UNIVERSITE DE REIMS - CHAMPAGNE ARDENNE ECOLE DOCTORALE DE SCIENCES DE L'HOMME ET DE LA SOCIETE

Doctorat de Droit Public

Droit international – Relations internationales

AUTEUR : Donald Jean Marc N'GUESSAN

TITRE : « DEVELOPPEMENT ET INTEGRATION REGIONALE EN AFRIQUE DE L'OUEST : ANALYSE DES CONTRIBUTIONS DE L'OHADA ET DE L'UEMOA»

Thèse dirigée par Pierre WEISS

Date de soutenance : Lundi 05 Juillet 2010 à 14 heures 45

Amphithéâtre Bâtiment Recherche

Rapporteurs :

Pierre Henri CHALVIDAN, Maître de Conférences, Université Paris XII

Stéphane DOUMBE-BILLE, Professeur de droit public, Université Jean Moulin, Lyon III

Jury:

Albert BOURGI, Professeur de droit public, Université Reims Champagne Ardenne

Pierre Henri CHALVIDAN, Maître de Conférences, Université Paris XII

Stéphane DOUMBE-BILLE, Professeur de droit public, Université Jean Moulin, Lyon III

Jean GIRARDON, Professeur, Université PARIS I

Pierre WEISS, Maître de Conférences, Université Reims Champagne Ardenne

RESUME DE THESE

Le développement, notion historiquement polysémique, apparaît à la fois comme un problème éminemment actuel et comme un souci constant de l'humanité. Sa réalisation a incité et incite toujours les pays d'Afrique, aux fins de sortir de leur sous-développement, à investir leur économie dans des « stratégies de développement ». Cependant, des dispositions historique, culturelle, biophysique et géologique caractérisent ce continent sur lequel les formules théoriques du développement économique ont peine à produire leur effet constructif.

Face à cet état de fait, les phénomènes d'intégration économique, telle une tendance nouvelle de stratégie de développement, vont se développer sur tous les continents. Mais l'intégration régionale apparaît, en définitive, tel un processus qui procède d'une certaine didactique fondée sur des principes et des théories, en l'occurrence la théorie des organisations internationales. Caractérisée par ''l'effet PHOENIX '', l'expérience acquise lors des différentes tentatives d'intégration régionale que ces pays d'Afrique, en l'occurrence ceux d'Afrique de l'Ouest, ont réalisé, montre qu'ils en sont imprégnée. Ils ont de bonnes prédispositions à développer des projets d'intégration. Pourtant, en définitive, l'intégration régionale est un processus qui en soi ne crée pas le développement des Etats nations ; plutôt son rôle dans la réalisation du développement des pays qui y adhèrent, c'est d'instaurer un environnement sécurisé, propice à l'investissement et aux investisseurs afin de créer les conditions d'amorce du développement.

Sous cet angle, des organisations régionales telles que l'UEMOA et l'OHADA se présentent comme des produits résultant des acquis de cette expérience investie d'un nouveau postulat : « l'intégration juridique doit précéder ou accompagner l'économique afin de consolider cette dernière, en vue de réaliser le développement des pays membres ». L'intégration juridique apparaît donc telle une prometteuse locomotive de l'intégration économique. La confiance que le droit OHADA devrait susciter chez les opérateurs économiques, en procédant progressivement à la sécurisation juridique et judiciaire du marché commun de l'UEMOA, devrait les inciter à y créer et développer des activités économiques. Ce, en quoi nous nous interrogeons de savoir si le droit des affaires OHADA peut être productif de dynamique économique par l'investissement privé direct étranger ou national, considéré au troisième millénaire comme le moteur de la croissance, dans l'espace UEMOA, libre de circulation.

Dans l'optique de cette démarche sécuritaire et impulsive, l'OHADA et l'UEMOA vont participer à l'édification de ce cadre juridique communautaire au travers d'un dispositif conçu autour de quatre axes, à savoir : un dispositif de sécurité organisationnelle capable de garantir la solidité et le fonctionnement autonome et pérenne des institutions communautaires chargées de conduire le projet d'intégration à sa réalisation ; la consécration d'une intégration juridique relative aux affaires, comme outil fondamental de consolidation de l'intégration économique; l'édification de structures communautaires chargées de défendre ce droit dont l'application est déterminante à la sécurité dans les relations d'affaires ; enfin, l'instauration d'une liberté de circulation dans tout l'espace communautaire afin de favoriser les échanges intracommunautaires, indispensables à la dynamique juridico-économique régionale , et dont l'analyse devrait permettre d'apprécier le niveau de réalisation et la fonctionnalité de cette plate-forme OHADA-UEMOA, relativement au développement des pays d'Afrique de l'Ouest. La mise en place de ce cadre juridique va susciter une dynamique économique régionale grâce à la confiance qu'il crée chez les investisseurs dans l'espace UEMOA.

SUMMARY OF THESIS

The development, the historically polysemous notion, appears at the same time as an eminently current problem and as a constant concern of the humanity. Its realization incited and always incites the countries of Africa, to go out of their underdevelopment, to invest their economy in "strategies of development". However, historic, cultural, biophysics and geologic measures characterize this continent on which the theoretical formulae of the economic development have effort to produce their constructive effect.

In front of this established fact, the phenomena of economic integration, such a new tendency of strategy of development, are going to develop on all the continents. But the regional integration seems, after all, such a process which proceeds of a certain didactics based on principles and theories, particularly the international organizations theories. Characterized by "the effect PHOENIX", the acquired experience during the various attempts of regional integration which these countries of Africa, in this particular case those of western Africa, realized, shows that they are soaked with it. They have good predispositions to develop projects of integration. Nevertheless, after all, the regional integration is a process which in itself does not create the development of Nation states; rather its role in the realization of the development of the countries which adhere to it, it is to establish a secure environment, convenient to the investment and to the investors to create the conditions of onset of the development.

Under this angle, regional organizations such as the UEMOA and the OHADA appear as products resulting from experiences of this experiment invested with a new postulate: "the legal integration has to precede or accompany the economic to strengthen this last one, to realize the development of member countries". The legal integration thus seems such promising one locomotive of the economic integration. The trust which law OHADA should arouse at the economic operator's, by proceeding gradually to the legal and judicial reassurance of the common market of the UEMOA, should incite them to create there and to develop economic activities. It, in that we wonder to know if the business law OHADA can arouse the deprived direct investment foreign or national, considered in the third millennium as the engine of the growth, in the space UEMOA, freedom of circulation.

In the optics of this security and impulsive approach, the OHADA and the UEMOA are going to participate in the construction of this community legal framework through a device conceived around four axes, namely: a device of organizational safety capable of guaranteeing the solidity and the autonomous and long-lasting functioning of the community institutions asked to lead the project of integration to its realization; the consecration of a legal integration relative to the business, as fundamental tool of consolidation of the economic integration; the construction of community structures asked to defend this law the application of which is determining in the safety in business connections; finally, the institution of a freedom of circulation in all the community space to facilitate the intra-community exchanges, indispensable to the regional juridico-economic dynamics; and which the analysis should allow to estimate the level of realization and the feature of this platform OHADA-UEMOA, with regard to the development of the countries of western Africa. The implementation of this legal framework is going to arouse a regional economic dynamics thanks to the trust which it creates at the investor's in the space UEMOA.

MOTS CLES: DEVELOPPEMENT ; THEORIE DES ORGANISATIONS INTERNATIONALES ; INTEGRATION REGIONALE ; SOUS-DEVELOPPEMENT ; STRATEGIES DE DEVELOPPEMENT ; EFFET PHOENIX ; AFRIQUE DE L'OUEST ; SECURITE ORGANISATIONNELLE ; SECURITE JURIDIQUE ; SECURITE JUDICIAIRE ; INTEGRATION JURIDIQUE ; INTEGRATION ECONOMIQUE ; ENVIRONNEMENT SECURISE ; MARCHE COMMUN ; LIBERTE DE CIRCULATION DES BIENS, DES PERSONNES, DES SERVICES ET DES CAPITAUX.

KEY WORDS : DEVELOPMENT ; INTERNATIONAL ORGANIZATIONS THEORIES ; REGIONAL INCORPORATION ;; UNDERDEVELOPMENT ; STRATEGIES OF DEVELOPMENT ; EFFECT PHOENIX ; WEST AFRICA ; ORGANIZATIONAL SECURITY ; JURIDICAL SECURITY ; JUDICIAL SECURITY ; JURIDICAL INCORPORATION ; ECONOMIC INCORPORATION ; REASSURED ENVIRONMENT ; COMMON MARKET ; FREEDOM OF CIRCULATION OF PROPERTY, PERSONS, SERVICES AND CAPITALS.

Ecole Doctorale de Sciences de l'Homme et de la Société
Ecoles Doctorales
Campus Croix-Rouge
57, rue Pierre Taittinger
51096 REIMS Cedex

De leur vivant, tu honoreras ton père et ta mère,

Dans la mort, inépuisable litanie des regrets.

Je dédis ce travail :

A la mémoire de mon père,

N'GUESSAN Kouamé Alexandre (+)

(31/12/1936 – 05/10/2005)

A mon bébé, Amour en bonne voie, Donald Parys N'GUESSAN,

A ma princesse, Magaline Aya N'GUESSAN

A ma mère, N'Guessan Marguerite NIAMIEN

Pour leur amour, leur soutien et leur prière à Dieu pour moi;

A ma femme, Gallo Annick Amour LEKPEHI

Pour son amour, son soutien sans faille et ses prières, sa présence et sa patience à mes côtés ;

A mes frères et sœurs, Jean-Baptiste, Aimée, Jean-Claude, Landry, Félix, Emeraude, Friace, Julien, et à leurs époux/épouse et enfants, je témoigne toute ma reconnaissance.

Reconnaissance infinie à

Monsieur Patrice KOUAME

Président du Conseil Général de Toumodi

Plus qu'un père, un modèle de vie, un modèle de confiance

Monsieur Raymond Yohou SIBAILLY

Conseiller Spécial du Président
de la République de Côte d'Ivoire
Chargé de l'investissement et de l'intégration africaine

Pour ses conseils éclairés, sa générosité et sa disponibilité

Remerciements :

A la famille COSSA*, pour leur soutien impérissable ; A mes amis frères,* Koi Koi Blaise ALLICO *(YAPI Koffi) et* Aboubakar Traoré *pour ses encouragements et conseils éclairés ; A mon beau frère* Césaire *; Aux familles* SCHMITT et OKIEMY*, pour leur soutien et aide très appréciés dans des moments difficiles à Reims ; A mes amis,* Alain, Bijou, Mireille, Lamiss*, A tous les membres du CAILLOUX, A Vous tous qui m'avez soutenu dans la réalisation de ce travail, je témoigne toute ma gratitude.*

Je remercie, pour leur disponibilité et générosité, Madame M'BRA Amoin Lucienne *et Madame* SIBAILLY Marie–Paule, *et tout le personnel de l'Ambassade de Côte d'Ivoire en France, Service étudiants, sis au boulevard Suchet à Paris ; Je remercie Madame* DAGO Zépherin, *secrétaire de Monsieur* SIBAILLY, *pour sa générosité et sa disponibilité.*

Je remercie le personnel de la BECEAO, Abidjan Plateau, pour sa disponibilité; je remercie le personnel du Tribunal de Première Instance d'Abidjan Plateau ; Je remercie le Juge MAIDAGI Maïnassara *et Maître* LENDENGO*, Greffier en chef, à la CCJA et tout le personnel de la Cour Commune pour leur bonne disposition à mon égard ; je remercie tous les avocats, notaires et praticiens du droit qui ont accepté de prendre part à mon étude.*

Je remercie Monsieur SERI Henri*, Expert Consultant en Droit des Affaires, pour ses orientations et ses informations en droit des affaires.*

Remerciements :

La Thèse est une œuvre laborieuse qui nous mène, pour sa réalisation dans des cheminements sinueux ; un vrai labyrinthe semé d'innombrables impasses. Le dénouement d'un tel nœud cérébral ne peut se faire, en dehors d'un environnement et d'un entourage favorable, mais surtout, non sans l'éclairage d'un mentor avisé, incarné, pour ma part, par Monsieur Pierre WEISS qui, par ses conseils, sa patience et sa disponibilité sans faille, n'a ménagé aucun effort pour diriger ce travail. Il a été pour moi plus qu'un Directeur de recherche ...

M. Pierre WEISS*, trouvez à travers ces quelques lignes toute ma gratitude et ma reconnaissance pour votre encadrement qui, depuis le DEA, m'a permis de caractériser mon travail de recherche.*

Je remercie M. Albert BOURGI*, dont le soutien et la considération, initialement, ont permis que tout ce travail d'aujourd'hui trouve son amorce véritable un jour, mon inscription en DEA de Droit Public ; je remercie également* M. Jean Pierre Colin*, pour ses enseignements, ses conférences de méthode et ses conseils qui m'ont été d'une grande utilité ; je remercie tous les membres du jury pour leur disponibilité.*

Je remercie, M. Pierre-Henri CHALVIDAN*, d'avoir accepté d'être membre de mon jury et avec* M. Stéphane DOUMBE-BILLE*, d'avoir accepté tous les deux d'être rapporteurs de ma thèse.*

Je remercie M. Jean GIRARDON*, d'avoir accepté d'être membre de mon jury.*

« L'OHADA est un outil juridique imaginé et réalisé par l'Afrique pour servir l'intégration économique et la croissance »

Kéba MBAYE

LISTE DES ABREVIATIONS

ABN	Autorité du bassin du Niger
ACP	Afrique Caraïbe Pacifique
ADPIC	Aspects des Droits de la Propriété Intellectuelle qui touchent au Commerce
ADRAO	Association pour le Développement de la Riziculture en Afrique de l'Ouest
AEC	Association des Etats de la Caraïbe
AEF	Afrique Equatoriale Française
AFTA	ASEAN Free Trade Area
AGCS	Accords Général sur le Commerce des Services
AGOA	Accord sur les opportunités de commerce et de croissance
AIF	Agence Intergouvernementale de la Francophonie
AIR	Accords d'Intégration Régionale
ALADI	Association Latino Américaine d'Intégration
ALENA	Accord de Libre Echange Nord Américain
AMI	Accord Multilatéral sur les Investissements
ANSEA	Association des Nations du Sud-est Asiatique
AOF	Afrique Occidentale Française
APE	Accord de Partenariat Economique
APEC	Asia-Pacific Economic Cooperation
ASACR	Association Sud Asiatique de Coopération Régional
ASEM	Asia-Europe Meeting ou Forum Europe-Asie
AUA	Acte uniforme relatif au droit de l'arbitrage
AUDC	Acte uniforme relatif au droit comptable
AUDCG	Acte uniforme portant sur le droit commercial général
AUPC	Acte uniforme portant organisation des procédures collectives d'apurement du passif
AUPSVE	Acte Uniforme portant organisation des procédures simplifiées de recouvrement et des voies d'exécution
AUS	Acte Uniforme portant organisation des sûretés
AUSCGIE	Acte Uniforme relatif au droit des sociétés commerciales et du groupement d'intérêt économique
AUTCMR	Acte uniforme relatif au contrat de transport de marchandises par route
BAD	Banque Africaine de Développement
BAMAREL	Bureau Africain et Malgache de Recherches et d'Etudes Législatives
BAO	Banque de l'Afrique Occidentale
BAsD	Banque Asiatique de Développement
BCEAO	Banque centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest
BEAC	Banque des Etats de l'Afrique Centrale
BENELUX	Belgique Pays Bas Luxembourg
BIRPI	Bureaux Réunis de la Propriété Intellectuelle
BOAD	Banque Ouest Africaine de développement
BRIC	Le *B*résil, la *R*ussie, l'*I*nde et la *C*hine
BRVM	Bureau Régional des valeurs mobilières
CAMES	Conseil Africain et Malgache de l'Enseignement Supérieur
CAMPC	Centre Africain et Mauricien de Perfectionnement des Cadres
CARICOM	Communauté des Caraïbes
CBI	Carribean Basin Initiative
CBI	Cross Border Initiative

CCI	Cour d'arbitrage de la Chambre de Commerce Internationale
CCJA	Cour Commune de Justice et d'Arbitrage
CEA	Communauté Economique Africaine
CEAO	Communauté des Etats de l'Afrique de l'Ouest
CEBV	Communauté Economique du Bétail et de la Viande
CECA	Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier
CEDEAO	Communauté économique des Etats de l'Afrique de l'Ouest
CEE	Communauté Economique Européenne
CEEAC	Communauté Economique des Etats de l'Afrique Centrale
CEI	Communauté des Etats Indépendants
CEMAC	Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale
CESAG	Centre d'Etudes Supérieurs en Audit et Gestion
CFA	Communauté Financière Africaine
CIDC	Consortium Interafricain de Distribution Cinématographique
CILSS	Comité permanent Inter - Etats de Lutte contre la Sécheresse du Sahel
CIMA	Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances
CIMUE	Comité International de Coordination des Mouvements pour l'Unité de l'Europe
CIPRES	Conférence Interafricaine de la Prévoyance Sociale
CIPROFILM	Centre Interafricain de Production de Film de l'OCAM
CIRDI	Centre pour le Règlement des Différends relatifs aux Investissements
CJCE	Cour de justice des communautés européennes
CJU	Cour de Justice de l'UEMOA
CMC	Code Minier Communautaire
CMIT	Comite des Mouvements de Capitaux et des Transactions Invisibles
COAS	Communauté Ouest Africaine de la Santé
COMECO	Conseil d'Assistance Économique Mutuel
COMESA	Marché Commun pour l'Afrique de l'Est et du Sud
CRCA	Commission Régionale de Contrôle des Assurances
CRES	Centre Régional de l'Energie Solaire
DATC	Département de l'Aménagement du Territoire Communautaire, des Transports et du Tourisme
DC/BR	Dépositaire Centrale/ Banque de Règlement
DD	Droit de douane
DDE	Département du Développement de l'Entreprise, des Télécommunications et de l'Energie (UEMOA)
DDRE	Département du Développement Rural, des Ressources Naturelles et de l'Environnement (UEMOA)
DDS	Département du Développement Social et Culturel (UEMOA)
DMRC	Département du Marché Régional, du Commerce, de la Concurrence et de la Coopération (UEMOA)
DPE	Département des Politiques Economiques et de la Fiscalité Intérieure (UEMOA)
DSAF	Départements des Services Administratifs et Financiers (UEMOA)
DTS	Droits de Tirage Spéciaux
EAMAU	Ecole Africaine et Mauricienne d'Architecture et d'Urbanisme
EEE	Espace Economique Européen
EIER	Ecole inter - Etats des Ingénieurs de l'Equipement Rural
EISMV	Ecole inter - Etats des Sciences et des Médecine Vétérinaire
ERSUMA	Ecole Régionale Supérieure de la Magistrature

ESITEX	Ecole Supérieur pour l'Industrie et le Textile
EURATOM	Communauté Européenne l'énergie atomique
FAIR	Fonds d'Aide à l'Intégration Régionale
FCCD	Fonds de Coopération, de Compensation et de Développement
FCD	Fonds Communautaire de Développement
FED	Fonds Européen pour le Développement
FERDES	Fonds d'Equipement Rural pour le Développement Economique et Social
FIDES	Fonds d'Investissement pour le Développement Economique et Social
FMI	Fonds Monétaire International
FOSIDEC	Fonds de Solidarité et d'Intervention pour le Développement
GAFI	Groupe d'Action Financière
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GIABA	Groupe Intergouvernemental d'Action contre le Blanchiment de l'Argent en Afrique
IAI	Institut Africain de l'Informatique
IAMB	Institut Africain de Bilinguisme
IAMSEA	Institut Africain et Mauricien de Statistique et d'Economie Appliquée
ICAM	Institut Culturel Africain et Mauricien
IDE	Investissement Direct Etranger
IDH	Indice de Développement Humain
IHPC	Indice Harmonisé des Prix à la Consommation
JO	Journal Officiel
LPS	Libre Prestation de Service
MCCA	Marché Commun Centre-Américains
MCAC	Marché Commun d'Amérique Centrale
MERCOSUR	Marché Commun du Sud
MIC	Accord sur les Mesures concernant les Investissements et liées au Commerce
NPI	Nouveaux Pays Industrialisés
NTS	Nomenclature Tarifaire et Statistique
OAMPI	Office Africain et Malgache de Propriété Industrielle
OAPI	Organisation Africaine de la Propriété Intellectuelle
OCAM	Organisation Commune Africaine, Malgache et Mauricienne
OCCGE	Organisation de Coordination et de Coopération pour la lutte contre les grandes endémies
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Economique
OCLACLAV	Organisation Commune de Lutte Antiacridienne et de Lutte Aviaire
OEA	Organisation des Etats Américains
OECE	Organisation Européenne de Coopération Economique
OHADA	Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires
OIC	Organisation Internationale du Commerce
OICMA	Organisation Internationale de lutte contre le Criquet Migrateur Africain
OIG	Organisation Inter Gouvernementale
OIT	Organisation Internationale du Travail
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
OMPI	Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle
OMS	Organisation Mondiale de la Santé
OMVG	Organisation pour la Mise en Valeur du Fleuve Gambie
ONU	Organisation des Nations Unies
OOAS	Organisation Ouest Africaine de la Santé
OPCVM	Organismes de Placement Collectif en Valeurs Mobilières

OTASE	Organisation du Traité de l'Asie du Sud-est
OUA	Organisation de l'Unité Africaine
PACITR	Programme d'actions communautaires des infrastructures et du transport routier
PANAFTEL	Réseau Panafricain de Télécommunications
PARI	Programmes d'Appui Régional à l'Intégration
PAS	Programmes d'Ajustement Structurel
PAT	Politique d'Aménagement du Territoire
PAC	Politique Agricole Commune
PCAE	Politique Communautaire d'Amélioration de l'Environnement
PCS	Prélèvement Communautaire de Solidarité
PEC	Politique Energétique Commune
PED	Pays en Développement
PESC	Politique Etrangère et de Sécurité Commune
PIB	Produit Intérieur Brut
PIC	Politique Industrielle Commune
PIR	Programmes Indicatifs Régionaux
PMA	Pays les Moins Avancés
PNB	Produit National Brut
PNUCID	Programme des Nations Unies pour le Contrôle International des Drogues
PNUD	Programme des Nations unies pour le développement
PVD	Pays en Voie de Développement
RCCM	Registre du Commerce et du Crédit Mobilier (OHADA)
RFA	République Fédérale d'Allemagne
RS	Redevance Statistique
SADC	Southern Africa Development Community ou Communauté pour le développement de l'Afrique Australe
SCM	Système Commercial Multilatéral
SIAM	Système d'Information Anticipé sur la Marchandise
SIR	Système d'Informations Routières
SYSCOA	Système Comptable Ouest Africain
TCI	Taxe Conjoncturelle à l'Importation
TCR	Taxe Compensation Régionale
TDP	Taxe Dégressive de Protection
TEC	Tarif Extérieur Commun
TGA	Taxe générale sur les affaires
TPC	Taxe Préférentielle Communautaire
TVA	Taxe Sur La Valeur Ajoutée
UA	Union Africaine
UAMB	Union Africaine et Mauricienne de Banques pour le Développement
UAMCE	Organisation Africaine et Malgache de Coopération Economique
UAPT	Union Africaine des Postes et Télécommunications
UDAO	Union Douanière de l'Afrique de l'Ouest
UDEAC	Union Douanière et Economique des Etats de l'Afrique Centrale
UDEAO	Union Douanière des Etats de l'Afrique de l'Ouest
UE	Union Européenne
UEM	Union Economique et Monétaire
UEMOA	Union Economique Monétaire Ouest Africaine
UFM	Union du Fleuve Mano
UMA	Union du Maghreb arabe

UMOA	Union Monétaire Ouest Africaine
UNESCO	Organisation des Nations Unies pour l'Education la Science et la Culture
UNOPS	Bureau des Nations Unies pour les Services d'Appui
WAEC	Conseil des Examens de l'Afrique Occidentale
ZLE	Zone de Libre Echange des Amériques
ZMAO	Zone Monétaire Unique en Afrique de l'Ouest

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE..... 18

Partie I : Intégration régionale ouest africaine : Une stratégie diachronique de développement régional..... 57

Titre I : L'Intégration régionale ouest africaine : des projets successifs de développement communautaire inaccomplis..... 58

Chapitre I : La dialectique fondamentale de l'intégration régionale en Afrique de l'Ouest 59

Section I : La théorie générale de l'intégration régionale 59

Section II : Théories spécifiques de l'intégration ouest africaine : la quête d'une identité propre 111

Chapitre II : Intégration ouest africaine : Des projets historiques inaboutis..... 126

Section I : Les caractéristiques générales de l'intégration régionale 126

Section II : Le régionalisme historique ouest africain : une démarche intuitive caractéristique de l'expérience européenne..... 142

Titre II : Les perspectives de l'intégration régionale ouest africaine..... 168

Chapitre I : Les perspectives du régionalisme des années 1990 169

Section I : Les perspectives théoriques du nouveau régionalisme 170

Section II : Les caractéristiques du régionalisme des années 1990..... 177

Chapitre II : L'avènement du nouveau régionalisme en Afrique de l'ouest francophone 199

Section I : Le paysage institutionnel du nouveau régionalisme ouest africain 199

Section II : L'innovation du nouveau régionalisme ouest africain 221

CONCLUSION PARTIE I..... 252

PARTIE II : L'intégration juridique dans l'espace UEMOA : Droit OHADA et droits communautaires auxiliaires, facteurs de stimulation de la dynamique économique de l'UEMOA..... 254

Titre I : La mécanique de modernisation du droit communautaire dans l'espace UEMOA 256

Chapitre I : L'avènement de l'intégration juridique comme outil fondamental à l'intégration économique (La problématique de la sécurité juridique dans l'espace UEMOA)..... 257

Section I : L'intégration du droit des affaires dans l'espace UEMOA 257

Section II : L'intégration juridique sectorielle des Etats membres de l'UEMOA 318

Chapitre II : La Sécurisation judiciaire des relations d'affaires dans l'UEMOA (Problématique du droit, facteur à défendre) 329

Section I : L'insécurité de l'environnement judiciaire..... 329

Section II : Les dispositifs régionaux de sécurité judiciaire..... 330

Titre II : La dynamique de l'application du droit OHADA dans l'espace UEMOA 389

Chapitre I : La matérialité de l'application du droit OHADA dans l'espace UEMOA . 390
Section I : L'état des activités de la CCJA de 1997 au 31 décembre 2007 391
Section II : l'effectivité de l'application du droit OHADA 396
Chapitre II : Liberté de circulation dans l'espace UEMOA : L'état de la fonctionnalité du projet régional 415
Section I : La situation des échanges intra-UEMOA de biens 415
Section II : L'évolution actuelle de la liberté de circulation des personnes et des services 432
Section III : L'activité actuelle de la liberté de circulation des capitaux dans l'UEMOA 442
Section IV : Les conflits et les instabilités politiques régionales qui entravent la réalisation du marché commun de l'UEMOA 454
CONCLUSION PARTIE II 456
CONCLUSION GENERALE 458
ANNEXES 465
Annexe I : TRAITE MODIFIE DE L'UNION ECONOMIQUE ET MONETAIRE OUEST AFRICAINE (UEMOA) 466
Annexe II : TRAITE REVISE DE L'ORGANISATION POUR L'HARMONISATION EN AFRIQUE DU DROIT DES AFFAIRES (OHADA) 493
Annexe III : Dispositions de sécurité organisationnelle prévues aux Traités. Extraits Traités CEDEAO, CIMA, CIPRES 505
Annexe IV: Questionnaire relatif à la modernisation apportée par le droit OHADA (extraits) 511
Annexe V : Réponse de professionnels du droit au questionnaire relatif à la modernisation apportée par le droit OHADA 512
BIBLIOGRAPHIE 516
INDEX ALPHABETIQUE 535

INTRODUCTION GENERALE

L'avènement du nouveau régionalisme, dans les années 1990, a consacré l'intégration juridique en tant qu'alternative d'appui à l'intégration économique. Dans le contexte actuel de la mondialisation économique, les Etats, acteurs de l'intégration régionales, ont pris conscience de l'importance du rôle sécuritaire et d'appui que l'intégration juridique est susceptible d'apporter à la dynamique des projets communautaires de développement que représentent les projets régionaux ou sous-régionaux d'intégration économique.

En Afrique de l'ouest, en l'occurrence, les Etats membres ne reconnaissent désormais qu'un espace économique ne peut être pleinement efficace, et donc productif de dynamique économique que s'il est tramé dans un espace juridique des affaires rationalisé et cohérent ; comme en témoigne leur adhésion, dans les années 1990, à la Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), révisée, à l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) et à l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA), et à d'autres organisations d'intégration juridique.

Une telle conclusion découle du processus historique dans lequel ces pays se sont engagés pour accéder au développement. Un développement qui, en tant qu'objectif d'Etat, a été érigé au rang d'idéal cible et d'accomplissement à l'orée des indépendances, mais qui s'affiche telle une préoccupation antédiluvienne.

Naissance du concept de développement

En effet, le développement apparaît à la fois comme un problème éminemment actuel et comme un souci constant de l'humanité. La question du développement est posée dès l'invitation de la Genèse ; elle l'est lorsque survient la révolution néolithique, lorsque les moines du XIIIe siècle défrichent l'Europe, lorsqu'aujourd'hui il faut faire vivre Calcutta, la brousse burkinabé ou le sertao brésilien… Les premiers mercantilistes espagnols traitaient aussi du développement et avant eux d'autres peut-être[1].

De fait, il est impossible de situer l'apparition du développement et de celle de la pensée qui s'y rapporte. Toutefois, la notion de développement s'est progressivement dégagée d'une série de termes qui constitue le vocabulaire du changement social.

Mais, le ''développement'' dans son acception actuelle est un terme récent. Il n'est pas employé dans la littérature doctrinale au siècle des Lumières[2], notamment chez les Physiocrates[3], ni au siècle des Classiques[4]. A ces époques, l'idée de développement y était entendue dans l'idée de progrès, exprimant ainsi le progrès matériel. Le terme

[1] Patrick GUILLAUMONT, « Economie du développement », PUF, Vendôme, 1985, Tome 1 : Le sous développement, p. 31.

[2] Le siècle des lumières correspond au XVIIIe siècle, entre 1715 et 1789, marqué en France par l'Encyclopédie et se caractérise par le rejet de l'autorité et du fanatisme, au nom du progrès et de la raison.

[3] Physiocrates : Partisans de la physiocratie, une doctrine économique du XVIIIe siècle qui faisait de l'agriculture la principale source de richesse et prônait la liberté du commerce et de l'entreprise.

[4] Classiques : Partisans du classicisme, doctrine qui gouverne le XVIIe siècle Français, et qui se caractérise par sa conformité aux règles, à la mesure, par son inspiration de l'Antiquité Grecque et Romain.

‘’développement’’, lui, fut utilisé en des sens variés, mais éloignés de l’acception qui lui est attribuée aujourd’hui.

Avec l’évolution de la pensée économique, l’idée de développement viendra à être axée sur les problèmes d’équilibre économique plutôt que sur ceux de changement[1] social. Il faut attendre les années 1940-1950, spécifiquement après les deux guerres mondiales, avec le succès du plan Marshall, la succession de l’optimisme au pessimisme, pour que le terme ‘’développement’’ apparaisse dans le langage économique en tant que concept relatif à la prise de conscience des problèmes gigantesques posés par les pays. Verront alors le jour, les premières théories du développement qui vont largement intéresser un grand nombre de pays africains, latino-américains et asiatiques embarrassés par de nombreuses préoccupations économiques.

Le concept de ‘’développement’’ sera associé à celui de ‘’sous-développement’’ qui lui est complémentaire. Ils sont définis l’un par rapport à l’autre de façon homogène. On ne peut alors considérer le sous-développement comme un concept second par rapport à celui de développement.

A l’époque de sa création, un seul mot d’ordre : contenir l’expansionnisme soviétique. Pour ce faire, trois moyens : la dissuasion nucléaire, la reconstruction de l’Europe (Plan Marshall) et enfin l’aide aux pays pauvres pour leur permettre de sortir de leur ’’sous-développement’’, un développement selon le modèle occidental étant le meilleur rempart contre le communisme[2].

Une aide que ces pays pauvres, en l’occurrence ceux d’Afrique de l’Ouest trouvent légitime. En raison du fait que le sous développement serait l’œuvre des pays riches, anciennement colonisateurs.

Développement et colonisation

De fait, au lendemain des indépendances, les Etats africains nouvellement affranchis du giron colonial se sont retrouvés avec des handicaps sérieux. Une telle situation serait le résultat d’un passé assombri par la colonisation. En effet, pour consacrer la stratégie impérialiste sur le continent africain, du 15 novembre au 26 février 1885, s’était tenue à Berlin une Conférence diplomatique sur l’Afrique, réunissant les pays d’Europe et les Etats-Unis ; une rencontre qui sera ponctuée par la signature de l’Acte de Berlin, consacrant le partage du continent Noir. Ainsi, à la veille de la première guerre mondiale, la quasi-totalité de l’Afrique était constituée de colonies[3].

De cette situation l’Afrique souffrira de conséquences très néfastes qui auraient mené à la désagrégation des Etats et de la société dans les secteurs de l’activité humaine, notamment par la rupture, du fait des frontières instaurées, de tous les réseaux socioculturels

[1] Patrick GUILLAUMONT, « Economie du développement », PUF, Vendôme, 1985, Tome 1 : Le sous développement, p. 36.
[2] Yves LACOSTE, « Contre les anti-tiers-mondistes et contre certains tiers-mondistes », Paris, la découverte, 1985, pp. 26-27.
[3] Samba DIOUF, « L’intégration juridique dans l’UEMOA et dans l’OHADA », Mémoire de troisième cycle, Ecole Doctorale Régionale Africaine (EDRA), Université Cheikh ANTA Diop de DAKAR, 2005-2006, p. 6.*

de communication et d'échanges commerciaux, la faillite des structures sociales et politiques en place, la destruction des liens de solidarité.

La colonisation en investissant l'Afrique a ainsi détruit l'unité africaine séculaire, voire millénaire, facteur important de son épanouissement. En raison des brimades, humiliations et contraintes, du travail forcé, elle a subi d'énormes pertes humaines, estimées à une diminution de la population de plusieurs millions d'habitants. Des forces vives qui auraient sans doute aujourd'hui déjà contribué à la mener à son développement.

A cette injustice viendrait s'ajouter une autre difficulté, à savoir les problèmes millénaires relatifs au climat. Pourtant, les paramètres et variables climatiques font malheureusement partie de ces facteurs que la théorie économique, axée sur les problèmes de développement, a relégués au second plan au cours des deux derniers siècles[1].

Développement et climat

Toutefois, il n'en a pas toujours été ainsi car dans l'histoire économique d'avant la révolution industrielle, il était beaucoup plus évident que le climat constituait un facteur important pour la production. C'est à partir des fortes avancées technologiques, réalisées dès la fin du 18ème siècle, couplées avec le boom de la croissance économique en Europe après la deuxième guerre mondiale qu'est né l'espoir que les effets pervers du climat sur la vie et l'activité des hommes pourraient être contrôlés. Et par conséquent, la plupart des théoriciens de la croissance économique et du développement ne trouvèrent plus nécessaire de faire figurer explicitement le climat parmi les variables de décision dans les politiques de développement. Dans les travaux les plus célèbres consacrés au développement au cours des décennies 50 et 60, il est rarement question du climat. Pour bon nombre d'économistes, les efforts doivent se concentrer essentiellement sur l'accroissement des ressources physiques (par exemple, l'extension des surfaces exploitables en agriculture), du capital et du niveau d'instruction ainsi que le transfert des nouvelles technologies de production des pays industrialisés vers les pays dits pauvres.

Le terrain du débat sur le lien *climat-développement*, ainsi abandonné par les économistes, a été largement occupé par les géographes à partir du début du siècle dernier avec en tête de peloton Ellsworth HUNTINGTON et son ouvrage célèbre intitulé '*Civilisation and Climate*[2]'. Malheureusement, Huntington et ceux qui l'ont suivi plus ou moins, basculent dans un total pessimisme quant à la capacité des pays pauvres, dont la plupart se trouvent dans les régions tropicales, à surmonter l'obstacle climatique. Ils insistent qu'il y aurait une corrélation entre la modération du climat et le progrès social. De ce fait, ils déduisent que les peuples qui subissent le climat tropical pourraient être condamnés à ''l'arriération''. Entre les deux extrêmes, l'économiste KAMARCK, en bon empiriste, appelle au réalisme dans son '*regard sans complaisance sur la pauvreté des Nations*'[3]. Il souligne qu'il n'est pas nécessaire

[1] Anselme Bienvenu Eléazar ADENIYI ADEGBIDI, « Elaboration du plan de production agricole en milieu paysan dans l'agriculture pluviale du Bénin: une analyse de l'incidence de la pluviométrie dans la zone cotonnière du nord-bénin : *cas du village de bagou »,* Rijksuniversiteit Groningen, geboren op, 21 April 1953, p. 1-2.

[2] Ellsworth HUNTINGTON, "CIVILIZATION AND CLIMATE", New Haven: Yale University Press, Oxford University Press, London: Humphrey Milford, 1915.

[3] Andrew KAMARCK, " Les tropiques et le développement économique : Un regard sans complaisance sur la pauvreté des nations'', Paris, 1976, 103 pages.

d'ériger une ligne de démarcation entre la vision optimiste des économistes néo-classiques et celle pessimiste des géographes, car aucune de ces deux tendances ne peut résister aux faits empiriques. Il juge que le raisonnement de l'Ecole de HUNTINGTON n'est pas convaincant. Toutefois, il montre que les économistes néo-classiques ont tort de se désintéresser du rôle du climat dans le développement des pays pauvres. Il constate, comme quelques autres économistes qui ont essayé de se distinguer de l'école néo-classique, qu'il existe une association troublante entre la localisation géographique des Etats et leur essor économique. En effet, il remarque que « si l'on place les Nations industrialisées sur une carte, on s'apercevra qu'en règle générale elles se trouvent sous un climat plus froid que les pays sous-développés, lesquels par contre, se retrouvent concentrés dans les pays tropicaux ».

Alors, il s'interroge sur le mécanisme par lequel cette corrélation accablante s'établit. Il trouve alors que c'est essentiellement à cause de son impact négatif sur les rendements agricoles que le facteur climatique réduit le rythme de croissance économique dans les pays tropicaux. Il ne saurait en être autrement puisque pour la plupart de ces pays largement en retard de développement, l'agriculture reste évidemment le point d'ancrage le plus important. Dans ces pays, soit le secteur agricole représente l'essentiel des richesses, ou bien encore il est simplement stratégique, pour sécuriser l'alimentation et amoindrir son coût afin d'assurer le décollage des autres secteurs notamment l'industrie. KAMARCK résume en trois points les effets destructeurs du climat tropical pour l'agriculture.

Premièrement, les ennemis des plantes agricoles et de l'homme trouvent sous le climat tropical un terrain très favorable pour leur multiplication. En raison de la chaleur chronique, toutes sortes de vies prolifèrent tout au long de l'année. D'une part, les mauvaises herbes, les insectes, les oiseaux, les champignons, les araignées rouges, les parasites, etc. qui s'affichent en redoutables concurrents des plantes cultivées. D'autre part, toutes sortes de microbes et une grande variété de virus nuisibles à la santé de l'homme trouvent sous le climat tropical un terrain des plus favorables à leur développement, paralysant du coup la productivité du travail.

Deuxièmement, par rapport aux sols des régions tempérées, la caractéristique marquante des sols tropicaux est leur extrême sensibilité aux facteurs de détérioration. Les connaissances qui sont exigées pour maîtriser leurs évolutions méritent d'être alors plus élaborées. Ceci entraîne un surcoût en matière d'investissement dans les études pédologiques par rapport aux régions tempérées, un surcoût qu'une Nation pauvre aura certainement de la peine à payer.

Troisièmement, le régime des précipitations représente un véritable goulot d'étranglement pour le paysan d'un pays tropical. Il faut remarquer que « la seule chose qu'on puisse facilement prédire à propos du climat tropical est qu'il est imprévisible et que personne ne peut pronostiquer quand se produira la prochaine sécheresse ou la prochaine inondation.» KAMARCK plaide alors pour qu'à ces problèmes particuliers auquel l'agriculteur des tropiques est confronté soient opposées aussi des solutions spécifiques. Pour ce faire, il souligne qu'on doit s'attacher en priorité à mieux comprendre les effets qui leur sont associés.

Une telle démarche produirait ses meilleurs résultats dans une synergie régionale pour laquelle l'aide des pays riches serait opportune. Cependant, ces deux analyses attribueraient l'origine du sous-développement des pays pauvres, en l'occurrence ceux d'Afrique, à des évènements d'ordre historique, la colonisation ou biophysique, la nature destructrice du climat tropical.

Mais, avant d'investir le champ des rapports que ces pays pauvres ont au développement, il nous faudrait satisfaire au préalable de la définition qui s'impose inévitablement, car on ne saurait traiter de développement sans en cerner les critères généraux, sans en avoir circonscrit les contours de l'idée que ces concepts de développement et sous-développements sous-entendent. Pour autant, définir ces termes n'est pas simplement évident.

Développement : notion historiquement polysémique.

En effet, si le développement à un sens, celui-ci doit être univoque, car les modalités, les formes du développement peuvent être multiples. Ainsi, on pourra parler d'un modèle de développement à l'anglaise, à la brésilienne, à l'ivoirienne… Mais, la nature intrinsèque du développement est commune à toutes ces formes. C'est un processus qui ne connaît pas à priori de limite, aucun pays n'est donc parfaitement développé[1]. Alors, les formes du développement sont variées et ne se limitent pas nécessairement aux formes que l'histoire a livrées jusqu'ici et qu'elle nous permettra d'observer.

Par conséquent, le développement est un processus historique et doit être apprécié de façon très relative. Car, la réalisation d'un tel idéal exige de satisfaire à un certain nombre d'impératifs pluridisciplinaires qu'il s'agira d'ajuster au profil de chaque pays. Mais, un demi-siècle de recettes et de compositions macroéconomiques n'aura pas permis à ces pays de réaliser leur développement. De fait, ils ne manquent pas les évènements qui consacrent les différentes visions du développement.

Ainsi, avec le discours du Président KENNEDY aux Nations Unies, le 25 septembre 1961[2] et la Résolution n° 1710 instituant la première « Décennie pour le développement »[3], la vision essentiellement économique se trouve officiellement consacrée. Le développement était, selon le Président américain, un problème de croissance économique dont les solutions permettraient de combler le « retard » par rapport à l'Occident.

Les perspectives envisagées alors par les dirigeants des pays du tiers-monde, avec l'assurance de la coopération des pays industrialisés, consistaient à voir leurs pays passer les différentes étapes de la croissance économiques[4] :

1 – la tradition
2 – la transition
3 – le décollage, quand le taux d'investissement dépasse 10 %
4 – la maturité
5 – le paradis de la consommation de masse

Un objectif qui révèle le lien étroit existant entre la croissance et le développement. Mais, la croissance, un terme qui s'est répandu bien avant celui de développement a été souvent confondu avec ce dernier.

---

[1] Il se peut même que les pays dits développés aujourd'hui le paraissent bien peu dans quelques années.
[2] Nations Unies, New York, 1961, Assemblées générales plénières, 16e session, Vol. 1, p. 72 et 73.
[3] Nations Unies, New York, 1961, Assemblées générales plénières, 16e session, Résolution n° 1710, 19/12/1961, p. 17 à 19.
[4] Walt W. ROSTOW, « The stages of economic growth – A non-communist manifest », Cambridge, University Press, 1960

Pourtant, même liés, ces deux termes recouvrent deux réalités différentes. A partir des études s'inspirant de la littérature anglo-saxonne, la plus prolixe sur ces thèmes, une différenciation empirique peut être faite entre les deux terminologies.

La ''croissance'' est traduite en fonction du produit total ou du produit par tête d'habitant. Elle utilise pour cette mesure un petit nombre de facteurs quantifiables, nécessairement économiques, suivant une méthode assez formalisée, souvent mathématique. Cette notion lorsqu'elle résulte d'une telle étude technique s'applique aisément et essentiellement au pays industrialisés.

Le ''développement'', pour sa part, est exprimé suivant le produit par tête, mais suivant également d'autres indicateurs, considérés souvent sur une plus longue période. Cette notion se révèle multidimensionnelle. Elle se fonde sur des facteurs plus variés, économique d'une part, et sociologiques d'autre part, en l'occurrence sur des données relatives à la santé, à la population, à l'enseignement, à la culture, à la tradition, et procède d'une analyse sous un angle moins économique.

Pour ce faire, elle fait appel à des méthodes moins formalisées, plus littéraires, plus qualitatives, du fait même du plus grand nombre de facteurs étudiés et de la complexité de leur connexion. Toutefois, ces méthodes intègrent des facteurs d'évaluation de plus en plus formalisés, telles les statistiques (ex. Rapport mondial sur le développement humain du PNUD).

Par conséquent, tout équivoque peut être dissipé, la croissance ce n'est pas le développement ; elle consisterait plutôt en une dynamique de l'équilibre impliquant une stabilité des structures, comme le témoigne les auteurs.

Pour PERROUX[1], la croissance se définie comme un ''accroissement durable de la dimension d'une unité économique, simple ou complexe, réalisé dans des changements de structures et éventuellement de systèmes et accompagné de progrès économiques variables''.

Il distingue le progrès économique des progrès en général. Pour lui, les progrès sont particuliers, partiels, ethniquement neutres, notamment les progrès techniques qui correspondent à un accroissement de productivité dans une branche avec l'apparition d'un nouveau produit. Le progrès économique au contraire revêt une certaine finalité, il implique une amélioration véritable pour la société. Il résulte de la propagation de la nouveauté aux moindres coûts humains et à la vitesse optimum dans un réseau d'institutions dont le sens s'universalise.

Pour GUILLAUMONT[2], la croissance se définit comme ''l'augmentation du produit global et du produit par tête pendant une période relativement longue. Le rythme (le taux), la finalité et les conditions peuvent en être variés. La définition même du produit peut varier. Parallèlement, il désigne, par le terme ''développement'', le processus par lequel un pays devient, ou est capable de croître de façon durable, autonome et convenablement répartie entre groupes sociaux et entre individus.

A l'orée de la décennie 1960-1970 de l'ONU, c'est la conception néo-classique du développement qui domine. Elle instaure un lien très étroit entre la croissance et le

[1] François PERROUX, « La croissance, le développement, le progrès », Tiers-Monde, avril – juin 1966, p. 239.
[2] Patrick GUILLAUMONT, « Economie du développement », Paris, PUF, collection Thémis, 1985, tome 1, p. 45

développement, voir un lien de cause à effet direct et immédiat, à ce point tel qu'une confusion terminologique est même faite entre ces deux notions, notamment dans la littérature anglo-saxonne. Les auteurs illustrent cette situation par leur définition du développement.

Pour HIGGINS[1], le développement est un accroissement manifeste dans le revenu moyen par tête, diffusé largement parmi les groupes professionnels sociaux qui dure au moins deux générations et devient cumulatif.

Pour SEN[2], le développement est un processus d'expansion des capacités lié à un accroissement des avoirs droits.

Pour KINDELBERGER[3], le développement économique implique à la fois plus de production et des changements dans les aménagements techniques et institutionnels au moyen desquels ce supplément est obtenu.

Pour la doctrine classique, le développement, c'est nécessairement de la croissance et des moyens techniques et industriels pour la maintenir, et la répartition convenable des revenus de la production dans la durée. La croissance est donc l'indicateur de développement.

Mais, il ressort des circonstances de l'histoire que cette approche du développement est trop fragmentaire, trop exclusivement matérielle et productiviste.

