



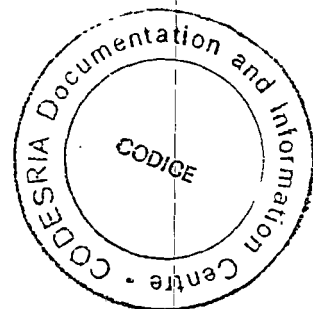
Mémoire Présenté
par : NKURAYIJA
Jean-De-La CROIX

Université Marien
NGOUABI, Faculté des
Sciences Economique

La problématique de l' intégration
economique des pays enclavés : cas de la
communauté économique des pays des
grands lacs : C.E.P.G.L.

Année Académique 1987 - 1988

01.02.01
NKA
3019



**La Problématique de l'Intégration
Economique des Pays Enclavés
Cas de la Communauté Economique
des Pays des Grands Lacs**

C. E. P. G. L.

Mémoire présenté pour l'obtention du Diplôme
d'Etudes Supérieures en Sciences Economiques
Option : Economie du Développement et Planification

Présenté et Soutenu publiquement le 30 juin 1988
par **NKURAYIJA Jean-De-La CROIX**

Directeur de Recherche : Docteur Noël **Magloire NDOBA**


JURY :
Président : Professeur Hilaire BABASSANA
Rapporteur : Docteur Noël Magloire NDOBA
Membres : Docteur KANKWENDA MBAYA
Directeur du laboratoire d'analyses
Sociales de Kinshasa
- Professeur Nestor MAKOUNZIWOLO

D E D I C A C E

- A mon père GAHENE Gérard ;
- A ma grande sœur GAHENE Imaculée ;

trouvez dans ce travail l'écho de votre lutte pour la vie, car les énormes efforts que vous avez consenti pour ma formation et mon éducation ne sont comparables qu'à l'amour qu'un père et une sœur qui joue le rôle d'une mère depuis 20 ans, peuvent avoir à l'égard de leurs rejetons.

- A mon neveu Alphonse KAYIRANGA.

 EDICACE

A Messieurs : Jean Paul OLANGUE
MAVOUNGOU-MAKAYA et son épouse
Rémy NSENGIYUMVA
Hugues MOUSSIROU
MOUSSA-MALIKI et toute sa famille.

R E M E R C I E M E N T S :

Au Moment où nous achevons ce travail, qu'il nous soit permis en premier lieu, d'exprimer nos sentiments de reconnaissance à l'égard de tous les Professeurs du Département d'Economie et Planification, particulièrement à Messieurs : Louis BAKABADIO (Doyen de la Faculté), KALONJI, Aimé Dieudonné MIANZEZA et Hervé DIATA et ceux qui ont contribué jusqu'ici à la réussite de nos études ainsi qu'à notre épanouissement moral et intellectuel.

Nous adressons particulièrement nos sincères et profonds remerciements à Messieurs Rigobert MABOUNDOU, Nestor MAKOUNZI-WOLO, NDESHYO de l'Université de Kinshasa, et Paul OTSENTSEYI qui ont voulu guider nos trébuchants premiers pas de recherche.

C'est grâce à leurs pertinents conseils dûs à leurs qualités scientifiques ainsi qu'à leur inlassable dévouement que nous avons pu élaborer notre travail.

Notre gratitude est grande à l'égard du Professeur Hilaire BABASSANA pour la sympathie qu'il nous a témoigné en acceptant d'assurer la présidence du Jury de notre soutenance. Nous tenons aussi à exprimer nos remerciements aux autorités de la Banque de la République du Burundi, la Banque Nationale du Rwanda, la Banque du Zaïre ainsi qu'aux fonctionnaires des Instituts de la CEPGL pour la riche documentation qu'ils nous ont fournis.

Que notre famille, nos amis et tous ceux qui nous ont soutenu tant moralement que matériellement au cours de nos études, manifesté une bonne compréhension à notre égard et avec qui nous avons entretenu un si bon et sympathique climat social, trouvent dans l'aboutissement de ce travail le couronnement de leurs efforts.

Enfin, que tous ceux qui, d'une façon ou d'une autre, ont contribué à l'élaboration de ce travail, plus précisément Monsieur Guillaume IHOUSSOU le Dactylographe, et Monsieur Gustave YEKOLA trouvent ici l'expression de nos sincères et profonds remerciements.

LISTE DES BREVIACTIONS

ALALE	:	Association (des Nations d'Asie du Sud-Est) Latino - Américaine de Libre-Echange.
ANASE	:	Association des Nations d'Asie du Sud - Est.
A.P.D.	:	Aide Public au développement.
ART.	:	Article.
B A D	:	Banque Africaine de développement.
B.D.E.G.L.	:	Banque de développement des Etats des Grands Lacs.
C A E.	:	Communauté de l'Afrique de l'Est.
C.C.E.	:	Conférence des Chefs d'Etat de la CEPGL.
C.D.E.A.O.	:	Communauté des Etats d'Afrique Occidentale.
C.E.A.	:	Communauté Economique pour l'Afrique.
C.E.P.G.L.	:	Communauté Economique des Pays des Grands Lacs.
C.M.C.E.	:	Conseil des Ministres et Commissaire d'Etat de la CEPGL.
C.P.C.M.	:	Conseil permanent et Consultatif du Maghreb.
C.T.S.	:	Commission Technique Spécialisée.
D.T.S.	:	Droits de Tirages Spéciaux.
E.G.L.	:	Organisation pour l'Energie des Pays des Grands Lacs.
F.E.D.	:	Fonds Européen de développement.
F.BU.	:	Le Franc Burundi.
F.RW.	:	Le Franc Rwandais.
GATT.	:	Général Agreement on Tariff and Trade.
I.R.A.Z.	:	Institut de Recherche Agronomique et Zootechnique.
MULPOC.	:	Centre Multinational de programmation et d'Exécution des projets de la CMA pour les pays membres de la CEPGL.

M.C.A.C.	:	Marché Commun de l'Amérique Centrale.
O.B.K.	:	Organisation pour l'Aménagement et le développement du Bassin de la KACHERA.
O.C.D.E.	:	Organisation du Commerce pour le Développement Economique.
OPEP.	:	Organisation des Pays Exportateurs de Pétrole.
O.U.A.	:	Organisation de l'Unité Africaine.
PNUD.	:	Programme des Nations-Unies pour le Développement.
P.S.D.	:	Pays sous-développés.
P.V.D.	:	Pays en voie de développement.
U.A.C.	:	Union Africaine des Chemins de Fer.
UDEAC.	:	Union Douanière et Economique de l'Afrique Centrale.
U.C.	:	Unité de Compte.
U.C.E.	:	Unités de Compte Européenne.
\$ U.S.	:	Dollar des Etats-Unis d'Amérique.
T.A.A.M.	:	Taux d'Accroissement Annuel Moyen.
S.E.P.	:	Secrétariat Exécutif Permanent de la CEPGL.
Z.	:	Le Zaïre, Unité Monétaire.
ZEP.	:	Zone d'échanges préférentiels.

Introduction Générale

L'intégration économique entre pays en développement est aujourd'hui reconnue comme étant une des voies privilégiées pour accélérer leur croissance économique, et pour contribuer à l'établissement d'un nouvel ordre économique international.

On peut noter une inflation du discours en cette matière depuis 1960, année des indépendances africaines, mais l'évolution concrète paraît beaucoup plus limitée.

Toutefois, il s'est créé et il s'est développé des groupements régionaux dont la plupart privilégient le secteur économique et plus particulièrement l'industrialisation qui constitue le pivot du développement, à travers les expériences de l'Amérique Latine et de l'Afrique notamment.

A titre d'exemple, on peut citer :

- Pour l'Afrique ; l'Union Douanière et Economique de l'Afrique Centrale (UDEAC); La Défunte Communauté de l'Afrique de l'Est (CAE); La Communauté des Etats d'Afrique Occidentale (CDEAO); La Communauté Economique des Etats d'Afrique Centrale (CEEAC); La Communauté Economique des Pays des Grands Lacs (CEPGL) ; La Zone d'Echanges Préférentiels (ZEP); Le Conseil Permanent et Consultatif du Magreb (CPCM);
- Pour l'Amérique Latine ; le Marché Commun de l'Amérique Centrale (MCAC); L'Association Latino-Américaine de Libre-échange (ALALE).
- Pour l'Asie de l'Est ; l'Association des Nations d'Asie du Sud-Est (ANASE).

Dans le contexte international actuel où les pays du Tiers Monde et ceux d'Afrique en particulier connaissent la plus grave crise, jamais connue depuis la grande dépression des années 1930, et de surcroît pas passagère selon les propos d'ADEBAYO ADEDEJI (1) ; le processus d'intégration régionale ne pourrait-il pas apporter à ces pays des palliatifs et servir de cadre pour la recherche d'un nouvel ordre économique mondial ?

(1) "Commission Economique pour l'Afrique" la CEA et le Développement de l'Afrique 1983-2008. Etude prospective préliminaire Addis-Abeba Avril 1983.

La réponse à cette question peut sembler négative car la tendance générale à la formation de groupements économiques régionaux est souvent accueillie avec scepticisme, et l'on pourrait se complaire à souligner essentiellement les problèmes majeurs rencontrés dans ce processus.

C'est de ce point de vue que se justifie l'intitulé du présent travail.

La Problématique de l'Intégration Economique des Pays Enclavés :

Cas de la Communauté Economique des Pays des Grands Lacs (CEPGL).

Avant d'exposer la méthodologie construite pour cette recherche et au risque d'une digression, il convient d'abord de présenter sommairement les aspects historiques fondamentaux du processus d'intégration dans la CEPGL.

Section 1 : Aperçu sommaire sur les origines du processus d'intégration économique dans la CEPGL.

La Communauté Economique des Pays des Grands Lacs (CEPGL) a été créée le 20 septembre 1976. Elle regroupe le Burundi, le Rwanda et le Zaïre. Elle a son siège à Gisenyi ; en République Rwandaise, lieu qui a abrité la signature de la Convention portant sa création.

De nombreuses raisons d'ordre essentiellement historique, géopolitique, socio-culturel et économique ont présidé à la création de cette Communauté.

Historiquement, le Burundi, le Rwanda et le Zaïre formaient à l'époque coloniale ce que l'on appelait l'Afrique Belge.

Bien que juridiquement distincts par le fait que le Zaïre formait une colonie alors que le Burundi et le Rwanda constituaient ensemble un territoire sous mandat Belge, il n'en demeure pas moins vrai que ces trois pays étaient administrés par une même puissance colonisatrice.

Ces trois entités étaient unies, et le demeurent encore, par des liens de similitude et d'appartenance à une même tradition, à une même communauté culturelle et ont des aspirations communes au développement. Et de part et d'autre des Grands Lacs, les populations se sont tellement brassées que les pouvoirs étatiques ne pouvaient que prendre fait et cause pour ce problème.

Par ailleurs une certaine politique de bon voisinage a été négociée et menée par les dirigeants des Pays des Grands Lacs depuis les indépendances et a constitué un facteur décisif dans la création de la CEPGL. Cette considération géopolitique a marqué incontestablement la suite des événements. Il ne fait pas de doute, en effet, qu'elle est à l'origine de la signature à Kinshasa, le 29 Août 1966 (alors Léopoldville) de l'accord de coopération en matière de sécurité en vue de garantir la paix dans la sous-région. Cet accord est considéré à juste titre comme le point de lancement des premiers jalons de l'édifice communautaire. A la signature le 20 Mars 1967 de la Déclaration dite de GOMA, les Chefs d'Etat de trois pays s'engageaient notamment à se consulter régulièrement sur les problèmes d'intérêt commun et à se communiquer tous les renseignements relatifs au maintien de la sécurité dans leurs pays respectifs.

C'était la naissance de la Tripartite, autre étape vers la création de la Communauté. Depuis lors jusqu'à la signature de la Convention portant création de la CEPGL, plusieurs rencontres et réunions à divers niveaux ont eu lieu et ont abouti à la conclusion de multiples accords et conventions. C'est dans ce cadre que du 16 au 21 Juin 1975, au cours d'une réunion ministérielle, huit accords et conventions ont été signés et qu'un projet de la Convention portant création de la CEPGL, à soumettre à l'approbation des Chefs d'Etat, a été adopté. Désireux de se conformer aux principes inscrits dans la Charte des Nations-Unies et fidèles à la Charte de l'Organisation de l'Unité Africaine, les trois Chefs d'Etat ont décidé de consolider et d'intensifier la coopération et les échanges commerciaux et de poursuivre en commun leurs efforts de développement économique, culturel et social. Ce processus, apparemment géopolitique et même géostratégique d'abord, vise pourtant sa finalité dans l'intégration économique. C'est de ce point de vue que l'analyse économique de l'intégration et de la coopération entre les trois Etats requiert une méthodologie appropriée.

Section 2 : Méthodologie et Plan de l'Etude

Si l'étude des facteurs limitatifs à la réalisation de l'intégration économique entre les pays membres de la CEPGL nous est apparue comme une question particulièrement importante, c'est que l'intégration économique entre pays en voie de développement en général et entre pays africains au Sud du Sahara en particulier et en l'occurrence entre pays membres de la CEPGL, ne peut pas être étudiée d'une façon satisfaisante sans mettre en lumière les problèmes susceptibles d'une analyse économique, qui bloquent l'évolution officiellement souhaitée de la Communauté.

Nous avons estimé utile de concentrer notre recherche d'abord sur les considérations générales quant à l'intégration des Etats Membres de la CEEGL et ensuite sur deux formes conventionnelles de l'intégration économique à savoir : l'intégration du marché et l'intégration de la production.

Le travail comprend donc trois parties :

Dans la première partie, nous présenterons globalement les pays membres de la CEEGL et le problème de l'enclavement.

Ensuite, nous tenterons d'insérer le cas de la CEEGL dans le phénomène d'intégration notamment au niveau des approches théoriques et nous analyserons l'armature et le fonctionnement organique de la CEEGL au niveau des mécanismes institutionnels.

La deuxième partie portera sur les problèmes de l'intégration par le marché. Dans cette partie, nous essaierons de montrer dans un premier chapitre, les facteurs limitatifs à la promotion des échanges commerciaux.

Nous verrons comment l'indisponibilité des produits échangeables, la structure du commerce extérieur, le coût élevé des échanges intra-régionaux et les effets de l'aide liée constituent un frein à la réalisation de l'objectif de promouvoir les échanges commerciaux au sein de la CEEGL. Après, nous allons étudier les obstacles à la libéralisation des échanges commerciaux. Nous analyserons dans ce deuxième chapitre dans quelle mesure, l'absence d'une Union Douanière, la similitude du système fiscal caractérisé par la prédominance des recettes douanières ainsi que le commerce illicite constituent un facteur négatif à la libéralisation plus ample des échanges commerciaux.

Dans la troisième partie, nous analyserons les problèmes du développement industriel conçu à l'échelon régional.

Dans un premier chapitre, nous étudierons les objectifs du développement industriel communautaire. A ce niveau, notre étude sera centrée sur les objectifs nationaux du développement industriel tels qu'ils sont définis à travers les plans de développement des trois pays.

Nous les comparons ensuite à ceux de l'industrialisation régionale tels que définis dans les propos des Chefs d'Etats pour voir s'il existe une coordination des objectifs de développement au sein de la Communauté. Le deuxième chapitre de cette partie tentera d'étudier les difficultés que les entreprises communes ou communautaires peuvent rencontrer dans la réalisation des objectifs de développement industriel communautaire.

Le troisième chapitre se propose d'étudier l'intégration industrielle par le biais de la spécialisation pour favoriser la complémentarité au détriment de la concurrence qu'on aura constatée à travers les tissus industriels des Pays de la CEEFGL et surtout entre le Burundi et le Rwanda.

Cette intégration industrielle peut-être réalisée par ce qu'on appelle la spécialisation inter-industrielle ou la spécialisation intra-industrielle.

Nous tenterons de montrer que ces deux formes de spécialisation comportent de nombreuses difficultés pour leur réalisation.

Notre conclusion esquissera une approche de la finalité du processus d'intégration étudié.

PREMIERE PARTIE : CONSIDERATIONS GENERALES SUR L'INTEGRATION DES
ETATS MEMBRES DE LA C.E.P.G.L.

CODESRIA - BIBLIOTHEQUE

Chapitre I : présentation des Pays Membres de la C.E.P.G.L et le Problème de l'enclavement.

Section 1 : Présentation des Pays Membres de la C.E.P.G.L.

Paragraphe 1 : Le Burundi et les Indicateurs de développement.

a) - Position Géographique.

Situé en Afrique Centrale dans la région des grands Lacs de part et d'autre du troisième parallèle sud, à 2.000 Km de l'Océan Atlantique et à 1.200 Km de l'Océan Indien, le Burundi s'étale sur 27.834 Km² et est limité au Nord par le Rwanda, à l'Ouest par le Zaïre, au sud et à l'Est par la Tanzanie.

On peut distinguer deux régimes climatiques principaux :

- le climat tropical (la plaine de l'Imbo à l'Ouest et la plaine de Mosso à l'Est) avec des températures moyennes de 24° C et 1000 mm de précipitations annuelles avec une altitude moyenne de 900 m ;

- le climat tempéré comprenant tout le reste du pays : la crête Zaïre - Nil (plus de 2000 m d'altitude) avec des températures moyennes de 17° C et une pluviométrie de 1.500 mm/an , le plateau central (altitude 1.500 m, température moyenne 20° C, pluviométrie 1.250 mm/ an). Il existe une influence considérable des fleuves Zaïre et Nil - le fleuve Zaïre draine les eaux du Lac Tanganyika et le fleuve Nil est alimenté par plusieurs torrents et rivières dont la Ruvubu, la Ruvyironza et l'Akanyaru.

Le Lac Tanganyika dont la longueur est de 800 Km et la largeur est de 50 Km, a une superficie de 32.000 Km². C'est le Lac le plus profond du monde après le Lac Baikal de Sibérie. Dans le Nord - Est du Burundi, plusieurs Lacs occupent les fonds marécageux des dépressions. On distingue notamment les Lacs Rwihinda et Cohoha qui déversent leurs eaux dans l'Akanyaru et les Lacs Kanzigiri et Rweru qui se déversent dans la Kagera.

b)- Indicateurs de développement.

- Superficie : 27.834 Km²
- Population : 4.523.513 habitants en 1983
- Densité : 174 habitants/ Km² (1983)
- Température moyenne : 19° C
- Taux de croissance naturelle de la population : 2,65% par an(1982-1987)
- Produit intérieur brut : 99.739,4 millions de FBU
au coût des facteurs (en 1982)
- Produit intérieur brut : 31.913,2 millions de FBU
au prix du marché (en 1982)
- Balance Commerciale : 11.607,4 millions de FBU de déficit en 1982
en 1982 contre 6922,4 millions de FBU de définition en
1981.
- Taux d'inflation : 10%
en 1982
- Langues : Nationale : le Kirundi.
Officielles : le Kirundi et le Français.
- Principales Villes : Bujumbura (capitale : 206.939 habitants en
1982) et Gitega.

Paragraphe 2 : Le Rwanda et les Indicateurs de développement.

a)- Position Géographique.

Situé au centre du continent africain entre le 1er et le 3e degré de latitude sud entre le 29e et 31e degré de longitude Est, à plus de 1.700 Km de l'Océan Atlantique, le Rwanda s'étale sur 26.338 Km² et est limité par l'Ouganda au Nord, la Tanzanie à l'Est, le Zaïre à l'Ouest et le Burundi au Sud. Dans la partie Ouest du Rwanda, la crête Zaïre - Nil traverse le pays du Nord au Sud. Quelques sommets atteignent 3.000 m d'altitude. Au Nord, la crête Zaïre - Nil se termine par une chaîne de volcans éteints ; la partie Est du pays est moins accidentée et l'altitude moyenne est d'environ 1.300 m. Elle comprend entre autre la plaine de Mutara, le plateau de Bugesera et de nombreux Lacs.

La moyenne de température au Rwanda est de 18° . Le pays doit le climat du type méditerranéen à sa haute altitude (1.600 m en moyenne) et à l'influence des vents alizés.

Quatre saisons sont démarquées par leur degré de pluviosité :

- la petite saison sèche, de décembre à février ;
- la grande saison des pluies, de février à mai ;
- la grande saison sèche , de mai à septembre ,
- la petite saison de pluies, de septembre à décembre.

Pays des grands Lacs africains, le Rwanda est parsemé de multiples lacs d'une beauté remarquable, notamment les Lacs Kivu, Muhazi, Mugesera, Sake, Bulera et Ruhondo. Le pays compte en outre de nombreuses rivières telles les rivières Akanyaru, Nyabarongo, Akagera, Rukarara, Kamiranzovu et des chutes d'eau.

Indicateurs de développement.

- Superficie : 26.338 Km²
- Population : 5.388.012 habitants en 1983
- Densité : 258 habitants/Km² (1983)
- Température moyenne : 18° C
- Taux de croissance démographique : 3,7% par an
- Produit national brut : 133.560 millions de FRW (1982)
- Produit intérieur brut : 132.930 millions de FRW (1982)
- Contribution de l'industrie : environ 17%
au P I B
- Taux de mortalité : 1,84% par an
- Taux de natalité : 5,41% par an
- Population agricole : 95%
- Balance commerciale : 7.473 millions de FRW de déficit en 1985, soit 12.347 (export) contre 19.820 (import).

- Taux d'inflation : 7 à 8% (1982)
- Langues Nationales : le Kinyarwanda
Officielles : le Kinyarwanda et le Français
- * Principales Villes : Kigali (capitale : 115.990 habitants en 1978),
Butare, Gisenyi, Ruhengeri.

Paragraphe 3 : Le Zaïre et les Indicateurs de développement.

a)- Position Géographique

Traversée par l'Equateur, située entre 11° 10' et 31° 15' de longitude Est, et 13° 27 ' de latitude Sud et 5° 20 ' de latitude Nord, la République du Zaïre a environ 40 Km de littoral sur l'Atlantique entre l'Angola et l'enclave du Cabinda et est limitée au Nord par la République Centrafricaine et le Soudan, au Sud par l'Angola et la Zambie, à l'Est par l'Uganda, le Rwanda, le Burundi et la Tanzanie, à l'Ouest par le Congo.

Le centre du Zaïre ressemble à une immense cuvette, dont les eaux sont drainées vers l'Océan Atlantique par le fleuve Zaïre. La plaine centrale de ce bassin, qui s'incline vers le Sud-Ouest, a une altitude moyenne de 400 mètres. Le bassin est limité au Nord par la ligne de partage des eaux Zaïre-Nil, et à l'Est par une chaîne de montagnes, l'échine de l'Afrique, qui culmine à plus de 5.000 mètres. Au Sud, s'étendent les plateaux qui forment la ligne de partage entre les fleuves Zaïre et Zambèze. A l'Ouest, entre Kinshasa et la Côte Atlantique, s'élèvent les monts de cristal dont l'altitude moyenne est de 800 mètres.

Le Bassin du fleuve Zaïre est un des plus riches et des plus vastes du monde. Le fleuve est, par sa longueur, le sixième du monde (4.800 km), mais, par son débit de 30.000 à 80.000 m³ par seconde, le second après l'Amazone. Avec ses affluents, le Zaïre représente 14.500 Km de voies navigables. Parmi les affluents du Zaïre, les plus importants sont, au Nord, l'Oubangui, qui draine le plateau Zaïre - Nil, et au Sud, le Kasai, long d'environ 2.000 Km, qui draine une superficie de plus de 300.000 Km². Sur un bief de 305 Km, entre Ilebo et Kinshasa, ce fleuve assure les communications par bateau entre le Shaba et l'Atlantique. Cette voie est reliée au port de Matadi sur l'Atlantique par un tronçon de 350 Km de chemin de fer.

La forêt qui occupe toute la cuvette centrale, couvre à peu près 48% de la surface totale du Zaïre. La savane aux arbres clairsemés entoure la cuvette centrale et présente une grande diversité de paysage. Au point de vue climatique, on peut distinguer quatre régions : la plaine équatoriale du centre, le plateau périphérique, les régions montagneuses de l'Est et la plaine côtière. Exception faite de la cuvette où il pleut toute l'année et de la région méridionale qui enregistre deux saisons, le Zaïre connaît quatre (4) saisons :

- la petite saison sèche en décembre et janvier
- la saison des grandes pluies, de février à mai
- la grande saison sèche, de juin à septembre
- la petite saison de pluies en octobre et novembre.

b)- Indicateurs de développement.

- Superficie : 2.345.000 Km²
- Population : 30.981.382 habitants (1985)
- Densité : 12 habitants/Km² (1981)
- Température moyenne : 28° C
- Produit intérieur brut commercialisé au prix du marché : 79.843,1 millions de zaïres (1984)
- Produit national brut commercialisé au prix constants : 853,4 millions de zaïres (1984)
- Taux de croissance naturelle de la population : 2,6% / an
- Population agricole : 17. 584 millions d'habitants (1984)
- Balance commerciale : 34.736 millions de zaïres d'excédents en 1984 contre 21.560 millions de zaïres d'excédents en 1983.
- Taux d'inflation : 14,3% (1984)
- Langues Nationales : le lingala, le swahili, le tshiluba et le Kikongo.
Officielle : Le Français.
- Principales Villes : Kinshasa (capitale : 2.653.558 habitants en 1984), Kananga, Lubumbashi, MBuji-Mayi, GOMA Kisangani, Bukavu, Bandudu, Matadi et Mbandaka.

Section 2 : Le Problème de l'enclavement.

Paragraphe 1 : Stratégie d'intégration et l'enclavement.

Tout promoteur d'entreprise, avant d'implanter un projet quelconque sur un site bien déterminé, cherche d'abord à savoir s'il existe des infrastructures de transports et de communications. Aussi, pouvons-nous, dans le même ordre d'idées, comparer la CEPGL à une entreprise dont les Chefs d'Etat du Burundi, du Rwanda et du Zaïre sont les promoteurs.

C'est à ce titre que les Chefs d'Etat, lors de leur première Conférence au Sommet, ^{de}tenue à Bujumbura les 8 et 9 septembre 1977, ont estimé qu'en matière de transport et/communications, le désenclavement de la CEPGL qui constitue la préoccupation majeure de toutes ses instances ne se limite pas seulement aux infrastructures de transports. Il concerne également les infrastructures des postes et télécommunications qui ont un impact économique considérable dans le processus de toute intégration économique au niveau d'une sous-région.

Pour atteindre cet objectif, il a fallu signer un certain nombre d'accords dans tous ces domaines. Il s'agit notamment :

- de l'arrangement postal relatif à l'acheminement des dépêches et colis postaux aux postes frontaliers et à la réorganisation de la circulation des mandats postaux intra-communautaires entre les Etats membres de la CEPGL qui règle l'échange du courrier et le service postal financier international au sein de la CEPGL. Cet Arrangement postal a été signé à Bujumbura le 7 Décembre 1980 par le Conseil des Ministres et Commissaires d'Etat ;
- du protocole entre la République du Burundi, la République Rwandaise et la République du Zaïre, relatif aux normes de transit des transports routiers entre les pays membres de la CEPGL, signé à Gisenyi, le 31 Janvier 1982 par le Conseil des Ministres et Commissaires d'Etat de la CEPGL. Ce protocole vise essentiellement la normalisation des aspects techniques et a pour objet de définir les conditions dans lesquelles doivent s'effectuer les transports routiers au sein de la CEPGL. Il concerne les transports routiers de marchandises et de voyageurs effectués à travers les frontières des pays membres de la CEPGL au moyen des véhicules routiers ou des containers chargés sur de tels véhicules et sur des axes routiers inter-Etats bien définis.

- de l'Accord technique de coopération dans le domaine des télécommunications au sein de la CEPGL qui traite de la maintenance des équipements, définit dans son annexe d'interconnexion des télécommunications inter-Etats, à leur exploitation rationnelle et à leur développement.
- de l'Accord d'exploitation des télécommunications au sein des Etats membres de la CEPGL qui vise l'exploitation harmonieuse des liaisons inter-Etats et au-delà à partir de leurs capitales.

Eu égard aux objectifs assignés à la CEPGL, lesquels objectifs visent l'intégration économique de ses Etats membres, les infrastructures de transports et communications qui sont les outils indispensables pour faciliter cette intégration économique ont toujours constitué la préoccupation primordiale de toutes les instances de la CEPGL. Bien plus, de part leur situation d'enclavement, les problèmes de transports et communications constituent pour ces pays une des contraintes majeures à leur développement économique.

Les voies de communications des pays membres de la CEPGL avec les ports maritimes de Mombasa, Dar-es-Salaam et Beira sur l'Océan Indien et avec les ports maritimes de Lobito, Boma, sur l'Océan Atlantique sont longues et difficiles tout en étant parsemées de nombreuses ruptures de charge.

Par exemple, la République Rwandaise se trouve entre 1.700 et 1.900 Km de l'Océan Indien, que ce soit par Mombasa ou par Dar-es-Salaam. A cet effet, le Rwanda utilise la voie entièrement routière ou route-rail, au Nord de Kigali à Mombasa à travers l'Ouganda et le Kenya (1.740 Km) ou 1.925 Km par la route et le rail. Par rapport aux ports de l'Océan Atlantique, Kigali se trouve à plus de 3.000 Km avec au moins trois ruptures de charge que ce soit par Matadi ou par Lobito.

La République du Burundi est aussi un pays enclavé. Sa Capitale, Bujumbura est à 1.430 Km de Dar-es-Salaam, port de l'Océan Indien le plus proche et à plus de 3.000 Km de ceux de l'Océan Atlantique (Lobito et Matadi). Pour rejoindre Dar-es-Salaam par voie de surface, il y a 180 Km de navigation sur le Lac Tanganyika, puis après transbordement à Kigoma, 1.250 Km de voie ferrée jusqu'à Dar-es-Salaam.

L'Est du Zaïre connaît les mêmes difficultés que les deux autres pays membres de la CEPGL. Bukavu, la Capitale ^{du} Kivu, se trouve à plus de 1.500 Km des ports de l'Océan Indien. La seule liaison entièrement routière est celle avec Mombasa (1.964 Km) à travers trois pays (le Rwanda, l'Ouganda et le Kenya). Bukavu est reliée à Dar-es-Salaam par une voie multimodale : 116 Km de route, 180 Km de navigation sur le Lac Tanganyika et 1.250 Km de voie ferrée, soit au total : 1.546 Km. Une autre voie multimodale qui passe entièrement en territoire zaïrois relie Bukavu à Matadi : 1.323 Km de routes de Bukavu à Kisangani via Bafwasende, 1.734 Km de navigation sur le fleuve zaïre puis 370 Km de chemin de fer de Kinshasa à Matadi, soit au total : 3.427 Km.

Pour le Nord-Kivu, le meilleur itinéraire est donc la voie routière par Mombasa. Pour le Sud - Kivu, la voie multimodale par Dar-es-Salaam est plus économique. La plus grande partie du commerce du Nord - Est du Zaïre (Haut-Zaïre et Kivu) telles que les exportations de café et de quinquina et importations des biens d'équipement passent par ces deux voies. Outre le problème des ruptures de charge dû au fait de l'utilisation de plusieurs moyens de transport, (route, rail, Lac), les transports de surface des pays de la région des grands Lacs se caractérisent par la dépendance des pays de transit.

Pour le Rwanda, Mombasa est le principal port maritime d'accès où passent 80% des importations et des exportations, en empruntant la route Kigali - Kampala - Nairobi - Mombasa ; les 20% restant, empruntent la voie du Sud à travers le Burundi et le Lac Tanganyika vers Dar-es-Salaam via Kigoma.

Pour le Burundi, Dar-es-Salaam, où passent 90% des importations et des exportations, constitue son principal port maritime ; les 10% restant empruntent la voie du Nord par le Rwanda sur la route Kigali - Kampala - Nairobi - Mombasa longue de 2.200 Km.

Pour l'Est du Zaïre (région du Haut-Zaïre et région du Kivu) , Mombasa et Dar-es-Salaam sont les seules voies de sortie du côté de l'Océan Indien. Mais c'est depuis longtemps que le port de Mombasa et spécialement le port de Dar-es-Salaam sont saturés. Cet état de choses entraîne des surtaxes portuaires très préjudiciables pour le coût des marchandises en provenance ou à destination des pays de la région des grands Lacs.

A l'encombrement des ports de Mombasa et de Dar-es-Salaam, il faut ajouter l'insuffisance et le vieillissement du matériel ferroviaire. Devant cette situation, la préoccupation des pays de la région des Grands Lacs est de trouver des solutions susceptibles de réduire le coût de transit par une meilleure organisation de transports routier, lacustre et aérien ainsi que la diversification des voies d'accès aux ports maritimes.

Pour le désenclavement de la région des Grands Lacs, la CEPGL a arrêté un programme de type multimodal comprenant route, rail, lac, avion en vue d'atteindre les ports de l'Océan Indien et ceux de l'Océan Atlantique.

Paragraphe 2 : La Situation des transports et Communications.

Les moyens de communication sont un grand facteur de développement et d'union économique. Ils assurent les échanges commerciaux et sociaux par le trafic des marchandises et des personnes qu'ils favorisent. En permettant la circulation des produits, le transport influe directement sur la production. Les moyens de communication constituent donc un facteur important dans le dynamisme économique d'une région.

Par contre, leur insuffisance ou leur absence est un frein au développement et à l'intégration économique et surtout à l'intégration industrielle.

A ce titre, l'élaboration d'un plan de transport devrait précéder l'établissement d'un plan de développement industriel régional, l'aviation relie, certes, les capitales et peut pallier la médiocrité du réseau routier. Mais comme ce type de transport reste coûteux, les produits pondérants ne peuvent pas l'emprunter. En général, la meilleure voie pour les produits pondéreux est la voie fluviale ou à défaut, la voie ferroviaire. Or, ce genre de liaisons sont insuffisantes au sein de la communauté.

Ce problème est crucial parce que d'une manière générale, les pôles de croissance dans les pays sous-développés se situent souvent dans ces villes avec un accès direct à la mer ou qui sont reliées entre elles par un réseau ferroviaire. Ceci constitue un frein dans l'effort poursuivi pour attirer davantage les nouveaux investisseurs car l'industrie induit l'industrie.

Cette situation est d'autant plus préoccupante que les Nations-Unies y attachent beaucoup d'importance. A ce titre, l'O.N.U. avance que " l'élimination des barrières commerciales ou la planification multinationale du développement industriel seront inefficaces si l'absence de facilités de transport interdit les échanges entre les membres d'un groupe d'intégration ou rend le coût des produits prohibitifs " (1)

D'autre part, le comité d'aide au développement de l'OCDE a montré qu'un des principaux obstacles à l'intégration économique régionale entre pays en voie de développement est " l'absence d'infrastructure régionale et notamment de moyens de communication et de transport " (2)

L'absence ou l'insuffisance de moyens de communication et de transport constitue donc un obstacle économique réel aux efforts d'intégration économique. Au niveau de la communauté économique des pays des Grands Lacs, l'effort de promotion des échanges entre Etats, en particulier par l'établissement d'un réseau régional de transport reste insuffisant en vue d'un développement harmonisé des investissements.

A ce propos, les Nations-Unies citent qu'étant donné l'interdépendance de la production, du commerce et des transports, la planification du développement des transports sous régionaux doit être étroitement coordonnée à celle de l'industrialisation sous-régionale " (3)

Les Nations-Unies préconisent l'élaboration d'un tel plan de transport quand les gouvernements se sont engagés à appliquer un programme concret de développement industriel sous-régional. La C.E.P.G.L prend en compte cette situation d'insuffisance de moyens de communication et essaie de mettre sur pied des projets et études pour l'amélioration des infrastructures actuelles et la création de nouvelles voies de communication génératrices d'un commerce intra-communautaire entre les partenaires de la communauté.

(1) Coopération et intégration économique en Afrique, trois études régionales, Nations-Unies, New-York, 1959, P. 8.

(2 et 3) Idem.

A - Transports.

1. Transports routiers

Le programme de la CEPGL préconise la construction des axes routiers d'intérêt communautaire ci-après :

- Rugombo - Bugarama : Les modalités d'exécution des études seront financées par le PNUD et une requête commune a été adressée à l'OPEP en 1980 pour la construction. La réaction de l'OPEP est attendue.
- Butare - Cyangugu - Bukavu : Pour la partie Butare - Cyangugu, toutes les études d'exécution sont terminées. La construction de cette route longue de 156 Km sera financée conjointement par la Banque Mondiale, le FED et la Banque Africaine de Développement (BAD).

L'Accord de principe pour le financement a déjà été acquis en 1982. Dans le cadre de la CEPGL, il reste à rechercher le financement du tronçon Cyangugu - Bukavu. Ce tronçon permettra la jonction entre le Zaïre et le Rwanda.

- Bukavu - Walikale - Kisangani : Longue de 617 Km, cette route est d'une importance vitale pour le Zaïre et pour les autres pays de la CEPGL. Pour le Burundi et le Rwanda, elle permet d'une part la jonction avec la route transafricaine Lagos - Mombasa, d'autre part elle ouvre à ces deux pays une issue vers les ports de l'Océan Atlantique (MATADI) à travers le territoire Zaïrois par le biais du tronçon fluvial Kisangani - Kinshasa. Pour le Zaïre, elle assure le désenclavement de toute la région Nord - Est et Est du Zaïre, région à très forte densité démographique regorgeant de nombreux produits agricoles comme le café, le thé, le quinquina, le bois etc...

- Rusumo - Isaka : Pour cette route, le tronçon Rusumo - Rusahunga (93 Km) a reçu un financement de la BAD.

Le tronçon Lusahunga - Bukombo (127 Km) a reçu un financement du FED.

Le dernier tronçon Bukombo - Isaka (112 Km) n'a pas encore trouvé de financement.

- Rusumo - Muyinga - NGozi : Cette route permettra la jonction avec la ligne de chemin de fer prévue dans le cadre de l'OBK (UVINGA - GITEGA - RUSUMO - KAMONDO ; RUSUMO - KIGALI - GISENYI), en même temps qu'elle rejoindra la route RUSUMO-ISAKA actuellement en construction qui débouche sur l'axe ferroviaire TABORA-MWANZA.

2. Transports Lacustres.

Le projet de création d'une Compagnie Commune de transport sur les Lacs TANGANYIKA et KIVU vise à valoriser le transport des personnes et des marchandises sur ces deux Lacs dont les ports KALEMIE, KABINDA, GISENYI, KIBUYE, CYANGUGU sont nettement sous-exploités. La mise en marche de la Cimenterie de MASHYUZA et la reprise de celle de KATANA présagent un essor radieux pour le transport de marchandises sur ces Lacs. La CEPGL a déjà sollicité le financement de cette étude à la CEA par le biais du MULPOC de GISENYI.

La première partie de l'étude fait le point sur la situation actuelle du transport sur le Lac KIVU où il existe deux systèmes de transport, un rwandais et un zaïrois. Ils évoluent indépendamment l'un de l'autre. La flotte est vétuste et hétérogène de part et d'autre.

La deuxième partie porte sur le rôle économique du transport sur ce Lac. Par rapport au mode concurrentiel, à savoir le transport routier, le transport lacustre en exploitation optimale est plus économique. Les conditions d'exploitation existantes rendent plus chers les coûts de transport lacustre par rapport au transport routier.

La troisième partie a trait aux perspectives de développement du transport sur le Lac KIVU. Ces perspectives passent en priorité par l'amélioration de la situation actuelle. Le rapport de l'étude a démontré que contrairement aux transports sur le Lac KIVU, les transports sur le Lac Tanganyika se situent à un niveau de développement plus avancé et ont fait, sur le plan national, l'objet de nombreuses recherches et études. Après avoir fait le point sur la situation actuelle, l'étude propose une projection du développement de ces transports. Pour que ce développement puisse s'établir de façon harmonieuse, des actions de coopération doivent venir suppléer les actions menées au niveau national.

Ces programmes de coopération portent notamment sur les réparations et les constructions navales, la conteneurisation, les domaines ayant trait à la sécurité de la navigation sur le Lac, la collaboration en matière de transport de fret, la conception d'un développement intégré du bassin, en particulier en ce qui concerne le transport par la mise en place d'un accord de transit sur le corridor central.

3. Transport Aerien .

L'étude sur la coopération et la coordination des activités des Compagnies Aeriennes Nationales existantes dans les pays de la CEPGL a été faite afin d'aboutir à la création d'une compagnie commune de transport Cargo pour fret aerien et à la régionalisation de l'espace aerien commun de la CEPGL. Le principe de régionalisation a été admis en 1981.

4. Transport Ferroviaire .

Le Secrétaire Exécutif permanent de la CEPGL a contacté l'Union Africaine des Chemin de Fer (U.A.C) en vue de réaliser une étude préliminaire sur la planification d'un réseau ferroviaire dans les pays membres de la CEPGL. Cette étude devra tenir compte des objectifs de la CEPGL en vue d'atteindre l'Océan Atlantique.

L'étude tiendra aussi compte du programme ferroviaire projeté par l'OBK dans les régions des Grands Lacs. Le coût de l'étude préliminaire a été évalué par l'U.A.C. à 25.000 \$ U.S. (1) .

B. Postes et Télécommunications .

1. Postes :

Concernant les applications de mesures d'exécution de l'arrangement postal de la CEPGL, il est heureux de constater que les administrations postales des pays membres de la CEPGL pour ce qui concerne le courrier et les colis postaux suivent les plans d'acheminement indiqués dans ledit arrangement. Aussi, en est-il de même pour le règlement de leurs notes de débits.

(1) Pour plus de détails, voir séminaire sur la dynamique de la promotion des échanges commerciaux au sein de la CEPGL, transport et communications au sein de la CEPGL, GISENYI, 20 - 25 septembre 1982.

Une autre action qui est en cours concerne l'harmonisation et l'actualisation des documents de base des services postaux qui datent de l'époque coloniale (1948).

2. Télécommunications :

En ce qui concerne l'interconnexion des télécommunications, les instances communautaires ont constaté qu'il était inopportun de réaliser une étude de faisabilité du projet d'interconnexion. En effet, les liaisons reliant les trois (3) pays entre eux existent déjà et le problème réel réside dans l'amélioration de leur fonctionnement et l'augmentation de la capacité de certaines artères.

CODESRIA - BIBLIOTHEQUE

Chapitre II : L'Insertion de la Communauté Economique des Pays des Grands Lacs dans le phénomène d'Intégration.

Section 1 : Définitions du Concept d'Intégration

D'après le petit Robert, l'intégration comporte plusieurs aspects: Mathématique, Philosophique, Psychologique, Physiologique et Economique. Dans un ouvrage récent, Robert Erbes, après avoir passé en revue quelques définitions de l'intégration économique internationale (dues à Myrdal, François Perroux, Weiller, J. TINBERGEN, Maurice Byé) et en tirant d'elles les notions susceptibles de s'appliquer à l'intégration régionale, indique que " le terme d'intégration devrait être défini de façon à comprendre :

- Le changement social, c'est-à-dire les modifications de liaison, l'établissement de nouvelles liaisons dans l'ensemble socio-économique considéré,
- Une norme orientant ce changement ,
- Les moyens choisis pour atteindre cette fin et rendre compatible les divers vœux et faire converger les objectifs particuliers vers un objectif optimum pour l'ensemble " (1).

