En revanche les exportations sont restées moins importantes baissant même entre 2006 et 2009 avant de se relancer en 2010 pour atteindre 18310 millions \$US dont 2868 millions \$US (soit 2% des exportations totales de la CEDEAO) et 527 millions \$US (0,3%) pour le Moyen Orient.

Figure 49 : Évolution du commerce de la CEDEAO avec la région Asie-Océanie

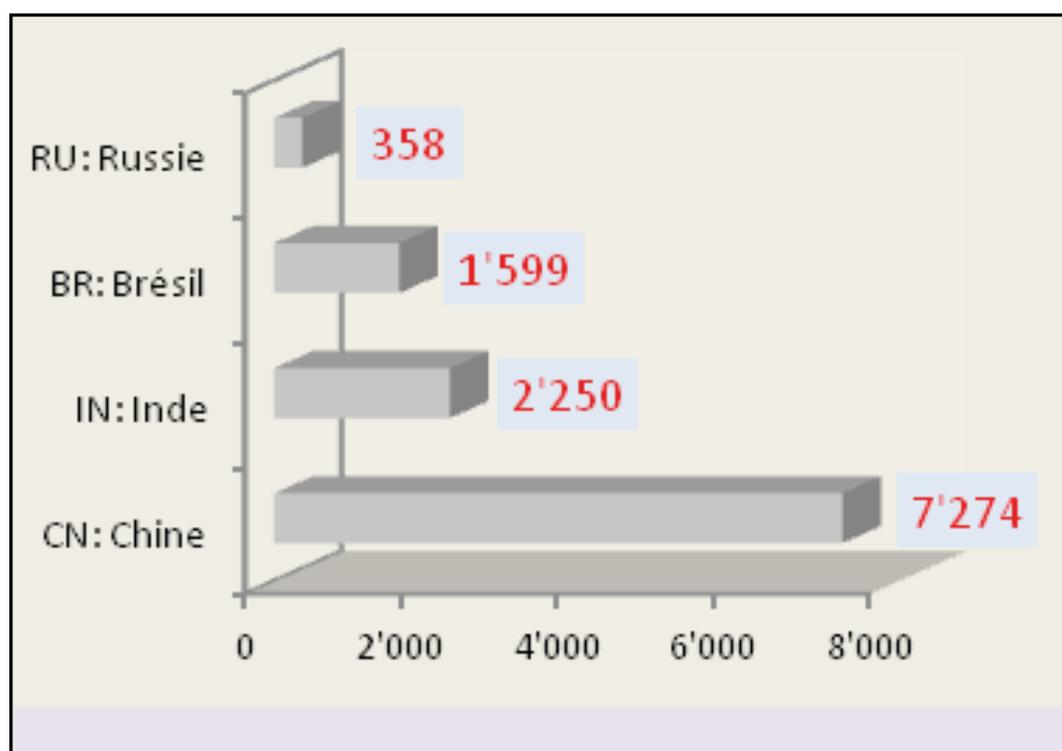


8.2. Cas spécifique des trois pays émergents du BRIC

8.2.1. La Chine

La Chine est le principal pays fournisseur de la CEDEAO parmi les membres du BRIC. Elle assure 63% des importations de la communauté ouest africaine auprès du BRIC, loin devant la Russie (3%). La Chine fournit en moyenne 69% des biens non alimentaires et 28% des produits alimentaires.

Figure 50 : Importations de la CEDEAO auprès des membres du BRIC en millions \$US



Malgré cette position prépondérante dans les exportations, la Chine est la deuxième partenaire de la CEDEAO derrière l'Inde. Les exportations chinoises reposent principalement sur les biens non alimentaires (Tracteurs, engins mécaniques, appareils et matériels électriques, appareils de télécommunication, d'enregistrement et de reproduction de son et images, appareils numériques, cyclomoteurs, jouets, matériels informatiques et consoles de jeux, biens d'équipement divers, tissus et vêtements, etc.). Cette deuxième place s'explique par la faiblesse des importations chinoises d'Afrique, mais qui sont moins concentrées sur les combustibles comparativement aux autres pays du BRIC. En effet, les importations chinoises bien que modestes par rapport à celles de l'Inde et du Brésil sont relativement plus diversifiées : combustibles (47%), coton (17%), peaux et cuirs (13%), cacao et ses préparations (5%), bois (2%), caoutchouc, matières plastiques, minerais et scories (2% chacun, graines et fruits oléagineuses (1%), perles fines, pierres et métaux précieux (1%), cuivre et ouvrages en cuivre (1%), aluminium et ouvrages en aluminium (1%), etc.

La présence commerciale de la Chine est d'autant plus forte qu'elle dépasse celle du premier fournisseur européen de la CEDEAO en l'occurrence la France. Les exportations chinoises dans la CEDEAO représentent 130% de celles de la France. Première partenaire commerciale d'Afrique depuis 2009, la Chine est néanmoins la quatrième partenaire commerciale de la CEDEAO (8171 millions \$US par an) après les États-Unis (31223 millions \$US), la France (10336 millions \$US) et l'Inde (9184 millions \$US par an) dans la période 2005-2010.

L'influence chinoise dans le domaine commercial s'opère sous trois formes : exportations massives de biens non alimentaires dans la CEDEAO, prise d'assaut des secteurs de la distribution (commerce de gros et parfois de détail), importations énergétiques et de bois et facilitation du commerce par la construction d'infrastructures routières, l'exploration et l'exploitation des gisements de pétrole (cas du Niger).

La présence chinoise dans le secteur de la distribution est si envahissante que les États ouest africains sont obligés d'édicter des lois pour protéger les commerçants locaux, en interdisant que les importateurs soient distributeurs au détail. Mais ces lois sont facilement contournées par les chinois.

La demande énergétique de la Chine pour ne citer que celle-là afin de répondre aux besoins d'une économie émergente en pleine croissance pousse le pays à miser sur l'exploration et l'exploitation pétrolière en Afrique en général et en Afrique de l'Ouest en particulier.

L'aide chinoise dans le secteur agricole, dans la construction des corridors et le décongestionnement de la circulation urbaine est aujourd'hui un facteur essentiel de renforcement des capacités productives et de facilitation du commerce en Afrique de l'Ouest. La coopération chinoise malgré ses défauts, est de plus en plus préférée ou mieux acceptée par de nombreux chefs d'États africains s'accommodant mal parfois à la démocratie, d'autant plus qu'elle paraît moins politiquement conditionnée ou contraignante. Néanmoins, d'aucuns la « *lisent exclusivement sous le prisme de la géostratégie et des questions énergétiques* » (Steck, 2012) et estiment qu'elle est trop prédatrice des ressources naturelles du continent. Bien que ces ponctions sur les ressources renouvelables et non renouvelables soient indéniables et qu'il importe d'en prendre garde et de les corriger, il n'en

demeure pas moins que, ceux qui décrient l'influence et les prédatons chinoises ne sont pas moins prédateurs. L'histoire africaine, faits du passé et réalités actuelles, établit que les mêmes qui ont commis les prédatons et dégâts parfois ignobles pendant des siècles en Afrique continuent à en faire de nos jours par firmes internationales interposées de façon plus ou moins subtile. Aux institutions panafricaines en général et d'Afrique de l'Ouest en particulier, d'inventer le meilleur arbitrage qu'il convient pour exploiter durablement les ressources de la région à des fins de développement et de se défaire des émotions qui n'ont pas de chapitre dans la compétition internationale. C'est naturel que les aides chinoises actuelles auxquelles il faut reconnaître l'absence de transfert de savoir et de technologie, en général débarrassées de toutes conditionnalités « *démocratiques* » et bousculant les règles pré établies de la géostratégie et de la compétition internationale soient gênantes pour les prédateurs traditionnels et leurs relais africains qu'ils ont cooptés.

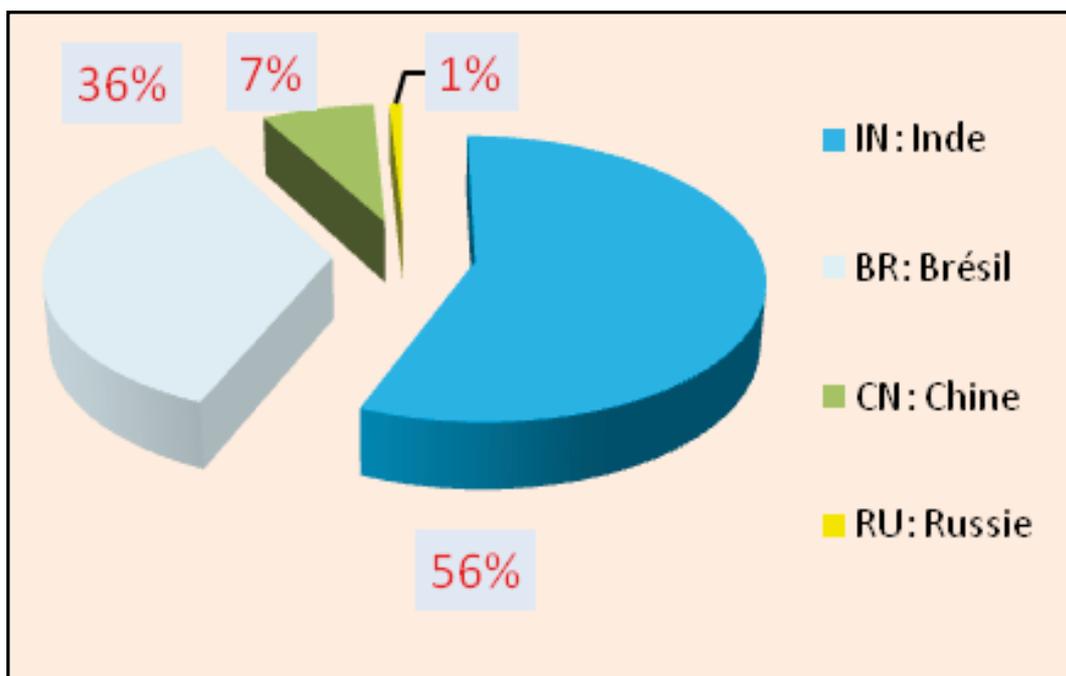
Mais la percée chinoise est réelle et forte en Afrique de l'Ouest. Les plus importants investissements directs étrangers chinois en Afrique de l'Ouest en 2010 s'élevaient à plus de 2000 millions \$US (Gabas J-R et Chaponnière J-J, 2012). Neuf pays de la CEDEAO en ont bénéficié : par ordre d'importance, Nigeria, Niger, Ghana, Guinée, Libéria, Togo, Mali, Sénégal, Sierra Leone. Aux pays de la région d'en faire un partenariat gagnant-gagnant comme le stipule l'un des quatre principes de la coopération chinoise avec l'Afrique. Au niveau commercial, cette percée est particulièrement visible voire dévastatrice à Lomé, Accra, Cotonou, Dakar, Bamako, etc. où les commerces vendant des produits chinois sont légion. Au Togo en 2009, une étude de l'Université de Lomé a dénombré 708 commerces de ce type dont 47 étaient détenus par des chinois. La percée chinoise entraîne un changement dans les stratégies des grands armateurs internationaux, CMA-CGM, Maersk, etc. qui investissent sur l'ouverture de nouvelles lignes directes entre la Chine et l'Afrique de l'Ouest sans plus passer par Dubaï et qui acheminent des porte-conteneurs de plus forts volumes (Steck, 2012).

8.2.2. L'Inde

L'Inde assure 20% des importations de biens non alimentaires de la CEDEAO et 19% de ceux alimentaires. En revanche, l'Inde se positionne comme la première cliente de la CEDEAO dans le groupe avec 56% des exportations achetées suivie du Brésil (36%) contre seulement 7% pour la Chine (897 millions \$US) et 1% pour la Russie.

Sixième fournisseuse de la CEDEAO, l'Inde est la deuxième destination des exportations de la communauté des 15 après les États-Unis. Contrairement à la Chine, l'Inde achète à la CEDEAO plus qu'elle ne lui vend même si à l'instar des autres pays, les importations indiennes sont dominées par les combustibles qui représentent 89% des achats totaux du pays auprès de la CEDEAO. La structure des importations indiennes est particulièrement très diversifiée voire concentrée. L'Inde se classe parmi les pays du BRIC dont le commerce avec la CEDEAO porte sur une gamme très limitée de produits : combustibles (89%), fruits comestibles (3%), produits chimiques (2%) gomme et résines (1%), sel, soufre (1%) peaux (1%), bois (1%), etc. en dépit de l'ancienneté de ses relations commerciales avec la région ouest africaine. Mais ce commerce concentré fait de l'Inde le plus gros acheteur auprès de la CEDEAO par rapport aux autres membres du BRIC.

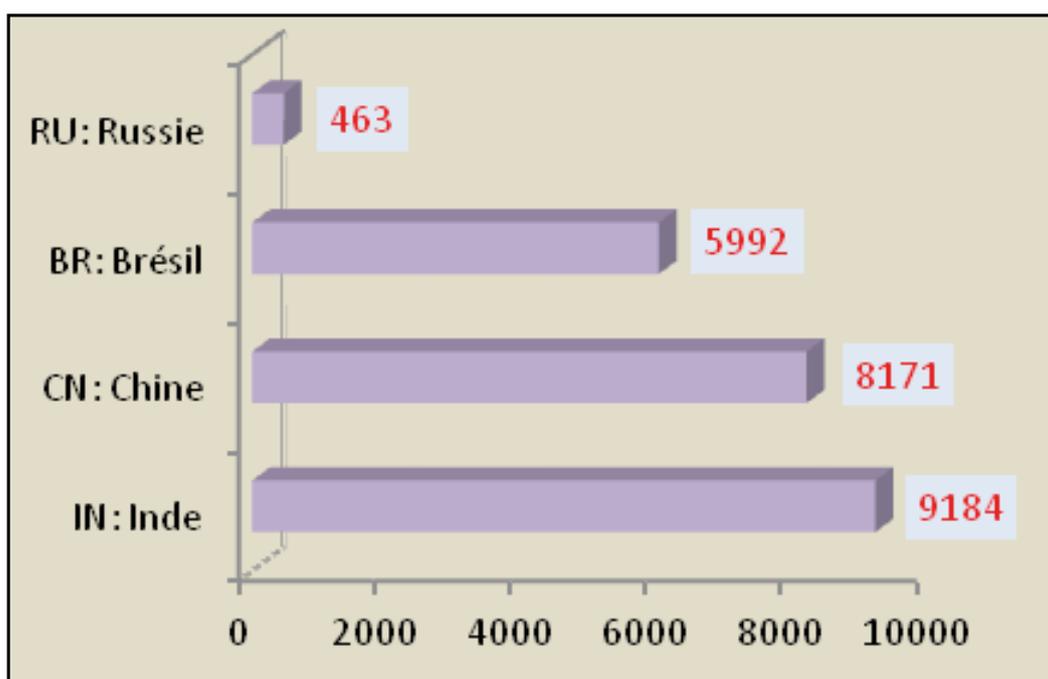
Figure 51 : Part de chaque membre dans les achats du BRIC auprès de la CEDEAO



Les exportations indiennes quant à elles sont constituées de produits pharmaceutiques, de machines, engins mécaniques, cyclomoteurs, de lait et produits laitiers, etc.

Malgré la modestie des importations de la CEDEAO auprès de l'Inde (20%), et la fulgurante percée chinoise (63% des exportations du BRIC vers la région), le pays de Gandhi est le premier partenaire commercial de la communauté économique ouest africaine dans le groupe BRIC devant la Chine et le Brésil.

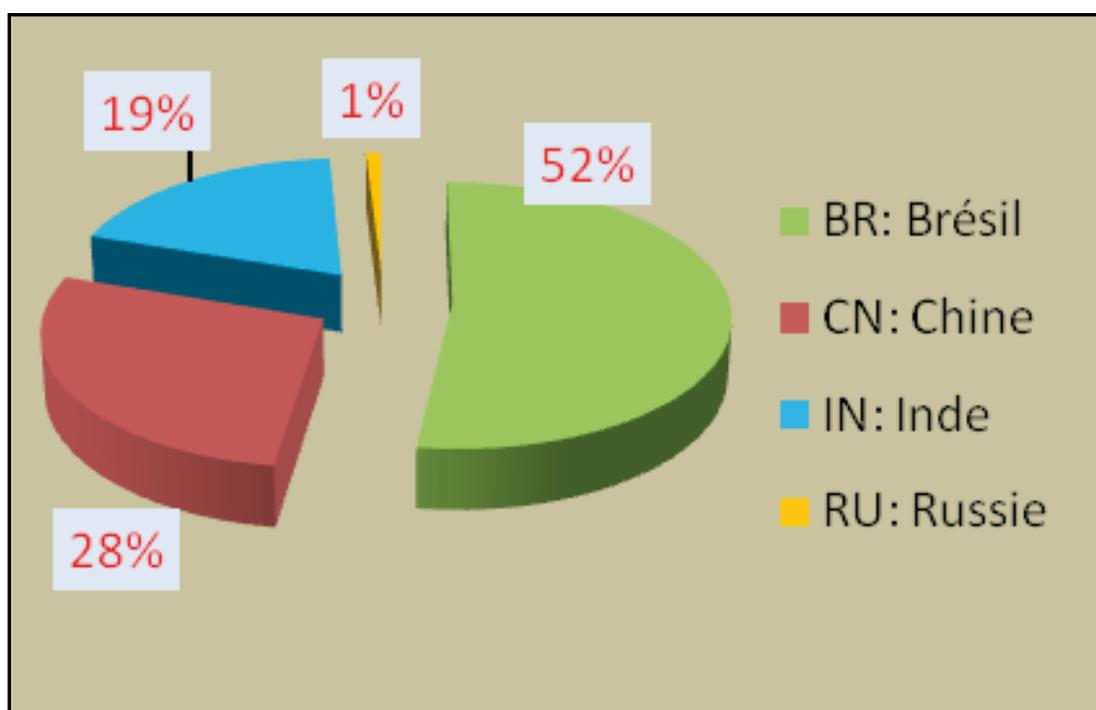
Figure 52 : Part de chaque membre du BRIC dans le commerce avec la CEDEAO en millions \$US



8.2.3. Le Brésil

Le Brésil est le troisième partenaire commercial de la CEDEAO dans le BRIC. Mais c'est aussi le cinquième partenaire de la communauté ouest africaine après les États-Unis, la France, l'Inde et la Chine. À l'instar de l'Inde, il achète à la CEDEAO plus qu'il ne lui vend ; mais ici aussi, les combustibles sont prédominants dans les importations brésiliennes (4291 millions \$US par an, soit 98%). Les importations brésiliennes sont essentiellement concentrées : les combustibles (98%) et le cacao et ses préparations (1%) forment la substance (99%) de ces importations. Cette concentration s'explique également par le même facteur principal qui caractérise l'économie ouest africaine : la faiblesse des industries manufacturières et agroalimentaires dans la production de biens échangeables. Le Brésil est néanmoins le premier fournisseur alimentaire de la CEDEAO comme le montre la figure 53, parmi les pays du BRIC.

Figure 53 : Exportations alimentaires des membres du BRIC vers la CEDEAO



Le Brésil fournit 52% des biens alimentaires (794 millions \$US) et 8% (soit 805 millions \$US) des produits non alimentaires du groupe contre respectivement 1% et 3% pour la Russie.

Le quarté dominant (Nigeria, Côte d'Ivoire, Ghana, et Sénégal) est le principal partenaire commercial du BRIC. Le Nigeria en tête importe 62% des biens non alimentaires et 41% de ceux alimentaires originaires du BRIC. Les quatre pays capturent 83% des exportations non alimentaires du BRIC vers la CEDEAO et 79% des exportations alimentaires.