A ce propos, le taux minimum de 5 % de croissance annuelle du revenu national global a été fixé comme objectif à atteindre par chaque pays sous-développés durant la décennie du développement 1960-70. Au début des années 1970, ce cap de 5 % de croissance est atteint et même dépassé. Pourtant, le développement ne s'est pas réalisé. Bien au contraire, le constat qui est fait est que le développement économique est en crise sérieusement[4].

Mais, cette alerte ne sera pas entendue. Les décennies 1970-1980 et celles de 1980-1990 sont déclarées respectivement deuxième et troisième décennie du développement avec un objectif de croissance à atteindre fixé aux taux de 6 % et 7 %.

En 1974, les Nations Unis projetaient ''que d'ici à dix ans, ne se couche en ayant faim, ni ne vive dans la crainte de manquer de pain pour le lendemain, aucune famille, et que l'avenir et les capacités d'aucun être humain ne soient compromis par la malnutrition''[5]. Mieux, M. Henri KISSINGER, Secrétaire d'Etat américain affirmait que ''dans dix ans, pas un enfant dans le monde n'aura faim''[6].

---

[1] B. HIGGINS, "Economic development: principles, problems, and policies", Constable, London, 1959.
[2] A. K. SEN, "Poverty and famines: an essay on entitlement and deprivation", Oxford, Charendon Press, 1982.
[3] Charles P. KINDELBERGER, "Economic Development", McGraw-Hill, Boston, New York, Londres, 1958, 325 p.
[4] M. MAHHBUB Ul Haq, Conférence prononcée à Washington en 1972 dans le cadre de la société internationale pour le développement, publiés dans Responsables, juin 1973, pp. 9-15. (Revue du Mouvement des cadres, ingénieurs et dirigeants chrétiens, MCC). '' Je suis convaincu que le développement économique actuel est en crise sérieuse…''
[5] Nations Unies, Conférence mondiale de l'alimentation, *Faim-Développement*, octobre 1980, p. 8.
[6] Henri KISSINGER, Propos cités par René DUMONT, in *Pour l'Afrique, j'accuse*, Paris, Plon, 1986, p. 397.

Mais, les pays industrialisés, bailleurs de fonds des pays sous-développés vont s'enfoncer dans la crise avec les deux chocs pétroliers de 1973 et 1979. Les pays du Sud vont cependant réaliser une croissance à des taux d'une moyenne légèrement inférieure au taux de 6 % à 8 voir 10% pour certains d'entre eux (Brésil ; Corée du Sud, Taiwan, Hong Kong, Singapour).

Malgré ces taux de croissance à la hauteur des objectifs fixés aux pays du Sud, le développement ne se fera pas en 1980. Au moment où se termine cette deuxième décennie 1970-1980 des Nations Unies pour le développement, il y avait dans le monde rural plus de pauvreté, plus de sous emploi, plus de sous-nutrition, plus d'analphabétisme, plus de mauvaise santé que jamais auparavant[1].

Cette vision classique du développement qui analyse le développement simplement comme un problème de croissance du revenu national par accumulation de capital prévoyait de supprimer la pauvreté par le progrès des sciences et des techniques. Ainsi pensait-on que la vraie autonomie ou indépendance serait acquise pour ces pays lorsqu'ils auraient acquis la même technologie quantitativement que celle des pays développés[2].

Et pour y parvenir, il fallait offrir la technologie et les capitaux aux pays pauvres[3]. En effet, la mythologie des étapes de la croissance comporte la croyance que toutes les nations suivent inexorablement le même sentier vers un éventuel ''décollage'' et une croissance économique auto - entretenue ; que la rapidité de cette progression est déterminé par des coefficients d'épargne, des coefficients d'investissement et des coefficients de capital ; et que le rôle des pays riches consiste à fournir des éléments qui manquent, comme les devises étrangères et les compétences techniques[4].

Par conséquent, l'investissement, la croissance et donc le développement étaient fonction de deux variables, à savoir la technologie et les fonds d'accumulation[5]. Cette approche se soucie peu du contenu de la croissance et des répercussions sur l'homme pris dans sa totalité, et sur son environnement. Elle évacue tout ce qui n'a pas de valeur marchande, notamment les aspects sociaux, culturels ou la protection de l'environnement. Le fil conducteur vers le développement était la terre, le travail, le capital, l'instruction et la technologie. La conception classique se révéla un échec pour les pays pauvres.

Dans l'optique d'une nouvelle vision du développement, selon le Père Louis- Joseph LEBRET[6] qui donnait à ce concept de ''développement'' une autre signification, '' pour être authentique, le développement doit être intégral, c'est-à-dire promouvoir tout homme et tout l'homme… Nous n'acceptons pas de séparer l'économique de l'humain, le développement

---

[1] Herman SANTA CRUZ, « Réforme agraire et développement rural », in Forum du développement, mai 1979, p. 1.
[2] Emmanuel ARGHIRI, « Technologie appropriée ou technologie sous-développée ? », Paris, PUF, pp. 112-115.
[3] Nations Unies, New York, 1961, Assemblées générales plénières, 16e session, Vol. 1, p. 72 et 73.
[4] Andrew M. KAMARK, « Les tropiques et le développement économique (un regard sans complaisance sur la pauvreté des nations) », Economica, Paris, 1978, Avant-propos VII.
[5] Nations Unies, New York, 1961, Assemblées générales plénières, 16e session, Vol. 1, p. 72 et 73.
[6] Louis Joseph LEBRET ; J. M. ALBERTINI; S. H. FRANQUEL, « Économie et civilisation : sciences économiques et développement », Economie et Humanisme ; Les Editions Ouvrières (Cahiers D'études Humaines), Paris, 1958, 136 P.

des civilisations où il s'inscrit. Ce qui compte pour nous c'est l'homme, chaque groupement d'homme jusqu'à l'humanité tout entière''[1].

Par cette définition, le père LEBRET met l'homme au centre du développement, devenant ainsi un acteur essentiel. A travers l'homme, c'est la reconnaissance du rôle fondamentale des valeurs culturelles dans la croissance qui est exprimée.

Le développement est alors l'objectif d'un projet de société à atteindre. Il est le produit de la dynamique sociale d'une société entrant dans un nouveau type de civilisation, et qui se traduit dans une suite historique de transformations sociales et économiques dotée d'un sens. Par ce mouvement, les peuples concernés se constituent sujets historiques de leur avenir[2].

Ainsi, dans les années 1980, la notion de développement va s'humaniser. Après deux décennies d'une croissance économique sans précédent, les pays développés se sont interrogés sur la finalité de celle-ci et ont constaté qu'augmentation du PIB et amélioration de la qualité de vie n'étaient pas toujours synonymes. Les pays du tiers-monde vont également faire le constat de l'échec de cette politique inspirée par une vision macroéconomique, essentiellement, par référence au monde occidental.

Les stratégies du développement poursuivies depuis la deuxième guerre mondiale se sont trouvées remise en question dès la fin des années soixante. Arguant que vingt ans de croissance économique, simple évolution d'indicateurs statistiques, avaient fort peu amélioré le sort de la grande masse des populations, les pays soucieux au contraire d'un développement des être humains vont adopter une vision microéconomique et globale qui intègre l'économie, l'écologie, le naturel et le culturel.

En conséquence, au travers de cette nouvelle vision, quel contenu concret recouvre la nature commune du développement pour les pays du tiers-monde ?

L'adhésion d'un grand nombre de pays à une vision plus humaniste conduira à apprécier le développement et le sous-développement en référence à la satisfaction des besoins fondamentaux.

Ces besoins fondamentaux sont ceux qui sont communs aux hommes de différentes cultures et civilisations. Ce sont des besoins physiques matériels, psychiques et spirituels qui peuvent être satisfaits selon des modalités économiques extrêmement variées, mais communes à tous les hommes, qu'il s'agisse des régimes alimentaires, de moyens de se préserver contre la maladie et plus encore de participation à une activité.

La satisfaction des besoins fondamentaux permet d'accéder au minimum vital[3] qui correspond au minimum de dignité et de liberté humaines. Par ailleurs, l'insatisfaction de ces besoins fondamentaux porterait atteinte à l'intégrité physique et morale de l'homme donc elle

---

[1] Promouvoir tout l'homme, cela veut dire que, d'une part, dès aujourd'hui, tous les êtres humains, homme, femme et enfant ont droit au développement intégral de leur personne ; d'autre part, songer aux hommes de demain, aux conditions de leur bien être, donc à la nécessité de leur laisser en héritage une terre viable.

[2] Philippe HUGON, « Economie du développement », Dalloz, mémento Dalloz, Paris, 1989, p. 3.

[3] Le minimum vital est un concept créé et utilisé par PERROUX dès 1955 pour caractériser le sous-développement : « Les économies en examen ne livrent pas à tous les membres des populations autochtones le minimum vital évalué par la science… »
Patrick GUILLAUMONT, « Economie du développement », Paris, PUF, collection Thémis, 1985, tome 1, p. 51.

affecterait aussi sa capacité. Il semble donc que mal nourris, mal soignés, mal instruits, les hommes soient moins aptes.

Par conséquent, le développement pourrait se définir comme une évolution au cours de laquelle les besoins fondamentaux de l'homme sont progressivement satisfaits[1] et qui s'inscrit dans un processus cumulatif par lequel les hommes en parvenant à satisfaire leurs besoins fondamentaux deviennent aptes à les satisfaire plus encore.

De fait, le développement correspond alors à un accroissement, à une amélioration des capacités humaines. C'est l'évolution qui conduit de la satisfaction des besoins fondamentaux à l'accroissement des capacités et de celui-ci à celle-là[2].

Le développement, par ailleurs, ne saurait être assimilé à l'expansion du capitalisme ou à celle du collectivisme. Il a été défini à la fois en terme de développement économique et social. Car lorsqu'on parle de développement humanisé, il s'agit d'un concept économique qui est enchaîné, à la productivité qui en résulte. Cependant, d'autres formes de développement qui se rapportent à l'individu, sont également liées au développement économique, à l'instar du développement humain, développement physique, développement intellectuel[3].

En conséquence, concevoir le développement économique comme le développement de l'homme conduit à se référer aux sciences de l'homme autre que l'économie, telles la sociologie, la politique, la religion, la culture[4].

Pour autant, avec l'universalité et l'objectivité qui les caractérisent, la satisfaction des besoins fondamentaux constitue-t-elle la finalité du concept de développement ? Où, ce concept de l'amélioration de la condition de vie de l'homme ouvre-t-il d'autres perspectives de transformation de la qualité de l'homme par l'homme[5] ?

Nous nous intéresserons d'y répondre au travers de quelques interrogations philosophiques ouvertes sur le développement et l'évolution de l'humanité[6]. Sans la prétention d'apporter des réponses définitives à ces questions, il s'agirait de nous pencher sur l'ambition finale du développement par rapport à l'évolution de la nature de l'espèce humaine :

---

[1] Disons aussi que c'est le fait que tout ou partie de la population n'accède pas au minimum vital ou encore que les coûts de l'homme ne sont pas couverts.

[2] Patrick GUILLAUMONT, « Economie du développement », Paris, PUF, collection Thémis, 1985, tome 1, p. 51.

[3] Des expressions utilisées par les médecins ou les psychologues dans des acceptions différentes.

[4] Toutefois, qu'en est-il du lien qu'il pourrait avoir entre le développement économique et ces autres formes de développements ? Le développement culturel, à l'instar du développement culturel, à l'instar du développement scientifique est sous certains aspects est intégré au développement économique : ceci par ce fait qu'il est constitué en partie par un accès plus grand à la connaissance, en l'occurrence à l'art, en même temps qu'au savoir technique et aussi par la création d'art et de savoir. Mais, autrement, l'étude du développement culturel couvre un champ plus large que celle du développement économique, ce qui fait ressortir certaines particularités. Ainsi, dans le développement culturel, la création et la diffusion du savoir et de l'art y sont étudiées d'abord pour elles-mêmes, indépendamment de leurs effets sur la productivité des hommes, d'autre part dans leurs conditions les plus diverses (sociologiques, religieuses, techniques aussi bien qu'économiques). Le développement politique est une notion plus ambiguë, utilisée pour désigner selon les cas la construction nationale, la ''démocratisation'', ''la conscience politique croissante'', la participation de la population à des responsabilités politiques.

[5] François PERROUX, « La croissance, le développement, le progrès », Tiers-Monde, avril – juin 1966, p. 239.

[6] Patrick GUILLAUMONT, « Economie du développement », Paris, PUF, collection Thémis, 1985, tome 1, p. 56.

- le développement correspond-il à un accroissement de la rationalité, à un progrès de l'esprit humain ?

- le développement correspond-il à un accroissement de la moralité, fait-il l'homme meilleur ?

A la première question, la réponse est fonction du sens qu'on assigne au concept de développement. Ainsi, pour la conception d'un développement entendu comme un accroissement de la productivité, le recours au machinisme, extension d'un type d'activité industrielle[1], le développement correspond à un ''progrès de la rationalité scientifique, technique et administrative''. Mais, le constat est celui que cette rationalité est strictement instrumentale.

La définition du développement en fonction des besoins fondamentaux propose une autre conception qui n'est pas exclusivement instrumentale, mais elle évoque cette approche sous d'autres angles :

- La notion de rationalité scientifique et technique[2] se présente d'abord comme une volonté de dégager un critère indépendant des modèles culturels[3].

- Egalement, l'accroissement de cette rationalité instrumentale est généralement nécessaire à la satisfaction des besoins fondamentaux. Mais à lui seul, cet accroissement n'est pas suffisant. En revanche, la satisfaction des besoins fondamentaux est un facteur primordial du progrès de la rationalité, à savoir que l'effectivité d'une bonne éducation et l'assurance d'une bonne santé sont déterminantes à l'expansion et à l'expression de la créativité, de l'intelligence humaine.

Pour autant, dans un second temps, la satisfaction des besoins fondamentaux en contribuant à un progrès de l'esprit humain pourrait-elle conduire à un accroissement de la moralité ? Le développement en tant que satisfaction des besoins fondamentaux fait-il l'homme meilleur ?

Selon Morris GINSBERG[4], les vertus scientifiques seraient progressivement transférées à la vie sociale, l'individu lui-même et les institutions se trouveraient transformés, améliorés. Ce processus est celui du développement social. Ainsi, la croissance de la rationalité, du fait de la satisfaction des besoins fondamentaux, entraînerait celle de la moralité.

Mais, cette affirmation est réfutée par Raymond ARON qui distingue l'idéal et la conduite. Selon lui, la rationalisation de la morale, à entraîner un progrès de l'idéal ; mais, elle n'entraînerait pas un progrès de la conduite. Bien au contraire, l'écart entre idéal et la conduite peut même se trouver accru…

---

[1] Raymond ARON, « Trois essais sur l'âge industriel », Plon, Paris, 1966.
[2] Rationalité instrumentale.
[3] Toutefois, cette rationalité peut être à apprécier et ne doit pas être assimilé à un mode occidental de réflexion et d'action.
[4] Morris GINSBERG, « Towards a theory of social development: the growth of rationality », in ARON (R.), HOSELITZ (B. H.) (Sous la direction de), le développement social, Mouton, 1965.

Par conséquent, satisfaire les besoins fondamentaux est-ce rendre les hommes meilleurs ? Nous constations supra que le développement ne rend pas forcément les hommes plus heureux, il leur évite vraisemblablement de le devenir moins[1]. En tout cas et par définition, le développement amène une société à être plus juste et à avoir une plus grande capacité de bonheur[2].

Mais, le développement ne rend pas nécessairement les hommes meilleurs[3]. Il leur offre des conditions dans lesquelles ils peuvent plus facilement devenir meilleurs. En effet, une immense dégradation morale risque d'accompagner l'absence de développement, principalement dans les milieux pauvres des villes que sans cesse rejoignent de nouveaux immigrants poussés par la misère rurale[4].

Par conséquent, face aux périls de tensions culturelles et sociales qui menacent les pays non développés, le développement est le nouveau nom de la paix[5], comme amélioration des conditions de vie, la meilleure assurance pour une paix sociale, évitant ainsi trouble sociopolitique, voir guerre civile.

Le terme développement, dans ce cas, est souvent pris comme un raccourci pour développement économique, mais concerne aussi le développement humain, c'est-à-dire d'autres paramètres pouvant être considérés positifs pour la société[6].

En fin de compte, le développement rend les hommes plus libres en les rendant plus aptes par la satisfaction de leurs besoins fondamentaux, mais également en augmentant l'éventail de leurs possibilités.

Telle est, sans doute, la justification morale essentielle de ce concept : libérer les hommes de la débilité, de l'ignorance, de l'inutilité… Libérer les hommes de l'oppression du milieu économique, que celle-ci soit le fait de la nature ou des systèmes. Le développement est libérateur[7].

En définitive, comme il ressort de la position de Gunner MYRDAL[8], le développement inscrit dans un angle très ouvert est un concept qui s'analyse selon des valeurs de référence relatives à l'idéal de modernisation ; des valeurs qui sont celles de la « pensée rationnelle, développement et organisation du développement, accroissement de la productivité, élévation des niveaux de vie, condition d'une égalité sociale et économique, amélioration des institutions et des comportements individuels, renforcement des structures démocratiques et du sens d'une discipline sociale ».

Par conséquent, le développement pourrait se définir comme une évolution au cours de laquelle les besoins fondamentaux de l'homme sont progressivement satisfaits[9] et qui

---

[1] Dans le monde actuel, de croissance démographique, rapide et de communications de plus en plus étendues, l'absence de développement est ressentie comme une catastrophe.
[2] Patrick GUILLAUMONT, « Economie du développement », Paris, PUF, collection Thémis, 1985, tome 1, p. 58.
[3] GUILLAUMONT, idem.
[4] Oscar LEWIS, « Les enfants de Sanchez, Autobiographie d'une famille mexicaine », GALLIMARD, 1972.
[5] Paul VI, « Popularium Progressio (Encyclique) », 1967.
[6] Education, santé, espérance de vie…
[7] Patrick GUILLAUMONT, « Economie du développement », Paris, PUF, collection Thémis, 1985, tome 1, p. 59.
[8] Gunnar MYRDAL, « Le défi du monde pauvre », Gallimard, Paris, 1971, p.39.
[9] Disons aussi que c'est le fait que tout ou partie de la population n'accède pas au minimum vital ou encore que les coûts de l'homme ne sont pas couverts.

s'inscrit dans un processus cumulatif par lequel les hommes en parvenant à satisfaire leurs besoins fondamentaux deviennent aptes à les satisfaire plus encore, avec plus de rationalité, pour un accroissement de la productivité, de l'élévation des niveaux de vie, des conditions d'une égalité sociale et économique, de l'amélioration des institutions et des comportements individuels, du renforcement des structures démocratiques et du sens d'une discipline sociale ».

Cependant, l'idéal de modernisation n'entraîne pas l'anéantissement des valeurs traditionnelles. Selon MYRDAL, ces dernières doivent être adaptées « portées à leur plus haut niveau'', pour s'harmoniser avec l'objectif du développement, sinon elles apparaissent comme des obstacles.

Typologie des pays développés et ''non développés''

Aujourd'hui, le développement concerne des « pays dits développés » qui sont ceux dont la majorité de la population accède à tous ses besoins vitaux ainsi qu'à un certain confort et à l'éducation. Dans l'ensemble, ces pays, les plus évolués, sont des démocraties dont le niveau de vie est plus fort que dans les pays non-développés et l'économie plus stable.

Le développement d'un pays se mesure à partir d'indices statistiques tels l'indice de développement humain (IDH), le revenu par habitant, le taux d'analphabétisme, l'accès à l'eau…

Le Programme des Nations unies pour le développement (PNUD) a créé l'IDH[1], un indice statistique composite, évaluant le niveau de développement des pays du monde. Il prend en considération l'espérance de vie à la naissance, le niveau d'étude et d'instruction et enfin le revenu par habitant. L'indicateur précédemment utilisé, le Produit Intérieur Brut (PIB) par habitant, ne donnant pas d'informations sur le bien-être individuel ou collectif, mais n'évaluant que la production économique.

En définitive, le PNUD retient deux définitions pour caractériser économiquement ces pays développés :

- ils ont un indice de développement humain supérieur ou égal à 0,8 ; cela concerne, en 2007, 70 pays ;

- les pays développés sont les pays de l'OCDE, de l'Europe de l'Est, de l'Europe centrale et de la CEI. Cette notion géographique est politique et arbitraire, mais montre bien la réalité de la répartition des pays développés. Du fait de cette répartition, on parle souvent des « pays du Nord » pour désigner les pays développés, par opposition aux « pays du Sud », les pays en développement.

Une interrogation survient cependant. Comment ont-ils accédé à ce développement ? Historiquement, ce sont des pays qui, au moment des révolutions industrielles, ont bénéficié d'une main d'œuvre et de matières premières extrêmement bon marché qui ont permis de développer l'outil industriel, les connaissances et l'économie. Par la suite, certains de ces

[1] Définition utilisée pour le classement selon l'Indicateur de Pauvreté Humaine IPH-2.

pays ont su réguler les disparités sociales créées en menant des politiques de répartition des richesses par l'impôt et les services publics : éducation et santé.

En faisant accéder une grande partie de leur population à des richesses, en augmentant les revenus et en diminuant les dépenses vitales comme la santé, ces pays ont étendu leur marché intérieur à une grande partie de la population : les citoyens ayant subvenu à leurs besoins vitaux ont pu commencer à acheter des biens et des services superflus, de confort… Ce qui a entretenu la machine économique. Cependant, certains pays très développés ont connu un développement et une modernisation plus tardifs[1], grâce à un effort considérable de la population, soit volontaire et sacrificiel[2], soit forcée[3].

Le développement correspond de fait à un idéal qui n'est cependant pas l'apanage des pays développés. Il fonde et gouverne également l'ambition des pays pauvres à accéder à plus de modernisation. Une ambition pareillement indexée sur les mêmes valeurs de référence. Mais sa réalisation procède pour eux d'une dialectique qu'il reste encore à définir.

Ainsi, un demi-siècle d'indépendance et d'expériences du développement va aboutir pour les pays du Sud à l'échec des politiques mises en œuvre et dévoiler les difficultés pour eux de sortir de leur sous-développement.

Le développement et le sous-développement ont été ainsi définis en fonction des besoins et des capacités de l'homme. Ces définitions traduisent une double hypothèse. Celle, d'une part, de l'existence de besoins fondamentaux qui repose sur une théorie du minimum vital et des coûts de l'homme ; et celles, d'autre part, du caractère productif de la satisfaction de ces besoins qui renvoie à une théorie de capital humain.

De fait, le sous-développement constituerait la situation dans laquelle involontairement les besoins fondamentaux, constituant un ensemble de conditions économiques et sociales qui dégradent la personne humaine, ne peuvent être satisfaits. C'est un état autoentretenu d'insatisfaction des besoins fondamentaux ou d'inaccès au minimum vital qui constitue un obstacle à la satisfaction même de ces besoins par la diminution des capacités.

L'absence de développement que constitue le sous-développement exerce un effet destructeur ; il a pour nature d'affecter la condition des hommes. C'est donc un gaspillage, une destruction des capacités et de la dignité humaines, car l'insatisfaction de ces besoins fondamentaux porte atteinte à l'intégrité physique et morale de l'homme, à l'intégrité de l'être humain[4].

Une précision, toutefois. Si ces deux concepts de développement et de sous-développement sont complémentaires, il faut noter que le sous-développement ne doit pas être perçu comme le résultat dialectique du développement ou le nécessaire produit du capitalisme ou du colonialisme. Toute inclination ethnocentriste doit être évitée. Le sous-développement n'est pas une simple différence par rapport à la situation des pays développés d'aujourd'hui, ni un retard pour atteindre une situation à laquelle d'autres sont déjà arrivés.

---

[1] Fin XIXe siècle – début XXe siècle.
[2] Cas du Japon de l'ère Meiji
[3] Cas de l'URSS après la Révolution russe.
[4] Patrick GUILLAUMONT, « Economie du développement », Paris, PUF, collection Thémis, 1985, tome 1, p. 50.

En somme, le sous-développement est une notion qui caractérise la situation des pays dits du « Sud » ; leur niveau de pauvreté, en opposition à la richesse des pays développés. Cette notion ne livre pas une appréciation sur la valeur des processus de développement engagés par ces pays pauvres relativement à la réussite et à l'accomplissement des pays développés.

Car les facteurs du développement sont, comme on a pu l'observer, variés et l'absence de ceux qui se sont manifestés hier ne constitue pas autant d'obstacles pour aujourd'hui[1], certains facteurs ici peuvent être obstacles ailleurs et inversement.

Pareillement, les causes du sous-développement sont nombreuses, et ne sont pas vécues de façon univoque par tous les pays concernés. Ces causes sont d'ordre politique, économique et d'origine externe.

Des causes d'ordre politique, d'une part :

- déficit démocratique : dans tous les pays du Tiers-monde, la fragilité de l'Etat et l'instabilité politique qui en découle sont reconnues comme des handicaps pour leur développement.

- crises sociopolitiques et interethniques : car les conflits du Tiers-monde sont d'abord quantitativement des conflits internes aux pays qui le composent. Coups d'Etat, affrontements entre communautés ethniques ou religieuses, guerres, on ne compte plus les cas de conflits – ponctuels ou majeurs – connus par le Tiers-monde depuis la Seconde guerre mondiale.

- corruption : la corruption est un fléau des temps nouveaux, dont les conséquences morales, pratiques, économiques et financières constituent une menace pour la paix sociale et le développement des pays[2] victimes[3]. Elle est une des causes principales des coûts élevés de la vie dans les pays en développement, elle majore le prix de revient au vendeur des produits.

- Mauvaise gouvernance, résultant de la corruption et de la gabegie favorables au manque de transparence dans la gestion des affaires publiques.

D'ordre économique, d'autre part :

- incapacité structurelle de définir les objectifs économiques ;
- incapacité de mener à terme des programmes économiques ;
- politique économique renfermée sur elle-même et protectionniste ;
- carence de moyens technique de gestion ;
- tissu industriel réduit et non diversifié ;
- petitesse des marchés nationaux ;
- collaboration économique tournée vers l'extérieur, l'Europe pour l'essentiel.

[1] A. O. HIRSCHMAN, « Classification et quasi-démantèlement des obstacles au développement », Tiers Monde, juin 1966, p. 285-300.
[2] Charles KONAN BANNY, Gouverneur de la BCEAO
[3] La corruption coûte à la Côte d'Ivoire plus de 150 milliards de Francs CFA de perte à l'Etat.

Mais également, ces pays subissent l'influence d'acteurs et de facteurs économiques externes :

- économie dépendante des acteurs économiques étrangers (FMI ; Banque Mondiale ; bailleurs de fonds) ;
- économie fragilisée par la forte pression que génèrent les turbulences de la situation économique mondiale ;
- endettement des pays du tiers-monde ;
- politiques d'ajustement structurel ;
- conditions climatiques et environnementales.

Cette diversité de facteurs, freins au développement et diversement subis, caractérisent, par les possibilités de combinaison qu'elle permet, des situations socio-économiques différentes dans lesquelles ces « pays du Sud » se trouvent. De fait, cette diversité de situations révèle une typologie économique des pays qui dresse le profil de formes différentes de sous-développement.

Cette typologie, plus ou moins arbitraire, offre une répartition des pays entre différents niveaux de développement économique, en deux grands groupes, à savoir les pays développés et les pays non développés[1].

Ce terme ''pays non développés'' recouvre d'autres qui ont des significations au-delà de l'apparence première. Les catégories utilisées font référence aux objectifs et aux concepts de ceux qui les utilisent.

Ainsi, si l'on parle de pays en développement, cela peut être à des fins descriptives (donner un aperçu objectif de la situation) ou à des fins normatives (porter l'interlocuteur à agir pour régler une situation). On parle aussi de nation de la périphérie, de pays non industrialisés ou de pays du tiers monde. Ce monde a toujours existé dans l'histoire de l'humanité. En effet, le développement, préoccupation ante biblique, étant un processus qui n'atteint pas au même moment et de la même façon l'ensemble des sociétés, il y a toujours eu des pays plus pauvres, vulnérables, moins avancées sur le plan des techniques, tandis que d'autres, des civilisations plus brillantes ou plus évoluées techniquement avaient acquis les moyens d'améliorer les conditions de vie de leurs populations, ou du moins d'une partie d'entre elle[2].

Les pays non développés se répartissent selon trois catégories : les pays les moins avancés, les pays en développement et les pays émergents. Ces termes utilisés ne sont que des appellations pour désigner un même type de problème. La manière de les désigner change selon l'angle sous lequel on les aborde et selon les solutions envisagées pour remédier à leurs problèmes.

1 - Les « pays les moins avancés (PMA)» : c'est une notion qui désigne une catégorie de pays, créée en 1971 par l'Organisation des Nations unies (ONU), regroupant les pays les moins développés socio-économiquement de la planète. Ils présentent les indices de développement humain (IDH) les plus faibles et devraient à ce titre obtenir une attention

[1] Classification qui découle de notre propre analyse.
[2] Sylvie BRUNEL (ss dir.), « Tiers Mondes (controverses et réalités) », ECONOMICA, Liberté sans frontières, Paris, 1987, p. 9.

particulière de la part de la communauté internationale. La plupart sont des Etats en situation de déliquescence.

Dans sa définition de 2003, le Conseil Economique et Social des Nations unies a retenu trois critères pour les identifier :

- *un revenu par habitant* basé sur une estimation moyenne du produit intérieur brut par habitant pendant trois années ; s'il est inférieur à 900 $ US, le pays est retenu pour la qualification de PMA,

- *le retard dans le développement humain* basé sur un indice composite incluant des indicateurs de santé, nutrition et scolarisation,

- *la vulnérabilité économique* basée sur un indice composite incluant des indicateurs sur l'instabilité, la production et les exportations agricoles, le manque de diversification de la production, et le handicap d'être un petit pays.

En appliquant ces critères, on compte, au début du XXIe siècle, 50 PMA : 35 en Afrique, 10 en Asie, 5 dans le pacifique et 1 dans les Antilles. Ils étaient 25 en 1971.

2 - Les « pays en développement » (PED) ou en voie de développement (PVD): se dit d'un pays qui a dépassé un seuil critique d'évolution, avec un stade de croissance comparable à celui de pays plus évolués.

L'appellation est principalement utilisée pour désigner les pays en situation « intermédiaire », plus développés que les pays les moins avancés, pour qui le terme « sous-développés » est plus exact, et qui désignent la situation de pays qui stagnent voire régressent sur le plan du développement économique et humain. Ce terme, plus politiquement correct que pays « sous-développés », peut être utilisé pour désigner l'ensemble des pays qui ne font pas partie des pays développés.

Les pays en développement ne sont pas homogènes, avec des niveaux de développement très différents. Le terme fait en général référence à tous les pays ne faisant pas partie des pays développés.

3 - Les « pays émergents » sont des pays dont le PIB par habitant est inférieur à celui des pays développés, mais qui vivent une croissance, et dont le niveau de vie converge vers le leur.

Ce concept est né dans les années 1981 avec le développement des marchés boursiers dans les pays en développement. Les pays émergents sont considérés comme ne faisant pas partie des pays les moins avancés. Sous ce concept sont regroupés des pays d'Europe de l'Est qui ont déjà un important secteur industriel ou se développent dans d'autres secteurs que l'industrie. Mais, la définition est parfois réduite à celle de « Nouveaux Pays Industrialisés » (NPI), un concept qui regroupe les pays qui ont amorcé un important décollage industriel à partir des années 1960.

En effet, dans ces années 1960, les NPI figuraient parmi les pays en développement. Depuis, ils ont démontré qu'il était possible, sous certaines conditions, d'amorcer un véritable décollage industriel. Il n'existe pas de liste officielle des NPI. Sont intégrées les économies

qui par leur stratégie de développement, ont connu une phase d'industrialisation rapide au cours des vingt dernières années. Ainsi, parmi les NPI, ont trouve :

- les « 4 Dragons » : Corée du Sud, Taiwan, Singapour, Hong Kong
- les « bébés Tigres » : Malaisie, Indonésie, Thaïlande, Philippines
- les « Jaguars» : le Mexique, le Brésil.

Les NPI situés en Asie ont appliqué une stratégie de développement relativement similaire et suivant cinq principes fondamentaux :

- *la réforme agraire* : le décollage industriel commence par des réformes agraires importantes. Toutes ces mesures permettent la création d'une classe moyenne nécessaire pour créer une demande interne.

- *L'industrialisation par la promotion des exportations* : les NPI développent une stratégie d'industrialisation à partir de la production de biens destinés à l'exportation et s'adressent donc en premier lieu au marché mondial. Ils jouent sur les avantages comparatifs procurés par une main d'œuvre abondante et bon marché.

- *la remontée de filière* : pour provoquer un développement autonome, la promotion des exportations doit être relayée par une stratégie dite de remontée de filière, c'est-à-dire par des investissements dans les secteurs en amont, ainsi la production nationale s'est diversifiée vers des activités à plus forte valeur ajoutée[1] grâce à l'appropriation des technologies des pays développés. Exemple : textile – sidérurgie/chimie – électronique – informatique[2]. Ce modèle, encensé dans les années 1980 pour ses résultats économiques impressionnants (forte croissance), a perdu de sa crédibilité après la crise asiatique de 1997.

- *l'intervention active de l'Etat* : le modèle de développement est un mélange de libéralisme et d'interventionnisme direct actif. L'Etat crée les infrastructures nécessaires à l'industrialisation, met en place des mesures protectionnistes, choisit des secteurs considérés comme prioritaires pour l'industrialisation, scolarisation etc.

- *Une généralisation de la scolarisation* : une politique scolaire active aboutissant à un taux d'alphabétisation élevé à deux effets positifs : - la formation d'une main d'œuvre qualifiée – la baisse de la fécondité.

Cette stratégie va donner des résultats appréciables. Les exportations représentent environ 30 % du PNB des NPI. Il s'agit donc d'économies très ouvertes et dépendantes de l'extérieur. De plus, très souvent, une partie importante des investissements a été réalisée par des firmes multinationales.

Au cours des vingt-cinq dernières années, le revenu par habitant des NPI a presque quadruplé, augmentant de 5 % par an en moyenne[3]. Cette forte croissance s'est traduite par de gros progrès en termes de développement : amélioration sensible du niveau de vie et réduction des inégalités sociales, augmentation de l'espérance de vie, taux d'alphabétisation

[1] Notamment, l'électronique dans les pays asiatiques.
[2] Ce modèle de développement est appelé ''vol d'oies sauvages'' en référence à la forme du graphique représentant les remontées de filières successives.
[3] La Corée du Sud a obtenu un taux de croissance annuel supérieur à 8 % pendant la même période.

en hausse, régression de la part de l'agriculture dans le PNB au profit de l'industrie et des services, régression du chômage etc.

Au début du XXIe siècle, un groupe de pays émergents à forte croissance et dont le poids dans l'économie mondiale augmente va également se démarquer. Ils forment le BRIC[1], un acronyme formé par le nom des pays membres, le *B*résil, la *R*ussie, l'*I*nde et la *C*hine. BRIC désigne également un possible accord commercial, politique et militaire signé en 2002 par ces quatre pays. Regroupés, ils pourraient faire contrepoids au G8 (dont la Russie fait déjà partie).

Les BRIC seraient des pays qui ont adoptés l'économie de marché, et ont engagés les réformes leur permettant de s'intégrer dans l'économie mondiale, notamment l'éducation, les IDE, la création d'entreprise. Leur poids dans la croissance mondiale estimé à 20 % en 2003 passerait à 40 % en 2050. Par ailleurs, leur poids total dans l'économie passerait de 10 % en 2004 à plus de 20 % en 2025. Le PIB par habitant est en augmentation rapide, mais, même à l'horizon 2050, il devrait rester très inférieur à celui des pays développés.

Mais, ce concept s'accommode cependant mal des différences importantes qui existent entre ces quatre pays. La Russie est en déclin démographique depuis plusieurs décennies, et, au contraire des autres pays, son poids industriel est également déclinant. Son poids est beaucoup lié à ses riches ressources énergétiques.

Par ailleurs, des facteurs plus ou moins imprévisibles pourraient intervenir et entraver la croissance rapide de certains de ces pays, notamment les questions d'environnement, de conflits internationaux, de maladie, de terrorisme, ou de gestion de ressources énergétique. Les pays du BRIC ont de très vastes populations en dessous du seuil de pauvreté, situation qui pourrait entraîner un malaise social croissant et grever les finances gouvernementales.

Depuis l'an 2000, les problèmes environnementaux de la Chine, liés à l'emballement de son économie, deviennent alarmants. La pollution atmosphérique (notamment les pluies acides) coûterait à elle seule de 2 à 3 % de son PIB[2]. A terme, l'environnement risque de devenir un frein majeur à son développement.

Les pays composant le BRIC pourrait dans un avenir proche renforcer davantage leur coopération économique en échangeant les ressources naturelles et technologiques, le Brésil et la Russie produisant du pétrole et du gaz naturel, tandis que la Chine et l'Inde sont en plein processus d'industrialisation qui demande un énorme besoin d'énergie.

Ces critiques, formulées contre les BRIC, rappellent les obstacles au développement des pays dits du Sud. Elle cristallise l'incertitude dans laquelle se trouvent les pays non-développés, relativement à leur processus de développement.

---

[1] Ce terme est apparu pour la première fois dans une thèse de banque d'investissement Goldman Sachs. Ce rapport tendait à monter que l'économie des pays du groupe BRIC va rapidement se développer ; le PIB total des BRIC devrait égaler en 2040 celui du G6 (USA, Japon, Royaume-Uni, Allemagne, France et Italie). Chacun des BRIC se situerait en 2050 au même niveau que les principales puissances économiques actuelles : Etats-Unis, Japon, Allemagne, etc.

[2] Etude de l'Institut des sciences environnementales et l'Université Quinghua, cité par l'agence *Chine nouvelle* en Octobre 2003.

Mais, le BRIC est également le témoignage toujours manifeste de la volonté de ses pays de se regrouper afin de mieux affronter les vicissitudes de la mondialisation économique et s'élever solidairement d'un niveau de développement.

Toutefois, contrairement à l'expérience européenne d'intégration, une réussite de regroupement économique régional, ces expériences de regroupement initiées par les pays du Sud, souffrent des mêmes tares, en l'occurrence de disparités sociopolitique, socio-économique et socioculturelle qui présagent de lendemains de réussite très incertains.

Les pays d'Afrique de l'Ouest n'échappent pas à l'envergure de cette analyse. Toujours inscrit dans la catégorie des pays non développés, ils sont désormais, pour les trois quarts, au niveau des PMA et souffrent tous des irrémédiables obstacles qui obèrent leur processus de développement.

A ce propos, une nouvelle terminologie, le « maldéveloppement » [1] va être proposée pour désigner les lacunes dans le développement humain d'un pays. Ce terme a été inventé pour se distinguer du « sous-développement », qui se focaliserait beaucoup plus sur les aspects économiques, et qui d'autre part supposerait implicitement une *voie unique* pour le progrès humain.

Ce terme « maldéveloppement » a été créé par analogie avec le couple « sous-nutrition/malnutrition ». La population des Etats-Unis, par exemple, souffre de malnutrition, mais certes pas de sous-nutrition. Pour les auteurs[2], le terme « sous-développement » ferait référence à un déficit (quantitatif), alors que le terme « *mal*-développement » ferait référence à une inadéquation (qualitatif).

Poser le problème en terme de *mal*-développement reviendrait ainsi à poser le problème de *comment* se développer, alors que le *sous*-développement, de par son sens quantitatif, insinuerait qu'un peuple « pas assez » développé doit fournir un effort pour atteindre le « même niveau » de développement, c'est-à-dire doit suivre le modèle de développement du pays qui juge qu'il est « sous-développé ». Cela revient implicitement à considérer que le modèle du pays qui juge un pays « sous-développé » est un modèle de référence, adapté au contexte de ce pays.

Toujours est-il qu'après trente années de sous-développement ou de « maldeveloppement », la situation socio-économique de ces pays va en régressant ; aussi vont-ils adopter une nouvelle approche du développement, empreinte d'une bonne mesure d'empirisme.

Stratégies de développement

En effet, le développement, en tant qu'objectif d'Etat, a été érigé au rang d'idéal cible et d'accomplissement à l'orée des indépendances. Sa réalisation a incité et incite toujours les pays indépendants, en l'occurrence les pays du tiers-monde[3], aux fins de sortir de ce sous-

[1] Le terme « Maldéveloppement » a été inventé dans les années 1990.

[2] Ebenezer NJOH-MOUELLE, « De la médiocrité à l'excellence » et « Député du peuple » documentent en grands détails cette question du maldéveloppement

[3] Alfred SAUVY sera le premier a employé l'expression '' Tiers-monde'' : « Nous parlons volontiers des deux monde en présence, de leur guerre possible… Oubliant trop souvent qu'il en existe un troisième, le plus

développement[1], à investir leur économie dans des « stratégies de développement »[2] qui se définissent comme des politiques économiques susceptibles d'agir, plus ou moins efficacement, sur leur développement[3]. Mais, elles ne sont pas exclusives. Nous nous proposons d'en identifier six :

- *Stratégie dite monétariste* : Sa spécificité vise à améliorer l'affectation des ressources en tirant parti plus efficacement des indications données par le marché. En pratique, c'est une stratégie qui est souvent adoptée en période de crise, lorsque la stabilisation de l'économie et la correction des déséquilibres graves revêtent un rang élevé de priorité. Les mesures destinées à améliorer le système des prix relatifs s'accompagnent donc souvent d'autres mesures, visant à maîtriser le taux d'accroissement du niveau général des prix. L'accent est mis sur les politiques monétaires et budgétaires, ainsi que sur les réformes financières.

- *Stratégie de développement tournée vers l'extérieur* : appelé aussi stratégie de l'économie ouverte. Cette stratégie n'est pas sans rappeler la stratégie monétariste mais elle possède cependant sa spécificité. Elle s'en remet, elle aussi, aux mécanismes du marché pour l'affectation des ressources et elle assigne, elle aussi, un rôle de premier plan au secteur privé ; mais elle se distingue du monétarisme notamment en faisant une place particulière aux politiques qui ont un effet direct sur le secteur du commerce extérieur, qu'il s'agisse des politiques de taux de change, des réglementations tarifaires, des contingents et des obstacles non tarifaires au commerce, ou encore des politiques qui réglementent l'investissement étranger et le rapatriement des bénéfices.

- *Stratégie de l'industrialisation* : cette stratégie entend, tout comme la précédente, mettre l'accent sur la croissance, mais le moyen privilégié à cet effet est une expansion rapide du secteur manufacturier. Son intérêt ne tient cependant pas tant au secteur qu'elle choisit de privilégier qu'aux instruments utilisés par les pouvoirs publics pour encourager le développement. Contrairement à la stratégie monétariste, il ne s'agit pas d'assurer dans l'immédiat l'efficacité à court terme de l'affectation des ressources, mais d'accélérer le taux de croissance global du produit intérieur brut. Cet objectif peut être atteint moyennant l'adoption d'une des trois approches suivantes : 1) produire principalement à l'intention du marché intérieur des produits manufacturés de consommation, généralement en érigeant d'importantes protections tarifaires, 2) s'attacher principalement à développer l'industrie des biens d'équipement, le plus souvent sous la direction du secteur public, ou 3) orienter délibérément le secteur manufacturier vers l'exportation, habituellement en associant d'une manière ou d'une autre, la planification indicative aux subventions directes ou indirectes.

---

important et en somme le premier dans la chronologie… Ce tiers monde, ignoré, exploité, méprisé comme le Tiers – Etats, veut lui aussi quelque chose. Alfred SAUVY, « Trois monde, une planète », in L'observateur, 14/08/1952.

[1] Ce terme ''sous-développement'', qui n'emporte aucune connotation péjorative, sera employé pour la première fois, en 1946, par le Président américain Harry TRUMAN. Ce concept indique la situation dans laquelle se trouve les pays qui était dits du ''tiers-monde''

[2] Patrick et Sylviane GUILLAUMONT (sous la dir.), « Stratégies de développement comparées (zone franc et hors zone franc)», ECONOMICA, Paris, 1987, pp. 4-5.

La stratégie de développement, dérivé de son origine militaire, évoque d'abord la guerre contre le sous-développement ; elle évoque, plus précisément, par opposition à la simple tactique, l'ensemble de moyens mis en œuvre et agencés les uns par rapport aux autres afin de promouvoir le développement, comme de conduire une bataille.

[3] Keith GRIFFIN, « Stratégies de développement », ECONOMICA, Paris, 1987, pp. 47-48.

- *Stratégie dite de la révolution verte* : elle met l'accent non pas sur les taux de croissance globaux, les exportations ou l'industrialisation, mais sur la croissance agricole. Elle vise notamment à accroître l'offre des denrées alimentaires et, surtout, de céréales, car c'est là le plus important des produits de premières nécessités. Une offre abondante de céréales est censée entraîner une diminution du prix relatif des denrées alimentaires, qui contribue alors à réduire les coûts unitaires de main-d'œuvre. La faiblesse des coûts unitaires de main d'œuvre augmente alors le niveau général des profits dans les activités non agricoles, ce qui doit permettre d'augmenter l'épargne, l'investissement et plus, généralement, le taux de croissance. Cette stratégie entend aussi apporter une aide directe à l'industrie – en particulier celle qui est localisée dans les zones rurales – en fournissant des matières premières (pour l'industrie textile et l'industrie alimentaire, par exemple), en stimulant la demande d'intrants agricoles – qu'il s'agisse de biens d'équipement ou de biens intermédiaires (engrais, pompes pour l'irrigation, matériaux de construction) et en développant les marchés de certains produits de consommation courante dans les campagnes (bicyclettes, radios). Nombre des activités ainsi évoquées ont une plus forte intensité de main-d'œuvre que celles mises en place dans le cadre des stratégies d'industrialisation, de sorte que le nombre des emplois créés, en zones urbaines comme en zones rurales, est plus important.

- *Stratégies de développement moral* : elles commencent là où finit la stratégie de la stratégie de la révolution verte, leur souci principal étant d'améliorer la répartition du revenu et des richesses. Elles visent à attaquer de front le problème de la pauvreté en accordant la priorité aux mesures qui profitent directement aux groupes à faible revenu. La notion de stratégie morale procède de trois courants de pensées différents. Le premier accorde une grande importance à la création de davantage d'emplois et, plus particulièrement, de davantage d'emplois productifs pour les pauvres en état de travailler. Le deuxième préconise la redistribution aux plus pauvres d'une partie de l'augmentation du revenu total imputable à la croissance. Cette redistribution peut prendre la forme soit de transferts destinés à la consommation, soit une réorientation de l'investissement au profit des plus pauvres. Le troisième donne une priorité absolue à la satisfaction des besoins fondamentaux qui comprennent, outre le besoin d'être nourri, vêtu et logé, la possibilité pour tous de bénéficier du système public de soins de santé primaires et d'avoir accès à l'enseignement primaire et secondaire. Les tenants de cette troisième approche sont aussi implicitement favorables à ce que les plus pauvres aient davantage de pouvoir économique et politique. Or, pense-t-on, cela exige souvent une redistribution des actifs productifs et, en particulier, la réalisation d'une réforme agraire. On peut donner davantage de pouvoir politique aux défavorisés en décentralisant l'administration et en obligeant les responsables politiques à rendre davantage compte aux groupes locaux, en encourageant une plus grande participation des plus pauvres aux institutions qui influent sur leur bien-être, en les aidant à s'organiser en groupes de pression efficaces et en utilisant plus systématiquement les nombreuses possibilités de mobilisation des ressources locales.