GONZALO CEVALLOS souligne que " l'intégration est un processus de changement structurel vers un Etat d'optimisation qui n'est pas seulement d'ordre économique " (2).

Il distingue l'intégration économique nationale, régionale et internationale.

Nous pouvons rapprocher les définitions de GONZALO et d'ERBES : Le processus d'intégration implique un changement structurel orienté par une norme et des moyens pour assurer la conversion des objectifs particuliers en un objectif optimal.

Peter Robson définit l'intégration économique comme suit :

(1) Robert Erbes, L'Intégration Economique Internationale, Paris Presses Universitaires de France, 1966, P. 8.

(2) GONZALO Gevallos, L'Intégration Economique Latine, Genève, Librairie Droz, 11, rue Massot, 1968, P. 44.

" Economic integration is a term to which economists have attached a variety of meanings, but most would agree that embraces several forms of international economic cooperation including at least free trade areas, customs unions.

These arrangements represent successively-higher degrees of integration ... " (1)

Quant à Bela Balassa, il considère l'intégration économique comme étant à la fois une situation et un processus lorsqu'il écrit :

" Economic integration is a processus and a state of affairs ; Regarded as a process it encompasses measures designed to abolish discrimination between economic unit belonging to different national states, viewed as a state of affairs, it can be represented by the absence of various forms of discrimination between national economics " (2)

A travers ces définitions de l'intégration vue sur le plan économique , Bela Balassa et Robson sont très proches et mettent en relief le caractère multiforme de l'intégration économique et ses mécanismes d'abolition des restrictions commerciales. Balassa fait ^{aussi} une différence entre les zones de libre-échanges et les autres formes d'unions plus avancées, à savoir l'union douanière, le marché commun et l'union économique.

Nous nous proposons de définir l'intégration économique par un ensemble d'opérations consistant à :

- aménager au mieux les relations économiques souhaitables en termes de flux de facteurs, produits et informations, entre parties dont on projette de faire un ensemble ;
- augmenter la compatibilité des projets de divers éléments composant l'ensemble considéré ;
- tourner de plus en plus ces projets vers la réalisation d'un optimum socio-économique pour l'ensemble.

(1) Peter Robson , Economic integration in Africa , George Allen and Un Min LTD, London, 1968, P.P. 25, 26.

(2) B. Balassa , op. cit. P. 1.

Cette définition est une définition en termes d'opérations ; elle n'a cependant pas le défaut des définitions anglo-saxonnes (" lutte contre les discriminations "). En effet, elle met au centre du processus la nécessité d'un accord sur les fins. Une politique d'intégration est un phénomène politique, si l'accord sur les fins n'est pas réalisé, le processus très rapidement tourne à vide.

Dans son évolution normale, l'intégration économique déclenche trois types de processus qui conduisent à l'intégration politique : Il s'agit du processus de spill-over , de politisation et d'externalisation . Il existe donc une relation entre l'intégration économique et l'intégration vue sous l'angle politique. Néanmoins, il sied de relever que cette relation n'adopte pas un caractère automatique étant donné qu' " entre l'établissement d'une Communauté économique et son aboutissement à une entité politique, il existe une période de transition pendant laquelle des événements (politisation graduelle, transfert des aspirations) sont susceptibles de conduire à l'union politique.

D'autres peuvent amener le processus d'intégration à demeurer stationnaire ou se transformer en désintégration en raison du fait que l'intégration économique est un processus fragile, susceptible de retours en arrière " (1)

Pour le cas de la CEPGL, l'intégration économique constitue un instrument collectif pour accélérer le développement des pays membres, elle doit être l'un des buts de la politique de chacun de ces pays, qui devront apporter le maximum possible d'efforts à sa réalisation en tant que complément nécessaire des plans nationaux.

Section 2 : Approches théoriques d'intégration et la CEPGL

Dans cette section, nous allons tenter d'appréhender la CEPGL suivant l'une ou l'autre des approches théoriques de l'intégration régionale.

(1) Melchiade YADI, les systèmes d'intégration régionale africaine.

Georg, librairie de l'Université, Genève, 1979, P, 50.

Paragraphe 1 : L'approche fédéraliste et la C.E.P.G.L.

Privilégiant davantage les variables institutionnelles que structurelles, les partisans de l'école fédéraliste avancent que le processus d'intégration aboutissait à l'apparition soit d'un Etat fédéral, soit d'une confédération d'Etats : Au niveau de l'Etat fédéral, il s'agirait de l'aboutissement du phénomène d'intégration à l'échelon national alors que la confédération d'Etats adopterait une dimension internationale.

L'expérience a montré que la création d'un Etat fédéral procède soit d'une confédération d'Etats, soit d'une union internationale du genre des unions douanières : cas pertinent des Etats-Unis d'Amérique et de la République Fédérale d'Allemagne. Mais à ce sujet, il sied de remarquer que la création d'un Etat fédéral ne constitue pas obligatoirement le stade final du processus d'intégration car il peut constituer une étape vers la création d'un Etat unitaire.

La CEEGL s'apparente à une Communauté d'Etats dans laquelle les Etats gardent leur souveraineté et harmonisent leurs positions vis-à-vis du reste du monde en plus leur défense commune. En effet, au niveau de la CEEGL, les Etats membres gardent leur souveraineté ; au niveau des relations extérieures, bien que l'accord tripartité du 13 Avril 1976 n'ait pas rencontré une application rigoureuse, il instaure et recommande la concertation en matière de politique extérieure au niveau des Etats membres, tandis que la sécurité collective constitue l'objectif pivot de la Communauté Economique des Pays des Grands Lacs.

Paragraphe 2 : L'approche fonctionnaliste et la C.E.P.G.L.

Se présentant comme une négation de l'approche fédéraliste, l'approche fonctionnaliste se propose de créer un système international propre à satisfaire des besoins capitaux, spécifiques. Ainsi, elle se cramponne surtout aux variables structurelles et considère que l'intégration régionale est un moyen utile pour arriver à la création d'un Etat mondial. Malgré son point d'arrivée, la création d'un Etat mondial est très loin de la réalité ; la pensée fonctionnaliste suscite un intérêt particulier : la création des organisations fonctionnelles à travers le processus d'intégration à l'échelle régionale, continentale et internationale pour la satisfaction des besoins collectivement ressentis et l'établissement de la paix au niveau régional, continental et universel.

Au niveau de cette approche, nous porterons notre attention sur ses propositions principales quant à l'organisation fonctionnelle, et surtout, celles susceptibles d'être projetées et analysées au niveau de la CEPGL, compte tenu de son cadre et de sa jeunesse. En effet, comme la CEPGL est une organisation d'Etats souverains et économiquement sous-développés, la pensée fonctionnaliste y trouverait de faibles échos étant donné que celle-ci considère :

- que la souveraineté des Etats est un obstacle " à l'ordre de la société internationale " (1) et partant, quelque chose d'inutile. Et s'applique dans une société où les problèmes politiques et sociaux sont séparables des problèmes économiques.

a) Propositions relatives au changement pacifique et à l'égalité des Etats dans l'ordre fonctionnel :

- Les auteurs de cette approche proposent la suppression des frontières nationales pour la satisfaction et le développement des activités d'intérêt commun : Bien que ça ne soit pas le cas, actuellement, les objectifs de la CEPGL prévoient la libre circulation des biens et des personnes qui à long terme supprimeraient les frontières nationales. Mais le cas des réfugiés, le problème de la limite des frontières nationales et la crainte d'une agression armée par un pays voisin militent à l'encontre de cette proposition, du moins dans le court terme.

- Aussi ils préconisent la coordination entre les activités économiques spécifiques d'un Etat et celles des autres Etats pour pallier aux difficultés que posent les disparités dans les structures politiques et socio-économiques existant entre les Etats membres. Cette proposition se retrouve au niveau des objectifs de la CEPGL et s'est matérialisée par la création des commissions techniques spécialisées dans des domaines bien spécifiques.

- Aussi le mode de cotisation des Etats membres au budget communautaire rejoint la conception fonctionnaliste qui préconise l'inégalité évidente et de fait entre les Etats.

(1) Melchiade YADI, op. cit. p. 39.

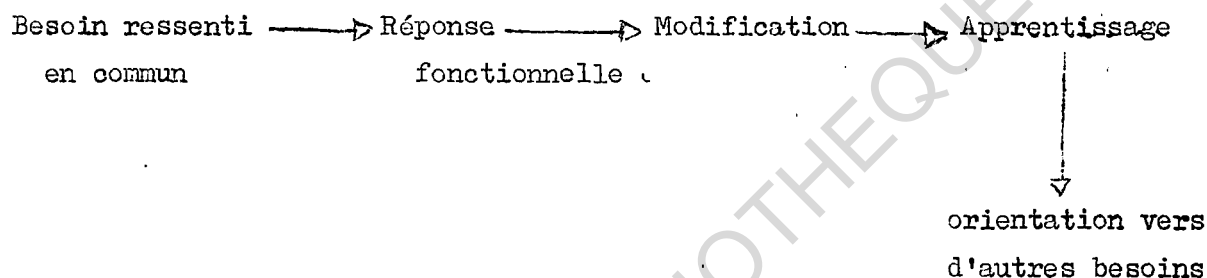
b) Propositions relatives aux grandes lignes de l'organisation fonctionnelle.

A ce niveau, nous retenons les propositions suivantes :

- La séparation des tâches politiques des tâches techniques
- confier les tâches techniques aux techniciens
- doter les organisations fonctionnelles de gens compétents. Au

niveau du développement de la CEPGL, elle s'identifie à la spirale fonctionnelle qui, schématiquement, se présente ainsi :

Figure n° 1



Source : Melchiade YADI , les systèmes d'intégration régionale africaine, Georg , Librairie de l'Université, Genève, 1979, p. 42.

Au niveau des trois pays, anciens membres de l'Afrique-Belge, le besoin de sécurité ayant été collectivement ressenti, a nécessité une réponse fonctionnelle : la création de la " TRIPARTITE ".

Avec sa création, de nouveaux besoins, cette fois-ci économiques, ont poussé les responsables des pays concernés à compléter et adapter la "Tripartite" à ces nouveaux impératifs. C'est ainsi que voyait le jour la CEPGL.

Quant à l'organisation des tâches au sein de la "Communauté", elle s'apparente au mode d'organisation fonctionnelle : En effet, les tâches techniques sont séparées des tâches politiques et confiées à des techniciens. De même les fonctions politiques sont distinctes des fonctions techniques. C'est le problème de la séparabilité fonctionnelle. Ceci se remarque au niveau des instituts spécialisés et des organes centraux de la CEPGL.

Néanmoins, il sied de souligner que le mode de recrutement du personnel au niveau de la CEPGL constitue une négation des thèses de l'approche fonctionnaliste dans ce domaine.

En effet, alors que l'école fonctionnaliste préconise la sélection du personnel en fonction des compétences techniques exigées par la fonction à remplir, l'expérience montre que ce sont les pressions politiques qui président au recrutement du personnel.

Aussi, convient-il de relever que contrairement à ce que préconise l'approche fonctionnaliste, la CEPGL est dirigée par une masse de fonctionnaires nationaux plutôt que par un personnel technique capable, ayant des visées transnationales (1) ; dans la mesure où la proportion égalitaire entre les Etats au sein du personnel de direction et de conception de la CEPGL est établie et soutenue par le principe de l'équilibre géographique au niveau du personnel des institutions de la CEPGL.

Ceci conduit la plupart du temps à l'impasse et à la paralysie du fonctionnement des institutions de la "Communauté" notamment lors de la prise des décisions. La CEPGL étant une communauté d'intérêts, les intérêts nationaux priment sur l'intérêt communautaire, et ne sont pas toujours compatibles.

Paragraphe 3 : L'approche néo-fonctionnaliste et la CEPGL

Au départ, il sied de souligner que le modèle néo-fonctionnaliste suscite peu d'échos au niveau de l'intégration des pays en voie de développement, dans la mesure où les variables nécessaires à l'émergence d'une communauté politique régionale, son point d'arrivée, ne s'y rencontrent pas. Ces variables sont :

- une structure sociale pluraliste
- une économie développée
- une faible pondération des idéologies politiques.

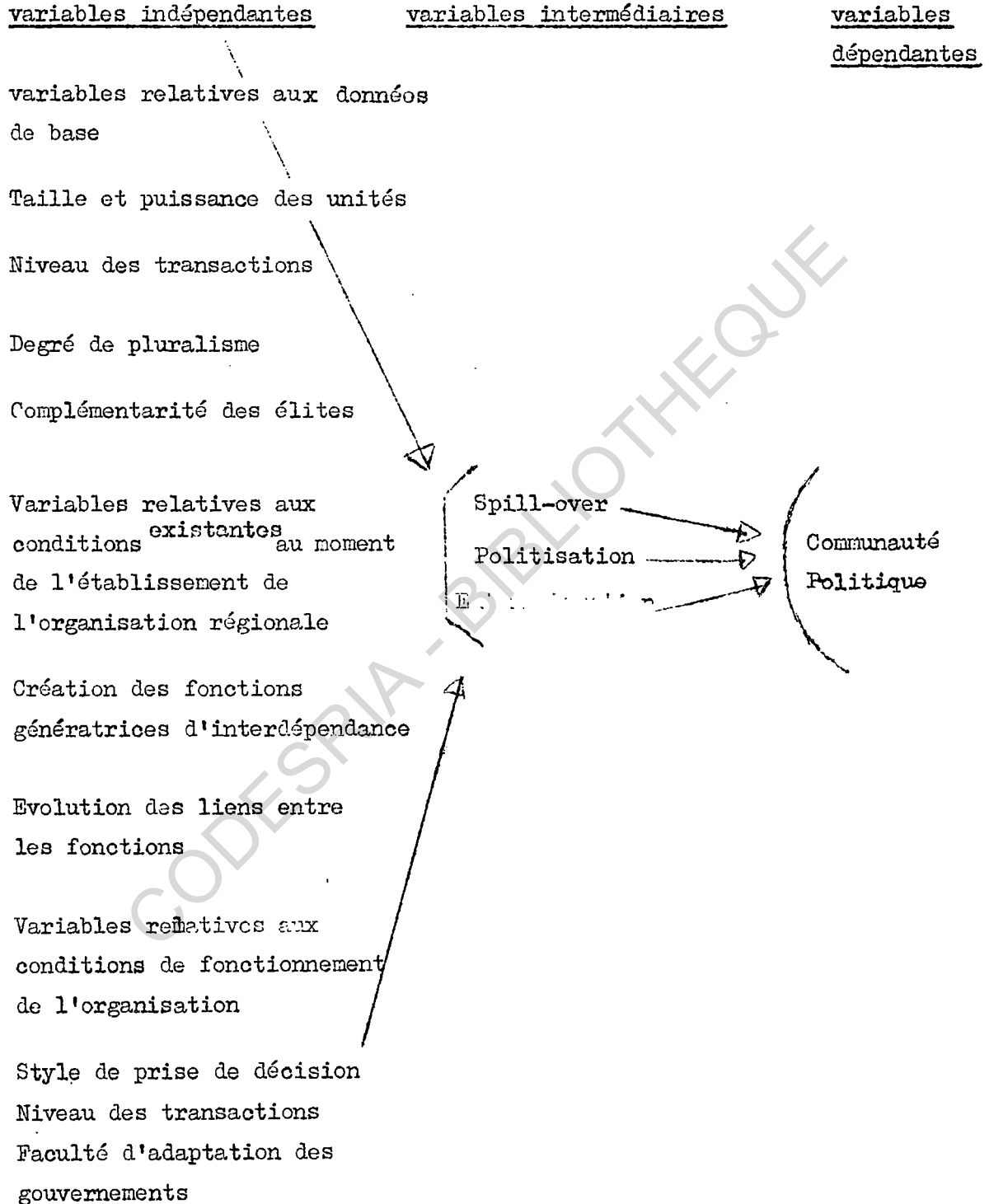
(1) Melchiade YADI , op. cit. pp. 42, 43.

Néanmoins, nous nous sommes proposés de partir des variables du modèle néo-fonctionnaliste pour voir celles susceptibles d'être analysées au niveau de la CEEPT. Nous nous pencherons spécialement sur quelques variables relatives aux données de base et aux conditions de fonctionnement de l'organisation : Au niveau de la première catégorie de variables, nous retiendrons la taille et la puissance des unités et le niveau des transactions, alors qu'au niveau de la deuxième catégorie nous ne retiendrons que la variable faculté d'adaptation des gouvernements, réservant délibérément celle de style de prise de décision au troisième chapitre, notamment au niveau des mécanismes institutionnels de la C.E.P.G.L.

CODESRIA - BIBLIOTHEQUE

Figure 2

Variables du modèle néo-fonctionnaliste initial.



Source : Melchiade YADI, Les systèmes d'intégration régionale africaine, op. cit. p. 48.

: —————> conduit du ou à

Au niveau des variables taille et puissance des unités, niveau des transactions, les tenants de l'approche néo-fonctionnaliste n'avancent que si ces variables enregistrent des scores élevés, les Etats intéressés vont amorcer le processus de leur intégration (1).

Mais au niveau de la CEPGL, force est de constater que, si la puissance des Etats était estimée en fonction des indicateurs macro-économiques à l'instar du P.N.B. ou P.I.B. et que le niveau des transactions s'appréciait suivant le volume des échanges commerciaux, il faudrait alors avancer que, plus faible sera le niveau atteint par ces deux variables, plus forte sera la motivation de ces Etats à recourir à l'intégration : L'intégration étant considérée par les pays membres de la CEPGL comme un moyen efficace d'accroître leur puissance et leurs échanges commerciaux.

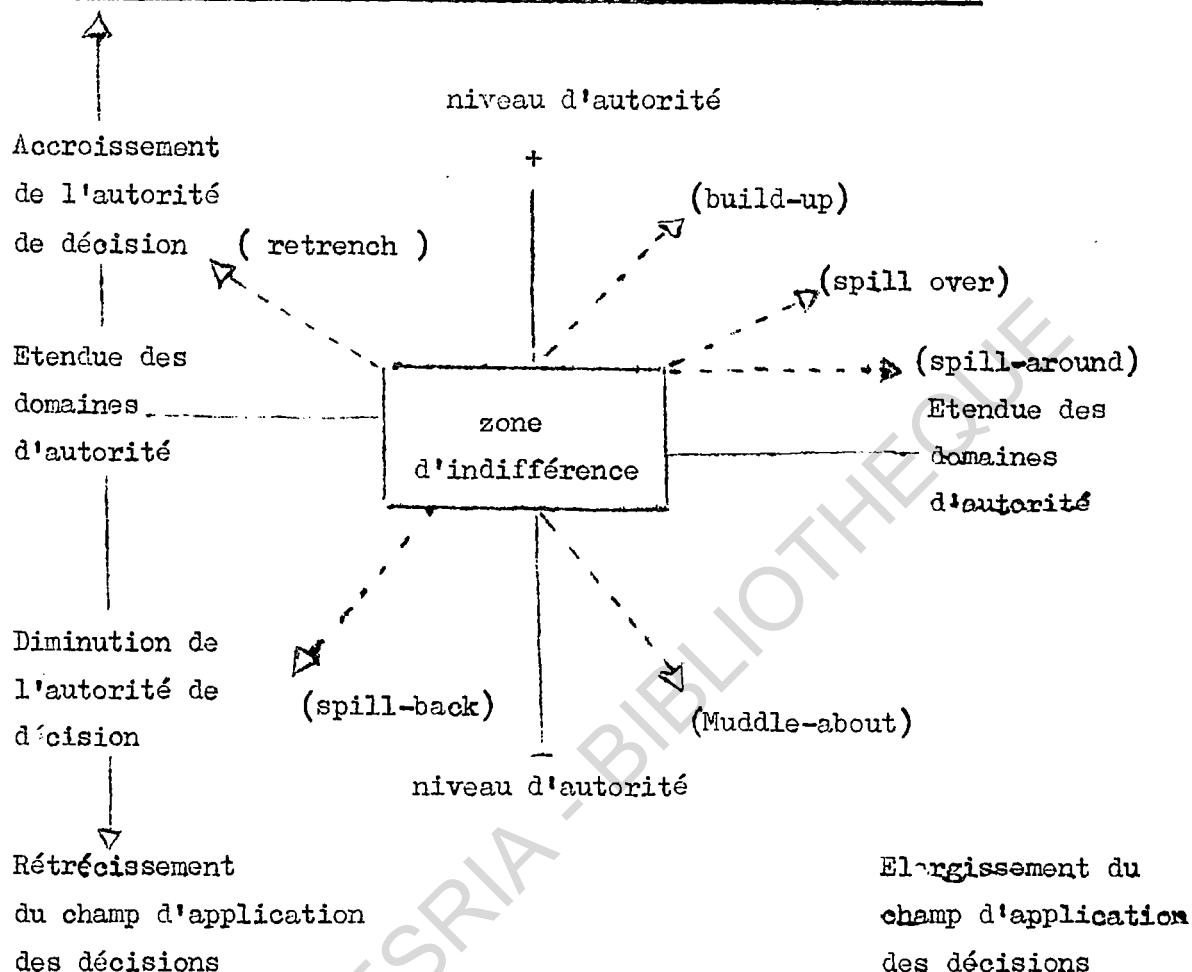
Au niveau des variables relatives aux conditions de fonctionnement de l'organisation : Le modèle néo-fonctionnaliste étant reçu pour des pays politiquement et économiquement avancés, celui-ci consacre le transfert de pouvoir de décision à l'organisation mondiale par les Etats-Nations et considère que ces derniers sont susceptibles de s'adapter facilement aux changements en raison de leur potentiel économique et leur organisation politique. Mais le cas de la CEPGL s'inscrit en marge de ces considérations dans la mesure où les structures politiques des Etats-Nations sont très rigides, caractérisées par un système de parti unique et une centralisation politico-administrative assez rigide, et que ces pays soient économiquement faibles.

Face à ce constat, il sied de rechercher les options possibles des acteurs de l'intégration régionale au niveau de la CEPGL.

(1) Melchiade YADI, Les systèmes d'intégration régionale africaine,
op. cit. P. 60.

Figure n° 3

Les options possibles des acteurs de l'intégration régionale



Source : Voir Melchiade YADI , op. cit. P. 52.

Les variations sur les deux dimensions conduisent aux stratégies suivantes qui sont susceptibles d'être retenues par les acteurs de l'intégration régionale(1).

(1) Melchiade YADI , op. cit. P. 52.

- Stratégie de spill-over : on accroit à la fois l'étendue des domaines régionaux et le niveau d'engagement des acteurs ;

- Stratégie de spill-back : on opte pour une progression négative sur les deux dimensions ;

- Stratégie de build up : on est d'accord d'accroître le niveau d'autorité des décisions et des institutions communes, mais on n'est pas d'accord d'élargir l'intégration à des domaines nouveaux ;

- Stratégie de spill around : on accroit seulement l'étendue des domaines d'intégration régionale, mais on maintient le niveau d'autorité atteint à l'intérieur de la zone d'indifférence ;

- Stratégie de muddle about : on laisse les bureaucrates régionaux débattre, faire des suggestions dans un large éventail de domaines, mais on réduit progressivement leur capacité réelle d'allocation des valeurs ;

- Stratégie de retrench : on accroit le niveau de délibération commune, mais on retrécit progressivement l'éventail des domaines dans lesquels les institutions régionales sont appelées à intervenir ;

- Stratégie d'encapsulate : on répond aux crises par des modifications secondaires à l'intérieur de la zone d'indifférence.

Au niveau de la CEPGL, les stratégies qui sont susceptibles d'être retenues sont :

- la stratégie de spill around

- la stratégie de Muddle about

- la stratégie d'encapsulate ; et dans une certaine mesure celle de spill-over : En effet, les actions des acteurs de l'intégration régionale au sein de la CEPGL se limitent au niveau de la zone d'indifférence. Les actions au delà de cette zone engendreraient des coûts imprévus au départ et risqueraient de dégénérer en conflits partant du caractère fragile de la " Communauté ".

Paragraphe 4 : L'approche de K.W. Deutsch et la CEPGL.

L'intérêt de Deutsch et de son équipe s'est dirigé vers les facteurs présidant l'établissement de l'intégration, présentée comme condition requise pour la survenance d'une communauté de sécurité pluraliste ou fusionnée.

A cet effet, cette école a procédé à une analyse historico-politique des expériences passées d'intégration et a dégagé trois groupes de conditions qui se sont présentées comme étant essentielles et / ou souhaitables dans la formation des communautés de sécurité pluralistes et / ou fusionnées.

Dans notre travail, nous allons partir de ces conditions pour voir parmi elles, celles qui auraient été à la base du declenchement du processus d'intégration des Etats membres de la CEPGL.

Au départ, pour permettre une bonne compréhension du tableau relatif à ces conditions, il nous a paru très utile de faire une distinction entre une communauté de sécurité pluraliste et celle fusionnée : En effet, les communautés de sécurité fusionnées disposent d'un gouvernement commun à l'instar de celui d'un Etat fédéral alors que celles pluralistes gardent en totalité leur souveraineté et s'entendent à régler pacifiquement leurs conflits éventuels.

Partant de cette distinction établie par Deutsch et son équipe, rien ne nous empêche d'affirmer que la CEPGL constitue une communauté de sécurité pluraliste : Primo, dans la mesure où la sécurité collective constitue la pierre angulaire de cette communauté, secundo les Etats membres gardent leur totale souveraineté mais s'entendant à régler collectivement et pacifiquement leurs différends éventuels.

Tableau 1

<u>Groupe des variables indépendantes</u>	<u>Variables dépendantes</u>	
	Communauté de Sécurité pluraliste	Communauté Fusionnée
<u>I. Conditions souhaitables</u>		
1. Crainte d'une guerre fratricide	x	x
2. Menace militaire de l'étranger	x	x
3. Liens économiques solides	x	x
4. Assimilation ethnique et linguistique	x	x
<u>II. Conditions essentielles</u>		
1. Compatibilité des valeurs principales	+x	x
2. Prédicibilité mutuelle des comportements	x	+x
<u>III. Conditions souhaitables ou essentielles selon le type de communauté</u>		
1. Style de vie commun	s	e
2. Taux élevé de croissance économique	s	e
3. Espoirs des liens économiques étroits et des bénéfiques plus importants	s	e
4. Multiplicité des courants de communication et d'échange	s	e
5. Existence des liens de communications sociales entre les diverses couches sociales	s	e
6. Elargissement des milieux de recrutement des élites politiques	s	e

Source: Melchiade YADI, op. cit. P. 68.

Note : Le signe x indique la variable est indépendante.

Les signes s et e signifient que les variables indépendantes qu'ils accompagnent sont souhaitables ou essentielles pour la création d'une communauté pluraliste ou fusionnée selon le cas.

D'après le tableau n° 1, les conditions souhaitables et essentielles pour l'établissement d'une communauté de sécurité pluraliste se retrouvent intégralement au niveau de la formation de la CEPGL.

Alors que les conditions souhaitables nous paraissent plus être des causes que des conséquences de la formation de cette communauté, les conditions essentielles nous semblent être des conséquences dans la mesure où la compatibilité des valeurs principales et la prédictibilité mutuelle des comportements seraient des résultats du processus d'intégration déjà amorcé.

Néanmoins, il faudrait mentionner que le passé colonial commun aux trois pays membres de la "Communauté" risquerait d'infirmier notre affirmation !

Toujours au niveau de la CEPGL, si on analyse le troisième groupe de variables pour voir celles qui pourraient être des causes, des conséquences du processus d'intégration, nous pouvons avancer, bien que ces variables peuvent être à la fois des causes et des conséquences, que le taux élevé de croissance économique, les espoirs de liens économiques plus étroits et des bénéfices plus importants, la multiplicité des courants de communication et d'échange et l'élargissement des milieux de recrutement des élites politiques sont des conséquences de l'intégration dans les pays en voie de développement et partant, au niveau de la CEPGL.

Aussi, il sied de remarquer qu'un score élevé atteint par les variables pourrait constituer un facteur intégrant ou désintégrant si la covariance des avantages est positive ou négative. Par exemple, un déficit renouvelé de la balance commerciale d'un pays membre de la CEPGL, au niveau des relations commerciales intra-CEPGL, pourrait constituer un facteur désintégrant bien que les objectifs de promotion des échanges commerciaux ne soient pas primaires dans une certaine mesure.

Au niveau de cette section, notre ambition consistait à appréhender la CEPGL suivant les approches théoriques d'intégration régionale : nous avons aboutis au constat que la CEPGL ne relevait exclusivement pas de l'une

ou l'autre de ces approches. Nous pensons que cela est dû à son caractère assez particulier et à la complémentarité de ces approches.

Néanmoins, l'approche de K.W. Deutsch et son équipe nous a semblée plus séduisante et mieux appropriée pour le cas de la CEPGL.

CODESRIA - BIBLIOTHEQUE

« HAPITRE III : MECANISMES INSTITUTIONNELS DE LA CEPGL.



CODESRIA - BIBLIOTHEQUE

INTRODUCTION :

Tenter de cerner la définition d'un concept aussi vague que fourre-tout qu'est l'institution est une tâche très difficile. En effet, qu'est-ce qu'une institution ? Une norme universelle ? ou considérée comme telle, qu'il s'agisse du mariage, de l'éducation, du salariat du crédit, porte le non d'institution (1).

Le fait de fonder une association, de lancer une affaire, de créer une entreprise, ces phénomènes portent eux aussi le non d'institution.

Autrefois, on parlait d'instituer les enfants (au sens de les former) et d'instituer un peuple (au sens de lui donner une constitution politique).

Enfin, des formes sociales visibles, parce que douées d'une organisation juridique et/ou matérielle, par exemple une entreprise, le système industriel, le système scolaire, le système hospitalier d'un pays, portent le non d'institution. On emploie surtout dans le langage courant, les termes d'institutions scolaires ou d'institution religieuse. Le reste du temps, on préférera parler d'une organisation, d'un organisme, d'une administration, d'une société, d'une firme, d'une association.

Nonobstant la définition difficilement cernable du vocable "institution", nous nous sommes proposés de définir dans notre étude, une institution comme un ensemble d'organes permanents dont le but est la réalisation collective d'une tâche donnée.

Qu'en est - il de la C.E.P.G.L. ?

(1) René Lourau, L'Analyse institutionnelle, Paris, les éditions de Minuit, 7, Rue Bernard Palissy , 1970. P. 9.

La CEPGL est une institution internationale, régionale dans laquelle s'harmonisent les relations entre le Burundi, le Rwanda et le Zaïre. Si les institutions internationales régionales peuvent procéder soit de la similitude idéologique, soit du déterminisme géographique et économique, la CEPGL se veut essentiellement l'expression de cette nécessité géographique : Elle puise ses titres à l'existence dans les impératifs nés de la proximité géographique et de la communauté des besoins et de situation.

Aussi, est-elle une institution régionale à vocation générale ou spécialisée ?

Dans une étude relative aux organisations internationales, le Professeur Charles Chaumont exprime le point de vue que toute organisation est spécialisée dans la mesure où elle tient ses compétences des Etats membres qui n'ont pas renoncé à leur souveraineté. Il suit de là qu'une organisation internationale n'a jamais de compétences générales qu'en apparence car celles-ci, quelque vastes qu'elles puissent être, ne peuvent dépasser un certain seuil au-delà duquel on aura plus affaire à une organisation internationale, mais on se trouvera en présence d'un Etat fédéral.

Au total, toute organisation internationale a des compétences d'attribution. Cette opinion pour être juste, ne demande pas moins à être nuancée : La spécialité des organisations internationales n'est pas uniformément comprise et exigée, elle est susceptible de plus et de moins.

A ces institutions affectées à une seule activité, excluant toujours ^{principalement} les questions politiques, s'oppose la catégorie des institutions qui ont une compétence très étendue.

Partant du fait que les organisations internationales générales sont des groupements multi-fonctionnels et les organisations spécialisées des groupements uni-fonctionnels, et au regard des objectifs poursuivis par la CEPGL, nous pouvons affirmer que celle-ci est une organisation internationale à vocation générale.

Section 1 : Les Structures de la CEPGL

Les Etats fondateurs d'organisations internationales s'obligent à soutenir celles-ci, par des organes propres, instruments de réalisation des objectifs assignés à ces institutions et cadre approprié pour exprimer leur doléance et exercer leurs compétences.

Nonobstant quelques différences structurelles pouvant exister entre les organisations régionales africaines, nous constatons néanmoins une constance de trois niveaux hiérarchiques au sein même de ces organisations :

- un niveau suprême
- un niveau politique
- un niveau administratif.

Si on se réfère à l'expérience de la CEPGL, nous pouvons faire correspondre à ces trois niveaux et de façon respective La Conférence des Chefs d'Etat, Le Conseil des Ministres et Commissaires d'Etat et le Secrétariat.

Dans l'état actuel des choses, les structures des organisations internationales africaines et autres n'échappent pas à l'influence de deux considérations assez contradictoires : D'une part, le maintien de l'interétatisme des Etats membres qui tiennent à tout prix à sauvegarder leur souveraineté et d'autre part, le dépassement de cet interétatisme. Ces considérations sont matérialisées par la coexistence dans les organisations d'intégration de deux principaux types d'organes.

- les organes inter-gouvernementaux
- les organes communautaires.

Le critère de classification de ces organes est centré sur la qualité et la provenance des membres de ces organes : Les membres des organes inter-gouvernementaux sont des représentants des Etats membres alors que ceux des organes communautaires sont indépendants des gouvernements de ces Etats membres et sont ipso facto qualifiés d'internationaux.

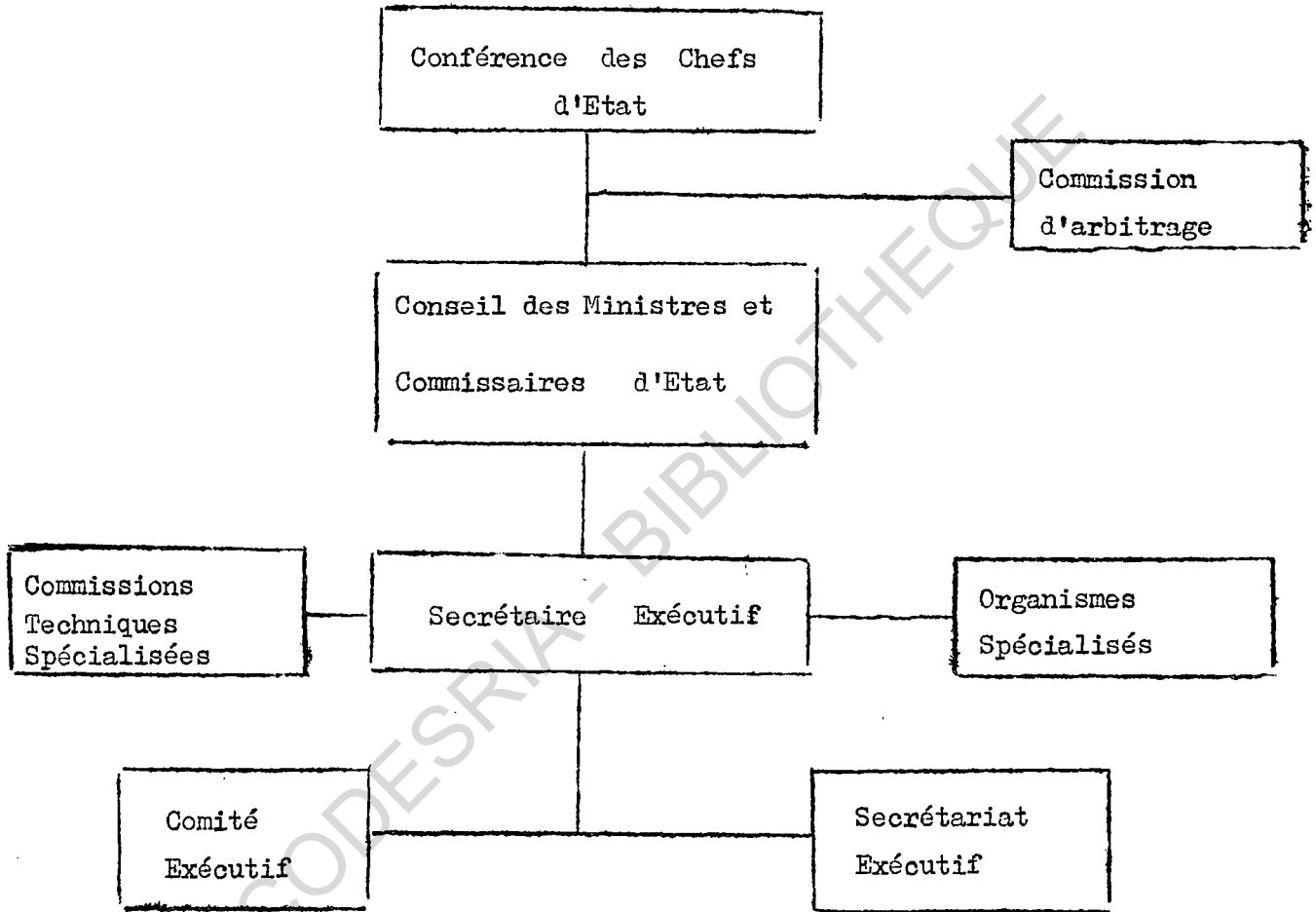
Aussi chacune de ces deux catégories d'organes se subdivise en organes centraux et en organes spécialisés : La différence entre les organes centraux et les organes spécialisés réside au niveau de leur domaine d'activités et de compétences ; alors que les premiers disposent d'un droit de regard sur l'ensemble des activités de la communauté, les seconds ne s'occupent que d'un secteur particulier de ces activités (1).

Dans notre analyse, nous allons adopter cette terminologie.

De façon globale, l'organigramme de la CEPGL se présente de la façon suivante :

(1) Voir à ce sujet, Melchiade YADI " La Communauté Economique des Pays des Grands Lacs ", op. cit. P. 20.

Organisation de la C E P G L (1)



(1) : Voir à ce sujet, Melchiade YADI " La Communauté Economique des Pays des Grands Lacs " , op. cit. P. 20.

Paragraphe 1 : Les Organes inter-gouvernementaux

Comme nous l'avons mentionné, le spuci de ces organes est la défense des intérêts nationaux des Etats membres de l'organisation.

Au niveau de la CEPGL, ce sont la Conférence des Chefs d'Etat (C.C.E.), le Conseil des Ministres et Commissaires d'Etat (C.M.C.E.) et les Commissions Techniques spécialisées (C.T.S.) : Les deux premières organes sont dit centraux et les C.T.S. constituent la catégorie des organes inter-gouvernementaux spécialisés.

a) Les organes inter-gouvernementaux centraux

i) La Conférence des Chefs d'Etat (C.C.E.) :

Au niveau de la CEPGL comme pour la plupart des groupements régionaux et sous-régionaux en Afrique, l'organe suprême de l'organisation se compose des Chefs d'Etat des pays membres. Pour le cas de la CEPGL, l'article 9 du traité constitutif de la Communauté fait ressortir que cet organe comprend les représentants au sommet de tous les membres de l'organisation (1).

La nature de la CEPGL fait que tous les organes inter-gouvernementaux soient strictement pléniers : Ceci vaut pour la quasi-totalité des organisations régionales ou sous-régionales africaines et autres.

La C.C.E. est habilitée à prendre des décisions dans tous les domaines (2) ; c'est un organe d'orientation et d'harmonisation de la politique générale. C'est aussi un organe d'organisation, d'approbation notamment du budget arrêté par le C.M.C.E.

(1) Signalons que suivant le règlement intérieur de la C.C.E., Un Chef d'Etat peut se faire représenter à une réunion de la Conférence.

(2) Se référer à l'article 6 du traité constitutif.

Enfin, c'est cet organe qui nomme le Secrétariat Exécutif de la Communauté et ses deux adjoints.

Le fonctionnement de cet organe nous est donné par les articles 7, 8, 9 de la convention constitutive : L'article 7 stipule que la C.C.E. se réunit une fois par an en session ordinaire et en session extraordinaire chaque fois que la nécessité le requiert ; l'article 8 indique que la présidence de la conférence est assurée chaque année et de façon relative par un Chef d'Etat suivant l'ordre alphabétique de désignation des Etats : Le mandat du Président est d'un an et n'est pas renouvelable.

L'article 9 montre que la règle qui préside dans la prise de décision est celle de l'unanimité.

Donc au niveau du fonctionnement de cet organe, comme d'ailleurs pour les autres organes inter-gouvernementaux, le trait saillant est l'importance accordée par les hautes parties contractantes au maintien de la souveraineté et du principe d'égalité des Etats membres : Ceci révèle le souci des Etats membres d'éviter l'institutionnalisation d'un leadership au profit d'un Etat donné en défaveur des partenaires. Mais en pratique, un leadership de fait existe et...

souvent !

ii) Le Conseil des Ministres et Commissaires d'Etat (CMCE)

En fait, cet organe ne dispose de rien de particulier par rapport à la Conférence. C'est aussi un organe plénier, composé des membres des gouvernements et du Conseil Exécutif des Etats membres ou de plénipotentiaires désignés par les Etats membres (Article 11).

De cet article il ressort que :

- Tout Ministre ou Commissaire d'Etat peut représenter son pays à une réunion du C.M.C.E.,

- Tout autre plénipotentiaire désigné par un Etat peut siéger aux assises d'un C.M.C.E.

Mais en fait, ce sont surtout les Ministres et Commissaires d'Etat aux affaires étrangères qui se retrouvent en C.M.C.E. et les autres Ministres dans les C.T.S.

Bien que cet organe ne dispose pas de pouvoir propre de décision, ses attributions restent cependant étendues : Le C.M.C.E. est un organe de préparation et d'exécution des décisions de la C.C.E. Le fonctionnement de cet organe est similaire, à quelques variantes près, à celui de la C.C.E.

b) Les organes inter-gouvernementaux spécialisés

Les organes inter-gouvernementaux spécialisés sont constitués par les Commissions techniques spécialisées (CTS), les comités et les commissions d'experts. Les Commissions Techniques Spécialisées datent de 1969 : C'est au cours de cette année que trois CTS furent mises sur pied. Il s'agissait de :

- La commission financière, économique et technique
- La commission politique et juridique
- La commission sociale et culturelle

Le Rwanda assurait le secrétariat de la commission sociale et culturelle, alors que le Burundi et le Zaïre assuraient respectivement les secrétariats des commissions économique et politique. Ces Secrétariats relevaient des Ministères des Affaires Etrangères et Commissariats d'Etat aux affaires étrangères (1).

Remarquons qu'au départ, la convention constitutive de la CEPGL n'avait pas inséré ces commissions parmi les organes de la Communauté.

Ce n'est qu'en septembre 1977, que la deuxième CCE décida de l'institutionnalisation des CTS et remonta leur nombre à cinq dont :

- La CTS des affaires politiques et juridiques
- La CTS du commerce, des Finances, de l'immigration et du tourisme
- La CTS de la planification, de l'industrie, de l'agriculture et des ressources naturelles.

(1) Melchiade YADI, " La Communauté Economique des Pays des Grands Lacs ",
op. cit. P. 20.

- La CTS des travaux publics, des transports, des communications et de l'énergie
- La CTS des affaires sociales et culturelles.

Cette augmentation du nombre des CTS était liée à l'élargissement des domaines d'activités provoqué par le passage de la "TRIPARTITE" ^à la CEPGL.