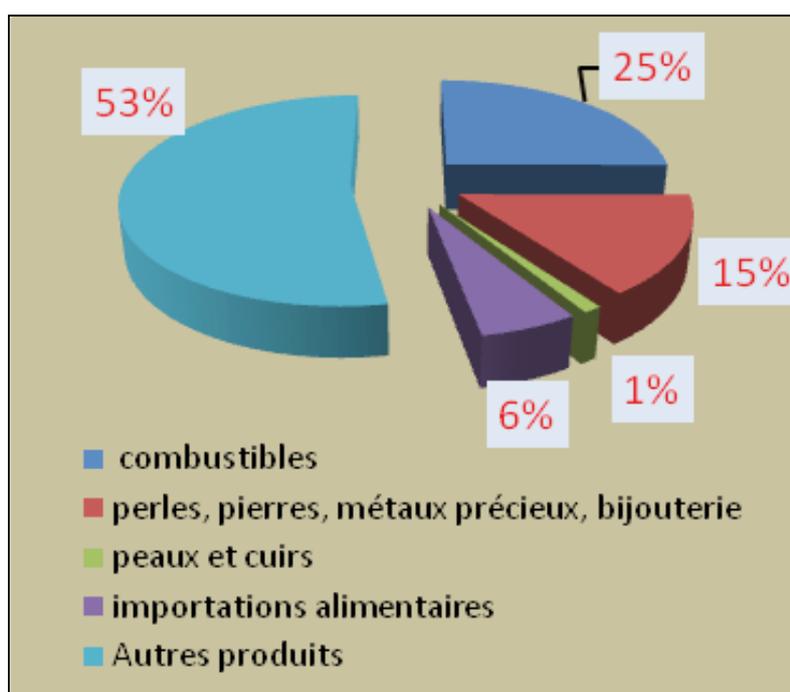
FICHE N° 9 : COMMERCE AVEC LE RESTE DE L'AFRIQUE

L'importance du commerce de la CEDEAO avec le reste de l'Afrique est à l'image de ses échanges intracommunautaires. Ainsi l'Afrique du Nord et les communautés économiques régionales d'Afrique centrale, australe et de l'Est (COMESA, SADC, EAC et CEEAC) appartiennent au même registre de régions à faibles échanges commerciaux avec la CEDEAO. L'Afrique capture 7% des exportations de la communauté économique régionale ouest africaine et 5% des importations. C'est donc le maillon faible des partenaires commerciaux de la CEDEAO. Les exportations montrent une évolution en dents de scies avec de fortes amplitudes de variations. Mais la situation du commerce n'est pas identique entre l'Afrique du Nord et l'Afrique au Sud du Sahara.

9.1. Structure du commerce de la CEDEAO avec l'Afrique

Alors que la part des échanges commerciaux intra régionaux dans le commerce mondial des marchandises et services ne cesse de s'accroître, la structure générale du commerce de la CEDEAO avec le continent africain montre la pauvreté des échanges intra africains. Le commerce officiel porte sur un très petit nombre de produits. Il est dominé par les produits d'industries extractives notamment les combustibles et les pierres précieuses qui représentent respectivement 25% et 15% du commerce. Les autres produits pèsent pour 53% pour une valeur totale de 2179 millions \$US. Malgré les vicissitudes de la situation alimentaire de plusieurs pays du continent, le commerce intra africain des produits alimentaires est très marginal et se chiffre à quelques 558 millions \$US en moyenne. Il représente 6% du commerce intra africain de la CEDEAO dont 3% sont constitués de poissons et crustacés. Les peaux et cuirs viennent ensuite avec 1% du commerce régional avec le reste de l'Afrique.

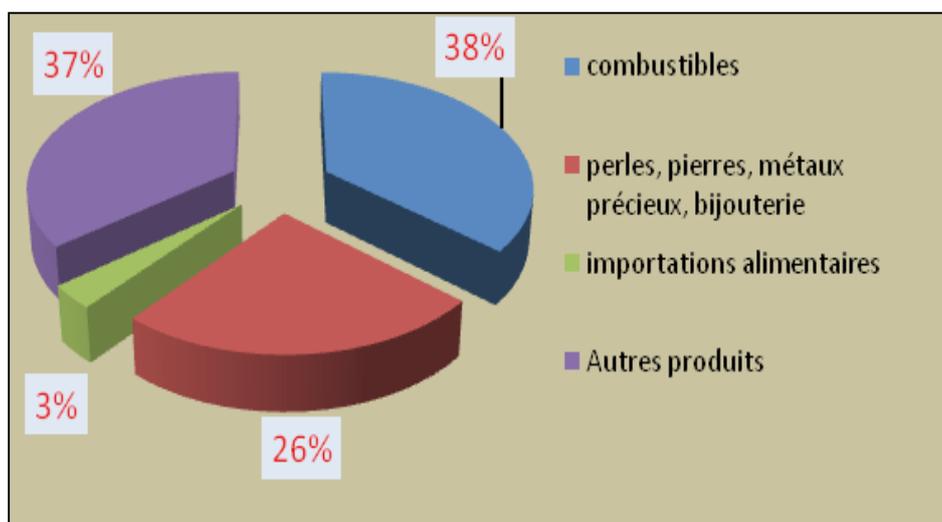
Figure 54: Structure générale du commerce de la CEDEAO avec l'Afrique



Le commerce avec les différentes communautés économiques régionales (CER) reflète la même tendance structurelle.

Ainsi la structure du commerce avec les communautés économiques régionales (CER) d'Afrique centrale, australe et de l'Est (COMESA-SADC-EAC) est à l'image de cette structure générale et montre l'étroitesse des échanges commerciaux interrégionaux des organisations économiques africaines. Le commerce de la CEDEAO avec les CERs africaines est concentré sur les exportations de combustibles assurées principalement par le Nigeria. Ils pèsent 38% du commerce. Les exportations de pierres et métaux précieux représentent (26%). Les importations portent sur quelques produits alimentaires (3% pour une valeur de 191 millions \$US), pour l'essentiel constitués à 80% de poissons et crustacés, de céréales, de boissons, de sucres et sucreries, de fruits comestibles, de préparations alimentaires diverses et de lait et produits laitiers. Les autres produits ne représentent que 37% dans la structure de ce commerce avec les CERs (COMESA-SADC-EAC).

Figure 55: Structure du commerce avec l'ensemble (COMESA-SADC-EAC)



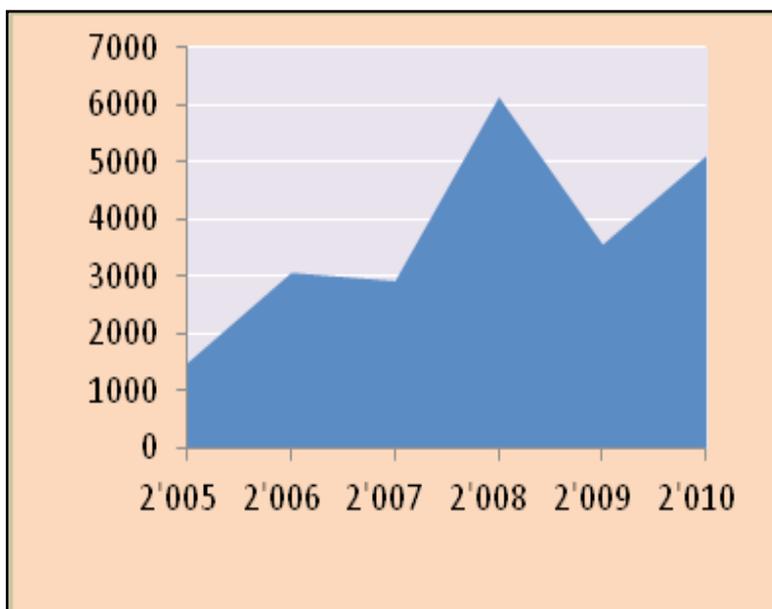
Le commerce avec l'Afrique du Nord s'inscrit dans le même registre de régions à échanges commerciaux très faibles. Ici aussi les importations alimentaires se chiffrent à 366 millions \$US en moyenne.

Mais bien qu'il soit très modeste, le commerce entre la CEDEAO et l'Afrique est dans une dynamique ascendante malgré la grande variabilité des flux.

9.2. Évolution et structure des exportations

Les exportations de la communauté économique ouest africaine vers les CERs (COMESA-SADC-EAC) montrent une évolution croissante mais avec un rythme assez chaotique depuis 2007. Elles ont plus que doublé en 2008 par rapport à 2007 pour plonger en 2009 avant de se relancer en 2010 (Cf. figure 56). En moyenne le taux de croissance a été de 43%.

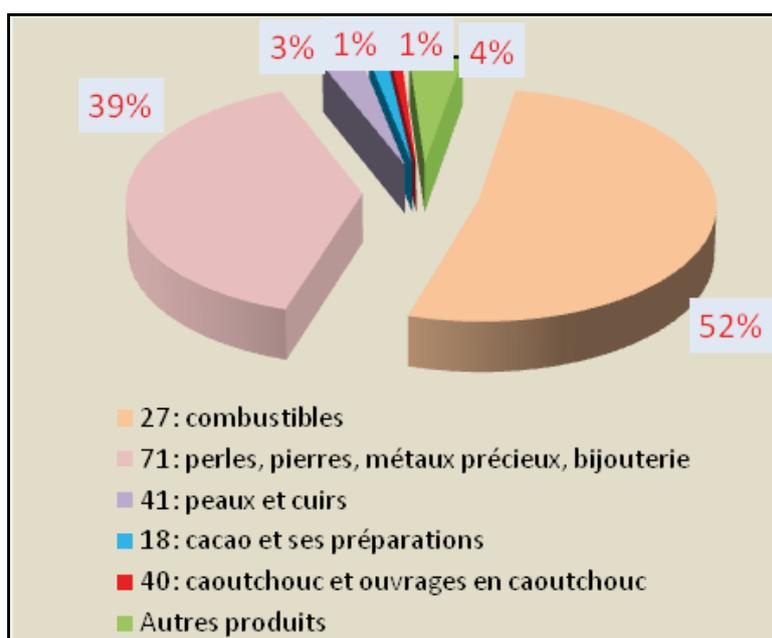
Figure 56: Évolution des exportations globales de la CEDEAO avec l'ensemble COMESA-SADC-EAC en millions \$US



Les exportations de la CEDEAO vers ces Communautés Économiques Régionales sont passées de 1478 millions \$US en 2005 à 3056 millions \$US en 2006 avant de chuter à 2911 millions \$US en 2007. Elles ont remonté ensuite à 6129 millions \$US, en 2008 pour chuter à 3549 millions en 2009 avant d'être relancées en 2010 à 5101 millions \$US.

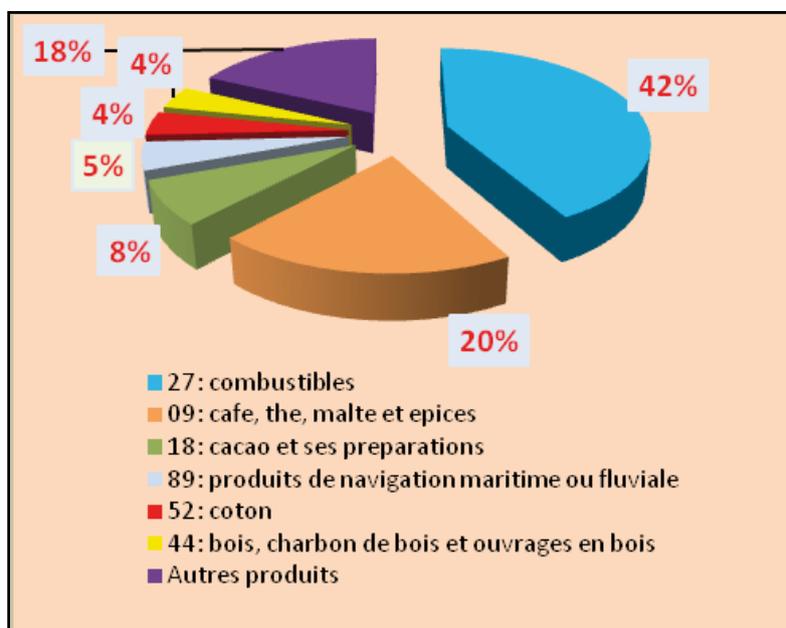
La structure de ces exportations est concentrée. Les combustibles (52%), les pierres et métaux précieux (39%) et les peaux et cuirs (3%) constituent la substance des exportations ouest africaines vers cette partie de l'Afrique.

Figure 57: Structure des exportations de la CEDEAO vers l'ensemble COMESA-SADC-EAC



Les exportations vers l'Afrique du Nord (cf. figure 58) sont dominées par les combustibles (42%), le café et les épices (20%) le cacao et ses préparations (8%), les produits de navigation maritime (5%) le coton (4%) et le bois et ouvrages en bois (4%). Elles sont très faibles et se chiffrent à 432 millions \$US en moyenne.

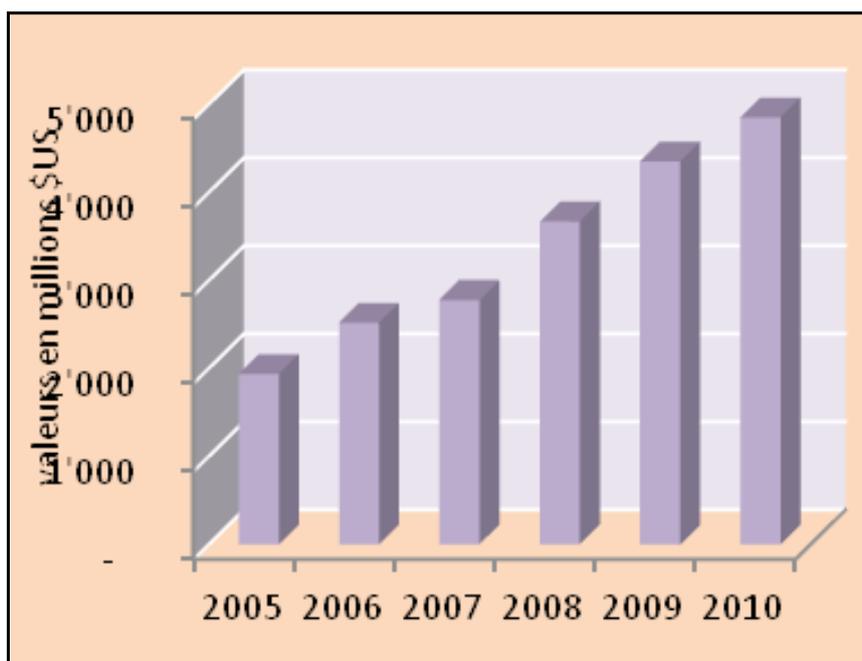
Figure 58: Structure des exportations de la CEDEAO vers l'Afrique du Nord



9.3. Évolution et structure des importations

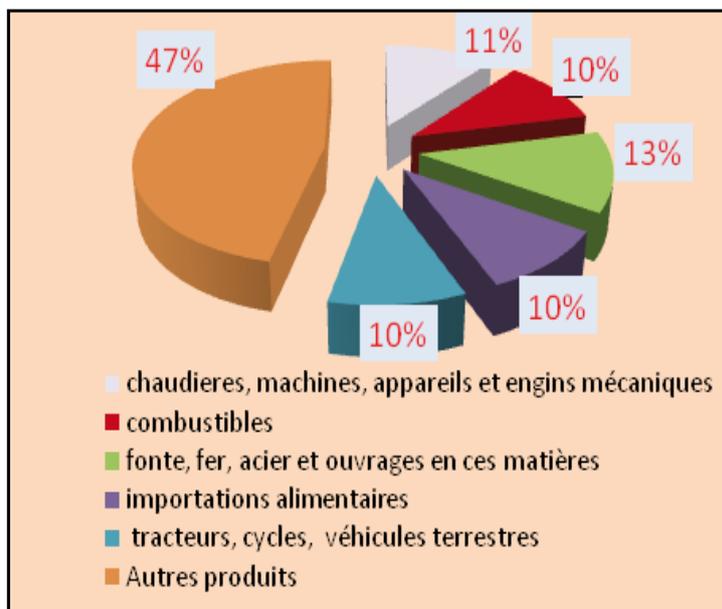
Quant aux importations, elles se sont continuellement accrues de 30% en moyenne, soit en deçà de la croissance des exportations. Elles sont passées de 1938 millions \$US en 2005 à 4854 millions \$US en 2010.

Figure 59: Evolution des importations de la CEDEAO vers les CERs COMESA-SADC-EAC



Ces importations sont prédominées par les biens non alimentaires (1766 millions \$US par an). Les produits alimentaires (191 millions \$US par an) essentiellement constitués par les poissons et crustacés, les céréales, les boissons et liquides alcooliques, les fruits comestibles, les préparations alimentaires diverses, les sucres et sucreries, le lait et les produits laitiers représentent 10% seulement de l'ensemble des importations de la communauté économique ouest africaine originaires de la région.

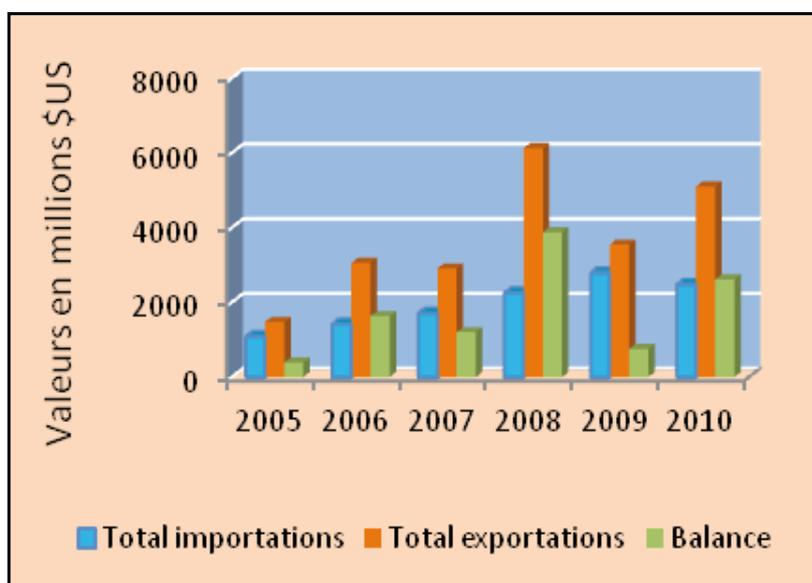
Figure 60: Structure des importations de la CEDEAO originaires de COMESA-SADC-EAC



9.4. Balance commerciale

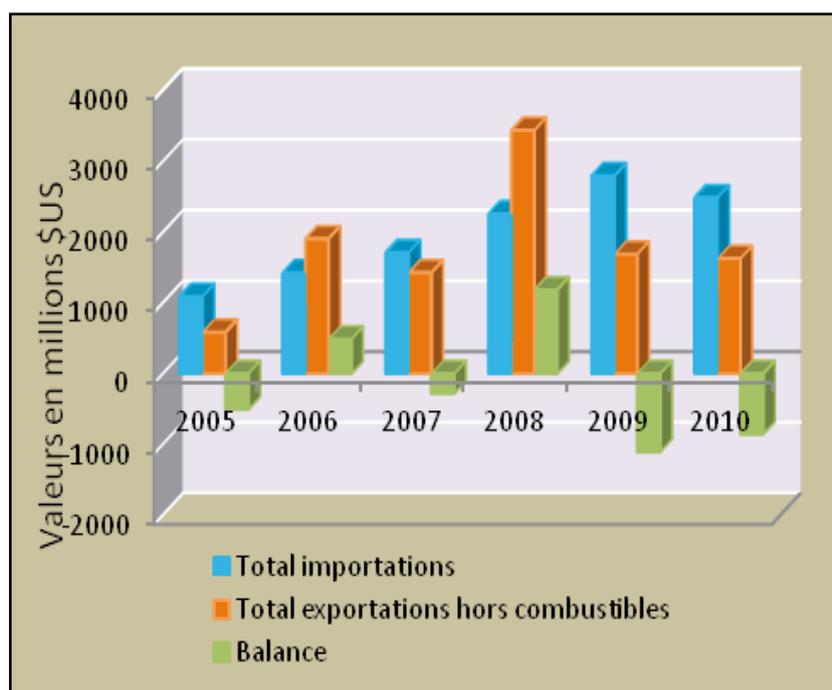
La CEDEAO réalise avec l'ensemble COMESA-SADC-EAC, une balance commerciale excédentaire au cours de la période 2005-2010. La figure 61 présente l'évolution des importations, des exportations et de la balance commerciale.