- *Stratégie socialiste de développement* : ces stratégies ont pour particularité de n'accorder que relativement peu d'importance à la propriété privée des moyens de production. La plupart des grandes entreprises industrielles font partie du secteur public, alors que les petites et moyennes sont organisées en coopératives ; la propriété privée, lorsqu'elle est tolérée, se limite souvent à quelques services et à quelques petits ateliers aux effectifs très réduits. Dans l'agriculture, les exploitations d'Etat, les exploitations collectives, les coopératives et les communes villageoises sont un phénomène très majoritaire, encore que, dans certains pays tels la Chine, la culture de la terre, propriété collective, continue de se faire à l'échelon des familles.

Expériences d'intégration économique

Des stratégies qui n'ont nullement révélé la plénitude de leur efficacité. Face à cet état de fait, les phénomènes d'intégration économique, telle une tendance nouvelle de stratégie de développement, vont se développer[1] sur tous les continents. Ils sont le fait de la prise de conscience que le développement et le progrès économique, social et scientifique ne sont plus à la portée d'un seul Etat, mais relève de la collaboration volontaire[2] de groupes de pays. Ces phénomènes historico-occidentaux s'organisent plus efficacement dans le cadre régional et sous-régional, à la faveur de l'élargissement des marchés nationaux. En témoignent les expériences suivantes : du XIIIe siècle au XXe siècle, les expériences d'unification des marchés aux Etats-Unis d'Amérique ; en Amérique latine, de l'Organisation des Etats Américains (OEA) ; du Zollverein en Allemagne ; d'unification italienne ; du Benelux ; de l'Organisation Européenne de Coopération Economique (OECE), la Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier (CECA)[3] et celle de l'énergie atomique (EURATOM).

Ces deux dernières communautés vont donner naissance à la Communauté Economique Européenne (CEE), puis à l'Union Européenne (UE) qui constitue l'exemple le plus remarquable de réussite et, de puissance économique et politique, en matière d'intégration régionale.

Mais, les avantages, que procure l'élargissement des marchés, ne sont pas toujours systématiques et l'exemple de l'unification des marchés des Etats italiens, au milieu du XIXe siècle, nous interpelle sur les difficultés et les risques d'une telle opération. En effet, cet élargissement par la fusion des régions du Nord, plus riches et plus industrialisées, et celles du Sud, n'apporta pas à ces Etats leur pleine chance de progrès économique. Au lieu des processus classiques de rééquilibre régional attendus, ce fut à une concentration de l'activité dans les régions déjà plus prospères que l'on assista. Au lieu d'être un attrait pour les investissements locaux, la main d'œuvre (tonique) du Sud immigra au Nord. De même les capitaux locaux renoncèrent à s'investir sur place et virent s'adjoindre aux capitaux du Nord, les faibles industries du Sud disparurent pratiquement et celles du Nord profitèrent nettement du marché élargi[4].

Ces expériences permettront de mettre en avant les difficultés que provoque la constitution d'un espace économique communautaire et d'y apporter une réflexion constructive, notamment lors de la construction du marché commun européen. Elles révèlent que cette œuvre réclame la satisfaction d'un certain nombre d'impératifs qui ne sont pas de simples convenances institutionnelles. A ce propos, les phénomènes d'intégration seront l'objet de réflexion dialectique à l'origine de nombreuses théories exposant les fondements et en donnant une lecture analytique et approfondie.

L'expérience européenne va connaître un succès qui conduira à l'expansion mondiale du phénomène de l'intégration régionale. Celle-ci va inspirer dans le tiers monde d'autres

---

[1] BCEAO, « Dossier UEMOA », Etudes et recherches, décembre 1994, n°443, p.23.
Le processus d'intégration se présente en six étapes : la zone de préférence douanière, puis la zone de libre échange, ensuite l'union douanière, le marché commun, l'union économique, et enfin l'union économique et monétaire.

[2] E. CEREXHE et L. H. de BEAULIEU, « Introduction à l'Union économique Ouest africain », De Boeck Université, Paris, 1997.

[3] J-F. DENIAU et G. DRUESNE, « Le marché commun », ''Que Sais-je ?'', PUF, 16e éd. Mise à jour, & mai 1996, p.15 et suivant.

[4] UEMOA : « l'union économique et monétaire, un traité pour l'avenir" juillet 1995. p 16 et 17.

pays désireux d'établir des liens de coopération avec des Etats capitalistes ou d'accéder à l'économie de marché. En Asie du Sud-est, des pays vont créer l'Association des Nations du Sud-est Asiatique (ANSEA)[1]. Dans le Pacifique, est créé le Forum du Pacifique sud[2]. En Amérique Latine, le Pacte andin[3], le Mercosur[4] et bien d'autres organisations sont instituées.

L'Afrique n'est pas en reste de ce phénomène qui apparaît en raison du contexte international comme sa seule voie pour faire face à la mondialisation. L'Organisation de l'Unité africaine (OUA)[5] va, à cet effet, déterminer la coopération économique comme l'un de ses principes de base avec pour objectif final l'établissement d'une Communauté Economique Africaine (CEA) instituée par le Traité d'Abuja (Nigeria) le 3 juin 1991. Cependant, dans un souci de relancer le processus d'intégration politique, qui apparaît indispensable aux yeux des dirigeants africains pour la croissance économique du continent, l'OUA va être remplacée par une nouvelle organisation appelée Union Africaine (UA). L'impulsion aurait été donnée par le président libyen Mouammar Kadhafi en 1998. L'Union africaine (UA) est une organisation d'États africains créée en 2002, à Durban en Afrique du Sud. La mise en place de ses institutions (Commission, Parlement panafricain et Conseil de paix et de sécurité) a eu lieu en juillet 2003 au sommet de Maputo au Mozambique. Ses buts sont d'œuvrer à la promotion de la démocratie, des droits de l'homme et du développement à travers l'Afrique, surtout par l'augmentation des investissements extérieurs par l'intermédiaire du programme du Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique (NEPAD). Ce programme stipule que la paix et la démocratie sont des préalables indispensables au développement durable. Les objectifs de l'UA comportent la création d'une banque centrale de développement.

Comme lors de la création de l'OUA, les conceptions fédéralistes et les souverainistes s'affrontent. Selon les analyses, le résultat est une organisation de compromis. Deux changements notables dans la nouvelle organisation :

- Les nouvelles institutions de l'UA témoignent, du moins dans sa forme, d'une intention de partage de l'autorité. En effet, au sein de l'OUA, la seule source de décision était la Conférence des chefs d'État. Cet organe se maintient, mais le pouvoir devrait à l'avenir être partagé avec le Parlement panafricain, mis en place en 2003 (encore consultatif en 2005). Ce Parlement devrait s'ouvrir aux membres des oppositions des États membres. Nouvel organe, le Conseil économique, social et culturel (ECOSOCC) est lui composé de membres de la société civile.

---

[1] P.WEISS, « Les organisations internationales » (précité), **L'Association des Nations du sud-est asiatique** a été instituée par la déclaration de Bangkok du 8 août 1967. Sont membres les Etats suivants : L'Indonésie, la Malaisie, les Philippines, Singapour, la Thaïlande, Brunei, le Vietnam, le Laos et Myanmar (anciennement Birmanie.

[2] Idem, **Le Forum du Pacifique sud** a été initié en1971 à la conférence de Wellington. Il se compose des Etats suivants : Nouvelle Zélande, Australie, Fidji, les Iles Cook, Nauru, Tonga, Samoa occidental (Western Samoa), Niné, la Papouasie Nouvelle-Guinée, Kiribati, Palau, les Iles Salomon, Tuvalu, les Etats fédérés de Micronésie, les Iles Marshall et Vanuatu.

[3] Ibid., **Le groupe d'Andin ou pacte d'Andin** est né en 1969. Les Etats participants sont : La Bolivie, la Colombie, l'Equateur, le Pérou, le Venezuela.

[4] Le Mercosur

[5] Ibid., **L'Organisation de l'Unité africaine (OUA)** a été fondée lors de la conférence d'Addis-Abeba en mai 1963 ; elle regroupe tous les Etats du continent, à l'exception du Maroc qui s'est retiré à la suite de l'admission au sein de l'organisation en 1982 de la République arabe Sahraouie démocratique (RASD). Depuis le 21 mai 200 l'OUA est devenue l'Union africaine dans l'optique de se transformer à l'image de l'Union européenne. Mais l'effectivité de cette transformation a été prévue pour le 26 mai 2002, du fait de la période de transition prévue pour la création de nouvelle institution. Son secrétaire général était l'Ivoirien ESSY Amara, ancien ministre des affaires étrangères de son pays.

- Autre caractéristique de l'UA, son organisation s'inspire largement de celle de l'Union européenne. Le secrétariat général de l'OUA a été remplacé par la Commission, qui a un pouvoir d'initiative et non plus seulement exécutif.

Par ailleurs, du Nord au Sud de l'Afrique ont été adopté un certain nombre de traités instituant l'Union du Maghreb arabe (UMA)[1] , la Communauté Economique des Etats de l'Afrique Centrale (CEEAC)[2], la Communauté de Développement de l'Afrique Australe (SADC) ; La Communauté Economique des Etats de l'Afrique Centrale (CEEAC)[3].

L'Afrique de l'Ouest va également être touchée par ce phénomène. Trois expériences régionales d'intégration vont successivement voir le jour. Elles vont atteindre un niveau d'évolution manifeste et auront valeur de référent historique.

La première, la Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEAO)[4], initiée par la Côte d'Ivoire et le Sénégal, en réaction contre la puissance grandissante du Nigeria, sera instituée par le Traité signé le 17 avril 1973 à Abidjan. Son utilité sera contestée dès la création de la Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO)[5] le 28 mai 1975 par l'adoption d'une Charte à Lagos.

La troisième entité est l'Union Monétaire Ouest Africain (UMOA), dans laquelle les pays du Conseil de l'Entente ont affirmé leur appartenance en signant un Traité le 12 mai 1962, modifié le 14 novembre 1973 à Paris[6]. Ce Traité n'est pas constitutif d'une organisation internationale[7], mais peut être considéré comme instituant une Conférence internationale spécialisée dans le domaine monétaire[8]. Il fait apparaître l'UMOA comme un cadre permettant aux pays membres de se réunir en vue d'examiner des problèmes monétaires et financiers. Car l'objectif poursuivi est une coopération dans le domaine monétaire par la gestion d'une monnaie unique, le franc CFA[9]. Sa gestion a été confiée à une institution d'émission commune, la Banque centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO)[10].

---

[1] Ibid., **Union du Maghreb arabe (UMA)** a été instituée par le traité de Marrakech du 17 février 1989. Les pays membres sont : L'Algérie, la Libye, le Maroc, la Mauritanie et la Tunisie.

[2] La Communauté économique des Etats d'Afrique centrale a été instituée par le traité signé à Libreville le 18 octobre 1983. Elle se compose des Etats suivants : Angola, Burundi, Cameroun, Gabon, Guinée Equatoriale, Rwanda, Sao Tome et Principe, Tchad, Zaïre.

[3] Ibid., **La communauté économique des Etats de l'Afrique centrale (CEEAC)** a été instituée par le traité signé à Libreville le 18 octobre 1983. Elle se compose des Etats suivants : Angola, Burundi, Gabon, Guinée Equatoriale, Rwanda, Sao Tome et Principe, Tchad, Zaïre.

[4] La Communauté Economique de l'Afrique de l'Ouest a été créée par un traité signé à Abidjan le 17 avril 1973. Elle regroupe six pays : la Côte d'Ivoire, le Burkina Faso, le Mali, le Niger, la Mauritanie et le Sénégal.

[5] La Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) a été créée par une charte adoptée à Lagos le 28 mai 1975. Elle regroupe seize pays : les sept pays de la CEAO plus le Togo, les anciennes colonies anglaises de l'Afrique de l'Ouest, le Nigeria, le Ghana, la Gambie, le Sierra Léone, le Libéria, le Cap-Vert et la Guinée Bissau.

[6] Idem.

[7] K. B. KOUASSI, « L'intégration juridique dans le cadre de l'union économique et monétaire Ouest africain (UEMOA) », mémoire de DEA droit public Université d'Abidjan, 1996, p.19 et 20.

[8] F. WODIE, « Les institutions internationales régionales en Afrique occidentale », LGDJ, 1970, p.103.

[9] Communauté Financière Africaine

[10] La BCEAO est un établissement public international dont le capital est réparti en part égal ente les Etats membres, ses statuts ont été signés le 14 novembre 1973 à Dakar. Elle administrée par un Conseil d'Administration que préside un Gouverneur nommé par le Conseil des Ministres de l'UEMOA

Les deux premières entités vont connaître un échec dans la réalisation de leurs objectifs. Echec caractéristique d'une première génération d'organisation d'intégration régionale et qui s'explique par les causes suivantes :

- nationalisme des Etats membres ;
- absence de culture de développement et d'intégration
- multiplicité et chevauchement des Organisations d'intégration ;
- lenteur des procédures de ratification des Traités ;
- non respect des étapes de l'intégration ;
- pauvreté des moyens octroyés aux Secrétariats exécutifs ;
- carence des moyens techniques de gestion ;
- mauvaise santé économique des Etats membres ;
- manque de complémentarité des économies des Etats membres ;
- absence de dynamique des échanges
- barrières tarifaires et non tarifaires entre Etats membres ;

Aussi, l'expérience de la première génération d'organisations d'intégration a-t-elle montré ses limites, qu'il peut être constaté que les formules et les combinaisons de stratégies de développement nombreuses se sont succédé, sans que les pays membres n'aient encore réalisé leur développement.

Intégration régionale et développement de l'Afrique

Pour autant, l'intégration régionale est aujourd'hui toujours au centre des préoccupations sur le développement du continent africain. Car, dans un contexte économique mondial caractérisé par une libéralisation de plus en plus poussée, la mise en place d'ensembles économiques régionaux semble être la solution adéquate pour accélérer la croissance économique, et constitue un passage obligé pour une participation effective à l'économie mondiale[1]. Mais, un tel espace économique ne saurait tenir toutes ses promesses sans le support d'un dispositif juridique cohérent et sécurisant, s'imposant uniformément à tous les pays membres.

En effet, l'intégration économique ne saurait se concevoir dans un espace caractérisé par la diversité juridique, à l'instar de la situation qui prévalait sur l'ensemble du continent africain. Dès lors, l'harmonisation juridique à l'échelle continentale était devenue inéluctable. Maître Kéba M'BAYE avait exposé[2], plusieurs raisons qui militent en faveur d'une harmonisation ; il déclarait que « l'émiettement de notre droit commun est un facteur négatif de notre progrès qui ne peut être que commun », d'une part, « au plan national des textes sont promulgués alors que d'autres, dans le même domaine, ne sont pas abrogés. Il en résulte des chevauchements et les opérateurs économiques restent dans l'incertitude de la règle de droit applicable ; cette insécurité juridique est un très sérieux handicap pour l'investissement… ».

Par ailleurs, il était incontestable que le droit en vigueur en Afrique sub-saharienne n'était plus adapté, que les règles variaient d'un pays à un autre, qu'il y avait une incertitude indéniable dans le corpus juridique de chaque Etat, qu'une insécurité judiciaire, due notamment à la formation insuffisamment spécialisée des magistrats, à l'absence de système

[1] Commission Economique pour l'Afrique des Nations Unis, « Financer l'intégration régionale en Afrique », MAISONEUVE et LAROSE, Paris, 2005, p. 7.
[2] A l'occasion du séminaire sur l'OHADA, tenu à Abidjan (Côte d'Ivoire) les 19 et 20 avril 1993.

de formation continue, à des questions de déontologie, à l'indigence de l'information juridique, à la totale insuffisance de moyens mis à la disposition des services judiciaires et à bien d'autres causes… »[1]. Analysant la réglementation applicable au droit des sociétés dans les pays africains de la Zone Franc, Martin KIRSCH écrivait à son tour que : « le constat unanime de la situation… pouvait se résumer par la formule suivante : insécurité juridique et judiciaire »[2].

Pour faire face à ces défis les Etats africains vont tenter, avec des succès souvent mitigés, des expériences d'harmonisation juridique. Toutefois, l'avènement du nouveau régionalisme[3], dans les années 1990, va consacrer l'intégration juridique régionale en tant qu'alternative d'appui à l'intégration économique. Ces Etats, acteurs de l'intégration régionale reconnaissent désormais qu'un espace économique ne peut être pleinement efficace, et donc productif de développement, que s'il est tramé dans un espace juridique des affaires rationalisé et cohérent.

L'intégration juridique apparait donc nécessaire pour bâtir un espace économique fiable et viable[4]. Le professeur Joseph ISSA-SAYEGH définit l'intégration juridique achevée comme étant « le transfert de compétences étatiques de deux ou plusieurs Etats à une organisation internationale dotée de pouvoir de décision et de compétences supranationales ou super - étatiques pour réaliser un ensemble juridique unique et cohérent dans lequel les législations nationales s'insèrent ou se fondent pour atteindre les objectifs économiques et sociaux que les Etats-membres se sont assignés »[5]. Etienne CEREXHE[6], en parlant de l'intégration des économies des Etats de la CEE, écrivait : « l'intégration des économies des neuf (9) pays de la CEE par la réalisation de libertés communautaires et le rapprochement des politiques économiques pourrait difficilement sentir ses effets dans un ensemble dominé par une diversité, voire une divergence des droits. Un minimum d'unité juridique s'imposait si l'on voulait garantir la fluidité du marché et l'application uniforme des politiques communes. En d'autres termes, l'intégration économique, et c'est le propre de toute intégration, suppose un environnement juridique plus ou moins harmonisé ».

En effet, comme l'écrit Jean PAILLUSSEAU, pour réaliser l'intégration juridique des Etats africains, il faut :
« a- Un droit unique….,
b- Un droit adapté au particularisme des économies africaines ;
c- Un droit adapté aux besoins réels des entreprises, en particulier dans le domaine du financement et du management ;
d- Un droit qui assure la sécurité des créanciers, des tiers et des investisseurs ;
e- Un droit qui peut favoriser et accompagner l'essor économique des économies des pays…de la région toute entière »[7].

---

[1] In synthèse des travaux du séminaire d'Abidjan, p. 18.
[2] M. Kirsch « Historique de l'OHADA », Revue *Penant* n° spécial OHADA n° 827 mai – Août 1998 pp. 129.
[3] Le régionalisme est l'attitude visant à la création de relations privilégiées entre plusieurs pays historiquement, géographiquement, culturellement proches afin de favoriser des échanges économiques, notamment.
[4] Alhousseini MOULOUL, ''Comprendre l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA)'', 2eme Edition, INFOHADA-954, OHADA.com, pp. 14-16.
[5]Pr. Joseph ISSA-SAYEGH « l'Intégration juridique des Etats Africains de la zone franc », Revue *Penant* n°823 Janvier – Avril 1997 pp. 5.
[6] E. CEREXHE, "Problématique de l'entreprise et de l'harmonisation du droit des sociétés", RJPIC. 1978 n°1.
[7] Jean PAILLUSSEAU, « Le droit de l'OHADA – Un droit très important et original », La Semaine Juridique, n° 44 du 28 octobre 2004, Supplément no 5, pp 1 – 5. Adde Joseph ISSA – SAYEGH, Jacqueline LOHOUES – OBLE, OHADA- Harmonisation du droit des affaires, op cité, n° 86.

Selon le Pr Gilles CISTAC, « l'harmonisation du droit est non seulement une condition pour la réussite d'un phénomène d'intégration, mais elle peut aussi constituer un élément moteur d'une intégration et ce, à double titre : comme élément de rapprochement des peuples et comme élément de rapprochement des économies »[1].

Convenons, enfin, avec le Pr Yves GUYON que « ce n'est un secret pour personne que si le droit n'est pas une condition suffisante du développement, il en est une condition nécessaire[2] ». La pertinence de ces observations ne fait aucun doute pour le cas des Etats africains. Au regard du processus actuel de globalisation, les Etats africains n'ont d'autre choix que de consolider l'intégration de leurs économies, réduire l'extraversion de ces économies et créer des conditions favorables à l'investissement. La tendance actuelle étant l'internationalisation des affaires, l'harmonisation juridique devient un impératif car une harmonisation bien menée favorise les échanges, la libre concurrence, restaure la confiance et prépare l'intégration économique.

Dans ce contexte et dans cette perspective, la nécessité de l'intégration juridique n'est plus à démontrer ; les Chefs d'Etat Africains en sont désormais convaincus et s'attelleront à la concrétisation d'un vieux rêve facilitée par plusieurs atouts[3] qui sont un gage de réussite, car une intégration ne saurait réussir que si elle repose sur des fondements solides et si elle est confortée par une réelle volonté politique à régler des problèmes communs. Evoquant ces atouts, Me Kéba M'BAYE écrivait : « Il est certain que c'est dans des groupements où il y a déjà des traditions juridiques communes, une monnaie commune et, dans une certaine mesure, une histoire commune et une même manière de concevoir et de bâtir l'avenir, qu'il est plus facile de réaliser l'intégration économique[4] » ; en outre, « les projets qui ont le plus de chance de réussir, il faut le répéter, sont ceux qui coïncident avec un espace économique, culturel et monétaire uniforme[5] ».

Pour certains Etats, il faut également ajouter : l'existence d'une même langue officielle ; le phénomène de l'Islam et l'existence d'un droit africain traditionnel[6]. Nous sommes effectivement d'avis que ce sont là des conditions propices à la réussite d'une intégration, et dans l'espace que constituent les Etats africains de la Zone Franc la quasi-totalité de ces conditions est réunie.

De telles conclusions sont le fruit des enseignements découlant du processus historique dans lequel ces pays se sont engagés pour accéder au développement. Mais, ces conditions ne sont pas suffisantes à elles seules, car sans volonté politique aucune construction de ce type ne saurait être pérenne. Aussi vont-ils adopter une nouvelle approche du développement, empreinte d'une bonne mesure d'empirisme et de résolutions.

Alors, au début des années 1990, l'apparition de la deuxième vague de création et de rénovation d'organisations d'intégration régionale, marquant, de fait, la naissance d'un

---

[1] Gilles CISTAC, « L'intégration juridique dans « tous » ses états : SADC et OHADA », Actes de la Conférence Internationale sur « L'harmonisation du droit commercial et ses avantages sur les investissements Chinois en Afrique », Université de Macao, Faculté de droit, le 27 novembre 2007.
[2] Yves GUYON, « Conclusion », in Petites Affiches no205 du 13 octobre 2004, pp 59-63.
[3] Philippe TIGER, « Que sais-je ? Le droit des affaires en Afrique, Editions PUF », juillet 2001, pp 12 – 18.
[4] In Revue *Penant* n° 827, Mai – Août 1998, p. 126 et s, N° Spécial OHADA. Adde Alhousseini MOULOUL, ''Le régime juridique des sociétés commerciales dans l'espace OHADA : l'exemple du Niger'', op cité, p 12 et 13.
[5] Ibidem. Voir aussi : Kéba M'BAYE, in synthèse des travaux du séminaire d'Abidjan, pp. 14 et 15.
[6] Philippe TIGER, Que sais-je ? « Le Droit des Affaires en Afrique OHADA », Ed. PUF, Nov. 1999, p. 15 et 16.

nouveau régionalisme se pose comme l'avènement d'une dynamique nouvelle de développement. Ce nouveau régionalisme des années 1990 va consacrer l'intégration juridique régionale comme une dynamique préalable et complémentaire d'appui et de consolidation juridique de l'intégration économique.

Ainsi, un espace économique ne peut être pleinement efficace que s'il est tramé dans un espace juridique cohérent, relatif aux affaires[1]. Toutefois, à l'aube des années 1990, les textes en vigueur dans la région révélaient une mosaïque de textes anachroniques, constituant un facteur de confusion dommageable à la confiance que les investisseurs privés réclament dans les relations d'affaires. Cette situation était peu favorable au développement des activités du secteur privé, car peu rassurante pour les investisseurs. Ils considéraient les pays de la région comme des pays à haut risque du fait de l'instabilité juridique qui caractérisait la vie des affaires, expliquée notamment par la vétusté des textes qui étaient en vigueur dans certains Etats.

Car, le droit de ces pays africains, hérité de la colonisation, était souvent balkanisé, variable d'un Territoire à un autre, en raison de la règle de la « spécialité législative » en vertu de laquelle toute la législation coloniale n'était pas applicable ; son application aux colonies nécessitait une extension spéciale faite par décrets[2].

En effet, dans les anciennes colonies françaises le droit commercial applicable était souvent celui du Code de commerce Français de 1807 et les textes subséquents rendus applicables aux colonies ; le régime général des sociétés était régi par le Code civil Français de 1804, les Sociétés Anonymes et les SARL étaient régies, respectivement, par les lois françaises du 24 juillet 1867 et du 7 mars 1925 ; d'autres textes ont été élaborés par le colonisateur pour être appliqués dans les colonies[3]. Il résulte de cette législation coloniale une certaine harmonisation juridique dans les colonies concernées.

Cependant, cette pseudo - harmonisation ne concerne que *ces* colonies. Dans les premières décennies qui ont suivi les indépendances, chaque Etat a légiféré dans les domaines qu'il estime prioritaires[4], suivant maladroitement les adaptations et les modernisations réalisées en France, avec, comme conséquence, l'accentuation de la « balkanisation juridique » du continent. Finalement, la législation appliquée dans les Etats nouvellement indépendants est devenue caduque en raison de son inadaptation aux réalités socio-économiques actuelles et les investisseurs se heurtaient dans « chaque pays à un droit disparate, confus et suranné »[5]. Maître Kéba M'BAYE écrivait : « le droit se présente dans les quatorze (14) pays de la zone franc en habit d'arlequin fait de pièces et de morceaux.

---

[1] Traité OHADA – Article 2. Entrent dans le domaine du droit des affaires l'ensemble des règles relatives au droit des sociétés, et au statut juridique des commerçants, au recouvrement des créances, aux sociétés et aux voies d'exécution, au régime du redressement des entreprises et de la liquidation judiciaire, au droit de l'arbitrage, au droit du travail, au droit comptable, au droit de la vente et des transports, et toute autre matière que le Conseil des Ministres déciderait, à l'unanimité, d'y inclure.

[2] Alhousseini MOULOUL, ''Comprendre l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA)'', 2eme Edition, INFOHADA-954, OHADA.com, pp. 9-10.

[3] Voir Joseph ISSA – SAYEGH, Jacqueline LOHOUES – OBLE, OHADA – Harmonisation du droit des affaires, op cité, n° 87, note n° 7.

[4] Voir Joseph ISSA – SAYEGH, Jacqueline LOHOUES – OBLE, OHADA – Harmonisation du droit des affaires, op cité, n° 87, notes 4 et 5.

[5] Boris MARTOR et Sébastien THOUVENOT, « L'uniformisation du droit des affaires en Afrique par l'OHADA », La Semaine Juridique n° 44 du 28 octobre 2004, Supplément n° 5, pp 5 – 11.

Outre cette diversité des textes, l'on note également « leur inadaptation au contexte économique actuel »[1] ; il ajoute aussi que « beaucoup d'investissements ne sont concevables que sur un plan inter - étatique ». En effet, la mondialisation des relations économiques impose désormais la constitution d'espaces économiques intégrés ayant des cadres juridiques harmonisés. Cet environnement international va s'imposer en Afrique qui tente de répondre aux nouveaux défis en prônant l'intégration économique du continent à travers des Communautés Economiques Régionales (CER).

En Afrique de l'Ouest, la nouvelle génération d'organisation économique qui va être créée ou rénovée dans ces années 1990, est constituée par la Communauté Economique des Etats d'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) qui va être rénovée en 1993[2], et l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA)[3] créé par le Traité de Dakar du 10 janvier 1994, à la veille de la dévaluation du franc CFA, en vue de renforcer l'intégration économique dans la région Ouest africaine. La CEDEAO et l'UEMOA s'inscrivent avec l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA) dans la perspective de cette nouvelle stratégie de développement.

En effet, la politique africaine d'intégration régionale vise la reconstruction de l'Afrique par l'effort commun des Etats dans l'optique du renforcement de l'unité africaine, régionale et sous-régionale. Ainsi, les institutions qui sont nées en Afrique de l'ouest, la CEDEAO, l'UEMOA et l'OHADA, se sont données pour mission d'améliorer, de stimuler et d'encourager le progrès économique et social des peuples dans le cadre de l'intégration régionale.

Cette intégration s'est faite de manière progressive. D'abord, sur le plan politique et économique par la CEDEAO ; ensuite, monétaire et économique par l'UEMOA ; et enfin, juridique par l'OHADA[4] à travers des accords et protocole[5].

Problématique et plan proposés

Pour faire face à la mondialisation des économies, les investissements privés directs étrangers demeurent sans nul doute, l'énergie indispensable au développement des économies des Etats africains[6]. Cependant, l'insécurité juridique et judiciaire dans laquelle la région Ouest-africaine installait les relations d'affaires, les décourageaient.

---

[1] In synthèse des travaux du séminaire sur l'harmonisation du droit des affaires dans les Etats africains de la zone franc. P. 14 et 15. Abidjan du 19 au 20/04/1993 ; à propos de la nécessité de l'harmonisation, voir aussi : Joseph ISSA SAYEGH "l'intégration juridique des Etats africains de la Zone Franc", Revue *Penant* n°823 Janvier – Avril 1997, p. 5 et s.

[2] CEDEAO, Traité de Lagos, 28 mai 1975, révisé par le Traité d'Abuja en 1993.

[3] E. CEREXHE et L. H. de BEAULIEU, « Introduction à l'Union économique Ouest africain », De Boeck Université, Paris, 1997. **L'Union économique et monétaire ouest africaine (UEMOA**) est composée des Etats suivants : Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinée Bissau, Mali, Niger, Sénégal, Togo.

[4] L'OHADA comprend 16 pays : Bénin, Burkina Faso, Cameroun, Centrafrique, Comores, Congo, Côte d'ivoire, Gabon, Guinée Bissau, Guinée Conakry, Guinée Equatoriale, Mali, Sénégal, Tchad, Togo.

[5] Bogui ZIRIYO, Président de la Cour des comptes de Côte d'Ivoire, « L'introduction des économies africaines et les politiques nationales d'investissement », introduction, inédit, S.D., p.1.

[6] Bogui ZIRIYO, idem, p.1.

Dans ce contexte, l'OHADA, organisation d'intégration juridique a été créée pour offrir un cadre juridique sécurisé et sécurisant afin de garantir la sécurité juridique des activités économiques. Il s'agit de protéger les investisseurs, leurs investissements et les produits qui en découlent afin d'en favoriser l'essor et d'encourager l'investissement.

Cependant, notre intérêt pour l'intégration régionale en Afrique de l'ouest sera circonscrit à l'espace UEMOA sur la base duquel nous apprécierons l'apport de l'intégration juridique de l'OHADA, renforcé par des matières de droit communautaire édictées par d'autres organisations à l'instar de la Conférences Interafricaines des Marchés d'Assurance (CIMA) pour les assurances, Conférence Interafricaine de Prévoyance Sociale (CIPRES) pour la prévoyance sociale, l'Organisation Africaine de la Propriété Intellectuelle (OAPI) pour la propriété intellectuelle et même l'UEMOA pour les règles monétaires et bancaires, et la CEDEAO pour la liberté de circulation des biens, des personnes, des service et des capitaux.

Sous cet angle, l'espace UEMOA apparait tel un environnement économique juridiquement rationalisé et sécurisé. Aussi serait-il opportun d'apprécier si le droit OHADA a pu renforcer la dynamique économique sous-régionale, notamment en stimulant la création d'activités économiques par l'investissement privé dans l'espace UEMOA.

Car, pour notre part, au fond, en théorie, il s'agirait pour ces pays, dans le cadre de la solidarité régionale, et à la faveur de leur développement économique, de déclencher une réaction en chaîne, avec l'application du droit OHADA qui devrait favoriser les relations d'affaires avec la création d'activités économiques. Ce qui devrait conduire à la création d'emplois.

Or, la création d'emplois est source de revenus nouveaux pour les populations et l'Etat ; et avec cette augmentation de leur revenu, ce sont les conditions et la qualité de vie qui devrait être amélioré. Un objectif de développement que poursuit bon nombre de pays. Toutefois, le passage de cette analyse théorique à la dynamique d'une mise en œuvre pratique réclame de satisfaire à un certain nombre d'exigences.

En conséquence, la création de l'OHADA , par le Traité du 17 octobre 1993, illustre, de fait, la prise de conscience du rôle important qui s'inscrit dans la ligne de pensée des initiateurs du Traité qui ont unanimement admis que l'intégration économique, qui est une condition *sine qua non* du développement de la région, a pour auxiliaire l'harmonisation du droit des affaires. Selon eux, l'intégration juridique doit précéder ou accompagner l'intégration économique.

Dans l'optique de cette complémentarité, le Traité OHADA apparait tel un projet conçu par les Africains et pour l'Afrique. L'OHADA institue un ordre juridique communautaire pour renforcer la cohérence du fonctionnement des espaces économiques sous-régionaux africains. Elle a recourt, à ce propos, à un dispositif juridique contenu dans des textes régissant des matières du droit des affaires au niveau communautaire appelés « Actes Uniformes ».

Plusieurs domaines répertoriés devraient faire l'objet d'Actes uniformes. Selon l'article 2 du Traité OHADA, ces domaines couvrent un périmètre du droit des affaires relatifs : au statut juridique des commerçants ; au droit des sociétés ; au recouvrement des créances ; aux sûretés et aux voies d'exécution ; au régime du redressement des

entreprises et de la liquidation judiciaire ; au droit de l'arbitrage ; au droit du travail ; au droit de la vente et des transports.

Aujourd'hui, la liste des textes déjà publiés fait état de huit Actes Uniformes, à savoir :

- l'Acte Uniforme portant sur le droit commercial général ;
- l'Acte Uniforme relatif au droit des sociétés commerciales et du groupement d'intérêt économique ;
- l'Acte Uniforme portant organisation des sûretés ;
- l'Acte Uniforme portant organisation des procédures simplifiées de recouvrement et des voies d'exécution ;
- l'Actes Uniformes portant organisation des procédures collectives d'apurement du passif ;
- l'Acte Uniforme relatif au droit de l'arbitrage ;
- l'Acte Uniforme portant organisation et harmonisation des comptabilités des entreprises ;
- l'Acte uniforme relatif au contrat de transport de marchandise par route.

D'autres domaines aussi déterminants dans les relations d'affaires sont également en cours d'harmonisation à savoir le droit du travail et la communication.

L'OHADA est donc un outil au service de la politique choisi par les autorités compétentes qui ont compris que la sécurité juridique et judiciaire inspire la confiance, l'esprit d'entreprise et de conquête, et la croissance.

Les avantages de l'harmonisation sont multiples : il s'agit d'abord des avantages qu'offre un espace juridiquement intégré, ensuite, comme nous l'avons déjà évoqué, l'intégration juridique favorise l'intégration économique qui est la voie pour réaliser l'unité africaine. Des avantages qui ont déterminé les Etats à opter pour l'intégration juridique.

Sur le continent africain, en tant qu'elle vise l'amélioration de l'environnement juridique des entreprises, l'harmonisation juridique doit être perçue comme étant un « outil technique » de l'intégration économique qui présente les avantages suivants[1] :

- la mise à la disposition de chaque Etat, de textes juridiques simples et techniquement performants, ce, quelles que soient ses ressources humaines ;
- la facilitation des échanges transfrontaliers et la création des conditions de la libre concurrence ;
- la communication et le transfert des techniques modernes de gestion des entreprises ;
- la restauration d'un climat de confiance par le règlement du handicap que constitue l'insécurité juridique et judiciaire ;
- l'encouragement de la délocalisation des grandes entreprises vers l'Afrique ;
- la promotion de l'arbitrage comme instrument rapide et discret du règlement des différends commerciaux ;
- l'élimination des conflits de lois dans l'espace juridiquement harmonisé ;
- enfin, renforcer l'unité africaine.

[1] Voir M. KIRSCH, supra p. 1.

Il faut également noter que dans l'état[1] du droit des sociétés applicables dans les Etats africains, il était quasiment impossible de transférer une société d'un Etat dans un autre sans procéder à une dissolution suivie d'une reconstitution[2], situation inconcevable dans le cadre d'un espace économique intégré. Avec l'harmonisation ou l'uniformisation juridique, l'existence de sociétés de droit communautaire permet de remédier à ce handicap. En outre, comme l'écrivait Jean PAILLUSSEAU, « il est évident que pour une entreprise qui exerce ses activités dans plusieurs pays, l'unité des règles applicables facilite considérablement ses opérations, qu'il s'agisse de son organisation juridique, de son fonctionnement ou de ses échanges commerciaux et financiers »[3].

Finalement, « les régions intégrées sont plus attractives pour les investisseurs internationaux et possèdent un éventail d'avantages en termes d'infrastructures et d'institutions susceptibles de promouvoir un développement durable. Elles constituent également une voie d'accès plus sûre à la concurrence dans une économie globale. (….). Un droit africain des affaires à l'échelle continentale peut renforcer la voie vers la crédibilité de l'Afrique, améliorer le flux d'investissement et l'accélération du développement et avoir une influence sur la globalisation du droit des affaires dans son ensemble[4] ».

Concernant le modèle spécifique de l'OHADA, « le Traité est incontestablement de nature à favoriser l'émergence au sein de la région d'un véritable droit économique indispensable pour le développement durable des économies[5] ». Il est donc a souligner l'ampleur et le caractère innovant de l'œuvre d'uniformisation du droit des affaires réalisée dans le cadre de l'OHADA en tant que moyen permettant d'assurer une sécurité maximale sur le plan tant juridique que judiciaire aux fins d'une promotion des investissements[6].

La pertinence des observations et analyses qui viennent d'être brièvement évoquées, ne fait plus de doute, le droit est un outil technique de l'intégration économique[7].

Le Traité de l'OHADA n'est donc pas un Traité de plus, il inscrit plutôt le droit communautaire des affaires dans le rapport de complémentarité qu'il est primordial de faire exister entre les organisations économiques et celles d'intégration juridique pour faire de l'UEMOA un environnement économique juridiquement sécurisé, propice à l'investissement et aux relations d'affaires.

---

[1] Avant l'entrée en vigueur des Actes Uniformes.

[2] Dans ce sens voir E. CEREXHE, op. cité p. 45

[3] Jean PAILLUSSEAU, « Le droit de l'OHADA – Un droit très important et original », op cité.

[4] Gilles CISTAC, « L'intégration juridique dans « tous » ses états : SADC et OHADA », op cité.

[5] François GAULME, « L'intégration régionale dans le cadre de la Zone Franc : un mouvement prometteur », Marchés tropicaux du 15/11/1991.

[6] Professeur Jacques Mestre, professeur Gilbert Orsini et du professeur Didier Poracchia, « la sécurisation des investissements des entreprises en Afrique francophone : le droit o.h.a.d.a. », compte-rendu du colloque international organise le 20 mars 2009 par le centre de droit économique de l'université Paul Cézanne (Aix-Marseille III), page 1.

[7] Voir Alhousseini MOULOUL, « L'intégration juridique des Etats de la SADC et les perspectives d'adoption du droit des affaires de l'OHADA pour l'assainissement de l'environnement juridique des affaires », Actes de la « Première Conférence internationale sur les questions de l'intégration régionale et le droit de la SADC », Université Eduardo Mondlane du Mozambique, Maputo du 23 au 25 avril 2008 ; Adde Gilles CISTAC, « L'intégration régionale dans « tous » ses états : SADC et OHADA », Actes de la « Conférence internationale sur l'harmonisation du droit commercial et ses avantages sur les investissements Chinois en Afrique », Université de Macao, Faculté de Droit, Macao le 27 novembre 2007.

En effet, l'UEMOA est une organisation qui poursuit la réalisation de l'intégration économique et monétaire de l'Afrique de l'ouest. Elle édicte des règles de droit communautaires en matière monétaire et bancaire principalement. Elle a été créée par le Traité de Dakar du 10 janvier 1994, signé à la veille de la dévaluation du franc CFA. Il s'agit pour les Etats membres de renforcer l'intégration économique dans la région Ouest africaine au travers, d'une part, de politiques sectorielles communes, et d'autre part, de l'harmonisation du droit, sur la base de leur monnaie commune, langue commune et histoire commune.

En effet, dans le souci de réaliser l'objectif d'intégration de la sous-région suivant des modalités pratiques et efficaces, l'Union envisage la mise en œuvre de politiques sectorielles communes réalistes dans l'ensemble des secteurs du développement économique et social des Etats membres. Des secteurs en difficulté dans le cadre de gestion nationale isolé, en l'occurrence : Ressources humaines, transport, télécommunications, infrastructures, agriculture, industrie, artisanat, mines, environnement.

Leur élaboration est sous-tendue par le « principe de subsidiarité », une règle de répartition des compétences entre l'Union et ses Etats membres. En dehors des domaines qui lui sont propres, l'Union ne s'investie dans la réalisation que des domaines pour lesquels l'action communautaire est censée être la plus efficace que les actions nationales isolées.

La mise en œuvre de ces politiques devrait permettre d'assurer un aménagement équilibré du territoire communautaire, propice à la production et à l'activité économique. Pour ce mieux faire, les secteurs concernés par ces politiques ont été organisés en « département », au sein des institutions communautaires, dirigé par des Commissaires de l'UEMOA. Ce sont :

- Le département de l'aménagement du territoire communautaire, des infrastructures, des transports et des télécommunications.
- Le département des ressources humaines qui recouvre les domaines de la formation professionnelle ; de la santé ; du renforcement du rôle de la femme.
- Le département du développement rural et de l'environnement.
- Le département de l'énergie, des mines, de l'industrie et de l'artisanat.

Par ailleurs, l'UEMOA vise à instaurer entre ses Etats membres un marché commun. Pour son bon fonctionnement et le traitement équitable des opérateurs économiques, le Traité de l'Union garantie la liberté de concurrence. Mais, il en édicte les règles afin de l'encadrer et de la contrôler. Cependant, ces règles, aussi sécurisantes soient-elles, ne sont pas de nature à elles seules à rassurer les investisseurs. Conscient de ce fait, les Etats membres envisagent de mettre en place un code communautaire des investissements, afin de promouvoir le marché commun. En attendant, chaque pays possède son propre code, source d'une multitude de règles en matière d'investissement dans la communauté ; mais, des règles qui sont loin d'avoir atteint leur objectif, notamment attirer beaucoup d'investisseurs.

Dans le cadre de ce marché commun, l'UEMOA poursuit également, dans sa marche vers l'union économique, la réalisation l'harmonisation des fiscalités indirectes intérieures dans l'UEMOA. Cette harmonisation vise à favoriser le renforcement de l'union douanière et l'expansion des échanges commerciaux intracommunautaires. Elle vise également à garantir l'égalité de traitement des agents économiques, à doter l'Union d'un outil fiscal performant et

soutenir le mécanisme du Tarif Extérieur Commun (TEC)[1]. Cette harmonisation des législations fiscales, compte tenu de son ampleur et de son incidence directe sur la trésorerie des Etats, s'organise sur plusieurs phases.

L'harmonisation des fiscalités indirectes intérieures couvre un champ de taxes qui sont : la Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA)[2], les droits d'accises[3] et les taxes sur les produits pétroliers[4].

Enfin, dans sa dynamique d'harmonisation des législations régissant le cadre des activités économiques, l'Union organise l'exercice de la profession bancaire. Elle est régie dans les pays de l'UEMOA, par trois textes cadres :

- La loi cadre bancaire ;
- Le décret cadre relatif au classement, à la forme juridique et aux opérations des opérations financiers ;
- La loi portant réglementation des institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit.

Toutefois, quinze ans après la création de ces deux organisations, les pays membres sont toujours en quête de la réalisation de leur projet de développement.

Il ressort de tout ce qui précède que mener une réflexion sur le rôle essentiel du droit communautaire, en l'occurrence ceux sécrétés par l'UEMOA et l'OHADA, pour la dynamique économique sous-régional dans l'espace UEMOA, c'est mener une réflexion sur la nécessité pour les pays d'Afrique de l'ouest de s'engager dans un processus d'intégration juridique sous-régionale.

Ce qui appelle de faire avant tout l'analyse des contextes théoriques et historiques, d'une part, du concept d'organisation internationale, spécifiquement des organisations intergouvernementales qui sont l'instrument de coopération entre les Etats et par lequel se matérialise leur volonté de coopération et non des organisations non gouvernementales (ONG) ; et d'autre part, du processus d'intégration régionale en Afrique et définir le droit communautaire. Car, le droit communautaire ouest africain dont fait partie le droit OHADA, nécessite pour sa pleine compréhension qu'il soit précisé au préalable, les concepts d'intégration régionale.

---

[1] Le Tarif Extérieur Commun (TEC) constitue un tarif douanier communautaire qui est effectif aux frontières extérieures des Etats membres et dont le but est de taxer les produits importés des pays tiers. C'est un régime tarifaire discriminatoire à l'encontre des produits non originaires de l'Union.

[2] La TVA a pour principal objectif de taxer la consommation et non le revenu. Elle repose sur le principe de la déductibilité, et ce de fait, n'est acquittée que par le consommateur final.

[3] Les droits d'accises désignent les impôts indirects qui frappent de manière spécifique tel ou tel produit. En général, l'alcool et le tabac sont assujettis aux accises. Il s'agit en réalité de surtaxes qui sont destinées non seulement à fournir au Trésor des ressources additionnelles, mais surtout à influer sur le comportement des particuliers, par exemple, décourager la consommation de l'alcool ou du tabac.

[4] Les taxes sur les produits pétroliers (TPP) recouvrent une diversité de taxes :
-les taxes indirectes proprement dites, comme les droits d'entrée et les droits d'accises notamment
-des taxes de parafiscalité : perçues dans un intérêt économique au profit d'organismes publics ou privés chargés d'une mission de service public (protection de l'environnement, reboisement, fonds routiers, etc.)
-des charges de péréquation, destinées à stabiliser les prix et/ou à renflouer les caisses de l'Etat.

Puis d'effectuer une analyse de la nécessité pour les pays d'Afrique de l'ouest, comme pour le reste des pays de la zone franc, de s'engager dans un processus d'intégration juridique.

Par ailleurs, le rôle essentiel de l'intégration juridique pour l'intégration économique sous-régional implique d'exposer également, outre le droit communautaire UEMOA et OHADA, le capital juridique communautaire sous-régional impulsif de modernisation juridique du cadre socio-économique. Il implique, de l'application du droit OHADA, d'apprécier entre ce droit et l'intégration régional UEMOA, l'adéquation favorable à l'investissement et potentiellement créative d'activités économiques, voire de croissance économique. Cependant, cette application du droit des affaires OHADA suppose d'être soutenue par une culture et des structures régionales fortes et solides.

En conséquence, la problématique à laquelle il s'agit de répondre est celle de savoir si l'intégration juridique OHADA peut être productive de dynamique économique dans l'espace UEMOA, libre de circulation ?

Il s'agira, alors, dans un premier temps, de situer d'abord, le contexte théorique des organisations internationales, instrument de coopération interétatique par excellence, tels la CEDEAO, l'UEMOA et l'OHADA ; sa création, ses caractères, son statut, ses compétences, et dont la diversité de forme et d'objet permet d'en effectuer des classifications différentes. Puis, d'aborder le contexte théorique et historique de l'intégration régionale en Afrique de l'ouest. En effet, la réalisation d'un projet d'intégration exige le respect d'un certain nombre de critères fondamentaux retenus des théories originelles relatives au concept d'intégration. Il existe, en fait, différents types d'intégration répondant à certaines conditions et nécessitant certains moyens. En définitive, l'intégration, concept polymorphe et multidimensionnel, procède d'une démarche dialectique.

Les pays d'Afrique de l'Ouest sont pleinement conscients de ces exigences à satisfaire pour recevoir et développer un tel projet. L'histoire de la sous-région est comptable de nombreuses expériences témoignant de ses prédispositions et de sa culture institutionnelle en matière d'intégration.