Ces CTS ont été réduites au nombre de trois (1) par la VIe session de la CCE, tenue à GBADO-LITE les 12-13 Février 1983, comme suit :

- La CTS pour les affaires économiques et sociales, transports et communications.
- La CTS pour la science, la technique, la culture et la santé.
- La CTS pour les affaires politiques et juridiques, la sécurité et l'immigration.

Cette réduction des CTS est en fait une solution médiane . En effet le Burundi avait proposé lors du sommet de GBADO-LITE de supprimer tout simplement les CTS et de les remplacer par la procédure en vigueur au sein de l'organisation de l'unité Africaine (O.U.A.). Cette formule est la suivante :

Réunion des experts —→ Conseil des Ministres —→ Conférence des Chefs d'Etat,

et tout ceci en une seule session.

La position Burundaise se fondait sur les raisons suivantes :

- Les CTS ne résolvaient pas les problèmes au cours de leurs réunions, elles les transféraient toujours au CMCE.

(1) Voir à cet effet, " Le Communiqué Final ", GRADO-LITE, VIe session ordinaire de la CCE, 12 et 13 Février 1983.

- En 1982, celles-ci ne s'étaient jamais réunies.
- Leurs réunions avaient un impact financier, bien que peu significatif sur les Etats membres.

De ce fait, la CCE a décidé non pas de les supprimer mais de les réduire à trois.

Les sessions de ces commissions sont convoquées par le Secrétaire Exécutif de la Communauté. Celles-ci sont chargées d'évaluer de façon régulière et chacune ^{dans} son domaine, l'état de la coopération et d'adresser à la CCE, par le truchement du CMCE, des rapports et recommandations. De plus, elles doivent veiller à l'exécution des décisions de la CCE dans les matières de leurs compétences, surtout en veillant à la mise en œuvre des accords et conventions existant dans le cadre de la communauté.

Enfin, last not the least, elles s'acquittent de toute fonction qui peut leur être assignée suivant la convention constitutive de la communauté. Les travaux de ces commissions débouchent souvent à la conclusion d'accords et conventions :

A ce sujet, dans le domaine politique et juridique, retenons l'accord de coopération en matière de sécurité, le protocole d'accord en matière politique extérieur ; dans le domaine économique, l'accord commercial, l'accord portant organisation du commerce frontalier et coopération douanière ; dans le domaine socio-culturel, remarquons la convention générale de sécurité sociale... etc.

Nous ne saurions terminer l'étude des organes inter-gouvernementaux sans signaler le rôle des comités et commissions d'experts dont l'existence est antérieure à la naissance de la CEEGL.

le fait

Malgré que/la Communauté ne les ait pas institutionnalisés, à l'instar des CTS, leur importance reste prépondérante dans la mesure où ceux-ci étudient et préparent les dossiers à soumettre à l'attention des autres organes : leur rôle est primordial au niveau de l'étude et de la préparation des projets. Soulignons, en terminant, qu'il existe un règlement d'ordre intérieur régissant leur fonctionnement.

Paragraphe 2 : Les Organes Communautaires

De prime abord, il convient

de rappeler que les organes communautaires défendent en principe les intérêts de la communauté, considéré^e comme entité jouissant d'une personnalité juridique distincte de celle des Etats membres(1)

Le fonctionnement de ces organes est assuré par des agents internationaux, indépendants des gouvernements des Etats membres . Mais avec le principe d'équilibre géographique dans le recrutement du personnel de haute direction, on pourrait se demander si les agents de ces organes ne militent^{pas} avant tout, de façon indirecte et à "rideaux fermés " à la cause de leur Etat d'origine !

Les organes communautaires sont constitués par le secrétariat exécutif et les organismes spécialisés.

a) Le Secrétariat Exécutif

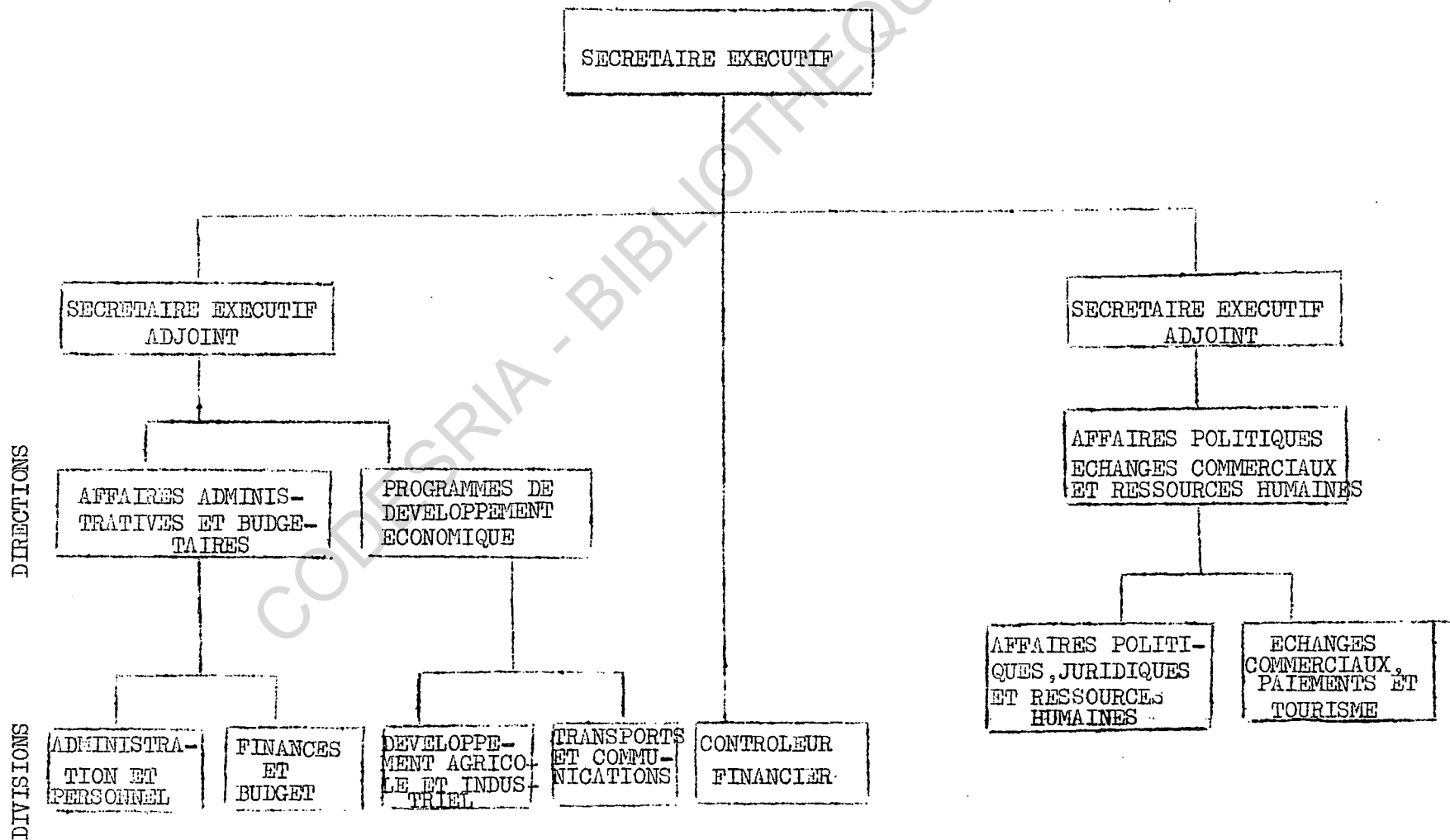
Au niveau de cet organe, il faut distinguer le Secrétaire Exécutif, le Comité Exécutif et le Secrétariat proprement dit : Les deux premiers constituent le pilier politique alors que le troisième sert de pilier bureaucratique et s'occupe essentiellement des activités administratives et techniques.

Le Secrétaire Exécutif est le moteur des activités de la " Communauté " : C'est lui qui exerce les fonctions d'études des projets d'intérêt commun et ceci dans tous les domaines visés par la Communauté et suit l'état d'avancement des projets en cours de réalisation.

C'est lui qui prépare les réunions de la CCE, du CMCE et des CTS; c'est lui qui assure la gestion des affaires budgétaires et administratives de la communauté et les tâches de liaison, telle que par exemple la communication aux Etats membres de l'ordre du jour provisoire des sessions des divers organes. Comme nous pouvons le constater, le dynamisme de la CEPGL dépend fortement de celui du Secrétaire Exécutif, toutes choses égales par ailleurs.

(1) Pour la personnalité juridique de la CEPGL, voir le titre IV de la Convention constitutive de celle-ci.

ORGANIGRAMME DU SECRETARIAT EXECUTIF PERMANENT DE LA CEPGL



Le Comité Exécutif est composé du Secrétaire Exécutif et de ses deux adjoints, ces trois personnes doivent nécessairement ressortir des trois Etats membres de la communauté. Leur mandat est de 4 ans renouvelables. Les Secrétaires Exécutifs adjoints assistent le Secrétaire dans ses nombreuses tâches.

Le Secrétaire Exécutif proprement dit sert de secrétariat aux travaux de la Conférence, du Conseil, des commissions techniques spécialisées ainsi qu'à d'autres institutions de la Communauté.

Son personnel est recruté par le Secrétaire Exécutif suivant les conditions prévues par les articles 6, 7 et 8 du Statut du personnel adopté par la CCE le 9 septembre 1977, à Bujumbura. Ce personnel se répartit en quatre catégories :

- Le personnel de Direction
- Le personnel d'encadrement
- Le personnel de collaboration et d'exécution
- Le personnel d'assistance technique.

Les deux premières catégories jouissent de la qualité de fonctionnaire international et le personnel d'assistance technique est régi par les accords signés entre la Communauté et leurs Etats d'origine.

b) Les Organismes Communautaires Spécialisés.

Comme le montre le tableau ci-après, les domaines sur lesquels portent ces organismes en fonctionnement ou dont la création a déjà été décidée sont l'industrie, l'arbitrage, l'agriculture, la recherche médicale, le domaine bancaire ainsi qu'énergétique.

Les organismes communautaires spécialisés de la CEPL.

Domaine d'activité	Organisme communautaire spécialisé
Industrie	Entreprise communautaire de bouteillerie et verrerie.
Arbitrage	La commission d'arbitrage.
Agriculture	Institut de recherches agricoles et Zootechniques.
Recherche médicale	Institut régional de recherche sur les maladies tropicales et transmissibles.
Banque	Banque de développement des Etats des Grands - Lacs.
Energie	Organisation pour l'énergie des pays des Grands-Lacs.

Source : Melchiade YADI, " La Communauté Economique des Pays des Grands Lacs ", op. cit. P. 23.

Pour le cas de la commission d'arbitrage, celle-ci serait composée de quatre juges désignés par les Etats membres, à l'exception du juge-Président nommé par le Président en exercice de la CEE. Cette commission, comme le comité exécutif, aurait un mandat de quatre ans renouvelable. La compétence se limiterait uniquement aux questions juridiques dans le cadre de la convention constitutive de la CEPGL.

Il sied de relever que cette commission n'a pas encore vu le jour pour la raison suivante : Etant donné que les décisions prises par cette commission auraient force obligatoire et exécutoire par les Etats membres, ceux-ci, soucieux et résolus à garder entièrement leur souveraineté, préfèrent jusqu'à présent résoudre leurs problèmes par voie de négociation plutôt que de les confier à un tribunal dont les délibérations seraient difficiles dans la mesure où celui-ci est composé de nationaux, originaires des Etats membres. La position des Etats membres est de donner à cette commission un rôle purement consultatif.

Le cas de l'Institut régional de recherche sur les maladies tropicales et transmissibles est encore en discussion, notamment pour le lieu de son implantation.

Ces organismes sont chargés, chacun en ce qui le concerne, de la promotion du développement communautaire par l'étude, la préparation des projets communautaires et communs.

En matière d'investissements, le code communautaire des investissements distingue les projets communs des projets communautaires (1). Ainsi, une entreprise commune a été définie comme une unité économique qui est co-propriété de tous les Etats membres de la communauté et dans laquelle ces derniers détiennent une majorité d'au moins 51% des actions et dont les organes de décision sont conjoints.

(1) Consulter à cet effet, le code communautaire des investissements Article 2.

Une entreprise communautaire a été définie comme une unité économique qui répond aux critères de l'importance des ressources, de l'étendue du marché, du volume des investissements, de la nature des investissements et du seuil de rentabilité.

Avec le critère de l'importance des ressources disponibles, l'entreprise doit mettre en valeur soit les ressources disponibles appartenant au moins à deux Etats-membres, soit des ressources en quantité suffisamment importantes d'un seul Etat membre de la communauté.

Le critère de l'étendue du marché requiert que la viabilité de l'entreprise nécessite le recours à un marché plus vaste que celui du pays hôte.

Le critère lié au volume des investissements exige que l'entreprise justifie d'un montant minimum d'investissement, tel que prévu par le code communautaire des investissements.

Le critère lié à la nature des investissements oblige les entreprises à choisir des investissements dont les aspects technologiques et les objectifs poursuivis sont en harmonie avec le plan de développement de la CEPGL.

Le critère lié au seuil de rentabilité exige que la somme des recettes prévues par l'entreprise soit supérieure à la somme des dépenses de sa création et de son exploitation rationnelle.

Au niveau des mécanismes institutionnels de la CEPGL, force est de constater la dichotomie organes inter-gouvernementaux, organes communautaires, renforcée et appuyée par la distinction entre organes centraux et organes spécialisés. Mais en étudiant et ^{en} analysant la composition de ces organes, l'on serait amené à penser que cette dichotomie est en réalité formelle et de façade ! Les avis sont ouverts !

**D E U X I E M E P A R T I E : L E S P R O B L E M E S D E L ' I N T E G R A T I O N
P A R L E M A R C H E .**

CODESRIA - BIBLIOTHEQUE

CHAPITRE I : LES OBSTACLES A LA PROMOTION DES ECHANGES
COMMERCIAUX.

Section 1 : Structures productives des trois pays.
membres de la C.E.P.G.L.

La promotion des échanges commerciaux est un des principaux objectifs visés par la C.E.P.G.L. Mais, pour voir les possibilités des échanges intra-régionaux, il convient d'analyser la structure du produit intérieur brut des pays membres de la communauté.

Cette analyse est à cet égard significative dans la mesure où l'on échange ce que l'on produit. L'échange suit la production.

Tableau 1 : Parts des secteurs primaire, secondaire et tertiaire dans les économies du Burundi, du Rwanda et du Zaïre (en pourcentage).

	1981	1982	1983	1984	1985
<u>BURUNDI</u>					
Secteur primaire	58,3	50,9	55,2	57,7	51,5
Secteur secondaire	2,2	13,8	12,8	12,8	15,1
Secteur tertiaire	27,2	24,4	22,4	22,4	24,9
Impôts indirects - subventions	12,3	10,9	9,6	7,1	8,5
<u>ZAIRE</u>					
Secteur primaire	30,3	31	28,8	31,7	35,7
Secteur secondaire	21,3	23	28,9	23,4	19,8
Secteur tertiaire	46,4	43,7	38,8	41,1	41,2
Droits et taxes sur importations	2	2,3	3,5	3,8	3,2
<u>RWANDA</u>					
Secteur primaire	n.d	n.d	45,8	n.d	n.d
Secteur secondaire	n.d	n.d	21,6	n.d	n.d
Secteur tertiaire	n.d	n.d	29,1	n.d	n.d
Droits et taxes sur importations	n.d	n.d	3,5	n.d	n.d

Sources : IVe Plan Quinquennal de développement économique et social du Burundi 1983-1987, P. 18.

IIIe Plan Quinquennal de développement économique, social et culturel du Rwanda 1982-1986, P. 86.

En effet, le troisième (3e) plan quinquennal du Rwanda ne montre pas l'évolution du PIB par branches d'activités au cours d'une certaine période. (*) Il indique seulement la structure de la production pour l'année 1983. Toutefois le rapport d'activités de la Banque Nationale du Rwanda 1981-1982 (p.15) donne cette structure pour l'année 1986 :

- Secteur primaire : 40,5
- Secteur secondaire : 22,7
- Secteur tertiaire : 33
- Droits et taxes sur importations : 3,8

D'après le modèle de Colin Clark, le secteur primaire comprend l'agriculture, les pâturages, les forêts, la pêche, la chasse;

le secteur secondaire regroupe les mines, les constructions, l'industrie, la production d'énergie ;

le secteur tertiaire comprend le commerce, le transport, les services divers.

Actuellement on parle du secteur de l'agriculture, de celui de l'industrie et de celui des services. D'une manière générale, le progrès économique se caractérise par un déplacement progressif de la population active de l'agriculture vers le secteur de l'industrie et le secteur des services. Toutefois, ce modèle ne peut pas être transposé comme tel dans les pays en développement et plus particulièrement dans les pays les moins avancés. Dans ces pays, on constate que la population active passe du secteur de l'agriculture au secteur des services, ^{/sans} transiter par le secteur de l'industrie. Ce qui fait qu'à long terme la part du secteur de l'industrie dans le PIB restera toujours à un niveau faible.

Cette situation constitue un obstacle structurel au développement des échanges intra-régionaux dans nos pays, si l'on admet que les biens pouvant faire objet d'échanges intra-communautaires sont produits par le secteur de l'industrie.

(*) Il convient de signaler qu'une telle évolution pour le Rwanda nous a manqué au cours de notre recherche.

Après avoir brièvement exposé le modèle de C. Clark, faisons un bref commentaire de ce tableau.

Si nous prenons l'année 1983 (année pour laquelle les données sont disponibles pour les trois pays) nous constatons que les structures économiques du Burundi et du Rwanda se différencient de celle du Zaïre notamment par la prédominance du secteur de l'agriculture dans les deux premiers pays. En Effet, la part du secteur primaire dans le PIB n'est que de 28,8% au Zaïre contre respectivement 55,2% et 45,8% au Burundi et au Rwanda. Le secteur des services du Burundi contribue pour 22,4% et celui du Rwanda pour 29,1%. Au Zaïre, la part du secteur tertiaire occupe une place prépondérante: 38,8%. Toutefois, le développement du tertiaire ne doit pas être toujours considéré comme un signe de progrès. Il ne l'est que s'il résulte du progrès technique qui libère de la main-d'œuvre de l'agriculture et de l'industrie.

La structure de la production des pays membres de la Communauté Economique des pays des grands Lacs ne favorise donc pas les échanges entre ces pays, car le secteur secondaire qui pourrait fournir l'essentiel des marchandises est atrophié dans les trois pays et surtout au Burundi.

En outre, la similitude entre les trois économies et surtout en matière industrielle fait qu'elles produisent pour l'essentiel les mêmes biens. Il s'agit principalement de biens de consommation de masse tels que :

- boissons et tabacs
- allumettes
- chaussettes
- couvertures
- produits en plastique
- peintures et vernis etc...

Le Zaïre dont la gamme de produits est plus large n'est pas suffisamment bien relié aux marchés du Burundi et du Rwanda par un système de transport et de communication adéquat ou tout simplement, la localisation des unités de production est éloignée.

Aussi, un pays peut décider unilatéralement d'entreprendre la production d'un bien pour des motifs de fierté nationale et cela même si le partenaire le produit déjà et dispose d'une capacité susceptible de satisfaire les besoins à l'échelon régional.

Section 2 : Structure du Commerce extérieur des trois pays.

Paragraphe 1 : Structure des exportations

1 - Au Burundi

Le Burundi classe ses produits d'exportation en produits primaires et en produits manufacturés.

Les produits primaires comprennent essentiellement :

- le café marchand ;
- le coton ;
- le thé.

Les principaux produits manufacturés exportés par le Burundi sont :

- les plaques et ouvrages en fibre - ciment ;
- la bière ;
- les cigarettes.

La structure des exportations du Burundi se présente de la manière suivante :

Tableau 2 : Structure des exportations du Burundi de 1981-85

(en milliers de FBU)

	1981		1982		1983		1984		1985	
	valeur	%	valeur	%	valeur	%	valeur	%	valeur	%
1. Produits ^s primaires	6157,7	98,6	9295,1	99,3	5775,0	98,1	6233,0	97,2	7610,0	96,5
- café marchand	5359,9	85,8	8612,3	92,0	5237,2	88,9	5610,4	87,5	7046,8	89,4
- coton	394,2		198,0		102,0		113,0		219,3	
- thé	171,0		184,6		136,4		212,1		255,3	
- autres	226,6		300,2		299,2		297,5		88,6	
2. Produits manufacturés.	81,7	1,3	54,8	0,6	102,1	1,7	170,2	2,6	259,6	3,3
- plaques d'ouvrages en fibre-ciment	37,8		35,8		66,4		51,2		46,6	
- bière	-		-		4,3		9,6		95,9	
- cigarettes	-		-		-		72,0		47,7	
- autres	43,9		19		31,4		37,4		69,4	
3. Autres produits	9,1	0,1	10,7	0,1	11,3	0,2	9,9	0,2	12,9	0,2
T o t a l	6242,5	100	9360,6	100	5888,4	100	6413,1	100	7882,5	100

Source : Banque de la République du Burundi, Rapport Annuel, 1985, P. 34.

La structure des exportations du Burundi montre que les produits primaires occupent une part prépondérante dans les exportations totales.

Dans ces produits, le café occupe la part la plus importante.

De 1981 à 1985, il a représenté 88,7% en moyenne du total des exportations. Ce pays est donc monoexportateur ; ce qui le place dans une situation défavorable due à l'instabilité des cours de café sur le marché international.

Cette situation produit des retombées fâcheuses au niveau de la balance des paiements et des finances publiques dans la mesure où le Burundi compte presque uniquement sur le café pour financer son programme de développement d'une part et d'autre part il y a des retombées négatives au niveau des finances publiques parce que les droits de sortie constituent une source des recettes budgétaires et leur niveau dépend de celui des cours mondiaux de café (1) .

(1) En 1981, le Burundi a renoncé à la perception des droits de sortie sur le café parce que les cours mondiaux s'étaient effondrés ; cela pour ne pas baisser le revenu distribué au planteur.

2 - Au Rwanda .

Les principaux produits d'exportation du Rwanda sont les suivants :

- café ;
- cassitérite ;
- thé ;
- wolfram (généralement produit en association avec la cassitérite) ;
- pyrethre ;
- quinquina ;
- peaux.

La structure des exportations du Rwanda se présente comme suit :

Tableau 3 : Structure des exportations du Rwanda entre 1981-1985
(en millions de FRW).

	1981		1982		1983		1984		1985	
	valeur	%	valeur	%	valeur	%	valeur	%	valeur	%
<u>Produits primaires</u>	1108	16,6	926	8,4	1297	18,6	1057	13,9	777	9,2
- d'origine animale	175		171		193		270		304	
- d'origine végétale	323		161		395		236		268	
- d'origine minérale	610		594		745		551		205	
<u>Produits manufacturés</u>	5384	85,7	9877	84,9	5431	81	6232	81,8	7333	87,3
- des industries alimentaires dont	5288		9742		5281		6193		6371	
- café	4224	63,5	8789	80,2	4082	58,6	5302	69,6	5664	67,4
- thé	1064		952		1197		890		703	
- des industries diverses	93		133		146		34		954	
- des arts graphiques	3									
<u>Réexportations</u>	121	1,8	119	1,1	193	2,8	287	3,7	212	2,5
<u>Energie</u>	23	0,3	23	0,2	23	0,3	23	0,3	59	0,7
<u>Exportations temporaires</u>	29	0,3	16		17	0,1	22	0,2	21	0,2
Total général	6565	100	10961	100	6961	100	7621	100	8402	100

Source : Banque Nationale du Rwanda, Rapport d'activités 1984-1985, P. 143.

Même si le café est classé parmi les produits manufacturés, il ne faut pas perdre de vue que c'est un produit primaire. Comme au Burundi, le café reste toujours de loin la source la plus importante des recettes d'exportation et de revenu monétaire pour une fraction importante de la population.

En effet, le café représente en moyenne 67,9% de la valeur des exportations totales du Rwanda au cours de la période 1981-1985. Toutefois, même si au Rwanda et au Burundi la part du café dans les exportations totales est prépondérante, on remarque que ce n'est pas dans les mêmes proportions.

Au Burundi, cette part oscille autour de 90% alors qu'au Rwanda elle n'a jamais atteint 70%. Ce qui fait que le Rwanda a des produits d'exportation plus diversifiés que ceux du Burundi et se trouve dans une situation plus favorable que le Burundi en ce qui concerne les fluctuations des recettes d'exportation provenant du café.

3. Au Zaïre

La structure des exportations du Zaïre se présente de la manière suivante :

Tableau 4 : Structure des exportations du Zaïre entre 1981-85
(en milliers de Zaïre)

	1981		1982		1983		1984		1985	
	valeur	%	valeur	%	valeur	%	valeur	%	valeur	%
<u>Produits primaires</u>	1032756	99,3	2501716	98,2	5505806	96,6	6646089	83,8	8325666	84,5
- Produits miniers	824923		2133233		4829730		5934830		7442182	
- Produits agricoles	207833		368483		676076		711259		943484	
- <u>Produits industriels</u>	6863	0,7	45921	1,8	195165	3,4	1281430	16,2	1539051	15,5
Autres	n.d		n.d		n.d		n.d		n.d	
Total	1039519	100	2547637	100	5700971	100	7927519	100	9924717	100

n.d = non déterminé

source : Banque du Zaïre, rapport annuel 1985, p. 191.

Comme au Burundi et au Rwanda (si l'on admet que le café est un produit primaire), les produits de base occupent une place véritablement envahissante dans les exportations du Zaïre. Ils ont représenté 92,2% en moyenne par an entre 1981-1985.

Parmi ces produits primaires, les produits de base d'origine minière sont plus importants. Il ressort de ces trois derniers tableaux que l'essentiel des exportations des pays membres de la CEPGL sont constituées par les produits de base d'origine agricole ou minière. Ils ne peuvent donc pas être consommés à l'intérieur de la communauté ; ce qui constitue un obstacle majeur au développement des échanges commerciaux entre les pays membres de la CEPGL.

Paragraphe 2 : Les problèmes communs en matière d'exportation.

L'un des facteurs qui font que le revenu par habitant des pays en développement en général et des pays les moins avancés en particulier reste faible, est le commerce international qui s'effectue dans des conditions souvent défavorables. Les marchés sur lesquels les pays en développement vendent leurs produits de base sont instables et cette instabilité a des répercussions qui contrarient les efforts de développement soutenus.

L'instabilité des prix est attribuée à l'inélasticité prix de l'offre et de la demande, en courte période, mais aussi aux mouvements de l'offre et de la demande. Autrement dit, l'instabilité des prix et des quantités des produits de base provient de l'interaction de modifications brutales et imprévisibles de la demande et de l'offre d'une part, et de l'inélasticité de la demande et de l'offre d'autre part.

A titre d'illustration, considérons le tableau suivant qui nous montre l'évolution des cours de certains produits primaires intéressant l'économie des pays de la C.E.P.G.L.

Tableau 5 : Cours des principaux produits minéraux et végétaux intéressant l'économie des pays de la C.E.P.G.L.

Produits et marchés		cotisation	Moyennes annuelles						
			1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Cuivre	New-York	Cts/LC	69,627	66,76	66,856	94,614	204,214	86,735	75,785
Etain	Londres	£/Ton-mètr	4348,18	6178,82	6597,9	7094,08	7234,2	7157,97	7222,6
Zinc	New-York	Cts/LC	37,88	34,46	31,62	37,97	38,13	45,78	40,36
Cobalt	Londres	£/ kg	5,389	7,060	12,557	25,467	23,787	22,10	16,30
Or	Londres	\$ USA/once	125,35	147,26	192,85	307,8	613,3	459,6	375,6
Manganèse	Londres	£/Ton-mètr	0,795	0,845	0,720	0,635	0,685	0,855	0,941
<u>Café :</u>									
- Arabica	New-York	Cts/LC	149,55	288,96	165,46	178,6	208,79	186,43	143,37
- Robusta	New-York	Cts/LC	127,63	223,79	147,5	165,4	147,27	102,99	111,03
Thé	Londres	Cts/LC	69,4	120,65	99,2	98,33	101,3	91,6	87,61

Source : Banque du Zaïre, Rapport Annuel 1985, p. 172.

Seuls le thé et le café intéressent l'économie du Burundi et du Rwanda.

N.B. 1 US. \$ = 100 Cts
 1 kg = 2,2046 LC
 1 once = 28,35 g

Ce tableau fait ressortir une instabilité des cours au cours de la période considérée.

Pour montrer l'effet de l'instabilité des cours mondiaux des produits de base, considérons l'exemple suivant relatif aux encaissements des recettes d'exportation du Burundi suite aux exportations de café.

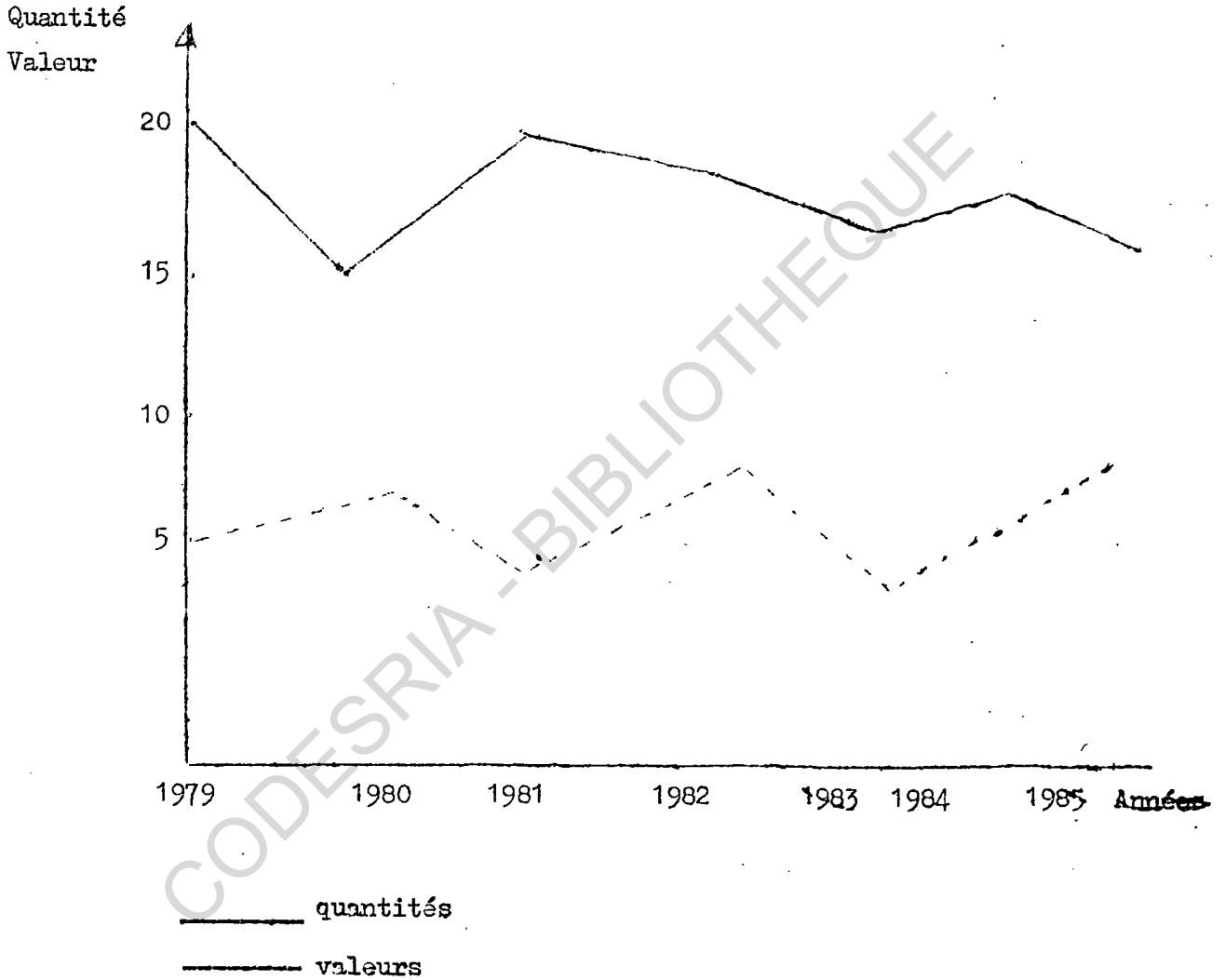
Tableau 6 : Exportations de café entre 1979 - 1985 (quantité en tonnes, valeur en millions de FBU)

Année	Quantité	Valeur
1979	21 835	4834,8
1980	16 822	7584,7
1981	22 696	5359,9
1982	21 137	8612,3
1983	18 525	5237,2
1984	21 785	5610,4
1985	18 294	7046,8

Source : Banque de la République du Burundi, Rapport Annuel, 1985, p. 17.

Pour visualiser ces chiffres, présentons-les sous forme de graphique.

Graphique 1. Exportations de café entre 1979-1985 (les quantités en milliers de tonnes, valeur en millions de FBU)



Il ressort de ce tableau que les quantités et les valeurs des exportations de café ont suivi une évolution divergente. En effet, entre 1979 et 1980, la quantité de café exportée est passée de 21.835 tonnes à 16.822 tonnes alors que la valeur est passée de 4.834,8 millions FBU à 7.584,7 millions de FBU. C'est la même tendance entre 1981-1982 et entre 1984-1985.

Par contre entre 1980-1981, les quantités de café expédiées sont passées de 16.822 à 22.696 tonnes alors que la valeur a baissé en passant de 7.584,7 à 5.359,9 millions de FBU.

La valeur des exportations ne dépendant pas exclusivement des quantités exportées, le niveau des cours mondiaux joue un rôle de poids dans les recettes d'exportation provenant du café.

Pour les produits agricoles (comme le café qui constitue l'essentiel des exportations du Rwanda et du Burundi), une pénurie dans les récoltes due à la sécheresse ou au gel peut faire monter les prix en même temps que les quantités exportées diminuent. C'est le cas du Brésil où, en 1977, le gel a entraîné une montée de cours mondiaux de café. Les prix ont atteint le niveau record.

A l'inverse, une bonne récolte peut multiplier les quantités exportées et faire s'effondrer les cours. C'est le cas en 1981 si l'on considère le tableau 6.

En outre, la maturité des produits agricoles exige un délai de quelques mois à plusieurs années selon le produit. Or, s'il y a hausse de prix, elle ne déclenche aucune offre supplémentaire dans le court terme et les cours vont s'envoler. S'il y a baisse des prix, l'offre devra néanmoins être écoulee car les produits sont soit périssables (c'est le cas des bananes) soit exigent des frais de stockage élevés (c'est le cas du café ou des arachides). En conséquence, les prix seront déprimés.

La situation des produits miniers (qui constituent l'essentiel des exportations du Zaïre) n'est guère différente. En cas de hausse de cours, on ne peut pas augmenter sensiblement la production sans investissements de capacité. Ceux-ci exigent un délai plus ou moins long, ils ne constituent pas une solution pour faire face à l'incompatibilité de la demande par rapport à l'offre. En cas de baisse de prix, il est vraisemblable que l'entreprise ne réduira pas sa production tant qu'elle n'est pas encore au dessus du seuil d'activité ; c'est-à-dire qu'elle ne baissera sa production qu'au moment où elle parvient à couvrir les frais variables. L'offre de ces produits est donc fortement inélastique par rapport au prix.

La fluctuation des cours en courte période handicape le développement des pays membres de la CEPGL puisque ces pays ne savent pas sur quelles recettes en devises compter, mais aussi sur quelles recettes fiscales dans la mesure où les produits de base sont taxés à l'exportation dans ces pays. L'instabilité des recettes en devises couplée à l'instabilité des recettes fiscales présentent des inconvénients graves pour nos pays aussi bien au niveau de la balance des paiements que celui des finances publiques. Par exemple, la part

des recettes ordinaires provenant des droits de sortie sur les exportations de café du Rwanda a été en moyenne de 26,2% au cours de la période 1979-1983 (1) et 20,1% au Burundi au cours de la même période (2).

En 1984, cette part a sensiblement baissé jusqu'à atteindre 6,1% au Rwanda (3) et 0,2% au Burundi (4). Cette chute est imputable à la baisse des cours mondiaux de café en 1984. Le Burundi et le Rwanda se trouvent dans une situation de monoculture. Au Zaïre, le problème est moins épineux car ce pays a des produits d'exportation plus diversifiés que ceux du Burundi et du Rwanda.

Pour assurer le contrôle de leurs exportations les pays producteurs et exportateurs de produits de base ont pris des dispositions qui visent tantôt les quantités exportées tantôt les prix à l'exportation, on établit des contingents à l'exportation qui peuvent avoir pour objet de stabiliser les quantités à l'exportation et surtout de stabiliser les prix à l'exportation. En effet, le système le plus courant de stabiliser les exportations est concentré sur la stabilisation des prix à l'exportation autour de leur évolution apparente à long terme.

Face à ces problèmes, nos pays ne devraient pas axer leur développement sur l'exportation des produits primaires vers les pays industrialisés. Il faut donc trouver autre chose pour diversifier les exportations afin de ne pas rester à la merci des fluctuations des cours mondiaux de café (du moins pour le Burundi et le Rwanda). Pourrait-il s'agir d'un développement de l'industrie trouvant ses débouchés sur les marchés étrangers des pays développés ? Cette perspective est séduisante mais elle risque de se heurter à des barrières.

En premier lieu, il convient de signaler qu'il existe un problème d'accueil des produits industriels dans les pays développés par instauration de multiples droits et taxes à la consommation.

-
- (1) p. 20. Voir le rapport d'activités 1975-1983 de la Banque Nationale du Rwanda, P. 42.
 - (2) p. 20. Voir le rapport annuel 1983 de la Banque de la République du Burundi, p. 118.
 - (3) p. 20. Voir le rapport d'activités 1984-1985 de la Banque Nationale du Rwanda, p. 34.
 - (4) p. 20. Voir le rapport annuel 1985 de la Banque de la République du Burundi, p. 45.

de ces produits industriels

Le traitement à l'entrée des pays industrialisés n'est pas tout
clément alors que l'aide qu'ils accordent vise l'accroissement des exportations.
Il semble que ces pays se condamnent eux-mêmes parce que d'un côté l'aide vise
à développer la capacité de production et d'exportation des pays bénéficiaires
et les pays développés refusent de l'autre d'acheter leurs produits.

En deuxième lieu, il se pose un problème causé par la pénalisation
psychologique. À tort ou à raison, les consommateurs continuent à s'attacher à
ces biens. À l'évidence, c'est dans le très long terme que "made in Burundi"
ou "made in Rwanda" supplantera ou égalera le "made in England" ou le "made in
Germany". Partant de ce qui vient d'être dit, il ressort qu'aucun de ces modes
d'organisation des relations extérieures ne paraît susceptible d'accélérer le
rythme de croissance. C'est pourquoi les responsables nationaux de la politique
économique se demandent si la régionalisation des rapports socio-économiques ne
peut pas constituer une solution, voire même une panacée à ces problèmes. Cette
régionalisation favoriserait l'industrialisation en donnant aux produits manu-
facturés de nos pays un marché qui ne serait plus en question soit par le
préjugé psychologique défavorable des acheteurs, soit par les restrictions à
l'entrée des marchés des pays industrialisés.

Le meilleur moyen serait donc de rechercher une industrialisation
non pour les marchés des pays développés mais au niveau des pays sous-développés
eux-mêmes et plus particulièrement entre les pays membres d'un groupement régio-
nal. C'est dans cet ordre d'idées qu'on a assisté à la création et au développe-
ment de groupements régionaux dont la plupart privilégie le secteur économique
et plus particulièrement l'industrialisation qui constitue la base de la croissan-
ce économique surtout quand le marché devient élargi.

En effet, la tâche principale des organisations d'intégration régio-
nale consiste à promouvoir en commun le développement socio-économique des Etats
membres qui sert de complément à l'action propre de chaque Etat. Les pays membres
concentrent souvent leurs efforts sur le secteur industriel parce qu'ils considèrent
que chaque Etat pris individuellement éprouve des difficultés considérables pour
s'acquitter des tâches qui lui incombent dans ce domaine qui constitue le pivot
du développement.

Qu'en est-il de la C.E.P.G.L. ?

Même si les bases de création de la Communauté Economique des pays des grands Lacs semblent avoir un caractère plus politique qu'économique, on constate que la communauté accorde une importance capitale au secteur économique. En effet, si l'on considère les objectifs définis à travers la zone d'indifférence de la communauté économique des pays des grands Lacs, on remarque que le Burundi vient augmenter les activités économiques ; le Rwanda vise à la fois la création des services d'intérêts commun et l'établissement d'une zone de sécurité collective et le Zaïre cherche l'instauration d'une zone de sécurité collective.

Paragraphe 3 : Structure des Importations

A. Au Burundi

La structure des importations du Burundi se présente comme suit :

Tableau 7 : Structure des importations du Burundi de 1981 à 1985
(en millions de FBU).

	1981		1982		1983		1984		1985	
	valeur	%	valeur	%	valeur	%	valeur	%	valeur	%
Biens de production	2640,6	29,9	4126,3	30,1	5813,9	38,5	6645,9	45,8	7525,1	39,0
Biens d'équipement	2103,0	23,8	3581,0	26,1	2954,1	19,5	2923,7	20,2	4602,6	23,9
Biens de consommation	4098,9	46,3	6013,2	43,8	6341,0	42,0	4939,8	34,0	7152,3	37,1
- durables	2517,1	28,5	3710,9	27,0	3880,5	25,7	2557,8	17,6	4059,5	21,1
- non durables	1581,8	17,8	2302,3	16,8	2460,5	16,3	2382,0	16,4	3092,8	16,0
T o t a l	8842,5	100	13720,5	100	15109,0	100	14509,4	100	19280,0	100

Source : Banque de la République du Burundi (B.R.B), rapport annuel 1985,

Le Burundi distingue trois grandes catégories économiques en matière d'importation.

1. Les biens de production dans lesquels on peut ranger les biens de production destinés :

- aux industries de construction métalliques ;
- aux industries alimentaires ;
- à l'agriculture ;
- aux industries textiles ;
- à l'industrie de la construction ;
- à l'industrie du bois ;
- à l'imprimerie et arts graphiques ;
- à l'industrie du cuir ;
- aux produits chimiques ;
- aux huiles minérales ;
- et aux autres secteurs.

2. Les biens d'équipement qui comprennent :

- les chaudières ;
- les machines ;
- les engins mécaniques ;
- les pièces et outillages ;
- le matériel électrique ;
- les tracteurs, véhicules utilitaires et leurs pièces ;
- les autres biens utilitaires et leurs pièces ;
- les autres biens d'équipement.

3. Les biens de consommation sont constitués par les produits suivants :

- les biens de consommation durables comme les textiles, les véhicules etc...
- les biens de consommation non-durables comme les produits alimentaires, les produits pharmaceutiques etc...

B. Au Rwanda .

Les importations du Rwanda font ressortir la structure suivante :

Tableau 8 : Structure des importations du Rwanda entre 1981 - 1985.