Figure 61: Évolution du commerce et de la balance commerciale de la CEDEAO avec l'ensemble COMESA-SADC-EAC



L'excédent commercial de la CEDEAO vis-à-vis de l'ensemble COMESA-SADC-EAC peut être considéré comme très bénéfique pour l'économie régionale au regard de son importance. Mais il cache un problème structurel qui caractérise les exportations ouest africaines vers les régions d'Afrique centrale, australe et de l'Est. En effet, hors exportations des combustibles, la CEDEAO n'enregistre son excédent commercial avec cette partie de l'Afrique qu'en 2006 et 2008. L'excédent commercial disparaît complètement lorsqu'on soustrait les produits de l'industrie extractive : combustibles, pierres et métaux précieux dans les exportations ouest africaines. En effet, ces deux produits représentent 91% des exportations de la CEDEAO vers cet ensemble économique dont 52% pour les combustibles et 39% pour les pierres et métaux précieux.

Figure 62: Évolution du commerce de la CEDEAO avec les CERs : COMESA-SADC-EAC (hors export des combustibles)



Le commerce de la CEDEAO avec le reste de l'Afrique n'est pas spécialisé certes, mais il est concentré sur les produits des industries extractives. Sa base économique est fragile et non durable. Les industries manufacturières ainsi que les produits bruts du cru (caoutchouc, peaux et cuirs) représentent 9% des échanges de la communauté avec le reste de l'Afrique, ce qui est assez faible au regard de la volonté affichée généralement par les dirigeants africains d'une intégration économique accélérée du continent. Le problème est que les jeux d'intérêts et de pouvoirs des dirigeants sapent les ambitions affichées. Le commerce extra africain semble être toujours plus profitable pour les États-Nations du continent y compris ceux de la CEDEAO.

L'Afrique du Sud est le moteur de ce commerce avec le reste de l'Afrique. Elle fournit 67% (soit 1177 millions \$US en valeur par an) des importations non alimentaires (soit 1766 millions \$US par an) qui constituent l'essentiel des importations de la CEDEAO auprès de cet ensemble COMESA-SADC-EAC, suivie du Botswana (11% soit 188 millions \$US par an), de l'Angola (5%).

TROISIEME PARTIE

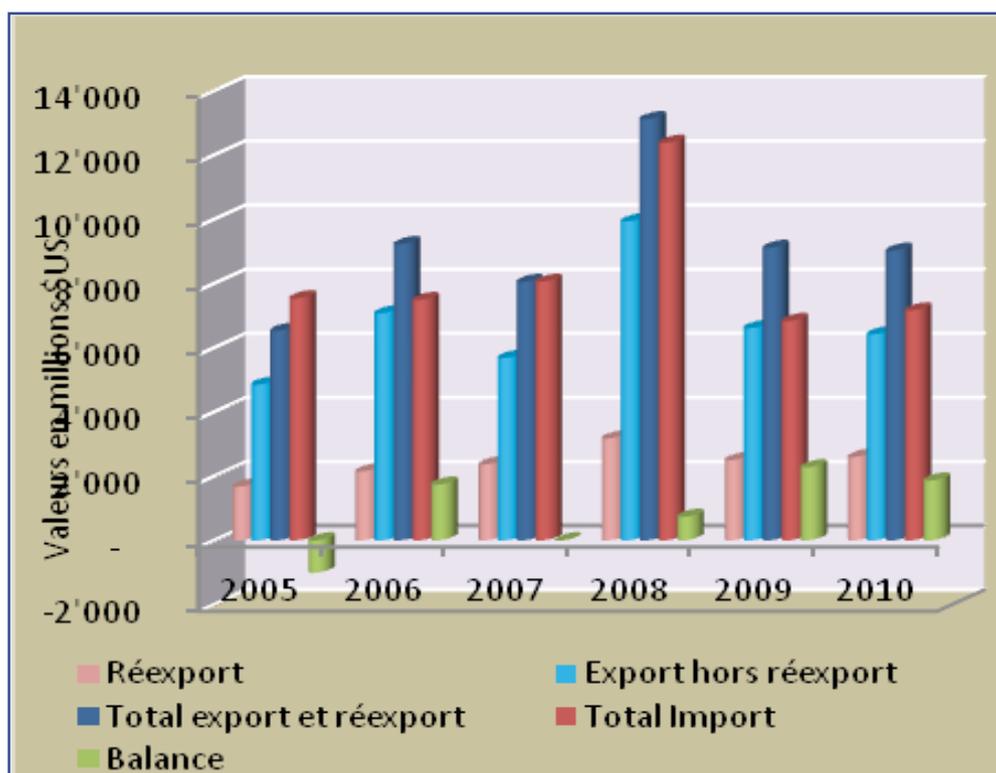
**LE COMMERCE
INTRACOMMUNAUTAIRE**

FICHE N°10 : TENDANCE RÉCENTE DU COMMERCE INTRARÉGIONAL

Le commerce intracommunautaire de la CEDEAO y compris les réexportations est évalué au cours des six dernières années à 104,614 milliards \$US, soit (15,022 milliards \$US par an) ; 11% du commerce total de la région, qui se chiffre à 922,333 milliards \$US au cours de la période (153,722 milliards \$US en moyenne par an). Les exportations et réexportations intracommunautaires s'élèvent à 9185 millions \$US par an représentent 53% du commerce intra régional (17436 millions \$US par an) et 6% du commerce global de la région.

Le commerce intra régional ouest africain est dynamique, même s'il est encore en deçà du potentiel de la Communauté. Toutes transactions confondues, il a progressé de 12,406 milliards de dollars en 2005 à 13,632 Milliards en 2010, soit un accroissement cumulé de 10%. Hors réexportations, le commerce intra régional est structurellement déficitaire. Les réexportations contribuent à atténuer les déficits commerciaux de la communauté.

Figure 63 : Évolution du commerce intracommunautaire de la CEDEAO

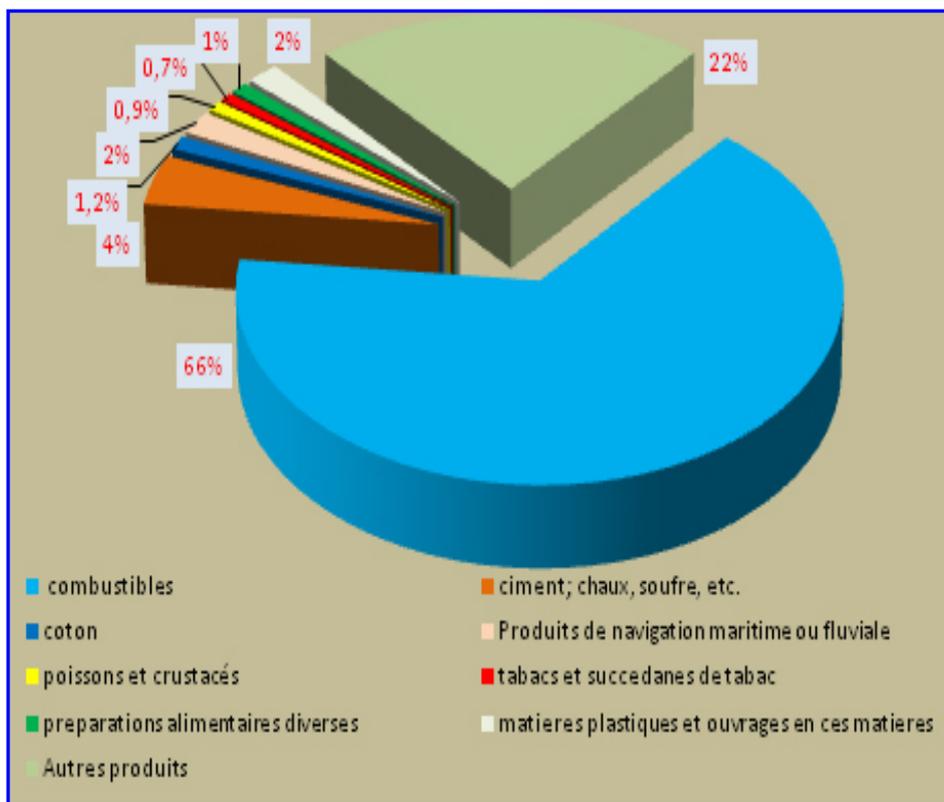


Entre 2005 et 2010, aussi bien les exportations que les importations sont restées globalement en dessous de 10 000 millions \$US par an. Mais elles ont nettement décroché en 2008, année de la crise économique et financière internationale, dont les effets ont été transmis à l'Afrique. Elle s'est traduite par l'accroissement des importations alimentaires. Entre 2007 et 2010, les importations alimentaires de la CEDEAO ont dépassé 10000 millions \$US en valeur avoisinant même 12000 millions \$US alors qu'elles étaient de 7240 millions \$US en 2005 et 9275 millions \$US en 2006.

10.1. Structure des échanges intracommunautaires

La structure générale du commerce officiel intra régional, est dominée par les combustibles, du ciment, des matières plastiques, du coton, des préparations alimentaires diverses, des poissons et crustacés, des tabacs et succédanés, des équipements de navigation maritime ou fluviale. A ces produits s'ajoute une série de produits du cru, notamment le bétail sur pied, les céréales, les tubercules, racines et leurs dérivés, les huiles végétales, etc. qui pour l'essentiel alimentent les circuits informels et par conséquent, très peu documentés.

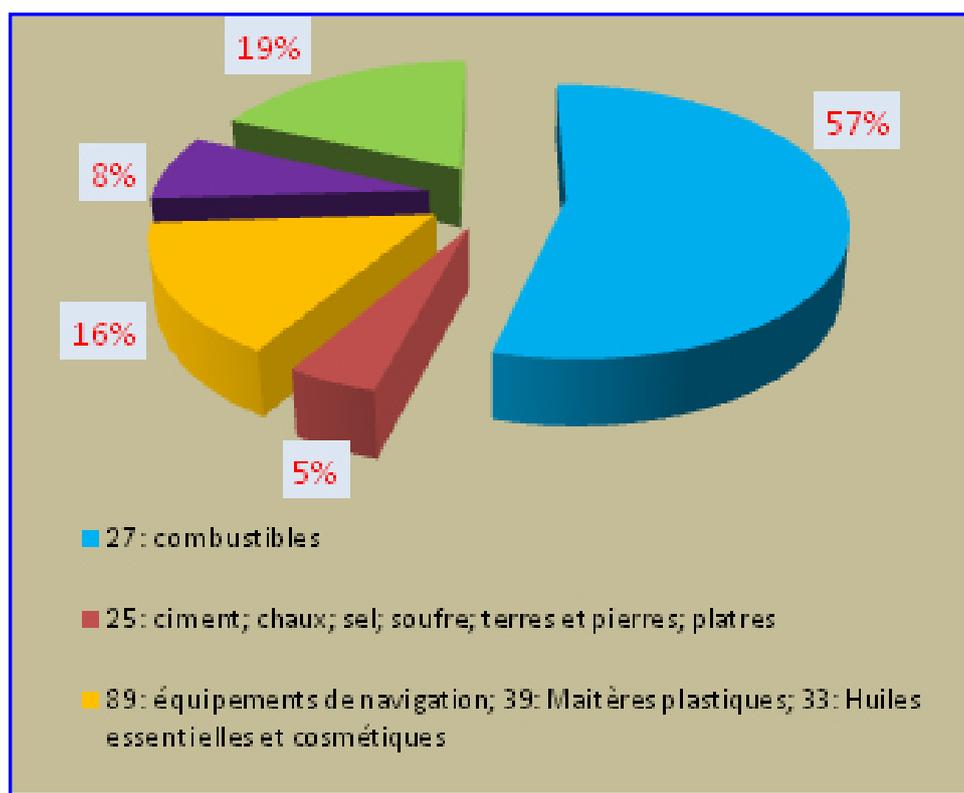
Figure 64 : Structure générale du commerce intracommunautaire de la CEDEAO



10.2. Structure des exportations et réexportations

Les exportations intracommunautaires sont constituées à hauteur de 57% par les combustibles et à 5% par le ciment. Les autres produits majeurs sont : les matières plastiques, les huiles essentielles et cosmétiques, les équipements de navigation maritime ou fluviale qui forment ensemble 16% des exportations soit 4% chacun - le coton, les animaux vivants, les graisses et huiles alimentaires, les préparations alimentaires diverses représentant ensemble 8% et enfin tous les autres produits ne contribuent que pour 19% des exportations.

Figure 65 : Structure des exportations et réexportations intracommunautaires de la CEDEAO



Le Nigeria réalise 45% des exportations intracommunautaires, pour l'essentiel dominées par le pétrole brut. Il est suivi de la Côte d'Ivoire (32%), du Ghana (7%) et du Sénégal (5%) et du Togo (4%). Ces cinq pays concentrent 93% des exportations intracommunautaires.

Les réexportations intracommunautaires représentent 1,6% du commerce régional global, 14% du commerce intracommunautaire, mais 29% des importations intracommunautaires. Elles constituent une composante très importante de ces dernières et sont parfois ou le plus souvent faites, au mépris des réglementations commerciales des pays de destination. Elles sont dominées par le Sénégal qui réalise 35% de ces réexportations suivi du Togo (21%) du Niger (18%), du Bénin (9%) et du Cap-Vert (6%). L'activité de réexportation de la CEDEAO est relativement concentrée. Les cinq pays précédemment cités réalisent 88% de cette activité commerciale dont l'effet sur le bien-être social est positif au regard de l'accès des consommateurs aux produits à des prix modérés. Les vertus de la réexportation sont néanmoins mitigées : globalement, on estime que les industries communautaires, principales sources de croissance sont victimes de cette activité qui annihile leur compétitivité.

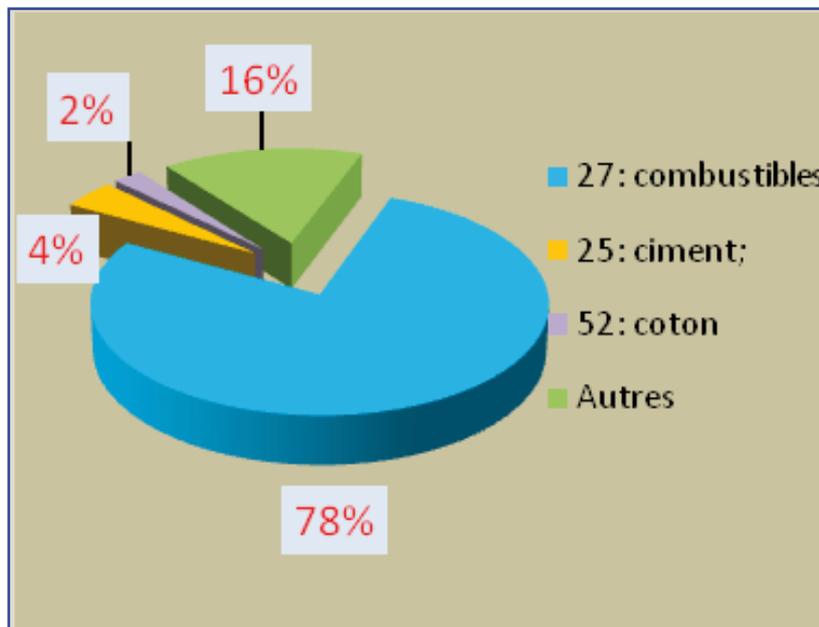
Mais contrairement à ce qu'on peut croire, la structure de la réexportation montre un effet préjudiciable limité sur le secteur de la production. Les activités de réexportation sont dominées par les combustibles notamment les produits pétroliers (35%) qui entrent dans la production industrielle communautaire, le coton (13%), les véhicules automobiles (6%).

10.3. Structure des importations

Les importations intracommunautaires reposent sur deux grandes catégories de produits : les produits alimentaires et ceux non alimentaires. Elles sont en moyenne de 8 251 millions \$US par an et représentent 55% du commerce intracommunautaire hors réexportation (90 130 millions \$US par an), 47% du commerce total intra régional incorporant les réexportations, 12% des importations globales réalisées par la CEDEAO et 5% du commerce global de la région.

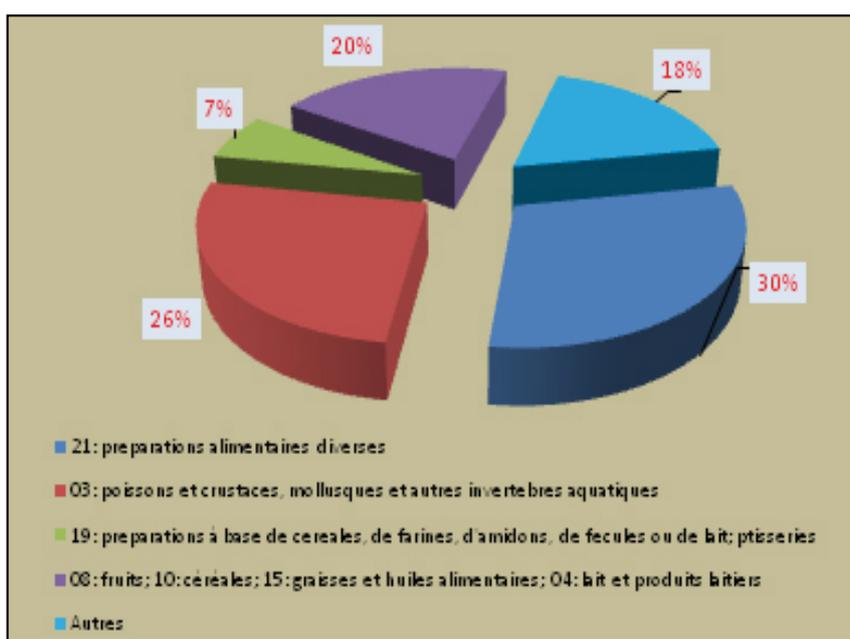
La structure des importations intracommunautaires montre une forte concentration. Les importations non alimentaires sont dominées par les combustibles qui en représentent 78%, le ciment 4% et le coton 2% soit un total de 84% pour ces trois catégories de produits. Tous les autres produits du Système Harmonisé de nomenclature (SH) représentent seulement 16% des importations intracommunautaires non alimentaires.

Figure 66 : Structure des importations non alimentaires intracommunautaires de la CEDEAO



Les importations alimentaires ont quant à elles une structure moins concentrée, mais ici aussi, trois catégories de produits forment 63% des achats alimentaires intracommunautaires : les préparations alimentaires diverses (30%), les poissons et crustacés (26%) et les préparations à base de céréales (7%). A ces produits s'ajoutent quatre autres produits qui représentent ensemble, 20% des importations alimentaires. Les autres biens alimentaires représentent 18%.