Une histoire sous-régionale qui a eu une valeur didactique pour ces nouvelles expériences d'intégration que sont la CEDEAO, l'UEMOA et l'OHADA. Cette dernière, l'OHADA, est le reflet de la prise de conscience par les pays de l'Afrique de l'ouest, à l'instar du reste des pays de la zone franc, de la nécessité d'instaurer la confiance chez les investisseurs étrangers et nationaux dans la sécurisation juridique des affaires de la sous-région.

En fait, l'OHADA vient achever juridiquement, un schéma d'intégration entamé sur le plan politique et économique avec la CEDEAO, économique et monétaire avec l'UEMOA[1].

En conséquence, il s'agira dans un second temps, d'une part, de mettre en relief le cadre juridique sécurisé de l'OHADA dans lequel évoluent les relations d'affaires dans l'espace UEMOA ; d'autre part, d'observer l'impact de l'application du droit OHADA sur la dynamique économique de l'espace UEMOA.

[1] Bogui ZIRIYO, Président de la Cour des comptes de Côte d'Ivoire, « L'introduction des économies africaines et les politiques nationales d'investissement », introduction, inédit, S.D., p.1.

Car, en définitive, l'intégration régionale est un processus qui en soi ne crée pas le développement des Etats nations ; plutôt son rôle dans la réalisation du développement des pays qui y adhèrent, c'est d'instaurer un environnement sécurisé, propice aux investissements privés directs étrangers afin de créer la dynamique de confiance, potentiellement productive d'activités économiques dans l'espace UEMOA.

Cependant, ces pays membres de l'UEMOA et de l'OHADA sont parties également à d'autres organisations juridiques actives depuis les années 1990, telles la CIMA, la CIPRES, l'OAPI pour les plus importantes.

Les objectifs que poursuivent ces organisations sont de nature à consolider l'architecture générale de cette plate-forme conceptuelle, afin de renforcer son efficacité économique. Ces entités régionales organisent juridiquement le cadre communautaire dans lequel les domaines qu'elles couvrent, opèrent, à savoir l'assurance pour la CIMA, la prévoyance sociale pour la CIPRES et la propriété intellectuelle pour l'OAPI ; des domaines accessoires au droit des affaires, mais dont le rôle est déterminant pour la protection des parties et des biens intervenants dans les relations d'affaire.

Dans l'optique de cette démarche sécuritaire et impulsive, l'OHADA et l'UEMOA vont participer à l'édification de ce cadre communautaire au travers d'un dispositif conçu autour de quatre axes, à savoir : un dispositif de sécurité organisationnelle capable de garantir la solidité et le fonctionnement autonome et pérenne des institutions communautaires chargées de conduire le projet d'intégration à sa réalisation ; la consécration d'une intégration juridique relative aux affaires, comme outil fondamental de consolidation de l'intégration économique; l'édification de structures communautaires chargées de défendre ce droit dont l'application est déterminante à la sécurité dans les relations d'affaires et la promotion de l'arbitrage comme instrument de règlement des différents contractuels ; enfin, l'instauration d'une liberté de circulation dans tout l'espace communautaire afin de favoriser les échanges intracommunautaires, indispensables à la dynamique juridico-économique régionale.

Toutefois, au-delà des professions de foi édictant la rationalisation du droit communautaire, deux interrogations surviennent : ce droit communautaire fait-il effectivement l'objet d'une application ? Dans ce cas, cette application insuffle-t-elle la dynamique de modernisation du cadre juridique, favorable à la création d'activités économiques par l'investissement privé dans cet espace régional libre de circulation ?

Pour répondre à toutes ces préoccupations, notre étude se présente en deux parties :

La première portera sur l'exposé des fondements et de la diachronie du processus d'intégration ouest africain en tant que stratégie de développement régional.

Car, l'intégration régionale, au travers des organisations internationales, s'affiche depuis plus d'un demi-siècle comme cette stratégie que les pays d'Afrique de l'ouest, à l'instar d'autres pays dans le reste du monde, ont adopté pour amorcer leur développement. Mais, cet engagement des pays d'Afrique de l'ouest est caractérisé par une histoire jalonnée d'expériences d'intégration inachevées dans lesquels avait-on investi dans l'ambition des objectifs à atteindre plutôt que dans les moyens de les réaliser. Or, l'intégration régionale est

un processus qui appelle le respect d'un certain nombre de grands principes qui conditionnent la réussite de toute expérience d'intégration régionale.

En effet, l'intégration sous-régionale apparait de plus en plus comme une alternative pour de meilleurs lendemains pour des pays d'Afrique de l'ouest. Elle se révèle comme leur seule voie de salut pour tenter de juguler les diverses crises. Aucun Etat africain ne saurait constituer en lui-même aujourd'hui un cadre suffisamment approprié de développement[1]. Mais, elle procède d'une certaine didactique.

Alors, au vu de ces exigences, il s'agit d'analyser d'une part, ces grands principes qui gouvernent la réalisation de tout projet d'intégration ouest africaine ; et d'autre part, d'apprécier les nouvelles expériences, parmi lesquelles l'OHADA, à la lumière des principes fondamentaux de l'intégration régionale et de l'expérience régionale acquise en la matière.

Dans la seconde partie, notre intention sera de répondre à la problématique d'une application du droit OHADA génératrice de dynamique de création d'activités économiques par l'investissement privé dans l'espace UEMOA.

Ces deux organisations s'inscrivent dans une nouvelle donne de stratégie de développement communautaire dans laquelle le droit est un facteur essentiel de l'activité économique. Une approche dans laquelle l'intégration juridique, au travers de l'application du droit OHADA, joue un rôle générateur de dynamique productive pour l'UEMOA. Ce, dans cette mesure où face au désarroi dans lequel se trouvaient les investisseurs intéressés d'investir dans la sous-région ouest africaine installée dans une insécurité juridique et judiciaire, l'intégration juridique de l'OHADA offre aux investisseurs les assurances d'un environnement ouest africain sécurisé propice aux relations d'affaires. Ce contexte juridique régional devrait faire naître la confiance chez ces investisseurs dans l'espace économique UEMOA et motiver en eux la création de relation d'affaires.

En somme toute, l'intégration juridique OHADA constitue, pour l'UEMOA un outil complémentaire technique d'accompagnement et de consolidation de son intégration économique. Cependant, ce droit OHADA n'est pas un droit accompli. Il y demeure de nombreuses insuffisances dues à plusieurs facteurs :

- L'urgence dans laquelle le projet a été élaboré. Ce droit qui propose l'uniformisation générale du droit des affaires, a été réalisé en sept années et doit remplacer un droit national en vigueur et pratiqué dans les pays membres depuis la période coloniale.

- La méthode d'intégration juridique utilisée, l'uniformisation qui impose un modèle unique et uniforme dans tous les pays membres, plutôt que l'harmonisation qui gomme les disparités entre les différents droits nationaux, bien que la dénomination de l'organisation parle d'harmonisation du droit des affaires.

- Aux spécificités juridiques de chaque pays membres qui ne rendent pas toujours aisée l'application de certaines dispositions des actes uniformes.

[1] J. O. IGUE, « Commerce informel et intégration régionale », in *Le Courrier*, n° 142, p. 63.

De fait, aujourd'hui, de l'avis des praticiens, après plus d'une décennie de pratique, une relecture des différents Actes uniformes et Règlements de procédure, en vue d'apporter des corrections susceptibles d'améliorer le fonctionnement de l'OHADA[1], est nécessaire.

Par ailleurs, l'application de ce droit OHADA se heurte à de nombreuses difficultés d'ordre culturel, structurel, fonctionnel, budgétaire, didactique et informatif. Mais, les réformes du Traité de Port Louis du 17 octobre 1993 entreprises le 17 octobre 2008 par le Traité de Québec se proposent de répondre à un certain nombre de ces préoccupations.

Au final, cette application du droit OHADA, porteuse de nombreuses espérances en faveur de l'économie de l'UEMOA, nous interpelle sur l'efficacité juridique de ce droit pour la création d'activités économiques privées, et pour la dynamique des échanges sur le marché sous-régional.

A ce propos, la liberté de circulation des biens, des personnes, des services et des capitaux dans l'Union constitue un indice, relativement à la fonctionnalité de l'intégration économique sous-régional, en offrant une lecture de l'intensité des échanges intra-communautaires qui traduit manifestement la mesure de la dynamique économique de la sous-région.

En conséquence, les indicateurs de fonctionnalité de la liberté de circulation communautaire devraient permettre d'apprécier la force de stimulation du droit OHADA, dont l'application serait potentiellement génératrice de dynamique de création d'activités économiques chez les investisseurs privés nationaux et ceux étrangers dont l'investissement privé direct est le fer de lance de la croissance économique.

[1] Maïnassara MAIDAGI, Juge à la CCJA, extrait d'un entretien inédit, Abidjan, août 2008.

Partie I : Intégration régionale ouest africaine : Une stratégie diachronique de développement régional

L'intégration régionale constitue un élément déterminant de la stratégie de développement des pays d'Afrique de l'Ouest. Elle est fortement empreinte de l'héritage cédé par son histoire comptable de nombreuses créations et disparitions d'organisations internationales, caractéristiques de projets antérieurs d'intégration. De fait, elle est évolutive, diachronique tout au long de l'histoire économique de la sous-région. Sa réussite, réclame de satisfaire aux exigences fondamentales du processus d'intégration, notamment celles relatives à la théorie des organisations internationales. Pour ce faire, avant d'évaluer cette qualité, il s'agira pour nous d'observer si l'OHADA et l'UEMOA bénéficient d'un environnement institutionnel et régional propice à la pérennité de leur projet pour la réalisation de leurs objectifs. En d'autres termes, nous vérifierons que la région UEMOA, au travers des déclarations d'intentions des chefs d'Etat des pays membres, est un espace qui satisfait aux exigences tant idéologique, matérielle qu'empirico historique pour réaliser son intégration. Et que les organisations qui incarnent les différents projets d'intégrations disposent suffisamment de ressources structurelles, juridiques et financières pour se dédouaner des tares qui ont pesé sur l'existence des organisations précédentes. Au fond, cette région s'est-elle émancipée, des obstacles qui ont souvent gangrénés la réalisation des processus d'intégration entamés antérieurement ? Ce serait l'occasion d'exposer tous ses signes d'espérance, garantie d'une meilleure destinée pour ces nouveaux défis régionaux que constituent l'Union et l'OHADA. Il nous parait donc opportun de nous pencher, sur le cheminement conceptuel de ce régionalisme ouest africain ; puis, sur l'édification institutionnelle de ces organisations d'intégration juridique que sont l'OHADA, la CEDEAO, l'UEMOA, la CIMA, la CIPRES, l'OAPI, dont la dynamique fonctionnelle, qui veille à l'application de cette mosaïque de droits respectifs, est de nature à assurer la sécurité institutionnelle pour l'efficacité et la pérennité de ce régionalisme juridique en Afrique de l'Ouest.

Titre I : ***L'Intégration régionale ouest africaine : des projets successifs de développement communautaire inaccomplis.***

L'intégration régionale, un phénomène qui investi la théorie des organisations internationales, est un concept polymorphe qui correspond à un processus idéologique et rationnel pour la réalisation duquel un certain nombre de conditions, politiques, juridiques, structurelles et financières doivent être satisfaites. Au début des années 1990, ce phénomène va connaître une mutation, d'une part, d'un point de vue quantitatif, avec des Accords d'Intégration Régionales qui vont connaître, une forte augmentation de leur nombre dans toutes les régions du monde ; et d'autre part, d'un point de vue qualitatif, avec le passage d'un « régionalisme fermé » à un régionalisme plus « ouvert ». Cependant, les particularismes de chaque région, imprimant leurs propres empreintes à chacune de ces expériences dans ce domaine, vont affecter la réalisation des objectifs initiaux. Qu'en est-il de l'Afrique de l'Ouest qui a à son actif quelques tentatives dans ce domaine et n'est pas restée en marge de cette nouvelle dynamique ?

A ce propos, nous nous proposons de savoir comment, dans l'espace UEMOA, ce phénomène est appréhendé tant idéologiquement que structurellement. Puis, nous exposerons les dispositions institutionnelles selon lesquelles les Etats de la région envisagent de promouvoir l'intégration.

Chapitre I : La dialectique fondamentale de l'intégration régionale en Afrique de l'Ouest

Le phénomène de l'intégration a été l'objet de réflexions par différentes écoles de pensées qui ont données naissances à des théories générales (théories économiques classiques ; théories d'inspiration marxiste léniniste ; théorie dirigiste ou volontaire ; conception organisationnelle ou industrielle ; approches conceptuelles européanistes). Conceptions sur lesquelles se fondent différents modèles d'intégration, selon WEILLER, avec ses trois stades, ou BALASSA, en cinq étapes, pour définir les conditions de leur existence[1]. Conditions qui sont structurelles, spatio-temporelles ou relatives à l'esprit dans lequel l'intégration est entreprise. Pour cela des moyens publics ou privés sont nécessaires. Ces données théoriques sont le produit d'extrapolations basées sur l'expérience européenne. Pour ce faire, il lui faut investir la théorie des organisations internationales au travers desquels le projet d'intégration se matérialise. Le modèle d'organisation internationale retenue par les auteurs du projet va gouverner aux destinées de sa réalisation. En conséquence, l'apport de la théorie des organisations internationales est non négligeable au regard de ce que la création, le statut juridique, la structure des organes permanent et indépendant et la portée des décisions d'une organisation peuvent engendrer sur la dynamique et l'épanouissement d'un projet d'intégration.

De fait, ces fondements théoriques originels du régionalisme et la batterie de recommandations, découlant de l'expérience européenne pour conduire son processus d'intégration à sa réussite, dévoilent les démarches et les choix constructifs effectués par les pays européens pour le réaliser de façon optimale. Une expérience qui a inspiré les tentatives d'intégration en Afrique de l'ouest. Toutefois, certains auteurs africains attribuent les fondements de cette intégration ouest africaine à la solidarité et à la légendaire unité africaine pratiquée dans la sous-région depuis des siècles. Cela étant, par une lecture déductive de ces théories, nous pouvons concevoir l'intégration régionale en tant qu'un processus rationnel, idéologique, évolutif de façon conjoncturelle et marqué empiriquement.

Section I : La théorie générale de l'intégration régionale2

La théorie de l'intégration régionale défini le phénomène de l'intégration régionale tel un concept polymorphe qui, cependant, investie implicitement la théorie des organisations. Car, c'est par elles, organisations que se matérialise le projet d'intégration et au travers d'elle qu'il sera réalisé

[1] André MARCHAL, « L'intégration territoriale », Que sais-je ?, PUF, Paris, 1965, pp. 29 et suiv.
[2] Cette section s'inspire largement de : Luc Marius IBRIGA, Saïb COULYBALY, Dramane SANOU, « Droit communautaire ouest-africain », collection Précis de droit burkinabé, PADEG, novembre 2008, p. 15-23.

Sous-section I : le concept d'organisation internationale : instrument international de coopération interétatique

§ I : La notion d'organisation internationale

I – L'historique de la création des organisations internationales[1].

Pendant une longue période de son histoire, le droit international a été l'ordre juridique d'une société composée d'un nombre relativement petits d'Etats souverains et juridiquement égaux d'Europe occidentale, entre lesquels il existait une forte cohésion politique, sociale et culturelle. Les rapports au sein de cette société étaient essentiellement horizontaux et régis par un droit de coordination se limitant à favoriser la coexistence entre les Etats, et de manière occasionnelle à faciliter la coopération entre eux grâce à des techniques principalement bilatérales

Depuis lors, la situation a profondément changé, le nombre des Etats s'est multiplié par quatre en un siècle, en même temps que s'intensifiaient leurs différences de pouvoir, de développement économique et de valeurs culturelles. Cette révolution s'est traduite par un développement spectaculaire de moyens de transport et des communications, entraînant à son tour une intensification des échanges et l'apparition de nouveaux besoins que les nations individuellement, n'étaient pas en mesure de satisfaire.

Les Etats ont rapidement pris conscience que nombre de leurs problèmes ne pouvaient être résolu au niveau strictement national et que la solution passait nécessairement par une coopération entre eux. En effet, bien des aspects de la vie quotidienne, tels le service des postes, les télécommunications, les chemins de fer, la navigation fluviale ou le commerce international qui s'étendent au-delà des frontières, exigeaient une action concertée des Etats, la technique traditionnelle de l'accord bilatérale s'avérant insuffisante. De plus, une série d'intérêts collectifs s'imposaient progressivement dans la vie internationale, face à des problèmes mondiaux tels que la paix, le développement ou l'environnement, qui ne pouvaient être satisfaits par un seul Etat.

Confrontés à des impératifs de solidarité et d'interdépendances, les Etats furent contraints de coopérer. Pour mettre en œuvre cette coopération en dépit des lacunes institutionnelles de la société internationale, ils ont utilisé, dans un premier temps, les ressources propres à une société dont les sujets de droit souverains sont juxtaposés, c'est-à-dire les conférences internationales et les traités multilatéraux. Très vite, cependant, est apparue l'insuffisance de ces techniques pour coordonner et gérer une coopération de plus en plus indispensable. Les Etats furent donc amenés à créer des mécanismes institutionnalisés de coopération permanente et volontaire, donnant ainsi naissance à des entités indépendantes animées d'une volonté propre pour réaliser des objectifs collectifs. C'est ainsi que sont apparues sur la scène internationale les premières organisations internationales.

Leur origine se situe en effet à un moment historique assez précis, pendant la longue période de paix – relative – et de progrès scientifique et de technique qu'a connue l'humanité entre la fin des guerres napoléoniennes et le début de la première guerre mondiales. Pendant

[1] Manuel DIEZ DE VELASCO VALLEJO, ''Les organisations internationales'', Economica, Paris, 2002, p. 3 et suiv.

cette période, qui va de 1815 à 1914, la société internationale assiste au développement de deux phénomènes qui vont concourir à la naissance des Organisations Internationales (OI) modernes : les conférences internationales et l'établissement des structures institutionnelles permanentes.

Le premier de ces phénomènes, la multiplication de *conférences internationales,* entraîne l'essor d'une diplomatie parlementaire et l'utilisation d'un nouvel instrument juridique : le traité multilatéral[1]. Les grandes Puissances victorieuses des guerres napoléoniennes[2] commencent à se réunir avec une certaine régularité dans des conférences internationales, à adopter actions concertées[3], dans un premier temps pour créer un nouvel ordre européen, et plus tard pour résoudre les problèmes relatifs aux territoires non européens issus de l'expansion coloniale[4]. A la fin du XIXe siècle, les conférences internationales s'étendent au-delà du continent européen, tout d'abord avec les Conférence sur la Paix de la Haye de 1899, et surtout de 1907, qui constituent un point de référence important dans l'évolution des OI puisqu'elles ont clairement marqué une tendance vers la périodicité et l'universalité de participation[5], en même temps qu'elles sont à l'origine des premières institutions juridictionnelles internationales[6].

Ces conférences préfigurent les OI en ce qu'elles sont des mécanismes de concertation associés à une certaine périodicité, sans cependant constituer des compétences particulières[7]. Elles conduisent tout naturellement au deuxième élément qui a favorisé la naissance des organisations internationales : l'établissement de structures *institutionnelles permanentes.* Ce fait survient alors que les progrès les réalisés dans certains domaines de la technique, le développement des communications et des transports exigent la création d'administrations internationales ayant certains pouvoirs de décision, de contrôle et d'exécution. La première voie ouverte à cette institutionnalisation de la coopération est celle des *commissions fluviales,* qui ont pour but de règlementer et de faciliter la navigation sur certains fleuves internationaux, en l'occurrence la Commission centrale du Rhin prévue dans l'acte final du Congrès de Vienne de 1815 et créée par le Traité de Mayenne de 1831, ou la Commission européenne du Danube instituée par le Traité de Paris de 1856 dont la gestion fut confiée à un secrétariat permanent composé de personnes diverses nationalités.

La deuxième voie est celle des *unions administratives internationales* qui ont pour tâche de canaliser de façon permanente et institutionnalisée l'action concertée de leurs Etats membres dans des secteurs techniques spécifiques, notamment les communications[8], l'hygiène[9], l'industrie[10], l'agriculture[11]. Au niveau régional, la Conférence de Washington de 1890 institue un Bureau Commercial qui prend le nom d'Union panaméricaine à

---

[1] Dont le premier exemple est précisément l'acte final du Congrès de Vienne du 9 juin 1815.
[2] Auxquelles s'unissent rapidement d'autres nations européennes.
[3] De nature politique et même militaire.
[4] Par exemple la conférence de Berlin de 1885.
[5] Georges ABI-SAAB, ''La notion d'organisation internationale : essai de synthèse'', in *Le concept d'organisations internationales*, Unesco, Paris, 1980, p.11.
[6] La Cour permanente d'arbitrage et la Cour des prises.
[7] S. BASID, ''Cours de Droit International Public : problèmes juridiques posés par les organisations internationales (1971-1972)'', Paris, 1986, 31.
[8] Union télégraphique internationale créée en 1865, Union postale universelle instituée en 1874, Bureau central des transports internationaux par chemins de fer fondé en 1907.
[9] Office international d'hygiène publique institué en 1907.
[10] Union internationale des poids et mesures créée en 1875, Union pour la protection de la propriété industrielle institué en 1883, Bureau des statistiques internationales fondé en 1913.
[11] Institut international d'agriculture créé en 1905.

la !conférence de Buenos Aires de 1910. Ces commissions fluviales et union administratives internationales, exemples d'une première génération d'OI se caractérisant par la ''coordination économique et technique'', introduisent un élément d'institutionnalité et de permanence par l'établissement d'un bureau ou d'un secrétariat ; ce sont les premières manifestations de la fonction publique internationale, assez modestes certes, puisqu'elles se composent généralement d'un directeur et d'un nombre restreint de fonctionnaires, habituellement mis à disposition par l'Etat où l'organisation à son siège[1].

La conjonction de ces deux processus, coopération multilatérale d'une part, création de structures organiques de l'autre, permet de passer de la technique de la conférence internationale à celle de l'organisation internationale ; elle sera consolidée par la création de la Société des Nations (SDN) en 1919, sous les auspices des Puissances alliées victorieuses de la Première Guerre Mondiale. La SDN va favoriser la création de nouvelle OI techniques et économiques, telles que l'Organisation économique et financière, le Bureau de coopération intellectuelle, en même temps que voit le jour la Cour permanente de justice internationale qui commence à fonctionner en 1922 à la Haye.

Cependant, l'échec de la SDN impuissante à empêcher l'éclatement de la deuxième Guerre mondiale va conduire à la création d'une nouvelle organisation mondiale, mieux structurée et plus efficace. Ainsi, en pleine conflagration, les Puissances alliées commencèrent déjà à concevoir un nouveau type d'OI, qui se concrétisera à la fin de la guerre par la Charte des Nations Unies signées à San Francisco le 26 juin 1945 qui institue l'*Organisation des Nations Unies* (ONU).

A partir de la deuxième guerre mondiale, les OI vont se multiplier d'une manière spectaculaire en raison de deux phénomènes : la revitalisation des organismes techniques à l'échelon universel et l'institutionnalisation du régionalisme international par la création d'OI régionales.

Le premier phénomène donnera naissance à ce qu'il est convenu d'appeler le *Système des Nations Unies*, constitué essentiellement d'un nombre important d'institutions spécialisées qui gravitent autour de l'Organisation des Nations Unies (ONU), certaines de création récente, d'autres, simple prolongation des anciennes unions administratives. Il s'agit de l' Organisation Internationale qui a pour but de promouvoir le maintien de la paix dans le monde par L'éducation, la Science et la Culture (UNESCO) (1945), le Fonds Monétaire International (FMI) (1944), la Banque International pour la Reconstruction et le Développement (BIRD) (1945), l'Organisation Mondiale de la Santé (OMS) (1946), l'Organisation Internationale du Travail (OIT) (réorganisée en 1946), l'Union Internationale des Télécommunications (UIT) (réorganisée en 1947), l'Union Postale Universelle (UPU) (réorganisée en 1947), l'Organisation Météorologique Mondiale (OMM) (réorganisée en 1947), l'organisation Maritime Consultative Intergouvernementale (OMCI) (1948), la Société Financière Internationale (SFI) (1955), l'Association Internationale de Développement (AID) (1960), l'Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle (OMPI)(1967), le Fonds International de Développement Agricole (FIDA) (1977). Outre ces organismes, des organisations telles l'Agence Internationale de l'Energie Atomique (AIEA) (1956), ou le General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) (1947) jusqu'à son intégration récente dans l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) (1994), font partie de la ''famille des Nations Unies''.

[1] CH. ZORGBIDE, ''Les organisations internationales'', P.U.F., Paris, 1986, p.5.

Une série de facteur explique l'éclosion du deuxième phénomène : *les organisations internationales régionales*. Le premier de ces facteurs est lié à l'échec du système de sécurité collective établi dans la Charte des Nations Unies (NU), qui a entraîné l'apparition d'une multitude d'organisations dont plusieurs ont aujourd'hui disparu[1]. Le deuxième facteur est de nature politique et s'inscrit dans la tentative d'organiser la coopération à l'échelle d'un continent[2]. Le troisième facteur, qui est essentiellement de nature économique et commerciale, est lié aux essais d'intégration régionale et à la vague de décolonisation qu'à connue la planète à partir des années soixante[3].

Enfin, il faut mentionner, l'apparition d'une nouvelle génération d'OI sur la scène internationale, qui se caractérise par le fait que ces organisations sont créées par les Etats pour gérer au nom de l'humanité une partie du patrimoine commun de l'humanité, notamment l'Autorité internationale des fonds marins dont les activités ont commencé le jour de l'entrée en vigueur de la Convention des Nations Unies sur le droit de la mer, le 16 novembre 1994.

II – Définition de la notion d'organisation internationale

Définir les OI fait surgir d'emblée une difficulté, dès lors qu'il existe entre elles des différences considérables de structure, d'objectif de compétences et de compétences, et qu'elles sont un phénomène en constante évolution[4]. Il n'existe donc pas de définition universellement acceptée de l'organisation internationale. Toutefois, au-delà des différences de formulation, il semble bien qu'un accord assez général se soit fait sur les éléments qui doivent entrer dans cette définition ; même si certains auteurs omettent tel ou tel élément de leur formulation, ils le reprennent habituellement dans les analyses subséquentes[5].

La doctrine est, dans son ensemble, favorable à une définition qui avait été proposée au cours des travaux de codification du droit des traités selon laquelle est une organisation internationale une « association d'Etats constituée par traité, dotée d'une constitution et d'organes communs, et possédant une personnalité juridique distincte de celle des Etats membres[6]''.

Cette définition parait trop « doctrinale » et trop réductrice des différences constatées dans la pratique internationale pour refléter la réalité concrète. Pour cette raison, elle n'est pas reprise dans la pratique conventionnelle[7].

En nous situant également dans cette perspective, nous pouvons définir les organisations internationales comme des *associations volontaires d'Etats constituées par un*

---

[1] ANZUS en 1951, OTAN en 1949, OTASE en 1954, UEO en 1954, Pacte de Varsovie en 1955.

[2] OEA en 1948, Conseil de l'Europe en 1949, OUA en 1963.

[3] En Europe, notamment les Communautés européennes : CECA en 1951, CEE et CEEA en 1957, Union européenne en 1992, AELE en 1959. En Amérique : ALAC en 1960, MCCA en 1960, CARCOM en 1973, Mercosur en 1991, Communauté Andine en 1996. En Afrique : Conseil de l'Entente en 1959, CEDEAO en 1975, réorganisée en 1995, Union du Maghreb arabe en 1989, Communauté économique africaine en 1991, OHADA en 1993, Traité révisé en 2008, UEMOA en 1994. En Asie et en Océanie : ASEAN en 1967, SARC en 183, CCG en 1981, Forum du Pacifique en 1978.

[4] Manuel DIEZ DE VELASCO VALLEJO, ''Les organisations internationales'', Economica, Paris, 2002, p. 10.

[5] Michel VIRALLY, ''Définition et classification des organisations internationales : approche juridique'', in *Le concept d'intégration international*, G. ABI-SAAB, Unesco, Paris, 1980, p.52.

[6] Sir Gerald FITZMAURICE, *Ann*, CDI 1956-II, p.106.

[7] Quoc Din NGUYEN et al. , *''Droit international public : formation du droit, sujets, relations diplomatiques et consulaires, responsabilité, règlement des différends, maintien de la paix, espaces internationaux, relations économiques, environnement''*, 8e édition, L.G.D.J., Paris, 2009, pages 642.

accord international, qui sont dotées d'organes permanents, propres et indépendants chargés de gérer des intérêts collectifs, et ont la capacité d'exprimer une volonté juridiquement distincte de celle des membres[1].

Cette définition met en lumière les cinq éléments spécifiques qui permettent de distinguer les organisations internationales d'entités analogues. Ces caractéristiques essentielles sont les suivantes : une base interétatique, une base juridique généralement conventionnelle, l'existence d'un appareil d'organes permanents et indépendants, l'autonomie juridique et la fonction de coopération interétatique[2].

III – Les caractéristiques des organisations internationales

Elles sont au nombre de cinq : une base interétatique, une base juridique généralement conventionnelle, l'existence d'un appareil d'organes permanents et indépendants, l'autonomie juridique et la fonction de coopération interétatique.

1 – La base interétatique

1.1 - La composition des organisations internationales

Les OI sont, dans leur composition, essentiellement interétatiques, en d'autres termes, elles sont presque exclusivement constituées d'Etats souverains[3], ce qui les distingue d'autres entités internationales : confédérations d'Etats, Etats fédéraux ou Union entre la métropole et ses colonies[4].

Le juriste sépare très soigneusement, de toutes les autres, qualifiées dans la Charte des Nations Unies[5] d'Organisations « Non Gouvernementales » (ONG) les organisations internationales souvent qualifiées – très improprement du point de vue de la langue juridique – d'intergouvernementales (OIG) ; il vaudrait mieux dire : interétatiques)[6]. Mais, selon la Commission du droit international, la notion d'''organisation intergouvernementales'' doit s'entendre dans le sens dans le sens qui résulte de la pratique[7] ; or la pratique montre que de plus en plus d'organisations admettent la participation de sujets de droit autres que les Etats. Certaines organisations autorisent la participation d'autres organisations internationales, même en tant que membres de plein droit[8], ou de certains territoires dépendants, qui n'ont pas accédé à l'indépendance mais qui ont des services compétents leur permettant d'assumer les obligations qui découlent d'une telle appartenance[9].

---

[1] Manuel DIEZ DE VELASCO VALLEJO, ''Les organisations internationales'', Economica, Paris, 2002, p. 10.

[2] Michel VIRALLY, ''Définition et classification des organisations internationales : approche juridique'', in *Le concept d'intégration international*, G. ABI-SAAB, Unesco, Paris, 1980, p.55.
[3] UE : article 49 ; OUA : article 4 ; AIEA : article IVB ; OMPI : article 5.
[4]Manuel DIEZ DE VELASCO VALLEJO, ''Les organisations internationales'', Economica, Paris, 2002, p. 11.
[5]Article 71.
[6] Manuel DIEZ DE VELASCO VALLEJO, opus cité, p. 11.
[7] *Ann.CDI*, 1982, vol. IIe partie, p. 21.
[8] Par exemple la Communauté européenne est membre de la FAO, l'ONU, de l'UIT.
[9] Par exemple, l'UPU : article 2 ; OMM : article 3d), e), et f), ou de manière générale les OI du Pacifique Sud.

Il existe bien entendu, des organisations internationales qui associent d'autres groupes sociaux que des Etats, voire même des individus. Du fait même de leur base sociale différente, elles constituent des phénomènes sociaux et soulèvent des problèmes qui ne se comparent que très difficilement et très partiellement à ce qui s'observe dans les organisations regroupant des Etats. Ces différences justifient des études séparées, même si des rapprochements utiles peuvent être faits sous certains angles, par exemple sous celui des méthodes de gestion et de la bureaucratie[1].

1.2 – Le statut de membre[2]

Au-delà de la diversité des organisations, le statut de membre d'une organisation internationale relève de règles comparables.

En principe, l'entrée dans l'organisation est doublement volontaire : de la part de l'Etat, de la part de l'organisation elle-même. Celle-ci peut-être plus ou moins ouverte, mais l'entrée suppose le plus souvent une procédure.

Les *membres originaires* sont les Etats qui ont initialement négocié et conclu l'acte constitutif. Ils deviennent membres par sa ratification. Cette qualité n'entraîne généralement pas de privilèges particuliers, et ne porte pas en elle-même atteinte à l'égalité des membres.

Les *membres admis* voient leur participation subordonnées à une procédure d'amission plus ou moins rigoureuse :

- Il peut s'agir d'une simple *adhésion* de l'Etat au traité constitutif, pour certaines institutions spécialisées. Il existe cependant en quelque sorte une admission indirecte, car l'admission automatique ne joue qu'au bénéfice des Etats membres de l'ONU.
- L'*admission* suppose le plus souvent un vote au sein des organes, réalisé suivant des conditions de majorité variables, voire l'unanimité. L'article 4 de la Charte de l'ONU dispose que l'admission « *se fait par décision de l'Assemblée générale sur recommandation du Conseil de sécurité* », respectivement à la majorité des deux tiers et de neuf sur quinze avec usage possible du veto.

L'hypothèse particulière de la succession d'Etats s'est présentée à plusieurs reprises aux Nations Unies. Différentes variantes doivent être distinguées. D'abord, en cas d'*apparition d'un nouvel Etat par sécession*, il doit être candidat à l'admission. C'est l'hypothèse générale de la décolonisation, confirmée par les conséquences de la disparition de l'Union des Républiques Socialistes Soviétiques (URSS) En revanche, *l'Etat démembré par la sécession conserve sa participation*, comme les anciennes puissances coloniales, ou la Russie considérée comme exprimant la continuité de l'U.R.S.S. était nommément désigné dans la Charte (article 23§1) en tant que membre permanent du Conseil de sécurité. Il a été éludé pour des raisons politiques, l'accord des autres membres, et surtout des membres permanents, conduisant à une continuité tranquille. S'agissant de l'ancienne Yougoslavie, la Serbie-Monténégro n'a pas été admise à se réclamer d'une succession revendiquée. L'obligation d'une nouvelle admission permet de lui imposer le respect de certains critères de conduite internationale, et, dans le contexte de la situation conflictuelle de l'ancienne Yougoslavie, constitue une forme discrète d'exclusion.

---

[1] Michel VIRALLY, opus cité, p. 53.

[2] Jean COMBACAU, Serge SUR, ''Droit international public'', 8e édition, Montchrestien, Paris, 2008, p. 731-734.

Ensuite, si *deux Etats membres fusionnent pour former un nouvel Etat* (Syrie-Egypte : R.A.U), la succession est possible, de même que si ce nouvel Etat se désagrège au profit des anciens Etats initiaux, s'ils étaient membres de l'organisation lors de la fusion (R.A.U-Syrie). Cette pratique est confirmée par la Convention de Vienne sur la succession d'Etats en matière de traités. Il peut également arriver qu'un Etat ancien absorbe un autre Etat, alors que tous deux sont membres de l'organisation, comme dans le cas de la R.F.A. pour la R.D.A. la succession a été en l'occurrence acceptée. La pratique s'appuie donc sur certains principes tout en demeurant tributaire de considérations politiques propres à chaque situation concrète.

Quant à la situation des membres dans l'organisation, elle est en principe régie par le traité constitutif, précisé par les actes pris par les organes. L'Etat est ainsi dans une position double. En tant qu'il est extérieur à l'organisation, il est souverain, face à elle. En tant qu'il est dans l'organisation, il doit respecter les obligations et peut exercer les droits que sa participation détermine. Trois situations potentielles :

- La participation aux organes de l'organisation ne constitue pas nécessairement un droit pour l'Etat.

Le traité de base peut conférer un droit pour certains organes - ainsi, en principe, pour les organes pléniers comme l'Assemblée générale de l'O.N.U. Mais d'autres organes ne comprennent qu'un nombre restreint de membres. L'ensemble des Etats membres n'en est pas moins lié, dans les conditions prévues par le traité de base, par les actes de ces organes restreints.

En contrepartie, il n'existe pas de devoir pour l'Etat de participer effectivement aux organes. Un Etat peut renoncer à siéger au sein d'un organe déterminé. La pratique montre que cette attitude correspond à une mesure de protestation, à un moyen de pression contre un comportement de l'organisation – ainsi l'U.R.S.S. en 1950 renonça temporairement à siéger au Conseil de sécurité, et la France, en 1965, au Conseil de la Communauté Economique Européenne (C.E.E.) Cette attitude momentanée doit être distinguée de l'hypothèse d'un retrait partiel.

- La subordination au traité constitutif comme aux actes de l'organisation soulève des problèmes déjà évoqués.

En théorie comme en pratique, l'effectivité de la subordination dépend de deux conditions cumulatives : que le processus d'interprétation soit centralisé par un organe de l'organisation ; que les actes dérivés soient obligatoires.

- Les sanctions en cas de méconnaissance par les membres de leurs obligations sont diverses et répondent à des manquements variés (sur le maintien de la paix).

S'agissant des mécanismes coercitifs à la disposition du Conseil de sécurité, on ne saurait exactement parler de sanctions. Le terme de « mesures », utilisé par la Charte comme par la pratique du Conseil, est plus pertinent.

Pour les obligations financières, la sanction peut consister en une suspension du droit de représentation, ou simplement du droit de vote au sein d'un organe. Ainsi aux Nations Unies, le retard de deux années consécutives dans le paiement des contributions entraîne en principe la privation du droit de vote à l'assemblée générale. Efficace à l'encontre des petites puissances, la mesure se heurte à d'insurmontables difficultés politiques lorsqu'il s'agit de

l'exercer contre une grande puissance. On a dû renoncer à appliquer cette mesure, en 1964, à l'U.R.S.S. et la France, lors de la crise suscitée par l'opération des Nations Unies au Congo. Plus généralement, des manquements systématiques et continus peuvent conduire à placer l'Etat hors de l'organisation.

1.3 – La perte de la qualité de membre

Elle est collective lorsqu'elle résulte de la fin du traité constitutif, qui entraîne la dissolution de l'organisation[1]. Sur le plan individuel, elle peut provenir soit de l'exclusion, soit du retrait.

- En ce qui concerne l'exclusion, la pratique s'éloigne fréquemment des dispositions des traités de base.

Or, bien que divers Etats[2] aient été ou soient en butte à de vives critiques et qu'ils aient persisté dans une attitude condamnée, aucune exclusion n'a jamais été prononcée[3]. C'est que la procédure est lourde à mettre en œuvre, et que le veto des membres permanents peut la bloquer au Conseil de sécurité. Au surplus, l'exclusion risquerait de manquer son but, si elle permettait à l'Etat concerné de se prétendre délié de toute obligation à l'égard de l'organisation, alors qu'il s'agit précisément de le conduire à les respecter. Aussi, en pratique, par nécessité comme pour maintenir une pression contre les récalcitrants, applique-t-on un ensemble de mesures répressives, qui tendent à placer l'Etat visé en marge des activités de l'organisation, sans porter atteinte au principe de sa participation.

En revanche, lorsque l'exclusion n'est pas prévue, la pratique peut entraîner une expulsion de fait. Ainsi une résolution de l'Organisations des Etats Américains (O.E.A.) en 1962 a considéré qu'il existait une incompatibilité entre les principes du système interaméricain et ceux du régime castriste et mis fin à la participation de Cuba, qui a de son côté déclaré se retirer. Les pressions exercées contre un Etat peuvent en effet le conduire à se retirer.

- Le retrait résulte normalement, cependant, d'une initiative de l'Etat en désaccord avec l'organisation.

La possibilité en est parfois prévue par le traité constitutif. Il tend alors à la régulariser mais pas nécessairement à la faciliter. Elle est ambiguë. D'un côté, autoriser le retrait permet d'en régulariser les conséquences et peut-être d'en réduire l'exercice, en imposant par exemple un préavis qui permet de négocier, voire de faire revenir l'Etat sur sa position. Mais cette formule n'a pas empêché les Etats-Unis de se retirer de l'O.I.T et de l'U.N.E.S.C.O. dont ils critiquaient les orientations et la «politisation ». De l'autre, l'existence formelle du droit de retrait risque d'être ressentie comme un encouragement des Etats en butte aux attaques de l'organisation. La S.D.N. a été ainsi une véritable symphonie des adieux, et une série de retraits successifs ont contribué à son affaiblissement et à son échec.

- La pratique d'un retrait non expressément autorisé soulève des questions plus délicates en théorie qu'en pratique.

---

[1] OTASE
[2] Portugal, Israël, Afrique du Sud, Iraq ou Libye plus récemment.
[3] A l'époque de la SDN, seule l'U.R.S.S. fut exclue en 1939 pour agression contre la Finlande.

Est-il possible ? On peut se référer aux règles générales du droit des traités et admettre qu'il est justifié par la nature du Traité. Les travaux préparatoires de la Charte de San Francisco semblent le considérer comme un droit implicite. Le retrait libère-t-il l'Etat de toute obligation à l'égard de l'organisation ? Pour le passé, subsistent en principe les obligations nées antérieurement. Pour l'avenir, l'Etat reste lié par les règles contenues dans le traité mais parallèlement coutumières – ainsi la réglementation du recours à la force formulée par l'article 2§4 de la Charte. En toute hypothèse, autorisé ou non, le retrait deviendrait effectif et ne poserait qu'un problème de responsabilité pour violation des obligations du traité constitutif. Seule l'Indonésie a manifesté en 1965 l'intention, vite reprise de se retirer de l'O.N.U.

- Une dernière situation, celle d'un retrait partiel, peut-être envisagée.

L'Etat se retire alors de certains organes mais non du traité constitutif dans son ensemble. Ainsi la France a quitté en 1966 les organismes militaires intégrés de l'Organisation du Traité de l'Atlantique Nord (O.T.A.N.), créés postérieurement au traité de l'Atlantique Nord en vertu de résolutions du Conseil atlantique, dont la nature juridique – conférence diplomatique ou organe international – est discutée[1].

2 – La base juridique conventionnelle : l'acte constitutif des organisations internationales

Toutes les organisations internationales aujourd'hui existantes reposent sur une base volontariste : seuls en font partie les Etats qui ont exprimé la volonté d'y pénétrer[2].

D'un point de vue juridique, les OI sont des sujets de droit dérivés ou secondaires, c'est-à-dire qu'elles doivent à un acte juridique préalable et extérieur à l'organisation. Cet acte juridique créateur, véritable acte de naissance de l'organisation[3], prend généralement la forme d'un traité multilatéral négocié le cadre d'une conférence intergouvernementale et sera soumis aux règles du droit des traités[4]. Il a cependant une nature particulière qui le différencie des traités multilatéraux ordinaires, ne fût-ce que par le fait qu'il est destiné à devenir la constitution, c'est-à-dire l'acte de fondation de l'organisation, auquel celle-ci se rattache tout au long de son existence[5]. Il s'agit enfin d'un acte qui a un caractère à la fois conventionnel et institutionnel[6].

L'accord portant création de l'organisation a fréquemment une forme solennelle, et reçoit même une appellation particulière soulignant son importance : Convention, Pacte (de la SDN, 1919), Charte (des Nations Unies, 1945), Constitution (de l'OIT, 1946), Statut (du

---

[1] J. CHARPENTIER, « Le retrait français de l'OTAN », A.F.D.I., 1966, p. 409-432.
[2] Et dans la pratique, seuls y demeurent ceux qui n'ont pas exprimé la volonté de s'en retirer.
[3] Quoc Din NGUYEN et al. , *''Droit international public : formation du droit, sujets, relations diplomatiques et consulaires, responsabilité, règlement des différends, maintien de la paix, espaces internationaux, relations économiques, environnement''*, 8e édition, L.G.D.J., Paris, 2009, pages 644.
[4] Convention de Vienne sur le droit des traités entre Etats et organisations internationales ou entre organisations internationales de 1986.
[5] R. Monaco, ''Les principes régissant la structure et le fonctionnement des organisations internationales'', R des C., n°156, p.101.
[6] CIJ, Avis du 8 juillet 1996 sur *la licéité de l'utilisation des armes nucléaires dans un conflit armé* (OMS), Rec. 1996, p. 66.

Conseil de l'Europe, 1946). L'acte créateur peut cependant revêtir une autre forme, par exemple celle de la résolution d'une conférence internationale[1], ou celle d'une déclaration solennelle[2]. Nous sommes en présence, en pareil cas, d'accords internationaux sous une forme simplifiée. Il faut encore mentionner le cas exceptionnel où l'organisation est créée par des organes étatiques qui n'engagent pas les Etats sur le plan international, alors qu'une pratique concordante ultérieure des gouvernements révèle une volonté commune[3]. Enfin, il y a lieu de mentionner la situation la situation juridique particulière de l'Organisation pour la Sécurité et la Coopération en Europe (OSCE), créée par un instrument expressément qualifié de ''non traité international'' qui a mis en place une entité juridique qui, bien qu'elle possède de nombreuses caractéristiques d'une OI, ne saurait être considérée comme une OI au sens strict.

La création par des traités internationaux est une caractéristique distinctive d''autres structures institutionnelles, en premier lieu, de certaines organisations subsidiaires autonomes[4] nées de résolution émanant d'organisation internationales préexistantes. Ce fut le cas de la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le développement (CNUCED) créée en 1964 par une résolution des assemblées générales NU, ou de l'Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel (ONUDI) instituée en 1965 de la même manière qui s'est transformée en institution spécialisé des NU en se dotant en 1978 d'un traité constitutif.

Deuxièmement, cette caractéristique constitue surtout le critère essentiel permettant de distinguer les organisations internationales – dont la base juridique est un accord international – des *organisations internationales non gouvernementales* (ONG) dont la base juridique est un acte de droit interne[5]. A la différence des OI en effet, les ONG – un des principaux acteurs de la scène internationale contemporaine – sont constituées par des associations, fondations et institutions privées qui sont le fruit de l'initiative privé ou mixte, à l'exclusion de tout accord intergouvernemental ; elles sont constituées de manière durable, spontanée et libre, par des personnes privées ou publiques, physiques ou morales de différentes nationalités qui expriment une solidarité transnationale et poursuivent, sans but lucratif, un objectif d'intérêt international, conformément au droit interne d'un Etat[6].

L'exigence d'un accord s'explique aisément : les Etats veulent avoir l'occasion d'exprimer leur consentement à l'apparition d'une personne juridique dont le fonctionnement aura toujours, même si c'est à des degrés variables, des incidences sur le contenu ou l'exercice de leurs propres compétences. Chaque Etat est ainsi en mesure de ne participer à une organisation internationale qu'après en avoir exprimé le désir[7] par ratification, approbation, adhésion à la charte constitutive, plus exceptionnellement, simple signature[8].

---

[1] Comme ce fut le cas de l'ASEAN ou de l'OPEP.

[2] La déclaration adoptée par les Etats de la Péninsule arabe portant approbation en 1981 de la Charte du conseil du Golf.

[3] C'est le cas notamment du Conseil nordique, né des décisions adoptées parallèlement par le parlement national des Etats concernés.

[4] F. ANJACK, ''Organisations internationales'', *Juris-Classeurs de Droit international*, fascicule 111, 1990, p. 4.

[5] Conseil économique et social des NU, Résolution 288[X] du 27 février 1950.

[6] Heredia J. M. SOBRINO, ''La determinacion de la personalidad juridica de las Organizationes Internacionales no gubernamentales : Contribucion del consejo de Europa'', *REDI*, n°1, 1990, p. 103.

[7] Constitution française, article 88-1.