Groupes de produits	1981		1982		1983		1984		1985	
	valeur	%	valeur	%	valeur	%	valeur	%	valeur	%
Biens de consommation	8583,0	49,2	9159,0	48,8	12001	47,3	13395,4	51,0	15155,2	57,0
Biens d'équipement	4228,0	24,2	4814,0	25,7	6612,0	26,1	5389,6	20,5	5994,1	22,6
Biens d'approvisionnement	3968,0	22,7	3977,2	21,2	5048,0	19,9	4990,6	19,0	4517,3	17,0
Importation temporaires	668,0	3,8	810,0	1,3	1688,0	6,7	2489,7	9,5	912,1	3,4
Total Général	17447	100	18760	100	25349	100	26265,3	100	26578,7	100

Source : Banque Nationale du Rwanda, Rapport d'activités 1984-1985, p. 54.

Le Rwanda classe ses importations en quatre grandes catégories économiques :

1. Les biens de consommation comme les produits alimentaires, les boissons et tabacs, les produits d'habillement, les produits pharmaceutiques, l'énergie et lubrifiant et les autres produits dont les véhicules utilitaires.
2. Les biens d'équipement.
Il s'agit essentiellement du matériel de transport, des machines et outils et d'autres biens d'équipement.
3. Les biens d'approvisionnement.
C'est le cas du matériel de construction, des engrais et autres produits chimiques, des plastiques et caoutchoucs, des matières textiles, des acides gras industriels et d'autres biens d'approvisionnement.

C. Au Zaïre

Les importations du Zaïre font apparaître la structure suivante :

Tableau 9 : Structure des importations du Zaïre entre 1981-1985
(en milliers de zaïre).

	1981		1982		1983		1984		1985	
	valeur	%	valeur	%	valeur	%	valeur	%	valeur	%
Biens de consommation	115 620	20,3	189 957	16,7	352 320	15,2	365 175	12,4	303 542	11,0
Énergie	87 466	15,4	229 402	20,2	572 309	24,6	834 766	28,3	359 759	13,0
Matières premières et semi-produits	128264	22,6	237962	20,9	454492	19,5	585071	19,8	607880	22,0
Biens d'équipement	79998	14,1	137086	12,0	294022	12,6	419199	14,2	419580	15,2
Autres	156042	27,5	343921	30,2	654643	18,1	746392	25,3	1071486	38,8
o t a l	567390	100	1138328	100	2327786	100	2950593	100	2662247	100

Source : Banque du Zaïre, rapport annuel 1985, p. 192.

Le Zaïre classe ses importations en cinq (5) grandes catégories économiques :

1. Les biens de consommation.

Il s'agit des produits alimentaires, des boissons et tabacs, des produits textiles et d'habillement, des autres biens de consommation non durables et des biens de consommation durables.

2. L'énergie : matières brutes ou élaborées.

3. Les matières premières et les semi-produits : destinés à l'alimentation et à l'agriculture, les textiles, les cuirs et caoutchouc, les produits chimiques, les matériaux de construction, les minerais et produits métalliques et les autres produits.

4. Les biens d'équipement.

Il s'agit des biens fixes et roulants destinés à l'agriculture, des véhicules routiers non domestiques et autres matériels de transport et les autres biens.

5. Les autres : il s'agit des biens importés par la GECAMINES et d'autres produits indéterminés.

Comme c'est le cas pour les exportations, il ressort de ces trois tableaux que les économies des pays membres de la Communauté Economique des pays des grands Lacs sont semblables en matière d'importation.

Si l'on analyse la part de chaque catégorie de produit importé par rapport aux importations totales, on remarque que les produits manufacturés occupent une place envahissante pour les trois pays.

En 1982, ils représentaient 63,4% des importations totales au Burundi et 66,21% au Zaïre. Au Rwanda, cette part était de 66,39% en 1981. Les produits alimentaires occupent aussi une place non négligeable dans les importations totales des trois pays. Ils ont représenté respectivement 13,48% et 20,26% des importations totales au Burundi et au Zaïre en 1982 et 11,93% au Rwanda en 1981 (1).

Ces derniers chiffres montrent clairement que ces pays ne se sont pas encore assurés^{de} l'autosuffisance alimentaire comme cela se voit d'ailleurs sur le tableau ci-après qui montre le taux d'auto-suffisance alimentaire dans les pays membres de la C.E.P.G.L.

(1) P; 28. Ces chiffres sont tirés du manuel de statistiques du commerce international et du développement de la ONUCED, pp. 175, 189, 195. S'il n'y a pas une harmonisation des années, c'est parce que ce document ne donne pas les mêmes années pour les trois (3) pays.

Tableau 10 : Taux d'autosuffisance alimentaire des pays membres de la C.E.P.G.L. (en %)

	1976			1985			2000		
	BU	R	Z	BU	R	Z	BU	R	Z
Céréales	95	93	63	88	80	52	77	63	42
Viande	111	126	70	102	141	63	90	136	50
Lait	100	95	7	82	79	9	61	60	9
Total Calories	99	98	97	96	88	89	93	78	83

Source : Z. NICAYENZI, Promotion des échanges commerciaux entre les pays membres de la C.E.P.G.L., 1982 ECA/MULPOG/Gisenyi, P. 28.

On remarque que le Zaïre paraît plus défavorisé en ce qui concerne l'autosuffisance en produits céréaliers et en viande. Le problème est plus épineux en ce qui concerne le lait car le taux d'autosuffisance est plus faible. Il était de 7 en 1976, il sera de 9 en 1985 et en l'an 2000, mais la grandeur relative des trois pays est pour beaucoup de choses.

Cette situation de prédominance des produits manufacturés dans les importations totales des pays membres de la Communauté Economique des pays des Grands Lacs, est imputable à la structure économique de ces pays qui fait qu'ils soient producteurs et exportateurs de produits primaires et importateurs de produits manufacturés. Ce qui fait que les besoins d'importations d'un pays membre de la CEPGL ne peuvent pas être couverts par les possibilités d'exportation des deux autres partenaires.

Cette situation constitue un obstacle majeur et structurel à l'accroissement des échanges commerciaux au sein de la Communauté.

Paragraphe 4 : Structure géographique des échanges extérieurs.

A. Au Burundi .

La structure traditionnelle du commerce extérieur du Burundi est caractérisée par la prédominance de l'Europe tant pour les importations que les exportations.

Le tableau suivant le montre clairement.

CODESRIA - BIBLIOTHEQUE

Tableau 11 : Répartition géographique du Commerce extérieur du Burundi
(en millions de FBU)

	IMPORTATIONS										EXPORTATIONS									
	1981		1982		1983		1984		1985		1981		1982		1983		1984		1985	
	valeur	%	valeur	%	valeur	%	valeur	%	valeur	%	valeur	%	valeur	%	valeur	%	valeur	%	valeur	%
Europe	5251,9	59,4	7750,4	56,5	7527,4	49,8	6086,4	41,9	9603,4	49,8	2523,1	40,4	4690,1	49,7	2422,0	41,0	2704,5	41,6	3852,9	
C E E	4570,3	51,7	6257,8	45,6	6695,8	44,3	5679,2	39,1	8828,1	45,8	2268,4	36,3	3807,2	40,4	2277,7	38,6	2468,2	38,0	3354,9	
Dont UE/BL	1996,6	22,6	2455,7	17,9	2528,5	16,7	2241,2	15,4	3057,4	15,9	98,0	1,6	220,7	2,3	196,5	3,3	122,0	1,9	112,7	
Autres	681,6	7,7	1492,6	10,9	831,6	5,5	407,2	2,8	775,3	4,0	254,7	4,7	882,9	9,4	144,3	2,4	236,3	3,6	498,0	
Asie	1758,4	19,9	3099,7	22,6	4413,7	29,2	4596,8	31,7	5382,2	27,9	417,7	6,7	459,9	4,9	263,3	4,5	157,1	2,4	211,4	
Dont Japon	629,6	7,1	1189,5	3,7	960,7	6,4	1080,3	7,4	1825,7	7,9	n.d.	n.d.	413,4	4,4	160,6	2,7	157,1	2,4	211,4	
République Populai-																				
re de Chine	299,3	3,4	523,6	3,8	916,2	6,1	415,2	3,2	577,8	3,0	374,1	6,0	n.d.	n.d.	67,6	1,1	n.d.	n.d.	n.d.	
Afrique	1101,8	12,4	1792,4	13,1	1572,0	10,4	2585,3	17,1	2450,4	12,7	112,9	1,8	216,0	2,3	180,2	3,0	510,5	7,8	1047,0	
Dont Rwanda	20,2	0,2	22,5	0,2	20,6	0,1	29,6	0,4	20,3	0,1	71,9	1,2	64,4	0,7	95,0	1,6	109,9	1,7	82,0	
Zaire	47,7	0,5	117,4	0,9	190,2	1,3	144,1	1,0	176,7	0,9	4,7	0,1	53,3	0,6	59,3	1,0	270,1	4,1	210,6	
Kenya	586,4	6,6	954,5	7,0	692,2	4,6	n.d.	n.d.	92,9	4,1	n.d.	n.d.	80,4	0,8	20,5	0,3	54,6	0,8	18,7	
Amérique	494,2	5,6	831,8	6,1	910,0	6,0	722,5	5,0	1070,2	5,6	3100,9	51,0	3999,0	42,4	2414,3	40,9	2813,1	43,4	2523,1	
Dont USA	368,2	4,2	655,0	4,8	872,0	5,8	661,1	4,6	1020,7	5,3	3078,5	49,3	3999,0	42,4	2414,3	40,9	2812,5	43,3	2522,5	
Océanie	8,7	0,1	6,0	0,04	1,2	---	n.d.	n.d.	9,6	---	0,1	---	0,1	---	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	
Divers	226,9	2,6	240,2	1,7	684,7	4,6		4,3	773,6	1,0	7,8		70,0	0,7	626,6	10,6	313,2	4,8	322,6	
T o t a l	8841,9	100	13720,5	100	15109,0	100		100	19289,4	100	6162,5	100	9435,1	100	5906,4	100	6503,4	100	7957,0	

Source : Union Economique Belgo-Luxembourgeoise n.d- non disponible --- Valeur minime.

Il ressort de ce tableau que les pays de la CEE et les Etats-Unis demeurent les principaux partenaires commerciaux du Burundi. Entre 1981 et 1985, le Burundi a importé des pays de la CEE 45,3% en moyenne par an des importations totales. Par contre, les Etats-Unis occupent une part moindre dans les importations du Burundi.

Cette ^{part} oscille autour de 5% au cours de la période 1981-1985. Mais pour ce qui concerne les exportations, les Etats-Unis occupent une place importante. Durant la période 1981-1985, la part des exportations du Burundi à destination des Etats-Unis était de 41,5% en moyenne par an. Bien entendu ces exportations ne sont constituées que de café.

Il convient aussi de citer le Japon avec lequel les échanges sont assez importants surtout pour ce qui est des importations. Dans ce cadre particulier de la CEPGL, les échanges se sont améliorés (surtout avec le Zaïre) grâce notamment aux facilités de règlement offerts par l'Arrangement Monétaire conclu entre les Banques Centrales des pays membres de la Communauté le 1er Mars 1981 et qui est entré en vigueur le 1er Mars 1982 (1).

B. Au Rwanda .

Selon les statistiques publiées par le Fonds Monétaire International dans " Direction of Trade Statistics " (p. 324) les Etats-Unis ont absorbé 49,7% des exportations Rwandaises en 1983 et les pays de la CEE n'en ont pris que 36,3% au cours de la même année.

Les importations pour lesquelles nous avons pu avoir des statistiques détaillées présentent la structure suivante :

(1) Nous reviendrons aux mécanismes de fonctionnement de cet Arrangement Monétaire à la section 3 quand nous allons parler de l'interdépendance commerciale entre les pays membres de la CEPGL.

Tableau 12 : Répartition géographique des importations du Rwanda entre 1981-1985 (valeur en % du total).

	1981	1982	1983	1984	1985
Europe	<u>53,0</u>	<u>54,1</u>	<u>48,0</u>	<u>44,3</u>	<u>42,9</u>
<u>C.E.E.</u>	<u>49,1</u>	<u>50,6</u>	<u>45,0</u>	<u>40,2</u>	<u>40,4</u>
dont U.E.B.L.	20,6	20,2	14,7	14,6	17,6
Reste de l'Europe	<u>3,9</u>	<u>3,5</u>	<u>3,0</u>	<u>4,1</u>	<u>2,5</u>
<u>Afrique</u>	<u>13,5</u>	<u>12,4</u>	<u>12,5</u>	<u>16,2</u>	<u>28,2</u>
<u>Pays Limitrophes</u>	<u>2,9</u>	<u>2,6</u>	<u>2,9</u>	<u>2,6</u>	<u>2,7</u>
Zaïre	0,5	0,5	0,6	0,6	0,9
Burundi	0,6	0,4	0,4	0,6	0,7
Uganda	0,6	0,4	0,7	0,2	0,2
Tanzanie	1,2	1,3	1,2	1,2	0,9
<u>Reste de l'Afrique</u>	<u>10,6</u>	<u>9,8</u>	<u>9,6</u>	<u>13,6</u>	<u>25,5</u>
<u>Amérique</u>	<u>5,0</u>	<u>n.d</u>	<u>8,3</u>	<u>5,9</u>	<u>5,5</u>
dont USA	4,6	4,1	7,4	4,7	4,2
<u>Asie</u>	<u>28,2</u>	<u>n.d</u>	<u>31,1</u>	<u>33,4</u>	<u>23,7</u>
Iran	6,6	9,0	8,4	4,9	0,1
Chine Populaire	6,6	5,5	7,4	8,0	7,0
Japon	11,5	11,0	11,4	12,8	13,0
Autres pays d'Asie	3,5	n.d	3,9	7,7	3,6
<u>Océanie</u>	e	n.d	e	0,2	0,2
Australie	e	n.d	e	0,2	0,2
<u>Divers</u>	<u>0,3</u>	<u>3,6</u>	<u>0,1</u>	e	e
Total Général	100	100	100	100	100

Source : Banque Nationale du Rwanda, Rapport d'Activités 1984-1985 ,

n.d = non déterminé

e = valeur minime

Ce tableau montre que les pays membres de la CEE sont les principaux fournisseurs du Rwanda. Leur part relative dans les importations totales a représenté 45,06% en moyenne par an au cours de la période 1981-1985.

Dans ce groupe, l'Union Economique Belgo-Luxembourgeoise est le fournisseur le plus important (essentiellement la Belgique), procurant 17,5% du total des importations en moyenne par an. La part des importations en provenance de l'Asie a continué à croître jusqu'en 1984 pour baisser en 1985.

Elle était de 28,1% en 1981, 33,4% en 1984 et 23,7% en 1985. Le Japon a fourni 11,9% ; tandis que l'Iran et la Chine ont procuré respectivement 5,8% et 6,9% en moyenne par an. Quant aux pays africains, ils ont fourni au Rwanda 16,6% en moyenne par an des importations totales.

Les pays d'Amérique ont procuré une part relativement négligeable des importations du Rwanda, sauf les Etats-Unis dont la part des importations totales en provenance de ce pays a été en moyenne par an de 5,1%. Pour ce qui est des échanges particuliers avec les pays de la CEEGL, on remarque que ces échanges sont restés à un niveau faible au cours de la période considérée.

Le Burundi a fourni 0,5% des importations Rwandaises en moyenne par an et le Zaïre 0,6% .

C. Au Zaïre

La répartition géographique du commerce extérieur du Zaïre se présente de la manière suivante.

	E X P O R T A T I O N S										I M P O R T A T I O N S									
	1981		1982		1983		1984		1985		1981		1982		1983		1984		1985	
	Vlr	%	Vlr	%	Vlr	%	Vlr	%	Vlr	%	Vlr	%	Vlr	%	Vlr	%	Vlr	%	Vlr	%
C.E.E.	1172,1	76,6	2505,5	73,2	5085,4	73,3	5868,8	70,8	5209,4	55,9	420,2	56,2	1015,7	66,3	1967,8	69,2	2139,6	8,6	2685,1	69,2
dont UELP.	643,6	42,1	1516,0	43,1	3415,3	49,3	4300,2	51,9	381,0	25,6	150,8	23,7	323,2	21,1	721,3	25,4	863,6	23,7	1109,7	28,6
Amérique du Nord	95,6		494,5		1009,7		1928,8		3513,2		69,4		195,3		434,5		618,1		540,5	
Japon	70,2		199,6		375,7		259,1		335,5		20,1		45,6		127,7		309,9		247,2	
Autres pays de l'OCDE	42,5		79,6		152		181,2		239,8		79,7		128,6		225,3		523,1		315,7	
<u>Sous-Total</u>																				
O C D E	1480,4	96,7	3279,3	95,7	6622,8	95,5	8237,9	99,4	9295,9	99,8	589,4	92,8	1385,2	90,5	2755,3	96,9	3590,7	98,4	3788,5	97,7
Provenances ou destinations Diverses	79,8	3,3	145,5	4,3	310,6	4,5	44,6	0,6	14,3	0,2	45,6	7,2	145,6	9,5	87,0	3,1	57,6	1,6	89,2	2,3
T o t a l	1530,2	100	3424,8	100	6933,4	100	8282,5	100	9310,2	100	635,0	100	1530,8	100	3648,3	100	3687,7	100	3877,7	100

Source : Banque du Zaïre, Rapport Annuel, 1985, PP. 175 - 176.

La structure du commerce extérieur du Zaïre fait ressortir la prédominance des pays de l'O.C.D.E. tant pour les importations que pour les exportations. L'Union Economique Belgo-Luxembourgeoise y est pour une part importante.

En effet, les exportations vers les pays de l'O.C.D.E. représentent en moyenne par an 97,4% des exportations Zaïroises entre 1981-1985. L'U.E.B.L. a absorbé 42,8% des exportations totales du Zaïre en moyenne par an au cours de la même période. Pour ce qui est des importations, celles en provenance des pays de l'O.C.D.E. occupent une part de 95,3% en moyenne par an des importations totales. L'U.E.B.L. a assuré à elle seule 24,5% en moyenne par an des importations zaïroises au cours de la période 1981-1985.

Les tableaux 11, 12 et 13 montrent que la structure géographique du commerce extérieur des pays membres de la Communauté Economique des pays des grands Lacs est dominée par les pays de l'O.C.D.E. tant pour les importations que ^{pour} les exportations. Cette situation se justifie par la structure traditionnelle des échanges qui se caractérise par le fait qu'ils se sont effectués entre une métropole et ses colonies, ou, plus généralement, entre pays industrialisés producteurs de produits manufacturés et pays en voie d'équipement producteurs de produits primaires d'origine agricole ou minière.

En plus, lorsqu'un des pays membres de la Communauté bénéficie d'une aide liée (de la part d'un pays industrialisé), l'opportunité politique veut que ce pays bénéficiaire achète dans le pays qui lui a consenti l'aide en question, ce qui peut être à l'origine de la modicité du rythme d'accroissement des échanges intra-régionaux.

On y reviendra à la section 5 quand nous allons parler des effets de l'aide liée sur l'accroissement des échanges intra - C.E.P.G.L.

Section 3 : L'Interdépendance Commerciale.

Nous allons étudier l'interdépendance commerciale en essayant de mettre en lumière les importations et les exportations intrarégionales. Nous essayerons de montrer comment se présente le commerce extérieur d'un des pays membres de la CEPGL avec ses deux partenaires, ce qui va nous permettre de tirer des conclusions sur le degré d'interdépendance commerciale entre les pays membres de la Communauté Economique des pays des grands Lacs.

Tableau 14 : Situation des échanges entre les pays de la C.E.P.G.L. (en millions du US dollars)

	1979		1980		1981		1982		1983	
	valeur	%	valeur	%	valeur	%	valeur	%	valeur	%
<u>Exportations du Burundi</u>										
Vers Zaïre	0,03	0,05	0,03	0,03	0,95	0,07	0,08	0,1	0,09	0,1
Vers Rwanda	0,66	1,05	0,48	0,5	0,80	1,1	0,71	0,6	0,86	0,6
T o t a l :	62,84		89,01		69,36		101,94		132,52	
<u>Exportations du Rwanda</u>										
Vers Burundi	0,15	0,2	0,14		n.d	n.d	0,23	0,2	0,10	0,1
Vers Zaïre	0,28	0,3	0,15		0,9	1,3	0,02	0,01	0,03	0,03
T o t a l :	81,09		92,12		68,97		142,19		129,03	
<u>Exportations du Zaïre</u>										
Vers Burundi	0,7	0,04	0,4	0,02	0,5	0,02	1,2	0,04	3,1	0,1
Vers Rwanda	1,1	0,06	0,7	0,03	0,8	0,03	1,1	0,04	1,4	0,05
T o t a l :	1888,7		2203,0		2520,8		2895,4		2563,4	
<u>Importations du Burundi</u>										
En provenance du Zaïre	0,74	1,3	0,49	0,7	0,53	0,5	2,19		1,54	0,9
En provenance du Rwanda	0,02	0,03	0,05	0,1	0,22	0,2	0,18		0,11	0,1
T o t a l :	58,28		72,58		98,22		1552,46		167,23	
<u>Importations du Rwanda</u>										
En provenance du Burundi	0,82	0,8	0,73	0,6	1,04	0,6	0,79	0,3	0,94	0,5
En provenance du Zaïre	1,18	1,1	0,76	0,7	0,92	0,5	1,26	0,5	1,51	0,7
T o t a l	105,03		112,89		177,93		228,05		202,74	
<u>Importations du Zaïre</u>										
En provenance du Burundi	n.d	n.d	n.d	n.d	0,1	---	0,1	---	0,1	---
En provenance du Rwanda	0,3	0,03	0,2	0,01	0,1	---	n.d	n.d	n.d	n.d
T o t a l :	1075,3		1163,1		1194,3		1449,0		1765,3	

n.d = non disponible --- = valeur minime.

source : Tableau construit par nos soins à partir des statistiques publiées par le FMI. In Direction Trade Statistics 1984, pp. 107, 324, 406.

Le poids du commerce extérieur des pays tiers sur les pays membres de la CEPGL se traduit par une dépendance commerciale de ces derniers qui est plus importante vis-à-vis des pays tiers qu'entre pays partenaires.

Cette situation qui apparaît dans le tableau suivant est la conséquence logique des relations de longue date qui unissent chaque pays de la région des grands Lacs aux pays étrangers et en particulier aux pays de l'Europe Occidentale.

Tableau 15 : Importance des échanges entre pays membres de la CEPGL par rapport aux échanges de ces pays.

Pays	Part des importations en provenance des pays de la CEPGL par rapport aux importations totales en 1983	Part des exportations vers les pays de la CEPGL par rapport aux exportations totales en 1983	Part des importations provenant des pays de la C E E par rapport aux importations totales en 1983	Part des exportations vers les pays de la C E E par rapport aux exportations totales en 1983
Burundi	1,0	0,7	44,3	38,6
Rwanda	1,2	0,1	45,0	36,3 (1)
Zaire	n.d	0,2	70,5	74,8

Source : Tableau construit par nos soins à partir des tableaux 11, 12, 13 et 14.

(1) Ce chiffre a été trouvé à partir des statistiques du FMI, dans " Direction of trade statistics , p. 324.

Les échanges intra - CIEPGL sont donc faibles.

Qu'en est-il maintenant des produits qui ont été échangés au sein de la C.E.P.G.L ?

Tableau 16 : Exportations du Burundi vers le Zaïre
(en milliers de FBU)

Produits	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Boissons	n.d	n.d	n.d	1417,9	2142,2	133392,1
Produits chimiques	n.d	84,5	68,6	102,4	79	149,0
Ouvrages en métaux	861,5	2618,5	1372,4	2286,1	1892,1	1121,7
Machines et appareils	n.d	14187,2	60,9	n.d	789,1	39,0
Matériel de transport	1232,5	860,0	1413,2	n.d	5381	1749,0
Combustibles et huiles	n.d	n.d	3405,0	n.d	489,7	38,0
Poissons	334,0	n.d	n.d	n.d	1183,0	72,0
Divers	468,1	3473,4	1855,9	76,4	969,0	327,0

Source : Listing de la Banque de la République du Burundi .

Tableau 17 : Importations du Burundi en provenance du Zaïre
(en milliers de FBU)

	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Produit du règne animal	33,4	90,8	383,5	46,1	218,3	97,5
Produit du règne végétal	8751,4	5371,1	8180,1	25,8	980	79
Graisses et huiles	-	30,0	12089,4	10734,2	978,0	471
Sucres et sucreries	748,9	968,2	318,5	-	209	-
Tabacs	514,6	571,1	349,1	347,3	398,0	314
Produits minéraux	47031,0	21907,5	23490,7	77735,6	49839,9	51497,1
Produits chimiques	295,9	150,9	93,3	896,9	451,8	81,5
Bois et ouvrages en bois	21,0	207,9	931,6	189,4	1953,1	197,4
Matières textiles	229,4	145,8	828,6	258,4	279,1	197,4
Métaux communs et ouvrages	3119,1	9,7	315,1	170,1	89,7	9,8
Machines et appareils	1187,3	11528,2	141,8	686,1	11,5	41,9
Matériel de transport	737,4	2178,0	225,5	1602,5	2183,1	1410
Divers	1020,1	359,0	128,8	676,2	875	83

Source : Listing de la Banque de la République du Burundi.

Concernant les exportations du Burundi à destination du Zaïre, les ouvrages en métaux occupent la première place. Viennent ensuite les boissons, les machines et appareils, les produits chimiques, etc...

Du côté des importations du Burundi en provenance du Zaïre, elles sont dominées par des produits minéraux et essentiellement le ciment, les produits du règne végétal, le bois etc...

Avant 1975, des sommes importantes étaient consacrées à l'achat de tabacs zaïrois. En 1975, les importateurs Burundais de tabacs se sont tournés vers la Tanzanie ; 1980 le Burundi a construit une usine de cigarettes Burundi Tobacco Company (B. T. C). Si le Zaïre est le deuxième client africain du Burundi, on remarque que la balance commerciale du Burundi avec le Zaïre est déficitaire au détriment du Burundi (1).

Pour ce qui est des échanges entre le Rwanda et le Burundi, les importations du Burundi en provenance du Rwanda sont essentiellement constituées par les produits du règne végétal dont les pommes de terre, les haricots, le sorgho, les fruits, les bananes et les légumes. D'autres produits entrent dans ces importations tels que les produits minéraux comme le sel et la craie, le matériel de transport et les engins mécaniques. Mais ces derniers couvrent des montants très modestes et sont en général des réexportations.

Concernant les exportations du Burundi à destination du Rwanda, elles sont constituées principalement par l'huile de coton, les plaques et ouvrages en fibro-ciment (fournissent la grande partie des recettes d'exportations vers le Rwanda), les produits chimiques, les ouvrages en métaux, les couvertures et les chaussures.

Depuis 1979, la Lovinco (2) n'a plus exporté au Rwanda à cause de l'installation d'une usine semblable dans ce pays. De même, les expéditions de chaussures se sont arrêtées avec la mise en marche de l'usine de chaussure à Gikindo au Rwanda.

(1) Voir le tableau 11 qui montre la structure géographique du commerce extérieur du Burundi ou le tableau 14.

(2) C'est une entreprise qui fabrique des couvertures.

Sur la base des chiffres officiels, la balance commerciale du Burundi avec le Rwanda est excédentaire au profit du Burundi, et le Rwanda est le seul pays africain dont le bilan laisse un solde positif au niveau des échanges. S'agissant des échanges entre le Zaïre et le Rwanda, ils ressemblent quelque peu à ceux qui existent entre le Burundi et le Zaïre. Les produits exportés par le Zaïre au Rwanda sont surtout le ciment, le sucre, le bois ainsi que certains produits manufacturés. Le Zaïre achète au Rwanda quelques produits manufacturés tels que la quincaillerie, la friperie des lampes tempêtes etc... les produits alimentaires et les produits pharmaceutiques (1) .

On remarque que les échanges intra-communautaires entre les trois pays ont toujours été très faibles et la création de la C.E.P.G.L. n'a pas amélioré la situation d'une façon sensible à partir de l'année 1976.

Cette limitation d'échanges intra-communautaires se justifie par la similitude très poussée de nos économies, laquelle similitude conduit à une situation de concurrence plutôt que de complémentarité. Comme dans beaucoup de pays en développement, les économies des pays membres de la C.E.P.G.L. sont dominées par le secteur agricole et minier.

Ces pays produisent des biens qu'ils exportent en dehors du continent; ils ne peuvent pas être consommés au niveau de la Communauté? En fait, le commerce intra-régional rencontre des obstacles difficilement surmontables dans le court terme.

Le premier obstacle est lié à la dissymétrie entre la production et la consommation. Les produits pouvant faire l'objet d'exportation ne sont pas consommés localement (à l'intérieur de la communauté). Le premier obstacle au développement des échanges intra-communautaires réside donc dans le fait que les pays membres de la CEPGL sont producteurs et exportateurs de produits primaires et importateurs de produits finis. Dans un tel contexte, l'expansion des échanges rencontre rapidement des limites.

(1) Voir KABANGUKA KIZITO, la dynamique des échanges entre les pays membres de la CEPGL, Fac. LSH, département Géographie - Histoire, Univ. du Burundi, p. 157.

Le deuxième obstacle est l'absence de moyens de communication adéquats. Certes, les moyens de communication ne créent pas les échanges d'une façon directe, mais ils les favorisent. Comme l'a souligné H. Bourguinat(1), " l'amélioration ou la création de réseaux de transport intra-régionaux n'est pas seulement la condition permissive de l'industrialisation en pays sous-développés, elle la commande entièrement ". Par ailleurs, avant d'échanger avec un partenaire, il faut d'abord être informé sur les possibilités que son marché offre. En outre, l'inconvertibilité de nos monnaies est préjudiciable à l'accroissement des échanges au sein de la CEPGL du fait de l'existence du cloisonnement monétaire entre nos pays.

Aussi, lorsqu'une monnaie d'un pays est surévaluée par rapport à une autre, ce pays connaîtra des difficultés ^{pour} vendre ses produits aux autres pays puisque les prix de ses marchandises exprimés dans la monnaie des partenaires seront relativement élevés.

Nous constatons ensuite que la monnaie Zaïroise subit des réajustements violents depuis 1967. D'abord, elle est rattachée au dollar des Etats-Unis depuis le 21 Décembre 1971.

Le 12 Mars 1976, elle est détachée du dollar pour être rattachée au Droit de tirage spécial. Depuis lors, la monnaie zaïroise a subi des réajustements successifs comme le montre le tableau suivant.

(1) H. BOURGUINAT, les marchés communs des pays en voie de développement.
Genève, Librairie DROZ, 1968, 214 P.

Tableau 18 : Modifications intervenues à la parité monnaie du
24 Juin 1967 au 31 Août 1980.

Dates	Variations
24/6/1967	1 Z = 2 \$ US = 100,000 FBU
21/12/1971	1 Z = 2 \$ US = 88,22 FBU
12/03/1976	1 Z = 1 DTS = 2,16 \$ US = 44,89 FBU
31/10/1978	1 Z = 1 DTS = 1,33 \$ US = 37,06 FBU
01/11/1978	1 Z = 0,90 DTS = 1,21 \$ US = 30,34 FBU
15/12/1978	1 Z = 0,7614 DTS = 0,97 \$ US = 29,29 FBU
2/01/1979	1 Z = 0,375 DTS = 0,65 \$ US = 18,76 FBU
27/08/1979	1 Z = 0,375 DTS = 0,49 \$ US = 14,30 FBU
22/02/1980	1 Z = 0,2625 DTS = 0,34 \$ US = 10,12 FBU.

Source : Z. NICAYENZI, op. cit. p. 30

Voici ensuite la parité des trois monnaies des pays membres de la Communauté Economique des pays des grands Lacs % au dollar USA et au DTS depuis 1978.

Tableau 19 : Parité des monnaies des pays de la CEPGL % au US. dollar et au I T.S.

	1978	1979	1980	1981	1982
<u>BURUNDI</u>					
D.T.S.	117,25	118,56	114,56	104,76	99,28
US dollar	90,0	90,0	90,0	90,0	90,0
<u>RWANDA</u>					
D.T.S.	120,95	122,30	118,41	108,06	102,41
US dollar	92,84	92,84	92,84	92,84	92,84
<u>ZAIRE</u>					
D.T.S.	1,313	2,667	3,810	6,349	6,349
U.S. dollar	1,007	2,025	2,985	5,465	5,746

Source : E.M.I. Statistiques financières internationales, 1983, pp.118,378,452.

On peut également apprécier le degré d'interdépendance commerciale par un ratio au numérateur duquel on porte les exportations internationales et au dénominateur les exportations totales de la Communauté. A partir de ce rapport, on peut dire que plus il est élevé plus les pays sont interdépendants du point de vue commercial et plus les pays participants sont intégrés économiquement.

Nous avons calculé ce ratio et nous avons trouvé les résultats suivants :

Tableau 20 : Part des exportations intra-régionales par rapport aux exportations totales de la C.E.P.G.L.

1979	1980	1981	1982	1983
0,2	0,04	0,06	0,1	0,2

Source : Calculs personnels à partir du tableau 14.

Le degré d'interdépendance commerciale entre les pays de la CEPGL est donc faible.

Cette situation est due d'une part au fait que ces pays exportent des produits primaires et d'autre part que le niveau d'industrialisation de nos pays est très bas pour pouvoir produire des biens manufacturés susceptibles de faire objet d'échanges intra-communautaires.

Toutefois, nous espérons que la mise en application concrète des mécanismes de l'Arrangement Monétaire constituera un facteur important d'accroissement des échanges intra-régionaux. Voyons maintenant comment fonctionne ce mécanisme d'arrangement monétaire.

L'Arrangement Monétaire CEPGL se situe dans le cadre général des accords conclus entre les Etats membres de la Communauté Economique des Pays des Grands Lacs par lesquels, les différentes autorités concernées se sont engagées à promouvoir et à intensifier les échanges commerciaux et à faciliter le règlement des transactions effectuées entre les trois pays par le système de Clearing qu'il applique et qui constitue un gain de devises pour les pays participants.

Pour rendre applicable cet Arrangement Monétaire, les Banques Centrales des trois pays ont élaboré une circulaire aux Banques agréées relative aux mécanismes de son application.

En quoi consiste cet accord ? Quels sont les principes de fonctionnement ? En application de l'accord commercial et de coopération douanière signé à Gisenyi le 10 septembre 1978, ainsi que l'Arrangement Monétaire signé à Kigali le 13 Mars 1981, les importations ou les exportations en provenance ou à destination de l'un des pays membres de la CEPGL et portant sur les produits mentionnés à l'annexe I ne sont pas soumises à la demande des licences d'importations et d'exportations usuelles. Celles-ci sont remplacées par des formules appelées "Avis d'importation CEPGL" et avis d'exportation CEPGL". Pour tout produit originaire nouveau ne figurant pas à l'annexe I de la circulaire, les Banques agréées doivent s'en référer à la Banque Centrale pour une autorisation d'importation ou d'exportation. Ce mécanisme limite donc les transactions commerciales aux trois pays seulement et à des produits que chaque pays entend promouvoir.

De la sorte, chaque entreprise installée dans la Communauté peut demander que son produit soit mis sur la liste des produits originaires pourvu qu'elle justifie que ce produit est entièrement obtenu dans le pays ou qu'il a subi dans ce même pays une transformation qui dégage au moins une valeur ajoutée de 25%. La Banque Centrale de ce pays avise ensuite les autres Banques Centrales que la liste est complétée par un nouveau produit. Les Banques agréées, leurs agences ou succursales pourront alors valider les avis CEPGL sans passer par la Banque Centrale.

L'Arrangement Monétaire revêt un aspect important. En effet, leurs avis CEPGL (à l'importation comme à l'exportation) sont souscrits non seulement auprès du siège principal d'une banque agréée mais aussi dans toutes les succursales et agences frontalières. De la sorte, les entreprises qui normalement et en grande majorité, sont installées dans les capitales, loin des frontières n'hésiteront plus à s'implanter dans les zones frontalières si elles sont assurées de l'existence d'une infrastructure Bancaire efficace.

Par ailleurs, les longues procédures d'introduction des licences pour validation auprès des Banques Centrales via les Banques agréées sont éliminées le plus possible.

Au Burundi, les premières expériences de l'application de l'Arrangement Monétaire ont été tentées aussitôt après l'entrée en vigueur du premier règlement E le 16 Août 1979. La société INTERNIT qui est la principale utilisatrice des avis d'exportation se faisait déjà valider un avis d'exportation en Novembre 1979 par la Banque de Crédit de BUJUMBURA.

L'opération qui portait sur l'exportation de matériaux de construction s'est déroulé^é correctement conformément aux dispositions du Règlement E sauf que le paiement a eu lieu par crédit documentaire confirmé. Cette société a continué et continue à vendre dans ce cadre surtout vers le Rwanda mais aussi vers le Zaïre. D'autres entreprises ont fait des tentatives /^{pour} utiliser les modalités CEPGL et ont réalisé quelques exportations. On peut citer à titre d'exemple des sociétés comme :

- * Comiburundi qui a exporté plus de 400 tonnes de viande, de riz et des haricots vers le Zaïre et dont le paiement a été effectué correctement.
- * Trannaf qui a exporté des matelas en mousse aussi bien vers le Zaïre que vers le Rwanda. Il faut noter cependant que la plupart de ces exportations surtout du côté zaïrois, ont été payées en devises fortes, par transfert bancaire.
- * La Société SUPOBU a également exporté des ndagala séchés (petits poissons) dans les deux pays.
- * Utema Travydro, Rafina, Lovinco, Rudipaints ont aussi réalisé quelques exportations sur avis CEPGL.
- * La COTEBU exporte des tissus et du fil à coudre vers le Rwanda sur Avis CEPGL.
- * La BRARUDI s'es^t fait valider plus d'une fois des Avis d'exportations pour la bière et les limonades surtout vers le Zaïre, mais ils ont été par la suite annulés parce que les importateurs zaïrois étaient dans l'incapacité de se procurer un Avis d'importation. Ce qui a obligé la Brarudi à utiliser les licences classiques et donc des paiements en devises fortes.

Dans certains cas, les banques agréées ont validé des avis CEPGL pour les produits non originaires, c'est-à-dire qui, non seulement n'étaient pas sur l'annexe I de la circulaire mais étaient des produits importés alors qu'entre temps l'importateur avait demandé une licence classique. Le règlement de ces transactions

ne pouvait donc pas se faire en francs BU convertibles puisque pour les réexploitations, la Banque de la République du Burundi exige que la monnaie de paiement soit au moins la devise qui a servi à l'importation de la marchandise.

La conclusion d'un accord étant une chose, la réalisation étant une autre, nous remarquons que l'Arrangement Monétaire ne s'est pas encore correctement appliqué conformément aux dispositions de la circulaire aux banques agréées, alors que les Banques Centrales ont mis tout en œuvre pour mettre sur pied des mécanismes qui facilitent les transactions commerciales entre les trois pays conformément à l'article 13 de l'Arrangement Monétaire qui stipule que " Chaque Banque Centrale s'engage à prendre toutes mesures réglementaires et à favoriser, le cas échéant, l'adoption de toutes les mesures légales et administratives nécessaires à la bonne application du présent Arrangement ".(1)

Qu'en est-il maintenant de l'impact de l'Arrangement Monétaire sur les réserves en devises ?

S'il était correctement appliqué, le mécanisme de l'Arrangement Monétaire produirait un impact non négligeable sur l'économie de devises.

En effet, les transactions commerciales (importations et exportations) portant sur les produits originaires se concluent en monnaies locales des trois pays membres de la CEPGL et non en devises fortes comme c'est généralement le cas. Pour enregistrer ces opérations, chaque Banque Centrale s'est fait ouvrir un compte convertible en monnaie locale / ^{auprès} autres partenaires (2) . Dans les transactions commerciales, il se fait qu'un pays exporte beaucoup plus que les autres et risque de se ^{retrouver} avec une masse d'argent dans la monnaie de ses partenaires qui dépasse de loin ses besoins dans les dites monnaies. Pour pallier cet inconvénient, l'article 8 de l'Arrangement Monétaire dit ceci : " A la fin de chaque trimestre civil, les Banques Centrales arrêtent le solde de leurs comptes. Dans les dix jours après la fin du trimestre, chaque Banque avise par télex les co-signataires du présent Arrangement du solde de leurs comptes convertibles.

(1) Voir à ce sujet Banque de la République du Burundi, Arrangement Monétaire entre les Banques Centrales des Etats membres de la Communauté Economique des Pays des grands Lacs, BUJUMBURA, mars 1983.

(2) Voir l'article 1 de ce même Arrangement Monétaire.

Après approbation du solde communiqué, la Banque créditrice qui dispose d'un avoir net à la faculté d'en exiger le transfert dans la devise convertible de son choix. La Banque Centrale créditrice transmet à la Banque Centrale débitrice, dans les vingt (20) jours dès réception du télex, l'ordre de transfert qui précise la devise convertible choisie. Tout montant non réclamé au transfert après les trente (30) jours fixés sera reporté d'office ".

Pour conduire les Etats à honorer leurs engagements, des intérêts de retard dont le taux est fixé annuellement par les Gouverneurs des Banques Centrales sont prévus à l'article 9 dudit Arrangement.

Il apparait donc que l'Arrangement Monétaire permet aux pays membres de la CEPGL de faire une économie de devises fortes au moins pour une période de trois (3) mois, après laquelle tout pays créancier peut demander le transfert en une devise convertible de son choix.

Même si l'application de l'Arrangement Monétaire rencontre quelques difficultés, il existe des produits originaires qui sont échangés entre les trois pays sur les Avis CEPGL. Les statistiques des échanges sur Avis CEPGL entre le Burundi et ses partenaires se présente comme suit :

Tableau 21 : Statistiques des exportations sur Avis d'exportations CEPGL entre le Burundi et ses partenaires (quantité en kg, valeur en FBU)

	1981		1982		1983		1984	
	Q	V	Q	V	Q	V	Q	V
Plaques planes et ondulées			-	-	1696	116365	67264	5062530
Matelas en mousse			42000		5198	5838914	2051	1733891
Tiges filetées			65	35225	-	-	-	
Viande d'espèce porcine			35000	10544500	-	-	-	
Viande d'espèce Bovine			80000	36125920	27000	10622659	-	
Ndagala fumé			8110	1960395	1000	205176	-	
Poissons congelés			-	-	1000	-		
Riz Blanc			-					
Haricots secs			-					
Bloc en mousse			-					
Total vers le Zaïre			127.375	48766040	340014	112383	81561	679621

Q = quantité

V = valeur

Source : Département du Commerce extérieur journées CEPGL, BUJUMBURA, du 20 - 23 Octobre 1984. Thème Exporter au sein de la CEPGL.

Tableau 22 : Burundi vers le Rwanda.

Produits	1981		1982		1983		1984	
	QTE	VLR	QUANTITE	VALEUR	QUANTITE	VALEUR	QUANTITE	VALEUR
Plaques planes ondulées	6890		518096	25170825	307033	469099762	595807	37262982
Sacs autoportants			31217	111700	2837	1268673	1275	146948
Produits foulurés			279	-	-	37932	-	-
Sacs rectangulaires			296	-	152	-	-	60592
Plaques translucides			77	-	60	49772	-	39811
Fritière et clas- soir			-	-	-	-	6511	644130
Profilés métalli- ques			-	-	-	-	3440	501700
Fils de Coton			-	-	-	-	25591	8100000
Sardinière			-	-	-	-	550	79947
Fils de fibre			-	-	-	-	591	239355
Parties de chaus- sures			-	-	-	-	4800	-
Jeux Naco			-	-	-	-	266	-
Total vers le Rwanda	6890		549965	26282525	310082	48266139	638871	47075465
Total Général	6890		677340	75048565	650132	160649253	720132	53871886

Source : Journées C.E.P.G.L. , op. cit.