Figure 67 : Structure des importations alimentaires intracommunautaires de la CEDEAO



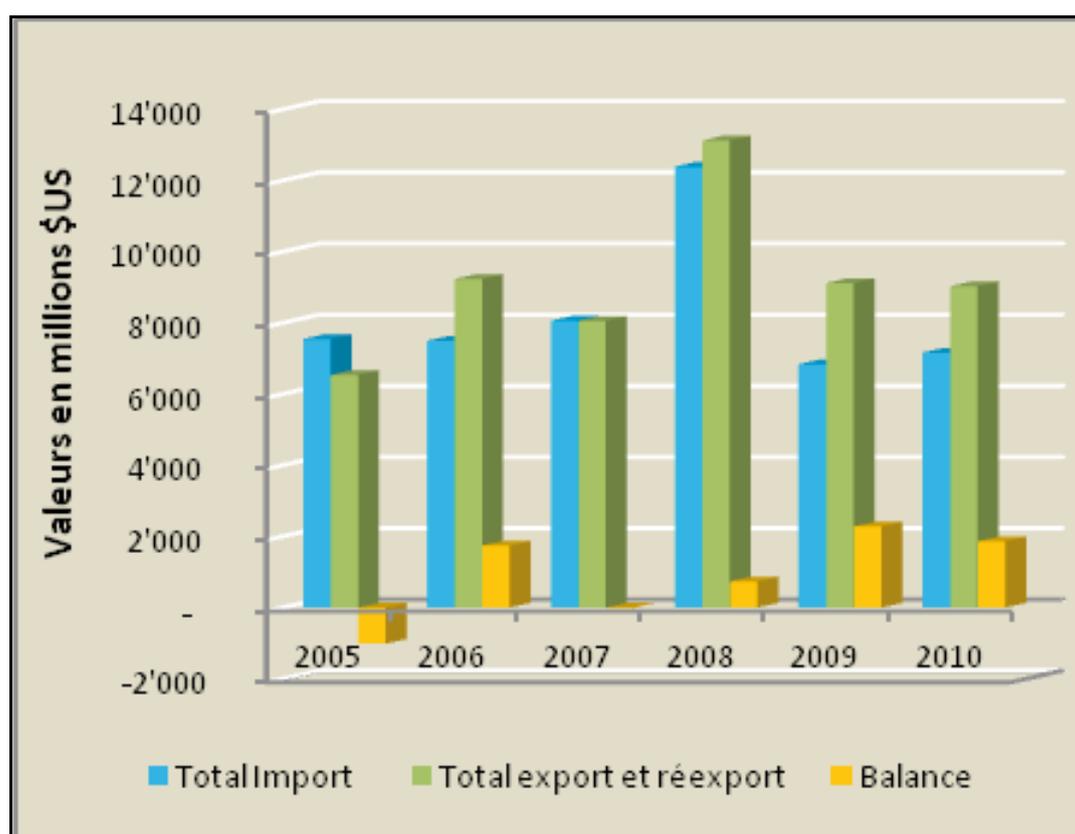
La structure spatiale des importations intracommunautaires montre quatre pôles. Le premier pôle regroupe le Sénégal et la Côte d'Ivoire qui à eux seuls réalisent 40% des importations intracommunautaires. Le deuxième pôle qui talonne le premier est formé de trois pays : le Mali, le Bénin et le Burkina-Faso qui s'adjugent 33% des importations intra CEDEAO. Le troisième pôle est constitué par le Nigeria et le Ghana dont les importations intracommunautaires ne sont pas à l'image de leur puissance économique dans la communauté : ils réalisent 13% des importations intracommunautaires. Le quatrième pôle composé des autres pays, soit la moitié des membres de la communauté, réalise seulement 15% des importations intracommunautaires.

Au total, les importations intracommunautaires sont réalisées essentiellement par les pays de l'Union Économique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA). Ils représentent à eux seuls 80% de ces importations. La première puissance économique de la région, le Nigeria, ne réalise que 6% des importations intracommunautaires soit 14 points de moins que la Côte d'Ivoire, deuxième puissance économique régionale.

10.4. Balance commerciale intracommunautaire

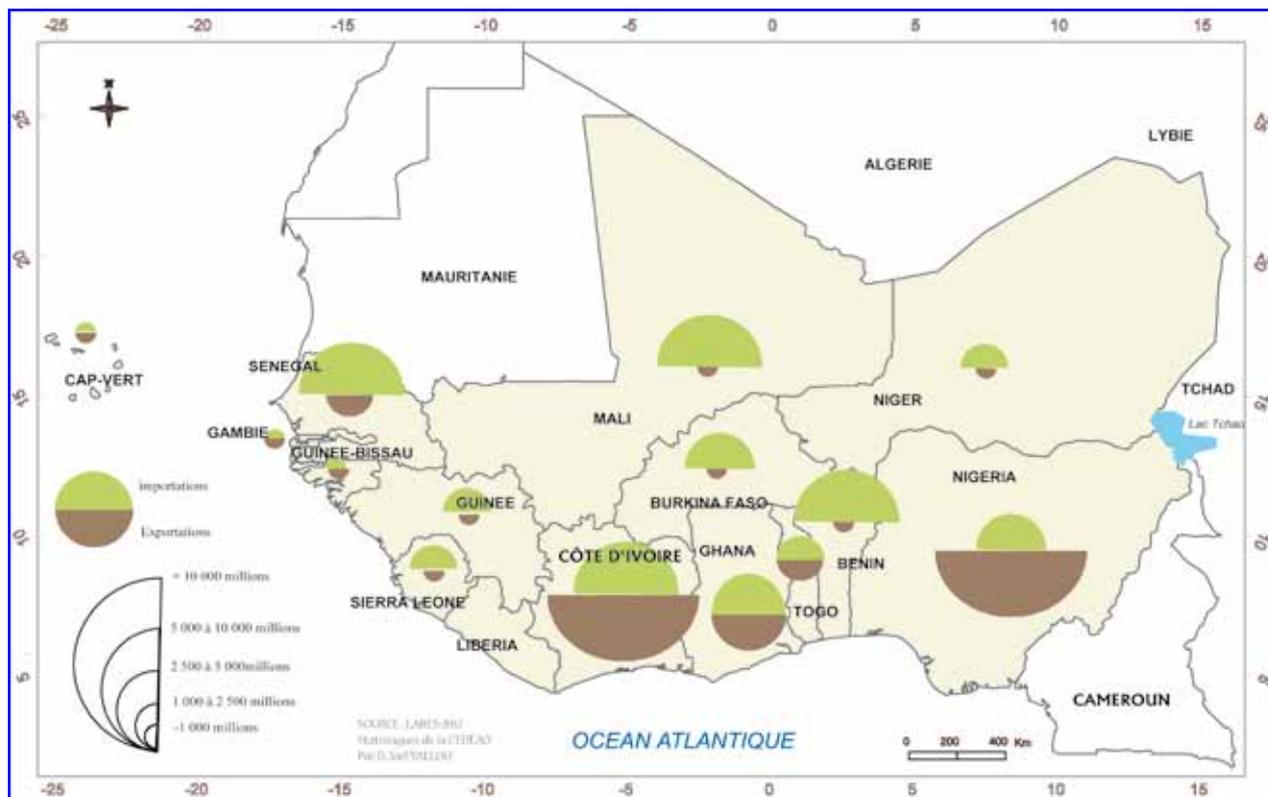
La balance commerciale intracommunautaire est globalement excédentaire sauf en 2005 et 2007, années où l'envolée des cours du pétrole a entraîné des déficits record des balances commerciales des Etats.

Figure 68 : Balance commerciale intracommunautaire de la CEDEAO



Seuls deux pays : le Nigeria et la Côte d'Ivoire dégagent des excédents commerciaux dans les échanges intracommunautaires. En réalité, les autres pays constituent des débouchés pour les productions très diversifiées de ces deux pays, qui par ailleurs réalisent les plus importantes transactions entre eux et importent très peu des autres Etats.

Carte 7 : Balance commerciale intracommunautaire des Etats de la CEDEAO

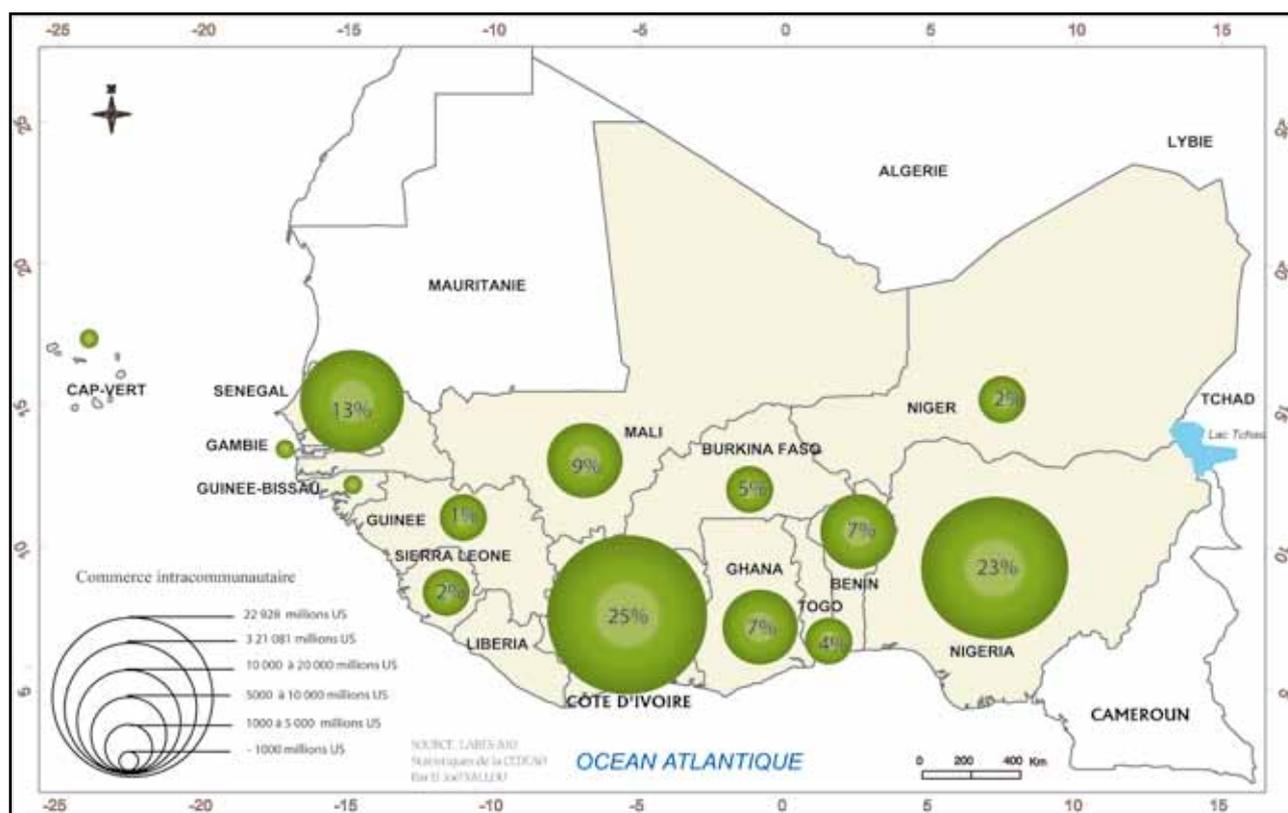


FICHE N° 11 : LE TIERCÉ GAGNANT DU COMMERCE INTRACOMMUNAUTAIRE, CÔTE-D'IVOIRE, NIGÉRIA ET SÉNÉGAL

11.1. Poids des différents Etats dans le commerce régional

La configuration de la structure du commerce intra régional basée sur l'importance des pays dans les flux d'exportations et d'importations intra régionaux permet de distinguer trois groupes de pays. Le premier groupe est constitué par les pays qui réalisent plus de 10% des transactions intracommunautaires. Il s'agit pour l'essentiel, de la Côte-d'Ivoire, leader du commerce intra régional avec 25%, du Nigeria (23%) et du Sénégal, (13%). Ces trois pays concentrent 61% du commerce intra régional. Ils sont suivis par un groupe restreint de pays dont le niveau de contribution au commerce intracommunautaire va de 5 à 10%. Il s'agit du Mali (9%) du Ghana (7%), du Bénin (7%) et du Burkina-Faso (5%). En tête des pays à faible contribution figure le Togo (4%) suivi du Niger, de la Sierra Léone et de la Guinée.

Carte 8 : Poids des différents pays dans le commerce intra régional



11.2. Contribution des différents Etats aux exportations intracommunautaires

Les flux d'exportations intracommunautaires sont dominés par les combustibles (57% des exportations intrarégionales), le ciment (5%), les produits de navigation maritime et fluviale (4%), les matières plastiques (4%) et les animaux vivants (2%). Ces cinq produits ou groupes de produits forment 72%

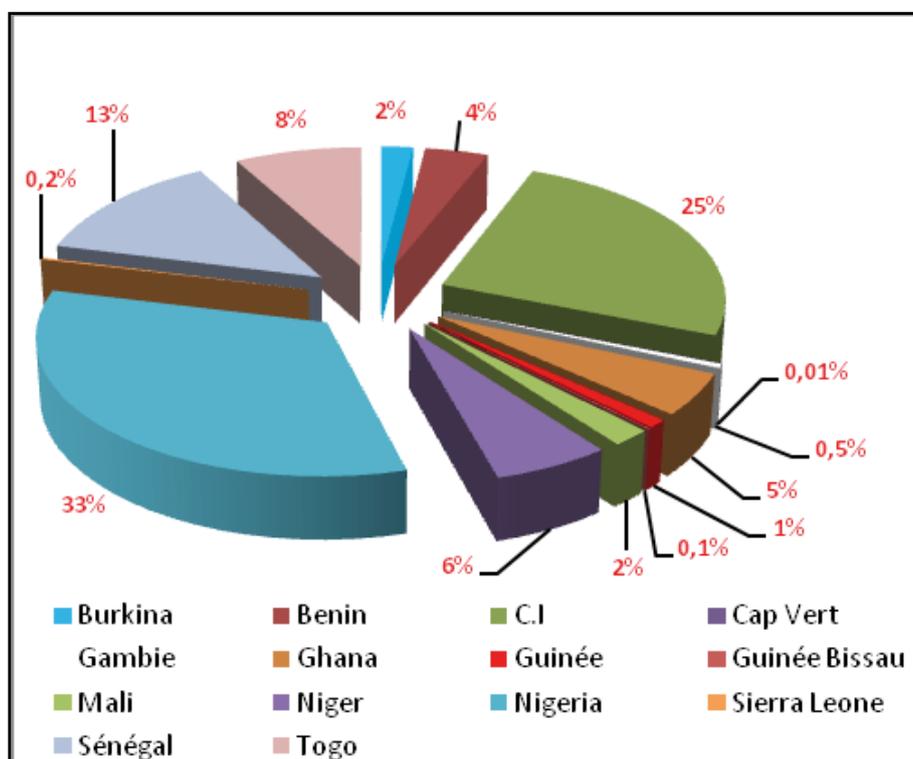
des exportations intracommunautaires. Le Nigeria et la Côte d'Ivoire fournissent l'essentiel des combustibles (98%) soit 56% des exportations intrarégionales tous produits confondus).

11.2.1. Le tiercé gagnant des exportations intracommunautaires

Trois pays dominent les exportations intracommunautaires : Nigeria, Côte-d'Ivoire et Sénégal

- **Le Nigeria** constitue le principal exportateur de la CEDEAO (avec 45% des exportations intracommunautaires). Il vend essentiellement des combustibles (87% de ses exportations intrarégionales), à la Côte d'Ivoire (55%) au Ghana (31%), au Sénégal (13%) et au Bénin (1%). Quant aux huiles essentielles, le Ghana en constitue le principal client du Nigeria (99,5% des exportations de ces produits). Les matières plastiques et ouvrages en cette matière sont essentiellement exportés vers le Niger (50%), le Bénin (19%), le Burkina-Faso (12%) et le Ghana (11%).
- **La Côte d'Ivoire** pèse 32% des exportations intracommunautaires. Elle vend essentiellement les combustibles au Nigeria qui forment 54% soit plus de la moitié de ses ventes dans la CEDEAO. Le deuxième groupe de produits d'exportation de la Côte d'Ivoire au sein de la communauté des 15 est constitué des huiles essentielles qui représentent 2% des exportations intrarégionales et 5% de celles du pays vers ses partenaires membres de la CEDEAO. Elles sont également vendues en grande partie au Nigeria (38%), mais aussi au Ghana (32%) et au Togo (10%).
- **Le Sénégal** quant à lui pèse 5% des exportations intrarégionales ; 13% si l'on prend en compte la réexportation dont il tient la première place au sein de la CEDEAO.

Figure 69 : Poids des différents Etats dans les exportations intracommunautaires en %



11.2.2. Le poids des autres Etats dans les exportations intracommunautaires

- **Le Togo** réalise 8% des exportations et réexportations intracommunautaires. Le ciment est le principal produit exporté dans la communauté (43% des exportations intrarégionales du pays). Il est vendu essentiellement au Ghana (37%), au Burkina-Faso (36%), au Niger (13%) et au Mali (10%).
- **Le Ghana** pèse 7% dans les exportations intracommunautaires hors réexportations et 6% en prenant en compte ces dernières. Il exporte les matières plastiques vers le Burkina-Faso (70%), le Togo (16%) et le Bénin (6%), les ouvrages en bois vers le Nigeria (59%), le Burkina-Faso (14%), le Bénin (12%) et le Sénégal (8%).
- **Le Niger** représente 2% des exportations intracommunautaires et 6% en prenant en compte la réexportation. Il exporte essentiellement les animaux vivants qui forment 69% de ses exportations intrarégionales, vers le Nigeria (99%) et le Bénin (0,4%). Il réexporte les dérivés de racines et tubercules ainsi que quelques graines et fruits vers le Nigeria (92%).
- Le **Burkina-Faso** pèse 2% de la valeur totale des exportations et réexportations intracommunautaires (1% hors réexportation). Il exporte principalement les animaux vivants, les graines et fruits, les tabacs et le coton sur le marché communautaire. L'essentiel des produits animaux est exporté vers le Bénin (67%) la Côte d'Ivoire (19%) et le Ghana (11%).
- **Le Bénin** représente un poids de 4% en export/réexportation intracommunautaires et seulement 2% en considérant uniquement les exportations. Il exporte du coton dont 61% vers le Nigeria voisin, essentiellement de l'écru, 11% au Ghana, et 8% en Côte d'Ivoire. Trois quart des principaux produits de réexportation du Bénin vont essentiellement vers le Nigeria : les viandes et abats comestibles (100%), les céréales (94%), les graisses et huiles alimentaires (91%).
- **Le Mali** pèse seulement 2% dans les exportations intra CEDEAO. Les exportations sont constituées d'animaux sur pieds (46%), du coton (21%) et des engrais (10%). Les animaux sur pieds sont exportés vers le Sénégal (57%), la Côte d'Ivoire (27%) et le Ghana (6%). Le coton et les produits de confections de ce produit sont exportés vers le Sénégal (79%), la Côte d'Ivoire (8%) et le Togo (8%). Les engrais sont destinés au Burkina-Faso (73%), à la Côte d'Ivoire (12%) et au Sénégal (9%).
- Les cinq autres pays restant réalisent un peu moins de 2% des exportations intracommunautaires : (i) le **Cap-Vert** (0,01%) exporte essentiellement des poissons et crustacés vers la Côte d'Ivoire (100%) ; (ii) la **Gambie** (0,2%) vend principalement des poissons et crustacés, (iii) la **Guinée** (1%) exporte des poissons et crustacés, (iv) la **Guinée Bissau** (0,1%) exporte quelques fruits comestibles vers le Sénégal (94%) et le Cap-Vert (6%), les ouvrages en bois vers le Cap-Vert (91%) et le Bénin (5%). Elle réexporte les voitures d'occasion vers le Cap-Vert (80%) et le Sénégal (13%) ; (v) la **Sierra Leone** (0,2%) exporte et réexporte des céréales vers le Liberia.