[8] Quoc Din NGUYEN et al. , *''Droit international public : formation du droit, sujets, relations diplomatiques et consulaires, responsabilité, règlement des différends, maintien de la paix, espaces internationaux, relations économiques, environnement''*, 8e édition, L.G.D.J., Paris, 2009, pages 645 et suivantes.

Le traité constitutif peut être soit inédit, soit réviser un accord antérieur en prévoyant un changement de la personnalité juridique d'une organisation préexistante. Dans le second cas, la procédure d'élaboration est celle qui est applicable aux traités multilatéraux, dans le cadre d'une conférence.

3 – L'appareil d'organes permanents et indépendants : Typologie de la structure des organisations internationales

Ce caractère est trop apparent pour avoir besoin d'être commenté[1]. Il n'y a évidemment pas d'organisation internationale sans un tel appareil. Tant que celui-ci n'est pas doté de permanence, quelle que soit sa complexité, il ne constitue pas une organisation internationale, mais seulement une conférence internationale[2].

Alors, la structure institutionnelle de toute organisation internationale comporte plusieurs organes permanents. La permanence ne doit pas nécessairement exister pour chaque organe, mais seulement pour les organes administratifs qui assurent le fonctionnement continu de l'organisation, les autres pouvant simplement se réunir périodiquement[3]. Cette caractéristique peut être mentionnée expressément ou apparaître implicitement dans le traité constitutif de l'organisation[4]. La pertinence de la structure institutionnelle permet de distinguer les OI des conférences internationales, encore que la distinction s'estompe pour certaines conférences, en raison de leur durée, de l'importance de leur secrétariat et du mode d'adoption de leurs décisions, comme l'a montré la IIIe Conférence de NU sur le droit de la mer qui s'est prolongée pendant neuf ans.

Ainsi, les Etats qui établissent une organisation internationale ne peuvent se dispenser de mettre en place des organes propres à celle-ci. La création d'organe et la manifestation la plus sûre de leur intention d'établir une institution permanente, distincte de ses membres. C'est en effet par l'intermédiaire de tels organismes que l'organisation exprime sa volonté et exerce ses compétences. Inversement, il est concevable qu'une organisation puisse exister sans organes dotés du pouvoir d'agir et de prendre de décisions en son nom. Distincts et indépendants de ceux des Etats membres[5], ces organes sont chargés de gérer les intérêts collectifs et reçoivent à cet effet les moyens nécessaires, de manière expresse ou implicite. Aussi l'organisation ne sera-t-elle définitivement constituée qu'après la mise en place de ses organes. Ils sont classés en deux catégories ; selon leur mode de création et selon la composition des organes[6].

---

[1] Michel VIRALLY, opus cité, p. 54.
[2] Qui présente, d'ailleurs, un certain nombre de points communs avec cette dernière, notamment au point de vue de la procédure, ou du processus de décision.
[3] R.-J. DUPUY (dir.), ''Manuel sur les organisations internationales'', 22e édition, Nijhoff, Dordrecht, 1999, p. 23.
[4] Exemple pour l'OIT à l'article 1, pour l'ONU à l'article 28, paragraphe 1.
[5] Charte de NU, article 7 ; Traité CE, article 4.
[6] Quoc Din NGUYEN et al. , *''Droit international public : formation du droit, sujets, relations diplomatiques et consulaires, responsabilité, règlement des différends, maintien de la paix, espaces internationaux, relations économiques, environnement''*, 8e édition, L.G.D.J., Paris, 2009, pages 682 et suivantes.

3.1 – La classification selon le mode de création

Les choix réalisés sur ce point sont très significatifs. Il faut cependant distinguer les ambitions des Etats fondateurs et le dynamisme propre des organisations. L'organigramme voulu à l'origine peut être modifié de manière fondamentale par les initiatives ultérieures des organes initialement créés ou par la volonté des Etats membres.

3.1.1 – Création par la convention constitutive

Il appartient en premier lieu à l'acte constitutif de chaque organisation d'en fixer la structure organique. Dans certains cas, ce n'est pas seulement la charte elle-même qui précise cette structure, mais aussi des instruments collatéraux[1]. Aucune règle ne limite la liberté des Etats fondateurs. Ils ont la faculté d'établir autant d'organes « originaires » que la réalisation de buts assignés à l'organisation leur paraît l'exiger.

Les fondateurs de l'organisation ne s'en tiennent pas toujours à une énumération d'organes, ils peuvent également préciser la hiérarchie qui doit 'établir entre eux. Des précautions étant prises pour éviter que des modifications institutionnelles imprévues soient apportées par les organes ainsi créées, le recours à la voie conventionnelle peut s'imposer de nouveau au cours de l'existence de l'organisation en cause. Il s'agira soit d'une révision formelle de l'acte constitutif, conformément à ses termes, soit d'un acte collatéral.

3.1.2 – Création en vertu d'une décision de l'organisation

La quasi-totalité des actes constitutifs d'organisation contiennent des dispositions selon lesquelles les organes originaires pourront à l'avenir créer de nouveaux organes. Même dans le silence des chartes sur ce point, on admet qu'une telle compétence fait partie de compétences implicites de toute organisation internationale. A leur tour ces organes « dérivés » pourront donner naissance à d'autres organes, compliquant et alourdissant progressivement l'organigramme initial. Cette capacité de créer des organes subsidiaires peut-être l'objet d'une habilitation explicite ou implicite[2].

Ce procédé du « bourgeonnement institutionnel » a été largement utilisé au fur et à mesure que les problèmes de fonctionnement se compliquaient, avec la croissance du nombre d'Etats membres, la diversification des activités et l'extension géographique des tâches assumées par les organisations.

3.2 – Classification selon la composition des organes

La pratique ayant sensiblement obscurci la clarté apparente de la classification fondée sur l'origine des organes des organisations et atténué sa portée initiale, il est vite devenu évident que cette première approche devrait être corrigée, ou au moins complétée, par d'autres classifications.

---

[1] Convention du 27 mars 1957 relative à certaines institutions communes aux trois Communauté européennes.

[2] Dans certains cas, c'est par des décisions convergentes de plusieurs organisation ou organes que sera établi une organe commun : Programme alimentaire mondial, entre l'ONU et la FAO ; Centre du Commerce International, entre le GATT et la CNCED ; Fonds pour l'environnement mondial géré par la banque mondiale, le PNUD et le PNUE.

Parmi les diverses typologie proposées sur la base du critère de la composition des organes, la plus significatives reste celle qui oppose les organes en fonction de la qualité et de la provenance de leurs membres.

Dans l'état actuel des relations internationales, aucune organisation internationale n'échappe au jeu de deux considérations contradictoires : d'une part, le maintien de l'interétatisme, voulu par les Etats membres qui sont loin de renoncer aux conceptions classiques de la souveraineté et, d'autre part, le dépassement de cet interétatisme – dépassement qu'ils s'efforcent certes de ralentir mais qu'ils ne peuvent empêcher parce qu'il s'inscrit dans la logique de l'institutionnalisation de la communauté internationale. Or c'est en tout premier lieu au plan des structures que cette double influence se manifeste.

Cela étant, la diversité des OI ne permet pas de parler d'une seule structure institutionnelle valable pour toute organisation ; ainsi, cela se traduit par l'existence de structures de base de deux grands types d'organes : ceux dont les membres représentent les Etats, les organes pléniers, et ceux dont le fonctionnement est confié à des experts, indépendants des gouvernements, les organes restreints. On mesure la force de chacune des considérations précédentes – ainsi que le degré de conciliation réalisée entre elles – par l'importance respective des organes de l'un et de l'autre type[1].

4 – L'autonomie juridique

Elle est la conséquence de l'existence d'un appareil d'organes distinct de celui des Etats membres et dépend des particularités du processus de décision. Elle apparaît dans la mesure où celui-ci permet à l'organisation de prendre des décisions qui ne se confondent pas avec la somme des décisions individuelles des Etats membres. Il s'agit dans ce cas d'une « volonté propre » de l'organisation.

Ce résultat peut être atteint soit par les modalités de participation des Etats membres à la prise de décision[2], soit par la constitution d'organes de décision indépendants, au moins relativement, des gouvernements.

L'autonomie ainsi comprise fait de l'organisation internationale un acteur distinct des Etats membres. Sur le plan du droit, cette qualité peut se traduire par l'apparition d'une personnalité juridique propre[3], dont nous nous proposons de développer les différents aspects plus loin, relativement au statut juridique des OI.

5 – La fonction de coopération interétatique

La raison d'être de l'organisation internationale est, incontestablement, la fonction dont elle est chargée par sa charte constitutive[4] : elle est donc essentiellement un instrument

---

[1] Quoc Din NGUYEN et al. , *''Droit international public : formation du droit, sujets, relations diplomatiques et consulaires, responsabilité, règlement des différends, maintien de la paix, espaces internationaux, relations économiques, environnement''*, 8e édition, L.G.D.J., Paris, 2009, pp. 683-684.

[2] Application du système majoritaire, existence d'organes restreints auxquels ne participent pas tous les membres en même temps.

[3] Michel VIRALLY, opus cité, p. 54.

[4] C'est-à-dire par les Etats fondateurs.

pour la réalisation de cette fonction[1]. C'est sa fonction qui définit, sur le plan juridique sa compétence[2].

Pour certains auteurs, notamment pour ceux qui se placent dans la perspective de l'analyse systémique, la fonction de l'organisation internationale est toujours une fonction d'intégration[3]. Pour le juriste, une telle conception manque de rigueur ; elle est trop vague et trop équivoque pour être acceptable. Il convient, à ses yeux, de distinguer deux fonctions radicalement différentes, dans leur finalité et leurs moyens, dans la situation actuelle de la société internationale : coopération et intégration.

Les organisations dont la fonction est de coopération ne sont en prise qu'avec les appareils étatiques (les gouvernements), même si elles peuvent entretenir certaines relations de travail avec des ONG et parfois même s'adresser directement à des peuples ou à d'autres groupes sociaux non étatiques. Elles se présentent essentiellement comme des « superstructures », dans le sens le plus précis du terme. Leur rôle est de favoriser et de promouvoir l'harmonisation et la coordination des politiques et des comportements des Etats membres, jusqu'à, éventuellement (et exceptionnellement aujourd'hui), la mise sur pied d'actions collectives. Si elles peuvent elles-mêmes mener diverses opérations avec leurs moyens propres, c'est toujours en coopération avec les gouvernements intéressés.

De ce fait, les organisations de coopération laissent intacte la structure fondamentale de la société internationale contemporaine, composée d'Etats souverains. Loin de mettre en cause l'existence et le rôle de ces Etats, elles leur permettent de mieux s'acquitter de leurs fonctions sociales dans les domaines où la dimension des problèmes dépasse leur capacité d'action individuelle. Elles constituent un instrument des Etats avant de pouvoir se comporter en acteurs autonomes.

Les organisations d'intégration, au contraire, ont pour mission de rapprocher les Etats qui les composent, en reprenant à leur compte certaines de leurs fonctions, jusqu'à les fondre en une unité englobante dans le secteur où se développe leur activité, c'est-à-dire dans le domaine de leur compétence. Cette fusion ira jusqu'à la substitution de leur personnalité de l'organisation à celle de ses membres vis-à-vis des tiers, pour les négociations commerciales par exemple. Parallèlement, certaines fonctions étatiques essentielles (législation, règlement judiciaire) seront exercées par les organes de l'organisation au lieu et place des organes étatiques.

En raison de leurs caractères spécifiques, les organisations d'intégration présentent certains traits communs avec les Etats, puisqu'on peut dire d'elles qu'elles ont une population et un territoire, même si c'est d'un point de vue strictement fonctionnel. Aucune affirmation de cet ordre ne pourrait être avancée pour les organisations de coopération.

La distinction esquissée ci-dessus est très généralement admise par la doctrine juridique. Les conséquences à en tirer sont plus controversées. Pour certains[4], malgré leurs différences, organisations d'intégration et organisation de coopération ne constituent que des

---

[1] Michel VIRALLY, opus cité, pp. 55-57.
[2] Et peut déterminer l'étendue de ses pouvoirs, d'après la théorie des pouvoirs impliqués, ou implicites.
[3] Voir les explications de E. B. HAAS, ''International integration : the Europe and the universal process'', *International organization*, vol. 15, n°4, automne 1961.
[4] M. S. KOROWICZ, ''Organisations internationales et souveraineté des Etats membres'', Pedone, Paris, 1966, p. 283-286.

sous-ensembles d'une catégorie unique, celle des organisations internationales. Il s'agirait donc d'une première classification de ces dernières.

Pour d'autres[1], les différences relevées plus haut sont trop fondamentales pour qu'on ne sépare pas radicalement les deux ensembles. Les organisations d'intégration peuvent être qualifiées d'organisations supranationales, par opposition aux organisations internationales au sens propre. C'est donc une question de définition.

Il y a plus qu'une querelle de mots. Plus exactement, les mots sont utilisés pour leur instrumentale. Il s'agit donc, en définitive, de déterminer si les deux types d'organisations soulèvent les mêmes problèmes, ce qui justifierait qu'on les étudie ensemble, en faisant les distinctions nécessaires, ou bien, si elles soulèvent des problèmes substantiellement différents, ce qui impose des études séparées.

La difficulté vient de ce qu'il s'agit ici plutôt de types idéaux, au sens wébérien de l'expression. Dans la réalité, les organisations supranationales existantes (y compris les communautés européennes) ne sont pas des types purs. En dépit quelquefois de leurs Actes constitutifs, en conférant aux organes intergouvernementaux une place plus large que prévue dans leur processus de décision et en faisant prévaloir la règle de l'unanimité sur celle de la majorité au sein de ces organes.

Malgré ces glissements, les problèmes juridiques soulevés par le fonctionnement et les activités des organisations supranationales sont trop différents de ceux qui se posent à propos des organisations internationales pour qu'ils puissent faire l'objet d'une étude commune, sauf sur des points particuliers. Du point de vue de la science du droit en tout cas, nous estimons donc que les deux types d'organisations doivent être étudiés séparément (et c'est, pratiquement, ce que font tous les juristes, quelles que soient leurs options théoriques). C'est la raison pour laquelle nous avons maintenu la notion de coopération dans la définition de l'organisation internationale.

Il conviendrait, sans doute, d'examiner si ce point de vue doit être maintenu dans la perspective d'autres disciplines ; toutefois, il serait bon également de faire preuve d'esprit critique pour les classements à opérer dans la pratique. Il n'est pas évident que toutes les organisations qui se qualifient elles-mêmes de supranationales, ou proclament leurs objectifs d'intégration, méritent effectivement d'être placées dans cette catégorie. Il ne s'agit parfois que d'une simple coopération par les moyens mis en œuvre et les fins réellement poursuivies. Les problèmes de frontière sont délicats à déterminer dans la pratique. Ces incertitudes ne devraient cependant pas conduire à abandonner une distinction valablement fondée d'un point de vue théorique.

§ II – Les classifications des organisations internationales

Les classifications proposées par la doctrine juridique sont très diverses et ne semblent généralement pas avoir d'autre objet que de faciliter le dénombrement des organisations existantes.

[1] Michel VIRALLY, ''De la classification des organisations internationales'', *Miscellenea W. J. Ganshof Van Der Meersch*, Vol. I, Bruxelles, Et. Bruylant, 1972, p. 365-382.

I – Les différentes catégories de classification des organisations internationales[1]

1 – Les Classifications usuelles et leurs insuffisances

Les classifications le plus fréquemment utilisées dans la doctrine juridique se réfèrent à la composition des organisations internationales, à l'objet de leurs activités, et parfois, à leurs pouvoirs. Comme on le voit, ces diverses classifications sont sans liens les unes avec autres. Elles sont en outre formulées de façon approximative.

1.1 – D'après la composition

On distingue habituellement les organisations universelles, ou à vocation universelles, et les organisations régionales.

Les premières sont difficiles à définir : aucune organisation internationale n'est totalement universelle. Parce qu'elles reposent sur une base volontariste, il est toujours possible à quelques Etats de s'en tenir à l'écart. Faut-il dire à vocation universelle, pour souligner que leur universalité est seulement virtuelle ? Mais une organisation comme la Banque mondiale répond-elle à cette définition, alors qu'elle repose sur des principes économiques qui en écartent de façon durable les Etats qui rejettent ces principes ?

Les organisations régionales sont plus faciles à définir en termes de composition. Mais n'y a-t-il pas une troisième catégorie, qui ne trouve pas place dans cette classification dualiste : celle des organisations sans vocation universelle qui ne sont pas établies sur une base régionale, comme l'Organisation de Coopération et de Développement Economique (OCDE), l'Organisation des Pays Exportateurs de Pétrole (OPEP) ou les conseils des produits de base.

1.2 – D'après l'objet de l'activité

On distingue souvent les organisations politiques des organisations techniques ; d'autres préfèrent parler d'organisations générales et d'organisations spécialisées, ce qui correspond au même classement, mais avec une accentuation différente. Il n'y a pas de raison décisive qui impose l'une ou l'autre des classifications, si l'on se place seulement au point de vue du domaine de compétence. D'autres vont plus loin encore et distinguent : organisations politiques, économiques, financières, sociales, culturelles, administratives, militaires, etc. il n'y a pas de limites à cette liste, purement descriptive, et dont l'intérêt est de plus en plus restreints : c'est une énumération plus qu'une classification véritable.

1.3 – D'après les pouvoirs

On peut distinguer les organisations consultatives, normatives, exécutives, etc., suivant qu'elles ont ou non le pouvoir de prendre des décisions obligatoires pour leurs membres ou non et peuvent assurer elles-mêmes l'exécution de leurs décisions. Cette distinction est plus

[1] Ce paragraphe est largement inspirée de Michel VIRALLY, ''Définition et classification des organisations internationales : approche juridique'', in *Le concept d'intégration international*, G. ABI-SAAB, Unesco, Paris, 1980, pp. 57-60

prometteuse sur le plan juridique, mais on peut se demander s'il s'agit bien d'une classification, ici encore, et sur quelles bases elle est établie. A considérer la force obligatoire des décisions, par exemple, l'Assemblée générale des Nations Unies apparaîtrait comme un organe consultatif, parce que ses résolutions n'ont que la valeur de simple recommandation, alors que le Conseil de sécurité serait un organe normatif, parce qu'il peut prendre des décisions obligatoires. Il est bien clair qu'une telle opposition ne rend pas du tout compte de la réalité des fonctions des deux organes : elle est même tout à fait trompeuse.

D'une façon générale, la faiblesse des pouvoirs juridiques des organisations internationales limite l'intérêt d'une telle classification.

2 – Typologies structurelles et typologies fonctionnelles

Une classification plus systématiques – ou – scientifique que celles qui viennent d'être passées en revue doit s'établir à partir d'un caractère des organisations qui soit aussi typique que possible, mais qui, en même temps, varie de façon significative d'organisation à organisation.

A première vue, deux principes de classification paraissent également dignes d'être retenus. Les organisations internationales sont des appareils d'organes : elles peuvent donc être classées d'après les types de structure auxquels ces appareils se conforment. D'autre part, elles sont constituées en vue de la poursuite d'intérêts communs à leurs membres : la nature et les caractères particuliers de leurs fonctions fournissent un autre principe de classification.

A la réflexion, ce second principe de classification paraît devoir s'imposer. Comme on l'a déjà relevé, la fonction d'une organisation constitue sa véritable raison d'être : c'est en vue de cette fonction que les Etats l'ont fondée et participent à son fonctionnement, en acceptant les charges et les disciplines qui en résultent inévitablement. D'autre part, la structure de l'organisation dépend très directement de cette finalité. Elle a été conçue en vue de permettre à l'organisation de remplir la fonction qui lui a été dévolue, de la façon la plus efficace possible et en tenant compte des conditions et des limites que les Etats fondateurs ont estimées indispensables pour que cette mission soit accomplie conformément à leurs intérêts, tels qu'ils les définissent. En d'autres termes, la structure de l'organisation est elle-même subordonnée aux besoins de sa fonction. L'expérience montre, d'ailleurs, qu'elle évolue fréquemment si ces besoins se modifient, et suivant ce qu'ils commandent.

On doit constater, enfin, qu'il n'existe pas actuellement, de modèles structurels – ou constitutionnels – suffisamment diversifiés ou stabilisés pour permettre d'établir une typologie significative. Les organisations internationales existantes se conforment à peu près toutes à un modèle unique à trois niveaux : organe intergouvernemental plénier au niveau supérieur, secrétariat administratif au niveau inférieur, organe intergouvernemental plénier (dans les organisations ne regroupant qu'un nombre limité d'Etats) ou restreint (dans les organisations mondiales) au niveau intermédiaire. Ce schéma général se complique d'un certain nombre d'adjonctions, extrêmement variées (et souvent variable dans le temps), suivant la nature des fonctions de l'organisation considérée, les circonstances auxquelles elle doit faire face, l'orientation donnée à ses activités, sans qu'il soit possible de ramener la multiplicité de ces développements institutionnels à quelques types bien définis et significatifs. Le caractère relativement récent du phénomène d'organisation internationale, qui

s'est développé le plus souvent au hasard des circonstances et des besoins, sans plan préétabli, ainsi que l'extraordinaire diversité des fonctions qui leur sont imparties, expliquent probablement cet état de choses.

II – Les différents types d'organisations internationales[1]

En tant que principe de classification, la fonction des organisations internationales peut, semble-t-il, être considérée principalement de trois point de vue ; relativement l'extension territoriale de la coopération, à l'étendue des domaines, et aux moyens de cette coopération, aux types de relations qu'elle institue entre l'organisation et ses membres et entre ses membres eux-mêmes dans leurs rapports mutuels.

1 – Organisations mondiales et organisations partielles

Les organisations mondiales, aussi appelées organisations universelles ou globales, tendent à réaliser l'unification de la société internationale, en faisant pénétrer en leur sein tous les Etats qui la composent, ou, tout au moins, y jouent un rôle de premier plan, et en cherchant à résoudre les problèmes qui se posent à l'échelle de la planète, ou sont de nature à affecter la société internationale dans son ensemble.

A l'opposé, les organisations, ou organisations restreintes, n'appellent à coopérer qu'un groupe d'Etats, limitativement défini sur la base d'intérêts particuliers qu'ils partagent, et qui les distinguent du reste de la société internationale.

En un sens, on peut dire que les organisations universelles sont édifiées sur le principe d'inclusion[2]. Les organisations partielles reposent, au contraire, sur le principe d'exclusion, puisque tous les Etats n'appartenant pas au groupe sur la base duquel elles s'établissent sont constitutionnellement laissés en dehors.

Du fait que le voisinage et la proximité géographique engendrent fréquemment une communauté d'intérêts, beaucoup d'organisations partielles ont une base géopolitique : organisations régionales, sous-régionales, ou interrégionales (continentales, par exemple) confondues souvent sous l'expression générique (et approximative) d' « organisations régionales ». Malgré cette base particulière, elles ne se différencient pas substantiellement des autres organisations partielles et ne forment donc qu'un sous-ensemble à l'intérieur de cet ensemble, qui est sensiblement plus large. La défense d'intérêts économiques, en particulier, conduit souvent à la constitution de groupes organisés réunissant des Etats fort éloignés les uns des autres par la géographie, et pour lesquels le nom d'organisation régionale sera très impropre[3]. Même si quelques-uns de leurs membres, voire la majorité, se trouvent dans la même région, ce n'est pas cette commune appartenance qui constitue le *ratio fœderis*, mais des intérêts bien définis, partagés avec des Etats étrangers à la région.

---

[1] Ce paragraphe est largement inspirée de Michel VIRALLY, ''Définition et classification des organisations internationales : approche juridique'', in *Le concept d'intégration international*, G. ABI-SAAB, Unesco, Paris, 1980, pp. 61-66.

[2] Même si l'admission de nouveaux Etats membres est subordonnée à l'assentiment des anciens et si certains Etats ou groupes d'Etats peuvent être momentanément tenus à l'écart.

[3] OCDE, OPEP, Comecon, etc.

Les organisations partielles peuvent être plus ou moins ouvertes ou fermées au monde extérieur. Leur but principal peut être de protéger leurs membres contre les influences étrangères au groupe qu'ils constituent et de s'opposer à toute intervention extérieure. Il peut être de protéger leurs membres contre l'influence du groupe et de ses membres dans les affaires mondiales et de les préparer à une participation plus active à une coopération élargie à d'autres groupes, voire à la totalité de la planète. Les deux objectifs ne sont d'ailleurs pas exclusifs l'un à l'autre. Dans tous les cas, l'organisation partielle exprime et cultive un particularisme et, par là, joue un rôle tout à fait opposé à celui des organisations mondiales, même si celles-ci décentralisent leurs activités, et même si une collaboration fructueuse se développe entre les unes et les autres, sous le signe de la complémentarité. Ce sont deux modèles opposés[1] de structuration de la société internationales et, par conséquent, deux types d'organisations fondamentalement différents.

La distinction de ces deux types d'organisations internationales est probablement celle qui a la plus grande portée. Elle ne concerne pas seulement le nombre des membres et les règles relatives à leur admission, elle entraîne toute une série de conséquences sur la constitution de l'appareil d'organes, sur ses relations avec les Etats membres, sur la finalité de son action et sur l'ensemble de ses activités.

2 – Organisations générales et organisations sectorielles

Certaines organisations sont constituées en vue de permettre une coopération organisée de leurs membres dans tous les domaines où une telle coopération paraîtra utile, sans aucune limitation, ou en n'excluant que certains secteurs bien définis[2]. En raison de cette fonction indifférenciée, elles peuvent être qualifiées d'organisations générales, qu'elles soient constituées au niveau mondial comme l'Organisation des Nations Unies (ou, avant elle, la Sociétés des Nations), ou sur une base régionale comme le Conseil de l'Europe, l'Organisation des Etats Américains, l'Organisation de l'unité africaine ou la Ligue arabe.

D'autres organisations se voient assigner une fonction limitée à un seul secteur d'activité ou, tout au moins, à un ensemble de secteurs strictement définis : elles méritent, dès lors, d'être qualifiées de sectorielles. Ces champs d'action peuvent être plus ou moins étroits : depuis la définition de mesures internationales, la coopération en matière de météorologie ou de communications postales, jusqu'à la promotion du commerce international ou l'organisation de la défense militaire.

La distinction entre fonctions générales et fonctions spécialisées est classique en droit interne et les conséquences du principe de spécialité ont souvent été étudiées par la science juridique. On peut transposer cette analyse, dans une certaine mesure, en droit international. Mais ce n'est probablement là qu'un intérêt assez secondaire de la distinction, qui a une portée beaucoup plus grande et dont certains aspects ont été bien mis en lumière par la théorie fonctionnaliste. On peut, notamment, remarquer que, lorsque le champ de la coopération n'a pas été limité au départ, la définition de son extension réelle risque de provoquer des tensions à l'intérieur de l'organisation si les équilibres existant entre ses membres changent, ou si les circonstances font apparaître de nouveaux besoins de coopération inégalement ressentis. L'élargissement ou le rétrécissement du champ de coopération, d'autre part, entraînera presque inévitablement des répercussions directes et importantes sur la structure de l'appareil

[1] Bien que non nécessairement antagonistes dans la pratique.
[2] Les problèmes de défense, par exemple, pour le Conseil de l'Europe.

d'organes et sur son fonctionnement et ces modifications ne seront pas forcément acceptées sans résistance par tous les membres. Enfin, les coalitions et les conflits d'intérêts apparus dans certains domaines d'activité risquent de se répercuter, avec des conséquences très variées, dans d'autres domaines ou, au contraire, de se heurter, dans ces domaines, à des coalitions ou conflits très différents.

En d'autres termes, les organisations à compétences générales ne vont pas seulement être amenées à pénétrer dans des domaines politiquement sensibles : c'est l'ensemble de leurs activités qui recevra une coloration politique plus ou moins marquée, du fait du comportement de leurs membres. Par là même, le style de leur fonctionnement et la nature des problèmes qu'elles auront à affronter seront normalement fort différents de ce qui peut s'observer dans les organisations sectorielles, davantage dominées par des préoccupations d'ordre technique.

Le classement de certaines organisations entre ces deux types peut parfois donner lieu à hésitation. Il en est ainsi, par exemple, d'organisations dont les fonctions s'étendent à un domaine d'une importance politique décisive, surtout si leur compétence est définie de façon particulièrement extensive, comme c'est le cas d'organisations de défense telles que l'Organisation du traité de l'Atlantique Nord (OTAN) ou l'Organisation du pacte de Varsovie[1].

Enfin, les différents secteurs d'activité spécialisée offerts aux organisations internationales présentent des ouvertures et des degrés de sensibilité politique extrêmement variables, dont peuvent résulter des différences notables dans leur fonctionnement. Une sous-classification serait probablement justifiée de ce fait. Elle reste à établir : il n'existe pas, actuellement, d'études comparatives suffisantes pour la formuler avec sûreté.

3 – Organisations normatives et organisations opérationnelles

Sur le plan des méthodes de coordination, enfin, il est possible d'opposer deux types d'organisations, les unes se bornant à harmoniser et à orienter les comportements et les actions de leurs membres, les autres engageant elles-mêmes des actions de caractère opérationnel. On peut qualifier les premières d'organisations normatives et les secondes d'organisations opérationnelles. La portée et l'utilité de la distinction apparaissent immédiatement : elles tiennent à la nature des relations entre l'organisation et ses membres, d'une part, à la nature des moyens mis en œuvre par l'organisation, d'autre part (l'un commandant l'autre, dans une très large mesure). Les moyens eux-mêmes ne sont pas sans avoir aussi des conséquences directes sur la structure, le fonctionnement et les méthodes de travail d l'appareil d'organes et, bien entendu, sur la compétence et les relations mutuelles des organes qui la composent.

1. Les organisations normatives ont essentiellement pour fonction d'orienter le comportement de leurs membres en vue d'éviter qu'il ne devienne conflictuel[2] et de faciliter la réalisation d'objectifs communs par la coordination de leurs efforts.

---

[1] Tous les auteurs ne sont pas d'accord pour admettre que l'OTAN et, surtout, l'Organisation du pacte de Varsovie constituent des organisations internationales. Compte tenu de leurs développements organiques, ces deux institutions nous paraissent, cependant, répondre très exactement à la définition donnée plus haut. En fait, cependant, seule l'OTAN a essayé de sortir du domaine purement militaire et de s'occuper de règlement des différends internationaux et même de coopération économique et scientifique, mais sans grand succès.

[2] Ou s'il l'est devenu, de faire cesser cette situation.

Plusieurs méthodes peuvent être utilisées à cet effet. Certaines n'impliquent pas la prise de décisions par l'organisation, sauf sur des questions de procédure. Son intervention peut se limiter, en effet, à mettre sur pied des consultations (conduisant ou non à des conclusions communes, mais permettant au minimum une information mutuelle), des négociations (orientées vers la réalisation d'un accord, qui peut revêtir la forme juridique d'un traité ou des formes moins contraignantes), ou un débat public.

Des différences de style très remarquables séparent les organisations suivant l'importance relative qu'elle accorde à ces divers procédés. Cette diversité peut fournir la base d'une typologie plus raffinée, mais que les dimensions de ce chapitre ne permettent pas de développer.

Le comportement des Etats membres peut également être orienté par des décisions de l'organisation elle-même, soit que ces décisions contiennent des directives à observer par les Etats, soit qu'elles instituent diverses mesures de pression destinées à mener ceux-ci à se conformer à des engagements précédemment acceptés ou aux directives de l'organisation. Ces mesures peuvent notamment prendre la forme d'un contrôle de l'exécution.

Ces décisions (qui sont le point d'aboutissement d'un débat public ou de consultations privées) peuvent elles-mêmes être plus ou moins impératives, suivant qu'elles constituent une simple invitation (ou recommandation) ou sont juridiquement obligatoires pour leurs destinataires. Il y a là une différence dont il n'est pas nécessaire de souligner le caractère fondamental, d'un point de vue juridique, mais qui fait apparaître aussi deux modèles opposés de relations entre l'organisation internationale a été habilité à prendre des décisions obligatoires sont rares, et limités habituellement à des domaines techniques (avec l'exception notable du Conseil de sécurité, qui n'a fait qu'un usage extrêmement modéré de ce pouvoir).

La coopération résultant de ces décisions peut se limiter à une harmonisation des politiques et des comportements des Etats membres, par la définition de règles générales auxquelles chacun devrait se conformer. Elle peut aller jusqu'à une véritable coopération, assurant la convergence des actions individuelles, en vue de la réalisation d'objectifs définis (stratégie internationale pour le développement). Elle peut même aboutir à des opérations collectives, au service desquelles les Etats membres apportent des moyens dont l'utilisation est coordonnée par les décisions de l'organisation (mesures collectives décidées par le Conseil de sécurité, coordination des secours en cas de catastrophes, etc.).[1]

2. les organisations opérationnelles franchissent un pas de plus, en ce sens qu'elles agissent elles-mêmes, par leurs propres moyens, ou par des moyens mis à leur dispositions par leurs membres, mais dont elles décident l'emploi (et donc la direction opérationnelle). Bien entendu, dans la plupart des cas, les moyens mis en œuvre par les organisations internationales proviennent des Etats membres, mais il ya une différence de situation notable suivant qu'ils ont été définitivement transférés à l'organisation (comme dans le cas de contributions financières), ou qu'ils lui ont été prêtés sur une base *ad hoc* (comme dans le cas de contingents militaires, ou d'un appui logistique.

[1] Il y a lieu, à cet égard, de distinguer entre les mesures collectives exécutées exclusivement par les Etats membres, par leurs moyens propres, comme la rupture des relations diplomatiques, le refus de reconnaissance et le boycottage, et les mesures exécutées par des organes de l'organisation (force d'urgence, mission de contrôle militaire), dont les éléments, bien que fournis par les Etats membres (contingents militaires, officiers observateurs), sont placés opérationnellement sous la seule autorité de l'organisation.

Certaines organisations internationales ont une activité presque exclusivement opérationnelle : c'est le cas, en particulier, des organisations financières et, notamment, des banques internationales qui peuvent avoir des ressources propres, comme la Banque mondiale. D'autres ont une activité mixte, à la fois normative et opérationnelle : c'est le cas des Nations Unies dont l'activité reste avant tout normative et de la plupart des institutions spécialisées, à l'exclusion des institutions financières. Elles relèvent alors simultanément alors simultanément de deux types, mais l'importance relative prise par les activités opérationnelles s'est traduite, en fait, par une évolution assez profonde de leurs fonctions et, souvent, par des changements structurels et de style assez remarquables, dont les répercussions sur le fonctionnement de l'organisation ont été considérables.

§ III – Statut juridique des organisations internationales[1]

I – Personnalité juridique des organisations internationales

1 – Possession de la personnalité juridique

Toute organisation internationale est dotée, dès sa naissance, de la personnalité juridique internationale. C'est un élément de sa définition. Cette personnalité est fréquemment reconnue de manière expresse dans les traités constitutifs des organisations, ou dans des instruments collatéraux[2].

Que les actes soient silencieux sur ce point n'autorise pas à admettre en doute la possession d'une personnalité juridique internationale. Celle-ci résulte implicitement mais nécessairement des besoins exprimés par les Etats fondateurs à l'occasion de l'établissement de l'organisation internationale. S'il a été jugé opportun de mettre en place une institution permanente, et non pas une simple conférence, c'est avec l'intention de lui conférer les caractéristiques garantissant son efficacité : la possession de la personnalité est une des principales caractéristiques de toute institution sociale ; elle trouve son fondement dans la convention constitutive dans son ensemble, sans qu'il soit besoin d'une disposition l' « attribuant » expressément.

Comme toute personne morale, l'organisation internationale possède une mesure minimale possède une mesure minimale de personnalité : ce « noyau dur » de la personnalité peut être qualité de « fonctionnalité » dans le cas des organisations internationales. La fonctionnalité des organisations est dérivée de la volonté des Etats, plus précisément des objectifs qu'ils ont assignés à chaque organisation : *le principe de spécialité* détermine la fonctionnalité reconnue à une organisation. On peut en déduire les limites de la personnalité des organisations internationales, variables d'une organisation à l'autre. La personnalité *in concreto* correspond à l'exercice de toutes compétences, y compris implicites, nécessaires à la

[1] Ce paragraphe est largement inspiré de Quoc Din NGUYEN et al. , *''Droit international public : formation du droit, sujets, relations diplomatiques et consulaires, responsabilité, règlement des différends, maintien de la paix, espaces internationaux, relations économiques, environnement''*, 8e édition, L.G.D.J., Paris, 2009, pages 658 et suivantes.

[2] OIT, Constitution, article 39 ; CPI (1998), Statut, article 4 ; Euratom, Traité, article 184 ; NU (1946), Convention sur les privilèges et immunités, article I, section 1 et NU (1947), Convention sur les privilèges et immunités des institutions spécialisées, article I, section 3. Par contraste, le Traité de Maastricht n'évoque pas la personnalité juridique de l'Union européenne, dont la nature juridique est incertaine, mais à laquelle le Traité de Amsterdam reconnaît une capacité partielle de conclure des traités.

réalisation des objectifs impliqués par la spécialité de l'organisation, et seulement de ces compétences.

2 – Personnalité juridique interne des organisations

Déterminer la personnalité interne d'une personne morale, c'est en règle générale rechercher si, et dans quelle mesure, à l'intérieur de l'Etat, elle a le droit de contracter, d'acquérir et de vendre des biens mobiliers et immobiliers, d'ester en justice. La question se pose nécessairement pour les organisations internationales qui, n'ayant pas de territoire propre, ne peuvent exercer leurs fonctions que sur le territoire des Etats (Etat du siège et Etats auxquels l'organisation apporte une assistance opérationnelle). Dans ces conditions, elles ne peuvent pas ne pas entretenir des rapports juridiques – ne serait-ce que les plus courants – avec des personnes physiques et morales installées dans ces Etats.

2.1 – Les bases juridiques

Aux termes de l'article 104 de la Charte des Nations Unies, « l'Organisation jouit, sur le territoire de chacun de ses membres, de la capacité juridique qui lui est nécessaire pour exercer ses fonctions et atteindre ses buts ». Depuis 1945, cette solution est passée dans le droit commun des organisations internationales. Elle a même été reproduite, à peu près textuellement, dans les actes constitutifs des institutions spécialisées. On le retrouve également dans ceux de certaines organisations régionales[1]. Ces dispositions fondent la personnalité interne des organisations directement sur le droit international.

2.2 – L'exercice de ses droits

La question de l'organe habilité à *représenter* l'organisation en justice ou lors de la conclusion des actes juridiques internes ne soulève pas de difficultés : c'est l'agent ou l'organe collégial exécutif, le plus élevé dans la hiérarchie de l'organisation, Secrétaire général ou Directeur général ou Commission des Communautés européennes, ou son représentant.

Plus délicate est la détermination du *droit applicable* aux actes contractuels que l'organisation conclut avec les particuliers ou les administrations. Les contrats de fourniture de biens ou de prestation de services nécessaires à l'administration courante peuvent, être soumis à loi locale, l'organisation agissant ici comme n'importe quelle personne morale de droit privé. C'est la gestion privée. On peut hésiter quand il s'agit de contrat dont l'objet se rapporte directement à celui de l'organisation elle-même, en l'occurrence le contrat de recrutement des agents, le contrat de recherche ou d'équipement scientifique. Il serait concevable que ces contrats soient soumis au droit international. En pratique, la solution est le plus souvent donnée de façon expresse, par renvoi à une loi[2].

Il est constant que les contrats des organisations prévoient des modes appropriés de *règlement des différends*. Non pas que l'organisation ne soit pas en droit d'ester devant les tribunaux locaux ; mais parce qu'elle bénéficie de l'immunité de juridiction. Citée par ses co-

[1] OEA, Charte, article 139 ; CE, Traité, article 211, devenu l'article 282 après l'entrée en vigueur du Traité d'Amsterdam.

[2] D. MEYER, ''Les contrats de fourniture de biens et services dans le cadre des opérations de maintien de la paix », *AFDI* 1996, p.79-117.

contractants devant les tribunaux nationaux, elle peut décliner leur compétence[1]. Pour éviter un déni de justice, il convient de prévoir à l'avance une procédure de substitution[2].

3 – Personnalité internationales des organisations

La compréhension dont les Etats font preuve en matière de personnalité interne ne s'observe pas au même degré lorsqu'il s'agit de la personnalité internationale des organisations. Cette caractéristique donne aux organisations internationales une autonomie face aux Etats qui peut leur paraître dangereuse car elle autorise à fonder sur le seul droit international la définition et l'exercice des capacités juridiques des organisations. A l'extrême, les organisations deviendraient des entités comparables aux Etats, dont elles détruiraient le monopole de sujets souverains du droit international. C'est peut-être dans cette crainte que les Etats hésitent à inclure des dispositions des dispositions expresses sur ce point dans les traités constitutifs des organisations.

La solution de principe a été apportée par la Cour Internationale de Justice (CIJ) dans l'avis constitutif rendu en 1949, sur la demande de l'Assemblée générale des Nations Unies du 3 décembre 1948. Cette dernière désirait savoir si l'ONU possédait la capacité de présenter une réclamation internationale contre un Etat, pour le compte de ses agents[3].

S'appuyant sur la permanence de l'ONU et sur certains éléments de sa structure, la Cour a d'abord constaté que l'Organisation possédait bien une personnalité juridique. Pour démontrer que cette était une personnalité internationale, elle a évoqué la mission internationale de l'ONU : maintenir la paix et la sécurité internationale dans l'ordre économique, intellectuel et humanitaire. Pour des missions puissent être remplies, l'organisation devait disposer, au moins implicitement, de la personnalité internationale.

A ce propos, les organisations, comme les Etats, bénéficient de privilèges destinés à garantir le respect de leur personnalité juridique et les exigences de leur fonctionnement face en particulier aux risques de pression de la part des Etats membres. Ces privilèges et immunités seront définis, compte tenu du principe de spécialité, dans les limites imposées par leurs compétences explicites et implicites. Les organisations internationales peuvent opposer aux autorités nationales à la fois leur immunité de juridiction et celle d'exécution, à titre propre et en faveur de leurs agents.

4 – Autonomie financière des organisations internationales

Au fur et à mesure que les organisations internationales développent leurs activités et empiètent sur des compétences traditionnelles des Etats, il est de plus en plus important que leurs moyens financiers ne dépendent plus de la bonne volonté de leurs membres. Leur autonomie financière est un indice et un instrument d'une meilleure protection de leurs compétences et, en dernier ressort, de l'effectivité de leur personnalité juridique[4].

---

[1] ONU, Convention de 1946, article VII, section 29.

[2] Par exemple, pour un arbitrage ; voir les propositions de l'IDI dans la résolution du 6 septembre 1977, à la session d'Oslo, sur les « contrats conclus par les organisations internationales avec des personnes privées », i*n Ann. IDI* 1977, II, p. 332-337 ou *AFDI* 1977, p. 1287-1288

[3] En l'espèce, les ayant-droit du comte de Bernadotte, médiateur des nations Unies en Palestine, assassiné dans l'exercice de ses fonctions.

[4] D. DORMOY, ''Aspects récents de la question du financement des opérations de la paix de l'ONU'', *AFDI* 1993, p. 131-156.

La procédure budgétaire est organisée de manière assez différente dans les organisations de conception classique, telles les institutions des Nations Unies, et dans des organisations comprenant des organes représentant directement les populations des Etats membres.

La structure du budget est composée des dépenses et des recettes. Concernant les recettes, elles sont, pour l'essentiel, constituées par les contributions des Etats membres, calculées en fonction d'une « clé de répartition » fixée dans le traité constitutif ou dans le texte budgétaire. Ces contributions sont pour partie « obligatoires », pour partie « volontaires[1] ». C'est l'organisation qui fixe unilatéralement le montant des recettes obligatoires, sa décision s'impose aux Etats membre. En réalité, elle présente pour les Etats, l'avantage de ne les engager sur la base annuelle ou biennale – ce qui autorise une renégociation continuelle[2] ; pour les organisations, elle présente en revanche l'inconvénient de rendre difficile la planification à moyen terme et la continuité des programmes.

Les dépenses, depuis la réforme intervenue en 1973, sont présentées pour les Nations Unies par grandes fonctions ; les dépenses des Communautés européennes présentent une structure très différente qui, outre les tâches de gestion, sont consacrées pour l'essentiel à la conduite de politiques communes. Au-delà de ces différences de typologie, l'essentiel est que la part des dépenses réellement budgétisées, et en principe maîtrisées par l'organisation considérée, diffère fortement entre les organisations de coopération et les organisations d'intégrations.

5 – Succession à la personnalité juridique internationale

Pour les organisations internationales, comme pour les Etats, se pose le problème de la succession. Il est rare qu'une organisation soit mise en liquidation complète, par retour de l'actif aux Etats membres ; le plus souvent, ses fonctions et son patrimoine seront confiés à une autre organisation, préexistante ou nouvelle.

Les transformations d'une organisation peuvent justifier une procédure de succession interne, entre organes anciens et nouveaux de la même organisation, ou encore – hypothèse mixte – entre une organisation qui survit et une organisation qui survit et une organisation nouvelle : cette situation s'est produite dans le cas des Communautés européennes[3] ; elle pourrait se vérifier aussi, pour une période indéterminée, entre l'Organisation de l'Unité Africaine (OUA) et l'Union africaine. D'un point de vue juridique, de telles opérations posent surtout des questions d'harmonisation des procédures normatives et budgétaires, car la diversité antérieure n'est plus acceptable.

[1] Dans la mesure où elles ne résultent pas de l'instrument budgétaire, qui est une décision obligatoire.
[2] Il reste exceptionnel que cette relation entre l'ordre juridique de l'organisation et les procédures budgétaires internes soit explicitement établie dans les chartes constitutives : voir cependant la section 1, § 12-c, de l'annexe de l'Accord de New York de 1994 sur la partie XI de la Convention de Montego Bay.
[3] Création d'institutions communes en 1957, fusion des Commissions et des Conseils de ministres en 1965.

II – Les compétences des organisations internationales[1]

1 – Les règles de détermination

1.1 – Le mécanisme général

La reconnaissance de la personnalité juridique des organisations était étroitement liée à la nature et à la portée de leurs compétences : c'est l'existence de compétences propres des organisations qui oblige à prendre acte de leur personnalité internationale, mais inversement c'est de cette personnalité qu'est déduite l'étendue de leurs compétences. Les organisations disposent de toutes les compétences nécessaires à la réalisation de leurs buts, fussent-elles implicites, mais uniquement de celles-ci, en vertu du principe de spécialité, qui lui-même qualifie la personnalité des organisations.

Pourquoi ce « balancement circonspect » pour définir les compétences des organisations ? L'expérience a prouvé que l'on ne pouvait s'en tenir à l'attribution expresse de compétences, par des actes juridiques incontestables ; il est nécessaire de tenir compte des évolutions imposées par la pratique mais aussi de ne pas heurter les Etats membres, traditionnellement opposés à l'idée d'une présomption de compétence au bénéfice des organisations. Les vues des Etats sont servies par le principe de spécialité, aussi longtemps qu'il est interprété restrictivement. La théorie des « compétences implicites » a été élaborée pour contourner cet obstacle : elle invite à une interprétation libérale, « dynamique », des compétences expresses et des objectifs des organisations, tout en conservant le « garde-fou » constitué par le principe de spécialité ; aussi serait-il plus exact de traduire l'expression anglo-saxonne « implied powers » par « pouvoirs impliqués ».

Les buts assignés aux organisations par les Etats permettent d'en préciser les fonctions ; les nécessités de leur exercice conditionnent les pouvoirs des organisations (compétences dites « fonctionnelles »).