Tableau 23 : Statistiques des importations sur Avis d'importation
CEPGL entre le Burundi et ses partenaires de la CEPGL
(quantité en kg, valeur CIF BUJUMBURA)

Produits :	1981		1982		1983		1984	
	QTE	VALR	QTE	VALEUR	QUANTITE	VALEUR	QUANTITE	VALEUR
Matériaux de construction et d'ammeublement	-	-	-	-	10000	92935	-	-
Matière cristallisée	-	-	-	-	-	-	-	-
Légumes secs (Haricots)	-	-	-	-	-	-	-	-
Ciment	-	-	-	-	-	-	-	-
Profilés	-	-	-	-	-	-	28000	4643061
Total via Zaïre					10000	92935	28000	4643061
Carreaux Ciment			375	21964	950	60941	-	-
Articles de ménage en plastiques			-	-	1700	10733048	1100	538512
Total via Rwanda			375	21964	2650	1133989	1100	538512
Total Général			375	21964	12650	1226924	29100	5181573

Source : Journées C.E.P.G.L. , Op. Cit.

Si l'on analyse ces statistiques des échanges sur Avis C.E.P.G.L. entre le Burundi et ses partenaires, on remarque un très net déséquilibre des échanges en faveur du Burundi. Cet excédent s'est beaucoup fait sentir en 1983 avec l'exportation de plaques ondulées vers le Rwanda et surtout avec l'exportation de la viande d'espèce Bovine vers le Zaïre.

C'est ainsi que dans le cadre de la politique extérieure du Burundi et plus particulièrement dans son programme de promotion des échanges avec le reste du monde, il devait accorder une attention particulière à ses échanges avec les pays membres de la Communauté Economique des Pays des Grands Lacs et plus particulièrement avec le Rwanda puisque c'est le seul pays africain qui laisse un solde positif et cela toutes les années (1).

Par ailleurs, comme une Communauté Economique est avant tout et d'abord une Communauté d'intérêts économiques (régionaux), le Rwanda pour sa part devrait essayer d'entreprendre des productions qui n'existent pas encore au Burundi pour améliorer sa balance commerciale avec le Burundi. Il pourrait notamment exploiter le Nord du Burundi qui se trouve éloigné de la capitale ^{et} qui constitue le pôle de développement du pays. Pour pouvoir imposer ses produits dans cette région, le Rwanda peut jouer sur le coût du transport compte tenu de son approximité du Nord du Burundi, et le mécanisme de l'Arrangement Monétaire pourrait à cet effet jouer un rôle de poids. Mais il faudra entreprendre des actions pour sensibiliser les opérateurs économiques afin que ceux-ci déclenchent le processus d'échanges intra-communautaires.

Section 4 : Les produits pouvant faire l'objet d'échanges intra-communautaires et la contrainte prix.

Les pays membres de la Communauté Economique des Pays des Grands Lacs ont déjà établi une liste de produits échangeables entre eux (2).

(1) Voir tableau 14.

(2) Voir Annexe I de la circulaire aux Banques agréées relative aux mécanismes d'application de l'Arrangement Monétaire.

Les listes du Rwanda et du Burundi se ressemblent et comportent essentiellement des produits d'origine végétale et animale, et ces produits sont à l'état brut. La liste du Zaïre comprend presque exclusivement des produits manufacturés sauf le bois.

Certes, la promotion des échanges commerciaux entre les partenaires de la CEPGL est une stratégie qui vise à promouvoir la production par la demande de la communauté qui stimule l'offre. Mais si l'on compare les prix intérieurs de la communauté à ceux à l'importation, on constate que les prix à l'importation sont inférieurs aux prix ex-usine au sein de la communauté. Ce qui constitue un obstacle majeur à la promotion des échanges commerciaux si du moins les pays partenaires de la CEPGL n'acceptent pas de faire quelques sacrifices pour accorder plus de privilèges aux produits de la communauté. Pour le Burundi et le Rwanda dont la liste de produits échangeables est essentiellement constituée par les produits brut d'origine animale et végétale, il se pose le problème de fonds au sens promotionnel du terme.

En effet, la question que l'on se pose est de savoir qui serait le preneur et où est-il situé. Cette situation est d'autant plus délicate que l'Est du Kivu (voisin du Burundi et du Rwanda) produit la même chose que les deux partenaires du Zaïre. La solution envisageable serait donc de vendre ces produits d'origine animale et/ou végétale vers les villes de l'Ouest (Kinshasa, KISSANGANI etc...) et du Sud (LUBUMASHI, MBUJI-MAYI) du Zaïre. Mais les transbordements, l'état des routes et des réseaux ferrés ainsi que la manutention rendant le transport très coûteux et renchérissent le produit surtout que l'avion ne constitue pas une solution étant donné le coût du fret. En outre, certains produits font l'objet d'une consommation locale qui les rend indispensables à l'exportation. C'est le cas du haricot au Burundi où le pays autoconsomme 97% de sa production (1). Une autre considération est que ces produits ne sont pas conditionnés. C'est le cas de bananes vertes, du jus de bananes, des fruits, des légumes, de la viande, du poisson.

Par contre, entre le Burundi et le Rwanda, la situation est différente. Ils sont mieux reliés entre eux, les distances sont courtes entre les lieux de production et de consommation. Même les produits non conditionnés peuvent être vendus entre les deux pays puisque la durée de livraison est courte (une journée).

(1) Voir à ce sujet Z. NICAYENZI, op. cit.

Cependant, il subsiste un inconvénient : l'Ouest du Rwanda qui est le plus grand producteur est mal relié au Burundi. La route Rugombo - Cyangugu - Kibuye - Gisenyi n'est pas en bon état. Ce qui fait que les camions doivent passer par Kigali, ce qui double la distance et augmente donc le prix.

Par ailleurs, le Rwanda produit la même chose que le Burundi et installe les mêmes industries manufacturières. Il faudrait donc organiser une restructuration de produits échangeables et les critères d'identification seraient basés sur la solvabilité d'une demande réelle, organisée et structurée. Par exemple, le Burundi et le Rwanda, pays essentiellement agricoles, pourraient et devraient même restructurer leurs secteurs agricoles pour fournir au Zaïre les produits que ce pays importe de l'extérieur de la communauté et notamment le riz puisque le Zaïre a importé 20.000 tonnes de riz en 1981 (1) .

De la sorte, si le Burundi et le Rwanda s'organisent pour fournir au Zaïre des produits agricoles que ce pays importe de l'extérieur de la communauté, ils auront satisfait à trois principes chers aux planificateurs à savoir l'intensification de la production, la diversification des exportations et la spécialisation régionale. De la sorte, le café serait détrôné dans les deux pays.

Toutefois, comme les échanges commerciaux au sein de la CEPGL s'effectuent dans le cadre de l'économie marchande, la variable prix joue un rôle important dans l'orientation des échanges et l'augmentation des prix sans cesse croissante due à l'enclavement ou à la non maîtrise des coûts peut constituer un frein au développement des échanges commerciaux entre les partenaires de la CEPGL.

En effet, les échanges commerciaux ne s'effectuent pas à n'importe quel prix. En règle générale, ^{il possible} serait que le prix du produit échangé entre membres de la communauté soit au maximum égal :

- au prix C I F du produit concurrent venant de l'extérieur de la communauté ;
- au prix ex-usine chez le partenaire importateur. Si ce n'est pas le cas, deux inconvénients majeurs s'en suivent. D'une part, le partenaire client achète le produit trop cher, et d'autre part l'entreprise exportatrice risque de se maintenir en vie grâce à une protection douanière communautaire.

(1) Voir à ce sujet Z. NICAYENZI, op. cit.

Pour montrer que la contrainte prix pèse lourd sur l'accroissement des échanges intra-communautaires, basons-nous sur les exemples de produits suivants dont l'élévation du prix par rapport aux prix à l'importation freine le développement des échanges entre les partenaires de la C.E.P.G.L. (1)

Paragraphe 1 : Burundi et Rwanda vers le Zaïre.

- Riz : En Juillet 1981, le prix du riz de production locale au zaïre ex-usine était de 921,87 Zaïres/tonne, soit $921,87 \times 16,25 \text{ FBU} = 14.980 \text{ FBU/tonne}$.

Or, la tonne de riz ex-usine SRDI (2) à BUJUMBURA coûte 61.400 FBU.

Le Burundi ne peut donc vendre son riz au Zaïre. Quant au Rwanda, le prix du riz ex-usine est de 67.430 FRW/tonne.

Les deux pays sont donc éliminés d'office du marché Zaïrois du riz.

Maïs sec en grain : En Mai 1983, le prix du maïs sec est fixé comme suit ex-plantateur : 500 Zaïres/tonne soit 8125 FBU/tonne (1 Zaïre = 16,25 FBU). Or, la tonne de maïs coûte 13.233 FBU ex-plantateur au Burundi alors qu'au Rwanda la tonne de maïs coûte 6600 FBU/tonne ex-producteur. Le Burundi est donc éliminé en faveur du Rwanda.

Sucre : En Juillet 1983, le sucre Rwandais coûte 6900 FBU/tonne ex-usine contre 133.717 FRW par tonne du sucre Zaïrois. Le Burundi n'est pas encore en mesure de produire du sucre pour l'exportation. Le Rwanda peut donc vendre son sucre au Zaïre dans le cas où il voudrait combler le déficit sucrier du Zaïre.

- Viande : La tonne de viande ex-GOMN en 1983 coûte 8.000 Zaïres soit 292.500 FBU.

Or, la tonne de viande coûte plus/moins ^{ou} 270.000 FBU ex-BUJUMBURA. La tonne de viande de première qualité coûte à Gisenyi 120.000 FBU ex-Abattoir. Le Rwanda part donc gagnant.

i

(1) Ces exemples sont tirés de l'étude de Z. NICAYENZI sur la promotion des échanges commerciaux entre les pays membres de la CEPGL, Janvier 1982.

(2) C'est une société d'encadrement des paysans et de commercialisation du riz dans la plaine de l'Imbo.

- Poisson : Le Ndagala coûte 300.000 FBU/tonne ex-Supobu à BUJUMBURA alors qu'il est fixé à 10.000 Z/tonne, soit 162.500 FBU/tonne au détail au Kivu. Le Burundi part donc pendant. Le Rwanda est peu intéressé.

Paragraphe 2 : Zaïre vers Burundi et Rwanda.

Le Zaïre pourrait fournir au Burundi et au Rwanda deux produits essentiels, à savoir le pétrole et le ciment.

- Carburant : Le Zaïre produit du pétrole à Mwanda, à plus de 3.000 km de BUJUMBURA et Kigali, et c'est la société SOZIR (entreprise Italo-Zaïroise) qui raffine le pétrole.

Les sociétés concurrentes se situent à plus ou moins 2209 Km par Kigali-Kampala - Nairobi - Mombassa et à plus ou moins 1.428 Km par BUJUMBURA - Kigoma - Dar - es - Salam.

Dans l'état actuel des choses, on ne voit pas comment le pétrole Zaïrois pourrait atteindre les marchés du Burundi et du Rwanda alors que l'Est et le Sud - Est du Zaïre sont à peine approvisionnés et sont autorisés à importer du pétrole raffiné sous le régime SAD (sans achat de devises) .

A supposer que tout soit réglé à l'intérieur du Zaïre et que ce dernier fournisse du pétrole au Burundi et au Rwanda et cela dans les mêmes conditions que l'Est du Zaïre, la différence de prix ne permettrait pas au Rwanda de s'approvisionner au Zaïre. En effet, le Zaïre vend au gros et au détail au même prix : 5,57 Z/litre super, soit $5,5 \times 16,25 = 89,38$ FRW alors que le Rwanda vend son essence Super à 65 FRW/litre contre 107 FBU/litre au Burundi en 1981.

- Ciment : En 1983 le prix du ciment de Kalémie coûtait 14.689 FBU/tonne C I F BUJUMBURA alors que celui de la Tanzanie coûtait 10.000 FBU/tonne C I F BUJUMBURA.

Le Burundi devrait donc en principe s'approvisionner en Tanzanie ; mais c'est pour équilibrer les risques que le Burundi s'approvisionne à Dar-es-salam à 10 FBU/kg CIF BUJUMBURA et à Kalémie (Zaïre) à 14,689 FBU/Kg CIF BUJUMBURA.

Au Rwanda, le ciment importé de Mombassa (au Kenya) coûte 30.256 FRW/tonne CIF Kigali alors que la tonne de ciment qui viendrait de Kalémie coûterait 24.000 FRW/tonne CIF Kigali. Mais pour des raisons de facilités d'approvisionnement, le Rwanda s'adresse à la cimenterie Bamburi de Mombassa au lieu de s'adresser à la cimenterie de Kalémie du Zaïre.

- Fer à Beton : La Tonne de fer à Beton coûte 9820 Z ex-usine, soit $9820 \times 16,25 = 159.575$ FRW/tonne (en 1981) au Zaïre et c'est la société SOCIDER qui fabrique le fer à Beton.

Par contre au Burundi, la tonne de fer à Beton coûte entre 96.000 FBU et 110.000 FBU ex-usine à Bujumbura. Au Rwanda, la tonne coûte 107.417 FRW ex-Kigali. Il est donc clair que la SOSIDEP ne peut même pas envisager vendre son produit ni au Burundi ni au Rwanda puisque son prix ex-usine est déjà supérieur au prix ex-magasin à Bujumbura et à Kigali.

Paragraphe 3 : Burundi vers le Rwanda .

- Riz : Le prix ex-usine à la S.R.D.I. est de 61.400 FBU/tonne en 1983. Au Rwanda, le prix ex-usine est de 67.000 FRW/tonne. Le Rwanda importe du riz de l'Asie pour 85.702 FBU/tonne CIF Kigali. L'avantage de prix ex-usine est de 5.600 FBU/tonne en faveur du Burundi. Mais cet avantage se perd par le transport Bujumbura - Kigali qui est de plus ou moins 8 F/Kg. Par rapport au riz importé au Rwanda en provenance d'ailleurs, le riz du Burundi est cher, soit 5698 FBU/tonne de différence.

- Tissus : Le Burundi dispose d'un complexe Textile (COTEBU) (1) qui produit du tissu de coton ordinaire. Après une prospection du marché que Z. NICAYENZI a effectué au Rwanda, il est arrivé au constat que le tissu du COTEBU est de moindre qualité par rapport au tissu asiatique ou même Kenyan ou Zaïrois. En outre, le prix du COTEBU est au dessus du prix des tissus importés d'Asie et qui est de meilleure qualité. La différence est de 30 à 50% en faveur du tissu importé d'Asie.

Le Burundi a très peu de produits qu'il peut exporter au Rwanda si ce n'est que le riz et le tissu, et dans une moindre mesure les ouvrages en ciment dont les exportations vers ce pays ne sont pas très élevées en raison de la concurrence étrangère qui les rend plus cher.

(1) COTEBU : Complexe textile du Burundi.

Paragraphe 4 : Le Rwanda vers le Burundi.

L'Agriculture du Rwanda ressemble à celle du Burundi, mais elle bénéficie de prix concurrentiels par rapport à ceux du Burundi. L'industrie manufacturière du Rwanda ressemble à celle du Burundi ; les deux pays sont en concurrence.

- Pomme de terre : Le Rwanda et le Burundi produisent des pommes de terre mais le Burundi les produit en ^{petite} quantité. En 1983 le prix de la pomme de terre ex-producteur au Rwanda est de 4 FRW/kg alors qu'au Burundi ce prix est de 19 FBU/kg. Le Rwanda peut vendre les pommes de terre au Burundi d'autant ^{plus} que le Kg de pommes de terre à Bujumbura est en détail de 45 FBU/kg, soit 11 fois plus que le prix ex-producteur au Rwanda.

- Confiture : Le Burundi produit aussi de la confiture mais en ^{petite} quantité. La différence de prix entre les deux pays n'est pas significative.

Il ressort de ces exemples, de produits pouvant faire objet d'exportation intra-communautaire, que le système des prix du Burundi donne un bilan qui montre une situation fort concurrentielle par rapport aux prix du Rwanda ou d'ailleurs ; ce qui constitue un facteur défavorable à l'accroissement des échanges au sein de la CEPGL. Le prix du carburant est ^{sans doute} un des moteurs de la hausse des prix. Par contre, le Rwanda connaît un système de prix stable et raisonnable. Son prix de l'essence y est pour quelque chose ; et il faut noter que le carburant n'est pas subventionné au Rwanda (1) .

Un autre obstacle est que même si le Zaïre a un avantage de prix, ses partenaires préfèrent quand même s'adresser ailleurs pour des raisons de facilités d'approvisionnement, ce qui produit des retombées négatives importantes dans les relations commerciales intra-communautaires.

En outre, d'une manière générale, les prix des produits manufacturés fabriqués au sein de la communauté sont plus élevés que ceux fabriqués en Asie, en Europe. Le fait que les prix à l'importation soient inférieurs aux prix intérieurs ex-magasin au sein de la CEPGL constitue un obstacle majeur, un facteur limitatif important à la promotion des échanges commerciaux entre les partenaires de la Communauté Economique des Pays des Grands Lacs dans la mesure où ces pays ont toujours

(1) Ce sont des informations recueillies auprès du Secrétaire Général au Ministère de l'Economie et du Commerce.

tendance à s'adresser aux fournisseurs les plus offrants. Peut-être que la situation s'améliorerait si les membres de la communauté se mettaient d'accord pour s'accorder des faveurs tarifaires mutuelles et le mieux serait de le faire produit par produit dans la mesure où on n'a pas encore atteint le premier stade d'une intégration économique qui est, rappelons-le, la zone de libre échange qui suppose l'élimination de tout tarif ou quota.

Section 5 : Le Commerce Extérieur, Effets de l'Aide Liée.

L'aide répond aussi bien à des mobiles politiques qu'économiques. Il faut bien constater que le recours à la générosité " masque souvent les fonctions politiques ou économiques qu'exerce l'aide et dispense de réfléchir à son efficacité. Il existe d'autres mobiles plus puissants comme la "concurrence des systèmes", la nécessité de maintenir en place des gouvernements soumis aux puissances dominantes (au lendemain des indépendances, l'aide s'est d'abord présentée comme le moyen pour les anciennes métropoles de conserver des privilèges dans l'ancienne colonie) et surtout le souci d'ouvrir des marchés ou de garantir ceux qui existent.

Dès lors, il faut se poser la question de savoir si l'aide utile se trouve dans un transfert financier ou dans le recours à l'emprunt sur le marché financier international.

D'une manière générale, on analyse l'aide sous un double aspect :

- les aides bilatérales qui consistent en ^{des} transactions de gouvernements à gouvernements ;
- les aides multilatérales qui consistent en ^{des} transferts par l'intermédiaire d'organismes multinationaux ou nationaux.

En outre, l'aide publique au développement comprend les prêts et les dons. Les dons se divisent en trois catégories :

- les transferts financiers ;
- les transferts en nature, essentiellement l'assistance technique ;
- les dons publics courants, essentiellement l'assistance technique.

par là,
Quand on parle d'aide liée, il faut entendre/l'ensemble des restrictions par lesquelles les pays donateurs d'aide cherchent à empêcher que les pays bénéficiaires puissent s'adresser à d'autres pays pour réaliser des achats que l'aide financière reçue leur permet d'effectuer. L'aide liée restreint donc la liberté de choisir les sources d'approvisionnement les meilleures et les moins coûteuses, les projets les plus appropriés pour les objectifs de développement fixés par les pays bénéficiaires eux-mêmes, le matériel nécessaire à la réalisation de ces projets, le transport le moins coûteux de ce matériel.

Dans ces conditions il faut bien poser le problème des limites de l'utilité de l'aide liée pour les pays bénéficiaires.

Paragraphe 1 : Justifications Officielles de l'Aide Liée.

Nécessité d'un contrôle des prises de décision concernant les objectifs de développement des pays aidés et de l'exécution des projets s'y référant ainsi que la supervision de la gestion financière.

- Lutte acharnée à laquelle se livrent les économies industrielles pour la conquête de nouveaux marchés et l'écoulement de leurs produits.
- Protection de certaines branches d'industries souvent marginales.
- L'opinion publique nationale qui exige/pouvoir suivre l'identité des capitaux prêtés jusqu'à leur dépense effective par les pays bénéficiaires.

Toutefois, il est difficile, voire même impossible, de connaître les conditions de liaisons particulières pour les pays dispensateurs d'un pays bénéficiaire à l'autre. En effet, leur communication risquerait de détruire les fondements mêmes de la politique étrangère des pays donateurs, car les différents pays bénéficiaires découvriraient qu'ils sont l'objet de discrimination, souvent sans rapport avec leurs besoins d'aide, leur degré de sous-développement ou autres raisons d'ordre économique mais seulement sur la base des critères politiques.

Paragraphe 2 : Analyse et Evaluation du Coût Excédentaire de l'aide Liée pour les pays bénéficiaires.

A. Coût résultant des différences entre les prix de vente des produits.

Le coût le plus quantifiable, c'est la différence entre prix FOB que le pays bénéficiaire a effectivement payé et le prix FOB, le plus bas qu'il aurait pu payer pour le même produit, s'il avait eu la possibilité de s'adresser à d'autres sources d'approvisionnement.

Le prix le plus bas offert, dans le cas d'appels d'offres internationaux, pourrait être considéré comme une référence sérieuse pour calculer le coût excédentaire par rapport au prix retenu (ou imposé directement ou indirectement). Cependant, cet appel d'offre international ne constitue guère la garantie que les prix offerts soient réellement les prix les plus bas qui puissent exister sur le marché international et il n'est pas certain que le pays bénéficiaire va opter pour le prix le plus avantageux offert notamment par un des pays qui ne participent pas au pool des pays dispensateurs de l'aide liée.

En effet, les fournisseurs des pays autres que ceux qui accordent l'aide peuvent logiquement estimer qu'il est inutile pour eux de faire des soumissions vu le peu de chances réelles dont ils disposent de se voir attribuer les contrats relatifs aux projets envisagés notamment dans le cas d'appel d'offre international préalable, qui consiste à n'accorder le prêt qu'après qu'un fournisseur du pays dispensateur a emporté le marché.

Par conséquent le pays aidé n'ayant pratiquement pas le choix, s'adresse aux pays dispensateurs des crédits liés. Aussi, les soumissionnaires des pays donateurs sont tentés de soumissionner à des prix élevés parce qu'ils savent qu'ils ont l'avantage sur les fournisseurs des pays tiers dont les chances sont réduites pour le manque de liberté dans le choix du pays aidé.

Pour concrétiser ces affirmations, donnons l'exemple suivant :

Soient P_1 = prix (FOB ou CAF) des importations financées par l'aide liée,

P_2 = prix (FOB ou CAF) le plus bas côté lors d'un appel d'offre international ou, à défaut, le prix le plus existant sur le marché international pour le même produit.

On a
$$e = \frac{(P_1 - P_2) \times 100}{P_2} =$$
 coût excédentaire de l'aide liée par rapport au prix le plus bas offert ou pratiqué sur le marché international.

Si V = montant de l'aide liée avec laquelle les importations sont financées, c'est-à-dire la valeur nominale des importations,

et V_r = la valeur réelle de ces importations par rapport au prix le plus bas que le pays bénéficiaire pourrait obtenir si l'aide n'était pas liée.

$$\text{On a } V_r = \frac{V}{(1 + e)}$$

Si par exemple $e = 30\%$

$V = 100$ millions de \$, c'est-à-dire le montant total d'aide liée destiné au financement des importations en provenance du pays dispensateur.

$$\text{On a } V_r = \frac{100}{1,3} = \$ 76,9 \text{ millions} = \text{valeur réelle de ces importations.}$$

Par conséquent, la perte s'élève à \$ 23,1 millions. On considère que V est toujours $\neq V_r$. Si la valeur de cette perte est élevée, on pourrait parler d'aide empoisonnée.

B. Coûts Additionnels résultant des frais de transports élevés.

Si cette fois nous tenons compte des frais d'expédition supplémentaires, les différences entre prix CAF deviennent plus importantes. Cette différence résulte non seulement de la longue distance à parcourir (lorsque la source d'approvisionnement imposée se trouve ^{plus} loin que la source qui a offert le prix le plus bas) mais surtout de l'obligation au pays bénéficiaire d'utiliser des navires battant pavillon du pays dispensateur. C'est le cas aux U.S.A. où le supplément de frêt peut être considérable car les armateurs américains imposent aux expéditions financées par l'aide américaine des taux de frêt qui peuvent être jusqu'à trois fois supérieurs aux taux de marché libre offerts par d'autres compagnies ; ceci peut entraîner une augmentation excessive des frais payés par le pays bénéficiaire.

Cependant, les autorités américaines accordent une aide additionnelle pour que ce supplément de fret afférant aux expéditions effectuées soit payé. Mais au lieu d'être portée sur le budget des Etats-Unis sous la rubrique "subventions aux exportations", cette charge supplémentaire est considérée comme "dépense à titre d'aide".

Aussi les réparations de biens d'équipement importés peuvent se traduire par un coût supplémentaire important de par leur nature renouvelable. L'achat original implique donc des achats ultérieurs notamment par l'approvisionnement en pièces détachées.

Paragraphe 3 : Le problème du choix entre une aide liée et le recours au marché financier libre.

Pour se prononcer sur la question de savoir si le pays bénéficiaire a intérêt à accepter l'aide liée (avec tous ses coûts excédentaires) ou à recourir à un financement privé dans des conditions sévères (courte durée, pas mêmes produits à un prix moins élevé que celui exigé dans le cadre de l'aide liée), il faut procéder à une étude comparative de ces deux hypothèses choix. Le problème est de savoir pour quel taux d'intérêt des prêts libres le pays bénéficiaire peut indifféremment choisir des crédits liés ou des crédits provenant du marché financier libre d'une durée généralement supérieure à la durée des prêts liés.

Ce taux d'intérêt, appelé taux d'intérêt d'indifférence constitue la limite en dessous de laquelle le pays bénéficiaire a intérêt à s'adresser au marché financier (et par conséquent à des conditions plus onéreuses) et non pas à une aide liée pour effectuer ses importations. Cette étude qui ne tient compte que des coûts excédentaires quantifiables, se base sur les techniques de l'actualisation.

Nous venons de voir combien l'aide liée est critiquable. Elle a dans de nombreux cas moins de valeur pour les pays en voie de développement, elle entraîne des difficultés administratives et des retards dans le transfert des fonds et surtout elle freine l'expansion des échanges entre pays en développement et plus particulièrement entre pays membres d'un même groupement économique.

On a fait valoir que la pratique de l'aide liée était nécessaire parce qu'elle permettrait aux pays donateurs d'exercer un contrôle sur l'utilisation des ressources financières sur leur aide, afin de s'assurer de son efficacité. Il serait cependant possible d'employer à cette fin d'autres moyens moins préjudiciables

pour les pays bénéficiaires par exemple en appliquant des normes appropriées qui permettraient de veiller à ce que le projet ou le programme financé sur l'aide réponde bien aux exigences du développement.

Pour assouplir les exigences de l'aide liée, il faudrait que les pays donateurs prennent des dispositions en vue d'assouplir davantage les restrictions qu'ils imposent au choix des fournisseurs, notamment en autorisant aux pays bénéficiaires d'effectuer des achats dans un pays tiers.

Comme l'a dit le Pape J. Paul II (1) . " la solidarité internationale peut apporter une aide appréciable, même indispensable. Mais collaborer avec des Africains, même sur le plan technique ne revient pas à les remplacer". Avant d'accepter une aide liée, les pays bénéficiaires devraient donc beaucoup réfléchir pour leurs intérêts à court terme et à long terme. Il se peut que dans certains cas, le recours au marché financier libre ou même aux réserves des devises propres, si elles existent, s'avère plus avantageux qu'une aide liée d'apparences séduisantes mais se traduisant au fond par une sorte de liberté en menottes (2).

(1) Voir Jeune Afrique N° 1223 du 13 Juin 1984.

(2) Pour plus de détails, voir OCDE, Aide au développement, efforts et politiques poursuivis par les membres du CAE, 1970.

CHAPITRE II : LES OBSTACLES A LA LIBERALISATION DES ECHANGES
COMMERCIAUX.

Pour accroître les échanges commerciaux entre n'importe quel groupe économique régional, il faut mettre sur pied des mesures qui visent la libéralisation des échanges entre les partenaires de la Communauté. Mais si ces mesures prennent du temps pour être prises et surtout pour être suivies comme telles, c'est qu'elles se heurtent à des obstacles que nous allons analyser dans ce chapitre.

Section 1 : Absence d'une Union Douanière

Paragraphe 1. Fonctionnement d'une union douanière et les difficultés d'élaboration du tarif extérieur commun.

A. Principe de fonctionnement

L'Union douanière est une forme de coopération économique régionale qui vise l'intégration des marchés pour faire face aux problèmes liés à l'exiguité du marché d'un pays pris isolément.

L'Union douanière suppose :

- La suppression des entraves aux échanges intrarégionaux, qu'il s'agisse des droits de douanes, des restrictions quantitatives ou toute autre forme de restriction ;
- La mise sur pied d'un tarif douanier ~~commun aux membres~~ ;
- La mise en commun des recettes douanières des membres et leur répartition selon un critère décidé de commun accord. En général, les recettes douanières ou une partie sont affectées au financement des services communs (1) .

(1) Se référer à M. SINAMENYE, la répartition des droits de douane entre les membres de l'union douanière. Aspects théoriques et études pratiques (CAE, UDEAC, CEE). Thèse de doctorat en sciences économiques et sociales Berne, Lang, 1977, P. 247.

L'élément le plus important est donc l'adoption d'un tarif douanier et fiscal d'entrée commun dans les relations des Etats membres avec les pays tiers et l'interdiction entre ces Etats membres de tous droits et taxes à l'importation et à l'exportation. Ce qui suppose aussi l'adoption ou le maintien d'une législation ou d'une réglementation communes en ce qui concerne les droits et taxes à l'importation.

Il ressort de ces principes de fonctionnement qu'à l'intérieur de l'union douanière les produits circulent librement et le cordon douanier est rejeté à la périphérie de l'union. Autrement dit, les produits et marchandises originaires des Etats membres qui seront transférés d'un Etat membre dans un autre Etat membre pour y être consommés, seront exemptés de tous droits et taxes d'entrée et de sortie.

B. Difficultés d'élaboration du tarif douanier extérieur commun.

Ce n'est pas facile d'unifier toute la fiscalité à l'importation. Cela tient au fait que les fiscalités à unifier présentent des écarts parfois assez considérables selon les Etats si bien que l'unification n'est pas possible sur le taux le plus bas car elle entraînerait brutalement des moins-values budgétaires importantes pour certains Etats ni sur le taux le plus élevé car elle aurait pour conséquence des hausses de prix non moins brutales dans d'autres Etats.

En fait, la mise au point d'un barème douanier unique dans une union douanière est une tâche difficile.

- Le premier problème est de parvenir à une nomenclature douanière commune dans la mesure où il n'existe pas qu'une seule manière de classer les biens. La plupart des pays ont leur système propre et quand il faut fondre deux systèmes ou plus, le problème consiste à en développer un nouveau qui puisse recevoir l'agrément de tout le monde.
- Un autre problème peut se poser au niveau de la fixation des taux. Selon les règles du GATT qui autorisent les unions douanières, le tarif douanier ne doit pas être plus fort que la moyenne des tarifs des pays qui constituent de telles unions. D'où le problème de choisir ce taux quand il existe plusieurs taux de droits de douane.

Le système le plus simple pour mesurer le niveau d'un droit de douane est de faire la moyenne des différents taux de droits de douane advalorem. Mais il s'agit d'une moyenne pondérée, le problème consiste donc à déterminer le poids à retenir. Pour que ce système soit efficace, il faudrait disposer d'une énorme masse d'informations sur les élasticités.

On remarque généralement qu'il y a création d'échanges commerciaux dans les pays dont le passage à la moyenne a réduit les droits de douane au sein de la communauté. Si les droits de douane augmentent, c'est le détournement du trafic (1). A titre d'exemple, le passage à la moyenne a réduit au sein de la CEE les droits de douane Belges, Français et Italiens et a augmenté les droits de douane de l'Allemagne Fédérale et des pays - bas. Cela a conduit à une plus grande création d'échanges commerciaux dans le premier groupe de pays et à un plus grand détournement de commerce dans le deuxième groupe.

- Le troisième problème consiste à savoir comment partager les produits financiers une fois le tarif commun fixé. Le système le plus simple mais le plus pratique qu'équitable, consiste à permettre à chaque pays de conserver les recettes qu'il prélève. Ce problème nécessite un contrôle qu'on assure parce qu'on appelle les certificats d'origine (2). Les biens qui passent d'un pays à l'autre au sein de l'union douanière sont accompagnés d'un certificat d'origine qui atteste que les biens sont originaires d'un pays membre et non d'un pays tiers. Ce processus d'émission de tels certificats et de vérification des faits doit être pénible mais inévitable.

(1) Nous reviendrons à ces notions de création et de déviation de commerce au niveau du paragraphe 3 quand nous allons étudier les effets d'une union douanière.

(2) Voir à ce sujet, Charles P. KINDLEBERG, économie internationale, Paris, Economica, 1981.

Paragraphe 2: Les objectifs d'une union douanière

Au cours de ce paragraphe, nous allons essayer de montrer pourquoi les pays en voie d'équipement considèrent l'union douanière comme la pierre angulaire de l'intégration économique régionale, en essayant de mettre en lumière les avantages potentiels auxquels on peut s'attendre.

A. Les économies d'échelle

Lorsqu'on aborde le problème de la libéralisation des échanges entre pays comme ceux de la C.E.P.G.L, il ne faut pas oublier que le véritable gain escompté de l'intégration économique, ce n'est pas l'accroissement des échanges mutuels entre pays partenaires (effets statiques) (ou effets tarifaires immédiats), mais celui consécutif aux effets dynamiques à long terme et plus particulièrement les économies d'échelle et les économies externes.

Il est généralement reconnu que la libéralisation des échanges commerciaux n'a qu'une influence limitée à court et moyen terme sur la structure économique des pays en voie de développement comme ceux des grands Lacs. Elle pourrait accélérer la croissance économique à condition que l'économie des partenaires commerciaux soit complémentaire ou dissimilaire, et que leurs échanges déjà existants soient importants ou susceptibles de se développer rapidement.

Or, ce n'est pas le cas au niveau de la C.E.P.G.L. La structure actuelle de la production et celle de la demande interne (absence mutuelle de demande pour leurs produits) ainsi que celle des transports est telle que l'économie des partenaires de la C.E.P.G.L n'est pas complémentaire. Par contre, leur économie est bien complémentaire de celle des pays développés industrialisés qui absorbent la quasi-totalité de leurs exportations.

Par conséquent, les échanges commerciaux entre les pays membres de la C.E.P.G.L sont très restreints et la suppression des barrières commerciales ne peut guère les augmenter de manière sensible à court ou moyen terme.

Toutefois, il n'en faut pas moins souligner que la libéralisation des échanges entre ces pays reste un élément indispensable car le marché unifié constitue le cadre sans lequel les investissements nécessaires

au développement social et économique ne seront pas effectués, l'expansion recherchée n'aura pas lieu. A plus long terme on peut donc escompter que la suppression des barrières commerciales à l'intérieur de la CEPGL stimulera les investissements industriels. Les engagements pris sur le plan commercial ne viennent pas essentiellement intensifier le commerce des produits traditionnellement échangés, mais plutôt à influencer sur la structure de futurs investissements productifs ; ce qui, par la suite entraînera des changements dans la structure du commerce lui-même.

C'est là où, à notre sens, réside l'aspect le plus important de l'intégration économique.

S'il faut revenir aux économies d'échelle qui nous occupent pour le moment, il faut dire qu'elles constituent une source de gain considérable, voire même la plus importante parmi toutes les autres. Dans la région des grands Lacs, elles seront intrinsèquement liées à l'accroissement de la dimension du marché qui, de son côté, rend possible l'établissement d'entreprises élargies d'une part et les spécialisations horizontales et verticales d'autre part.

Par spécialisation horizontale, il faut entendre la diminution du nombre de produits fabriqués par les entreprises individuelles au même stade de production et la spécialisation dans quelques séries de production. Alors que la spécialisation verticale désigne les changements intervenus dans la structure des industries existantes aux stades différents de production.

Economies d'échelle signifient la réduction d'inputs par unité d'outputs consécutive à l'élargissement de la capacité de production et à l'augmentation de la longueur des séries produites.

On distingue plusieurs types d'économies d'échelle dans la théorie de l'intégration économique.

Pour MARSHALL (1), les économies d'échelle sont les "économies internes", c'est-à-dire les économies réalisées à l'intérieur des entreprises.

(1) Principles of economics, An introductory volume, 8 th ed London 1959,73.

Elles naissent de la façon dont les entreprises s'organisent, spécialisent leur personnel et leur production, et dont elles sont effectivement dirigées.

MELA MALASSA (1) différencie les économies d'échelle réalisées à l'intérieur de l'usine (" intraplant economies or economies internal to the plant ") de celles réalisées à l'intérieur de l'entreprise, et à l'extérieur de l'usine (" interplant economies or economies internal to the firm and external to the plant ").

Les premières sont liées à des facteurs engendrant la diminution des coûts de production (spécialisation du personnel, application des méthodes modernes de technologie, recherche etc...). Par contre les économies d'échelle réalisées à l'intérieur de l'entreprise sont liées soit à l'intégration horizontale d'entreprises (achat en gros par exemple) soit à l'intégration verticale d'entreprises assurant de débouchés ou de sources d'approvisionnement.

Pour H. Bourguinat (2) il s'agit de trois types d'économies d'échelle.

- celles tenant à l'échelle de la capacité. L'élargissement de la capacité moyenne des unités de production consécutifs à une extension du marché, pourrait se produire par diminution des coûts de production (étalement des frais fixes, possibilités d'appliquer les progrès techniques etc...).

C'est à ce titre que Bourguinat a introduit ce qu'il a appelé " la règle des six dixièmes ". Selon ce principe, l'accroissement du coût est donné par l'accroissement de la capacité multiplié par 0,6. Cela veut dire que la variation du coût ne représenterait que les six dixièmes de la variation de la capacité.

Même si ce principe semble être de portée limitée et correspond davantage à un raisonnement d'ingénieur que d'économiste, on peut affirmer avec moins de risque d'erreurs, que l'accroissement de dimension doit se traduire par des abaissements appréciables de coûts.

(1) Theory of economic integration. Londres, ALLEN & UNWIN, 1965, 304 P.

(2) les marchés communs des pays en voie de développement, GENEVE, Librairie DROZ, 1968, 214 P.

- Celles tenant à l'échelle des séries produites
le marché élargi pourrait permettre aux industries existantes d'allonger les séries produites et de réduire la variété des productions de chaque unité particulière, c'est-à-dire de réduire le nombre d'entreprises polyvalentes fabricant peu mais un peu de tout se traduisant par une surcharge de coût.
- Celles tenant à l'échelle de la spécialisation d'entreprises dans quelques types limités de fabrication.

Ces tendances opposées peuvent affecter l'élargissement de la capacité de production des usines.

En effet, les économies d'échelle tendent à élargir la dimension des usines, tandis que la spécialisation tend, au contraire, à la réduire. L'existence d'économies d'échelle ne signifie pas encore que des usines gigantesques soient forcément plus efficaces que des usines de moindre dimensions, si ces dernières se spécialisent dans une gamme de produits réduite.

Toutefois, il est difficile, voire même impossible, de mesurer les gains que l'on peut attendre des économies d'échelle réalisées grâce à l'intégration économique mais les opinions sont partagées quant à l'importance des gains réalisables.

En effet, les coûts de production peuvent être réduits non seulement par l'élargissement du marché et par l'introduction de procédés techniques nouveaux, mais encore par d'autres facteurs tel que l'amélioration de la gestion, l'organisation plus rationnelle de la production, le contrôle de la qualité etc...

Mais l'importance particulière de la dimension du marché reste souligné par le fait que les pays en voie de développement dans lesquels l'industrialisation est avancée comme l'Argentine, le Brésil, le Mexique, le Nigeria sont tous des pays qui disposaient d'un marché intérieur assez vaste. On compte aussi parmi ces pays ceux où sont venues s'investir d'abondantes ressources extérieures d'origine privée.

B. Les économies externes

Selon H. Bourguinat (1), un individu, un groupe ou une firme bénéficient d'économies externes chaque fois que leur production, leur profit ou leur satisfaction s'accroissent plus vite qu'ils ne le feraient si seule les éléments qui leur sont propres intervenaient. D'une manière générale, les économies externes sont engendrées par des facteurs tels que l'existence d'une infrastructure des services publics de transports, d'une main-d'œuvre qualifiée, d'un réseau commercial et financier, d'un système de distribution etc...

Elles influencent les décisions relatives à l'établissement d'industries nouvelles par leur effet indirect sur la réduction des coûts de production.

B. BALASSA (2) différencie les économies externes agissant :

- en dehors du mécanisme du marché, ce groupe comprend essentiellement la diffusion du "know how" technologique et des connaissances d'organisation, la formation d'une classe de managers et de main-d'œuvre qualifiée.
- Par l'intermédiaire du marché, ce deuxième groupe concerne les économies externes basées sur l'interdépendance des activités économiques telles que les relations d'input et de complémentarité, effets revenus etc... (3) .

C. Union douanière . solution au problème de l'étroitesse du marché.

Dans les pays en voie de développement en général et dans les pays africains au sud du sahara en particulier, le marché national est trop étroit pour constituer un débouché suffisant à la production industrielle.

(1) Op. cit. P. 127.

(2) Op. cit.

(3) H. BOURGUINAT montre clairement comment peuvent se manifester les économies externes.

En outre, l'adoption d'un modèle de consommation extravertie en milieu urbain marqué par une préférence pour les produits importés, vient encore retrécir le marché. Pour influencer sur cette masse critique, il faudrait remettre en cause ce modèle de consommation et constituer des ensembles économiques facilitant une industrialisation concertée. L'étroitesse du marché est souvent définie par la petite dimension nationale, par le faible peuplement et surtout le faible niveau de revenu monétaire par capita lié à la faiblesse du degré de monétarisation de l'économie nationale. (1)

1. Les effets d'un marché étroit

a)- Croissance économique faible

Par définition, une industrie est une fabrique en série d'un certain produit. Les produits fabriqués par les industries tournant à plein rendement coûtent moins chers que ceux fabriqués dans les usines tournant au ralenti. C'est la raison pour laquelle les produits importés d'Europe coûtent souvent moins chers que les mêmes articles de fabrication locale.

Il y a donc lieu de se demander dans quelle mesure la petite taille du marché d'un pays handicape sa croissance économique. Existe-il un volume de population et surtout de population urbaine, une certaine superficie ainsi qu'un certain niveau de revenu monétaire per capita favorables à la croissance ?

Pour donner un élément de réponse à cette question, donnons les statistiques suivantes relatives à l'effectif de la population des pays de la CEPGL ainsi que leur superficie. Nous montrerons aussi le niveau de revenu du BURUNDI pour mettre en lumière l'étroitesse du marché intérieur du pays.