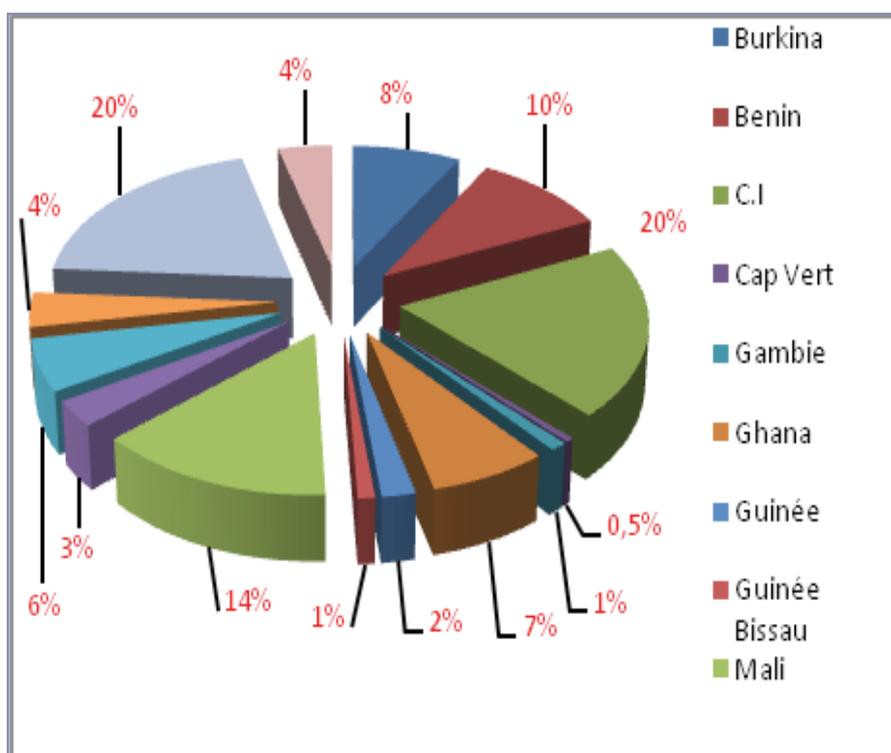
11.3. Contribution des différents Etats aux importations intracommunautaires

11.3.1. Les plus gros importateurs

- **La Côte d'Ivoire** pèse 20% des importations globales intracommunautaires et 14% dans les importations alimentaires intrarégionales soit 69 millions \$US par an. Elle achète les combustibles, les poissons et crustacés, les préparations alimentaires diverses au Sénégal soit 87% de ses achats de biens alimentaires dans la CEDEAO. Les achats de poissons et crustacés représentent 82% de ces importations alimentaires intracommunautaires.

- **Le Sénégal** réalise également 20% des importations intracommunautaires dont 9% des importations alimentaires intracommunautaires. Il achète des combustibles auprès du Nigeria (94%), des produits laitiers au Ghana (99%), les fruits comestibles et les préparations alimentaires diverses en Côte d'Ivoire (99%), les graisses et huiles alimentaires au Togo (76%) et en Côte d'Ivoire (23%).
- **Le Mali** réalise 14% des importations intracommunautaires, et 20% des importations alimentaires intrarégionales. Il achète à ses partenaires régionaux, des poissons et crustacés (6% de ces importations alimentaires intracommunautaires totales), mais essentiellement des produits de réexportation : produits de la minoterie (9%), préparations alimentaires diverses (53%) et préparations à base de céréales (9%).
- **Le Bénin** réalise 10% des importations intracommunautaires et 4% des importations alimentaires. Il importe essentiellement des combustibles ((89%) achetés auprès du Nigeria, des produits laitiers, les boissons alcooliques, les produits alimentaires divers, les graisses et huiles alimentaires du Togo, son voisin immédiat de l'ouest.

Figure 70 : Contribution des différents Etats aux importations intracommunautaires



11.3.2. Le poids des autres pays dans les importations intracommunautaires

- **Le Burkina-Faso** capte 8% des importations intracommunautaires pour l'essentiel constituées des combustibles et du ciment. Les importations alimentaires portent sur les fruits, des produits de la minoterie, des préparations alimentaires à base de céréales, des préparations alimentaires diverses.
- **Le Ghana** réalise 7% des importations intracommunautaires, dont 10% sont constitués de produits alimentaires, soit 53 millions \$US par an. Il importe des combustibles et des poissons

et crustacés du Sénégal (37%), de la Côte d'Ivoire (27%) et du Nigeria (14%). Les légumes sont importés du Niger (59%), du Burkina-Faso (39%) et du Togo (1%). Les préparations à base de céréales sont importées du Nigeria (51%), de la Côte d'Ivoire (44%) et du Togo (4%). Les préparations alimentaires diverses sont achetées en Côte d'Ivoire (91%) et au Sénégal (6%).

- **Le Nigeria** ne pèse que 6% des importations intracommunautaires, mais réalise 21% des importations alimentaires. Les importations portent sur les combustibles en provenance de la Côte-d'Ivoire et des produits alimentaires portant sur les poissons et crustacés (49%), les préparations alimentaires diverses (33%), les légumes et fruits préparés (7%) et les graisses et huiles alimentaires (5%). Les principaux fournisseurs officiels du pays sont le Ghana (98% des poissons et crustacés et 83% des légumes et fruits préparés), la Côte d'Ivoire (85% des préparations alimentaires diverses), le Togo (56% des graisses et huiles alimentaires).
- **Le Togo** réalise 4% des importations intracommunautaires. Les importations alimentaires portent sur les poissons et crustacés (48%), provenant du Sénégal (22%), de la Guinée Bissau (59%) et de la Guinée (10%), les préparations à base de céréales (16%), les préparations alimentaires diverses (9%) et les boissons alcooliques (6%). Les préparations alimentaires diverses proviennent quant à elles, du Sénégal (32%), de la Côte d'Ivoire (39%) et du Ghana (26%). Les boissons alcooliques sont achetées au Ghana (84%) au Bénin (11%) et au Nigeria (3%).
- La part du **Niger** dans les importations intracommunautaires est de 3% dont 6% d'importations alimentaires. Outre les combustibles qui représentent le premier poste des importations, le Niger s'approvisionne en fruits comestibles du Nigeria (43%) du Ghana (22%) de la Côte d'Ivoire (19%) et du Burkina-Faso (15%), en céréales qui représentent 28% de ses imports alimentaires intracommunautaires achetées au Bénin (37%), au Nigeria (29%), au Burkina-Faso (13%), au Mali (7%), mais aussi au Togo, au Ghana et en Côte d'Ivoire (5% chacun). Les produits de la minoterie sont importés du Bénin (34%), du Nigeria (33%), du Togo (18%) et de la Côte d'Ivoire (9%). Les préparations alimentaires diverses qui pèsent 29% de ses importations alimentaires intrarégionales lui proviennent de la Côte d'Ivoire (53%), du Sénégal (42%) et du Nigeria (3%).
- **La Sierra Leone** représente 0,2% des importations alimentaires intracommunautaires de la CEDEAO. Elle importe les poissons et les préparations alimentaires diverses de la Guinée (respectivement 98% et 79%), les préparations à base de céréales du Ghana (61%), les boissons alcooliques du Nigeria (50%) du Ghana (28%) et de la Côte d'Ivoire (12%).
- **La Guinée** pèse 2% dans les importations intracommunautaires. Les transactions proviennent principalement de trois pays : la Côte d'Ivoire, le Ghana et le Sénégal. Il s'agit des combustibles, des matières plastiques, des céréales et des préparations alimentaires diverses qui sont importés de la Côte d'Ivoire ; des produits laitiers et des préparations à base de céréales qui proviennent du Ghana.
- **La Guinée Bissau (1%), le Cap-Vert (0,5%) et la Gambie (1%)** qui pèsent respectivement 1%, 0,5% et 1% des importations intracommunautaires achètent principalement des combustibles en Côte-d'Ivoire, au Sénégal et au Nigeria ; du ciment et des produits alimentaires au Sénégal.

FICHE N° 12 : LES PÔLES ET LES CIRCUITS COMMERCIAUX OUEST AFRICAINS

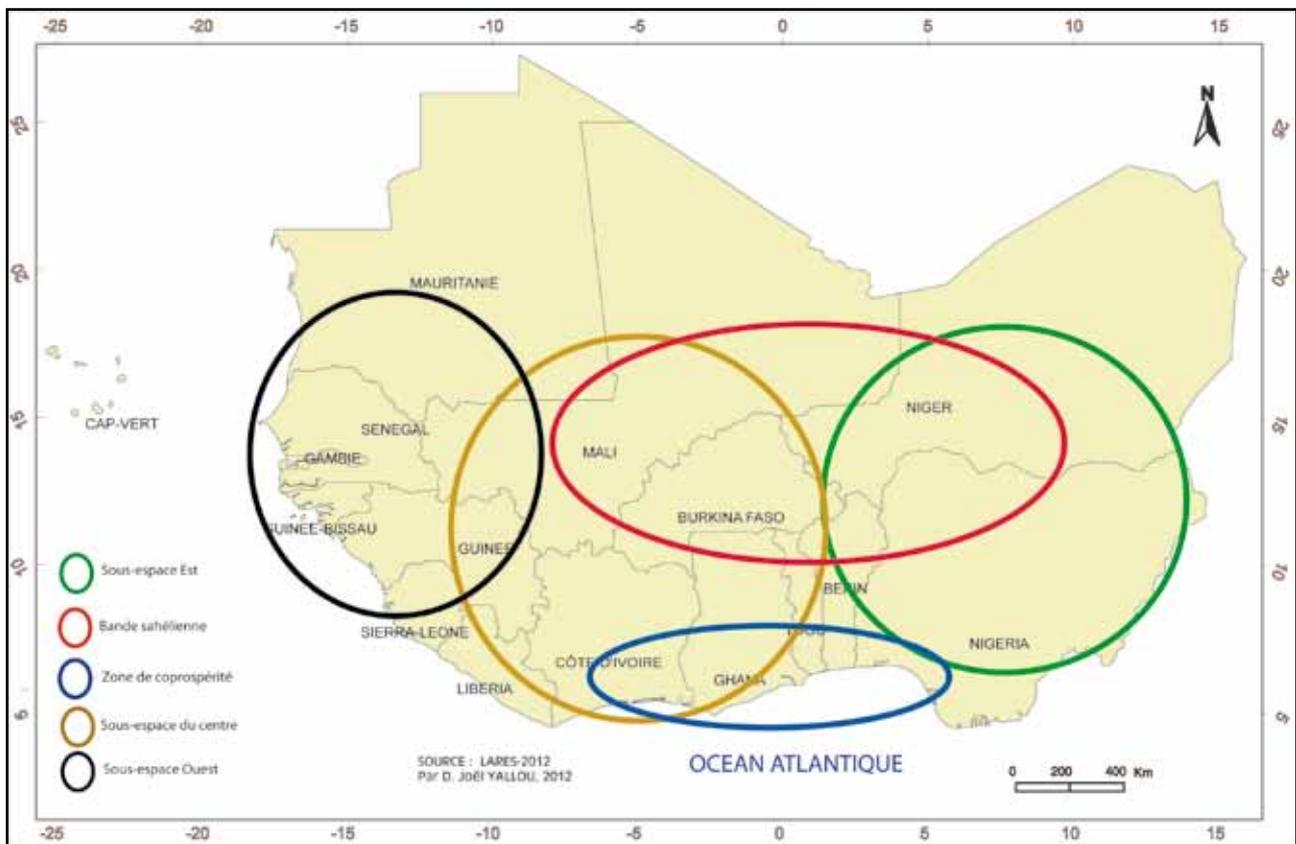
12.1. Les pôles d'échanges

Le commerce ouest africain est organisé autour de plusieurs pôles qui ne correspondent pas au schéma d'intégration économique en vigueur dans la région. Globalement on distingue actuellement cinq principaux pôles de commercialisation, en lien avec le niveau et les modalités d'organisation des acteurs, la nature des produits objets des transactions, l'intensité des échanges commerciaux. Ces pôles correspondent à la manière dont les réseaux marchands structurent le marché régional, à l'étendue de leur capital social, à la spécificité de ce que Bach appelle le « *regionalisme transétatique* » ou qu'IGUE et EGG considèrent comme un processus d'intégration à la base.

- **Le Sous espace Ouest**, désigné Sénégalie élargie. Ce sous espace est polarisé par le Sénégal, comprend, en plus la Gambie, la Guinée et la Guinée Bissau, la Mauritanie et tout l'ouest du Mali. Il est marqué par des flux du riz local, du mil et du sorgho pour lesquels le Mali est le plus gros fournisseur. Le chemin de fer Dakar-Bamako, constitue un instrument précieux, de structuration de l'espace jouant un double rôle : le désenclavement du Mali, et atténuation de l'extraversion de l'économie sénégalaise. Enfin ce pôle constitue le point de départ des réseaux marchands peuls et mourides qui essaient aujourd'hui non seulement l'Afrique, mais aussi les autres continents. Il connaît en conséquence un fort courant migratoire et la montée des périls : le trafic de la drogue que facilitent et amplifient les crises politiques dans certains pays : Mali, Guinée Bissau.
- **Le Sous espace Centre** animé par la Côte d'Ivoire et le Ghana avec leurs voisins : le Togo, le Mali et le Burkina-Faso. Ce sous espace bénéficie des meilleurs équipements supports des échanges régionaux, notamment les infrastructures portuaires de Tema et Takoradi (Ghana) de Abidjan et San-Pedro (Côte d'Ivoire) et de Lomé (Togo) et la voie ferrée Abidjan-Niamey qui s'arrête malheureusement à Ouagadougou. Les transactions qui portent autant sur les animaux sur pieds fournis par le Mali et le Burkina, que sur les produits manufacturés issus des unités industrielles de la Côte-d'Ivoire. Ce sous espace a souffert au cours des quinze dernières années de l'instabilité politique marquée de la puissance économique régionale : la Côte d'Ivoire. Il est marqué par la montée en puissance d'une nouvelle puissance régionale : le Ghana.
- **Le Sous espace Est** polarisé par la première puissance régionale, le Nigeria. Il comprend outre le Nigeria, le Ghana, le Niger et deux autres Etats de l'Afrique centrale : le Cameroun et le Tchad. Plus qu'ailleurs les transactions commerciales se singularisent par leur ampleur et leur spécificité : une bonne partie emprunte des circuits informels. Autant les transactions de produits agricoles et alimentaires pour l'essentiel fournis par le Nigeria contribuent à garantir un niveau de sécurité alimentaire au Niger et au Tchad ; autant le trafic des produits pétroliers subventionnés au Nigeria, permet de stabiliser à un niveau acceptable le pouvoir d'achat des consommateurs des pays voisins.

- **La zone de conurbation** méridionale comprenant le Sud du Nigeria, du Bénin, du Togo, et du Ghana, et qui se prolonge en Côte-d'Ivoire et qui est baptisée « zone de coprosperité ». Cette zone qui abrite près de 50% de la population de la région est caractérisée par près de 60% des échanges commerciaux. Ces derniers impliquent, non seulement les produits manufacturés dans les unités industrielles du Nigeria et de la Côte-d'Ivoire, mais surtout des produits importés du reste du monde y compris ceux de contrefaçon asiatique. Le trafic des produits usagers, notamment des véhicules d'occasion et du riz importé d'Asie, est très intense entre le Bénin et le Nigeria notamment. Les échanges souffrent cependant de l'insuffisance et du mauvais état des infrastructures de support.
- Enfin, le dernier sous espace est représenté par la bande sahélienne qui va globalement de Kano au Nord du Nigeria à Sikasso au Mali. Ce sous espace est caractérisé par une intense circulation des céréales sèches, notamment du mil et du sorgho. Il comprend des enclaves d'intenses vies de relations (Kano-Katsina-Maradi) et (Sikasso-Bobo-Dioulasso-Korhogo).

Carte 9 : Les sous espaces marchands de l'Afrique de l'Ouest



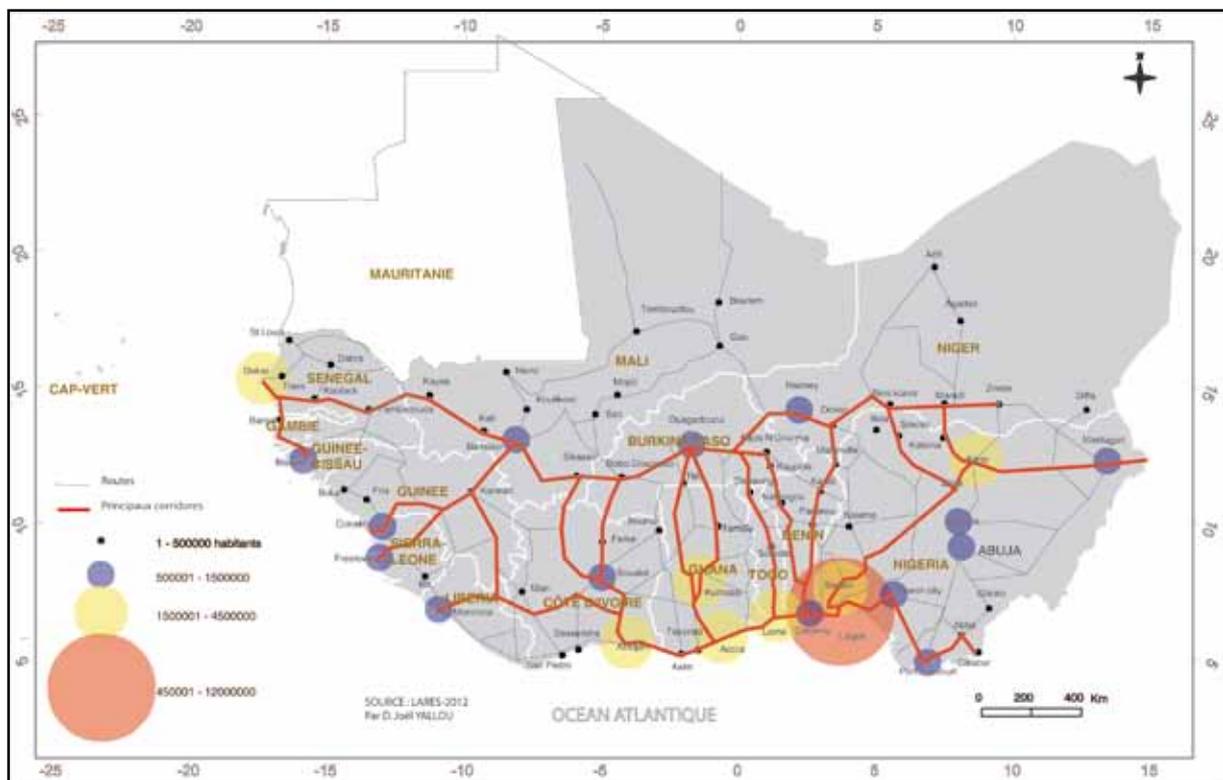
12.2. Les circuits et corridors commerciaux ouest africains

Les circuits ou corridors du commerce intracommunautaire ouest africain résultent pour l'essentiel du schéma mis en place par l'économie de traite. A la place des circuits qui animaient le commerce caravanier et qui avait permis l'émergence de cités étapes prospères, se sont substitués des corridors de direction Sud-Nord destinés à l'évacuation des matières premières des régions septentrionales et des pays de l'hinterland vers les ports des pays côtiers. Ce schéma a désorganisé l'espace marchand ouest africain, et constitue une des causes essentielles de la faible intégration des marchés de l'Afrique de l'Ouest.

Les principaux corridors comprennent :

- Le corridor qui part du port Franc de Calabar à Lagos en passant par ABBA, Port Harcourt , Bénin City,
- Le corridor Lagos, Badagri, Cotonou, Lomé, Accra et Abidjan,
- Lagos-Ibadan-Zaria-Kano qui bifurque vers Sokoto à partir de Bida au centre ouest du Nigeria et de Zaria d'où il joint Maradi au sud du Niger en passant par Katsina ; la seconde bifurcation joint Maiduguri à partir de Kano,
- Les corridors Cotonou-Malanville-Dosso-Niamey avec un embranchement vers le Sud Est du Niger (Maradi et Zinder),
- Cotonou-Djougou-Porga- Fada Ngourma- Ouagadougou,
- Lomé-Kara- Dapaong- Koupéla- Ouagadougou,
- Accra-Kumassi-Tamalé-Bobo-Dioulasso-Ouagadougou,
- Takoradi-Bobo-Dioulasso et qui prolonge jusqu'à Ouagadougou,
- Abidjan-Bouaké-Bobo-Dioulasso-Ouagadougou dont une bretelle joint Korhogo à partir de Bouaké pour déboucher sur Bamako à l'Ouest,
- Conakry-Kankan-Bamako,
- La transsaharienne : Kano – Maradi – Niamey – Ouagadougou – Sikasso – Bamako – Dakar – Nouakchott.