1.2 – Principes de spécialité et de subsidiarité

Le *principe de spécialité*. Il est « à peine besoin de rappeler que les organisations internationales sont des sujets de droit international qui ne jouissent pas, à l'instar des Etats, de compétences générales. Les organisations internationales sont régies par le « principe de spécialité », c'est-à-dire dotées par les Etats qui les créent de compétences d'attribution dont les limites sont fonction des intérêts communs de ceux-ci leur donnent pour mission de promouvoir[2] ». Ce principe est fondé, comme dans la théorie des établissements publics en droit interne, sur la conception dominante d'après laquelle les organisations internationales constituent des moyens pour la poursuite en commun d'objectifs d'intérêt général. Dans cette mesure, les organisations peuvent être rapprochées des « services publics » du droit administratif interne.

---

[1] Quoc Din NGUYEN et al. , *''Droit international public : formation du droit, sujets, relations diplomatiques et consulaires, responsabilité, règlement des différends, maintien de la paix, espaces internationaux, relations économiques, environnement''*, 8e édition, L.G.D.J., Paris, 2009, pages 666 et suivantes.

[2] CIJ, avis « OMS » du 8 juillet 1996, *Rec*., p.78, §25.

Les particularités de leur régime juridique, l'étendue de leurs pouvoirs juridiques ne sont justifiées que par ces objectifs et ne doivent pas être étendues au-delà, pour ne pas empiéter sur la liberté des autres sujets de droit, en premier lieu les Etats mais aussi les autres organisations internationales.

Le *principe de subsidiarité*. Introduit dans le droit communautaire en matière de protection de l'environnement par l'Acte unique de 1986[1], le principe de subsidiarité a été généralisé par le Traité de Maastricht[2] :

Dans les domaines qui ne relèvent pas de sa compétence exclusive, la Communauté n'intervient, conformément au principe de subsidiarité, que si et dans la mesure où les objectifs de l'action envisagée ne peuvent être réalisés de manière suffisante par les Etats membres et peuvent donc, en raison des dimensions ou des effets de l'action envisagée, être mieux réalisés au niveau communautaire. « L'action de la Communauté n'excède pas ce qui est nécessaire pour atteindre les objectifs présent Traité ».

Si les deux notions peuvent paraître proches, les principes de spécialité et de subsidiarité n'en sont pas moins distincts et leur application doit être combinée. En outre la subsidiarité ne joue que dans les matières qui ne relèvent pas de la « compétence exclusive « de la Communauté, qui n'est pas toujours facile à déterminer et que la Cour de Justice des Communautés Européennes (CJCE) a tendance à interpréter largement[3]. Celle-ci a admis que le non-respect du principe pouvait constituer un moyen de recours, mais elle semble l'interpréter avec souplesse[4] et refuse de le faire prévaloir sur les libertés fondamentales du droit communautaire[5].

1.3 – La théorie des compétences implicites

La doctrine est d'accord pour faire remonter son origine à une jurisprudence ancienne de la Cour suprême des Etats –Unis, élaborée sous l'impulsion du juge Marshall. A propos de la répartition des compétences entre l'Etat fédéral et les Etats fédérés, cette juridiction a reconnu à l'Etat fédéral le droit d'adopter des actes qui n'étaient pas expressément autorisés par la Constitution fédérale : « pourvu que les fins soient légitimes, qu'elles soient dans la sphère de la Constitution, tous les moyens qui sont appropriés à ces fins, qui ne sont pas interdits, mais qui sont compatibles avec la lettre et avec l'esprit de la Constitution, sont constitutionnels[6] ».

Plus récemment, la CIJ a formulé le principe de la manière suivante dans son avis de 1949 : « Selon le droit international, l'organisation doit être considérée comme possédant ces pouvoirs[7] qui, s'ils ne sont pas expressément énoncé dans la Charte, sont, par une

---

[1] Qui en a fait l'article 130 R – devenu l'article 174 § 4, TCE

[2] TCE, article 5 ; TUE, préc. et le Protocole au Traité de Lisbonne sur l'application des principes de solidarité et de subsidiarité.

[3] CJCE, avis 1/75 du 11 novembre 1975, Rec. P.1359, à propos de politiques commerciales.

[4] CJCE, aff. C-84/94, 12 nov. 1996, *Royaume –Uni c. Conseil, Rec.* p. I-5755 et aff. C-233/94, 13 mai 1997, Allemagne c. Parlement et Conseil, Rec. p. I-2405.

[5] CJCE, aff. C-415/93, 15 déc. 1995, *Bosman, Rec.* p. I-4921.

[6] Cour Suprême US, *Mc Culloc v. Maryland*, 1819.

[7] En l'espèce, pouvoirs de protection fonctionnelle des agents et de réclamation internationale.

conséquence nécessaire, conférés à l'organisation en tant qu'essentiels à l'exercice des fonctions de celle-ci… »[1].

La jurisprudence de la CIJ fait de la théorie des compétences implicites une application constante, qu'il s'agisse de problèmes propres à l'ONU, ou qu'il s'agisse d'elle-même en tant qu''institution juridictionnelle[2].

La CIJ n'est pas la seule juridiction à faire application de la théorie de pouvoirs implicites, car cette méthode d'interprétation vaut pour toute organisation et toute juridiction internationale. On ne s'étonnera pas de constater qu'il est fait un usage fréquent par la CJCE par exemple, dont l'interprétation volontiers téléologique s'appuis à la fois sur la sur la recherche de l'effet utile de l'objet et du but des traités communautaires et sur la théorie des pouvoirs implicites[3].

La théorie des pouvoirs implicites n'est rien d'autre qu'une directive d'interprétation des chartes constitutives des organisations internationales. Certains ont pu lui reprocher son caractère assez vague et craindre une utilisation abusive. En elle-même, cette construction jurisprudentielle n'est pas contestable ; encore faut-il en respecter le postulat.

Les actes constitutifs de certaines organisations consacrent les compétences implicites de celles-ci, par exemple en autorisant les organes statutaires à créer les organes subsidiaires qu'ils jugent nécessaires à l'exercice de leurs fonctions[4]. Plus généralement, l'article F du Traité de Maastricht dispose que « l'Union se dote des moyens nécessaires pour atteindre ses objectifs et pour mener à bien ses politiques ».

2 – Le contenu des compétences

2.1 – Définition des notions de ''fonction'' et ''compétence''

Par ''fonctions'', il faut entendre les finalités des activités des organisations : harmoniser des politiques étatiques, rapprocher des points de vue, créer les conditions d'une plus grande efficacité des politiques nationales, par exemple. Les ''compétences'' de chaque organisation sont des pouvoirs juridiques reconnus aux organisations, dont le choix est déterminé par leur adaptation aux fonctions prioritaires de chacune d'entre elles.

La typologie la plus largement reçue oppose les fonctions de coopération et celles d'intégration. Les premières recoupent toutes celles qui ont pour seule ambition de rapprocher des politiques qui restent de la responsabilité des Etats. Les secondes peuvent englober les premières mais, en tout état de cause, elles les dépassent, en permettant le développement de politiques communes définies et gérées par l'organisation.

---

[1] CIJ, avis de 1949, Rec. p. 182-184

[2] A propos de l'ONU, CIJ, *Sud-Ouest africain, Rec.* 1950, p.128 ; *Effet de jugements administratif des nations Unies, Rec.* 1954, p. 47.

[3]CJCE, 16 juillet 1956, affaire 8/55, *Fédéchar, Rec.* 1955, p. 199 (conception étroite des pouvoirs impliqués) ; 31 mars 1971, affaire 22/70, *Commission c. Conseil (ATETR)*, Rec. 1971, p.263 (conception extensive), 15 nov. 1994, avis 1/94 *OMC, Rec.* I-5267 (à nouveau conception plus restrictive).

[4] ONU, Charte, article 22 et 29.

Les organisations de coopération ne peuvent viser que le plus petit commun dénominateur des Etats membres et la coordination des politiques nationales. Les organisations d'intégration peuvent rechercher un intérêt collectif qui n'est pas la simple addition algébrique des intérêts des Etats membres[1].

Par définition, le risque d'atteinte aux souverainetés est beaucoup plus faible de la part des organisations de coopération que celle des organisations intégrées.

Les premières ne troublent pas le fonctionnement d'une société de juxtaposition entre entités souveraines. Elles consistent, pour l'essentiel, dans une fonction de délibération[2]. Lorsqu'il s'agit d'une fonction d'intervention, elle se limitera aux formes les plus respectueuses du consentement des Etats : participation au règlement pacifique des différends internationaux, avec l'accord des parties, l'assistance financière et technique.

Les fonctions d'intégration supposent qu'une entité non étatique assure concurremment ou parallèlement aux Etats membres des activités dont ces derniers ont traditionnellement le monopole ; fonctions quasi législatives, exécutives et juridictionnelles.

2.2 – Les compétences normatives et les compétences opérationnelles

Comme leur nom l'indique, les compétences normatives sont celles autorisant l'adoption de « normes », c'est-à-dire de règles juridiques ou financières de portée générale ou individuelle ; les compétences opérationnelles consistent dans des activités de gestions (ou de simple conseil) dans le domaine administratif, économique, technique ou financier.

Les compétences normatives sont, pourrait-on dire, « de droit commun ». Toutes les organisations internationales les exercent peu ou prou, ne serait-ce que pour assurer leur propre fonctionnement. Ces compétences sont plus étendues encore lorsque l'organisation exerce des fonctions opérationnelles, car elles doivent alors définir le régime juridique de ces activités. Le droit international contemporain est fortement marqué par l'apport normatif des organisations internationales, universelles et régionales : il n'est pas un domaine des relations sociales pour lequel il n'existe pas d'organisation chargée de proposer des règles de comportement, de rapprocher les législations nationales et de favoriser la conclusion de traités internationaux.

L'ensemble de ces normes juridiques édictées par ces organisations internationales ou intergouvernementales se définit comme le droit communautaire. Le droit communautaire est donc le droit produit par les organisations intergouvernementales.

Outre l'adoption de règles conformément à ses procédures de décision, la compétence normative d'une organisation comprend le droit de participer à des conventions internationales.

Les compétences opérationnelles regroupent tous les pouvoirs d'action des organisations autres que d'édiction de normes : participation à des procédures de règlement

[1] Traité CECA, article 9 § 5, dans sa rédaction initiale faisait allusion à « l'intérêt général de la Communauté. Les traités sur l'Union européenne évoquent à plusieurs reprises « l'intérêt général de l'Union ».
[2] Recherche et synthèse d'informations, adoption de résolutions, ayant la portée de recommandations ou, plus rarement, de décisions.

des différends ; sanction coercitive ; apport d'une assistance économique, administrative ou militaire aux Etats ; représentation diplomatique ; contrôle de la régularité d'opérations électorales ; actions en justice, y compris devant une juridiction internationale ; etc.

Par nature, ces compétences exigent une activité sur un territoire et à l'égard d'individus. Si elles présentent une certaine analogie avec les fonctions exercées par les Etats dans des zones sous leur juridiction mais pas sous leur souveraineté, elles en diffèrent à deux points de vue : elles ne sont pas systématiques et, en l'absence de toute souveraineté des organisations, elles doivent avoir un fondement exprès.

2.3 – Les compétences liées à un territoire

Les organisations internationales ne peuvent pas exercer de compétences territoriales à proprement parler ; le titre fonctionnel qu'elles peuvent invoquer n'est pas l'équivalent de la souveraineté territoriale : c'est tout au plus le critère du champ d'application géographique de leurs compétences. Leur situation est comparable à celle des Etats lorsqu'est reconnu à ceux-ci le droit d'étendre au-delà de leur territoire l'application de certaines de leurs réglementations.

Les compétences relatives au siège des organisations. Le siège d'une organisation est le lieu de son établissement, parfois dénommé « district administratif ». Son régime juridique est fixé par traité, dit « accord de siège », conclu entre l'organisation et l'Etat hôte (Etat de siège). Ce texte précise en particulier l'étendue du droit de réglementation et de contrôle de l'organisation dans le périmètre de ses installations.

Les compétences sur un territoire établies par un traité. Il est fréquent qu'une organisation soit chargée de contrôler l'exercice par certains Etats de compétences territoriales : ce fut le cas, pour les territoires sous mandat, sous tutelle et non autonomes ; à ce titre l'ONU est plusieurs fois intervenue pour organiser les consultations électorales précédant l'accession à l'indépendance de ces territoires. Il est rare qu'une organisation exerce elle-même, directement, des pouvoirs d'administration territoriale. Plusieurs tentatives en ce sens n'ont pas abouti.

Les compétences sur un territoire établies par une décision d'une organisation internationale. Les précédents anciens se rapprochent de façon sensible de l'hypothèse : lorsqu'un groupe de grandes puissances, tel le Concert européen, décidaient d'exercer conjointement des compétences territoriales, leur décision était plus un acte conventionnel informel qu'une décision d'organisation.

2.4 – Les compétences exercées sur des personnes et des engins

La compétence personnelle des Etats est fondée sur le lien d'allégeance qui leur rattache des personnes physiques et morales, le lien de nationalité. Il n'existe rien de tel pour les organisations internationales : celles-ci ne peuvent atteindre les individus qu'à travers la gestion d'un territoire, ce qui reste exceptionnel, à travers un rattachement administratif ou à travers l'assujettissement direct de certaines personnes aux normes élaborées par les organisations. Cette dernière situation se vérifie, pour l'essentiel, dans les organisations d'intégration et ne sera pas envisagée ici.

Les compétences « personnelles » rattachées à une compétence sur un territoire. Il est impossible d'administrer un territoire sans tenir compte des besoins des populations locales : se posent inévitablement des problèmes d'ordre public, de déplacement à l'étranger, d'état civil, de juridictions civile et pénale qui ne seront résolus que par une réglementation des individus. La question la plus intéressante, du point de vue international, est de savoir quelle est l'opposabilité de cette réglementation aux Etats tiers. Le problème s'est posé surtout à propos des titres de voyage délivrés aux habitants et à leur protection diplomatique par des organisations internationales[1].

Les compétences « personnelles » résultant d'un lien de fonction publique. Bien que les agents des organisations internationales continuent d'être rattachés à l'Etat d'origine, ils dépendent de l'organisation qui les emploie pour tout ce qui touche à leurs activités professionnelles. De plus, l'organisation peut leur délivrer des titres de voyage (dits « laissez-passer »), qui facilitent leurs déplacements et le respect de leur immunité ; elle exerce en leur faveur une protection « fonctionnelle », opposable aux Etats.

Les compétences liées à l'immatriculation d'engins. Les organisations internationales peuvent, dans certaines circonstances, faire naviguer des navires sous leur propre pavillon, ou procéder conjointement avec les Etats à l'immatriculation d'aéronefs ou d'engins spatiaux. Elles sont alors conduites à exercer des compétences et à supporter des responsabilités comparables à celles de l'Etat du pavillon ou d'immatriculation.

3 – La sanction de la mise en œuvre des compétences

3.1 – Le contrôle de l'exercice des compétences

Dès lors que les sujets du droit international tirent leurs compétences de celui, le droit ne peut se désintéresser de la manière dont elles sont exercées. Il est d'autant plus nécessaire de soumettre les organisations internationales à un système de contrôle qu'il s'agit de défendre en même temps les compétences des Etats. Au point de vue juridique, l'existence d'un excès de pouvoir ou d'un détournement de pouvoir – par la méconnaissance des buts en violation du principe de spécialité – imputable à une organisation internationale dépend en grande partie de l'interprétation de son acte constitutif et des autres textes lui attribuant des compétences. Le contrôle de l'exercice de celles-ci revient ainsi à celui de l'exactitude de cette interprétation. On ne peut dire que l'un et l'autre soient actuellement organisés sur des bases très satisfaisantes.

Un *contrôle politique* parfait exigerait un système hiérarchisé, unissant l'ensemble des organisations dans un fédéralisme institutionnel avec, au sommet, une instance suprême qui superviserait les activités de toutes les autres organisations.

Chargée en premier ressort de faire application des textes qui la régissent, *chaque organisation* possède évidemment le droit de les interpréter. Pour ce qui concerne la détermination de ses pouvoirs, elle exerce cette compétence par l'intermédiaire de son organe suprême. Ce dernier peut, retenue par les autres organes de l'organisation qui lui sont subordonnés.

[1] L'AETNU a été habilitée à délivrer de tels titres aux ressortissants de l'Iran occidental, en 1962, et à exercer la protection diplomatique à leur profit. De même, le Conseil de la Namibie a pu prendre en charge les réfugiés de ce territoire.

En tant que parties au traité constitutif, les *Etats membres* ont également compétence pour l'interpréter : c'est la conséquence normale du droit reconnu aux Etats d'interpréter leurs engagements conventionnels. En cas de divergence des interprétations des organes statutaires et de certains Etats membres, il convient de disposer d'une procédure accordant la priorité à l'une des interprétations en présence. Il arrive que le traité constitutif précise que le dernier mot reviendra à l'organe intergouvernemental[1], mais cette solution est exceptionnelle.

En règle générale, le conflit entre interprétations contradictoires reste sans solution, sauf à être soumis à une instance juridictionnelle. La saisie d'une juridiction internationale est rarement imposée, et n'est pas toujours possible.

3.2 – La responsabilité internationale des organisations internationales

Titulaires de droits, les organisations internationales doivent supporter les obligations corrélatives. Comme pour les autres sujets du droit international, la forme principale d'obligation non contractuelle des organisations est la responsabilité internationale, qui sera engagée en cas d'exercice irrégulier et dommageable de leurs compétences. La transposition des règles du droit international de la responsabilité doit cependant tenir compte des particularités des statuts des organisations et de l'attitude des Etats non membres à leur égard.

Toutes ces règles relevant de la théorie des organisations internationales devraient largement servir à la bonne mise en œuvre de la théorie de l'intégration régionale.

Sous section II : Le concept d'intégration régionale

§I : Définition de la notion d'intégration régionale

La définition de la notion d'intégration n'est pas aisée. En effet, la multiplication des disciplines qui recourent à ce mot lui a conféré une grande flexibilité et lui enlève en même temps de la rigueur. Jadis utilisé que dans les sciences mathématiques, le terme a peu à peu envahi la philosophie, la psychologie, l'économie politique, etc.

Ainsi, Madeleine GRAWITZ[2], après avoir indiqué qu'étymologiquement, le terme d'intégration provient du latin *integrare* qui signifie ''renouveler'', ''rendre entier'' et que c'est l'action de faire entrer une partie dans le tout[3], précise que dans le domaine du droit au niveau national, cela implique l'abandon, dans certains domaines, de la souveraineté économique, au profit d'une nouvelle entité souveraine commune. C'est l'exemple du Traité de Rome[4].

---

[1] FMI, Statut, article 18, qui privilégie le Conseil des gouverneurs.
[2] Madeleine GRAWITZ, « Lexique des sciences sociales », Paris, Dalloz, 1988, 4e éd., p. 215.
[3] Idem.
[4] Ibidem.

Pour Raymond GUILLIEN et Jean VINCENT, l'intégration régionale se définit en droit comme la « fusion de certaines compétences étatiques dans un organe superétatique ou supranational »[1].

De ce point de vue, la notion d'intégration diffère de celle de coopération que Charles DEBBASCH et alia définissent comme « une politique d'entente, d'échange et de mise en commun des activités culturelles, économiques, politiques ou scientifiques entre Etats de niveaux de développement comparables […] ou une politique d'entente et d'aide entre Etats de niveaux de développement inégaux »[2]. A l'inverse du concept d'intégration, la notion de coopération n'implique pas un abandon de souveraineté par chaque Etat au profit d'un organe supranational doté de la personnalité juridique et de compétences propres avec un pouvoir normatif. Comme on le voit, il est difficile de définir une notion dont la pluridisciplinarité embarrasse.

Au-delà de ce caractère polysémique, l'intégration reste un concept polymorphe et multidimensionnel. Selon la perspective envisagée, il est possible de distinguer deux grands volets d'appréhension : le plan interne[3] et le plan international. Dans le cadre de notre étude, le volet que nous intéresse est celui du plan international.

Au plan international[4], l'intégration relève des relations internationales et implique par conséquent l'existence d'entités souveraines distinctes. Deux perspectives sont à envisager : la perspective politique et la perspective économique.

La perspective politique, d'une part, conduit à l'intégration politique qui renvoie à la notion de fédéralisme avec les deux niveaux du processus fédérateur que sont la confédération et la fédération.

La perspective économique, d'autre part, débouche, elle, sur l'intégration économique et c'est elle qui nous intéresse, eu égard à la référence à la pauvreté et à la question du développement.

Même réduite à la seule perspective économique, la notion reste fluctuante. La multiplicité des paramètres à prendre en compte et la variété des angles d'approches rendent vaine, en effet, toute tentative d'appréhension globale d'un phénomène complexe, au confluent de l'économie, de la sociologie et de la politique. Cet état de fait à conduit, par lucidité, à admettre l'inexistence d'une définition unanimement acceptée.

Mais, s'il fallait une définition, celle proposée par Rudolph BYSTRICKY, serait la plus appropriée : « l'intégration constitue l'étape particulière où le processus objectif de l'internationalisation de la vie économique se combine à un processus subjectif. Ce phénomène subjectif réside dans la volonté politique des Etats participants de créer de nouvelles structures économiques et juridiques permettant de régler les problèmes, au nombre toujours croissant, qui sont insolubles au sein des Etats pris individuellement[5] ».

---

[1] Raymond GUILLIEN et Jean VINCENT, « Lexique de termes juridique », Paris, Dalloz, 1995, 10e éd., p. 311.
[2] Charles DEBBASCH et al. « Lexique de politique », Paris, Dalloz, 2001, 7e éd., p. 117.
[3] Au plan interne, l'intégration nationale ou sociale revêt deux formes essentielles qui sont la société et la communauté ou nation. Voir Luc Marius IBRIGA, Saïb COULYBALY, Dramane SANOU, « Droit communautaire ouest-africain », collection Précis de droit burkinabé, PADEG, novembre 2008, pp. 16-17.
[4] Idem, pp.17-18
[5] R. BYSTRICKY, « Le droit de l'intégration économique socialiste », Institut Universitaire des Hautes Etudes internationales, Genève, 1979, p. 9. L'auteur poursuit en précisant que « tandis que l'internationalisation ne

Cette définition par son caractère explicatif, permet de comprendre que l'intégration économique naît de la nécessité. Ainsi, tant que les Etats Africains auront le sentiment de pouvoir s'en sortir individuellement, l'intégration africaine ne se réalisera pas, car malgré l'existence des conditions objectives, il manquera l'essentiel : les conditions subjectives c'est-à-dire, les sentiments d'interdépendance et de solidarité.

§ II : Le cadre conceptuel de l'intégration économique régionale : Les différentes conceptions et théories

La régionalisation dans les économies en développement est un processus qui peut prendre des formes diverses[1]. Ce processus se caractérise par une intensification des échanges commerciaux avec la suppression des obstacles internes (zone de libre échange), l'établissement d'un tarif extérieur commun (union douanière), une coordination des politiques économiques (union économique), des projets communs de coopération (coopération régionale ou fonctionnelle), des convergences économiques (intégration des marchés et coopération institutionnelle), une mise en place des règles ou des transferts de souveraineté (intégration institutionnelle ou régionalisme fédérateur), des relations internalisées au sein des réseaux ou des firmes (intégration productive ou réticulaire), des effets d'agglomération et des infrastructures d'interconnexion au sein des territoires transnationaux (intégration territoriale).

Dans le contexte de la mondialisation, l'intégration économique régionale ne porte plus seulement sur les échanges commerciaux telles que le préconisaient les théories des unions douanières des années 1950[2], mais aussi sur la coordination, voire la convergence des politiques économiques, l'intégration des marchés, des projets sectoriels communs etc. Ainsi, on distingue plusieurs conceptions et théories de l'intégration économique régionale : volontariste, libérale, institutionnaliste, territoriale et politique.

I – Conception volontariste de l'intégration économique régionale par le plan : « un Régionalisme fermé »

La conception volontariste de l'intégration régionale par le plan est basée sur une vision volontariste d'un plan économique régional de développement ex ante et de programmation par les Etats membres. Elle suppose une protection des économies vis-à-vis de l'extérieur et une déconnexion à l'économie mondiale, donc « un régionalisme fermé ».

Les objectifs de la conception volontariste de l'intégration économique régionale sont: la formation d'une coalition de pouvoir de négociation, d'industrialisation et de

---

touche que certains éléments des relations économiques (l'échange des marchandises, des services, certaines formes de coopération industrielle), l'intégration vise à la réglementation presque totale des rapports économiques en vue de créer une entité économique et juridique unique ». Bien que ressortissant, au premier chef, à la sphère économique, l'intégration économique résulte d'une véritable volonté politique et entraîne une réglementation juridique et institutionnelle.

[1] J. COUSSY, et Ph. HUGON, « Intégration régionale et ajustement structurel en Afrique subsaharienne », Etudes et documents, Ministère français de la Coopération et du Développement, La Documentation Française, Paris, 1991, 307 pages.

[2] J. VINER, "The custom union Issue, Studies in the Administration of International Law and organization", n°10, Carnegie Endowment for International Peace, New York, 1950, pp 44-46.

complémentarité entre régions, la programmation de la production et l'aménagement des territoires, planifiés à long terme au niveau des Etats et des objectifs redistributifs et spatiaux.

Cette conception préconise un certain nombre de moyens pour atteindre ses objectifs : il s'agit entre autres de la création d'institutions et d'autorités régionales ; de la protection de l'espace régional; d'investissements publics et d'infrastructures régionales ; d'une planification régionale du développement ; de mécanismes compensateurs et redistributifs par la péréquation etc. Les principaux instruments du régionalisme fermé renvoient à l'économie administrée, à la forte protection des industries régionales, à la mise en œuvre de projets ayant des effets de polarisation.

Les ex-pays communistes de l'Europe centrale et orientale avaient développé des échanges commerciaux et financiers avec l'ex URSS dans le cadre d'un régionalisme fermé de l'ex-CAEM jusqu'en 1991. Cette conception a été longtemps défendue par les organisations du Sud telle que la Commission Economique de l'Afrique (CEA) avec le plan de Lagos (1980) qui prônait un marché commun africain en 2000.

II – Conception libérale de l'intégration économique régionale par le marché : « un Régionalisme ouvert »

La conception libérale de l'intégration par le marché prône un «régionalisme ouvert» d'intégration économique basé sur une concurrence pure et parfaite, d'équilibre, d'ajustement par le marché, de coordination ex post des activités par les prix sur un marché élargi, d'une libéralisation des échanges et des ouvertures commerciales extérieures.

Les objectifs de ce régionalisme ouvert sont entre autres : le bien-être des consommateurs, la concurrence, la création de trafic, la libre circulation des produits et des facteurs de production, le respect des avantages comparatifs et des économies d'échelle dans la zone.

Pour atteindre ces objectifs, la conception libérale de l'intégration économique préconise des accords d'intégration régionale (AIR) et un cadre institutionnel léger pour faire respecter la concurrence et le jeu du marché. Ces accords (AIR) peuvent prendre les formes suivantes : accord préférentiel commercial, zone de libre-échange, union douanière, marché commun, union économique, union monétaire

- Accord préférentiel commercial : Cette forme d'intégration suppose des avantages réciproques tarifaires et non tarifaires aux échanges entre les pays qui ont signé l'accord.

- Zone de libre-échange : Elle suppose des accords fondés sur la réciprocité de la baisse des barrières tarifaires. Ils prévoient, selon un échéancier, la réduction ou l'élimination des tarifs douaniers à l'intérieur de la zone. Ils excluent généralement un certain nombre de produits sensibles. Ils prennent peu en compte les barrières non tarifaires (BNT) et excluent la coordination des politiques commerciales.

- Union douanière : C'est une zone de libre échange qui implique également la mise en place d'un Tarif Extérieur Commun (TEC) vis-à-vis des importations du reste du monde et le partage des recettes douanières selon des règles préétablies.

En principe, l‘union douanière n‘a pas besoin de règles d‘origine puisque les pays supportent le même tarif. Dans la pratique, l‘inachèvement de protection au niveau régional et le fait que les droits soient généralement perçus par les pays de destruction fiscale justifient l‘existence de règles d‘origine.

- Marché commun: C‘est une union douanière qui étend l‘accord de libéralisation aux facteurs de production : le travail, le capital financier et technique.
- Union économique : Il s‘agit d‘un marché commun qui est accompagné d‘une harmonisation ou d‘une coordination des politiques économiques, financières, sociales et monétaires des pays membres.

- Union monétaire : Elle constitue une forme d‘intégration économique régionale, dans laquelle, soit les pays partenaires ont la même monnaie, soit leurs monnaies sont entièrement convertibles et les taux de change fixés irrévocablement avec une politique monétaire commune.

L‘Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) est une illustration de la forme d‘intégration monétaire précitée ci-dessus, les Etats de l‘UEMOA partageant la même monnaie commune et ont une politique monétaire commune. Dans la mesure où, dans le cas de l‘intégration économique européenne, l‘instauration de l‘union monétaire n‘a été décidée qu‘une fois l‘union économique entérinée, on croît parfois que le processus d‘intégration économique régionale doit nécessairement se dérouler dans cet ordre. Cependant, une union monétaire peut bien se combiner à une zone de libre-échange, une union douanière, un marché commun ou une union économique. L‘union monétaire est d‘ailleurs même possible sans intégration commerciale : c‘est le cas de l‘UEMOA, où de l‘Union Monétaire Ouest Africaine (UMOA) a précédé le processus d‘intégration commerciale et économique.

III – Conception institutionnaliste de l’intégration économique régionale par les règles : « un Régionalisme normatif de jure »

La conception institutionnaliste de l‘intégration économique régionale par les règles est basée sur un environnement institutionnel réducteur d‘incertitudes à travers un ancrage des politiques économiques. Selon cette conception, l‘intégration économique régionale se fait par la mise en place d‘un système commun de règles de la part des pouvoirs publics en relation avec les acteurs privés.

Les nouvelles analyses institutionnalistes de l‘intégration régionale, contrairement au « régionalisme horizontal» qui prônait les relations Sud/Sud, mettent l‘accent plutôt sur la coopération verticale ou les accords Nord/Sud (entre pays développés et pays en développement). Ces accords peuvent être garantis par un pays du Nord donnant ainsi une certaine crédibilité aux politiques menées par les pays du Sud, et réduisant en même temps les conflits d‘intérêt nationaux et les stratégies de passager clandestin.

La crédibilité sera obtenue grâce à la dilution des préférences nationales en isolant les instances de contrôle et de pouvoir judiciaire des lobbies nationaux par des transferts de souveraineté et la création institutionnelle. Les objectifs de la conception institutionnaliste de l‘intégration économique régionale sont : la création institutionnelle ; la crédibilité des

politiques économiques ; l‘ancrage monnaie ; la création d‘une banque centrale commune ; la coordination ou l‘unification des politiques économiques.

Le « régionalisme normatif de jure » a pour but l‘unification du droit et des règles dans l‘espace régionale ; la convergence des politiques économiques des Etats membres ; la production de normes et de règles ; une attractivité des capitaux et de technologie. Pour atteindre ses objectifs, la conception institutionnaliste de l‘intégration économique régionale préconise des accords d‘intégration régionale ; des mécanismes stabilisateurs régionaux; une innovation institutionnelle ; un transfert de crédibilité; l‘établissement des accords Nord-Sud.

Dans l‘UEMOA, l‘intégration par les règles se traduit par l‘harmonisation des politiques économiques, budgétaires, fiscales et sectorielles, un droit social régional, un droit des affaires, des lois uniques d‘assurance. L‘unification des règles de droit favorise les économies d‘échelle et crée des économies d‘envergure qui s‘intègrent par les normes.

L‘harmonisation régionale des normes pourrait réduire fortement les coûts de transaction des pays de l‘UEMOA et améliorer leur compétitivité internationale.

IV – Conception territoriale de l’intégration économique régionale par les firmes : « un Régionalisme polarisé de facto »

La conception territoriale de l‘intégration économique régionale par les firmes prône une intégration productive, résultante de relations d‘internalisation au sein des firmes transnationales ou des réseaux. Cette intégration productive est assurée par des conglomérats déployant leurs stratégies dans un espace régional, conduisant à une division régionale du travail. L‘intégration se fait dans un univers de concurrence imparfaite et d‘espaces non homogènes. Cette conception de l‘intégration prône une coopération qui s‘appuie sur des projets mis en place par des acteurs ayant des intérêts convergents : exploitation de ressources en commun - lutte contre la désertification ou la protection de l‘environnement - régulation aérienne.

Le régionalisme polarisé de facto suppose que les territoires aient entre eux des échanges, ainsi que des systèmes productifs permettant une plus grande taille de marché et des produits diversifiés (une complémentarité entre des effets d‘agglomération), mais aussi des infrastructures interconnectantes physiques ou transactionnelles (réseaux), donc un capital spatial. Celles-ci doivent conduire à des effets de diffusion ou de contagion de la croissance en réduisant les coûts de transport, en favorisant les transferts de technologies ou en baissant les coûts de transaction.

Cette diffusion peut se faire par du commerce extérieur, des investissements directs ou des coordinations non marchandes (internalisation au sein des firmes ou des réseaux« ethniques »). Les objectifs de cette conception de l‘intégration économique régionale sont : l‘interdépendance des acteurs économiques ; la création des externalités positives ; le développement d‘une coopération fonctionnelle ; une maîtrise des variables jouant à l‘échelle régionale ; une réduction des coûts de transaction ; une compensation des asymétries au sein de l‘union. Pour parvenir à ces objectifs, la conception territoriale de l‘intégration économique régionale par les firmes préconise des politiques incitatives vis-à-vis des acteurs à vocation régionale ; un appui des pôles régionaux; un développement des apprentissages ; l‘établissement de conventions et accords limitant les incertitudes des acteurs ; des actions régionales ad hoc et des mécanismes compensateurs.

Selon Venables, les effets d'agglomération conduisent à des concentrations d'activités dans les pays à haut revenu. Ainsi, dans le cas de l'UEMOA, on constate une concentration de l'appareil industriel essentiellement en Côte d'Ivoire et au Sénégal. A l'opposé du processus intégrationniste de l'UEMOA, le régionalisme Est-asiatique se caractérise par des effets de contagion grâce aux transferts de capitaux et de technologies et à une division régionale du travail à la fois hiérarchisée et reposant sur la construction de nouveaux avantages comparatifs. Contrairement à la zone UEMOA, dans les pays de l'Asie de l'Est, il y a eu une diffusion de la croissance par investissements des pays centraux vers les pays périphériques à coûts de facteurs inférieurs résultant de stratégies d'internalisation et d'organisation en réseaux des firmes.

V – Conception diplomatique ou politique de l'intégration économique régionale par les transferts de souveraineté : un Régionalisme fédérateur »

La conception diplomatique de l'intégration économique régionale a pour but de réintroduire la dimension politique au cœur des décisions économiques. Les convergences d'intérêts économiques sont une manière de dépasser les rivalités et les antagonismes politiques.

Il existe une relation négative significative entre les relations commerciales et les conflits[1]. L'intégration économique régionale se traduira ainsi par des transferts de souveraineté et des objectifs de prévention des conflits, de sécurité et de stabilité, la finalité étant la création d'une union politique (confédération ou fédération des Etats membres).

Pour cette conception, l'intégration régionale est une manière de gérer la compatibilité relative entre les espaces des pouvoirs économiques et les espaces des pouvoirs politiques, de faire coïncider les réseaux d'échanges et d'investissements transnationaux avec des régulations sociopolitiques et un encadrement institutionnel dépassant les territoires nationaux. La conception diplomatique de l'intégration économique régionale présuppose un renforcement de l'Etat et de la citoyenneté, donc un Etat fort empêchant la fragmentation territoriale et qui s'appuie sur une société civile forte créant des contre-pouvoirs.

Les objectifs de cette conception sont entre autres : la confédération ou la fédération des Etats membres ; la prévention des conflits ; la sécurité et la stabilité ; la dilution des préférences ; des échanges et des projets, moyens de dépasser les rivalités politiques ; la production de biens publics régionaux; des pouvoirs de négociation. Pour atteindre ses objectifs, la conception diplomatique de l'intégration économique régionale préconise des accords de stabilisation monétaire ; la création d'une union monétaire ; l'unification des politiques sectorielles et macroéconomiques ; les instances de prévention des conflits ; les forces d'intervention régionales.

Cependant, le processus réussi de l'intégration économique régionale par les transferts de souveraineté suppose que soient mis en œuvre des mécanismes de transferts compensatoires dans la mesure où les pays sont en situation asymétrique quant à leur taille et à leur potentiel économique. Dans le cas de l'UEMOA, avec un degré fort de transferts de souveraineté, les pays dominants seront la Côte d'Ivoire et le Sénégal. Ces pays seront

[1] S. W. PALACHEK, "Conflict and trade: an economic approach to political interactions", in ISARD W., ANDERSON Ch. H. (eds), "Economics of arms reduction and the Peace Process, Norh Holland", Amsterdam, 1992, pp. 219-33.

également les principaux bénéficiaires de l'ouverture régionale d'où la nécessité de mise en œuvre de mécanismes compensatoires pour les pays enclavés : le Burkina, le Mali et le Niger.

§III – Les modalités de réalisation de l'intégration régionale

L'intégration est un processus qui se réalise suivant une démarche et dans le sens d'une perspective. A ce propos, plusieurs approches et stratégies s'offrent aux initiateurs de projets d'intégration.

I – Les approches de l'intégration

Il en existe deux principales approches : l'une constitutionnaliste et l'autre fonctionnaliste.

1 – L'approche constitutionnaliste ou l'intégration par le haut

L'approche constitutionnaliste se préoccupe de mettre en place les structures de gestion, le cadre d'élaboration du processus d'intégration. Elle consiste à penser au préalable à l'intégration et à confier les réalisations à des mécanismes préétablis. On l'appelle aussi « la démarche par rupture ».

2 – L'approche fonctionnaliste

Cette approche repose sur un postulat utilitariste et est essentiellement axée vers l'action[1]. Elle renvoie à l'organisation d'activités internationales en rapport avec des besoins spécifiques fondamentaux, tels que les transports, la santé, le bien-être, les activités scientifiques et culturelles, le commerce et la production.

L'auteur majeur de cette approche est MITRANY[2] qui considère que le plus sûr chemin vers le régionalisme et vers la paix est celui de la coopération au niveau de certaines tâches fonctionnelles de nature technique et économique. Et non pas celui de la création, au plan politique, de nouvelles structures institutionnelles. Il s'agit de trouver des solutions pragmatiques et globales aux problèmes qui se posent[3].

Ces tâches fonctionnelles sont, par ailleurs, exercées par une variété d'organisations transnationales. Le développement de ces organisations transnationales ferait table rase des frontières nationales et rendrait la souveraineté des Etats inutile. De l'abolition de la souveraineté des Etats, on aboutit à une communauté mondiale.

L'approche fonctionnaliste, basée sur des besoins fonctionnels, devrait permettre, à long terme, une véritable unification politique, une fédération. Cette évolution vers une unification politique s'explique par le fait qu'au fur et à mesure que les organismes

---

[1] BRAILLARD P., « Théorie de relations internationales », Paris, PUF, 1977

[2] Dont les travaux ont été publiés après la deuxième guerre mondiale, bien que cette pensée soit apparue avant la première guerre mondiale.

[3] MITRANY D., « A working Peace System », in International Affairs, Inc., 1943.

supranationaux rempliront de plus en plus de tâches, les bases d'une unification politique future se constitueraient.

Le modèle de MITRANY se veut, aussi, un ensemble de recommandations pour l'organisation politique de la communauté mondiale, qui est l'étape ultime de l'intégration.

D'une part, les recommandations relatives au changement pacifique et à l'égard des Etats dans l'ordre fonctionnel. MITRANY pense que l'intégration est un moyen nécessaire pour aboutir à l'unité internationale. Pour ce faire, il faudrait abolir les frontières nationales pour satisfaire les intérêts communs. La communauté régionale serait un stade intermédiaire entre l'Etat - nation et l'Etat mondial. La création de la communauté régionale devrait se faire dans un esprit de coordination pour éviter des disparités dans les structures politiques et socio-économiques existant entre les Etats. Il ne s'agit pas seulement de rendre tous les Etats égaux, car ils peuvent être inégaux dans la capacité et dans l'intérêt au sujet d'une fonction donnée, mais de rendre la participation de tous les Etats effective dans l'exercice de la fonction, et ce en rapport avec leurs responsabilités respectives.

D'autre part, des recommandations relatives aux grandes lignes de l'organisation fonctionnelle. Chaque activité serait organisée selon sa méthode propre en distinguant les fonctions politiques des fonctions techniques, confiées aux techniciens, aux experts. Ces derniers, aux compétences bien connues, sont à la tête des organisations fonctionnelles, renforcées par une puissance financière qui s'accroît continuellement. Le contrôle de ces organisations doit se faire, non pas, de façon à affaiblir le pouvoir mais de façon à le renforcer. Une fois suffisamment fortes, on peut envisager le transfert de la souveraineté nationale vers ces organisations fonctionnelles. Le point d'aboutissement de la de la pensée fonctionnaliste est l'élimination de possibilité de guerre entre les nations.

Schématiquement, l'approche fonctionnaliste se présente de la manière suivante :

1/Tâches fonctionnelles – 2/Organisations transnationales – 3/Intégration politique ou Communauté mondiale.

3 – L'approche néo-fonctionnaliste

Cette approche est présentée comme une évolution de l'approche fonctionnaliste. Elle est perçue comme une tentative de théorisation de celle-ci. Elle conduit à une reconnaissance de l'importance de la dimension politique dans tout processus de régionalisme. Les fondateurs de cette approche nient le passage automatique de la coopération et de l'organisation fonctionnelle à l'intégration politique, d'où leur tentative de fournir un cadre théorique qui rende compte de l'état et l'orientation des efforts d'intégration des Etats à un niveau régional.

Les partisans de cette approche étudient le processus d'intégration c'est-à-dire l'évolution des regroupements des Etats et non le résultat[1]. Ils estiment que tout progrès sur la voie de l'intégration en amène d'autres. Les activités soumises au traitement commun gagnent de nouveaux secteurs ou sont consolidées. La progression de l'intégration amènera nécessairement les Etats participants à déléguer des responsabilités à une institution

[1] BANK cité dans DELORME H., DEBUSSY M. E. et DE LE SERRE F., « Approches théoriques de l'intégration européenne », dans Revue Française de science politique, Vol. 21, n° 3, juin 1971.

commune[1]. Ce modèle implique que le régionalisme à un niveau économique déclenche trois types de processus :

- Le processus de Spill-over : Une extension progressive s'opère du domaine économique vers l'union politique en passant par des domaines sociopolitiques. Ce processus peut-être spontané ou introduit délibérément par les décideurs au niveau de l'intégration.

- Politisation : Les activités techniques se rendent compte que les objectifs ne seront pas atteints. Cette politisation apparaît comme un moyen de rendre optimaux les avantages communs.

- Externalisation : Adoption d'une position commune vis-à-vis des pays tiers au fur et à mesure qu'évolue l'intégration vers l'union politique. Cette position commune se remarque surtout dans la prise de position (favorable ou pas). Le processus d'externalisation peut pousser à l'élargissement à d'autre Etats tiers.

Selon HAAS[2], partisan de la théorie néo-fonctionnelle, le terrain sur lequel se déclenche l'intégration est « l'économie ». Car, relativement à cette théorie, ce sont les buts économiques convergents qui fournissent l'élan décisif. En appliquant cette théorie à l'Europe, en l'occurrence dans le cas de la Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier (CECA) et de la CEE, ce sont les objectifs économiques convergents qui leur impriment l'élan initial. Selon lui, un certain nombre de conditions structurelles tirées de son observation de la construction de l'Europe occidentale doivent être remplies. Elles s'énumèrent comme suit :

- L'intégration politique ne peut s'appliquer qu'à des sociétés pluralistes, c'est à dire là où le pouvoir n'est pas du ressort d'un seul individu ou groupe mais est partagé entre divers groupes en compétition[3].

- Elle nécessite un consensus autour des valeurs fondamentales : rendu possible, grâce à la compétition politique.

- Elle se déroule là où se manifeste une bureaucratie croissante, c'est-à-dire que l'économie de ces sociétés doit être industrialisée et profondément engagée, au plan international, dans le commerce et la finance.

L'intégration repose sur la cheville ouvrière que sont les institutions centrales qui jouent un rôle central. Elles doivent avoir toujours selon HAAS, trois caractéristiques essentielles :

- L'indépendance des nouvelles institutions.
- La possibilité d'extension de leurs compétences
- Le développement des liens entre le secteur intégré et le reste de l'économie.

[1] SID AHMED A., « Maghreb, quelle intégration à la lumière des expériences dans le tiers monde », Revue Tiers Monde, T. XXXIII, n° 129, janv-mars 1992.
[2] HAAS E. B., « The uniting of Europe », London, Steven & sons, 1958.
[3] Par groupe HAAS entend les partis politiques, les organisations professionnelles, le gouvernement.

La recommandation politique est le point d'aboutissement du processus d'intégration et d'un point de vue formel, elle serait un Etat régional du genre utilitaire ou fédéral. Le fédéralisme est compris ici comme des formes finales de l'intégration. Le passage d'un marché commun politiquement inspiré à une union économique et finalement à une union politique entre Etats est automatique. La logique inhérente des processus fonctionnels dans un cadre tel que celui de l'Europe de l'Ouest ne peut pousser vers une autre voie[1].

Cette présentation est finalement assez proche de l'analyse marxiste dans le sens où les Etats et les rapports entre Etats (superstructures) apparaissent comme dépendants de la structure socio-économique.

II - Les stratégies de l'intégration

On dénombre quatre stratégies fondamentales et une subsidiaire.

1 – L'intégration par le protectionnisme minimal

Elle est fondée sur deux idées principales à savoir :

* la réalisation à l'intérieur de la zone d'intégration d'un libre échange assis sur la théorie des avantages comparatifs. Cette théorie relève de l'analyse de Viner qui raisonne dans un cadre d'équilibre partiel, plus ou moins atemporel. Il s'intéresse aux différents effets que peut avoir la réduction d'un droit de douane à partir d'une situation généralisée de protection[2]. Alors, en réduisant les barrières commerciales entre pays voisins, la mise en place d'unions douanières et de zones de libre échange pouvait être envisagée comme un mécanisme de rationalisation de l'activité économique de chaque pays. Un mécanisme qui s'inscrit dans le sens du renforcement progressif du commerce international.

Ainsi se dévoile le schéma de l'intégration régionale selon la théorie statique. L'union douanière correspond alors à un pas vers plus de liberté dans les échanges puisque l'on supprime les barrières tarifaires internes à l'union. Le plus souvent, le Tarif Extérieur Commun, érigé pour protéger le nouvel espace douanier, résulte d'une moyenne des droits antérieurs levés par des pays protectionnistes ou libres échangistes selon les produits concernés.

La réduction d'un droit de douane aura des effets considérés comme favorable sur la production et le bien-être domestique puisque les prix domestiques auront baissé, les quantités achetées par les consommateurs auront augmenté et que l'on se sera rapproché du prix mondial de référence, ce qui réduit les distorsions et les pertes d'efficacité.

Lorsque l'on se place dans le cadre d'une intégration régionale, et non pas seulement d'une seule nation, on est conduit à prendre en compte les positions relatives en termes de coûts de production des différents pays par rapport au reste du monde. La libéralisation des échanges internes, associée à l'établissement d'un tarif extérieur commun, conduit à faire apparaître des créations et des détournements de trafic.

---

[1] HAAS E. B., « Then uniting of Europe and the uniting of Latin America », Journal of Common Market studies, Vol. V, 1967, p. 23.
[2] HENNER Henri-François, opus cité, p. 502

* la mise en place d'un tarif extérieur non protectionniste car l'intégration ne doit pas aboutir à un isolationnisme.