(1) Pour ces problèmes de dimension du marché, voir M. YONDO, Dimension nationale et de développement économique, librairie général de droit et de Jurisprudence, 1970, 215 P.

Tableau 24 : L'évolution de la population du BURUNDI, du RWANDA et du ZAIRE de 1970 à l'an 2000.

ANNEES	BURUNDI	RWANDA	ZAIRE	TOTAL CEPGL
1970	3.000.000	3.735.585	20.000.000	26.735.585
1980	4.111.310	5.136.000	26.900.000	36.147.310
1990	5.400.000	7.058.000	36.100.000	48.558.000
2000	7.300.000	9.699.000	48.500.000	65.499.000

source : Z. NICAYENZI, op. cit. P. 2.

Le taux d'urbanisation était de 2% au BURUNDI et au RWANDA en 1949 contre 20% au ZAIRE. En 1980, il était de 6% au BURUNDI, 5% au RWANDA contre 34,8% au ZAIRE. Il sera de 15% au BURUNDI et au RWANDA en l'an 2000 contre 65,7% au ZAIRE.

Entre 1970 et l'an 2000 (30 ans) la population de la CEPGL sera multipliée par 2,45.

Le taux de croissance annuel moyen de la population est de 2,65% au BURUNDI, 3,7% au RWANDA (1) et 3% au ZAIRE concernant la superficie, le BURUNDI couvre 27.834 Km², le RWANDA 26.338 Km² et le ZAIRE 2.344.858 Km². Le ZAIRE égale 84 fois le BURUNDI et 89 fois le RWANDA. Ensemble les trois pays couvrent 2.398.996 Km².

Selon le recensement général de la population du BURUNDI effectué du 16 au 30 Août 1979, la densité du BURUNDI est de 154 habitants au Km². La province de RUYIGI enregistre la densité la plus basse : 69 habitants au Km² et celle de Muranvya et NGOZI respectivement 246 et 286 habitants au Km².

(1) Voir le IIIe Plan Quinquennal de développement économique, culturel et social du Rwanda, 1982-86, P. 6.

Au RWANDA, la densité est de 258 habitants au Km² en 1978 (1)
la préfecture de KIBUNGO connaît la densité la plus basse :
136 habitants au Km² et celle de RUHENGELI la densité la plus forte :
369 habitants au Km².

Pour le ZAIRE, la densité est de 11 habitants au Km². Elle
est égale à la densité moyenne du continent africain.

En outre, le revenu monétaire par capita de nos jours est
faible pour constituer un élément favorable à la croissance.

Pour le BURUNDI, par exemple, la répartition de la population
et le niveau du revenu se présentent comme suit :

	HOMMES	FEMMES	TOTAL	%
Population rurale	1820	1960	3780	94
Population urbaine	125	117	242	6
Population active totale	1070	1114	2184	54,3
Population active rurale	994	1053	2047	50,9
Population active urbaine	76	61	137	3,4
T o t a l	1945	2077	4022	100

source : L. NTIBAGIRIRWA, le potentiel de développement
industriel à partir des ressources naturelles
dans les pays les moins avancés. N° 2. BURUNDI.
Préparé par la division des études industrielles,
services des études par région et par pays, ONUDI,
1982.

(1) c Voir le IIIe plan quinquennal de développement économique,
culturel et social du RWANDA, 1982 - 86, P. 6.

En outre, la situation du revenu se présente comme suit
au BURUNDI.

Revenu disponible en 1980 (en millions de FBU au prix de 1979)

Revenu disponible total	76.132,1
Revenu disponible commercialisé	46.645,7
Population totale	4.110.000
Revenu disponible par tête	18.523,1
Revenu disponible commercialisé par tête	11.349,3.

Il ressort de ces chiffres que l'économie BURUNDAISE comme d'ailleurs celle des autres pays en voie de développement, possède un important secteur traditionnel non monétaire qui constitue une contrainte au développement du pays.

En effet, la population rurale qui représente 94% vit d'une agriculture de subsistance et ne cherche pas à dégager un surplus agricole commercialisable ; ce qui réduit considérablement les échanges en termes monétaires.

Par ailleurs, le revenu annuel per capita est de 206 US \$ (en 1980, 1 US \$ = 90 FBU) dont 126 US \$ seulement agissant sur l'économie monétaire. Ce niveau de revenu place le BURUNDI parmi les pays les plus pauvres du monde.

Ensuite, avec un tel niveau de revenu, il devient difficile d'accumuler les ressources financières nécessaires avec investissements et plus difficile encore de trouver des débouchés pour des produits de grande consommation; ce qui démontre aisément que le marché intérieur du BURUNDI est très faible surtout que 0,5% seulement de la population active totale travaillent dans le secteur structuré.

Cette situation est d'autant plus délicate que la dimension d'une entreprise dépend en grande partie de sa demande.Or, la demande dépend à son tour du niveau de revenu monétaire. Si ce niveau est faible, c'est que le marché intérieur ou national offre peu de potentialités pour permettre une croissance économique surtout par le biais d'une industrialisation croissante.

On peut remarquer que le secteur industriel croît à un rythme faible, stagne et peut même rétrograder quand le marché ne s'accroît pas à un rythme rapide.

b)- Problème d'implantation des industries de base.

Par industrie de base, il faudrait entendre celle dont la production est pour l'essentiel orientée vers la fabrication de biens de consommation^s intermédiaires pour d'autres industries. Par contre, une industrie de transformation est celle dont le produit est immédiatement consommé et dont les effets inducteurs sont limités.

L'industrie sidérurgique est une des industries de base les plus dynamiques dans la mesure où elle produit de la fonte, l'acier et le lami noir qui lui permettent d'avoir les effets en amont et en aval les plus élevés.

Les effets de la petite dimension du marché se manifesteront de plusieurs manières. Elle bloquera totalement l'implantation parce que la capacité escomptée de l'usine sera très en dessous du minimum économiquement admis ; ni les subventions, ni les protections douanières et administratives ne parviendront à contenir le déficit croissant de l'exploitation. L'action de la petite dimension du marché amène à implanter une usine de capacité optimum mais de production orientée vers le marché extérieur ; ce qui ne diminue pas la dépendance extérieure du pays.

En effet, le marché extérieur est plus incertain que tout autre marché : incertitude relative aux goûts des consommateurs étrangers qu'on connaît peu ou pas du tout, incertitude relative aux politiques protectionnistes ou discriminatoires des gouvernements, incertitude relative aux crises politiques ou militaires.

Toutefois, les industries d'exportation revêtent quand même une certaine importance dans la mesure où elles sont pourvoyeuses de devises étrangères, nécessaires à l'importation des équipements indispensables pour la réalisation des programmes de développement.

c)- Faible capacité des industries

Il y a des seuils de production auxquels les usines se soumettent lorsqu'elles sont exploitées avec souci de rentabilité. Le seuil minimum est celui au dessous duquel le prix de revient par produit est élevé et ne satisfait pas les besoins du marché au niveau du prix. Par contre, si la capacité de l'usine excède la consommation escomptée du marché pendant un grand laps de temps, l'usine sera sous-employée. A ce moment, les intérêts des capitaux empruntés, les amortissements, les frais d'entretien et d'autres frais fixes viennent grever les charges.

La capacité de l'usine devrait se trouver entre ce seuil plancher et ce seuil plafond. Bien sur, une implantation d'usines en dehors de cette fourchette théorique est convenable, mais à ce moment, elle obéit à des mobiles extra-économiques ; qu'il s'agisse de la volonté politique d'assurer l'indépendance industrielle du pays, qu'il s'agisse du souci de mettre en valeur les ressources naturelles se situant à l'intérieur des frontières nationales, qu'il s'agisse de réaliser les objectifs économiques à l'aide de^s subventions, de protections douanières draconiennes.

Ces objectifs extra-économiques sont souvent aussi nécessaire au développement que la pure recherche de rentabilité.

2. Les effets d'un marché élargi .

En premier lieu, l'union douanière est susceptible d'augmenter la dimension des firmes. Dès lors, l'action motrice, en amont ou en aval a toutes les chances d'être plus intense. Les blocs régionaux favoriseront l'action des firmes motrices et de pôles de développement.

Le pouvoir d'entraînement deviendra donc plus fort dans un champ de forces plus large.

En deuxième lieu, un nouveau marché plus vaste permet aux pays membres d'une union douanière de parcourir tous les stades de fabrication. Il en découlera des relations d'interdépendance plus accrues et des bénéfiques en résulteront.

En outre, un marché plus étendu pourrait permettre une spécialisation accrue et une diversification des fabrications qui ne pouvaient pas être envisagées avant la régionalisation. Ce qui pourrait développer des relations de complémentarité au détriment de la concurrence et l'intégration économique serait automatique.

Dans le cadre particulier de la CEPGL, si la barrière douanière disparaît progressivement, les industries de la communauté vont bénéficier d'un marché vaste de plus d'acheteurs qui relanceront les usines BURUNDAISES et RWANDAISES tournant au ralenti, parce que l'indépendance les a privées des marchés du KIVU et de l'autre voisin. Réciproquement, pour l'industrie Zaïroise, la communauté lui offrira 32,5% d'acheteurs supplémentaires (1).

Paragraphe 3 : Les effets d'une union douanière.

L'essentiel de la théorie moderne des unions douanières est liée à la distinction posée par J. VINER en 1950 des effets de création et des effets de détournement de commerce. Cet apport de VINER demeure fondamental dans cette partie de la théorie du commerce international. En statique concurrentielle (ou en équilibre partiel) J. VINER suppose trois pays (A, B, et C) et un seul bien : il fait une analyse au niveau de la seule production.

A et B projettent de former une union douanière et on suppose que C représente le reste du monde (R.D.M). Pour passer à l'analyse proprement dite, il est nécessaire de préciser la situation dans laquelle peuvent se trouver les futurs partenaires pour ce qui concerne la production et l'échange du bien. Trois possibilités peuvent se dégager :

- Aucune des futurs partenaires n'est capable de produire le bien et l'importent tant avant qu'après la formation de l'union douanière.

(1) Voir à ce sujet, MANGUNGU E. ENDAMBO, une communauté économique autour des grands Lacs africains. ZAIRE - RWANDA - BURUNDI, 1977.

- Tous les deux pays produisent le bien, mais après la formation de l'union douanière, c'est le plus efficace qui développe sa production et ses exportations vers son partenaire lequel produisait avant l'entrée dans l'union douanière, soit la totalité de sa consommation, soit importait uniquement de son futur partenaire.
- Un des pays importait le bien du R.D.M , soit de son futur partenaire et du R.D.M . La formation de l'Union douanière favorisera les importations en provenance du partenaire.

La théorie de l'union douanière s'est intéressée ^{aux} deux derniers cas. La problématique de VINER est la suivante : Toute institution d'une union douanière entre A et B modifie le lieu où l'un des deux ou les deux pays s'approvisionnent. Ce déplacement peut se faire vers une source d'approvisionnement à moindre coût (on parle alors de " création du trafic ") ou vers une source d'approvisionnement à coût plus élevé que l'ancienne (du fait/^{de} l'union douanière, A s'approvisionne en B au lieu de la nouvelle structure des droits de douane alors que, cependant, B produit le bien en question à un coût plus élevé que C : on parle alors de détournement de commerce ").

L'établissement d'une union douanière va dans le sens d'une libéralisation des échanges dans le premier cas, d'un renforcement du protectionnisme dans le second. La question fondamentale est donc de savoir quel est l'effet net de ce changement sur A et sur B, sur A et B pris ensemble, sur C et enfin sur A, B et C considérés comme le monde entier.

Les hypothèses strictes sont les suivantes :

- mobilité des produits et immobilité des facteurs ;
- l'élasticité prix de l'offre est infiniment grande ;
- l'élasticité prix de la demande est nulle ;
- les propensions à consommer sont immuables.

Ce sont ces effets de création et de déviation des échanges internationaux qui constituent la base de la théorie des unions douanières puisque ces concepts montrent les avantages et les coûts que l'on peut attendre de l'union douanière.

A. Création de Commerce

La création de commerce résulte de la suppression des droits de douane entre les membres. En effet, si les droits de douane sont éliminés, il en découle une plus grande compétition entre les membres et c'est le partenaire le plus efficient, c'est à dire à coût de production le plus bas, qui va accroître sa production et ses exportations.

En outre, on constatera qu'une baisse de prix à l'importation par suite de la suppression des droits de douane entraîne un accroissement des échanges. C'est cet accroissement des échanges qui constitue la création de commerce qui peut être considéré comme un gain dans l'optique du libre échange.

B. La déviation du commerce

Les droits de douane sont supprimés dans les relations commerciales entre membres, ils sont par contre maintenus vis à vis du RDM. C'est ainsi que certaines exportations du RDM vers l'union douanière qui étaient concurrentielles avant la formation de l'union douanière ne seront plus compétitives et vont donc être remplacées par les produits d'un membre de l'union douanière.

Ce remplacement des produits du reste du monde par ceux de l'union douanière constitue la déviation de commerce. Le détournement des échanges est considéré comme néfaste parce qu'il découle d'un remplacement d'un producteur bon marché qui est le R.D.M par un producteur cher à savoir le membre de l'union douanière.

Tableau 26 : Illustration de la création et du détournement de commerce, coût et prix unitaire du produit.

	PAYS A	PAYS B	PAYS C
1. coût de production unitaire en chaque pays	35	26	20
2. Prix (coût plus droit) minimum possible sur le marché de A selon la provenance du produit			
a) avec un droit ad-valorem de 100%	35	52	40
b) avec un droit ad-valorem de 50%	35	39	30

Dans sa première ligne, le tableau donne, dans les trois (3) pays, le coût unitaire du produit considéré.

La deuxième ligne indique le prix du produit sur le marché de A, selon qu'il provient de A, B ou C, si A applique un tarif ad-valorem de 100%. On voit que ce tarif est prohibitif et que le marché de A sera approvisionné par une production nationale.

La 3^e ligne donne les mêmes indications pour un tarif ad-valorem de 50%. A ce titre, le pays A se ravitaillera en C, c'est-à-dire chez le "meilleur producteur international".

A partir de ces données, l'avantage à attendre d'une union douanière pour un pays qui décide de la conclure apparaît comme lié :

- aux écarts de coûts ;
- au niveau de la protection préexistante ;
- au choix de partenaire.

A partir d'un tarif prohibitif (ici : 100%), l'union du pays A avec le pays B entraîne une création de trafic.

En effet, le pays A cesse de produire le bien et l'achète au pays avec lequel il s'unit. Mais il n'y a aucun détournement de trafic.

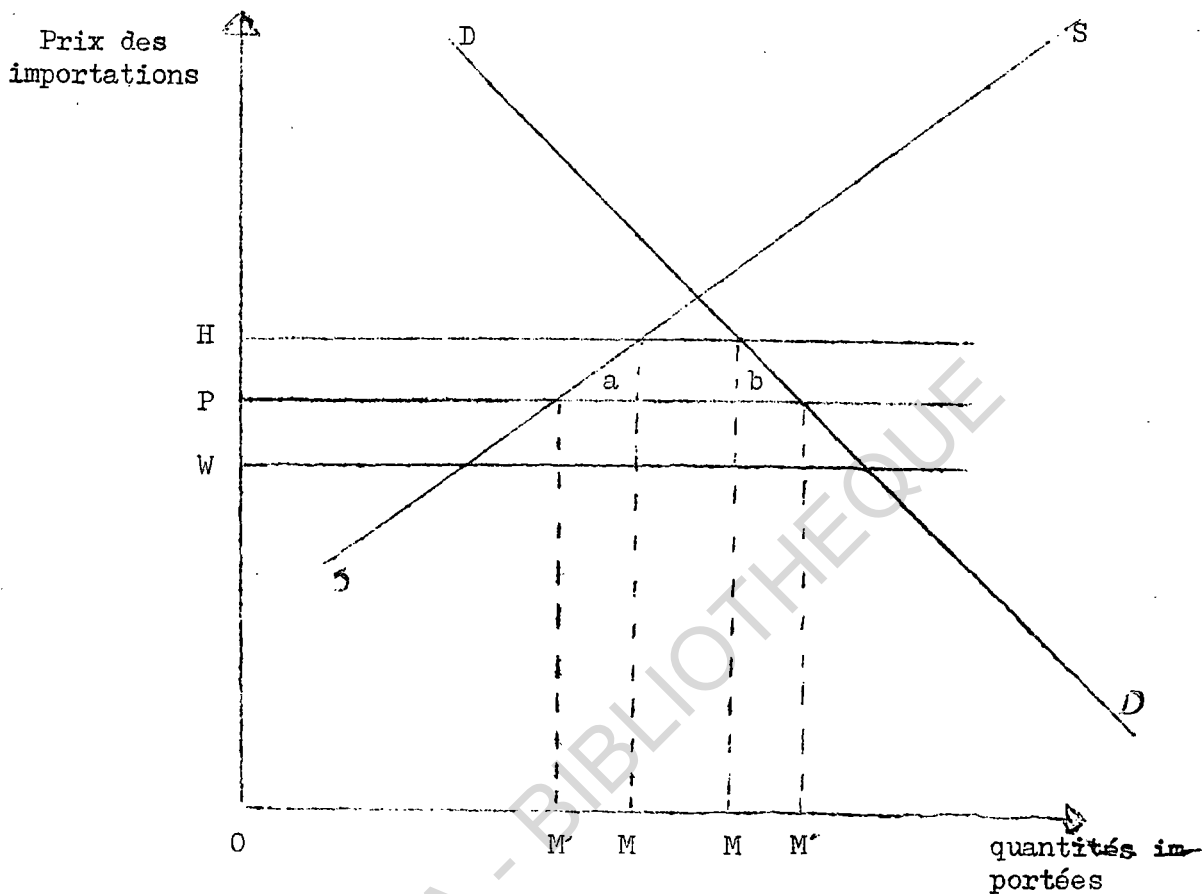
A partir d'un tarif non prohibitif (ici 50%) qui laissait le pays A faire du commerce avec le RDM, il s'approvisionne cette fois en B, pays avec lequel il a formé l'union douanière. Il y a par conséquent déviation de commerce sans aucune création de trafic car le pays A a renoncé à un producteur bon marché au profit d'un producteur plus cher.

Le consommateur du pays A peut avoir l'illusion d'un avantage car le prix s'est fixé à 26 et non plus à 30 sur le marché du pays A. Ceci tient uniquement à une modification de la répartition des revenus liée à une diminution des recettes étatiques.

C. Les effets d'une union douanière sur le bien-être

Pour illustrer l'effet d'une union douanière sur le bien-être, basons-nous sur le graphique suivant :

Graphique 2. La Création et la déviation de Commerce.



D - D et S - S sont les courbes de demande et d'offre d'un certain pays qui importe une quantité MM d'un produit frappé par un droit de douane WH.

On suppose que le prix mondial OW correspond à une offre infiniment élastique, ce qui élimine les effets défavorables sur les termes de l'échange du RDM une fois l'union douanière constituée. C'est pour dire que le prix mondial ne change pas. L'offre du partenaire est aussi supposée infiniment élastique au prix OP. Avant l'union douanière, le partenaire potentiel, qui est soumis au même droit de douane que le RDM, est supposé exclu du marché parce que son prix avant droit de douane est supérieur à celui du reste du monde. Après l'union, quand le partenaire n'est plus soumis à aucun droit de douane et que le droit de douane WH continue à s'appliquer aux importations en provenance du RDM, toutes les importations proviennent du pays partenaire et aucune du reste du monde.

La création des échanges internationaux résulte de cette augmentation des importations suite à la suppression des droits de douane. Les importations en bien-être ^{dûe} à cette création sont égales aux surfaces triangulaires a et b. En outre, l'union douanière détourne une quantité d'importations MM du fournisseur étranger dont le coût était faible au profit du partenaire dont le coût est élevé. Ce détournement des échanges entraîne une perte sèche égale à la surface C, qui représente l'augmentation du coût de MM, désormais produits dans le pays partenaire. L'effet net de l'union douanière sur le bien-être est mesuré par la somme des surfaces a et b diminuée de la surface C.

En d'autres termes, l'union douanière est d'autant plus dynamique que l'effet création de commerce est supérieur à l'effet détournement de trafic puisque la règle dit que les gains mondiaux sont liés à la création de commerce et les parts mondiales au détournement d'échanges internationaux.

Section 2 : Similitude du système fiscal et le problème des recettes douanières.

Comme dans tous les pays en voie de développement en général et dans les pays africains au Sud du Sahara en particulier, et en l'occurrence dans les pays des grands Lacs, la structure du système fiscal des pays membres de Communauté Economique des Pays des Grands Lacs est caractérisée par l'importance des recettes sur le commerce extérieur.

Au Burundi, les impôts directs (c'est-à-dire les impôts sur les revenus et les impôts réels) représentent 26,6% des recettes ordinaires en moyenne par an entre 1981-85. Les impôts indirects (c'est-à-dire les recettes sur le commerce extérieur) occupent une part de 68,5% en moyenne par an au cours de la même période. Quant aux recettes administratives elles représentent seulement 4,8% en moyenne par an entre 1981-1985 (1).

Au Rwanda, les impôts directs contribuent pour 23,5% des recettes ordinaires totales en moyenne par an entre 1981-85. Les impôts indirects représentent 66,3% en moyenne par an au cours de la même période alors que les recettes administratives occupent 10,2% en moyenne par an au cours de la même période (2).

(1) Pour plus de détails, voir BRB, rapport annuel 1985, P. 45.

(2) Voir le rapport d'activités 1984-85 de la Banque Nationale de Rwanda P.34.

Au Zaïre, la part des impôts directs par rapport aux recettes budgétaires est de 27,3% en moyenne par an entre 1981-85. Celle des impôts indirects est de 50,3% en moyenne par an au cours de la même période. Les recettes non fiscales représentent 17,9% en moyenne par an entre (1)

Tableau 27 : Part des droits de douane dans les recettes budgétaires de chacun des pays.

ANNEE	BURUNDI			RWANDA			ZAIRE		
	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)
1979	16,0	33,6	49,6	29,2	32,7	61,9	24,1	22,4	46,5
1980	22,7	28,4	51,1	26,4	37,4	63,8	18,1	19,9	38,0
1981	22,9	27,6	50,5	33,2	18,7	51,9	20,4	8,4	28,8
1982	26,4	27,1	53,5	25,3	33,9	59,2	17,2	26,4	43,6
1983	25,6	18,9	44,5	40,6	4,9	45,5	20,5	18,1	38,6
1984	21,0	1,9	22,9	25,1	7,4	32,5	14,4	28,4	42,8
1985	nd	nd	nd	28,4	8,2	36,6	18,9	3,1	22

(1) Part des droits de douane à l'importation dans les recettes du budget ordinaire.

(2) Part des droits de douane à l'exportation dans les recettes ordinaires.

(3) Part des droits de douane à l'importation et à l'exportation dans les recettes ordinaires.

Source : Tableau construit ^{par} nos soins à partir des rapports annuels des banques centrales du Burundi, Rwanda et Zaïre.

(1) Se référer à la banque du Zaïre, rapport annuel 1984, P. 124.

Il ressort de ce tableau que les recettes douanières occupent une part importante dans les recettes budgétaires des pays membres de la communauté économique des pays des grands Lacs.

Au Burundi, la part relative des revenus douaniers dans les recettes ordinaires oscille autour de 50% sauf en 1981. Les droits de sortie occupent une place non négligeable et sont ^{restés} supérieurs aux droits à l'importation jusqu'en 1979 et beaucoup plus sensiblement encore en 1981 (1)? Cette baisse des droits à l'exportation est liée à la chute des cours mondiaux de café, principal produit d'exportation du pays.

Au Rwanda, la part relative des recettes douanières par rapport aux ressources budgétaires est plus élevée qu'au Burundi. Elle représente 56,5% par an en moyenne entre 1976-80 alors qu'elle est égale à 49,8% en moyenne par an au Burundi au cours de la même période.

Par contre au Zaïre, cette part est plus faible que dans les deux autres pays : elle n'a jamais atteint 50% de recettes ordinaires ^{totales}. Entre 1976-80, les recettes sur le commerce extérieur du Zaïre ont représenté 39,1% en moyenne par an.

Le commerce extérieur est donc une principale source des recettes fiscales dans les trois pays et surtout au Rwanda et au Burundi. Une union douanière risquerait d'entraîner un déséquilibre entre le montant des recettes fiscales avant la suppression des droits de douane et le montant des recettes fiscales après l'élimination de ces droits de douane.

En effet, même si le volume des recettes des budgets de fonctionnement diffère d'un pays à l'autre, la structure des recettes fiscales présente des similitudes et fait apparaître que les recettes fiscales du commerce extérieur demeurent l'une des principales ressources des budgets des pays membres de la CEPGL. Le commerce extérieur étant ainsi une source de revenu essentiel pour les trois pays et particulièrement pour le Rwanda et le Burundi, une union douanière risque au départ de priver un pays membre de

(1) Pour ne pas baisser le revenu distribué aux planteurs, le Burundi a dû renoncer à la perception des droits de sortie sur le Café puisque les cours de café avaient fortement baissé sur le marché international.

sa principale ressource budgétaire qui est constituée par les droits d'importation et d'exportation (1).

Toutefois, la diminution des recettes douanières dépend des relations d'interdépendance commerciale^s persistantes. La formation de l'union douanière accroît les échanges des membres tant par les effets de création que de détournement de trafic et accentuera la baisse des perceptions douanières des Etats uniquement par les effets de déviation de commerce.

La perte de^s recettes douanières sera maximum pour un pays si, après la formation de l'union douanière, ce dernier n'échange qu'avec ses partenaires. Ce seront donc les pays dont les relations commerciales sont principalement dirigées vers l'union douanière après la formation de celle-ci qui subiront les moins values douanières les plus fortes.

Pour illustrer cette baisse des recettes douanières des membres, considérons deux pays A et B qui forment ^{une} Union douanière et nous allons supposer que C est le reste du monde ; nous allons ensuite considérer la baisse des recettes douanières^s du pays A. Quatre cas peuvent se présenter :

- le volume des produits qui constitue la création de commerce.

Ces échanges sont suscités par la libéralisation et sont tout à fait nouveaux. L'Etat A n'y perd donc aucune recette douanière.

- le volume de^s produit^s que le pays A achetait chez C mais qui est maintenant fourni par B grâce à la préférence que les membres de l'union douanière s'accordent. Ces échanges correspondent à la déviation de commerce et l'Etat A perd sur ces deux les recettes de douane qu'il percevait quand ces importations venaient de C.

(1) Pour plus de détails, voir M. YADI, les systèmes d'intégration régionales africaine, GENEVE, Gerg, 1979, P. 373.

- l'Etat A perd également des revenus douaniers sur le volume de commerce avec B que celui-ci fournit tant avant qu'après l'union douanière.
- une dernière cause de la baisse des recettes douanières de A réside dans la modification des tarifs nationaux en tarif commun. On^{ne} peut pas dire à priori dans quel sens varieront les recettes douanières. Elles peuvent aussi bien augmenter que diminuer. Tout dépendra du tarif douanier commun adopté et les élasticités prix de la demande d'importation et de l'offre d'exportation du reste du monde.

Pour ce qui concerne les pays de la CEPGL, on^{ne} peut pas envisager une perte énorme des recettes douanières par suite de la formation/ d'une union douanière, parce que le degré d'interdépendance commerciale est très faible. Peut-être que le problème va se poser au moment où l'on aura mis sur pied un système d'industrialisation concertée pouvant augmenter considérablement des flux commerciaux entre les pays membres de la communauté. Le problème semble donc plus apparent que réel à court et moyen terme.

Section 3 : Absence d'un marché commun

Le marché commun est une union douanière dans laquelle les pays membres décident aussi d'assurer la libre circulation et le libre établissement des personnes et des capitaux. Partant de cette définition du marché commun, les pays partenaires peuvent craindre de se heurter à des difficultés sérieuses qui peuvent ralentir leur système de développement.

Paragraphe 1 : Les Problèmes Liés à la Libre

Circulation des capitaux.

Une intégration où il y a une libre circulation des produits manufacturés et des facteurs de production suppose l'abolition des restrictions à cette forme d'échange.

Ce type d'intégration régionale nécessite une perte de l'autorité nationale qui est remplacée par l'autorité régionale. Ce qui peut poser des problèmes quand il faut établir des prévisions à moyen ou long terme sur le devenir de l'économie nationale, non seulement au niveau des échanges

commerciaux mais aussi au niveau de la capacité de financement intérieur. Ceci peut constituer un inconvénient pour les pouvoirs publics d'un pays dans la mesure où ceux-ci rencontrent des difficultés considérables dans l'élaboration des actions sectorielles estimées nécessaires pour le développement harmonieux d'un ou encore mieux pour le développement harmonieux du pays.

En fait, la mobilité parfaite des capitaux entre les pays d'une communauté peut poser des problèmes dus aux différences de taux d'intérêts. En effet, la tendance même temporaire des taux d'intérêt, à monter dans un pays, alors qu'ils restent inchangés dans un autre (tous ces pays sont membres d'un même groupement), entraîne un afflux de fonds prêtables en provenance du pays où le taux d'intérêt est bas. Ce qui peut aller à l'encontre des objectifs de développement du moins dans la mesure où une partie des investissements est financée par l'épargne intérieure.

La politique monétaire du pays à faible taux d'intérêt peut être impuissante quand ces capitaux sont parfaitement mobiles et surtout quand il opère dans un monde où les taux de change sont fixes.

Du moment que l'intégration économique n'est pas encore atteinte, et quand précisément les partenaires n'ont pas la même politique monétaire, la situation continue à s'empirer jusqu'au moment où le pays qui a augmenté le taux d'intérêt le ramène à son niveau initial. La différence des taux d'intérêt constitue donc un obstacle non négligeable à l'intégration économique entre les pays membres de la CEEGL.

Paragraphe 2 : Problèmes Liés à La Libre Circulation
des Personnes.

Le cas de libre circulation des fonctionnaires et d'hommes d'affaires, les nationaux de chacun des pays membres pouvant exercer leurs activités sur le sol d'un autre Etat membre. Or, le facteur humain est un élément essentiel pour la croissance économique d'une nation. A cet effet, les économistes définissent le sous-développement comme une pénurie de ressources tant matérielles qu'humaines.

En définitive, les problèmes posés par la libre circulation des fonctionnaires et d'hommes d'affaires peuvent être analysés à deux niveaux :

1°)- Au niveau de l'émigration, le départ d'une population adulte à titre permanent est assimilable à une exportation de capital ; le pays d'origine l'élève depuis la naissance, le nourrit, l'éduque au cours d'une période improductive et il la perd au moment où elle s'approche du stade de production. Cette perte d'un travailleur productif est comparable à l'exportation d'un capital productif. On peut considérer que les ressources investies pour élever la main-d'œuvre jusqu'à ce qu'elle soit en âge de travailler sont au fond perdues.

Ces problèmes surgissent surtout quand les pays membres de la communauté ont des niveaux de rémunération différents. Dans ce cas, des inquiétudes apparaissent quand il y a exode des cerveaux des jeunes travailleurs qualifiés et talentueux. Ceux-ci quittent le pays où les salaires sont moindres pour les pays où les salaires sont élevés. Ces inquiétudes résident également dans le fait que l'émigration rend plus difficile la mobilisation sur place de la force de travail.

2°)- Au niveau de l'immigration, elle pose des problèmes dans des pays surpeuplés (1) qui ne disposent pas d'importantes ressources par rapport à l'offre de main-d'œuvre et où le capital social de dimension excessive n'offre pas en général des rendements croissants parce que ce sont des pays de petites étendues.

L'immigration pose aussi des problèmes au niveau de l'infrastructure sociale du pays d'accueil. En effet, le pays doit fournir tôt ou tard des logements, des écoles, des hopitaux, et des moyens de transports intra-urbains. Ce sont là des raisons économiques qui peuvent conduire un pays à limiter l'immigration. En plus, l'immigration baisse le produit marginal du travail et donc les salaires.

(1) C'est le cas du Rwanda et du Burundi. Ces pays ne peuvent pas assurer l'accueil d'immigrants Zaïrois ou du voisin parce qu'ils sont déjà surpeuplés.

L'immigration pose aussi des problèmes selon qu'ils sont analysés à court et à long terme.

- A court terme, l'arrivée d'une quantité importante de main-d'œuvre additionnelle, contrairement à l'importation de marchandises, entraîne un accroissement de la demande globale un affaiblissement de la structure de ^{la} balance de paiements à cause du transfert des ressources dans les pays d'origine, il en résulte une tendance inflationniste.

- A long terme, l'immigration entraîne une baisse du revenu réel par tête d'habitant qui s'accompagne d'une évolution régressivement. L'arrivée des migrants crée donc des pénuries provisoires de logement qui contribuent à dégrader l'environnement (1).

Section 4 : Le Commerce illicite

Après la rupture de l'union économique entre le Burundi, le Rwanda et le Zaïre en 1960 par suite de l'accession de ce dernier à l'indépendance, on assiste à un mouvement des échanges non enregistrés pour servir de relais à cette rupture. Toutefois, il est difficile voire même impossible de les évaluer mais il est facile de constater les causes et les effets.

La principale cause de l'expansion de la fraude réside dans la faible capacité de l'Etat à assurer l'importation et la distribution des produits de consommation. La fraude apparaît donc comme palliatif à l'insuffisance de produits de première nécessité surtout sur le marché frontalier.

Les autres mobiles de la fraude peuvent être les suivantes :

- les causes d'origine administrative dans lesquelles on peut ranger la crise de l'autorité étatique, l'ignorance des formalités d'usage en matière de commerce extérieur, l'ingérence des pouvoirs des diverses administrations dans les affaires douanières (sûreté, armée, magistrature etc...) ;

(1) Pour plus de détails, voir M. BYE, op. cit. P. 605.

Les mobiles économiques dans lesquels on peut mettre les causes monétaires dues à la faiblesse de la monnaie d'un pays (Zaïre monnaie) et à l'offre et la demande qui joue sur l'écart entre le de change officiel et celui du marché parallèle ainsi que les causes purement commerciales liées au fait que le bénéfice est le fondement même du commerce. Sans gain, la fraude n'existerait pas. On peut aussi citer parmi ces causes les ruptures de stocks dues à l'enclavement. Il suffit par exemple qu'il y ait une pénurie de sel au Burundi pour que les commerçants de profession ou occasionnels aillent le chercher au Rwanda ou au Zaïre et le faire entrer frauduleusement car d'une part, les formalités d'obtention de licence d'importation sont longues et d'autre part le pays qui a importé le sel pour le marché national ne peut pas le laisser sortir.

Le système des prix est aussi une cause de la fraude. En effet, lorsque le prix d'un produit payé au planteur frontalier est nettement plus bas dans un pays, il s'adresse au pays le mieux offrant.

C'est le cas du café et surtout du café zaïrois qui traverse les frontières à la recherche d'un meilleur prix.

En outre, d'une manière générale, si un paysan vend quelque chose, c'est pour acheter autre chose. Lorsque certains produits sont vendus dans un pays à un prix relativement élevé, les commerçants les délaissent et vont acheter ailleurs ces mêmes produits pour profiter de la différence de prix due le plus souvent à la différence du système de taxation à l'importation.

Pour le Burundi, c'est le cas du carburant, des bicyclettes, des pièces de rechange, des liqueurs qui sont achetés au Rwanda en raison de la différence de prix. A titre illustratif, la différence de prix du Whisky Jonnie Walker est de 600 à 700 FBU par bouteille.

Comme nous l'avons déjà montré, le Burundi a un système de prix relativement élevé et le prix élevé de l'essence vient servir de lien entre les prix des produits importés et les produits locaux entraînant tout le système à la hausse.

Dans ces conditions, les commerçants vendent les francs Burundais contre les francs Rwandais et vont au Rwanda acheter les produits nécessaires.

Au 31 Décembre 1982, l'opération se réalisait au taux de 100 F RW pour 121 FBU alors que le taux officiel était de 100 FRW contre 96,94 FBU(1).

L'équilibre ne s'établit pas puisque les Rwandais ne vont pas vendre leur FRW contre les FBU pour venir acheter les produits au Burundi. La dépréciation du FBU par rapport au FRW a donc pour limite la différence escomptée entre le prix de la marchandise au Burundi et au Rwanda. Plus la marge estimée est importante, plus les commerçants demanderont les francs Rwandais et offriront les francs Burundais.

Les mêmes causes produisent les mêmes effets en ce qui concerne le Zaïre monnaie vis-à-vis du franc Burundais et du franc Rwandais. Les commerçants Zaïrois vendent les Zaïres contre les francs Burundais ou les francs Rwandais et achètent les marchandises à BUJUMBURA, à GYANGUGU et à GISENYI.

Au 31 Décembre 1982, l'opération se réalisait au cours de 1 Z contre 5,8 FBU et 4,5 FRW alors que le cours officiel accusait la relation de 1 Z = 15,8 FBU et 16,1 FRW.

La dépréciation du Zaïre monnaie est fonction du degré de rareté des marchandises à l'intérieur du Zaïre. Plus la rareté s'accroît, plus forte sera la pression des deux monnaies sur la monnaie Zaïroise. On constate que le FRW exerce une forte pression sur le FBU et les deux sur le Zaïre - monnaie en raison des raretés relatives qui sévissent au Burundi et à l'Est du Zaïre.

Pour avoir une idée claire du commerce illicite entre les pays membres de CEEGL, considérons le tableau suivant qui montre les amendes encaissées par le trésor à l'occasion des marchandises importées ou exportées frauduleusement. Mais il ne s'agit que des marchandises frauduleuses découvertes par le service des recherches du département des douanes. Ce tableau montre les amendes perçues par principaux produits dont le choix a été guidé par la fréquence de transactions illégales.

(1) KIBANGUKA KIZITO, op. cit. P. 133.

Toutefois, il n'est pas facile de freiner le courant des échanges enregistrés sinon en réalisant les conditions de prix stables et modérés, en d'autres termes, en approvisionnant régulièrement et suffisamment le marché intérieur à des prix plus ou moins égaux à ceux en vigueur chez le voisin. L'Etat y perd puisque ces produits non enregistrés ne donnent pas lieu à des taxes d'entrée.

Le consommateur préfère le produit non enregistré puisqu'il coûte moins cher et délaisse le produit importé légalement.

CODESRIA - BIBLIOTHEQUE

Tableau 28 : Les amendes occasionnées par le commerce illicite de 1983 à 1985 (en FBU)

Types de produit	1983				1984				1985			
	dd	AT	SD	TOTAL	dd	AT	SD	TOTAL	dd	AT	SD	TOTAL
Produits habillement	160918	254302	16800	432020	402752	430000	10000	1290148	1043668	404430	-	141809
Recepteurs domestiques	154144	239858	10000	404002	222020	227249	4320	453589	39380	41820	-	8120
Lait à l'état sec	27756	9480	266695	303931	27455	19233	86852	133540	60150	60150	91020	21132
Vélos	63366	73426	9240	152032	17954	17954	29400	65308	4240	4240	-	848
Véhicules (1)	442000	54700	-	496700	284315	575400	102240	961955	7879909	712131	-	859204
Boissons (2)	9786	59890	355548	425224	41971	47677	30980	120628	115376	115376	3265798	349655
Cigarettes	423759	103800	184090	711649	3215601	478733	326196	4020530	134660	104660	331500	62082
Casseroles	-	-	-	-	28000	28000	-	56200	2895783	1201496	-	409727
Pièces de rechange	-	-	-	-	8670	19170	-	27840	369585	25679	-	39526
Motocyclettes	-	-	-	-	45000	33600	3900	93260	133110	133110	-	26622
Savon (3)	-	-	-	-	40021	8827	-	128288	20690	20690	132100	17348
Parapluies	-	-	-	-	84852	74172	-	159024	257833	257833	-	51566
Chaussures	12265	25270	-	37535	15375	42675	-	58050	32199	136419	-	16861
Allumettes	-	-	-	-	4007	4007	5562	13576	-	-	-	-
Ciment	-	-	-	-	-	-	-	-	64708	88708	-	15341
Carburant	309710	9320	-	319030	-	-	-	-	-	-	-	-
Autres produits	367263	1103125	126360	1733992	816711	1486593	557716	2861020	11698684	4636966	13050	163487
T O T A L	1976967	1933171	1105977	5016115	525564	3582449	1604943	10442956	24799975	7953708	3833468	365778

Source : Tableau construit par nos soins à partir des procès-verbaux établis par le service des recherches du département des douanes.

LISTE DES ABREVIATIONS UTILISEES

dd = Droit de douane

AT = Amendes transactionnelles

SD = Saisies définitives

1°)- Il s'agit d'une détention illégale en IT ou des importations de véhicules sans licences.

2°)- Il s'agit surtout des liqueurs.

CODESRIA - BIBLIOTHEQUE

T ROISIEME PARTIE

LES PROBLEMES DU DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL REGIONAL

CODESRIA - BIBLIOTHEQUE

Face aux problèmes de développement des échanges intra-communautaires que nous venons d'évoquer, il apparaît qu'il est plus qu'une nécessité d'adopter une politique d'industrialisation concertée entre les pays membres de la C.E.P.G.I.

En effet, il existe une corrélation directe entre intégration économique et croissance industrielle car le premier ne peut pas se concevoir sans croissance industrielle accélérée et organisée. C'est pourquoi des objectifs de la formation de groupements économiques régionaux dans les pays en développement est dans tous les cas le développement industriel. Les pays membres doivent concentrer leurs efforts sur le secteur industriel parce qu'ils considèrent que chaque Etat pris isolément éprouve des difficultés considérables pour s'acquitter des tâches qui lui incombent dans ce domaine qui constitue le pivot du développement.

La fusion des marchés des pays membres apparaît comme une condition permissive du développement dans la mesure où les marchés sont étroits et les ressources modestes. Cette étroitesse du marché et cette modicité des ressources au niveau de chaque pays sont considérés comme un facteur négatif aux efforts de développement socio-économique sous l'angle des investissements. Pour cette fin, la tendance est de créer des entreprises communes ou communautaires pour former des entreprises plurinationales d'exploitation et d'études.

Cet objectif revêt une importance capitale car l'industrie procure aux nations la prospérité et une certaine dignité sur/le plan international. Elle crée des emplois, augmente les revenus et améliore les qualifications. L'industrie installe un appareil^{de}/production qui permet le développement des autres secteurs. Elle réduit la dépendance des centres industriels étrangers. Elle est expansive parce qu'elle exerce des influences directes et indirectes sur toutes les activités de la société et possède des effets multiplicateurs ; à terme, elle est seule à pouvoir entraîner une amélioration générale du niveau de vie des populations.

La stratégie d'industrialisation souvent préconisée repose sur la valorisation des ressources nationales en direction d'une demande étrangère, l'acquisition d'une maîtrise technologique et l'utilisation nationale d'une partie de la production. Cette stratégie s'applique pour les biens de consommations finale et surtout pour la substitution des importations.

La finalité générale du développement est l'amélioration des conditions de vie de la population dans un système de valeurs propre. Cette amélioration passe par la satisfaction des besoins sociaux posant le problème des propriétés. Le développement reste un moyen, l'indépendance nationale se révélant être l'objectif premier des Etats.

CODESRIA - BIBLIOTHEQUE

CHAPITRE I : LES OBJECTIFS DU DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL COMMUNAUTAIRE.