Carte 10 : Les principaux circuits et corridors commerciaux ouest africains



FICHE N°13 : GÉOGRAPHIE DES FLUX COMMERCIAUX INTRACOMMUNAUTAIRES

Plusieurs produits alimentent les flux commerciaux ouest africains. Les statistiques officielles les capturent mal pour des raisons diverses. Les produits du cru du règne végétal et animal sont particulièrement mal enregistrés par les statistiques officielles, du fait qu'ils bénéficient d'une libre circulation en application du schéma de libéralisation des échanges dans l'espace communautaire. De même, plusieurs autres produits importés du marché international en régime de consommation intérieure sont réexportés vers les pays voisins. Ces produits ne sont pas comptabilisés de façon rigoureuse dans le commerce régional. Si on peut dans une certaine mesure se fier aux statistiques du commerce, du fait qu'on peut exploiter plusieurs sources y comprises celles des pays exportateurs, les données du commerce intra régional sont largement biaisées.

Par contre l'orientation géographique des échanges est bien connue, même si les flux changent parfois de direction au gré des politiques et surtout du niveau des prix pratiqués de part et d'autre des frontières.

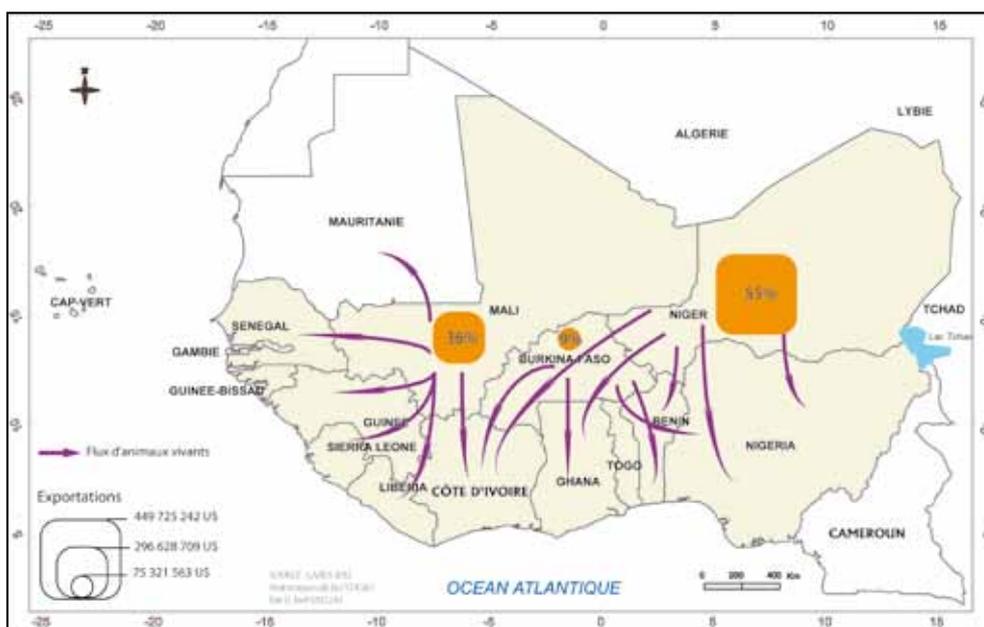
13.1. Les flux des produits du crû

La quasi-totalité des produits du crû font l'objet des transactions commerciales intrarégionales. Cependant trois catégories retiennent souvent l'attention des acteurs en raison de leur potentiel en matière d'intégration économique, de promotion des complémentarités des bassins de production et de la garantie de la sécurité alimentaire et des revenus rémunérateurs aux producteurs.

13.1.1. Les transactions d'animaux sur pieds

Elles représentent après les combustibles le premier poste des échanges commerciaux ouest africains. Le trafic se fait dans le cadre d'une complémentarité des zones agro-écologiques de la région. La zone sahélienne est la principale pourvoyeuse d'animaux sur pieds pour les pays côtiers et forestiers. Les pays fournisseurs sont le Niger dont les ventes s'opèrent essentiellement au Nigeria et dans une moindre mesure au Bénin, au Togo et au Ghana. Le second pourvoyeur régional est le Mali qui exporte ses animaux en direction de la Côte d'Ivoire, du Ghana, de la Guinée, du Sénégal et de la Mauritanie. Enfin intervient le Burkina-Faso qui alimente la Côte-d'Ivoire, le Ghana, le Togo, le Bénin et depuis peu le Nigeria. Le nombre d'animaux commercialisés est estimé à environ 2 500 000 têtes de bovins par an, dont environ 1 500 000 est absorbé par le marché nigérian.

Carte 11 : Principaux flux d'animaux vivants dans l'espace CEDEAO



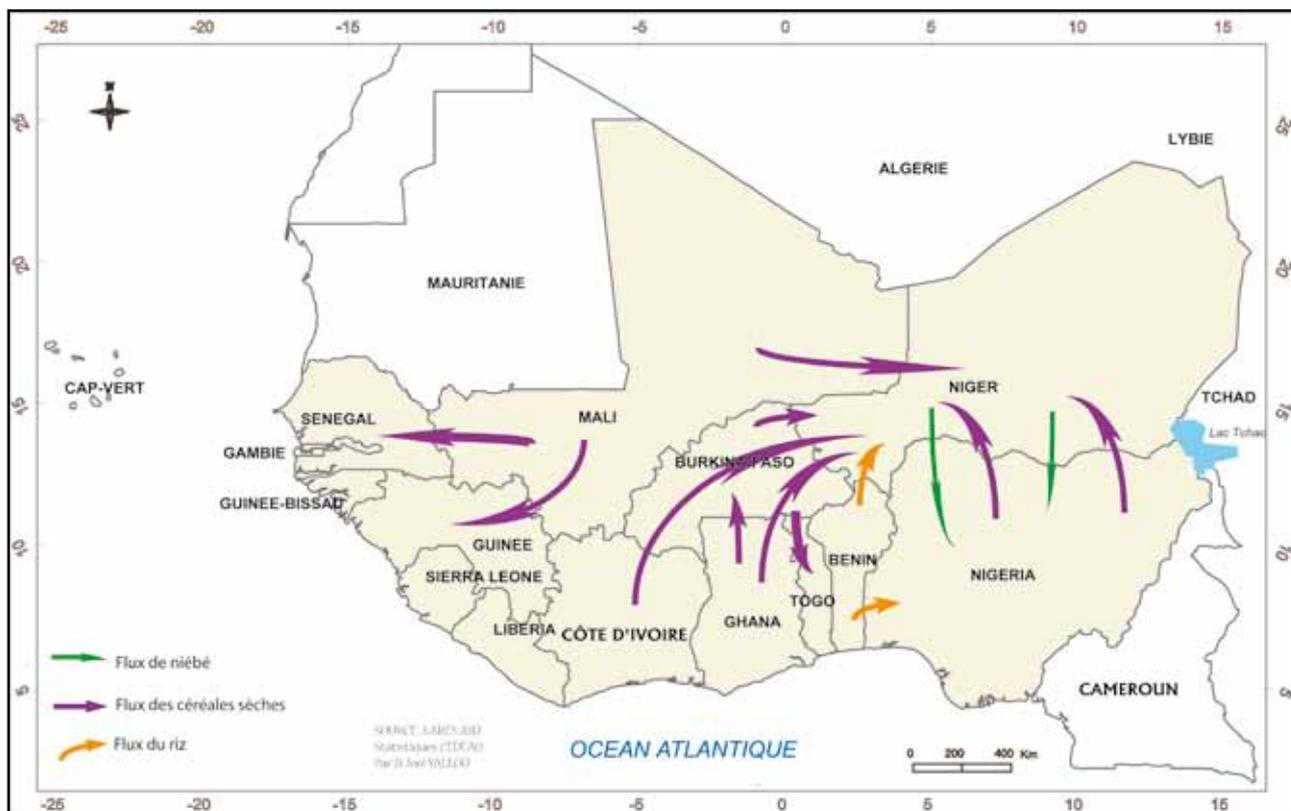
13.1.2. Les transactions de céréales et de niébé

Les flux des céréales impliquent deux catégories de produits selon leur origine : les céréales locales (mil, sorgho, maïs) et importées (riz). L'aire de circulation du mil et du sorgho est presque circonscrite à la zone sahélienne. Le Nord Nigeria, le Mali et le Burkina constituent les principaux bassins de production qui alimentent surtout le Niger et la Mauritanie. Le volume des transactions dépasse les 500 000 tonnes par an. Le trafic du maïs part principalement du Nigeria, du Bénin, du Togo et du Ghana vers le Niger et accessoirement le Burkina-Faso. Des flux de cette céréale sont enregistrés entre le Mali et la Mauritanie.

Par contre le riz importé du marché international fait l'objet d'un trafic opportuniste entre le Bénin et le Niger, d'une part et le Nigeria, d'autre part. Le volume du riz importé du marché international par ces deux pays et réexporté vers le Nigeria avoisine les 600 milles tonnes par an.

Le niébé est produit essentiellement au Nigeria, premier producteur mondial, au Niger (pays où le produit bénéficie d'une incitation très forte de la part des pouvoirs publics) et accessoirement au Burkina Faso. Seule la production nigérienne alimente les circuits commerciaux en direction du Nigeria. Le volume des transactions a dépassé les 200 000 tonnes par an, au cours des cinq dernières années.

Carte 12 : Principaux flux de riz, de céréales sèches (mil, sorgho, maïs) et de niébé dans la CEDEAO

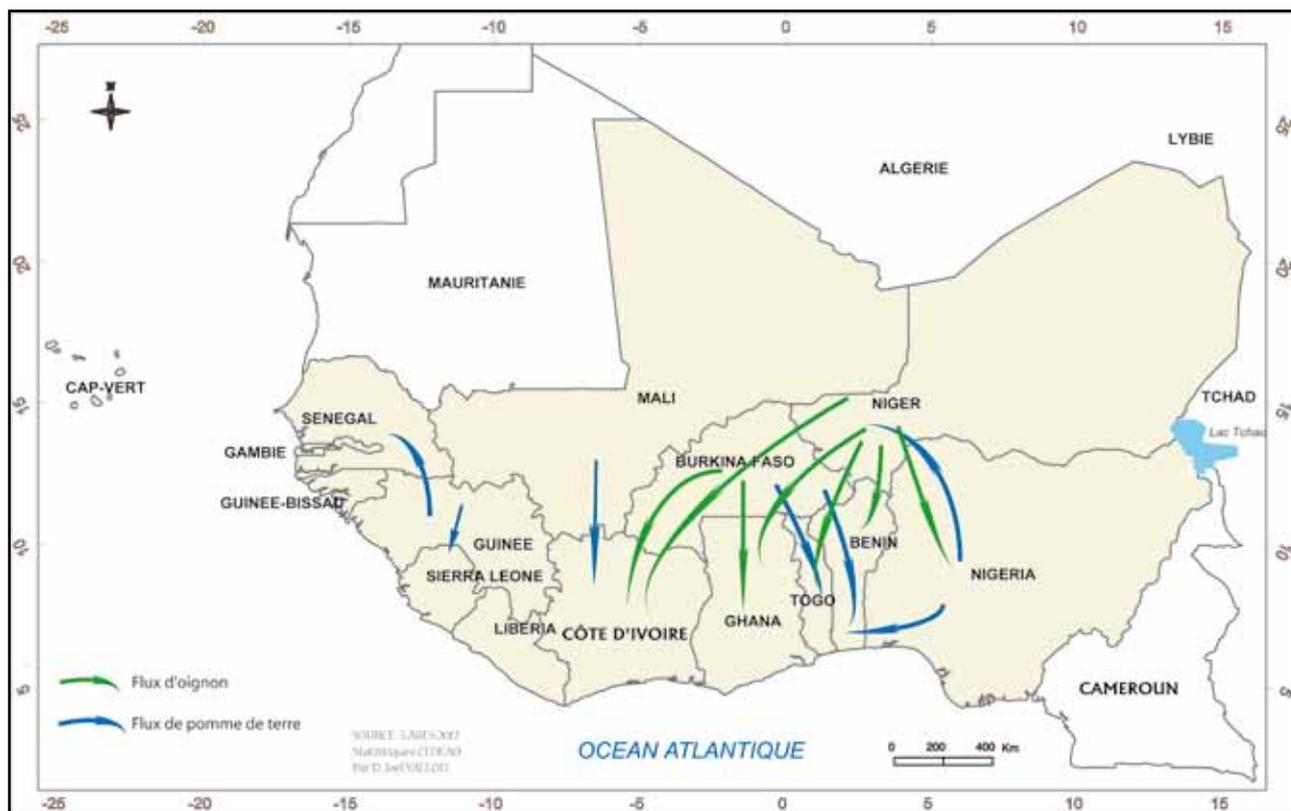


13.1.3. Les flux d'oignon et de pomme de terre

La production de la pomme de terre et de l'oignon a enregistré un boom important ces dernières années. Ainsi le Niger est devenu le premier exportateur régional de l'oignon. Les ventes sont fortes dans les pays côtiers, notamment au Ghana et en Côte-d'Ivoire, au Bénin et au Togo. Le projet MISTOWA, financé par l'USAID a développé autour de ce produit une plate-forme d'information sur les opportunités du marché. Les importations extra africaines de ce produit sont contingentées dans certains pays comme le Sénégal, pour limiter les effets néfastes de la concurrence sur le marché.

La pomme de terre locale circule également dans les sous espaces Ouest et Est. En effet, la « belle » de Guinée alimente le marché sénégalais, où elle bénéficie de prix rémunérateurs. De même, les productions issues des périmètres aménagés de Kano et de Gigawa au Nigeria alimentent les marchés de consommation du Bénin et du Niger.

Carte 13 : Principaux flux d'oignon et de pomme de terre dans la CEDEAO



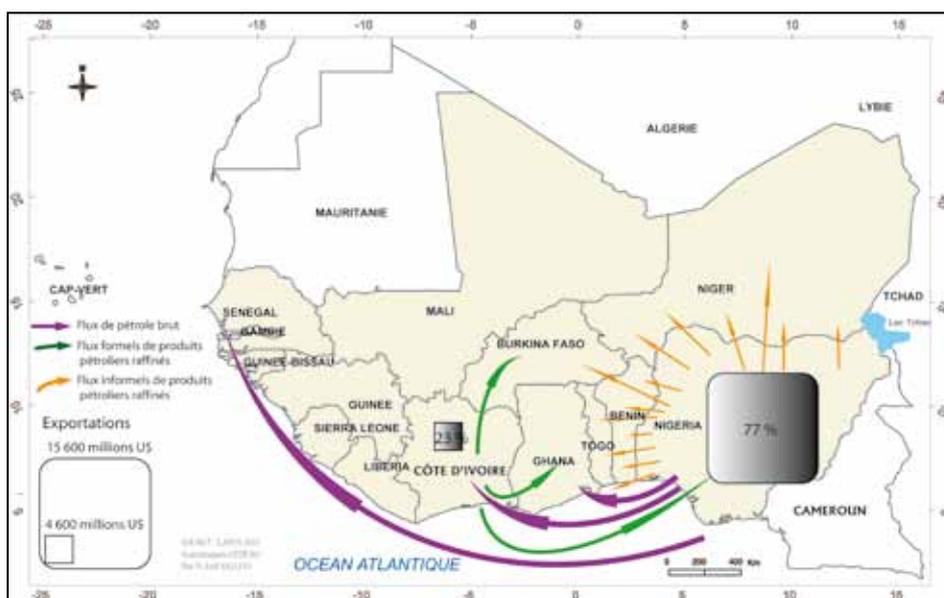
13.2. Les flux des produits manufacturés

Une gamme très variée de produits manufacturés localement, fait l’objet d’intenses échanges commerciaux dans l’espace communautaire. Au-delà des produits agro-alimentaires, dont le degré d’élaboration et de standardisation peut encore être amélioré, ce sont les combustibles et le ciment qui sont les plus échangés dans la région.

13.2.1. Les flux d’hydrocarbures

- Les échanges de produits pétroliers occupent le premier poste des échanges officiels et informels de la région. Les échanges informels portent sur deux catégories de produits ; (i) le brut qui part du Nigeria pour les raffineries de Côte-d’Ivoire, du Ghana et du Sénégal. En retour le pétrole raffiné de Côte-d’Ivoire, du Ghana et du Sénégal alimente, outre le Nigeria qui doit recourir au marché international pour satisfaire environ 40% de ses besoins intérieurs en produits raffinés. Les raffineries du Sénégal, de la Côte -d’Ivoire et du Ghana approvisionnent bien d’autres pays de la région (Mali, Guinée, Burkina-Faso, etc.)
- Sur ce trafic se greffe la contrebande des produits pétroliers aux pourtours du Nigeria. En effet, exploitant les bas prix que pratique le Nigeria, de nombreux opérateurs ont développé un important trafic illicite de ce produit en direction des pays voisins. En effet avant la réduction de 70% des subventions, le prix de cession à la pompe du litre d’essence était deux fois et demie inférieur à celui du Bénin par exemple et plus de trois fois celui du Niger.

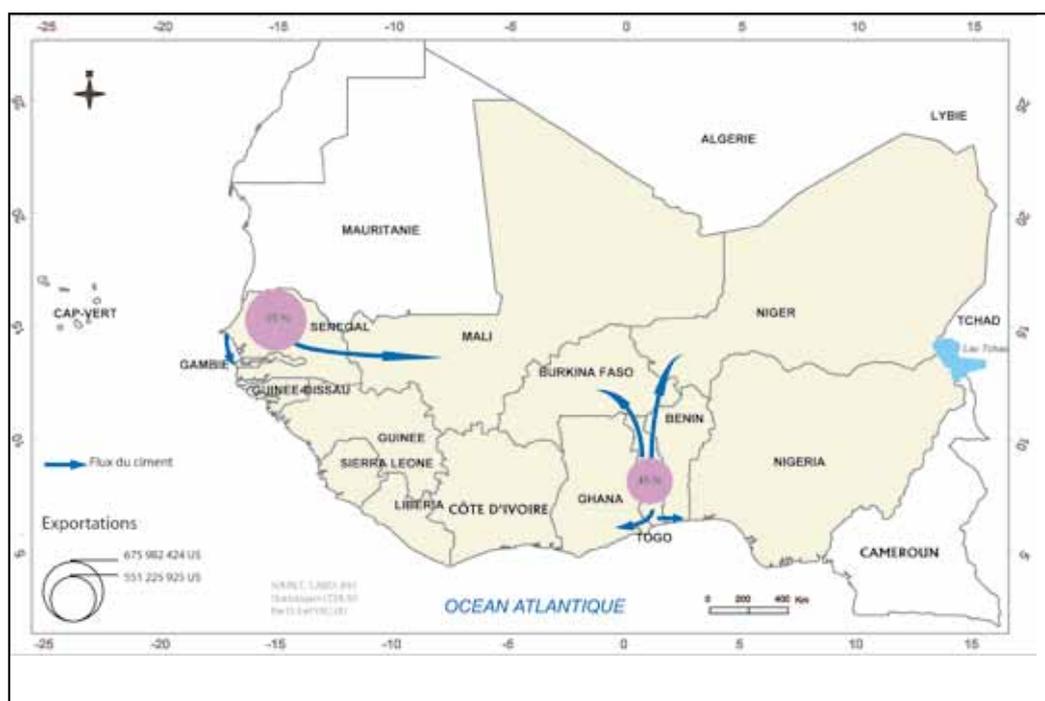
Carte 14 : Principaux flux d'hydrocarbures dans l'espace CEDEAO



13.2.2. Les flux du ciment

La majeure partie des pays dispose de cimenterie, mais seule une poignée peut revendiquer une autosuffisance dans ce domaine. Plusieurs pays ont ainsi recours à des importations en provenance soit du marché international, soit des pays de la communauté pour satisfaire leurs besoins nationaux. Dans l'espace communautaire, seuls deux pays dégagent des excédents commercialisables. Il s'agit du Sénégal qui exporte ses surplus en direction du Mali, de la Guinée Bissau, de la Gambie et de la Guinée. Suit le Togo, dont les surplus sont exportés vers le Bénin, le Ghana, le Burkina-Faso et le Niger. Le Groupe Dangote se propose d'installer la plus grosse unité de cimenterie au Nigeria (10 millions de tonnes par an) afin de satisfaire le marché intérieur de ce pays et assurer des exportations en direction des pays voisins. Il envisage également d'installer une autre unité au Sénégal.