« Il ne s'agit plus d'insulariser les économies […] par des protections, mais de les amener à devenir compétitives sur les marchés extérieurs »[1]. La libéralisation des échanges commerciaux, couplée à la stratégie d'intégration fondée sur le protectionnisme minimum, devient le vecteur par excellence de l'intégration[2]. Ce faisant, la politique de différenciation ne vise plus à assurer à assurer une protection contre les effets pervers du marché international, mais à préparer l'insertion de la zone d'intégration dans le marché mondial par l'application de la théorie des avantages comparatifs et des principes libre-échangistes. L'accent est ainsi mis sur les questions de compétitivité/spécialisation des économies.

2 – L'intégration globale par la production

Elle consiste en une détermination a priori de la spécialisation des Etats. Une répartition du marché régional non pas par les règles de l'offre et de la demande mais par une distribution volontariste. La difficulté, c'est qu'il faut, dans la réussite de la coproduction, une grande cohésion, la mise en place d'une idéologie commune, le partage de valeur commune de référence.

3 – L'intégration par l'approche de la communauté intégrée

Elle conduit à la mise en place d'un système à mi-chemin entre le protectionnisme minimal et la globale production. Elle conduit à une zone d'échange organisée c'est-à-dire, une zone d'échange préférentiel dans laquelle des mécanismes de péréquation d'ordre économique et financier visent à corriger les effets pervers des lois et la disparité des niveaux de développement.

4 – L'intégration par les règles

Elle constitue une intégration en soi mais une stratégie complémentaire en ce qu'elle consiste à créer un environnement juridique nécessaire à l'intégration à partir du socle de la « coopération institutionnelle ». En effet, la priorité est mise sur l'environnement institutionnel et judiciaire (intégration par les règles, autonomie du pouvoir monétaire et judiciaire vis-à-vis du pouvoir politique national et harmonisation du droit), sur la constitution d'un espace financier commun grâce à l'uniformisation du droit (des assurances) et d'un espace commercial (grâce à la réforme fiscalo-douanière)[3]. C'est donc parallèlement à ces

---

[1] P. JACQUEMOT et M. RAFFINOT, « La nouvelle politique économique en Afrique », Paris, Edicef /AUPELF. Universités Francophones, 1993, p. 187.

[2] P. JACQUEMOT et M. RAFFINOT affirment à ce propos : ''L'intégration africaine n'est plus considérée comme une ''coalition intracontinentale'', mais comme un moyen d'assurer l'intégration de l'Afrique au marché international''. Au sujet des règles d'intégration en Afrique de l'Ouest, les mêmes auteurs recensent quatre variantes à savoir : la thèse du protectionnisme minimum, l'intégration par la production, l'intégration par les échanges et enfin l'intégration par les règles. Cf. P. JACQUEMOT et M. RAFFINOT, « La nouvelle politique économique en Afrique », Paris, Edicef /AUPELF. Universités Francophones, 1993, p. 181-193, plus particulièrement les pages 188 à 192.
Ph. HUGON, ''Régionalisation en Afrique subsaharienne et en Asie du Sud-Est'', Afrique Contemporaine, n°176, 1995, p. 96. A ce propos, voir P. GUILLAUMONT et S. GUILLAUMONT JEANNENEY,

mesures d'ordre technique que l'intégration est envisagée avec comme pilier essentiel, la convergence normative et financière.

5 – La stratégie subsidiaire : l'intégration par les échanges agricoles.

Initiée par le Comité Inter-Etats de Lutte contre la sécheresse au Sahel (CILSS) avec l'appui du Club du Sahel, elle vise à promouvoir la complémentarité des productions agricoles en vue de l'autosuffisance alimentaire. Il s'agit d'une approche sectorielle reposant sur trois catégories de produits à savoir : le bétail et la viande, les céréales et les oléagineux. Ce n'est pas une stratégie d'intégration à part entière.

§IV : La typologie de l'intégration régionale

Les critères de différenciation entre ces différents types sont au nombre de trois : le critère à l'échelle de l'intégration, le critère des alliances et le critère de l'idéologie qui sous-tend le processus d'intégration.

I – La typologie fondée sur le critère de l'échelle

Ce critère permet de distinguer trois types d'intégration selon l'échelle retenue : macro-économique, micro-économique et méso-économique.

1 – L'intégration à l'échelle macro-économique

Dans ce type d'intégration, les principaux acteurs sont les Etats. Il conduit à une politique d'intégration volontariste dans laquelle l'Etat joue le rôle primordial. Ce sont donc les Etats qui vont construire le schéma d'intégration avec comme objectif la réduction de leur extraversion et l'élévation du niveau d'autonomie collective dans une logique de l'import/substitution. Ce type d'intégration s'est développé à partir des thèses mercantiliste[1] avec notamment :

- Le protectionnisme pour se protéger et limiter les importations ;
- L'intervention de l'Etat dans la production nationale.

2 – l'intégration à l'échelle micro-économique

Les acteurs principaux de l'intégration sont ici les agents économiques, avec cette idée fondamentale que le progrès économique naît de l'action des opérateurs économiques plutôt

---

''L'intégration économique : nouvel enjeu pour la zone franc'', Revue d'économie du développement, 2/1993, p.86. Voir également M. LELART, ''La zone franc face à Maastricht'', Revue Tiers-Monde, t. XXXIV. n°136, octobre – décembre 1993, pp. 881 à 901. ainsi que E.BERG, ''L'intégration économique en Afrique de l'Ouest - Problèmes et stratégies'', Revue d'économie du développement, 2, 1993, p.67.

[1] Le mercantilisme très en vogue au XVIIe et XVIIIe est profondément inspiré du nationalisme économique. Il part du principe que l'Etat doit être le cadre et l'acteur principal de l'accumulation des richesses ce en vue d'asseoir et d'accroître une production nationale et ainsi réduire la dépense extérieure.

que de celle des chefs militaires ou politiques. Au plan régional, il ne s'agit pas d'envisager une politique protectionniste mais plutôt de préparer la zone d'intégration à insérer dans le marché mondial sur la base de la théorie des avantages comparatifs et les principes libres échangistes.

3 - L'intégration à l'échelle méso-économique

Appelée aussi intégration par les organismes et associations, elle relève d'une conception organisationnelle. Il s'agit ici de l'application de l'idée d'engrenage consistant par des règles, des modes de coordination et des acteurs, de créer une dynamique intégrative par le bas susceptible d'asseoir des interdépendances durables. Conception néo-fonctionnaliste, elle privilégie les acteurs collectifs de la société civile : ONG, clubs, associations, etc ; l'objectif est de créer un réseau d'interrelations en vue d'assurer l'enracinement du processus d'intégration et son irréversibilité par l'élargissement de la base du processus.

II – La typologie fondée sur le critère des alliances

Sur la base du critère des alliances, on distingue deux types d'intégrations : l'intégration fondée sur la théorie des pôles de puissance et celle fondée sur la théorie de la zone de stabilité.

1 – La théorie des pôles de puissance

Elle signifie que l'intégration, un Etat ou un groupe d'Etats[1] s'impose par sa puissance économique et devient le pôle d'agrégation de l'intégration. Cet Etat ou le groupe d'Etats pivot constitue la locomotive qui tire le processus d'intégration. D'où la nécessité que l'Etat ou le groupe d'Etats pivot soit stable[2]. Ce type d'intégration privilégie la réalité économique aux affinités historiques.

2 – La théorie de la zone de stabilité

Elle part de l'idée que l'intégration suppose au départ un certain d'affinités qu'il faut valoriser et consolider. Les différents Etats partagent des valeurs communes dues à l'histoire, à la géographie, à la langue, etc. Ces valeurs communes constituent des références. Il s'agit de scruter l'environnement historique, culturel et économique, en vue de rechercher d'utiles balises et ressorts pour impulser une dynamique nouvelle à la construction de l'intégration sous-régionale, à partir d'un noyau homogène.

III – La typologie fondée sur le critère idéologie

Le recours à ce critère permet la mise en évidence de deux types d'intégrations : l'intégration socialiste par la production et l'intégration capitaliste par le marché.

---

[1] Exemple de la France et Allemagne dans l'Union Européenne.

[2] Problème du Nigéria dans la CEDEAO, de la Côte d'Ivoire dans l'UEMOA depuis le début de sa crise sociopolitique.

1 – L'intégration socialiste par la production

L'intégration socialiste ou intégration par la production relève quant à elle d'une conception volontariste. Elle est conçue à l'échelle macro-économique et les acteurs principaux sont les Etats. Le but visé est de réduire l'extraversion vis-à-vis de l'économie mondiale et de réaliser une plus grande cohérence de l'appareil productif par des politiques dirigistes et planifiées en vue d'élever l'autonomie collective de la zone d'intégration. Elle aboutit à une spécialisation des Etats membres par une division systématique du travail. D'où le recours à la coproduction avec le système des pôles de développement et à la logique de substitution à importation par une politique protectionniste et la mise en place de mécanismes de redistribution.

2 – L'intégration capitaliste par le marché

L'intégration capitaliste ou intégration par les échanges relève d'une conception libérale. L'intégration à ce niveau s'analyse comme une opération de soustraction s'identifiant à l'élimination des entraves à la circulation des marchandises. La libéralisation des échanges commerciaux est le vecteur essentiel et par excellence de l'intégration économiques. La mondialisation est l'aboutissement d'une telle approche.

Les agents de l'intégration, ce sont les opérateurs économiques et celle-ci est envisagée à l'échelle micro-économique, les Etats n'intervenant qu'a posteriori pour abriter le jeu de la concurrence. L'objectif étant de créer à terme un marché unique. En tant que processus, l'intégration par le marché présente plusieurs stades que l'on détaillera postérieurement.

IV – Conclusion

Mais, par delà les spécificités de chacun des types, il est possible de dégager trois caractéristiques communes à toute forme d'intégration à savoir que toute intégration repose sur :

- La liberté de circulation des marchandises entre les Etats membres ;
- Une certaine spécialisation des Etats ;

Elle implique de ce fait et à la fois :

- Des interdépendances régionales ;
- Des régulations régionales ;
- Et une coopération fonctionnelle

Cependant, l'intégration ouest africaine serait justifiée par d'autres fondements.

§ V – L'intégration régionale et l'exercice de la souveraineté des Etats membres

L'Etat est une personne souveraine, et c'est là la singularité absolue par rapport aux autres sujets du droit international.

I – Définition de la souveraineté de l'Etat

La souveraineté est un degré de la puissance et de la liberté légales (c'est-à-dire telles que reconnues par l'ordre juridique qui les consacre et indépendamment de ce que peuvent être en fait la puissance et de la liberté de leur titulaire) et ce degré le plus haut[1].

Cependant cette définition prend un sens très différent en droit interne et en droit international.

Dans l'ordre interne, on dit de l'Etat qu'il est souverain en se référant à tous les degrés inférieurs à l'échelle des personnes publiques et à ses sujets eux-mêmes. L'Etat a d'abord une puissance plus grande qu'aucune des collectivités qu'il englobe et, là où leur est limitée et spécialisée, la sienne est totale et générale ; quant aux êtres sur qui s'exerce la puissance étatique, ce sont des « sujets », non pas ici en tant qu'ils se voient accorder la personnalité juridique[2] mais en ce qu'ils sont soumis à la puissance de l'Etat, « assujettis » à son *imperium*. La puissance suprême de l'Etat se définit ainsi en droit interne par son contenu positif de plénitude, comme le plus grand degré possible de supériorité de son titulaire sur ceux qui lui sont soumis, qui comporte le pouvoir légal de briser la résistance aussi bien de ses sujets que ses rivaux en puissance, les uns et les autres subordonnées.

Dans l'ordre international au contraire, affirmer de l'Etat qu'il est souverain signifie qu'on ne trouve au-dessus de lui aucune autorité dotée à son égard d'une puissance légale : la souveraineté internationale se définit négativement comme la non-soumission à une autorité supérieure, le fait de n'être le sujet (au sens assujetti) d'aucun sujet (au sens de personne juridique). La souveraineté internationale ne comporte donc par elle-même aucun pouvoir, et pourrait même se concevoir dans le chef d'un être qui en serait dépourvu ; elle est une qualité, purement privative, de la puissance d'Etat : dire de lui qu'il est internationalement souverain, c'est qualifier ses droits, ses pouvoirs, ses compétences…, en les affectant d'un degré superlatif qui exclut toute attribution à un tiers d'un titre quelconque à l'exercice sur lui d'une puissance légale.

La notion de souveraineté internationale, ainsi définie, ne semble en rien différer de la notion d'indépendance, dont on sait qu'elle est une condition de l'apparition de l'Etat sur la scène internationale[3].

En effet, le principe de souveraineté de l'Etat est aussi ancien que l'Etat lui-même[4]. A l'origine, son rôle était essentiellement de consolider l'existence des Etats qui s'affirmaient en

---

[1] Jean COMBACAU, Serge SUR, ''Droit international public'', 8e édition, Montchrestien, Paris, 2008, p. 236.
[2] C'est l'autre sens du mot, qui coexiste avec celui qui est en voie de se dégager.
[3] Jean COMBACAU, Serge SUR, ''Droit international public'', 8e édition, Montchrestien, Paris, 2008, p. 236.
[4] Quoc Din NGUYEN et al. , *''Droit international public : formation du droit, sujets, relations diplomatiques et consulaires, responsabilité, règlement des différends, maintien de la paix, espaces internationaux, relations économiques, environnement''*, 8e édition, L.G.D.J., Paris, 2009, pages 466 et suivantes.

Europe contre la double tutelle du Pape et du Saint-Empire romain germanique. Jusqu'au XVIIIe siècle, approuvés et encouragés par jean Bodin, Vattel et les plus grands philosophes de leurs temps, les monarques y puisèrent la justification de leur absolutisme.

Le principe de la souveraineté étatique est solidement ancré dans le droit positif. Il est à la base des relations entre les Nations Unies dont la Charte rappelle, dans son article 2 paragraphe 1 : « l'Organisation est fondée sur le principe de l'égalité souveraine de tous ses membres ».

Non seulement il est impossible de nier la positivité de la notion de souveraineté, mais encore celle-ci apparaît comme le critère même de l'Etat. A travers l'égalité souveraine, c'est l'indépendance de l'Etat qui est affirmée.

La jurisprudence internationale assimile systématiquement souveraineté et indépendance. Ainsi l'arbitre Max Huber déclare, dans l'affaire de *l'Île des Palmes* : « La souveraineté dans les relations entre Etats signifie l'indépendance »[1].

Toutefois, l'indépendance de l'Etat n'est en rien compromise, ni sa souveraineté atteinte, par l'existence d'obligations internationales de l'Etat, impliquant une soumission directe à l'ordre juridique internationale qui referme les concepts d'immédiateté normative et d'immédiateté et qualité d'Etat.

La notion d'immédiateté normative. La souveraineté n'implique nullement que l'Etat peut s'affranchir des règles du droit international. Au contraire l'Etat n'est souverain que s'il est soumis directement, immédiatement, au droit international.

Immédiatement et qualité d'Etat. Ce n'est que dans l'Etat que se rencontrent la souveraineté et immédiateté internationale générale. La combinaison des deux critères permet donc de distinguer l'entité étatique, au sens du droit international, des autres sujets du droit international et des collectivités autonomes de droit interne.

L'indépendance se manifeste donc par le fait que l'Etat est libre de faire ce qu'il veut à l'intérieur de son territoire. La souveraineté étatique concerne d'ailleurs toutes les personnes qui s'y trouve et les biens qui y sont implantés. De plus, si la compétence territoriale de l'Etat est « pleine et entière », cela implique qu'un Etat ne peut imposer sa réglementation sur un territoire étranger. Cette interdiction résulte d'un principe coutumier du droit international mentionné par la Cour permanente de justice internationale dans l'affaire Lotus[2].

Enfin, la plénitude de compétence signifie que les pouvoirs de l'Etat ne sont pas soumis au principe de spécialité, contrairement à ceux des organisations internationales.

Toutefois, lorsque l'Etat souverain intègre une organisation internationale et qu'il procède, comme tel peut l'être dans le cadre d'un processus d'intégration, à un transfert de compétences à l'organisation, cela se traduit-il, au vu de l'importance du transfert à un transfert de souveraineté ? L'expérience européenne sur cette question expose de nouvelles conditions d'exercice de la souveraineté ?

---

[1] CPA, 4 avril 1928, *RSA*, II, p. 838.
[2] CPJI, *Affaire du Lotus* (France /Turquie), 7 septembre 1926, série A, n° 10.

II – L'exercice de la souveraineté dans le cadre de l'intégration régionale

1 – Le transfert des compétences vers l'institution régionale européenne

Le développement de la coopération interétatique a amené les juristes des XIXe et XXe siècles ont accepté plus facilement que l'équation Etat souverain = Etat unitaire = Etat de droit puisse être dépassée, et le partage des compétences internes entre divers niveaux de pouvoir[1]. A ce propos, la forme usitée pour ce type de partage est l'organisation internationale, dotée de compétences, voire de personnalité juridique, sans que la souveraineté extérieure de l'Etat, son droit de décider en dernier ressort soit, sauf exception – Chapitre 7 de la Charte des Nations Unies – entravé[2].

Dans cette optique, les Communautés européennes sont une première expérience réussie de souveraineté juridique partagée. Ainsi, dans de larges champs de compétences (économique surtout) la norme est arrêtée sans que les Etats puissent opposer leur veto. Cette norme, règlement ou directive, crée des droits que les individus peuvent invoquer leur propres pays, contre leurs propres autorités.

Les juges de Luxembourg décident en toute indépendance de l'interprétation à donner à la règle communautaire qui prime la règle nationale. On est bien en présence d'un abandon par les institutions étatiques des Etats membres du monopole de dire le droit. Il y a eu partage de souveraineté juridique. Mais les Etats conservent le monopole de l'exécution et de la contrainte. En cela ils demeurent politiquement souverains. Ils peuvent décider de faire obstacle à la règle communautaire, de ne pas l'exécuter[3]. La communauté ne peut rien faire que de constater le manquement des Etats membres. Elle est dépourvue de bras séculier. Elle est plus démunie que l'ONU qui dispose au moins de casques bleus.

Ce partage de souveraineté juridique entre l'ordre communautaire et celui des Etats membres se traduit :

- Par des transferts de compétence qui ne portaient pas sur ce qui est véritablement essentiel ; les marchandises, établissement, services, transport, concurrence, agriculture, …

- De puissantes raisons politiques et économiques dissuadaient les Etats de méconnaître les règles communautaires, mais ils pouvaient le faire.

A l'avènement de l'Union européenne créé par le Traité de Maastricht, une nouvelle forme politico-juridique de « liaison d'Etats » est introduite, au bénéfice de laquelle de nouveaux transferts de compétences dans le champ communautaire[4]. A leur propos, la problématique apparaît différente de ce qui prévaut dans le champ communautaire.

En effet, de nouvelles compétences communautaires qui ne modifient pas le schéma traditionnel de partage des compétences juridiques sans abandon de souveraineté. Dans les domaines de la culture, la santé publique, la protection des consommateurs, les réseaux trans-européens, l'industrie, la coopération au développement… De nouveaux champs sont ouverts

---

[1] Exemple du fédéralisme.
[2] Roland DRAGO (dir.), ''Souveraineté de l'Etat et interventions internationales'', Dalloz, Paris, 1996, pp. 48 et suiv.
[3] Affaire de pêche entre la France et l'Espagne.
[4] Roland DRAGO (dir.), ''Souveraineté de l'Etat et interventions internationales'', Dalloz, Paris, 1996, pp. 51-52.

à la compétence normative et opérationnelle de la Communauté, sous le contrôle de la Cour de Justice.

Mais, il s'agit toujours de compétences concurrentes avec celles, maintenues, des Etats membres. C'est-à-dire que dans la mise en œuvre de ces compétences, le principe de subsidiarité obligera les organes communautaires à l'auto-limitation. Ils en ont d'ailleurs pris l'engagement[1].

En revanche, l'instauration, progressive, de l'Union économique et monétaire apporte un bouleversement.

En matière économique, les Etats membres ont pris des engagements de coordination qui ne les privent pas de leur pouvoir de décision finale. En matière monétaire, un mécanisme a été mis en marche et a abouti le 1er janvier 1999, à la phase finale de l'Union économique et monétaire :

- Monnaie unique, l'Euro.
- Parités des monnaies nationales irrévocablement fixées par rapport à l'Euro, par le Conseil statuant à l'unanimité des Etats membres ne faisant pas l'objet de dérogation.
- Monopole de l'émission appartenant à la Banque Centrale Européenne.

La Banque Centrale Européenne (BCE), ainsi que les banques centrales nationales avec lesquelles elle forme le Système Européen de Banque Centrale (SEBC), doivent être entièrement indépendantes tant des autres institutions communautaires que des gouvernements des Etats membres. Ainsi la politique monétaire, qui conditionne très largement la politique économique, sera menée par un organe supranational sur le quel les Etats membres ne devraient avoir aucune prise, aucune influence aucun pouvoir[2].

Ainsi, avec le droit de battre monnaie, droit régalien par excellence, la Communauté européenne acquiert une parcelle de souveraineté politique, dans des conditions inconnues jusque là dans l'ordre communautaire. En effet, non seulement le domaine est déterminant pour la vie des Etats membres pour la vie des Etats membres, mais il s'agit en outre d'une compétence qui pratiquement ne se récupère plus ou très difficilement une fois qu'un système commun de gestion de la monnaie aura été mis en place.

2 – Les mutations des conditions d'exercice de la souveraineté

La construction d'une Europe monétaire et désormais politique, dont témoigne la signature du traité de Lisbonne le 13 décembre 2007, aboutit à une modification substantielle des conditions d'exercice de la souveraineté des Etats membres[3]. Dans des matières jusqu'alors perçues comme relevant des compétences régaliennes réservées aux Etats, les décisions se prennent en commun suivant des procédures aménagées aux Etats, les décisions se prennent en commun suivant des procédures aménagées par le droit de l'Union européenne[4] : en plus du domaine de la monnaie transférer auparavant, ce sont désormais les domaines de la coopération policière et judiciaire dans les affaires pénales, de la politique des transports ou de la politique agricole commune qui démontrent que l'Etat membre ne décide

[1] Communication de la Commission, 1993 et accord inter-institutionnel octobre 1993.
[2] C'est le modèle allemand d'indépendance totale de l'institut d''émission qui a prévalu.
[3] Philippe BLACHER, ''Droit des relations internationales'', 3e édition, Litec, Paris, 2008, pp. 30-31.
[4] Jérôme ROUX, ''Droit général de l'Union européenne'', 2e édition, Litec, Paris, 2008, 372 pages.

plus seul dans ces matières. Faut-il alors en déduire que la souveraineté de l'Etat s'érode, que l'Etat moderne se voit « privé de souveraineté »[1] ?

Sans souscrire à cette interprétation, il importe de rappeler que la notion de souveraineté est susceptible de prendre des significations différentes. La souveraineté exprime, d'une part, la qualité de l'Etat ; et par ailleurs désigne les compétences que peut exercer ou qu'exerce l'Etat. Il va de soi que cette conception de la souveraineté, entendue comme un ensemble de compétences, est celle dont on parle pour évoquer les transferts de souveraineté dans le cadre de la construction européenne.

En France, le Conseil Constitutionnel vérifie la constitutionnalité des transferts de compétences suivant une politique jurisprudentielle bien établie : à partir du moment où le juge constate que les prérogatives régaliennes sont affectées par un traité communautaire, la décision de ratifier l'engagement international suppose une révision de la Constitution[2]. Ce faisant le Conseil Constitutionnel[3] vérifie que les engagements internationaux souscrits par la France ne portent pas atteinte aux « conditions essentielles de l'exercice de la souveraineté[4] nationale ».

A titre d'exemple, « ne porte pas atteinte à ces conditions essentielles la loi ouvrant la fonction publique française aux ressortissants de la Communauté européenne dans la mesure où cette législation ne connaît que des emplois dont les attributions sont séparables de l'exercice de la souveraineté[5] ». En revanche, appellent une révision de la constitution les clauses du Traité de Lisbonne qui transfèrent à l'Union européenne des « compétences inhérentes à l'exercice de la souveraineté nationale, notamment en matière de lutte contre le terrorisme, la traite des être humains, en matière de contrôle aux frontières, de coopération judiciaire en matière civile ou pénale[6].

Au final le pouvoir de révision de la Constitution, organe politique suprême, engage les transferts de compétences de l'Etat vers l'Union européenne. L'acceptation par l'Etat de limitations à l'exercice de compétences dites de « souveraineté » n'est rien d'autre que l'expression de la « souveraineté[7] », désignant la maîtrise d'une compétence initiale. En ce sens, la Cour permanente de justice internationale énonce[8] : « la faculté de contracter des engagements internationaux est précisément un attribut de la souveraineté de l'Etat ».

---

[1] Bertrand BADIE, ''Un monde sans souveraineté. Les Etats entre ruse et politique'', Fayard, Paris, 1999, 304 pages.
[2] Et ce conformément à ce que prévoit l'article 54 de la Constitution française de 1958.
[3] Conseil Constitutionnel, décision n° 85-188 DC du 22 mai 1985.
[4] Souveraineté dans le sens des compétences exercées ou que peut exercer l'Etat.
[5] Conseil Constitutionnel, décision n° 91-293 DC, 23 juillet 1991.
[6] Conseil Constitutionnel, décision n° 2007-560 DC du 20 décembre 2007.
[7] Au sens de sa qualité d'Etat.
[8] CPJI, *Aff. Du Vapeur Wimbledon*, 17 août 1923, *Recueil des arrêts de la Cour permanente de la justice internationale*, Série A, n° 1, 1923, p. 5 à 47.

Section II : Théories spécifiques de l'intégration ouest africaine[1] : la quête d'une identité propre

Les chercheurs africains situent les fondements du concept de l'unité africaine dans un héritage culturel commun aux africains. A ce propos, ils vont développer des théories fédéralistes basées sur l'histoire et l'expérience africaine des échanges régionaux, mais dont l'opportunité doit être appréciée.

§ I - Théories fédéralistes historico- empiriques africaines

Toutefois, ces auteurs continuent de parler d'un fédéralisme qui trouve sa justification dans l'histoire et l'expérience d'une unité africaine légendaire.

I – Théorie de l'unité politique africaine

Les concepteurs de la théorie de l'unité africaine appartiennent à la diaspora africaine et spécifiquement à des groupes d'intellectuels noirs originaires d'Amérique[2]. En Afrique, les doctrines de l'unité africaine sont l'œuvre de deux écoles de pensées : celle de l'unité culturelle de l'Afrique et celle de l'africanité. Elles défendent ainsi l'idée de l'unité politique de l'Afrique sous l'angle socioculturel.

1 - Théorie de l'unité culturelle de l'Afrique noire

La paternité de cette pensée revient incontestablement à Cheik Anta Diop. Les partisans de cette école établissent, l'unité des cultures noires autour d'une Afrique authentiquement noire. Ils définissent à cette fin que l'élément liant entre les cultures subsahariennes et celle de l'Egypte pharaonique se trouve être la Nubie. L'étude de cette entité dévoile au fil des découvertes l'antériorité de sa civilisation par rapport à l'Egypte pharaonique. Par conséquent, toute l'humanité noire trouve son origine en Nubie et de là s'est répandu dans tout le continent noir. Ainsi, l'unité culturelle de l'Afrique et celle du monde Noir serait démontrée.

Cette démonstration tente finalement de prouver la réalité historique des traits culturels communs à toutes les civilisations africaines. L'unité culturelle de l'Afrique s'identifie à travers l'unification de l'histoire noire africaine, à l'un des pôles de civilisation, les anciens de l'humanité : l'Egypte pharaonique noire.

---

[1] Les arguments développés dans ce paragraphe sont largement inspirés de :
BEAUFAYS Jean (dir.), « Les fondements théoriques du régionalisme africain », Unité de politologie générale et régionale, Faculté de droit, Université de liège, « Régionalismeafricain », http://www.alg.ac.be/polgereg/FedRegSI

[2] Wilson Jeremiah MOSES, The golden age of black nationalism , 1850 – 1925, Hamden, Connecticut Archon Books, 1978 ; Robert WEISBORD ; Communism ; the coming struggle for Africa London, Dennis DOBSON, 1956.

Pour ce faire, ce dogme[1] pose un postulat de base selon lequel cette démonstration de l'unité culturelle de l'Afrique noire suffirait pour que l'unification politique en découle d'elle-même. «A une uniformité culturelle doit correspondre une uniformisation politique ». L'aboutissement de cette unité est l'édification d'une sorte d'Etat fédéral qui serait un Etat composé, doté d'une souveraineté. Une souveraineté interne qu'il partagerait avec les Etats membres et d'une souveraine extérieure qu'il détiendrait seul. Il disposerait également d'un peuple, comme de sujets que seraient les Africains ; d'un gouvernement et d'une administration propre et d'un territoire. L'accomplissement ultime de cet Etat serait atteint lorsque les gouvernements africains membres confieront leurs compétences internationales à l'autorité d'un gouvernement fédéral.

2 - La théorie de l'africanité

Pour Senghor, l'africanité est le produit du rapprochement de deux valeurs culturelles, deux doctrines, la négritude et l'arabité : l'Africanité est un ensemble de valeurs communes aux africains du continent et à tous leurs descendants à travers le globe[2]. Elle s'inscrit dans une tendance universaliste dans la mesure où Senghor milite en faveur d'une intégration de toutes les cultures humaines en vue d'en arriver à la création d'une civilisation universelle. Cette universalité est entendue d'une substance composée des apports et de toutes les valeurs des civilisations actuellement existantes.

La méthode de Senghor s'analyse comme une démarche en trois étapes :

- Dans la première étape, il est établi un inventaire et une rétrospective des différentes cultures afin d'en révéler les rapports respectifs.

- A la deuxième étape, ces apports respectifs définissent des sous-ensembles caractérisés par un néologisme conceptuel construit sur les suffixes en « ité » ou en « étude ». A ce niveau, se rencontrent tous les sous-ensembles que sont : la négritude, la berbéritude, la francité, la Intégration, l'hispanicité, la sinité, la latinité, etc. Pour Senghor, la négritude est définie par trois ressources essentielles de l'art noir, à savoir : « l'image symbolique », « la mélodie polyphonique » et « le rythme fait de parallélisme asymétrique[3] ». A un degré supérieur, l'africanité devient la résultante ou plus exactement la symbiose complémentaire des valeurs de l'arabité et des valeurs de la négritude[4] .

---

[1]Toute l'œuvre de Cheick Anta Diop se présente comme une « volonté inextinguible de réhabilitation de la culture noire, et singulièrement africaine, face aux thèses nihilistes européennes qui professaient l'a-historicité de l'Afrique noire ». L'unité culturelle de l'Afrique noire établit autour de la Nubie et de l'Egypte Pharaonique noire, affirme l'antériorité de l'Afrique et du monde noir sur les autres civilisations. C'est évidemment la suite logique de sa primauté en tant que berceau de l'humanité et de la différenciation raciale qui place les Négroïdes de Grilmadi au point de départ.
Cheik Anta Diop « Antériorité des civilisations nègres », Présence Africaine, Paris, 1967, pp. 13-26.

[2] Les idées de l'africanité se forgeront au sein de la petite bourgeoise noire et donnèrent naissance à ce que l'on nomma « l'africanité noire américaine » ou le mouvement panafricaniste. Ainsi, elle fut dans un premier temps, un mouvement d'identification à l'Afrique. Ensuite, elle évolua en un mouvement de retour en Afrique.

[3] L.S. Senghor, "l'enracinement africain", dans femme Afrique, n°1135, 6 octobre, PP88-89

[4] L.S. Senghor, « les fondements de l'africanité ou négritude et arabité », dans Libertés (négritudes et civilisation universel), Paris,….1977 PP 105.

- La dernière étape est conçue comme symbiotique. Elle regroupe les sous-ensembles selon leurs interrelations et interactions culturelles et consacre la démonstration du métissage culturel comme la loi fondamentale.

3 - Conclusion

Des dogmes de l'unité politique africaine exposés sur la base de l'unité culturelle africaine, il apparaît que l'outil culturel est employé à des fins politiques. Globalement, la philosophie de ses deux courants peut être ainsi entendu[1] : "Tous les peuples de ce continent sont au fond les mêmes, qu'ils ont subi les mêmes exactions du colonialisme, encore le même néocolonialisme, sans parler de la traite des populations africaines. C'est l'idée que les peuples d'Afrique ont une lutte commune à mener contre un ennemi commun qui les domine et les exploite : l'impérialisme. Qu'ils doivent donc mener cette lutte dans l'unité ; et qu'il y a une profonde unité culturelle de l'Afrique, ainsi par conséquent, une communauté de destins des peuples africains". En définitive pour le partisan de ces deux courants, l'Afrique est une et doit s'unir.

II - La théorie des grands ensembles fédéraux[2]

Les partisans de cette théorie des grands ensembles fédéraux proposent de substituer la thèse de l'unité culturelle à celle de la diversité. Le fédéralisme par association d'Etats en des grands ensembles régionaux ne peut se faire que sur la base d'une unité culturelle préétablie.

La diversité culturelle de l'Afrique est en même temps une diversité régionale qui crée le fédéralisme sous la forme d'une pluralité d' « Etats fédéraux régionaux » ou de « grandes communautés d'Etats ». Cette conception pluraliste de la réalité culturelle africaine fonde la découpe du continent africain en aires culturelles. Ce sont ces dernières qui servent de support à une pluralité d' « Etats fédéraux régionaux ». Aussi la construction du fédéralisme africain permet de passer du mythe de l'Etat unifié ou du gouvernement continental à la pluralité des ensembles fédéraux.

1- Le fédéralisme nucléaire

Il s'agit d'un projet d'organisation politique et une stratégie d'édification du fédéralisme en Afrique noire. La superposition des affinités culturelles au milieu biophysique engendre une nouvelle méthode du découpage régional de l'espace africain, servant de cadre aux grands états fédéraux. Le caractère exogène de ces regroupements régionaux se remarque dans la permanence d'un tissu de relations symbiotiques dépendantes, nouées depuis la colonisation et qui se perpétuent entre les Etats africains et les anciennes métropoles. A contre-courant des partisans de l'unité culturelle de l'Afrique, ROPIVIA estime qu'il est plus pertinent de parler de pluralité que d'unicité, car la diversité culturelle est fonction des

---

[1] Elanga Mbuyinga, « Panafricanisme et néocolonianisme, la faille de l'OUA », publication de l'UPL, 2e éd, paris, 1979, P67

[2] Les arguments développés dans ce passage sont tirés de :
BEAUFAYS Jean (dir.), « Les fondements théoriques du régionalisme africain », Unité de politologie générale et régionale, Faculté de droit, Université de liège, « Régionalismeafricain », http://www.alg.ac.be/polgereg/FedRegSI, pp. 14-17

milieux biophysiques. La diversité culturelle de l'Afrique émane de celle de ses milieux biophysiques et humains[1].

Son lien avec le fédéralisme repose sur l'idée que la zone d'application du fédéralisme doit posséder « une » culture commune ou du moins des traits culturels communs. On peut, en effet, aborder l'intégration en raisonnant autour de l'idée d'unicité culturelle.

Parler de diversité culturelle, ne veut pas dire, pour autant, nier l'idée que la culture peut constituer un élément intégrateur. Il faut dans ce cas, s'intéresser à des ensembles qui ont une certaine cohérence autour de la notion d'aire culturelle qui apparaît "comme la grande région topique à l'intérieur de laquelle les différents peuples semblent s'être uniformément adaptés en façonnant des cultures et des Prélèvements - techniques plus ou moins semblables mais foncièrement distinctives par rapport à une autre aire culturelle[2]".

Ainsi, l'aire culturelle serait une région au sein de laquelle des cultures similaires sont identifiées. Elle serait ainsi, le plus grand dénominateur commun entre toutes les cultures ou sociétés d'une région quelconque. L'aire culturelle n'est donc pas une macro cellule à l'intérieur de laquelle l'unité doit être posée comme absolue et exclusive. Mais, en son sein, ces auteurs y voient une similitude entre éléments socioculturels empruntés à plusieurs cultures et qui autorisent à parler d'unicité. Ce sont ces éléments qui permettent la différenciation des aires culturelles en leur donnant un caractère spécifique.

L'identification de ces régions possédant des traits communs, malgré une diversité, constituerait alors le fondement d'une nouvelle carte politique de l'Afrique. Ainsi, pour ROPIVIA, la définition de l'aire culturelle s'inscrit dans une volonté de construction d'un autre cadre politique pour l'Afrique. Elle serait donc une entité originale à l'intérieur de laquelle les affinités culturelles initiales sont si fortes et les objectifs de développement fondés sur le milieu, si identique qu'ils puissent facilement se résoudre dans un grand ensemble étatique. Les auteurs partageant cette pensée considèrent que les grands ensembles découlant de ces aires culturelles présentent une plus grande cohésion et une plus grande viabilité. Il existe, en effet en leur sein, le moins d'incompatibilité entre les peuples ou les Etats.

Ainsi, pour les constructions territoriales envisagées, le processus de « moléculisation » aura pour limite finale les frontières de l'aire culturelle concernée. Celle-ci va englober, en son sein, les Etats actuels et les peuples ayant entre eux le plus d'affinités culturelles. Ces affinités sont basées sur un genre de vie, sur des traits de cultures communs et sont situées dans un même environnement naturel. La superposition des ces affinités au milieu biophysique engendre une nouvelle méthode de découpage régional de l'espace noir africain, cadre territorial futur à une pluralité d'Etats fédéraux en Afrique Noire.

2- Le fédéralisme par le commerce informel

Depuis le début des années 1990, le commerce parallèle et les réseaux d'échanges entre différents espaces représentent, pour beaucoup de populations africaines, un poumon économique non négligeable. Il représenterait une alternative aux politiques de croissance économique.

[1] Ropivia, « la géopolitique de l'intégration en Afrique noire », L'Harmattan, Paris, 1993, p.96
[2] Ropivia, Idem, P.163

Artisan de cette approche alternative, IGUE[1] explique que l'intégration ne peut s'analyser à partir d'une grille d'analyses informelles du commerce parallèle car on ne peut dégager un modèle d'intégration type, applicable à l'Afrique. Ce commerce parallèle fonctionne, dans la plupart des pays, suivant la logique du légal - illégal et vice-versa. Son fonctionnement ne se cantonne pas uniquement dans le secteur dit informel ou traditionnel.

IGUE[2] prend comme cadre d'étude à sa théorie, la communauté de l'Afrique de l'ouest et pour mener à bien son entreprise, il a utilisé trois démarches :

- Les enquêtes régulières de marchés menées de part et d'autre des frontières.
- Le suivi permanent des principaux acteurs du commerce.
- Le croisement des données statistiques disponibles dans les principaux services qui s'occupent du secteur commercial.

L'hypothèse qu'il expose est celle que le développement du commerce parallèle et des échanges informels, tant de marchandises que des hommes, s'appuie sur des facteurs qui bloquent les différentes préoccupations d'intégration régionale des différents Etats africains. L'intégration est vue comme la solution aux différents blocages du marché tant national que régional. Ainsi, il a déterminé trois sortes de blocage à l'intégration.

2.1 - L'inopportunité des espaces politiques de manœuvre

Aucun pays africain quelle que soit sa taille, sa population et l'importance de ses ressources ne constituent, en lui-même, un espace de développement. En effet, IGUE constate l'absence d'une valeur de référence pouvant guider l'action des dirigeants actuels vers la maîtrise de ressources de développement. Cette absence serait le reflet dans la nature artificielle des Etats de l'Afrique de l'ouest[3]. Ainsi donc l'intégration, permet la réalisation de cet espace de développement. A ce problème s'ajoute celui de la délimitation réelle de cette Afrique de l'ouest[4]. Ce cadre théorique devait permettre par l'intégration régionale de sortir de ce paradoxe pour avoir une découpe géopolitique qui cadre mieux avec le souci de réaliser cet espace de développement.

2.2 – L'absence de stratégie de développement fondées sur les complémentarités régionales

Pour illustration de cette défaillance, la situation des pays côtiers à climat humide et largement ouverts sur le monde extérieur qui alimentent les échanges régionaux à partir de leurs produits agricoles et industriels ; de même qu'à partir de ceux importés du marché international. Les pays de l'hinterland sahélien, en contre partie, fournissent la main d'œuvre, le bétail, l'oignon et les légumineuses. Les stratégies de développement ignorent ces complémentarités régionales.

---

[1] IGUE John, « Le Bénin, l'Etat entrepôt », L'Harmattan, Paris, 1992, p.15

[2] IGUE John, « Commerce informel et intégration régional », Le Courrier n° 142, Novembre – Décembre 1993, op. Cité p.64

[3] Nigeria, Ghana, Côte d'Ivoire, Sénégal, Togo, Bénin, Guinée, Libéria, Sierra Leone, Burkina Faso, Niger.

[4] L'exemple du Cameroun est, à ce sujet, symptomatique. Plus de 50% des échanges commerciaux interrégionaux sont réalisés avec l'Afrique de l'ouest et non avec l'Afrique centrale.

3 - Le refus de décideurs africains d'être accolés à leurs réalités historiques et culturelles

L'histoire du commerce précolonial met en lumière un échange qui implique les différentes zones écologiques nommées espaces d'échanges, de production et de commercialisation[1]. Des marchés entrepôts se créent aux frontières de ces zones. Ceux-ci se situent sur différents axes : Sur l'axe Est-ouest ; le commerce caravanier avec Kukuwa capital de l'Etat du Caraïbe et Kano au Nigeria ; le pays Dagomba, avec son important marché de cola.

La fréquentation régulière de tous les marchés de la région a permis la construction d'importants réseaux marchands contrôlés par les mêmes groupes ethniques que dans le passé. Deux monnaies communes étaient dans la sous région, le cauris et l'or, comme monnaie d'échanges internationaux. Or, ces différentes expériences n'ont cependant, jamais servi de références aux stratégies de développement mises actuellement en œuvre au niveau sous-régional.

Ces échanges informels, ces dynamiques que l'on observe actuellement en Afrique, vont dans le même sens : celui du renforcement des groupements régionaux. Toutes les détorsions observées, sont les causes du développement du secteur commercial informel qui apparaît comme la meilleure réponse à toutes les carences de politique économique.

Le secteur s'adapte très bien au contexte local puisqu'il évolue dans le sillage du commerce précolonial. Il se perpétue au travers des réseaux déjà expérimentés depuis l'époque précoloniale. Malgré l'apparition des frontières nationales, l'existence des marchés parallèles de change constitue, également une réponse à l'épineux problème de l'intégration monétaire de la sous région.

Ces marchés fonctionnent aussi sur la base de la complémentarité régionale. Et les chiffres semblent confirmer les hypothèses d'IGUE, selon lesquelles le commerce officiel interrégional représente 4% du volume total du commerce régional et les échanges parallèles dépassent largement le taux de 20% soit une différence de 16%.

§ II - De l'opportunité de ces théories fédéralistes africaines

Ces théories, certes limitées, ont un bien fondé, tant d'un point de vue politique qu'économique.

I - Les facteurs culturels de l'intégration politique et économique en Afrique

Partisan de la théorie des fondements culturels de l'unité africaine, ADOTEVI dénonce la méconnaissance de l'importance de l'unité culturelle qui unit tous les africains. Cette méconnaissance par les Etats entités superficielle dans le processus d'intégration expliquerait au fonds l'échec de toutes les expériences d'intégration. Dans un tel contexte, il

[1] J.L AMSELLE et E. M'BOKOLO (Dir.) « au cœur de l'ethnie, ethnies, tribalisme et Etat en Afrique », Edition la découverte, Paris, 1985.

recommande une meilleure appréciation des échanges informels, un palliatif qui confirmerait le caractère indispensable de ces facteurs culturels pour l'intégration.

1 – De l'opportunité politique des facteurs culturels de l'intégration

ADOTEVI[1] dresse le tableau d'une Afrique d'aujourd'hui qui se désagrège socialement à l'intérieur des Etats nations. Au fond, elle ne s'est jamais remise des chocs qu'elle a reçu à la rencontre du reste du monde à savoir : la traite des Noirs, islam, colonisation et christianisme. Eparpillé, cloisonnée, disloquée, elle serait menacée de disparition. Le risque le plus redouté est qu'une fois encore, elle subisse son histoire en servant d'instrument à celle des autres. Elle réclame alors d'être réhabilitée. A cet effet, une intégration politique, sous tendue par la réalité économique, les deux prenant racine dans l'histoire de l'Afrique.

Tous les analystes[2] s'accordent à reconnaître aujourd'hui que les nombreuses et coûteuses organisations intergouvernementales créées pour réaliser l'intégration des régions ou celle du continent ont échoués. Depuis le sommet d'Addis-Abeba en 1963, puis celui d'Alger en 1968 et ceux qui se sont tenus à nouveaux à Addis-Abeba en Août 1970 et en mai 1973, l'Afrique répète inlassablement que l'intégration économique du continent est une condition essentielle du développement. Les déclarations d'intentions n'ont rien changé. Les efforts d'intégration sont demeurés sans lendemain.

Par conséquent, selon la thèse dans le sens des raisons de ces échecs, l'on échoue si fréquemment à bâtir un espace économique et politique qui dépasse les micros Etats indépendants notamment parce que les fondations sur lesquelles on essaie de faire l'édifice ne sont pas les bonnes. Elles sont aériennes et superficielles, récentes et artificielles. Ce n'est qu'enraciné dans sa culture et son histoire que l'Africain peut se réinventer une patrie qui le libère des frontières nationales qui l'enchaînent en créant des institutions vivantes et viables, outils indispensables de la maîtrise de son histoire.

L'africain est un individu qui se définit par sa culture. Coupé ou séparé de cette culture, cet homme africain s'étiole. « L'africain est l'homme lié à une culture ». En conséquence, il faut explorer les profondeurs de l'homme africain, pour rechercher ou planter, avec certitude, les racines de tout projet d'intégration régionale.

Alors, les solutions proposées afin de palier aux échecs ont eu surtout pour effet de stériliser la réflexion et handicapé l'action dans le domaine de l'intégration en Afrique. Elles sont au nombre de trois :

- La première, c'est qu'on a d'abord cherché, à créer des entités pures : Unions politiques, regroupements purement géographiques, retrouvailles purement linguistiques mais surtout des communautés purement économiques.

- La deuxième fut le respect voir la sacralisation d'institutions et de structures presque contingentes, récentes que sont les Etats - nations. Erigés sur les contours des

[1] ADOTEVI S., « Les facteurs culturels de l'intégration économiques et politique en Afrique » dans LAVERGNE R. (dir.), « Intégration et coopération régionales en Afrique de l'Ouest », éditions KHARTALA et CRDI, Paris, Ottawa, pp. 81-92

[2] Economistes, politologues, journalistes, historiens, sociologues et anthropologues.

territoires, simples subdivisions des empires coloniaux, les Etats africains se sont assignés la mission de créer des nations. Ils s'efforcèrent à cette fin, d'isoler leurs populations, de délimiter leurs mouvements, de contrôler les relations ''parallèles'' qu'elles entretenaient et continuaient à entretenir à travers et malgré les frontières.

- La troisième est la réalisation de l'intégration presque toujours entre les Etats, en méconnaissant ce qui existe, les pratiques populaires et les relations séculaires.