Section 1 : Les objectifs nationaux de développement industriel.

Paragraphe 1. Au BURUNDI

1- Stratégie industrielle :

La stratégie du développement industriel adoptée par le BURUNDI repose sur les points suivants :

- Substitution des importations et promotion des exportations pour répondre au souci d'équilibre des comptes extérieurs ;

- Valorisation des ressources locales qui vise le renforcement de la création des industries de transformation des produits agricoles ;

- Création des industries adoptées aux besoins de la plus grande partie de la population. (1)

2- Les objectifs du développement industriel

D'après le IVe plan quinquennal de développement économique et social 1983-1987, l'objectif majeur de la promotion industrielle est le développement d'un tissu industriel intégré dont les effets attendus sont les suivants :

- création des emplois

- augmentation de la capacité de financement de l'économie nationale.

- régionalisation de l'industrie

- augmentation du produit intérieur brut

- création d'industrie à technologie peu chère et adaptable aux conditions socio-économiques du pays.

- création d'industries intégrées à l'économie nationale pour augmenter la production et la capacité technologique du pays.

- l'harmonisation des activités industrielles dans le cadre régional.

(1) Voir à ce sujet le IVe plan quinquennal de développement économique et social 1983-1987, secteur de l'industrie, p. 32.

Paragraphe 2 : Au RWANDA

1- Stratégie industrielle :

La stratégie du développement industrielle du RWANDA s'articule autour de quatre points principaux.

- la valorisation des ressources naturelles, qu'il s'agisse des produits agricoles ou du sous-sol ;
- la décentralisation industrielle pour freiner l'exode rural ;
- la complémentarité des entreprises industrielles pour développer les échanges interindustriel et intersectoriels ;
- la coopération industrielle pour faire face aux problèmes de la limitation du marché intérieur, de l'enclavement, (1)

2- Les objectifs du développement industriel

Les objectifs que cette stratégie de développement industriel doit atteindre peuvent être groupés en six (6) catégories :

- production de certains équipements.

Il s'agit plus principalement des équipements agricoles destinés à accroître la productivité de l'agriculture.

- production d'intrant pour l'agriculture et plus précisément les engrais chimiques.

- production des biens de consommation de masse, c'est-à-dire des produits qui sont de nature à répondre directement aux besoins de la population.

- exportation des produits industriels pour avoir des devises nécessaires pour couvrir les besoins de la population, ceux de l'industrie et de l'artisanat.

- entretien du capital investi et accumulation du capital productif. Cet objectif est important parce qu'il tient à éviter les pertes prématurées et à respecter les rythmes d'amortissement prévus. En outre, dans le secteur industriel, l'accumulation du capital vise l'acquisition d'équipements et les immobilisations dans les activités liées essentiellement au secteur agricole.

- création de nouveaux emplois absorber l'augmentation de la population.

Les objectifs de développement industriel du RWANDA peuvent être résumés comme suit :

(1) Voir à ce sujet le IIIe plan quinquennal de développement économique, social et Culturel du RWANDA 1982-86, p. 254.

HIERARCHIE DES OBJECTIFS DE LA POLITIQUE DE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL DU RWANDA.

Les grandes orientations

satisfaire les besoins
alimentaires de la popula-
tion

promouvoir une meilleure
utilisation des ressources
humaines

améliorer les conditions
de vie industrielles et
collectives

améliorer la position du
RWANDA vis-à-vis de
l'extérieur

développer les industries
agricoles et l'artisanat
rural

favoriser la création
d'entreprises industriel-
les à haute intensité de
main-d'œuvre

- distribution de reve-
nus aux travailleurs
- production d'articles
de premières nécessité
pour la population

créer des industries
d'exportation et de
Substitution aux Impor-
tations

- Valoriser les produits et sous-
produits de l'agriculture et de
l'élevage.
- Développer les industries de fa-
brication de biens d'équipement et
de consommation intermédiaire pour
l'agriculture

- Favoriser l'emploi de techniques
intermédiaires.
- développer les industries à haute
intensité de main-d'œuvre.
- développer les industries créatri-
ces d'emplois en aval et en amont.
- promotion de l'artisanat.

- développer l'industrie de
Substitution aux Importations
- transformer sur place les
produits agricoles et miniers
exportables

Paragraphe 3 : Au ZAIRE

1. Stratégie du développement industriel du ZAIRE.

Les projets industriels à mettre en œuvre doivent répondre à l'un ou l'autre des critères suivants :

- être un projet à rentabilité immédiate
- être un projet en cours qui, sans avoir un impact immédiat au cours de la période de planification, doit être achevé vu l'importance des fonds engagés.
- être un projet qui peut ne pas être inscrit dans les secteurs prioritaires mais revêtant un caractère d'urgence (1).

2. Les objectifs du développement industriel.

Les objectifs globaux du développement économique du ZAIRE et plus particulièrement les objectifs du développement industriel, visent à réhabiliter les entreprises existantes et à relancer plus spécialement les secteurs minier et agricole en s'appuyant sur les transports et l'énergie.

En effet, au niveau de la production, la réhabilitation du secteur minier constitue la première priorité parce que ce secteur permet au pays un minimum d'importations et de faire face à ses engagements antérieurs par les devises qu'il génère. Par ailleurs, le secteur minier reste pour un temps encore le plus pourvoyeur de recettes aux finances publiques.

La création d'une industrie métallurgique est aussi un objectif important(2).

Les objectifs du développement industriel ont pour mission de poursuivre la relance tout en sauvegardant les patrimoines et en prevenant toute détérioration ultérieure.

(1) se referer au Plan MOBUTU, Programme de relance économique 1981-83, Mars 1981, p. 128.

(2) Voir à ce sujet, les conditions d'installation d'entreprises industrielles, dans les Etats Africains et Malgaches associés, vol 11, République du Zaïre, 2e édition, Bruxelles, Commission des Communautés Européennes, 1974, p. 21.

Pour atteindre ces objectifs, des mesures sont prévues.

En effets, les projets d'investissements initiés par les départements et les organismes publics sont centralisés au commissariat général du plan pour une évaluation ex-ante, en vue de leur programmation et de leur inscription au budget.

Outre l'évaluation ex-ante, la procédure de programmation des projets industriel prévoit aussi une évaluation ex-post. En ce qui concerne cette évaluation, le calendrier prévoit de nombreuses missions de contrôle des projets sur le terrain par an si du moins les moyens financiers, humains et matériels le permettent.

Section 2 : Les objectifs de l'industrialisation régionale

Grands

Dans la région des/lacs, seule une coordination plurinationale des investissements peut donner son impulsion à l'industrialisation de la région. Sans elle, on ne peut envisager que quelques réalisations épargées dans les cadres nationaux trop exigus. Par contre, un processus concerté provoquerait dans les années à venir, le démarrage d'une industrie plurisectorielle et diminuerait les temps opératoires des différentes phases de l'industrialisation. En effet, la répartition des investissements industriels permettra de faire jouer au maximum les économies de dimension et les économies externes dans tous les secteurs : traitement des produits primaires, production des biens de consommation intermédiaire et finale.

Les avantages économiques de l'industrialisation concertée deviennent de plus en plus grands au fur et à mesure que l'aire des ressources et des marchés pris en considération s'agrandit, mais ils sont contrebalancés par les problèmes du point de vue de l'harmonisation des politiques. L'industrialisation permet d'envisager une spécialisation poussée des productions à l'avantage de tous les partenaires. D'une part, le ZAIRE à l'avantage à favoriser le développement du KIVU pour mieux l'intégrer dans l'ensemble du pays et à accepter que le RWANDA et le BURUNDI demeurent ouverts à ses produits manufacturés puisque ce sont des marchés potentiels importants. D'autre part, à eux seuls, le RWANDA et le BURUNDI ne peuvent valoriser les ressources naturelles susceptibles de favoriser l'industrialisation parce que les débouchés sont insuffisants, alors que le ZAIRE est le seul marché qui leur permette d'écouler de nouvelles productions locales. Pour répondre à cette fin, les pays de la C.E.P.G.L. ont conclu un accord d'intégration industrielle qui vise l'harmonisation des politiques industrielles des trois pays, et plus particulièrement en ce qui concerne la promotion de la création de projets industriels multinationaux.

A ce titre les Etats membres de la C.E.P.G.L se sont engagés à adopter une politique Commune pour la promotion et la création de projets industriels sur une base régionale. Les/retenus ^{projets} dans cet accord d'intégration industrielle sont les suivants :

- fabrication des bouteilles et articles en verre ;
- fabrication des articles en ceramiques industrielles ;
- exploitation du gaz méthane du lac KIVU et ses usages comme combustible et source d'énergie pour les besoins domestiques et industriels dans la Communauté ;
- mise en place d'un réseau électrique commun et intégré, par l'interconnection des réseaux existants de Haute tension, et ceux du RWANDA et du BURUNDI, avec le réseau Inga/Shaba et, si cela se révèle nécessaire, avec les réseaux électriques des pays voisins tels que ^{le} Kenya, l'Ouganda et la Tanzanie, aux fins d'obtenir de l'énergie électrique stable et bon marché, qui pourra promouvoir le développement industriel dans la Communauté (1).
- produire de l'alcool ethylique à partir de la mélasse et autres produits agricoles tels que la banane , le manioc et la canne à sucre qui pourraient être utilisés dans la fabrication de produit de substitution au pétrole et ses dérivés, l'ethylène et des polymères ;
- développement et création d'une industrie commune des matériaux de construction qui pourrait débiter ses opérations par le développement de la production de ciment dans la Communauté, par la reouverture et l'extension de la cimenterie de KATANA, le gaz méthane ou la ^{tombe} comme source d'énergie, et si cela s'avère nécessaire, par la création de nouvelles cimenteries au RWANDA et au BURUNDI, ainsi que par le développement et la production de briques sur une echelle industrielle ;
- culture de l'orge brassicole afin de répondre aux besoins grandissants de l'industrie de bière dans la Communauté pour rendre celle-ci autosuffisante ;
- fabrication de produits pharmaceutiques tels que les ampoules, les comprimés, les dragées, les capsules afin de reduire la dépendance actuelle des Etats membres en produits pharmaceutiques importés et d'installer des laboratoires de fabrication de médicaments à partir des plantes médicinales ;
- création d'une industrie intégrée de transformation de poissons ;
- mise en pratique du Code Communautaire d'investissement (2) :

(1) Ce projet paraît économiquement irréaliste, impossible.

(2) Voir à ce sujet l'accord d'intégration industrielle entre la République du BURUNDI, la République Rwandaise et la République du ZAIRE.
Xe session ordinaire du Conseil des Ministres et ccmmisnaire d'Etat de la CEPGL.

- fabrication de matériels agricoles ;
- fabrication d'emballages métalliques ;
- fabrication d'objets en plastique ;
- industrie du bois.

Les projets industriels déjà répartis peuvent être présentés dans le tableau suivant :

Tableau 29 : Etat de répartition des projets entre les pays de la C.E.P.G.L. 1983.

Projets	Pays attributaire	catégorie d'entreprise	coût estimatif des investissements
1. Boutellerie - Verrerie et bouchons couronnes	Burundi	Communautaire	14072900 DTS (1ere étape)
2. gaz méthane (1) - Usine d'urée y compris station de captage	Rwanda	Communautaire	inconnu
3. gaz méthane - Usine de méthanol y compris station de captage et gazoduc	Zaïre	Communautaire	inconnu
4. matériels agricoles	Rwanda	Communautaire	4,5 millions U.S. dollars
5. cimenterie de KATANA	Zaïre	Communautaire	22.764.483 DTS (toutes phases)
6. cimenterie de Mashyuza	Rwanda	Communautaire	inconnu
7. laboratoire pharmaceutique	Burundi	Communautaire	inconnu
8. Ruzizi II	Zaïre	Communautaire	62 millions ecu

Sources : Xe session ordinaire du Conseil des Ministres et Commissaire d'Etat de la C.E.P.G.L , Etude sur le principe d'équilibre dans la répartition des projets et dans l'implantation des organismes et institutions de la C.E.P.G.L , bujumbura, février 1984, p. 39.

- (1) le coût estimatif du projet gaz méthane avec les dérivées est estimé en première phase à 50 millions d'ECU.
- (2) le coût réalisé de l'investissement a été de 2,1 milliards de FBU.

N.B. Au 31 Août 1984, 1 DTS = 122,7 FBU
1 UC = 119,1 FBU
1 ECU = 96,49 FBU.

En vue de renforcer la coopération industrielle, les trois (3) pays se sont mis d'accord de créer une société de promotion et de développement industriel dont les tâches consisteront notamment :

- A rassembler et à diffuser aux investisseurs potentiels des informations sur les possibilités d'investissements dans la communauté ;
- A entreprendre des études économiques pour ses propres besoins et / ou pour ceux des Etats membres ;
- A rechercher des investisseurs nationaux ou étrangers désireux d'investir dans des projets industriels à l'intérieur de la Communauté ;
- A commercialiser, à l'intérieur de la Communauté ou ailleurs, les produits fabriqués dans la Communauté ;
- A apporter son assistance dans le domaine de la promotion industrielle en vue du développement économique des Etats membres ;
- A participer avec des tiers tels que les Etats membres, les entités nationales ou étrangères, à la création d'entreprises industrielles ;
- A faire des propositions au sommet des Chefs d'Etats et de Gouvernement de la Communauté, relatives à des plans efficaces et cohérents de développement industriel et à leur exécution ;
- A identifier les projets multinationaux qui pourraient être exécutés conjointement par les Etats membres ;
- A faire des propositions destinées à résoudre les problèmes liés à la distribution et à l'exécution des projets industriels déjà retenus.

Qu'en est-il maintenant de la stratégie de développement industriel dans le cadre de la C.E.P.G.L. ?

Il n'existe pas encore des textes officiels qui définissent clairement cette stratégie. Toutefois, une étude de cette stratégie est en cours et les bases sont axées sur quatre points principaux, tel que définis par la Conférence des Chefs d'Etats de C.E.P.G.L , à savoir :

- l'industrie d'import substitution
- l'industrie de transformation des matières premières locales
- (l'industrie des matériaux de construction)
- création d'entreprises de production concurrentielles au niveau de la Communauté (1).

Que constate - t - on après description de ces objectifs de développement industriel ?

On remarque qu'il y a une ressemblance entre les objectifs conçus à l'échelon national que ceux conçus à l'échelon régional et la similitude est très poussée entre les objectifs de développement industriel du BURUNDI et ceux du RWANDA. Les principaux objectifs visés par les deux pays sont les suivants :

- Création d'emplois ;
- Valorisation des matières premières locales ;
- Création des industries d'import substitution ;
- Harmonisation des activités industrielles au niveau régional.

La stratégie de l'industrialisation dans le cadre de la C.E.P.G.L. présente aussi des ressemblances avec les objectifs de développement des pays membres pris isolément. Il s'agit plus précisément des objectifs de favoriser l'industrie d'import substitution d'une part et l'industrie de transformation des matières premières locales d'autre part. Cette situation montre qu'il n'existe pas une coordination des objectifs de développement entre pays membres de la communauté. C'est ce que nous allons étudier dans la section suivante.

(1) Voir à ce sujet, Xe session ordinaire du Conseil des Ministres et Commissaire d'Etat, op. cit. p. 19.

Section 3 : Absence de Coordination des Objectifs de Développement.

Une bonne réalisation des objectifs du développement industriel des Etats de la C.E.P.G.L. requiert une coordination régionale des plans d'investissements industriels. Or, on constate que les investissements nationaux en matière industrielle passent avant les investissements régionaux dans les pays de la C.E.P.G.L. cela est d'autant plus vrai qu'il n'y a aucune concertation quand un pays établit son plan de développement économique et social.

C'est ainsi qu'une politique cohérente en ce qui concerne la Coordination des investissements industriels au niveau régional s'avère indispensable parce qu'elle stimulerait les étrangers ou les donneurs d'aide à participer au financement de projets conçus à l'échelon régional. C'est cette absence de Coordination des objectifs de développement industriel qui est à la base de la similitude des industries dans la région qui constitue un frein à la promotion des échanges intrarégionaux dans la mesure où l'on n'échange que des produits différents.

Pour montrer cette similitude de la production et partant une faiblesse des échanges telle que nous l'avons montré dans la première partie de ce travail, basons-nous sur les tableaux suivants qui montrent les investissements industriels à réaliser au cours du IIIe plan quinquennal du RWANDA (1982-86) et du IVe plan quinquennal du BURUNDI (1983-87).

Tableau n° 30 : Projets à réaliser au cours de la période 1983-1987
(en millions de FBU et aux prix constants de 1981)

TITRE DES PRODUITS	MONTANT DES INVESTISSEMENTS	VALEUR AJOUTEE CREEE (en mil de FBU)	NOMBRE D'EMPLOIS NOUVEAUX CREEES
A. <u>Industries agricoles</u> (4)	500,0	691,92	n.d.
dont - conservation des légumes et de viande	266,14	106,0	100,0
- Aliment pour bétail	108,171	88,0	35,0
B. <u>Industries alimentaires</u> (13)	8976,4	1900,0	n.d.
dont - sucrerie du Mosso	2750,0	243,0	300,0
- Brasserie de GITEGA	2240,0	270,0	250,0
- Usines à café	1713,15	435,0	n.d.
- Abattoir de BUJUMBURA	702,6	n.d.	n.d.
- Distillerie	450,0	135,0	
- Production et sechage du tabac	343,06	210	100
C. <u>Industries de textile et de cuir</u> (7)	896,0		400
dont - Usine de chaussures	298,08	n.d.	143
- Usine de confection de GITEGA	212,9	n.d.	n.d.
- Fabrication des sacs en jute	163,47	121,32	35
D. <u>Industries du bois et du papier</u> (7)	817,47	940	n.d.
dont - Usine de panneaux de particules	580,0	345,0	100
E. <u>Industries chimiques</u> (12)	1962,47	1200,0	500
dont - Fabrication de phosphate	700	n.d.	200
- Laboratoire pharmaceutique	600	n.d.	n.d.
F. <u>Industries de matériaux de construction</u> (6)	2898,9	575	380
dont - Cimenterie	2250,0	n.d.	250
- Briquetterie industrielle	290	150	115
- Usine de céramique	290	94	80

TITRE DES PROJETS	MONTANT DES INVESTISSEMENTS	VALEUR AJOUTEE CREEE (EN MIL DE FBU)	NOMBRE D'EMPLOIS NOUVEAUX CREES
G. Industries diverses(7)	2105,93	2500,0	440
dont : - verrerie	2100,0	2000,0	175
- usine de câbles et fils	450,0	n.d.	75

n.d = non déterminée

Les chiffres () correspondent au nombre de projets à créer dans la branche.

Source : IVème plan quinquennal de développement économique et social du Burundi 1983-1987, secteur industriel, pp. 46-60.

Tableau n° 31 : Tableau récapitulatif des investissements et des emplois créés correspondant aux programmes (sans la partie agricole des projets agro-industriels)

TITRE DES PROGRAMMES	MONTANT DES INVESTISSEMENTS NECESSAIRES (EN MILLION DE FRW)	NOMBRE D'EMPLOIS NOUVEAUX CREEES
<p>1. Augmentation de la production des industries alimentaires pour les besoins locaux</p> <ul style="list-style-type: none"> - Transformation des céréales - Traitement des oléagineux - Transformation d'autres produits agricoles - Production de viande et de sous-produits - Produits Laitiers - Aliments pour bétail - Industries alimentaires basées sur les importations <p>sous-total : Industries alimentaires</p>	<p align="center">1.495</p> <p align="center">158</p> <p align="center">4.392</p> <p align="center">425</p> <p align="center">946</p> <p align="center">3.000</p> <p align="center">11.160</p>	<p align="center">363</p> <p align="center">84</p> <p align="center">504</p> <p align="center">218</p> <p align="center">135</p> <p align="center">66</p> <p align="center">180</p> <p align="center">1550</p>
<p>2. Augmentation de la production des biens de consommation de masse</p> <ul style="list-style-type: none"> - Industries de cuir - les Industries textiles et de l'habil - les Industries du bois et des dérivées - Industries chimiques et parachimiques - Produits pharmaceutiques - Industries alimentant la construction - Industries de l'énergie <p>sous-total</p>	<p align="center">10</p> <p align="center">3.100</p> <p align="center">1.211</p> <p align="center">4.905</p> <p align="center">181</p> <p align="center">720</p> <p align="center">1.852</p> <p align="center">11.979</p>	<p align="center">20</p> <p align="center">822</p> <p align="center">444</p> <p align="center">307</p> <p align="center">68</p> <p align="center">352</p> <p align="center">485</p> <p align="center">2.498</p>
<p>3. Augmentation de la production des biens d'approvisionnement</p> <ul style="list-style-type: none"> - Industries extractives et recherches minières - matériel agricole - Industries des métaux et des produits minéraux métalliques 	<p align="center">13.861</p> <p align="center">1.500</p> <p align="center">1.898</p>	<p align="center">3.458</p> <p align="center">300</p> <p align="center">296</p>

TITRE DES PROGRAMMES	MONTANTS DES INVESTISSEMENTS NECESSAIRES (EN MILLION DE FRW)	NOMBRE D'EMPLOIS NOUVEAUX CREEES
- Industries des mineraux non métalliques	2296	810
- Industries du travail des métaux	840	318
- Industries de l'électricité et de l'électronique	650	146
sous-total	21.045	5.328
4- Augmentation de la production des biens destinés à l'exportation		
- Agro-Industrie du café, thé, quinquina et pyrèthre	2.037	540
5- Infrastructures industrielles et institutionnelles		
- Infrastructures d'accueil pour l'industrie	6.041	55
- structures institutionnelles pour l'industrie de l'artisanat	204	-
sous-total	6.255	55
TOTAL GENERAL	52.466	9.971

Source : IIIème Plan quinquennal de développement économique et social, culturel du Rwanda 1982-86, P. 277.

Toutefois, pour insister sur la similitude industrielle des trois pays, nous avons estimé utile de montrer comment se présente la production industrielle de ce pays mais sans faire une analyse quantifiable.

1. Industries alimentaires
 - lait
 - farine de froment et de maïs
 - Boulangeries industrielles
 - sucre
 - Tourteaux de coton, de palmistes
 - Aliments pour bétail
 - Levure
 - Bière
 - Boissons gazeuses
2. Industries
3. Industries textiles (de coton et synthétique)
4. Industrie du bois (meuble, papier)
5. Industrie de la chaussure
6. Industrie de l'emballage
7. Industrie de caoutchouc
 - Fabrication de pneumatiques
 - Câbles électriques à basse tension
8. Chambre à air
9. Pneu de Vélo et Vélomoteur
10. Pièces moulées en caoutchouc naturel.

() Un tableau de ce genre nous a manqué au cours de notre recherche car il n'existe pas encore de plan quinquennal au Zaïre. Le premier est en train d'être élaboré et entrera en exécution à partir de 1986.

8. Industrie chimique

- Huile de palme
- Glycérine
- Peinture
- savon
- explosif
- Alcool
- Acide sulfurique
- Allumettes
- Plastique

9. Raffinerie de Pétrole

10. Industrie de minéraux non métalliques

11. Matériaux de construction en terre cuite

12. Industrie du verre

13. Industrie métallurgique de base

- sidérurgie
- métallurgie du cuivre
- Fabrication de produits semi-finis et finis en cuivre
- Métallurgie du Cobalt
- Métallurgie du Zinc
- Production d'or et d'étain.

14. Fabrication des ouvrages en métaux. Il s'agit des fabrications métalliques (mobilier métallique, articles de ménage, production de fûts etc...)

15. Construction de fournitures électriques

- Fabrication de piles électriques
- Fabrication de batteries pour automobiles

16. Construction de matériel de transport (1) (construction et montage de véhicules automobiles).

(1) Pour plus de détail, voir Plan MOBUTU, op. cit. pp. 328-465.

Ces tableaux montrent clairement la similitude industrielle des pays membres de la Communauté Economique des pays des Grands Lacs. Cette situation est imputable à l'indépendance séparée des trois pays après laquelle chaque pays a voulu se doter d'un appareil auto-suffisant sans organiser aucune relation avec celui du pays voisin.

Il devient donc plus qu'une nécessité de créer des relations de dépendance et de complémentarité entre les différentes industries des partenaires de la C.E.P.G.L. en essayant de mettre sur pied des unités de production dont les unes constituent des unités amont ou aval pour les autres, ce qui éliminerait la concurrence. De la sorte, l'intégration serait automatique puisqu'on se serait créé un climat de dépendance mutuelle au sein de la communauté.

CODESRIA - BIBLIOTHEQUE

CHAPITRE II : PROBLEMES DE REALISATION DES OBJECTIFS DE
DEVELOPPEMENT DES INDUSTRIES COMMUNAUTAIRES.

Section 1 : Difficultés des industries communautaires

Paragraphe 1: Signification

Le Code Communautaire des investissements de la C.E.P.G.L. définit l'entreprise communautaire de la manière suivante :

- 1°)- Critère lié à l'importance des ressources disponibles. Selon ce critère, l'entreprise doit mettre en valeur, soit les ressources disponibles appartenant au moins à deux Etats membres, soit des ressources en qualité suffisamment importante d'un seul Etat membre, mais dont l'exploitation intéresse un autre Etat membre de la communauté.
- 2°)- Critère lié à l'étendue du marché.
Ce critère est rempli lorsque la viabilité de l'entreprise exige le recours à un marché plus vaste que celui du pays hôte, c'est-à-dire le pays d'implantation de l'entreprise communautaire ou commune.
- 3°)- Critère lié au volume des investissements.
L'entreprise doit justifier d'un montant minimum d'investissements tel que prévu par le Code Communautaire des investissements.
- 4°)- Critère lié à la nature des investissements.
La nature des investissements permet d'apprécier les aspects technologiques de l'entreprise eu égard aux objectifs poursuivis par le plan de développement de la C.E.P.G.L.
- 5°)- Critère lié au seuil de rentabilité.
Ce critère est rempli lorsque la somme des recettes prévues sera supérieur à la somme des dépenses de sa création et de son exploitation rationnelle.

A côté de ces critères définis par le Code Communautaire des investissements de la C.E.P.G.L. , il convient d'ajouter que pour les entreprises communautaires, le financement ne requiert pas tous les pays membres. Il appartient au pays attributaire de prendre l'initiative de chercher les bailleurs de fonds ou les actionnaires.

Paragraphe 2 : Choix et Implantation des Industries

On peut classer les industries en industries fondées sur les ressources d'une part, et les industries axées sur les marchés d'autre part.

Les industries fondées sur les ressources sont celles dont l'implantation se trouve déterminée à l'avance par l'existence de certains facteurs comme les matières premières, l'énergie et la main-d'œuvre. On peut donner l'exemple des entreprises agricoles, des installations de transformation du cuivre etc... le coût des transports doit jouer aussi un rôle décisif dans le choix de l'implantation. Pour ce qui est des industries axées sur le marché, il s'agit des entreprises auxquelles le marché fournit des services techniques et la possibilité d'entrer en contact avec le consommateur. On citerait en premier lieu le cas des installations de montage, comprenant des unités de production de pièces et des unités de montage secondaires (matériel de communication et de transport, machines agricoles etc...).

En deuxième lieu, il s'agit des industries qui ont besoin de coopération régionale en raison de la grande hétérogénéité des produits finals comme les textiles, les produits pharmaceutiques, les articles en matière plastique ou en caoutchouc.

Le problème le plus difficile à résoudre en ce qui concerne les industries qui sont à la fois fondées sur les ressources et axées sur les marchés (1).

(1) Pour plus de détails, voir ONUDI, Monographie n° 18, coopération régionale dans l'industrie, New-York, 1971. P. 21.

Ceci étant une conception générale en matière de coopération industrielle entre les membres d'un groupement économique.

Qu'en est-il exactement dans le cadre particulier de la communauté économique des pays des grands lacs ?

Au niveau de la C.E.P.G.L. la répartition des projets industriels repose sur le principe de l'équilibre basé sur l'équité et la solidarité ; ce qui se trouve en concordance avec les principes qui ont conduit à la création de la communauté, à savoir la compréhension mutuelle, la solidarité et la coopération.

Depuis 1981, le Secrétariat Exécutif Permanent de C.E.P.G.L. est entré dans sa phase opérationnelle caractérisée par l'élaboration des études de préfaisabilité des projets retenus par la communauté. Chaque année donc, une étude de préfaisabilité d'un projet au moins est présentée par le Secrétariat Exécutif Permanent à l'appréciation des organes de la communauté.

Le Conseil des Ministres et Commissaire d'Etat de la C.E.P.G.L. (GISENYI, 27 - 29 Janvier 1982) a recommandé que le choix du site d'implantation d'un projet s'effectuera après les études de préfaisabilité pour amoindrir les coûts au niveau des études de faisabilité.

La répartition des projets industriels ne peut donc se faire que s'il y a données, c'est-à-dire des études allant au moins jusqu'au niveau de faisabilité. Partant de ces considérations, il nous semble que la répartition des projets industriels est guidé par un pragmatisme politique qui vise le principe de l'équilibre dans la répartition des projets comme c'est le cas pour la répartition des institutions.

En effet, la C.E.P.G.L. n'a pas encore défini clairement les critères objectifs de sélection et d'implantation des industries pour les différents types de projets seule l'entreprise communautaire obéit à certaines règles.

C'est pour répondre à ce souci que le gouvernement de la République Rwandaise a communiqué au Secrétariat Exécutif permanent ses suggestions de critère qui sont les suivants (1).

- Le Volume des investissements.

Comme exemple, on peut citer le cas de la Bouteillerie-Verrerie qui, pour une capacité de 10.000 tonnes par an avec une production journalière de 36 à 40.000 bouteilles, a exigé un investissement de 2,1 milliards de FBU (2).

- Le Chiffre d'affaires

- La Création de la valeur ajoutée.

Pendant la période du IV^e Plan Quinquennal du Burundi, la Bouteillerie - Verrerie créera plus de 2 milliards de FBU de valeur ajoutée. Mais une partie sera transféré à l'étranger parce qu'il y a des expatriés dans le personnel de l'entreprise.

- Le Nombre d'emplois créés.

Le Chômage commence à atteindre un niveau inquiétant dans les pays du Tiers-Monde. Pour résoudre ce problème, les pays en développement considèrent quelque fois l'industrialisation comme un moyen efficace; mais l'expérience prouve que son influence directe sur la création d'emplois est décevante (3).

A titre illustratif, avec un investissement de 2,1 milliards et une valeur ajoutée de 2 milliards, la bouteille-verrerie ne créera que 175 emplois seulement au cours de la période du IV^e plan quinquennal.

- L'équilibre des échanges.

Pour la bouteille-verrerie, elle permettra au Burundi/la substitution des importations pour 280 millions de FBU et des recettes en devises pour 320 millions de FBU au cours de la période du IV^e plan quinquennal de développement économique et social.

(1) Voir à ce sujet; X^e session ordinaire du Conseil des Ministres et Commissaire d'Etat de la C.E.P.G.L., op. cit. P. 3.

(2) Ces Chiffres sont tirés dans le IV^e plan quinquennal de développement économique et social du Burundi 1983-87, P. 243.

(3) Voir les tableaux 29 et 30.

A première vue, il nous semble que ces critères ne sont pas probants. Ils présentent un caractère plus théorique que pratique. Ils ne sont pas fondés sur une analyse purement pragmatique. La plupart de ces critères ne se justifient pas dans la réalité, surtout pour ce qui est d'assurer l'équilibre des échanges. A ce titre, on peut se demander si la croissance industrielle n'augmente pas la dépendance du pays vis-à-vis de l'extérieur dans la mesure où une bonne partie des inputs utilisés (surtout en valeur) sont importés.

On prône d'autres critères dont les plus importants sont la localisation et la valorisation des matières premières, les dotations relatives en facteurs de production, le critère d'équilibre régional (1).

Mais il ne faut pas perdre de vue que la valeur des consommations intermédiaires importées est souvent supérieure à celle des consommations intermédiaires produites localement.

Cette situation se traduit par des problèmes d'approvisionnement dus à l'enclavement et surtout à " L'hémorragie de devises " dont souffre nos pays ; et ces difficultés handicapent sérieusement la croissance des entreprises industrielles.

Le Critère le plus important et qu'on oublie de mentionner, c'est celui de la demande solvable. Ce critère est fondamental car son absence rend tous les autres critères inapplicables dans la mesure où une entreprise qui produit sans vendre la totalité de sa production est vouée à l'échec.

Paragraphe 3 : Disparité entre les niveaux de développement atteints

La diversité des situations des économies des pays en voie de développement en général, et en l'occurrence celles des pays des grands Lacs, est liée à des facteurs qui peuvent être groupés en 3 catégories.

africains

(1) Possibilité d'industrialisation des Etats/et Malgaches associés, Burundi, Rwanda, et région Centre-Orientale du Congo Kinshasa (région des grands Lacs), volume I, Bruxelles, Rapport de la CEE, 1966, PP. 242 - 243.

En premier lieu, la situation économique des pays des grands Lacs est dans une très grande mesure le reflet de leur dimension et de leur localisation.

En effet, le morcellement du continent africain en une multitude de petits marchés reste un handicap sérieux à la croissance économique par le biais de l'augmentation des activités industrielles.

En outre, le développement de la plupart des pays africains se trouve essentiellement limité par les facteurs liés à leur position géographique.

Cette modicité du marché et l'encadrement sont à mettre en parallèle avec les problèmes posés par les moyens de transport existant aussi bien entre les pays des grands Lacs et l'extérieur qu'entre ces pays eux-mêmes.

En plus de ces contrastes dus au milieu physique, on peut dire en deuxième lieu que les inégalités de dotation en facteur de production constituent un autre facteur de la disparité entre les niveaux de développement atteints. Bien des faits méritent d'être relevés à ce sujet.

Au départ, les dimensions restreintes ajoutées à la pauvreté, limitent considérablement le niveau de l'épargne, le principal agent du développement, et donc du capital accumulé qui en est la résultante. Comme l'a dit R. NURKSE, le cercle vicieux de la pauvreté découle du bas niveau de revenu, qui engendre la faible capacité d'épargne, d'où un manque de capitaux, conduisant à une faible productivité et ainsi à un faible revenu réel par tête (1).

(1) R. NURKSE : Les problèmes de la formation du capital dans les pays sous développés, cujas, Paris, 1968, P. 60.

Même si cette affirmation s'applique bien aux états de la C.E.P.G.L. il ne faut pas perdre de vue qu'il se pose un problème de mobilisation. En effet, la pauvreté de ces pays ne permet pas de placer un supplément éventuel de revenu dans un secteur productif. Il va plutôt à la consommation. L'épargne des ménages n'est pas la seule à être déficiente. Les pouvoirs publics ont des moyens de financement très limités (à moins de recourir à la création de la monnaie comme certains le font, ce qui aboutit généralement à l'inflation) de façon que l'on ne peut pas non plus compter sur un apport substantiel de leur part, à moins de faire appel à une épargne extérieure sous forme de dons ou d'emprunts.

Toutes ces considérations laissent entendre que les perspectives de nos pays seraient meilleures, s'ils disposaient de capitaux propres pour la mise en valeur de leurs richesses naturelles. Potentiellement, ces dernières existent qu'elles soient agricoles ou minérales. Les pays de la C.E.P.G.L. ne peuvent en exploiter à l'heure actuelle qu'une faible partie, et encore, en y orientant bien souvent leurs maigres ressources intérieures.

En outre, l'abondance ou la diversité des ressources naturelles disponibles se trouve généralement liée aux dimensions territoriales; c'est ce qui est à la base de la richesse du sous-sol Zaïroise.

Aussi, l'insuffisance d'une main-d'œuvre qualifiée pose un problème. En effet, le processus de développement exige une main-d'œuvre non seulement nombreuse mais et surtout qualifiée. Les unités de production qui utilisent une main-d'œuvre abondante sans qualification spéciale ne peuvent pas être viables.

Un autre facteur qui peut influencer sur la diversité des niveaux de développement peut être le rythme différent de développement.

Bref, on peut dire que du moment que l'industrialisation n'est pas au même niveau à cause du stade de développement déjà atteint par chaque pays, de la structure de production et la disponibilité des facteurs de production ainsi que des ressources naturelles dans les pays partenaires, l'objectif de mettre en commun des ressources pour l'exploitation des potentialités socio-économiques et pour la création des activités d'intérêt commun est mal atteint ou l'est d'une façon inefficace.

Pour que cet objectif puisse être atteint d'une façon efficace, il faudrait que les trois partenaires de la communauté économique des pays des grands lacs aient non seulement des niveaux d'industrialisation comparables, mais aussi des étendues superficielles comparables.

Cette condition semble être favorable pour les pays en voie de développement en général, les pays d'Afrique noire en particulier et en l'occurrence les pays des grands lacs où la plupart des partenaires des organisations d'intégration régionale ont un secteur industriel insignifiant. Un autre problème est que le pays qui est en retard craint que l'ouverture complète de son marché à ses partenaires ne lui permettra jamais de fonder une industrie quelconque.

Privé de sa protection, le pays le moins favorisé peut craindre de ne pouvoir soutenir la concurrence. Mais l'opposition au libre-échange peut provenir du pays où le secteur industriel est développé si cela résulte d'une politique de substitution des produits locaux à des importations par application des droits de douanes élevés.

Ce sont là des problèmes qui peuvent se poser ou gêner l'évolution ou la formation officiellement souhaitée à la coopération régionale. Ce problème s'est déjà produit en Amérique Latine où la Bolivie a refusé de se joindre à l'ALALE (Association Latino-Américaine de libre-échange) en arguant que son développement serait entravé plutôt que favorisé. Elle considère que l'ALALE est un instrument qui permet d'accélérer le développement du MEXIQUE, de l'ARGENTINE et du BRESIL (les principaux pays industriels de la région) au détriment des pays où la croissance est lente. L'accord peut échouer en général si les pays les moins avancés n'en profitent pas de manière à rattraper les plus avancés. Il s'agirait dans notre cas, du BURUNDI et du RWANDA parce qu'ils sont moins avancés que le Zaïre du point de vue industrialisation.

Pour faire face à ce problème Charles P. KINDLEBERGER (1) propose des moyens pour parer cette objection. Il dit qu'on peut accorder aux pays en retard un traitement spécial qui peut consister, comme en Europe, en une aide à l'investissement ou en réduction des obligations des pays moins

(1) Op. cit. P. 227.

développés à l'égard des autres. Dans la CEE par exemple, l'accord d'association passé avec la GRÈCE et la TURQUIE prévoyait un accès au marché des six, mais on a différé pour cinq ans la réduction des droits de douane pour ces deux pays.

L'un des moyens qui bénéficient d'un large soutien est la planification industrielle.

Elle affecterait certaines industries à certains pays de la communauté et les interdirait aux autres. C'est un moyen d'accorder un certain monopole à chaque pays.

En principe, si l'un des membres d'un système régional en est au stade initial de son industrialisation (il s'agit dans notre cas du Burundi et du Rwanda) alors qu'un autre pays (Zaïre) a développé divers secteurs industriels, le marché régional aura tendance à entraîner la stagnation des industries naissantes du premier pays. En outre les autres pays subissent les conséquences de l'augmentation des coûts de production de chacune des industries protégées et, comme une part du coût des industries peu rentables de l'un est à la charge des consommateurs de l'autre, il y aura une différence entre les coûts nationaux de la production industrielle et ceux du groupement régional (1) c'est ce qui peut conduire les producteurs de pays dont l'industrie est plus développée à hésiter à s'intégrer dans des groupements régionaux. Cependant, il n'en reste pas moins vrai que les pays industriellement moins développés d'un groupement régional contribuent indirectement à financer le développement industriel de leurs partenaires plus développés en achetant des produits industriels de ces derniers à des prix supérieurs aux prix mondiaux.

Etant donné que l'élargissement d'un marché tend à renforcer la concentration des industries dans les pays les plus développés (au détriment parfois des pays les moins développés), les pays les moins pourvus peuvent être amenés à se retenir d'un groupement régional. Quelques solutions sont souvent proposées pour fournir une compensation aux pays ainsi défavorisés et assurer un développement régional plus équilibré. Il s'agit notamment :

(1) L'exemple du prix de la bouteille de Verrundi comparé avec celui de la bouteille importée est à cet égard significatif. Elle coûte 1,5 fois plus cher que la bouteille importée.

- de l'octroi de subventions nationales et régionales aux industries défavorisées ;
- de la création de fonds de compensation régionaux et de fonds d'assistance technique destinés à encourager les activités tendant à améliorer l'infrastructure des économies moins développées ;
- des encouragements fiscaux ;

et d'autres mesures en faveur des économies désavantagés dont notamment le développement de la capacité de production industrielle des pays retardés pour soutenir et inciter le développement socio-économique équilibré des pays membres (1)

En outre, les institutions financières de développement régional visent, dans leurs objectifs, à donner la priorité au développement des pays membres les moins développés du point de vue industriel et à financer les projets industriels susceptibles de rendre complémentaires les économies des Etats membres (2)

Paragraphe 4 : Stratégie de l'intégration partielle.

Les objectifs que la communauté économique des pays des grands lacs s'est fixée, sont très ambitieux puisque cette communauté embrasse la coopération dans presque tous les domaines. En effet, des accords de coopération dans le cadre de la C.E.P.G.L. signés dans les domaines de la sécurité, politique, commercial, des transports et communications, de l'énergie, de la santé et enfin dans les domaines social, culturel et judiciaire.

En général, les programmes généraux de coopération régionale entre pays n'ont guère d'utilité surtout quand le niveau de développement atteint est différent. Seuls des programmes coordonnés et cohérents de développement sectoriel peuvent permettre de surmonter les difficultés généralement dues à ces différences de niveau.

Ces programmes doivent viser à :

(1) Pour plus de détails, voir M. YADI, op. cit. P. 258.

(2) Voir à ce sujet M. YADI, op. cit. P. 270.

- Améliorer, réorganiser et moderniser les installations existants en modifiant leur structure technique, en équilibrant les capacités internes des diverses entreprises et, le cas échéant, en leur donnant la dimension économique minimale;
- Augmenter les capacités afin d'atteindre la dimension optimale en agrandissant les installations existantes ou en construisant de nouvelles installations, compte tenu des critères de la spécialisation régionale ;

Certes, le plus grand avantage de l'intégration économique entre P.V.D est la création de nouvelles industries. Cela n'est guère contestable s'il s'agit de pays qui n'ont pas dépassé le stade initial du développement, comme c'est le cas pour nos pays.

Néanmoins, lorsque certains pays qui coopèrent sont plus industrialisés que les autres, la création d'industries nouvelles n'est pas nécessairement une meilleure politique que celle qui consiste à améliorer l'utilisation de la capacité installée. Dans certains cas, il est plus rentable d'améliorer les structures par modernisation mais en gardant la capacité existante.

La coopération dans des domaines limités peut donc être une forme plus facile à accepter par tous et peut très bien conduire, plus tard, à une coopération plus élargie.

L'intégration partielle entre les pays de la C.E.P.G.L ne comporterait pas beaucoup de risque puisque la communauté comprend un nombre limité de pays.

En effet, on peut dire que plus l'effectif des pays est réduit, plus il sera facile de négocier des accords intergouvernementaux, en particulier sur la répartition des industries. Par ailleurs, il est évident que plus les pays sont moins nombreux, plus il sera facile de se mettre d'accord sur les conditions à réaliser pour construire un marché unifié, sans barrières commerciales intérieures.