Carte 15 : Principaux flux d'exportations de ciment



FICHE N°14 : LES ACTEURS DU COMMERCE INTRARÉGIONAL

Le commerce intracommunautaire a connu une nette évolution, au point de vue des acteurs qui l'animent. Sur les réseaux traditionnels s'est greffée toute une série d'acteurs nouveaux qui coordonnent l'ensemble des transactions dont une partie alimente les circuits informels.

14.1. Les acteurs traditionnels

Les acteurs traditionnels du commerce régional sont omniprésents dans les transactions intracommunautaires. Ils perpétuent la tradition commerciale de la région, notamment celle mise en place au cours du commerce caravanier. Ils se singularisent par le degré de leur organisation en réseaux, leur spécialisation autour de produits et l'envergure du rayonnement de leur capital social.

Les réseaux les plus anciens ont été structurés par les Haoussas du Nigeria et du Niger (Grégoire, 1986) et les Yorubas du Nigeria et du Bénin (Igué, 1985) et les Dioulas et Malinkés de Côte d'Ivoire, du Mali et de la Guinée, les mourides du Sénégal, les « Nana Benz » du Togo, les Zermas du Niger. Plus récemment s'est greffé à ces anciens réseaux, celui des Ibos, né principalement de la guerre civile nigériane (1967-1970).

Le réseautage de ces acteurs est interprété comme une forme de recomposition des groupes socioculturels parfois séparés par les frontières des Etats issus du partage de l'Afrique en 1889. L'intensification des activités commerciales de ces réseaux au-delà des frontières des Etats d'origines des principaux commerçants sur des sortes de « régionalisme transétatique » (Bach, 1986) est fondé sur l'appartenance des acteurs, soit à un même groupe socioculturel, soit à une religion commune, ici l'Islam.

Dans ce dernier cas, on a affaire à des formes de sociabilité (AGIER, 1987, GREGOIRE, 1986), ou à la naissance de corporation élitiste comme les « Malé » de Porto-Novo (Bénin) (IGUE, 1985) ou encore à une hiérarchisation socioreligieuse qu'expriment bien les castes des « Halhaji et des Babaguida » des confréries haoussa du Niger et du Nigeria (GREGOIRE, E, 1986). Dans certains cas, la socialisation induite par le commerce transfrontalier a également sous-tendu l'émergence d'associations diverses : associations de ressortissants de localités spécifiques (cas des yorubas en Afrique de l'Ouest), et des groupes de tontines au sein desquels les femmes jouent un rôle majeur.

Certains groupes socioculturels comme les mourides du Sénégal et les Ibos du Nigeria ont greffé sur ces activités commerciales une tradition de migration, qui leur a permis d'implanter de puissants réseaux dans de nombreux pays du monde.

Les femmes aussi ont renforcé au cours des dernières décennies leur présence dans le commerce régional, notamment dans les transactions transfrontalières. Elles sont rapidement apparues comme les animatrices des marchés frontaliers de produits de toutes catégories, notamment des produits agro-alimentaires locaux et importés du marché international. A partir de cet instant le champ des activités commerciales des femmes a commencé à dépasser les limites de la sphère domestique et des espaces de proximité. Les femmes s'ouvrent aux marchés transnationaux s'offrant ainsi plus d'opportunités d'affaires. Dans certains cas, l'importance des affaires a pu propulser les femmes au sommet de l'élite, voir d'une bourgeoisie compradore locale, (les Nana BENZ de Lomé-Togo), expression d'une classe d'entrepreneurs féminins dynamiques.

Ces différents opérateurs ont souvent été en concurrence ou les relais dans le meilleur des cas, des sociétés de négoce international parfois héritières, des grands comptoirs commerciaux ouest africains. Ces sociétés sont à l'interface entre le marché mondial et les marchés domestiques. Elles exercent dans l'import-export et la distribution locale parfois au mépris des dispositions réglementaires qui proscrivent la présence d'un même acteur sur plusieurs stades des filières de distribution des produits. Ces sociétés, étrangères résidentes ou nationales sont présentes dans les filières d'importation et d'exportation mais également dans les filières de réexportation. Elles profitent de tous les dysfonctionnements administratifs liés par exemple aux pratiques incohérentes volontaires ou inconscientes des mesures de taxation. Elles peuvent aussi subir les revers de ces pratiques qu'elles arrivent souvent à surmonter en raison de la puissance et de l'efficacité du capital social qu'elles se constituent dans les administrations douanières et fiscales. Certaines sont particulièrement spécialisées à l'instar de VLISCO dans la distribution des pagnes de haut de gamme très appréciées par les femmes d'Afrique de l'Ouest, de la SCOA, pour les véhicules.

L'ouverture économique de la région a favorisé l'implantation de nouveaux acteurs pour l'essentiel issus, soit de l'Asie, soit du Moyen Orient. Il s'agit principalement des libanais, des syriens, des indiens et des pakistanais. L'installation de ces réseaux est ancienne autour de la distribution des produits manufacturés et du négoce de produits agricoles, notamment des noix de cajou (cas du groupe indien, OLAM). Ils occupent aujourd'hui d'importants pans du marché de la distribution des véhicules neufs ou d'occasion, des fournitures de bureau, des tissus, etc.

Sur ces réseaux implantés parfois depuis la fin de la seconde guerre mondiale, s'ajoutent depuis le début des années quatre vingt dix des réseaux chinois. Ces réseaux sont particulièrement actifs dans presque tous les pays de la région, où ils exercent, parfois au mépris de la réglementation nationale, des activités de distribution en détail des produits. Leur implantation s'est accompagnée d'une très forte connexion des marchés ouest africains à ceux de l'Asie, notamment de Dubaï et de Hong Kong.

14.2. Les grands groupes et les réseaux émergents

Le commerce intra régional ouest africain se structure de plus en plus autour d'acteurs et de réseaux nouveaux, bénéficiant, non seulement de la libéralisation des échanges, mais aussi de la mise en place de mécanismes et d'institutions de facilitation des transactions. Dans ce sillage, plusieurs réseaux d'opérateurs sont nés dans la région. Ils sont parfois structurés comme des interprofessions (cas des acteurs du secteur des volailles), ou comme de simples réseaux. Ainsi sous l'initiative du CILSS et de Michigan State University, fonctionne le réseau des opérateurs du secteur agroalimentaire. D'autres réseaux, comme la Fédération des Femmes d'Affaires et Entrepreneurs d'Afrique de l'Ouest, complètent des institutions plus formelles comme le réseau des chambres de commerce et d'industrie de l'Afrique de l'Ouest. Ces réseaux ont bénéficié de nombreux programmes qui ont permis de renforcer leur capacité d'action. Ces programmes ont favorisé la mise en place des

dispositifs d'information sur les opportunités des marchés et travaillent à l'avènement d'une bourse régionale des produits agricoles, céréaliers en particulier. Ces réseaux évoluent aussi bien dans les transactions des produits locaux que de ceux importés du marché international. Sur de nombreux produits stratégiques comme le riz, se constituent des sortes de monopoles entretenant des relations privilégiées de clientèle avec les pouvoirs publics. Cette connivence explique la très forte prévalence de la corruption dans les sphères commerciales des administrations ouest africaines.

Dans la distribution de certains produits importés ou manufacturés sur place sous licence, on retrouve de grands groupes internationaux. Ainsi dans le domaine de l'extraction et de la distribution pétrolière, on retrouve quelques grands groupes : Shell, Chevron-Exxon, Total, BP, etc. et bientôt la Chine avec la China Petroleum Corporation (CNPC) déjà active au Niger dans l'exploration et l'exploitation du pétrole. Les ressources minières ouest africaines sont également exploitées et distribuées au niveau régional par des groupes, soit internationaux comme Lafarge dans presque tous les pays de la région dans le ciment, soit régionaux comme Dangote présent au Nigeria et au Sénégal. Ce dernier est devenu en l'espace de quelques décennies l'un des grands groupes aux activités les plus diversifiées allant du ciment à l'agroalimentaire, au transport, en passant par des prises de capital dans certains groupes de téléphonie mobile, etc.

L'agroalimentaire est dominé par les groupes Heineken, Guinness, Castel, Coca Cola, qui rachètent progressivement la plupart des brasseries nationales et privées de la région, Nestlé, Flour Mills of Nigeria et certains hyper marchés de distribution d'origine européenne ou sud africaines qui commencent leur pénétration dans certaines capitales de l'espace CEDEAO : Accra, Cotonou, Abidjan, Dakar.

Le secteur des services, encore peu analysé est de plus en plus investi par des grands groupes régionaux : Banques, assurances et BTP surtout. Dans le secteur des Finances, les plus importants groupes bancaires ayant une envergure régionale sont environ une dizaine : EcoBank, le groupe BOA (Bank Of Africa), UBA (United Bank for Africa), Zenith International Bank, First Bank of Nigeria, Citibank, BSIC (Banque Sahélo-Saharienne pour l'Investissement et le Commerce), Banque Atlantique, SGB (Société Générale des Banques), BRS (Banque Régionale de Solidarité), Diamond Bank. Mais six des sept plus puissantes banques ou des premières banques de la région sont nigérianes : Zenith Bank, First Bank, Intercontinental Bank, UBA, United Bank of Nigeria, Oceanic International Bank. Ecobank dont le siège régional est au Togo occupe la septième place, mais elle reste la première banque de par son envergure : elle est présente dans 25 pays africains dont la plupart des pays d'Afrique de l'Ouest.

Les assurances sont quant à elles dominées par les groupes SAAR, NSIA qui se positionnent parmi les leaders de la CIMA (Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurance) qui regroupe essentiellement 16 pays francophones d'Afrique de l'Ouest et du centre.

FICHE N°15 : LE COMMERCE INFORMEL TRANSFRONTALIER

Le commerce informel est la partie du commerce régional la plus complexe à analyser, en raison des difficultés à le capturer statistiquement. Ces difficultés sont liées à l'enchevêtrement fréquent de l'informel, de la fraude et l'officiel même dans le cas du commerce enregistré, l'aversion de l'informel considéré souvent dans la plupart des États comme la gangrène de l'économie nationale, l'antipathie à peine voilée dont sont victimes les acteurs du secteur informel. Le secteur informel perçu à l'image de ces marchés de nuit et des marchés périodiques où sont vendus divers produits sur des centaines d'étals : allumettes, piles, cigarettes, poisson, céréales, plats cuisinés, pagnes, houe, coupe-coupe, vélos, engrais, herbicides, cantines, bijoux, vêtements divers, etc., où se tissent des relations sociales non marchandes, s'opèrent des rencontres inédites pour la vie reste encore « un cliché, un archaïsme destiné à disparaître avec le développement des hiérarchies administratives, qu'il allait être rejeté dans le musée des curiosités par la comptabilité analytique, l'informatique, le développement des moyens de communication » (Toumi, 2001). En dépit de ces clichés et de toutes ces difficultés, le secteur informel en général et le Commerce Informel Transfrontalier en particulier (CIT) en Afrique de l'Ouest est dynamique et constitue la soupape de sécurité dans biens des cas notamment dans le cadre des déséquilibres alimentaires régionaux. Très réactifs aux chocs économiques, les acteurs du CIT ont le plus souvent une longueur d'avance par rapport à ceux du commerce officiel et aux pouvoirs publics en situation de crise ou des chocs de marché. Les fondements et l'ampleur du CIT sont abondamment analysés dans la littérature économique en Afrique de l'Ouest : voir à titre indicatif, divers travaux du LARES (1990 à 2011) ; ECA/ARIA IV, 2010 ; Ellis, S. et McGraffey, J. (1997) ; Igue, J. et Soulé, B.G (1992) ; IRAM - INRA - LARES (1996) ; LAMBERT, L. (1995) ; Meagher, K., Ogunwale, S.A (1994) ; Herrera J.(1996) ; Harre, D. et Igue J. (1989) ; Galtier, F. (1997) ; Toumi, M. (2001)

15.1. Les fondements du commerce informel transfrontalier

Le commerce informel transfrontalier a toujours été une caractéristique de la vie des relations d'échanges entre les sociétés africaines de tous les temps. Il s'est opéré à travers les frontières des grands empires du continent africain, de celles des anciens royaumes et à travers les limites distinctives des sociétés à organisations acéphales. Dans un premier temps, il a d'abord été une affaire des hommes à l'image du commerce caravanier qui mettait en relation les régions sahariennes et forestières de l'Afrique. Ce sont les hommes qui assuraient les transactions des divers produits. Il en est resté en Afrique de l'Ouest des vestiges incarnés par des réseaux autour des produits spécifiques : la cola gérée par des réseaux Dioulas, bétail et sel par les Haoussas, tissus et cotonnades par les Yorubas. Trois principaux paramètres expliquaient une telle situation : les questions de sécurité, la nature des produits, objets des transactions commerciales sur de longues distances et enfin le rôle spécifique qui était dévolu à la femme dans les milieux traditionnels souvent très islamisés. Les conditions d'insécurité étaient marquées par la récurrence des razzias et l'abondance d'animaux sauvages qui n'autorisaient pas un déplacement facile pour les femmes. De même les moyens de transport, à pieds et à dos d'ânes ou de chameaux, chargés de produits lourds comme le sel et la cola, et l'acheminement des animaux sur pieds étaient plus réservés aux hommes qu'aux femmes.

L'apparition des frontières nouvelles issues de la colonisation, et les mutations qui ont caractérisé les nouvelles relations commerciales et économiques entre les jeunes États nés du partage de l'Afrique

ont bouleversé les anciennes formes d'échanges commerciaux fondées sur les complémentarités des dotations naturelles en ressources des différents écosystèmes africains. Le fonctionnement des États issus de sphères d'influence différentes a engendré des disparités de politiques économiques, commerciales et monétaires qui ont donné au commerce transfrontalier un dynamisme souvent inversement proportionnel au degré d'harmonisation des politiques économiques des pays en présence. Ces différences de politiques économiques en général et commerciales en particulier ont largement constitué les fondements du commerce informel qui se fait sous forme de contrebande passive ou active. Dans certains cas, il prend une forme illicite profitant des failles des administrations douanières et sécuritaires. Dans tous les cas de figure, le commerce informel en Afrique de l'Ouest est le résultat de l'imperfection et de la complexité des règles administratives, de l'incomplétude des réformes, et de la volonté des agents de soustraire aux règles établies (fraude). Tous les facteurs qui sont de nature à constituer un obstacle aux échanges officiels constituent le nid du commerce informel.

- **Les différences de politiques économiques, monétaires, commerciales et fiscales** constituent la première cause des échanges informels en Afrique de l'Ouest. L'Afrique de l'Ouest compte sept monnaies, dont une, le Franc CFA arrimé à l'Euro par le biais du trésor français¹. Le passage entre ces monnaies n'est possible que par l'entremise des banques centrales. Les difficultés de règlement des transactions qui en résultent sont contournées par les acteurs qui ont développé un florissant marché parallèle de change. Ce dernier permet aussi de blanchir une partie des ressources financières tirées d'activités illicites comme le trafic de la drogue, dont l'Afrique de l'Ouest est devenue une importante plaque tournante. Sur cette disparité de politiques monétaires, se greffent des différences parfois très marquées de niveau de protection des marchés. Dans ce contexte les opérateurs développent des activités commerciales opportunistes, à l'instar de celle de réexportation de riz et de véhicules d'occasion entre le Bénin et le Niger d'une part et le Nigeria d'autre part. Enfin, la contrebande résulte aussi des disparités de prix pratiqués de part et d'autre des frontières. La subvention des prix à la consommation de nombreux produits (hydrocarbures, intrants agricoles) favorise également le trafic frontalier informel de ces produits (cas du Nigeria et de ses voisins).
- **La complexité des règles et la sous information des acteurs.** Les règles administratives et de contrôle changent beaucoup dans les pays, au gré des orientations budgétaires des Etats. Dans de nombreux cas, non seulement les agents de contrôle, soit sont mal informés ou mal formés à leur mise en œuvre, soit profitent de la méconnaissance des règles par les acteurs pour instituer des taxes illicites, ou sous évaluer les marchandises. Dans un cas comme dans l'autre, les opérateurs développent une contrebande passive (fraude) ou active (avec la complicité des agents). Par exemple la TVA et les règles de dédouanement sont parmi les pratiques approximatives de la réglementation qui amènent les commerçants à opérer dans l'informel. L'imposition de la TVA sur les produits agricoles importés est une pratique la plus répandue dans la CEDEAO. Mais il y a souvent une incompréhension d'une majorité d'exportateurs qui se plaignent de l'acquittement de la TVA lors du franchissement des frontières internes de la CEDEAO. Elle résulte par exemple de l'inefficience des mécanismes de compensation entre pays (Favre-Dupaigre & al, 2007). Ainsi, un commerçant de bétail qui se serait acquitté de la TVA dans son pays d'origine et qui se verrait taxé dans le pays de destination a souvent du mal à faire valoir auprès des autorités de ce pays de vente finale, le paiement de la TVA au départ.
- **Les conflits politiques, notamment les guerres civiles** contribuent au développement du commerce informel. Ainsi, la guerre du Biafra (1967 à 1970) en désorganisant les circuits de

¹ Il s'agit du « Naira » au Nigeria, « Cedi » ghanéen, « Dalasi » gambien, « Franc » guinéen, « Leone » sierra-léonais, « Dollar » libérien, « Peso » cap-verdien et le « Franc CFA » dans les huit autres pays de l'UEMOA

commercialisation à l'intérieur du Nigeria obligea ce dernier à recourir à ses voisins pour son approvisionnement et pour l'écoulement de ses principaux produits d'exportation, café et cacao notamment. Des réseaux parallèles se sont mis en place pour collecter le café et le cacao, l'arachide etc. Le Bénin par exemple, non producteur de fève de cacao devient exportateur net de ce produit. Entre 1970 et 1973, les exportations béninoises de cacao et de café dues à la collecte informelle représentaient plus de 45% de la valeur des exportations totales du Bénin (Igue et Soulé, 1992). Plus récemment la crise ivoirienne a favorisé la contrebande du coton, du café et du cacao de ce pays, en direction, respectivement du Burkina-Faso et du Ghana.

15.2. L'ampleur du commerce informel transfrontalier

L'estimation de l'ampleur et plus précisément du volume du commerce informel transfrontalier reste encore une énigme en raison de l'absence d'une méthode d'évaluation fiable, crédible et robuste qui permet de restituer les contours de ce commerce. Toutefois les études menées çà et là montrent que ce commerce porte sur des volumes parfois importants pouvant atteindre pour certains produits, 70 à près de 600% (cas du riz au Bénin) de la consommation nationale d'un pays.

Le commerce informel porte sur une gamme importante de produits, allant des produits agro-alimentaires à ceux manufacturés. En effet la quasi-totalité des produits faisant l'objet des transactions officielles peuvent se trouver dans les circuits informels pour peu que les dysfonctionnements apparaissent au niveau des politiques publiques, notamment les difficultés d'approvisionnement résultant des contingentements, embargo, forte taxation. Le commerce informel porte également sur des produits interdits ou illicites tels que les armes, les munitions, les drogues et les produits alimentaires prohibés pour des fins de politiques économiques (ECA/ARIA IV, 2010).

L'ampleur des échanges transfrontaliers informels est inversement proportionnelle au degré d'harmonisation des politiques économiques et commerciales des Etats. En Afrique de l'Ouest, les échanges informels sont relativement plus importants entre le Nigeria et ses voisins, que partout ailleurs. C'est également la zone où les différences de politiques sont les plus marquées.