Section 2 - Difficultés des industries communes.

Paragraphe 1 - Signification

L'harmonisation des plans nationaux de développement risque de retarder le processus d'intégration régionale sous l'angle industriel. S'il est facile d'inscrire un principe dans un traité il l'est beaucoup moins de le faire passer dans les faits. Il serait plus intéressant de choisir des actions plus susceptibles de donner une plus grande homogénéité aux partenaires d'un groupement régional. La recherche de coproduction est à cet égard significative et peut être tout autant voire même davantage que l'union douanière, la pierre de touche de l'intégration économique.

Au sens le plus large, la coproduction internationale est "l'Association en une même aventure de centres de décisions privés et publics, relevant de plusieurs nations" (1)

Au sens du Code Communautaire des investissements de la C.E.P.G.L (2) l'entreprise commune est "une unité économique qui est une propriété de tous les Etats membres de la communauté ou dans laquelle ces derniers detiennent une majorité d'au moins 51% des actions et dont la gestion, le financement et les organes de décisions sont conjoints" .

Si nous dissequons cette définition, nous remarquons que l'entreprise commune est une coentreprise entre unités ou groupes relevant des nations différentes qui se mettent d'accord pour choisir ensemble et pour exploiter en commun une activité (le plus souvent industrielle).

Ensuite, il apparait que pour qu'une coproduction soit une véritable co-exploitation, il faut que le pouvoir de décision soit partagé entre les partenaires de la communauté.

(1) H. BOURGUINAT, op. cit. P. 164.

(2) Ce Code a pour objet de définir les garanties, les droits, les obligations et les avantages des entreprises communes et communautaires ainsi que les obligations des Etats membres de la communauté envers ces entreprises.

- 1764 -

Le partage du pouvoir de décision est donc un critère important d'une véritable coproduction.

Jusqu'à présent, une seule entreprise commune commence à prendre forme. Il s'agit de la Société internationale d'Electricité des Pays des Grands Lacs (SINELAC) chargée de la construction et de l'exploitation de la centrale hydroélectrique RUZIZI II.

La société installée à BUKAVU au Zaïre.

Le choix de Bukavu pour abriter la SINELAC n'est pas un effet de hasard ni une décision politique. C'est plutôt dû à un critère purement économique.

En effet, pour assurer son efficacité, il est normal que la société soit installée à Bukavu, tout près de la matière première qui constitue l'objet de sa création.

La SINELAC représente un investissement important. Les dépenses d'investissement destinées à la construction de la centrale sont estimées à 62 millions d'ECUS et le capital social de la société est arrêté provisoirement à 12 millions de DTS. Tous ces fonds proviendront d'apports égalitaires des Etats membres de la C.E.P.G.L. (1)

Une autre société qui avait la chance de devenir commune, c'est la Société Commerciale et Industrielle du Gaz méthane du Lac KIVU (SOCIGAZ). Mais comme ce projet n'intéresse pour le moment que deux pays membres de la C.E.P.G.L. (Rwanda et Zaïre), il est traité comme projet communautaire.

Paragraphe 2 : Difficultés

Même si l'entreprise commune suppose une coexploitation et un cofinancement, il ne faut pas perdre de vue que ce genre d'entreprises ne peuvent pas rencontrer des difficultés au cours de la phase de fonctionnement, comme c'est d'ailleurs le cas pour toute entreprise.

(1) Voir la Xe session ordinaire du Conseil des Ministres et Commissaires d'Etats de la C.E.P.G.L. , op. cit. P. 18.

La première difficulté, qui est d'ailleurs la plus sérieuse, réside dans l'importance qu'il faut accorder au respect et à la mise en application des accords. En effet, il ne suffit pas de faire un plan pour construire un pont.

Si dans le cadre de la C.E.P.G.L. , on a mis sur pied un code communautaire des investissements qui définit non seulement les garanties, les droits et les avantages des entreprises communes et communautaires mais aussi les obligations des Etats membres de la communauté envers ces entreprises, les partenaires devraient s'engager à soutenir ces entreprises communes ou communautaires par le respect des accords en achetant les produits de ces entreprises même si le prix est élevé durant la phase de lancement si tel n'est pas le cas, le pays attributaire de l'entreprise se verrait supporter un coût énorme et cette situation mettrait en cause le processus d'intégration régionale par la production.

Un autre danger qui peut guetter l'entreprise commune peut être présenté de la manière suivante :

Si , dans une entreprise régionale, la participation de chacun des Etats n'est pas égale à celle de l'autre, il faut s'attendre à des objections parce que l'Etat à contribution financière plus importante que celles des autres Etats peut être amené à demander de disposer d'un contrôle et d'un pouvoir de décision accrus sur l'entreprise commune sous peine de se retirer de celle-ci et partant de la communauté.

Section 3 : Critères de sélection des biens à coproduire.

H. Bourguinat (1) distingue trois critères.

A. Critère de la substitution aux importations :

La stratégie de la politique d'import-substitution a fait plus de faveur dans les pays en voie d'équipement. Le seul fait que les produits manufacturés sont importés en quantités importantes au sein de la communauté, montre qu'il existe un marché pour ces produits. C'est pourquoi les pays en développement, sur^{la} base de cette politique d'import-substitution, entreprennent des productions de biens de consommation durables ou non durables car

(1) Op. cit. P. 182.

ce sont des produits qui semblent trouver le plus rapidement des débouchés, et le marché régional est ici le plus visé.

L'effet auquel on s'attend est sans doute l'amélioration du niveau régional de l'emploi et de revenu mais aussi de cohérence des paiements.

B. Critère du coût comparatif :

D'après ce critère, et selon H. Bourguinat (1), les biens à produire en commun seraient ceux qui sont actuellement les plus importés et potentiellement les plus demandés et qui correspondent le mieux aux dotations en facteur de la région. Le critère du moindre coût serait alors ajouté à celui de substitution aux importations.

A ce titre, G. Balduin avance qu'"une politique d'industrialisation qui s'inspire de l'application correcte des coûts comparatifs a beaucoup plus de chances d'aider la cohérence des paiements qu'une politique fondée essentiellement sur le désir de trouver des produits de substitution aux importations sans accorder d'attention aux prix de revient"(2).

Comme critère de sélection, Bourguinat ajoute qu'il suffirait de présenter un tableau des industries existantes ou ^{envisagées} représentant le coût de la production intérieure en pourcentage du prix C.A.F. des marchandises importées concurrentes.

Les productions qui se situeraient au-dessous de la ligne d'égalité du coût des productions nationales et des produits importés, disposeraient d'un avantage absolu et devraient donc être poussés en priorité.

Par contre, celles qui dépasseraient cette ligne devraient être rejetés; sinon il y aurait ce qu'on appelle le coût marginal de l'industrialisation qui est défini comme le montant en pouvoir d'achat ou en revenu national, qui serait absorbé à la marge par la substitution de la production nationale à l'importation.

(1) Op. cit. P. 183.

(2) G. Balduin, cité par H. Bourguinat, op. cit. P. 183.

C. Critère de l'Effet d'entraînement

Qu'elles soient conçues à l'échelon national ou régional, les industries qu'on crée dans les pays du Tiers-Monde sont des industries de croissance. L'essentiel serait de mettre sur pied des industries motrices, des industries ayant un fort pouvoir d'entraînement, c'est-à-dire des industries dont l'augmentation du taux de croissance du produit ou de la productivité provoque l'augmentation du taux de croissance du produit ou de la productivité d'autres industries.

L'unité entraînante ou motrice agit donc sur une unité entraînée ou mue soit par un effet de dimension soit par un effet de productivité d'innovation. Il y a aussi entraînement si les gains en productivité d'une industrie se répercutent sur les unités entraînées en les amenant à économiser ou à payer moins cher leurs inputs. Même si ces critères sont purement théoriques ils gardent tout de même une certaine originalité. Nous pensons par conséquent que la C.E.P.G.L. peut s'y référer dans le choix de biens que les entreprises communes pouvaient produire.

CHAPITRE III - L'Intégration Industrielle par la Spécialisation et par la Complémentarité.

Les principaux objectifs de l'intégration économique régionale, orientée vers le développement industriel peuvent se définir de la manière suivante :

- * Développement des possibilités de production, notamment grâce à une meilleure utilisation des moyens de production ;
- * Accélération des taux de croissance industrielle ;
- * Maturation de la structure industrielle, c'est-à-dire la recherche de l'obtention d'un haut degré d'homogénéité économique ;
- * Une meilleure utilisation des ressources, entraînant un accroissement de la productivité et une réduction des coûts ;
- * Augmentation du revenu national de chaque pays participants ;

Le moyen d'atteindre ces objectifs serait de promouvoir :

- l'élargissement du marché, c'est-à-dire la libéralisation des échanges intrarégionaux ;
- la spécialisation industrielle intrarégionale ;
- la coopération au sein de certains secteurs industriels ;
- l'élaboration d'une stratégie commune du développement industriel ;
- la répartition équitable des avantages découlant de l'intégration (1) .

Les pays de la C.E.P.G.L devraient s'efforcer de mettre tout en œuvre pour atteindre ces objectifs puisque l'intégration économique entre des pays comme ceux des grands lacs ne saurait se concevoir sans une croissance industrielle accélérée et organisée. C'est pourquoi, répétons-le l'objectif de l'intégration économique régionale entre pays en développement est dans tous les cas l'industrialisation, et le meilleur moyen d'atteindre cet objectif serait la spécialisation industrielle au niveau régional qui permettrait la complémentarité au détriment de la concurrence.

En plus de la distinction habituelle entre spécialisation horizontale (intéresse les produits considérés au même stade de fabrication) et spécialisation verticale (intéresse les produits considérés à des stades différents), il faut établir une distinction, particulièrement importante pour la coopération régionale en vue du développement industriel, entre la spécialisation interindustrielle et la spécialisation intraindustrielle.

Section 1 : La spécialisation interindustrielle.

Par spécialisation interindustrielle, il faut entendre que les partenaires d'une organisation régionale s'entendent pour mettre sur pied une forme de coopération industrielle qui vise la spécialisation à l'échelon d'un secteur. Il s'agirait en quelque sorte d'une intégration sectorielle.

(1) Voir ONUDI, op. cit. P. 4.

A titre illustratif, le Zaïre pourrait se spécialiser dans la production de textiles par exemple, le Rwanda dans les véhicules et le Burundi dans l'agro-alimentaire.

Paragraphe 1. Importance d'une Coopération Sectorielle.

- La coopération par secteur industriel, tout en accroissant l'efficacité et le rendement de l'ensemble de la production régionale, permet aussi de tenir dûment compte des intérêts des pays plus petits et moins développés. Même les économies les moins avancées peuvent participer de façon rationnelle aux projets régionaux.

- En outre, la réussite d'une intégration dans un secteur industriel favorise l'intégration dans les autres secteurs. On peut citer à ce titre l'exemple de la Communauté Européenne du charbon et de l'acier.

- La libéralisation des échanges commerciaux est une résultante de la coopération sectorielle plutôt qu'elle ne l'entraîne.

- Il serait peu intéressant de créer des zones de libre-échange, des unions douanières etc... si aucune mesure n'était prise pour développer l'interdépendance structurelle, c'est-à-dire l'interdépendance sectorielle dans la région.

- L'intégration sectorielle est une solution prometteuse notamment en cas d'obstacles à la réalisation de programmes régionaux plus ambitieux de coopération générale.

- Grâce à l'intégration sectorielle, le groupe a plus de poids dans les négociations. Le passage d'une politique de libéralisation des échanges à une politique d'intégration de la production sectorielle attire et mobilise les ressources intérieures et extérieures.

Paragraphe 2. Inconvénients de la spécialisation interindustrielle.

Dans les pays en voie de développement, l'intégration sectorielle peut se révéler défavorable car elle risque d'entraîner l'élimination de certaines industries sur place.

En outre, la situation précaire de la balance des paiements constitue une menace permanente pour les accords de coopération sectorielle. Le souci de fierté et de sécurité nationale peut être aussi un obstacle de la coopération sectorielle.

Section 2 * La spécialisation intra-industrielle.

La spécialisation intra-industrielle est une forme de coopération industrielle qui vise la spécialisation dans la production de biens particuliers ou de leurs éléments au sein d'une même industrie.

On l'appelle à cet effet la spécialisation intraindustrielle à l'échelon du produit.

En d'autres termes, c'est une spécialisation par pays dans la fabrication d'un produit déterminé à l'intérieur d'une même industrie.

A titre d'exemple, le Burundi ou le Rwanda peut fabriquer des insecticides et le Zaïre des médicaments ou vice versa étant donné que ces produits relèvent de l'industrie chimique. Des difficultés d'ordre pratique peuvent surgir. La consommation des insecticides n'étant pas comparable à celle des médicaments, il y aurait un problème d'acceptation du premier produit par un pays.

Les pays en voie de développement et en cours d'industrialisation tireraient davantage profit d'une spécialisation dans la production de biens particuliers ou de leurs éléments au sein d'une même industrie (spécialisation intraindustrielle à l'échelon du produit) car cette spécialisation permet à l'industrie de mieux faire usage des économies externes et de divers avantages éventuels.

Cette spécialisation intraindustrielle offre au pays les moins développés plus de chances d'instaurer un système de production moderne fondé sur des économies d'échelle, que la spécialisation soit orientée vers l'exportation ou vers le remplacement des importations.

D'une manière générale, les industries qui jouent un rôle de poids dans les pays en développement sont celles pour lesquelles le remplacement des importations devient avantageux au fur et à mesure que le marché s'élargit et il se révèle plus avantageux d'investir dans des secteurs interdépendants que dans des entreprises isolées.

Section 3 : Les Formes de Coopération régionale en matière industrielle.

Outre la formation des entreprises communes ou communautaires et les accords de spécialisation, les pays membres d'un groupement économique peuvent se mettre d'accord pour développer leur coopération industrielle régionale notamment parce qu'on peut appeler la coopération contractuelle.

Paragraphe 1 : Les Accords Techniques

Il s'agit principalement :

- des échanges de connaissances pratiques concernant notamment les procédés techniques, les méthodes de gestion, la formation et la productivité ;

- des licences d'exploitation associées à d'autres formes de coopération technique (assistance en matière de commercialisation, formation du personnel, commercialisation en commun dans les pays tiers). On estime que les licences d'exploitation conviennent particulièrement aux projets de production sur une grande échelle (1) ;

- des accords portant sur des services techniques comme par exemple les services communs d'entretien et de réparation ;

- des accords relatifs à la conception, aux normes et à la qualité des produits ;

- des projets communs de recherche et de développement dans certains domaines.

(1) ONUDI, op. cit. P. 18.

Paragraphe 2 : Accords de Fourniture.

Les accords de ce genre concernent la plupart du temps des échanges d'énergie électrique et de pétrole. La fourniture d'énergie s'effectuerait par le moyen d'intraconnexions reliant divers réseaux nationaux qui, presque tous, sont situés dans les régions frontalières de deux ou plusieurs pays. Ces contrats de fourniture permettraient aux parties contractantes de tirer plus rationnellement partie de l'énergie produite pour les divers réseaux.

Dans le domaine pétrolier, deux entreprises de deux pays (souvent publiques) d'un même groupement économique régional peuvent conclure un accord en vertu duquel une entreprise s'engage à livrer un nombre précis de baril de pétrole par jour et cela pour une durée déterminée.

A titre d'exemple, on peut citer l'entreprise d'Etat de la Bolivie Yacimientos Petroliferos Fiscales (Y.P.F.) et l'entreprise Chilienne Empresa Nacional de Petroleos (E.N.A.P.) qui ont conclu un accord selon lequel l'entreprise Bolivienne devrait commencer à livrer chaque jour à l'entreprise Chilienne 5.000 barils de pétrole et cela pour une durée de cinq (5) ans à compter de 1972.

On peut aussi citer le cas de l'accord conclu entre l'entreprise d'Etat Bolivienne et l'entreprise Brésilienne Petroleo Brasileiro (PETROBRAS) qui consistait en une promesse de livraison de 12.000 barils par jour de la part de l'entreprise Bolivienne (1).

Paragraphe 3 : Contrat de location d'installation ou services

Les contrats de ce genre concernent le plus généralement l'utilisation d'installations servant au raffinage ou au transport du pétrole.

(1) Pour ces exemples, voir problèmes actuels d'intégration économique, la répartition des coûts et des avantages et la correction des équilibres, CNUCED, 1975, P. 72.

CONCLUSION GENERALE

Après les considérations qui viennent d'être évoquées sur l'intégration par le marché et l'intégration par la production des pays membres de la Communauté Economique des Pays des Grands Lacs, nous arrivons à la conclusion de notre travail.

La réalisation d'une véritable intégration économique des pays de la CEPGL est une tâche de longue haleine.

La faiblesse du degré d'intégration des partenaires de la CEPGL est due aux obstacles difficilement surmontables à court et moyen terme, et ces obstacles résident dans les pays eux-mêmes et non dans une résistance qu'opposerait la communauté internationale.

Pour les pays de la CEPGL, un des problèmes les plus épineux se situe au niveau des moyens de communication. En effet, l'état des communications influe manifestement sur les transactions régionales et surtout les échanges commerciaux. On peut donc soutenir que si le système de communication est suffisamment développé, il est plus facile d'envisager la possibilité d'accroître les échanges commerciaux entre ces pays.

Le développement des réseaux de communication constitue donc dans l'ensemble une condition permissive des transactions intra-régionales. De la sorte, on peut soutenir avec moins de risques d'erreurs qu'il y a une forte corrélation entre le volume faible des échanges commerciaux et l'insuffisance des moyens de communication existant dans et entre les pays de la région des Grands Lacs. L'insuffisance des moyens de communication constitue donc un écueil à l'intégration économique entre les pays de la C.E.P.G.L.

Pour ces pays, un des obstacles majeurs à l'accroissement des échanges commerciaux se situe au niveau de la similitude de leurs économies.

Au niveau de la production, la structure économique des trois pays fait ressortir une part très faible du secteur secondaire (surtout pour le Burundi) alors que c'est celui-ci qui devrait favoriser le mouvement des échanges intra-communautaires.

Au niveau du commerce extérieur des trois pays, nous avons montré la prédominance des pays de l'OCDE tant pour les importations que pour les exportations. Cette situation est due au fait que ces pays sont producteurs et exportateurs de produits de base d'origine agricole ou minière et importateurs de produits manufacturés.

Ce qui fait que les produits d'exportation ne peuvent pas être consommés au sein de la Communauté. Les besoins d'importations d'un pays de la CEPGL ne peuvent donc pas être couverts par les possibilités d'exportations de ses partenaires.

Un autre facteur limitatif à l'accroissement des échanges commerciaux est le coût élevé des échanges intra-zonaux.

En effet, la régionalisation entre pays en voie de développement entraîne souvent un détournement des échanges à la suite de la substitution d'une source d'approvisionnement chère à une source antérieure bon marché.

Il existe souvent des coûts (se traduisant par des pertes) résultant de ce que l'intégration favorise le développement des productions dont les prix sont souvent plus élevés que ceux des produits importés du même genre.

A cet égard, l'exemple de la bouteille produite par VERRUNDI est éloquent. Elle coûte 1,5 fois plus cher que la bouteille importée. Ainsi par exemple, pour cette raison, le Rwanda et le Zaïre peuvent avoir des réticences à acheter les produits de VERRUNDI.

En outre, un autre obstacle majeur à l'intégration économique entre pays en voie de développement se situe au niveau de la perte des recettes douanières engendrées par la libre circulation des marchandises. Dans le cadre particulier de la C.E.P.G.L., ce problème nous semble plus apparent que réel parce que le degré d'interdépendance commerciale est très faible.

A cet effet, les exportations intra-régionales ramenées aux exportations totales de la Communauté représentaient 0,2% seulement en 1980. Il convient aussi de souligner l'écart qui sépare la pratique et les accords signés dans les divers domaines. Si beaucoup d'accords ont été signés, bien peu sont appliqués, même partiellement. Là encore, le danger qui guette les partenaires de la C.E.P.G.L. est l'illusion d'accord qui n'avancent en rien la résolution des problèmes.

En résumé, les principaux problèmes structurels de l'intégration économique des pays de la C.E.P.G.L. sont les suivants :

- Le problème des transports et des communications ;
- Le nationalisme politique qui permet difficilement la perte de l'autorité nationale ;
- Le nationalisme économique qui conduit les Etats à poursuivre des buts d'autosuffisance en créant des unités de production pour des motifs de fierté nationale ou stratégiques ;
- L'indisponibilité des produits échangeables ;
- La différence dans les niveaux de développement atteint qui entraîne des difficultés dans la répartition équitable des industries à l'échelon régional ;
- La concentration des investissements étrangers dans les pays les plus développés et souvent côtiers (il s'agirait dans notre cas du Zaïre) qui entraîne des mécontentements des pays les moins avancés surtout si ceux-ci sont enclavés (cas du Burundi et du Rwanda) ;
- Le manque de coordination des politiques économiques des trois pays ;
- L'extraversion de leurs économies.

La Finalité des efforts d'intégration régionale

Les efforts déployés par les Etats membres d'une association devraient être appréciés suivant la fonction attendue de cette organisation. Si la formation d'un Etat fédéral, unitaire ou celle d'une communauté de sécurité fusionnée paraît être une finalité de premier ordre et constitue le point de départ pour une profonde intégration.

Etant donné que la finalité recherchée par une organisation d'intégration varie suivant sa nature et des variables qu'elle privilégie, la formation à moyen et long terme d'une union économique pour les groupes régionaux de l'Afrique Centrale, devrait être leur point d'arrivée dans la mesure où " la conscience des difficultés voire de l'impossibilité d'atteindre les objectifs de développement socio-économique par un Etat pris de façon isolée, est la principale variable motrice de l'intégration des pays d'Afrique Centrale " (1).

La doctrine contemporaine distingue quatre formes d'intégration : la zone de libre échange, l'union douanière, le marché commun et l'union économique.

Bela Balassa a complété cette classification en y ajoutant l'intégration économique, forme d'intégration qui recouvre tous les domaines de la vie nationale des Etats partenaires.

Paragraphe 1 : La C.E.P.G.L., une union économique ?

De prime abord non ! Nulle part n'est stipulé la volonté des trois pays d'aboutir à moyen et long terme à une fusion totale de leurs économies tant au niveau des textes organiques que des déclarations des responsables. On n'oserait pas parler d'intégration économique totale au niveau de la C.E.P.G.L. dans la mesure où celle-ci requiert l'unification des politiques et des institutions politiques.

(1) Melchiade YADI, op. cit. P. 76.

Paragraphe 2. La C.E.P.G.L. un marché commun ?

Non plus, les éléments caractéristiques d'un marché commun ne se rencontrent pas au niveau de la C.E.P.G.L.

En effet, au niveau de la liberté de circulation des facteurs de production, il n'existe qu'un profit de convention à ce sujet, chaque pays dispose d'un tarif tant extérieur qu'intérieur propre à lui et les restrictions tarifaires existent au niveau de la "Communauté". La rigueur, la création d'industries communautaires laisserait présager l'intention des trois pays de constituer un marché commun au sens primaire.

Paragraphe 3. La C.E.P.G.L. une Union Douanière ?

Une Union Douanière est une zone de libre-échange à laquelle on ajoute un tarif extérieur commun. Ceci ne semble nullement ^{pas} être dans les intentions immédiates de la "communauté". Les seuls engagements pris visent à combattre la fraude douanière sur leurs frontières respectives, mais les barrières douanières subsistent.

Paragraphe 4. La C.E.P.G.L. une zone ^{de} libre-échange ?

Dans une zone de libre-échange, les obstacles aux échanges sont supprimés mais les États peuvent garder leur tarif particulier vis-à-vis du reste du monde.

La C.E.P.G.L. jusqu'à l'heure actuelle n'est pas une zone de libre-échange pour des raisons évoquées au niveau de l'union douanière. Aussi, le système de tarifs préférentiels produirait plus d'effets au niveau de la CEPGL dans la mesure où les échanges intra-CEPGL sont faibles.

La CEPGL vise beaucoup des secteurs mais ceux-ci sont faiblement intégrés.

En effet, l'article 2 du texte constitutif dispose que la communauté a notamment pour objectif " de concevoir, de définir et de favoriser la création et le développement d'activités d'intérêt communs, de promouvoir et d'intensifier les échanges commerciaux, la circulation des personnes et des biens, de coopérer de façon étroite dans les domaines socio-économique, commercial, scientifique, culturel, politique, militaire, financier, technique et touristique et plus spécialement en matière judiciaire, douanière, sanitaire, énergétique, des

transports et des communications". Mais qui trop embrasse, mal étreint !

La Finalité de la CEPGL paraît peu explicite : On ne saurait augurer sur quelle forme d'intégration elle vise. La jeunesse de son âge pourrait expliquer cette constatation et nous restons convaincus que chemin faisant, elle trouvera sa voie.

CODESRIA - BIBLIOTHEQUE

LISTE DES TABLEAUX

- Tableau 1 : Groupe des variables indépendantes et dépendantes.
- Tableau 1 bis : Part des secteurs primaires, secondaire et tertiaire dans les économies du Burundi, du Rwanda et du Zaïre.
- Tableau 2 : Structure des exportations du Burundi 1981 - 1985.
- Tableau 3 : Structure des exportations du Rwanda entre 1981-1985.
- Tableau 4 : Structure des exportations du Zaïre entre 1981-1985.
- Tableau 5 : Cours/^{des} principaux produits intéressant l'économie des pays membres de la C.E.P.G.L.
- Tableau 6 : Exportation de café entre 1979 - 1985 au Burundi.
- Tableau 7 : Structure des importations du Burundi entre 1981-1985.
- Tableau 8 : Structure des importations du Rwanda entre 1981-1985.
- Tableau 9 : Structure des importations du Zaïre entre 1981 - 1985.
- Tableau 10 : Taux d'autosuffisance alimentaire des pays membres de la C.E.P.G.L.
- Tableau 11 : Répartition géographique du commerce extérieur du Burundi de 1981 - 1985.
- Tableau 12 : Répartition géographique des importations du Rwanda entre 1981-1985 (valeur % du total).
- Tableau 13 : Répartition géographique du commerce extérieur du Zaïre.
- Tableau 14 : Situation des échanges entre pays de la C.E.P.G.L.
- Tableau 15 : Importance des échanges entre pays membres de la C.E.P.G.L. % aux échanges totaux de ces pays.
- Tableau 16 : Exportation du Burundi vers le Zaïre.
- Tableau 17 : Importation du Burundi en provenance du Zaïre.
- Tableau 18 : Modifications intervenues à la parité Zaïre-monnaie du 24 Juin 1967 au 31 Août 1980.

- Tableau 19 : Parité des monnaies des pays de la C.E.P.G.L. par rapport au US \$ et au DTS.
- Tableau 20 : Part des exportations intra-régionales % aux exportations totales de la C.E.P.G.L.
- Tableau 21 : Statistiques des exportations sur Avis d'exportation CEPGL du Burundi vers le Zaïre.
- Tableau 22 : Statistiques des exportations sur Avis d'exportation CEPGL du Burundi vers le Rwanda.
- Tableau 23 : Statistiques des importations sur Avis d'importation CEPGL entre le Burundi et ses partenaires de la CEPGL.
- Tableau 24 : Evolution de la population du Burundi, du Rwanda et du Zaïre de 1970 à l'an 2000.
- Tableau 25 : Répartition de la population du Burundi en 1979.
- Tableau 26 : Illustration de la création et du détournement de commerce, coût et prix unitaire du produit.
- Tableau 27 : Part des droits de douane dans les recettes budgétaires de chacun des pays de la CEPGL.
- Tableau 28 : Les amendes occasionnées par le commerce illicite au Burundi.
- Tableau 29 : Etat de répartition des projets entre les pays de la C.E.P.G.L.
- Tableau 30 : Projets à réaliser au cours de la période 1983-1987 au Burundi.
- Tableau 31 : Projets à réaliser au cours de la période 1982-1986 au Rwanda.

FIGURES :

- N° 1 - Spirale Fonctionnelle.
- N° 2 - Variables du modèle néo-fonctionnaliste initial.
- N° 3 - Les Options possibles des acteurs de l'intégration régionale.

GRAPHIQUES :

- N° 1 - Exportations de café entre 1979-1985 (les quantités en milliers de tonnes, valeur en millions de FBU).
- N° 2 - La création et la déviation de commerce.



I B L I O G R A P H I E

I/- Ouvrages Généraux .

1. A. ANGUILE, l' Afrique sans frontières, Monaco, Société des Editions Paul Bory, 1965, 311 p.
2. A. Marshall, principes of economics, an introductory volume, 8e édition, London, 1959, 731 p.
3. BALASSA (Bela) The Theory of economic integration London, Allen et Un Win, 1965, 304 P.
4. BOURGUINAT H., les marchés communs des pays en voie de développement. Genève : Librairie Droz, 1968, 214 P.
5. M. BYE , Relations Economiques Internationales 4e édition Dalloz, Paris, 1977, 1211 P.
6. CHEVALLOS (GONZALO), l'Intégration Economique
7. Charles KINDBERGER , en Amérique Latine, Genève, Librairie Droz, 1968, 276 P.
8. ERBES (Robert à l'Intégration Economique Internationale, Paris, Presses Universitaires de France, 1966, 199 P.
9. N.M. NDOBA , Analyse Economique et Multidimensionnalité de l'Intégration : L'Hypothèse du pouvoir.
10. R. NURKSE, Les problèmes de la formation du Capital dans les pays sous-développés, Cujas, Paris 1968, 218 P.
11. ROBSON (Peter) Economic integration in Africa London, Allen et Un Win, 1968, 320 P.
12. V. SHINGIRO, les échanges extérieurs africains dans leurs rapports avec l'intégration européenne. Le cas des Etats associés, Juris Druck et Verlag Zurich, Université de Lausanne, 1977, 352 P.
13. M. SINAMENYE, la répartition des droits de douane entre les membres de l'union douanière. Aspects théoriques et études pratiques (CAE, UDEAC, CEE), Berne, Lang, 1977, 247 P.

14. M. YADI , Les systèmes d'intégration régionale, Genève, Georg , 1979, 373 P.
15. M. YONDO , Dimension Nationale et Développement Economique, Librairie Générale de Droit et Jurisprudence, 1970, 215 P.
- * La Coopération et l'intégration économique en Afrique. Trois études régionales Nations-Unies, Département des Affaires Economiques et Sociales, 1969, 166 P.
- * Les Conditions d'installation d'entreprises industrielles dans les Etats africains et malgaches associés. Volume 11, République du Zaïre, 2e édition. Bruxelles, Commission des Communautés Européennes, 1974, 104 P.
- * Les Conditions d'installation d'entreprises Malgaches associés. Volume 10, République du Rwanda, 2e édition. Bruxelles, Commission des Communautés Européennes, 1974, 72 P.
- * Les Conditions d'installation d'entreprises industrielles dans les Etats africains et Malgaches associés. Volume 9, République du Burundi, 2e édition. Bruxelles, Commission des Communautés Européennes, 1974, 79 P.
- * La répartition des coûts et des avantages et la correction des déséquilibres, New-York, Nations-Unies, Genève, CNUCED, 1975, 86 P.
- * Industrialisation des pays en voie de développement problèmes et perspectives.
Monographie n° 18 coopération régionale dans l'industrie.

II/- Documents , Rapports et Revues.

- * Z. NICAYENZI , promotion des échanges commerciaux entre les pays membres de la CEPGL, ECA/MULPOC / Gisenyi , 1982 , 63 P.
- * M. SINAMENYE , " La Coopération Economique Régionale et le problème de l'enclavement au Burundi, BUJA, UB, 1983.
- * M. SINAMENYE , L'Harmonisation de la politique commerciale et la répartition des droits de douane entre les membres de l'union douanière.

- * M. YADI , Promotion du développement industriel équilibré des pays membres de l'AUDEAC et de la CAE, in Etudes Internationales, Université Laval, volume VI , n° 1, mars 1975, 143 P.
- * Banque de la République du Burundi, Rapports Annuels 1976-1982 et Listings.
- * Banque Nationale du Rwanda, Rapports d'activités 1972-1980, 1981-1982.
- * Banque du Zaïre , Rapports Annuels 1980 - 1982.
- * IIIe et IVe Plans Quinquennaux de développement économique et social du Burundi, 1973-1982 et 1983-1987.
- * IIIe Plan Quinquennal du Rwanda 1982 - 1986.
- * Plan MOBUTU, Programme de relance économique 1979 - 1980.
- * FMI, Statistiques Financières Internationales, 1983.
- * International Monetary Fund, Direction of Trade Statistics, 1981.
- * CEEGL. , Code Communautaire des investissements
- * 10e session ordinaire du conseil des Ministres et Commissaire d'Etat de la C.E.P. G.L, étude sur le principe d'équilibre dans la répartition des projets et dans l'implantation des organismes et institutions de la C.E.P.G.L, BUJA, Février 84.
- * Séminaire sur la dynamique de la promotion des échanges commerciaux au sein de la C.E.P.G.L. Thème: transport et communication au sein de la C.E.P.G.L, analyse des problèmes et suggestion, GISENYI; 20 - 25 Septembre 82.
- * Banque de la République du BURUNDI , circulaire aux banques agréées relative aux mécanismes d'application de l'arrangement monétaire, 1982
- * Journées C.E.P.G.L, BUJA du 20 au 23 Octobre 1983, Thème : exporter au sein de la C.E.P.G.L.
- * O.C.D.E, aide au développement, examen 1970
- * Fondation Panafricaine pour le développement économique, social et culturel, colloque bilingue Panafricaine, Thème: les problèmes posés par l'intégration éco; régionale en Afrique en vue de la constitution du marché Commun Africain, Kigali du 29 Août au 3 Septembre 1983, 140 P.

- * Jeune Afrique n° 1223 du 13 Juin 1984,
- * Rapport de la C.E.E, possibilités industrialisation des Etats Africains et Malgaches associés, BURUNDI, RWANDA et région centre Orientale du Congo-Kinshasa (région des grands lacs), vol I BRUXELLES, 1966.
- * " Commission Economique pour l'Afrique " la CEA et le Développement de l'Afrique 1983-2008. Etude prospective préliminaire Addis-Abeba Avril 1983.

CODESRIA - BIBLIOTHEQUE

T A B L E D E S M A T I E R E S

Dedicace
Remerciements
Liste des Abréviations

<u>Introduction Générale</u> :	<u>Pages</u> :
<u>Section 1</u> : Aperçu sommaire sur les origines du processus d'intégration économique dans la C.E.P.G.L.	2
<u>Section 2</u> : Méthodologie et Plan de l'étude	3
 <u>PREMIERE PARTIE</u> : <u>Considérations Générales sur l'Intégration des Etats Membres de la C.E.P.G.L.</u>	
 <u>CHAPITRE I</u> : <u>Présentation Sommaire des Pays Membres de la C.E.P.G.L. : Le problème de l'Enclavement</u> 7	
<u>Section 1</u> : Présentation Sommaire des Pays Membres de la C.E.P.G.L.	7
<u>Paragraphe 1</u> : Le Burundi et les Indicateurs de développement	7
a. Position géographique.	
b. Indicateurs de développement.	
<u>Paragraphe 2</u> : Le Rwanda et les Indicateurs de développement.	8
a. Position géographique.	
b. Indicateurs de développement.	
<u>Paragraphe 3</u> : Le Zaïre et les Indicateurs de développement	10
a. Position géographique.	
b. Indicateurs de développement.	
- <u>Section 2</u> : Le Problème de l'enclavement ...	12
<u>Paragraphe 1</u> : Stratégie d'intégration et l'enclavement	12

<u>Paragraphe 2</u> : La situation des transports et des communications	15
---	----

A. Transports

1. Transports routiers

2. Transports lacustres

3. Transports Aérien

4. Transports Ferroviaire

B. Postes et Télécommunications

1. Postes

2. Télécommunications.

<u>CHAPITRE II</u> : <u>L'Insertion de la Communauté Economique des Pays des Grands Lacs dans le phénomène d'Intégration</u>	21
--	----

<u>Section 1</u> : Définitions du concept d'Intégration	21
---	----

<u>Section 2</u> : Approches théoriques d'Intégration de la C.E.P.G.L.	23
---	----

<u>Paragraphe 1</u> : L'approche fédéraliste et la C.E.P.G.L.	24
--	----

<u>Paragraphe 2</u> : L'approche fonctionnaliste et la C.E.P.G.L.	24
--	----

<u>Paragraphe 3</u> : L'approche néo-fonctionnaliste de la C.E.P.G.L.	27
--	----

<u>Paragraphe 4</u> : L'approche de K.W. Deutsch et la C.E.P.G.L.	33
--	----

<u>CHAPITRE III</u> : <u>Mécanismes Institutionnels de la C.E.P.G.L.</u>	
--	--

<u>Introduction</u>	38
---------------------------	----

<u>Section 1</u> : Les structures de la C.E.P.G.L....	40
---	----

<u>Paragraphe 1</u> : Les organes inter-gouvernementaux	43
---	----

a. Les organes inter-gouvernementaux centraux.

b. Les organes inter-gouvernementaux spécialisés.

<u>Paragraphe 2</u> :	Les organes communautaires	48
a.	Le Secrétariat Exécutif.	
b.	Les organismes communautaires spécialisés.	

DEUXIEME PARTIE : Le Problème de l'Intégration par le marché.

<u>CHAPITRE I</u> :	<u>Les obstacles à la promotion des échanges commerciaux.</u>	55
<u>Section 1</u> :	Structures productives les pays membres de la C.E.P.G.L.	55
<u>Section 2</u> :	Structure du commerce extérieur des trois pays	58
<u>Paragraphe 1</u> :	La Structure des exportations...	58
1.	Au Burundi	
2.	Au Rwanda	
3.	Au Zaïre.	
<u>Paragraphe 2</u> :	Les problèmes communs en matière d'exportation	63
<u>Paragraphe 3</u> :	Structure des importations	70
1.	Au Burundi	
2.	Au Rwanda	
3.	Au Zaïre.	
<u>Paragraphe 4</u> :	Structure géographique des échanges extérieurs.....	76
1.	Au Burundi	
2.	Au Rwanda	
3.	Au Zaïre.	
<u>Section 3</u> :	L'Interdépendance Commerciale	82
<u>Section 4</u> :	Les produits pouvant faire l'objet d'échanges intra-communautaires et la contrainte prix	90

<u>Paragraphe 1</u> :	Burundi et Rwanda vers le Zaïre ...	101
<u>Paragraphe 2</u> :	Zaïre vers le Burundi et le Rwanda	102
<u>Paragraphe 3</u> :	Burundi vers le Rwanda	103
<u>Paragraphe 4</u> :	Rwanda vers le Burundi	104
<u>Section 5</u> :	Les effets de l'aide liée	105
<u>Paragraphe 1</u> :	Justifications officielles de l'aide liée.....	106
<u>Paragraphe 2</u> :	Analyse et évaluation du coût excédentaire de l'aide liée pour les pays bénéficiaires	106
	A. Coût résultant des différences entre les prix de vente des produits.	
	B. Coûts additionnels résultant des frais de transport élevés.	
<u>Paragraphe 3</u> :	Le problème du choix entre une aide liée et le recours au marché finan- cier libre	109
<u>CHAPITRE II</u> :	<u>Les obstacles à la libéralisation des échanges commerciaux</u>	111
<u>Section 1</u> :	Le problème de l'union douanière....	111
<u>Paragraphe 1</u> :	Fonctionnement d'une union doua- nière et les difficultés d'élabo- ration du tarif extérieur commun..	111
	A. Principes de Fonctionnement	
	B. Difficultés d'élaboration du tarif douanier extérieur commun.	
<u>Paragraphe 2</u> :	Les objectifs d'une union douaniè- re.	
	A. Les économies d'échelle	
	B. Les économies externes	
	C. Union Douanière, solution au problème de l'étroitesse du marché.	

1. Les effets d'un marché étroit.
 - a. Croissance économique faible.
 - b. Problème d'implantation des industries.
 - c. Faible capacité des industries.
2. Les effets d'un marché élargi.

<u>Paragraphe 3</u> :	Les effets d'une union douanière	125
	A. Création de commerce.	
	B. Déviation de commerce.	
	C. Les effets d'une union douanière sur le bien-être.	
<u>Section 2</u> :	Similitude du système fiscal et le problème des recettes douanières	130
<u>Section 3</u> :	Absence d'un marché commun	134
<u>Paragraphe 1</u> :	Les problèmes liés à la libre circulation des capitaux	134
<u>Paragraphe 2</u> :	Problèmes liés à la libre circulation des Personnes	135
<u>Section 4</u> :	Le Commerce illicite	137

TROISIEME PARTIE : Les Problèmes du Développement Industriel Régional

<u>Introduction</u> :	144
-----------------------	-------	-----

CHAPITRE I : Les objectifs du développement industriel communautaire 146

<u>Section 1</u> :	Les objectifs nationaux du développement industriel	146
--------------------	---	-----

<u>Paragraphe 1</u> :	Au Burundi	146
-----------------------	------------------	-----

1. Stratégie industrielle
2. Les objectifs du développement industriel.

<u>Paragraphe 2</u> :	Au Rwanda	147
-----------------------	-----------------	-----

1. Stratégie industrielle
2. Les objectifs du développement industriel.

<u>Paragraphe 3</u> : Au Zaïre	149
1. Stratégie industrielle	
2. Les objectifs du développement industriel.	
<u>Section 2</u> : Les objectifs de l'intégration par l'industrialisation régionale	150
<u>Section 3</u> : Absence de coordination des objectifs de développement	155
<u>CHAPITRE II</u> : <u>Problèmes de réalisation des objectifs de développement des industries communautaires</u>	163
<u>Section 1</u> : Difficultés des industries communautaires	163
<u>Paragraphe 1</u> : Signification	163
<u>Paragraphe 2</u> : Choix et implantation des industries	164
<u>Paragraphe 3</u> : Disparité entre les niveaux de développement atteints	167
<u>Paragraphe 4</u> : Stratégie de l'intégration partielle	172
<u>Section 2</u> : Difficultés des industries communes..	174
<u>Paragraphe 1</u> : Signification	174
<u>Paragraphe 2</u> : Difficultés	175
<u>Section 3</u> : Critères de sélection des biens à coproduire	176
A. Critère de la substitution aux importations.	
B. Critère du coût comparatif.	
C. Critère de l'effet d'entraînement.	
<u>CHAPITRE III</u> : <u>L'Intégration Industrielle par la spécialisation et la Complémentarité</u>	178
<u>Section 1</u> : La spécialisation inter-industrielle	179

<u>Paragraphe 1</u> :	Importance d'une coopération sectorielle	180
<u>Paragraphe 2</u> :	Inconvénients de la spécialisation inter-industrielle	180
<u>Section 2</u> :	La spécialisation intra-industriel- le	181
<u>Section 3</u> :	Les formes de coopération régionale en matière industrielle	182
<u>Paragraphe 1</u> :	Les Accords Techniques	182
<u>Paragraphe 2</u> :	Les Accords de Fourniture	183
<u>Paragraphe 3</u> :	Contrat de location d'installa- tion ou services.....	183
<u>Conclusion Générale</u> :	184.

Liste des tableaux

Figures et Graphiques

Bibliographie

CODESRIA - BIBLIOTHÈQUE