- Entre le Bénin et le Nigeria, les réseaux marchands ont développé un ensemble de trafic dont la nature des produits et leur orientation changent au fil des années. Entre 1967 et 1970, le Bénin réexportait sur le marché informel du cacao et du café collectés au Nigeria. En 1970, les transactions représentaient plus de 45% des exportations béninoises. Sur ce trafic se substitue dès 1987, année de l'amorce de l'ajustement interne nigérian, la réexportation du riz. Le trafic de ce produit demeure très actif à ce jour et porte sur un volume annuel, variant entre 150 000 et 400 000 tonnes. Au riz il faut ajouter le trafic très lucratif des véhicules. En effet profitant de l'interdiction faite par le Nigeria d'importer des véhicules vieux de plus de huit ans ; le Bénin importe entre 140 000 et 150 000 unités par an pour des besoins de consommation interne estimée à 25 000 véhicules. Le reste, soient quelques 120 à 130 000 véhicules sont réexportés annuellement en contrebande vers le Nigeria. En retour les opérateurs importent des produits pétroliers du Nigeria. Les travaux réalisés au LARES (1992, 2005 et 2011) montrent que les trafics informels d'hydrocarbures auprès du Nigeria ont représenté 35%, 51 % et 83% des besoins de consommation béninois respectivement pour chacune des années citées ci-dessus.
- Le commerce informel est également très actif entre le Niger et le Nigeria sur trois principaux produits, les hydrocarbures en provenance du Nigeria, du riz et des véhicules d'occasion réexportés par le Niger en direction de son voisin. Entre le Sénégal et la Gambie, le trafic informel a connu des fortunes diverses. Il en est de même entre le Togo, la Côte d'Ivoire d'une part et le Ghana d'autre part. Le trafic porte principalement sur la contrebande du cacao et du café.

Pour avoir une idée de l'importance du commerce informel transfrontalier, on pourrait se référer au poids de l'ensemble du secteur informel dans les économies nationales. En Afrique de l'Ouest ce poids varie entre 20% du PIB au Nigeria et 75% au Bénin. En 2006-2007, le Burkina-Faso et le Mali ont commercialisé à travers les circuits commerciaux informels transfrontaliers environ 4 millions de têtes d'ovins et plus de 1 800 000 têtes de bovins principalement vers le Bénin, le Ghana, la Côte d'Ivoire, le Sénégal etc. Le commerce de bétail, essentiellement informel au Bénin représente selon les chiffres officiels de la direction de l'élevage, 43 125 têtes en import et 92 170 têtes en export. Les enquêtes de terrain (LARES, 2008) évaluent à 331 000 têtes environ, les bovins exportés vers le Nigeria à partir de quelques principaux marchés du Nord Bénin.

CONCLUSION

Au terme de cette première analyse de l'état du commerce ouest africain, plusieurs conclusions se dégagent nettement.

- L'Afrique de l'Ouest a encore un fort potentiel de développement de son commerce, tant en interne en support au processus d'intégration économique et des marchés en cours, qu'en externe pour améliorer et consolider sa position sur la marché international. En effet sur les deux plans, le commerce de l'Afrique de l'Ouest accuse encore un retard considérable, un gap qui s'explique très difficilement au regard des immenses potentialités économiques dont elle dispose.
- Au plan international, l'Afrique de l'Ouest considérée comme la 25^{ème} puissance économique mondiale, et qui abrite 4,2% de la population du monde ne contribue que pour seulement 0,5% aux échanges commerciaux mondiaux. Cette position contribue à l'accentuation de la marginalisation de l'Afrique de l'Ouest, considérée comme une des régions les moins avancées du monde.
- Au plan régional, le volume et la valeur du commerce intracommunautaire sont des plus faibles du monde, comparés au niveau qu'enregistrent les grands ensembles économiques régionaux, excepté la Communauté Economique des Etats de l'Afrique Centrale. La valeur du commerce intra régional est estimée à 12 % des exportations et 6% des importations globales de l'ensemble de la CEDEAO. Dominées par les transactions des combustibles, pour lesquels le Nigeria fait cavalier seul en tête, les exportations de l'Afrique de l'ouest intègrent très peu de produits à forte valeur ajoutée. Les transactions informelles demeurent importantes, en lien avec la persistance des fragmentations des politiques économiques, monétaires et commerciales.
- Les importations sont constituées pour l'essentiel de biens de consommation courante au rang desquels figurent les combustibles et les produits alimentaires. L'Afrique de l'Ouest est devenue un des débouchés majeurs des produits des autres continents, y compris des produits de récupération. Cette évolution qui s'explique par (i) la faiblesse de la base productive de la région, (ii) la très forte ouverture de son marché, fait apparaître également la percée de nouveaux « partenaires » commerciaux, les pays émergents : Chine, Inde, Brésil.
- Les exportations ouest africaines sont peu diversifiées. Elles sont pour l'essentiel constituées de produits du crû (combustibles, cacao, café, coton et produits minéraux). Pour certains produits comme le café et le coton, l'Afrique de l'ouest a perdu des parts importantes de marché international. Les combustibles représentent plus de 70 % des exportations officielles, contre 16% pour les produits agricoles et 14% pour les autres minerais. Les produits manufacturés sont quasi absents des ventes à l'étranger de l'Afrique de l'Ouest.
- La piètre performance actuelle du commerce ouest africain n'est pas seulement tributaire des règles du commerce international, très peu favorables aux pays en développement, mais surtout à l'incohérence des politiques économiques des Etats de la région. L'économie ouest africaine continue, dans maints domaines, de fonctionner comme un relais des

multinationales, pour lesquelles elle s'est spécialisée dans la fourniture des matières premières et la distribution des produits finis. Dans une large mesure, l'Afrique de l'Ouest « consomme ce qu'elle ne produit pas et produit ce qu'elle ne consomme pas », phénomène de nature à la condamner encore pour longtemps.

- Il urge donc pour l'Afrique de l'Ouest de promouvoir, (i) une politique industrielle qui lui permet de diversifier et d'améliorer la compétitivité de ses produits d'exportations, (ii) une politique commerciale de précaution (pour mieux protéger ses secteurs de production et son marché intérieur) et (iii) un meilleur environnement des échanges intracommunautaires : levée des obstacles techniques aux échanges, suppression des multiples tracasseries le long des principaux corridors et développement des infrastructures commerciales.

Table des matières

SIGLES ET ABRÉVIATIONS	5
PRÉFACE	7
INTRODUCTION GÉNÉRALE	9
Démarche	13
· Présentation du cadre de l'étude.....	13
· Le traitement des données statistiques.....	14
PREMIÈRE PARTIE :	
LE CADRE GÉNÉRAL DU COMMERCE OUEST AFRICAIN	15
FICHE N°1 : L'ENVIRONNEMENT DU COMMERCE OUEST AFRICAIN	16
1.1. Les fondements du commerce ouest africain.....	16
1.1.1. L'état des produits de base	16
1.1.2. Les produits industriels.....	18
1.1.3. La montée en puissance des activités de service	18
1.1.4. Le cadre réglementaire des échanges	18
1.1.5. La fragmentation des politiques fiscales et douanières	18
1.1.6. Les obstacles techniques au commerce	19
1.1.7. Vers une Union douanière de la CEDEAO	20
1.2. Les arrangements internationaux.....	21
DEUXIÈME PARTIE :	
COMMERCE GÉNÉRAL DE L'AFRIQUE DE L'OUEST	23
FICHE N°2 : TENDANCE GÉNÉRALE DU COMMERCE OUEST AFRICAIN	24
2.1. Evolution récente du commerce ouest africain	24
2.2. Les gagnants des échanges commerciaux ouest africains.	25
2.2.1. Le Nigeria : le poids lourd du commerce régional	25
2.2.2. La Côte d'Ivoire : la puissance agricole régionale	25
2.2.3. Le Ghana : la percée d'une nouvelle puissance régionale	26
2.2.4. Le Sénégal plombé par les importations alimentaires.....	26
2.2.5. Les autres pays de la CEDEAO ou pays de la « frange commerciale »	26
FICHE N°3 : DES EXPORTATIONS DOMINÉES PAR LES COMBUSTIBLES	28
3.1. Structure globale des exportations	29
3.2. L'orientation géographique des exportations.	30
3.3. L'évolution des exportations selon les destinations.	31

FICHE N°4 : DES IMPORTATIONS DOMINÉES PAR LES BIENS DE CONSOMMATION COURANTE ..	33
4.1. Structure globale des importations	33
4.2. Orientation géographique des importations	34
4.3. Évolution des importations de la CEDEAO selon les grandes régions et communautés économiques	36
4.4. Orientation géographique des importations alimentaires	36
FICHE N° 5 : UNE BALANCE COMMERCIALE EXCÉDENTAIRE.....	38
5.1. Tendance générale de la balance commerciale de la CEDEAO	38
5.2. Contribution des pays à l'excédent commercial régional	39
FICHE N°6 : COMMERCE AVEC L'UE 27/EUROPE	41
6.1. Structure générale des échanges avec l'UE	42
6.2. Évolution et structure des exportations	42
6.3. Évolution et structure des importations.....	44
6.4. Balance commerciale	48
FICHE N°7 : COMMERCE AVEC L'ALENA /AMÉRIQUES.....	52
7.1. Structure générale des échanges avec les Amériques.....	52
7.2. Évolution et structure des exportations vers les Amériques	53
7.3. Évolution et structure des importations originaires des Amériques	54
7.4. Balance du commerce CEDEAO-Amériques	56
FICHE N° 8 : COMMERCE AVEC LE BRIC-ASIE.....	62
8.1. Structure du commerce.....	62
8.1.1. Évolution et structure des exportations	64
8.1.2. Évolution et structure des importations originaires du BRIC.....	66
8.1.3. Balance commerciale CEDEAO-BRIC.....	67
8.2. Cas spécifique des trois pays émergents du BRIC.....	69
8.2.1. La Chine	69
8.2.2. L'Inde	71
8.2.3. Le Brésil	72
FICHE N° 9 : COMMERCE AVEC LE RESTE DE L'AFRIQUE	74
9.1. Structure du commerce de la CEDEAO avec l'Afrique.....	74
9.2. Évolution et structure des exportations	75
9.3. Évolution et structure des importations.....	77
9.4. Balance commerciale	78

TROISIÈME PARTIE :

LE COMMERCE INTRACOMMUNAUTAIRE	81
FICHE N°10 : TENDANCE RÉCENTE DU COMMERCE INTRARÉGIONAL	82
10.1. Structure des échanges intracommunautaires	83
10.2. Structure des exportations et réexportations	83
10.3. Structure des importations.....	84
10.4. Balance commerciale intracommunautaire	86
FICHE N° 11 : LE TIERCÉ GAGNANT DU COMMERCE INTRACOMMUNAUTAIRE, CÔTE-D'IVOIRE, NIGERIA ET SÉNÉGAL	88
11.1. Poids des différents Etats dans le commerce régional	88
11.2. Contribution des différents Etats aux exportations intracommunautaires.	88
11.2.1. Le tiercé gagnant des exportations intracommunautaires	89
11.2.2. Le poids des autres Etats dans les exportations intracommunautaires.....	90
11.3. Contribution des différents Etats aux importations intracommunautaires.....	90
11.3.1. Les plus gros importateurs	90
11.3.2. Le poids des autres pays dans les importations intracommunautaires.....	91
FICHE N° 12 : LES PÔLES ET LES CIRCUITS COMMERCIAUX OUEST AFRICAINS	93
12.1. Les pôles d'échanges	93
12.2. Les circuits et corridors commerciaux ouest africains	94
FICHE N°13 : GÉOGRAPHIE DES FLUX COMMERCIAUX INTRACOMMUNAUTAIRES	96
13.1. Les flux des produits du crû.....	96
13.1.1. Les transactions d'animaux sur pieds.	96
13.1.2. Les transactions de céréales et de niébé.....	97
13.1.3. Les flux d'oignon et de pomme de terre.....	98
13.2. Les flux des produits manufacturés.....	99
13.2.1. Les flux d'hydrocarbures.....	99
13.2.2. Les flux du ciment.....	100
FICHE N°14 : LES ACTEURS DU COMMERCE INTRARÉGIONAL	101
14.1. Les acteurs traditionnels.....	101
14.2. Les grands groupes et les réseaux émergents	102
FICHE N°15 : LE COMMERCE INFORMEL TRANSFRONTALIER	104
15.1. Les fondements du commerce informel transfrontalier.....	104
15.2. L'ampleur du commerce informel transfrontalier.....	106
CONCLUSION	109
LISTE DES FIGURES	114
LISTE DES CARTES	117

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Évolution récente du commerce global de la CEDEAO	24
Figure 2 : Structure du commerce extérieur de la CEDEAO.....	28
Figure 3 : Structure des exportations ouest africaines	29
Figure 4 : Les grands clients de la CEDEAO dans le monde	31
Figure 5 : Évolution des exportations de la CEDEAO selon les grandes destinations du monde	32
Figure 6 : Structure des importations ouest africaines.....	33
Figure 7 : Les principales sources d'importations de la CEDEAO.....	35
Figure 8 : Évolution des importations de la CEDEAO en provenance des grandes régions et communautés économiques du monde	36
Figure 9 : Balance commerciale globale de la CEDEAO	38
Figure 10 : Balance commerciale de la CEDEAO avec les principaux partenaires.....	39
Figure 11 : Structure générale du commerce avec l'UE.....	42
Figure 12 : Évolution des exportations de la CEDEAO vers les pays de l'UE	43
Figure 13 : Structure des exportations de la CEDEAO vers l'UE.....	43
Figure 14 : Principaux clients UE de la CEDEAO.....	44
Figure 15 : Évolution des importations de la CEDEAO originaires de l'UE.....	44
Figure 16 : Structure des importations de la CEDEAO originaires de l'UE.....	45
Figure 17 : Structure des importations alimentaires de la CEDEAO originaires de l'UE	46
Figure 18 : Principaux fournisseurs UE de la CEDEAO en biens alimentaires	46
Figure 19 : Principaux fournisseurs UE de la CEDEAO en millions \$US.....	47
Figure 20 : Principaux partenaires commerciaux UE de la CEDEAO en millions \$US	48
Figure 21 : Évolution du commerce et de la balance commerciale de la CEDEAO avec l'UE.....	49
Figure 22 : Évolution de la balance commerciale de la CEDEAO avec l'UE (hors exportations des combustibles).....	49
Figure 23 : Part des pays membres dans les importations non alimentaires de la CEDEAO originaires de l'UE.....	50
Figure 24 : Part des pays membres dans les importations alimentaires de la CEDEAO originaires de l'UE.....	51
Figure 25 : Structure générale du commerce de la CEDEAO vers les Amériques	52

Figure 26 : Évolution des exportations de la CEDEAO vers les Amériques	53
Figure 27 : Structure des exportations de la CEDEAO vers les Amériques	53
Figure 28 : Structure des exportations de la CEDEAO vers l'ALENA	54
Figure 29 : Évolution des importations de la CEDEAO originaires des Amériques	55
Figure 30 : Structure des importations originaires des Amériques	55
Figure 31 : Structure des importations alimentaires originaires de l'ALENA	56
Figure 32 : Évolution de la balance commerciale de la CEDEAO avec les Amériques.....	57
Figure 33 : Évolution de la balance commerciale de la CEDEAO avec les Amériques hors exportations de combustibles	57
Figure 34 : Évolution de la balance commerciale de la CEDEAO avec l'ALENA.....	58
Figure 35 : Évolution de la balance commerciale de la CEDEAO avec l'ALENA hors exportations des combustibles	59
Figure 36 : Part de chaque pays membre dans les exportations de la CEDEAO vers l'ALENA.....	60
Figure 37 : Part de chaque pays membre dans les importations alimentaires de la CEDEAO originaires de l'ALENA.....	60
Figure 38 : Part de chaque pays membre dans les importations non alimentaires de la CEDEAO originaires de l'ALENA.....	61
Figure 39 : Structure générale du commerce de la CEDEAO avec le BRIC	63
Figure 40 : Structure générale du commerce avec l'Asie-Océanie.....	64
Figure 41 : Évolution des exportations des marchandises de la CEDEAO vers le BRIC	64
Figure 42 : Structure des exportations de la CEDEAO vers le BRIC.....	65
Figure 43 : Structure des exportations de la CEDEAO à destination de l'Asie-Océanie	65
Figure 44 : Evolution des importations originaires du BRIC.....	66
Figure 45 : Structure des importations originaires du BRIC.....	66
Figure 46 : Structure des importations originaires d'Asie-Océanie	67
Figure 47 : Évolution du commerce et de la balance commerciale de la CEDEAO avec les pays membres du BRIC.....	67
Figure 48 : Évolution de la balance commerciale de la CEDEAO avec le BRIC (hors exportations des combustibles)	68
Figure 49 : Évolution du commerce de la CEDEAO avec la région Asie-Océanie	69
Figure 50 : Importations de la CEDEAO auprès des membres du BRIC en millions \$US.....	69
Figure 51 : Part de chaque membre dans les achats du BRIC auprès de la CEDEAO	72
Figure 52 : Part de chaque membre du BRIC dans le commerce avec la CEDEAO en millions \$US	72
Figure 53 : Exportations alimentaires des membres du BRIC vers la CEDEAO	73
Figure 54 : Structure générale du commerce de la CEDEAO avec l'Afrique.....	74
Figure 55 : Structure du commerce avec l'ensemble COMESA-SADC-EAC	75

Figure 56 : Évolution des exportations globales de la CEDEAO avec l'ensemble COMESA-SADC-EAC en millions \$US	76
Figure 57 : Structure des exportations de la CEDEAO vers l'ensemble COMESA-SADC-EAC	76
Figure 58 : Structure des exportations de la CEDEAO vers l'Afrique du Nord.....	77
Figure 59 : Evolution des importations de la CEDEAO vers les CERs COMESA-SADC-EAC	77
Figure 60 : Structure des importations de la CEDEAO originaires de COMESA-SADC-EAC.....	78
Figure 61 : Évolution du commerce et de la balance commerciale de la CEDEAO avec l'ensemble COMESA-SADC-EAC	78
Figure 62 : Évolution du commerce de la CEDEAO avec les CERs : COMESA-SADC-EAC (hors export des combustibles)	79
Figure 63 : Évolution du commerce intracommunautaire de la CEDEAO	82
Figure 64 : Structure générale du commerce intracommunautaire de la CEDEAO	83
Figure 65 : Structure des exportations et réexportations intracommunautaires de la CEDEAO	84
Figure 66 : Structure des importations non alimentaires intracommunautaires de la CEDEAO.....	85
Figure 67 : Structure des importations alimentaires intracommunautaires de la CEDEAO.....	85
Figure 68 : Balance commerciale intracommunautaire de la CEDEAO.....	86
Figure 69 : Poids des différents Etats dans les exportations intracommunautaires en %	89
Figure 70 : Contribution des différents Etats aux importations intracommunautaires	91

LISTE DES CARTES

Carte 1 : Population et Produit Intérieur Brut des pays de la CEDEAO.....	13
Carte 2 : Part des États dans le commerce global récent de la CEDEAO	27
Carte 3 : Principales destinations des Exportations des Etats de la CEDEAO	30
Carte 4 : Sources des importations globales récentes de la CEDEAO	35
Carte 5 : Importations alimentaires globales de la CEDEAO selon les régions	37
Carte 6 : Couverture des importations par les exportations des Etats de la CEDEAO	40
Carte 7 : Balance commerciale intracommunautaire des Etats de la CEDEAO	87
Carte 8 : Poids des différents pays dans le commerce intra régional	88
Carte 9 : Les sous espaces marchands de l’Afrique de l’Ouest	94
Carte 10 : Les principaux circuits et corridors commerciaux ouest africains.....	95
Carte 11 : Principaux flux d’animaux vivants dans l’espace CEDEAO.....	97
Carte 12 : Principaux flux de riz, de céréales sèches (mil, sorgho, maïs) et de niébé dans la CEDEAO.....	98
Carte 13 : Principaux flux d’oignon et de pomme de terre dans la CEDEAO	99
Carte 14 : Principaux flux d’hydrocarbures dans l’espace CEDEAO	100
Carte 15 : Principaux flux d’exportations de ciment.....	100