Tout se passa comme si du fait de la colonisation qui a inculqué un sentiment, un complexe d'infériorité aux cultures et aux civilisations africaines, les africains avaient fini par le croire, et que désormais qu'il leur fallait adopter inconditionnellement tout ce qui leur était étranger. Il est exact que les puissances coloniales n'ont pas toujours favorisé la pérennité des fédérations au moment de la colonisation. Elles ont préféré celle du territoire, aidées dans cette démarche par certains pays africains. En effet, ces Etats africains devenus indépendants ont ignoré non seulement leur propre histoire, mais aussi les leçons de l'histoire européenne, laquelle avait démontré qu'une nation est l'émanation d'un tissu complexe d'intérêts culturels, sociaux et économiques communs à plusieurs communautés conscientes ; que ce qui les unit est plus important que les différences régionales, tribales ou autres. Ainsi en optant pour la construction à tout prix d'Etat - nations disposant de frontières géographiques précises, ces Etats post - coloniaux ont choisi une conception profondément étrangère à la tradition culturelle et historique africaine qui repose sur une structure plus organique de groupes et de tribus.

Si ces Etats artificiels, inconsistants et instables par construction, sont incapables de s'ouvrir sans se désagréger, de s'ouvrir à l'autre, sans craindre de disparaître c'est parce qu'ils ne reposent pas sur des fondements solides qui tirent leur racines de la culture de chaque peuple. Les nouvelles nations africaines sont le plus souvent des créations juridiques, vivant douloureusement leur relation avec les structures géopolitiques africaines antérieurs, faites de groupes tribaux mélangés et parfois indépendants, mais en symbiose malgré les pluralités. Par conséquent, ces états d'aujourd'hui résistent mal à l'épreuve du temps. Alors quand les édifices de l'intégration sont bâtis sur de telle fondation de « sable », elles ne peuvent que s'écrouler ; démontrant ainsi les limites évidentes d'une approche exclusivement économique de l'intégration qui ne remplissait pas les conditions sous - jacentes à toute intégration : les fondations culturelles.

En définitive, c'est à vouloir intégrer l'Afrique par une extrapolation pure et simple des apparences que sont les structures étatiques héritées de la période coloniale, et cloisonnées par les indépendances, que toutes les organisations régionales africaines restent des intentions, des vœux pieux qui s'arrêtent à la limite des bureaucraties qui les incarnent.

2 – La perspective économique des facteurs culturels de l'intégration

D'un point de vue économique, les facteurs culturels interviennent assurément pour consolider le processus d'intégration. L'illustration est faite par la zone franche dont les branches africaines, l'Union Monétaire Ouest Africaine (UMOA) et la Banque des Etats de l'Afrique Centrale (BEAC) ont une monnaie commune et une politique concertée au sein de chaque union. Cet exemple d'intégration est loin d'être l'aboutissement d'un processus d'intégration économique progressif assis sur les critères d'optimalité de la zone monétaire,

comme le voudrait les économistes. La zone franche est le résultat d'une volonté politique de solidarité francophone, qui a voulu doter l'empire français d'un signe monétaire unique.

Et malgré ses déboires, la zone franche survit et a le mérite d'exister par rapport aux projets d'intégration régionale qui se chevauchent sans voir véritablement le jour. Car, rien de durable ne semble envisageable sans tenir compte des facteurs culturels. Cependant plusieurs raisons viennent justifier cette pérennité de la zone. Mais, celle qui parait comme l'hypothèse déterminante est que les unions monétaires regroupant les pays africains francophones sont incontournables parce qu'elles sont une réalité historique en train de se constituer en une espèce de « fait culturel », sous-tendu par une langue véhiculaire commune, des élites formées dans les mêmes moules des administrations publiques de même origine, des traditions fiscales identiques.

Mais de réalité historique, on peut noter que les facteurs culturels de nature économique sont le fait de pratiques nées des relations durables entre des peuples africains séparés par de grandes distances.

En effet, les relations qui existaient, là où les distances le permettaient, à l'époque précoloniale, ont admirablement résisté aux assauts des colonisateurs. Les tracés de frontières imposées par la force de la colonisation, en séparant et en divisant par la force des communautés, des groupes ethniques, des familles, en Etats différents, n'ont jamais pu détruire les liens de consanguinité et de parenté que les siècles d'histoire et de vie communes avaient créés et renforcés. Au contraire les contacts se sont maintenus d'un pays à l'autre, comme si ces frontières très artificielles n'existaient pas.

Par ailleurs, contrairement à l'idée que les africains n'ont que peu de chose à échanger entre eux, l'histoire du commerce précolonial révèle des échanges impliquant les différentes zones écologiques. Aux frontières de ces zones, se sont développés des marchés entrepôts qui ont pendant longtemps garanti le dynamisme des échanges régionaux dont certains auraient pu devenir de véritables plaques tournantes de l'intégration. Nous rappellerons, une fois de plus[1], l'axe est-ouest Kukuwa, la célèbre capitale de l'Etat du Caraïbe ; Kano, la plaque tournante du commerce caravanier africain ; le pays Dagomba avec son important marché à cola et enfin Kong, situé au terminus de l'une des plus importantes voies de commerce caravanier reliant le Moyen - Orient à l'Afrique occidentale.

Les difficultés d'intégration régionale, au niveau officiel, sont en contradiction avec le dynamisme dont font preuve les populations africaines qui, à beaucoup d'égards et dans certaines parties du continent au moins sont déjà intégrés de fait. Fondée sur le développement des échanges traditionnels du Nord au Sud du continent, qualifiés d'informels et de mouvement de population, cette intégration de fait se construit sur deux fondations bien connues :

- l'importance du brassage ethnique et culturel de populations, nourries par une migration qui tire sa source dans les grands empires de l'époque médiévale et qui subsiste malgré les obstacles.
- Le reliquat de grandes formations politiques et sociales de l'époque antérieure se traduisant par une tradition d'unité sociale constituée par les grandes familles aujourd'hui éparpillées dans la zone sahélienne.

[1] Cf. p. 67

En conséquence, si malgré tout, les Etats africains modernes échouent dans toutes leurs tentatives d'intégration, la responsabilité de tels échecs incombe, comme naturellement, aux errements politiques des trente dernières années. Après s'être érigés en acteurs exclusifs de l'intégration, ADOTEVI dénonce l'attitude de ces Etats qui ont donné toute légitimité à l'intégration qui se fait en dehors des cadres néocoloniaux, choisissant ainsi de minimiser les réalités historiques et culturelles locales.

II - Les faiblesses des théories fédéralistes africaines

1- les limites du dogme de l'unité africaine[1]

La conception de l'unification politique de l'Afrique noire basée sur l'unité culturelle débouche tout naturellement sur l'Etat unitaire continental, mais n'engendre pas nécessairement l'Etat fédéral continental souhaité et recherché. Les deux écoles, de l'unité culturelle de l'Afrique noire et celle de l'Africanité, apparaissent comme géographiquement complémentaires dans la prise en charge de la fatalité du continent, territoire de l'Etat continental comme lieu d'affirmation des premières civilisations humaines, toutes à base négroïde.

Cependant, les deux thèses souffrent de plusieurs lacunes que le développement des sciences (biologie, génétique) a mises en lumière. En admettant la notion d'unité culturelle, les partisans de ces écoles supposent la linéarité dans l'évolution, l'identité dans l'ubiquité, l'équilibre dans le fonctionnement et cohésion dans l'interaction. Concevoir une unité culturelle des peuples de l'Afrique noire reviendrait donc à valider une fixité des structures à travers les temps historiques et dans un espace uniforme et variant. Or, l'adhésion à l'hypothèse d'une parenté originelle de certains peuples ou de certaines cultures africaines, il n'est pas possible d'admettre une prétendue unité culturelle. En effet, lors de leur évolution sur le sol africain, les peuples se sont éloignés les uns des autres, ainsi que leurs œkoumènes primitifs. Ils se sont adaptés à de nouveaux environnements, aussi différents pour les uns que pour les autres, et en fonction desquels ils ont produit des techniques et des modes de pensée différents. De ce fait, on ne peut parler d'unité culturelle sur l'ensemble du continent.

Ensuite, basant leurs théories sur l'unicité culturelle, les deux écoles oublient que l'étude des cultures est essentiellement d'origine matérielle, signifiant par la même occasion son enracinement profond dans un milieu où la culture émerge comme « conséquence et produit cognitif de l'interaction entre l'humain et son environnement matériel ».

La notion d'unité, en étant qu'expression d'identité, d'unicité et d'homogénéité d'un ensemble de communautés vivants de même souche ou rigide, s'avère plutôt aléatoire. De ce fait, les thèses de l'unité culturelle de l'Afrique noire en vue d'impliquer une parenté directe et de justifier son unification politique spontanée apparaissent comme inexactes et mettent en exergue l'insuffisance de ces thèses. De plus, avant même la colonisation Européenne du continent africain, avant la traite des esclaves, les peuples d'Afrique noire avaient évolué, de longs siècles durant, dans une diversité de coutumes, de langues, de systèmes politiques et de religions.

---

[1] Cette démonstration très pertinente est issu de :
BEAUFAYS Jean (dir.), « Les fondements théoriques du régionalisme africain », Unité de politologie générale et régionale, Faculté de droit, Université de liège, « Régionalismeafricain », http://www.alg.ac.be/polgereg/FedRegSI, pp. 12-14.

D'un point de vue juridique ou politique, quant à la vie publique dans l'Afrique contemporaine deux traits fondamentaux, en apparence contradictoire de ces deux dogmes : d'une part, la volonté affirmée de construire des Etats-Unis d'Afrique en se fondant sur l'héritage colonial (en particulier quant au territoire et aux éléments humains) et d'autre part, le désir de réaliser l'unité ou l'intégration africaine, politique ou économique.

D'autres auteurs se sont opposés à cette idée d'unicité culturelle de l'Afrique noire et ont, par contre, défendu le principe de la diversité culturelle.

Ainsi, pour MAQUET[1], la culture se rattache à une société en particulier. Il la définit comme « un ensemble complexe d'objets matériels, de comportements, d'idées acquis dans une mesure variable par chaque membre d'une société déterminée ». MAQUET pense qu'une société ne peut exister sans culture et ces deux notions sont corrélatives. VANSINA[2] préfère la notion de peuple à celle de société et définit « la culture comme la façon de vivre d'un peuple ». Ce qui différencie une culture d'une autre, c'est l'environnement et l'histoire. L'unité culturelle serait donc la « tribu » ou le « peuple » qui équivaut à ce qu'il nomme « nation en Europe ». Chaque nation ou peuple à son propre environnement, sa propre histoire et sa propre culture. Pour lui, « chaque culture est une réponse à un problème posé dans une société donnée ; c'est aussi l'étude de la relation entre l'individu et sa société, entre la norme et sa réalisation concrète ».

Pour MAQUET et VANSINA, la pluralité de culture de l'Afrique découle donc de la diversité de ses milieux biophysiques et humains.

2 – L'approche critique du fédéralisme par le commerce informel

ADOTEVI reconnaît aux facteurs culturels africains une dimension fédératrice, impulsive et consolidante d'une unité africaine qui s'affiche tant au plan politique qu'économique. Economiquement, ces facteurs seraient des secteurs importants, constructifs de l'intégration. Pour preuve, ils insufflent une dynamique aux échanges parallèles de marchandise, instituant ainsi une intégration informelle au travers des liens et relations encore très active qui subsistent entre les peuples d'Afrique, éloignés, séparés par le fait colonial.

Selon ADOTEVI, c'est l'existence d'un « fond commun » culturelle, séculaire qui permet la pérennité de cette culture africaine. Cependant, ignorée par les Etats - nations, la méconnaissance de ces facteurs culturels constitue une des cause profondes de l'intégration officielle. En revanche, ces facteurs favorisent l'intégration.

On peut noter en somme que ADOTEVI attribue également aux facteurs culturels la force d'entretenir une unité africaine par le biais du commerce informel ; d'organiser l'intégration informelle de l'Afrique. Il voit dans ces facteurs un palliatif rédhibitoire à tous les événements politiques qui entravent la réussite du processus d'intégration en Afrique.

Cependant une telle autorité doit être relativisée. Certains auteurs ne partagent pas les convictions de ADOTEVI. MEGHER, notamment ramène les opportunités économiques du commerce parallèle à la qualité de mythes populistes.

---

[1] J. MAQUET, « Les civilisations noires : histoire techniques, arts, sociétés », Marabout université, Paris, 1962

[2] Jan VANSINA, « Introduction à l'ethnographie du cargo », Editions Universitaires du Coup, CRISP, Kinshasa, Lubumbashi, Kisangani, 1965, p 7 et s.

En effet, à la fin des années 1970 et au début des années 1980[1], des études à caractères historiques et empiriques menées par des historiens de l'économie, des anthropologues et des géographes français ont révélé que le commerce parallèle trouverait ses racines dans les traditions de solidarité ethnique de l'Afrique précoloniale et les réseaux de commerce de longue distance sillonnant de vastes zones du continent, pendant plusieurs siècles avant la création des frontières coloniales. Le commerce parallèle apparaît alors comme une forme de résistance populaire contre l'imposition des frontières coloniales et la réglementation économique métropolitaine sur les formations économiques et sociales africaines traditionnelles. Ainsi, les régions où foisonnent les activités parallèles, en Afrique de l'ouest et de l'est sont précisément celles dans lesquelles le commerce de longue distance précolonial était le plus développé.

Cependant, le mode d'analyse utilisé dans la majorité de ces études à caractères historiques présente une vue plutôt romantique du commerce parallèle comme forme d'organisation économique plus démocratique et authentiquement africaine. Cette idéalisation porte les chercheurs à passer sous silence les divisions ethniques, politiques et socio-économiques des sociétés africaines précoloniales et à estomper les modifications apportées par les économies officielles coloniales et post coloniales sur le fonctionnement et l'impact social des circuits commerciaux précoloniaux. Une analyse plus approfondie du commerce parallèle appelle une critique de ses opportunités empreintes d'une certaine dimension mythologique.

2.1 - Le mythe de la solidarité africaine

L'importance idéologique accordée à la solidarité africaine dans les publications historico-empirique finit ironiquement par miner la véracité historique de ces travaux. La vision prédominante de la société économique précoloniale à tendance à ignorer les importantes divisions politiques et socio-économiques qui ont structuré le commerce de longue distance précoloniale. Les frontières séparant les royaumes précoloniaux, les systèmes féodaux de péages et de taxes, et l'insécurité générale qui obligeait les caravanes marchandes s'armer en régiment, sont le plus souvent oubliés dans la généalogie du commerce parallèle[2].

L'idée du commerce parallèle né en réaction aux divisions artificielles imposées par les frontières coloniales à des groupes ethniques solidaires n'est pas toujours exacte. Même à l'époque précoloniale, les frontières ethniques ne coïncidaient pas nécessairement avec les frontières politiques[3]. Ainsi, la séparation des groupes ethniques n'était pas étrangère aux sociétés africaines et le découpage colonial ne violait pas nécessairement les formes antérieures d'organisation sociopolitiques[4]. En conséquence, ce ne sont pas les frontières

[1]ASIWAJU A. I., « Western Yoruba land under European Rule 1889-1945 », Longman, Londres, 1976; IGUE J., « Le commerce de contrebande et les problèmes monétaires en Afrique de l'ouest », CEFAP, 1977, Cotonou, Université nationale du Bénin ; MACGAFFEY, « Entrepreneurs and parasites: The Struggle for Indigenous Capitalism in Zaïre", Cambridge, University Press, Cambridge, 1987.

[2]THOM D. J., "The Niger-Nigeria boundary 1890-1906: A study of Ethnic Frontiers and a colonial Boundary", *Papers in International Studies, Africa Series*, 1975, vol. 23, Athens (Ohio), Center for International Studies, Ohio University; BAIER S, "An Economic History of Central Niger", Clarendon Press, Oxford, 1980.

[3]MAFEGE A., « The theory and Etnolgraphy of African Social Formations: The Case of the Interlacustrine Kingdoms », Codesria, Codesria Book Serie, Londres, 1991.

[4] THOM D. J., 1975, idem. La population Hansa qui habite de part et d'autre de la frontière nigériane qui demeure l'une des zones les plus activées de commerce parallèle an Afrique de l'ouest n'était pas une entité

coloniales en elles mêmes, mais les politiques économiques divergentes des régimes coloniaux de part et d'autre des frontières qui ont le plus décisivement influencé le commerce interafricain[1]. Les deux changements les plus décisifs précipités par le colonialisme ont porté sur les catégories de marchandises échangées et l'orientation du commerce. Les principaux produits commercialisés à l'époque précoloniale étaient les produits primaires africains et les produits manufacturés locaux échangés sur la base d'une spécialisation écologique[2]. En Afrique de l'ouest, les régions du sahel, de la savane, des forêts et de la côte échangeant des produits primaires tels que le sel, le poisson séché, le bétail, la cola et l'or auquel s'ajoutaient des produits manufacturés locaux tels que les cotonnades, les outils en métal, les mortiers et la maroquinerie pour n'en nommer que les principaux[3].

Avec l'avènement du colonialisme, les circuits ouest africains traditionnels ont été éclipsés par les débouchés plus rentables, issus de la contrebande commerciale entre les colonies anglaises et françaises. La commercialisation des produits n'était plus liée à la spécialisation écologique ou aux compétences locales. Le commerce interafricain de produits primaires devint essentiellement un commerce de contrebande des cultures d'exportation, alors que le commerce des biens de consommation abandonnait les produits manufacturés locaux en faveur des importations industrielles étrangères.

L'existence de monnaies différentes et de systèmes fiscaux divergents entre les colonies françaises et britanniques a crée des zones monétaires, à la place des anciennes zones écologiques, comme plaque tournante du commerce parallèle. Le développement de marché de change parallèle dans les années 1920 a transformé ces divergences monétaires qui faisaient obstacle au commerce interafricain, en une source de profit servant à faciliter, voire à stimuler les échanges[4]. Ainsi l'adaptation du commerce de longue distance à l'introduction des monnaies coloniales ne témoigne pas uniquement de sa souplesse et de son efficacité ; elle marque aussi la rupture du commerce interafricaine avec sa propre base économique.

2.2 - Le mythe de la redistribution

Selon MEGHER, un autre mythe populiste de l'économie parallèle, contrairement à l'économie officielle, est qu'elle comporte peu de barrières d'entrée et est fondamentalement redistributrice. Ce genre de commerce favoriserait la redistribution des ressources dans les régions rurales et frontalières négligées par l'économie officielle, et représenterait une solution de rechange à la prolétarisation[5]. Cette affirmation a peut être été plus vraie aux premiers jours du commerce parallèle colonial que ce ne l'était du commerce précoloniale de longue distance qui était dominé, du moins en Afrique de l'Ouest, par des marchands bien établis.

---

politique unifiée avant l'imposition des frontières en 1906. La frontière coloniale a été fixée conformément au tracé politique préexistant entre le califat de Okoto au sud et le royaume des Hobe (Aristocratie Hansa pré-djiadiste au nord.

[1]ASIWAJU, 1976, idem.

[2] M AMDANI, « Politics and Class Formation in Uganda », *Monthly Review Press*, New York et Londres, 1976; BAIER, 1980, idem.

[3] C. MEILLASSOUX (dir.), « The developpement Indigenous Trade and Markets in West Africa", Oxford University Press, Londres, 1971, p. 77 ; IGUE, 1977, idem, p. 11 ; BAIER, 1980, ibidem, p. 157

[4] ASIWAJU, 1976, ibidem, p. 176 ; BAIER, 1980, ibidem, p. 113

[5] J. IGUE, « Rente pétrolière et commerce des produits agricoles à la périphérie du Nigeria : le cas du Bénin et du Niger », Institut national de recherche agronomique, Centre international des hautes études agronomiques méditerranéennes/ Institut agronomique méditerranéen, Montpelleir, 1985, p. 97 et suiv.

Mais, cette ouverture aux petits commerçants s'est rapidement refermée. A mesure que la réglementation des frontières se resserrait et qu'une nouvelle classe de marchands parallèles s'établissait, il devenait beaucoup plus difficile pour les petits marchands de participer à ce marché. Le commerce parallèle permettrait des économies d'échelle, pour ceux qui peuvent payer les pots-de-vin nécessaires[1].

Les coûts de transaction élevés et les faibles taux de capitalisation des petits commerçants leur permettaient difficilement de participer de façon rentable au commerce parallèle et empêchaient toute participation des agriculteurs pauvres à ce commerce.

Les études empiriques ne soutiennent pas non plus l'hypothèse voulant que le commerce parallèle renforce de façon appréciable le bien être de ceux qui y participent indirectement, notamment les agriculteurs[2]. Ils participent à l'économie parallèle par désespoir, à des termes d'échange moins favorables que ceux offerts par l'économie officielle[3]. Le problème n'est pas le manque de concurrence entre les commerçants, mais la faiblesse des ressources des petits agriculteurs.

Cette faiblesse les rend vulnérables à des pratiques de mise en marché au rabais dans l'économie parallèle, étant donné qu'ils sont incapables de se payer le transport et de supporter les retards de paiement que comporte la mise en marché des marchandises dans l'économie officielle. Par ailleurs, ils ne peuvent pas supporter les coûts de transaction d'une participation directe au commerce parallèle. Ainsi, loin de faire bénéficier les agriculteurs des prix parallèles élevés, les marchands parallèles savent exploiter avec efficacité, aussi bien, les pressions économiques auxquelles les paysans sont confrontés que les distorsions de prix de l'économie nationale. Les liens communautaires ou ethniques entre commerce parallèle et petits agriculteurs ne semblent pas mettre ces derniers à l'abri de cette logique de marché[4].

2.3- Le mythe de l'indépendance par rapport à l'Etat

Une des convictions populistes les plus solidement ancrées est que l'activité parallèle procure des possibilités de capitalisation autonome par rapport à l'Etat, favorisant ainsi l'émergence d'une authentique bourgeoisie indigène[5]. Cependant, les données empiriques concernant la bourgeoisie parallèle indiquent que l'accumulation des ressources par le biais des circuits parallèles dépend en grande partie des contacts et de la collaboration avec les représentants de l'Etat. Ainsi, c'est grâce à leur participation à l'économie officielle plutôt

---

[1] S. DEVARAJAN et al. , « Markets under Price Controls in Partial and General Equilibrium », *World Developpement*, 1989, vol. 17, n°2, pp. 1881-1893 ; D. PUETZ et J. BRAUN von, »Parallel Markets for Agriculture in a West African Setting : Origins and Distributional Effects », *Journal of International Agricultural Literature*, 1990, vol. 29, n°3, pp. 216-234.

[2] S. DEVARAJAN et al. , 1989, Idem.

[3] A. LAMBERT, « Espaces et réseaux marchands au Sénégal : les échanges céréaliers avec la Gambie et la Mauritanie », dans *Echanges Régionaux, commerce frontalier et sécurité alimentaire en Afrique de l'ouest*, Paris, Institut national de recherche agronomique/université nationale du Bénin/institut de recherches et d'applications des méthodes de développement, 1989, pp. 29-32 ; M. WUYTS, « Money and Planning for Socialist Transition, The Mozambican Experience, Gower/ISS, Royaume Uni, 1989, p. 144 ; P. GIBBSON et al., « A Blighted Harvest ? The world Bank and African Agriculture in the 1980s », 1992, manuscript non publié 1992, p. 78.

[4] D. RUSSEL, « The Struggle for the Rice Trade After « Liberalization » in Zaïre », exposé présenté lors du Xe séminaire d'économie rurale des régions chaudes, Montpellier, 1989.

[5] C. LEYS, « Capital Accumulation, Class Formation and Dependency : The Significance of the Kenya Case", dans R. MILIBAND et J. SAVILLE (dir.)," The socialist Register", *Merlin Press*, Londres, 1978, p. 253

qu'à leur indépendance à l'égard de celle-ci que nombre de gros commerçants parallèles ont pu se lancer dans les affaires. Le volume énorme des activités des magnats du commerce parallèle de nos jours serait impossible sans complicité officielle et l'accès à des ressources officielles jusqu'au niveau les plus élevés.

Quant au niveau d'investissement, la réalité ne semble pas dépasser les façades pour blanchir des fonds ou pour accéder à titre privilégié à des subventions ou à des devises dans le secteur moderne. Les faits indiquent que ce groupe investit surtout dans le commerce de l'immobilier et autres activités spéculatives[1].

2.4- Le mythe de la promotion de la femme

L'usage désormais est de présenter le commerce parallèle comme une sphère d'activité accordant des possibilités économiques particulières aux femmes, car les activités parallèles et informelles fournissent le gros de l'emploi féminin en Afrique subsaharienne. Dans une situation de crise économique et de chômage accru chez les hommes dans l'économie officielle, un nombre croissant de femmes accède à l'économie parallèle pour soutenir leur ménage. L'économie parallèle serait alors une voie permettant aux femmes d'échapper aux structures patriarcales limitant leurs participations à l'économie officielle et un moyen de réaffirmer leur importance économique en temps de crise. Cependant, la très grande majorité des femmes qui exercent des activités informelles et parallèles, est confinée dans des activités à faible revenu peu propices à l'accumulation. Les quelques femmes qui réussissent à accumuler des richesses sont celles qui ont accès aux ressources de l'Etat ou aux licences grâce à des contacts personnels ou officiels. Dans aucun cas, il n'est possible de parler d'autonomie économique accrue ou de formes d'accumulation indépendantes de l'économie officielle.

Pleinement conscients de ces difficultés et des échecs des tentatives précédentes d'intégration régionale dont les théories fédéralistes seraient la cause, ces pays d'Afrique de l'ouest, à l'instar des autres régions du monde vont prendre des initiatives afin de redynamiser le processus d'intégration régionale des le début des années 1990. Ces initiatives vont favoriser l'émergence d'un nouveau régionalisme.

[1] J. L. AMSELLE et E. GREGOIRE, « Politiques nationales et réseaux marchands transnationaux : les cas du Mali et deuxième Nigeria », dans *Echange Régionaux, commerce frontalier et sécurité alimentaire en Afrique de l'ouest*, Paris, Institut national de recherche agronomique/université nationale du Bénin/institut de recherches et d'applications des méthodes de développement, 1988.

Chapitre II : Intégration ouest africaine : Des projets historiques inaboutis

Le processus d'intégration, une fois orienté vers des objectifs définis, suivant le modèle théorique adéquat, doit respecter un certain nombre de critères concourant à sa matérialité et à la fonctionnalité du projet à réaliser. Des critères qui définissent les conditions à respecter, les moyens à produire pour la réalisation de ce projet, et qui permettent de situer son degré d'évolution et sa typologie. En Afrique de l'ouest, sur l'inspiration du modèle européen d'intégration régionale, les pays vont développer plusieurs projets d'intégration entre les années 1960 et 1990, dans tous les domaines problématiques de l'activité humaine, afin de résoudre la question de leur sous-développement. Cependant, ces pays vont initiés ces projets dans le même esprit que celui qui régnait au sein de chacune des nations : rivalités, absence de financement, problèmes de gestion, individualité. Des attitudes qui vont affecter le respect des critères que requiert tout processus d'intégration. Il ressort, à l'observation du processus d'intégration ouest africain de cette période, l'impression d'une démarche intuitive dans laquelle les pays s'inscrivaient au gré de leurs besoins et intérêts individuelles, loin de l'unité africaine légendaire et de l'esprit de solidarité qui fonde tout projet d'intégration.

Section I : Les caractéristiques générales de l'intégration régionale

Sous section I : Les types d'intégration régionale[1]

L'intégration régionale est en définitive un processus dynamique, bien plus qu'une situation statique. Par conséquent, elle est susceptible de degrés, plus ou moins accomplies selon le stade qu'elle a effectivement atteint.

Cette intégration n'est pas exclusivement économique, elle se découvre sous différents types, sociale, politique par exemple. Elle peut être générale, englober la totalité des activités, ou partielle, ne concernant qu'un ou deux secteurs de l'économie. Le phénomène de l'intégration diffère, en somme, selon son étendue ou son domaine[2].

§I – Les degrés de l'intégration

L'intégration régionale étant un processus dynamique, différents types d'accords reflétant chacun des degrés d'intégration économique distincts peuvent être observés au travers du classement de deux auteurs.

I – Le classement de Jean WEILLER

Jean WEILLER précise le phénomène d'intégration régionale par opposition à la « désintégration » du marché mondial qu'il avait observé entre les deux guerres mondiales. Ainsi, distingue-t-il dans le processus d'intégration trois degrés[3].

---

[1] Les arguments développés dans ce paragraphe s'inspirent largement de : Maréchal André, « L'intégration territoriale », PUF, paris, 1965.
[2] Jean WEILLER, « les degrés de l'intégration et les chances d'une zone de coopération internationale », Revue économique, 1950.
[3] A. Marchal, op. cité, p. 29-30

1 – Le premier stade

L'aménagement plus ou moins spontané des structures internationales de production et d'échange, subordonné à la loi du marché, constitue le premier stade. Il correspond au système d'échange approximativement libéral, où les politiques nationales sont plus ou moins étroitement coordonnées à l'intérieur de chaque pays. Mais, elles le sont entre elles que très faiblement à l'échelle internationale. Il s'agit donc bien davantage d'une « stratégie des nations » que d'une véritable intégration, laquelle ne se manifeste qu'à l'intérieur de chaque nation.

2 – Le deuxième stade

Au deuxième stade, l'intégration apparaît entre les nations. Il est franchi « lorsque différentes économies, elles-mêmes plus ou moins dirigées ou planifiés sont placées, pour leurs échanges extérieurs sous la dépendance de décisions de politique économique de caractère interterritorial (inter régional), international ou supranational ». Ce stade correspond donc à un effort conscient, volontaire, pour harmoniser et unifier les politiques nationales.

3– Le troisième stade

Pour ce stade, Jean WEILLER, emprunte à Gunner MYRDAL[1], l'idée de « stade suprême de l'intégration » qui correspond à la réalisation de l'égalité des chances, vers laquelle on tend à l'intérieur de chaque nation occidentale. Ce stade apparaît, à vrai dire, plus comme un idéal à atteindre que comme un fait déjà pleinement réalisé.

II – Le classement de Béla BALASSA

Béla BALASSA adoptant l'idée que l'intégration est un « processus conduisant » à un plus grand degré d'unité[2], considère les différentes formes qu'elle revêt comme devant logiquement se succéder dans le temps et constituer autant de degrés permettant de s'élever vers le but final de l'intégration parfaite. C'est ainsi qu'il distingue cinq degrés successifs[3].

1 – La zone de libre – échange

Elle constitue le premier degré. Les droits de douane et les restrictions quantitatives sont abolis entre les pays participants, mais chacun d'eux conserve ses propres tarifs contre les pays non membres. Elle concerne uniquement les échanges et établit un marché libre. Elle est uniquement de caractère commercial.

2 – L'union douanière

L'union douanière est un degré supplémentaire dans le processus d'intégration. Elle supprime, comme la zone de libre-échange, toute discrimination en ce qui concerne les

[1] MYRDAL Gunnar, « une économie internationale », PUF, Paris, 1958
[2] Idée de Robert MARJOLIN
[3] Béla BALASSA, « The theory of economic integration »

mouvements de marchandises à l'intérieur de l'union. Elle égalise néanmoins les tarifs dans le commerce avec les pays extérieurs par l'établissement d'un tarif commun à son pourtour. L'union douanière apparaît souvent dans l'histoire comme préparant :

- Soit l'unification économique et politique d'une nation (tous les grands pays, la France, l'Allemagne (avec le Zollverein) ont réalisé ainsi leur unité.

- Soit la réunion en une entité nouvelle, de deux ou plusieurs économies (Benelux, accord Franco-italien).

De ce fait, une distinction est opérée entre :

- Union douanière interne : regroupant entre elles les régions ou les provinces appartenant à une seule nation.

- Union douanière externe : groupant plusieurs nations en vaste marché.

3 – Le marché commun

Il constitue un degré plus élevé encore d'intégration. Il procède, comme dans l'Union douanière, de l'abolition de restriction aux échanges de produits ; mais également des restrictions aux mouvements des facteurs de production. La mobilité parfaite de ceux-ci apparaît nécessaire pour obtenir, dans une optique classique, l'optimum économique. Ainsi sont prévus, outre la liberté commerciale, la libre circulation des travailleurs et le libre transfert des capitaux.

4 – L'union économique

L'union économique apparaît comme un commencement d'intégration qui combine, la suppression des restrictions concernant les mouvements de produits et des facteurs de production avec un certain degré d'harmonisation des politiques.

5 – L'intégration économique totale

Degré le plus élevé du processus d'intégration, l'intégration économique totale présuppose l'unification des politiques monétaires, fiscales, sociales anticycliques et requiert l'établissement d'une autorité supranationale dont les décisions lient les Etats membres.

§II – La nature de l'intégration

L'intégration régionale est une notion qui dépasse de beaucoup le cadre des phénomènes économiques stricto sensu. Relativement au sens libéral du terme, pour lequel aucune pénétration ni fusion n'est opéré, le véritable phénomène d'intégration va bien au-delà des marchés. Il concerne l'économie tout entière. Il réalise à proprement parler la fusion, la compénétration de tous les éléments composant plusieurs unités, pour recomposer, en quelque sorte, par des mouvements altérés de destructions et de restructuration, une unité nouvelle reproduisant à une échelle plus vaste, l'image de chaque unité composante.

Le phénomène d'intégration implique l'idée de solidarité et de cohésion sociale, la « prise de conscience » par les individus et par les groupes de leur appartenance à cette communauté nouvelle. Une communauté dans laquelle « ses membres doivent prendre de plus en plus conscience de leur mutuelle dépendance, de la communauté de leurs responsabilités et acquérir une disposition à obéir aux règles s'appliquant à la communauté entière ainsi qu'à prendre leur part de dépenses communes… »[1]. L'intégration apparaît comme un phénomène extrêmement complexe qui met en jeu la totalité de la vie. Il est la traduction de l'économie intégrée ; c'est-à-dire un espace de solidarité. Cependant, un espace de solidarité consciente, non seulement ressentie mais acceptée par ceux qui vivent dans cet espace.

Mais, cette cohésion sociale, cette solidarité qui unit et doit unir tous ceux qui collaborent dans un même ensemble géographique, est d'origine très diverse : économique, sociale et même politique. En conséquence, il conviendrait de distinguer selon la nature de l'intégration, l'intégration économique, l'intégration sociale et l'intégration politique.

I – L'intégration économique

L'intégration régionale est avant tout une intégration économique qui résulte des liens formant un réseau de plus en plus serré et complexe qui se nouent, à l'intérieur de l'espace intégré entre tous les participants à l'œuvre commune : producteurs, consommateurs, salariés, capitalistes, agriculteurs, etc. En se renforçant, ces liens font que tous, quelque soit leur fonction dans la production, profitent, quoique dans des proportions différentes, de la prospérité et souffrent de la dépression. Tous en bref, sont solidaires économiquement dans l'espace intégré.

II – L'intégration sociale

L'intégration « régionale » procèderait également de la « réalisation du vieil idéal de l'égalité des chances[2] ». Sous cet angle, elle apparaît comme une intégration de nature sociale. Il s'agirait de réaliser l'égalité des chances ; de faire en sorte qu'au sein de ce réseau complexe de liaison qui rassemble les unités en présence, séparées initialement, aucune d'elle ne puisse prendre le pas sur les autres et les dominer. On entend ici « assouplir les rigidités sociales qui empêchent les individus de choisir librement leurs conditions de vie et de travail ; ouvrir toutes les voies à tous, sans considération de différences raciales, sociales ou culturelles »[3]. En ce sens, on peut constater que le problème de l'intégration n'est pas un problème exclusivement économique. C'est aussi « peut-être et surtout un problème de science politique, de sociologie et de psychologie sociale[4] ».

Toutefois, dans ce phénomène d'intégration régionale, corollaire de l'intégration économique, et qui empêche cette dernière d'être à la source d'une interdépendance mécanique sans véritable solidarité, cette intégration sociale définit plus un idéal à atteindre qu'un fait. Elle définit le stade suprême de l'intégration qui passe ainsi du plan économique au plan social. Mais, en tant qu'idéal, l'intégration sociale parfaite est bien loin encore d'être réalisée.

---

[1] MYRDAL Gunnar, « une économie internationale », PUF, Paris, 1958
[2] Idem.
[3] Ibidem
[4] Ibid.

III – L'intégration politique

L'intégration « régionale », à la fois économique et sociale doit mener à terme à l'unité de direction, sous une forme d'intégration, l'intégration politique ou institutionnelle. En substance, « intégrer, ce n'est pas additionner. C'est accroître, sur un espace donné, la compatibilité des plans d'un ensemble de centres de décisions appelées à former un seul système économique »[1]. Autrement, il ne peut avoir d'intégration sans unité de décision. En revanche, l'unité de décision ne suffit pas à elle seule pour qu'il y ait véritable intégration régionale. Donc, l'unité de décision ne se confond pas entièrement avec l'intégration ; elle peut être également sa conséquence.

L'intégration politique peut se réaliser sous deux formes différentes : sous la forme de confédération ou de fédération. On les oppose souvent l'une à l'autre en insistant sur la différence qui les sépare :

- La confédération n'implique aucun abandon de souveraineté : elle est en somme, une association de nations qui décident de créer un organisme directeur commun auquel elles envoient toutes des représentants, et elle prend ses décisions à l'unanimité.

- La fédération, quant à elle, implique que les nations membres abandonnent à l'organisme fédéral une parcelle de leur souveraineté, soit en matière politique, soit en matière économique. Donc, le pouvoir fédéral prend les décisions qui s'imposent à tous, même à ceux qui ne les ont pas votées, à la majorité, simple ou qualifiée, pondérée ou non pondérée. La majorité décide donc pour l'ensemble et la minorité doit s'incliner.

Mais, plus que deux formes qui s'excluraient, il s'agit là de deux stades successifs qui mènent à l'intégration politique, complète, réalisant l'unification. L'histoire enseigne que toutes les fédérations existantes (Suisse, Etats-Unis, Brésil, etc.) ont débuté par la forme confédérale. C'est par l'extension de l'organisme commun, d'abord limité à des questions mineures, ensuite de plus en plus étendu à des problèmes d'importance croissante, que l'on est passé, invraisemblablement et presque sans s'en apercevoir, de la confédération d'Etats à la fédération. En fait, un régime de supranationalité sans qu'il existe, entre les nations fédérées, des liens de solidarité assez solides, c'est courir à l'échec.

Sous section II : Les conditions de l'intégration régionale[2]

L'intégration « régionale » est un phénomène qui institue un véritable espace de solidarité. Pour une expression cohérente et dans l'esprit de cette solidarité, il est impératif d'éviter qu'une nation plus forte ne fasse sentir sur les autres sa domination, contribuant ainsi à transformer l'Union contractuelle en Union impériale. C'est le cas de figure qui se présente lorsque l'Union englobe à la fois des petites nations tournée vers l'extérieur et intéressées par la division internationale du travail et des nations plus grandes inclinées à l'autarcie. Une telle Union est confrontée aux effets de cette domination qui risque à terme de la déséquilibrer.

[1] BYE Maurice

[2] L'argument développés dans ce paragraphe s'inspire largement de : Marchal André, « L'intégration territoriale », PUF, Paris, 1965.

Pour minimiser ce risque, il faut poser préalablement à l'Union, un certain nombre de conditions : conditions de structure, d'abord, conditions spatiales et temporelles, ensuite, et enfin conditions relatives à l'esprit dans lequel l'Union se réalise.

§I – Les conditions structurelles

L'intégration « régionale » ne doit se faire - et ne peut se faire – qu'entre des économies à structure relativement homogènes et comparables ; des économies de puissance à peu près équivalente. Unir entre elle des économies de force trop inégale c'est susciter contre certains membres de l'Union des ententes. Cependant, cette union ne peut être envisagée que dans deux cas de figure :

- Dans un premier cas, où l'interpénétration des économies est déjà si avancée qu'un divorce est pratiquement impossible entre elles.

- Dans un second cas, où il existe des garanties organisées capables de faire régner, au sein de l'ensemble une équité analogue à celle qui est engendrée par l'égalité.

A part ces cas, une nation faible qui s'associe à des nations plus fortes, risque de compromettre à la fois son développement industriel et son indépendance politique. Or, aujourd'hui, alors que le développement complexe aspire à se généraliser, les économies se trouvent bien plus fréquemment en situation de concurrence que de complémentarité les unes à l'égard des autres.

I – L'union des économies complémentaires

L'intégration entre économies complémentaires ne paraît pas être d'une grande utilité. Dans une telle situation, les nations ne sont pas contraintes à entraver par des droits de douanes, l'entrée des biens qui leur sont nécessaires et qu'elles ne produisent pas elles-mêmes. Cette union ne peut que consolider leur spécialisation territoriale antérieure. Elle n'est pas d'une grande efficacité économique. C'est le cas, notamment, où la barrière douanière externe incite un pays membre à s'approvisionner chez son partenaire, alors même qu'il produit plus cher que l'étranger chez lequel il se fournissait auparavant. Tout dépendra du caractère plus ou moins protecteur des droits de douane existant chez les différents partenaires avant la mise en place de l'Union.

L'union entre économies complémentaires est aisément réalisable mais inutile. Cette union, bien loin de favoriser le développement économique, contribue à la bloquer. Elle fait obstacle, en effet, à la création d'industries, à la formation de centres complexes d'activités qui reposant sur l'idée de solidarité et de développement mutuel d'industries, et s'appuyant les unes sur les autres et se renforçant l'une l'autre, sont les vrais moteurs de la croissance. Car, un essor équilibré exige une corrélation étroite entre l'expansion des diverses industries et des différentes entreprises dans chaque industrie.

Par le seul fait que l'union d'économies complémentaires ne provoque aucun trouble dans la structure des économies, qu'elle ne déclenche aucun mouvement de déstructuration ou de restructuration, elle est incapable de favoriser ce réaménagement de structure indispensable à la croissance. Pour présenter quelques avantages, l'Union doit imposer quelques sacrifices.

II – L'union des économies concurrentes

L'union des économies concurrentes est une union avantageuse, mais qui se heurte à de grandes difficultés pour sa réalisation. Cependant, ce type d'union est le seul qui soit susceptible de promouvoir la croissance, but essentiel de l'intégration « régionale ». Trois remarques empiriques.

1 – L'intensification des échanges

Les échanges dans le cadre de cette union sont d'autant plus nombreux et intenses que les économies entre lesquelles ils s'effectuent sont pleinement et complètement développées. En effet, les besoins, qui les stimulent, à condition qu'on leur donne le temps de se multiplier et de renaître après qu'ils ont reçu satisfaction, sont parfaitement illimités et insatiables. Ils exigent seulement pour s'exprimer sur le marché un pouvoir d'achat suffisant. Parce qu'elles disposent de ce pouvoir d'achat ou de ce revenu, les nations riches et en constante expansion constituent les unes pour les autres des marchés de plus en plus intéressants.

En revanche, les nations peu développées ou à la capacité de production industrielle très peu diversifié, voire très spécialisée, à moindre coût sont dans la quasi impossibilité de se procurer, par l'échange, les biens qui leur seraient nécessaires pour garantir à leur population un niveau de vie décent, faute de ressources suffisantes.

2 – Le fléchissement des échanges entre régions industrielles et régions non industrialisées

L'union des économies concurrentes favorise les échanges entre régions industrialisées. Un constat qui ne peut que s'accentuer comme nous avons pu le montrer dans l'argumentation précédente. Au contraire, un net fléchissement de l'importance relative des échanges entre régions industrielles et régions non industrialisées.

Des échanges constitués par des produits manufacturés très diversifiés pour les régions industrielles contre des produits primaires, dont la demande mondiale est en nette diminution, pour les régions non industrialisées. D'où l'insuffisance de leur revenu pour l'acquisition de bien nécessaire pour garantir un niveau de vie décent à leur population.

En effet, les économies industrialisées achètent de moins en moins de matières premières aux économies à secteur primaire prépondérant. La raison en est que le progrès technique a permis, soit de se passer de la matière première importée, soit de l'économiser, soit de la produire selon un procédé nouveau. Ainsi en remplaçant les matières naturelles par les matières synthétiques, ce progrès a provoqué la précarisation de la situation d'équilibre qui prévalait au XIXe siècle sans en proposer d'autres alternatives.

Le fait est que le recul des nations non industrialisés dans le commerce mondial a mené inévitablement à une économie d'échange entre pays surindustrialisés de plus en plus riche et pays sous industrialisés de plus en plus pauvres, et à terme à une véritable « économie de dons » entre nations mécènes et nations assistées. Ce cas de figure s'avère dangereux ; il peut-être générateur d'une situation dommageable, explosive pour la paix du monde.

Cependant, cette projection constitue une évolution naturelle qui ne s'inscrit pas dans une démarche « néo-colonialiste économique » déguisée. Elle peut-être tempérée par une politique volontariste destinée à rendre les nations à productions primaires, en l'occurrence de matière première et de produits alimentaires, moins dépendantes de leurs exportation. Il leur faut s'engager résolument dans des politiques d'industrialisation diversifiée de leur économie et de promotion de la productivité agricole. Ainsi, elles pourraient au plus vite parvenir à un niveau de revenu par habitant suffisant pour les laisser au rang de clients de l'Occident et de consommateurs. Elles pourraient ainsi s'émanciper de la situation somme toute humiliante de demandeur de l'aide.

Mais pour cela, il faudrait que les nations développées et surindustrialisées adoptent une autre attitude vis-à-vis de ce pays. Il s'agirait pour ces nations de favoriser l'investissement, l'aide technique pour qu'elles puissent développer des activités concurrentes. Une proposition qui jusqu'à nos jours n'a su faire recette.

3 – L'élargissement du cadre d'activité

L'union d'économies concurrentes permet, en outre, grâce aux phénomènes de destructions qu'elle suscite irrésistiblement, par le regroupement des activités dans un cadre plus large qu'elle implique, par les nouveaux types de spécialisation qu'elle engendre[1], de conduire à la formation d'une unité économique et politique plus forte et plus progressive.

§II - Les conditions spatiales et temporelles

Le phénomène de l'intégration est un processus qui réclame pour sa réussite le respect de principes de forme relatifs tant à l'espace à intégrer qu'au rythme imprimé à ce processus.

I – La contiguïté territoriale

L'idée de la nécessaire proximité géographique des économies à intégrer ne pouvait, en effet, germer dans la pensée économique classique, car la science classique s'est construite en dehors du temps et l'espace. C'est à peine si la distance est prise en considération sous la forme des frais de transport qu'elle implique et qui s'ajoutent au prix de revient du produit. Dans le cadre de l'intégration régionale, cette condition est essentielle, car la contiguïté territoriale est un indicateur qui influe sur le phénomène de l'intégration et sur le renforcement de liens économiques.

En effet, il est un fait que les échanges sont plus nombreux entre nations voisines qu'entre nations éloignées. Le développement des moyens de transport à grandes distances ne change rien à ce fait fondamental, sinon qu'il pousse à l'élargissement du cercle à l'intérieur duquel les échanges se font en un réseau plus dense et la cohésion est plus parfaite. Car, le grand avantage du voisinage et de la proximité géographique, c'est de permettre, entre les hommes et les groupes rapprochés les uns des autres et en contact quasi permanent, une cohabitation continue… et non pas épisodique, entrecoupée de silence, d'absence… et

[1] Spécialisation dans une même branche en produits courants et produits de luxe.

d'incompréhension. La contiguïté territoriale, en bref, permet la continuité des contacts, des relations personnelles et des relations de voisinage.

Or, une telle continuité est précieuse quand on s'engage dans une œuvre commune. C'est la raison pour laquelle toutes les tentatives d'intégration régionales ont toujours tendu à revêtir un caractère continental. La dissolution territoriale constitue, elle, assurément un très redoutable obstacle à la formation d'un véritable ensemble intégré. Cette entrave que constitue la distance est une réalité qui s'exprime économiquement par la faiblesse des courants d'échanges entre les économies considérées. Mais, c'est une réalité qui s'ajoute à tous les autres obstacles provenant notamment des dimensions politiques entre les peuples ou, parfois, d'antagonismes de race, de culture ou de religion.

II– Le rythme de progression

Le processus d'intégration territoriale s'analyse en une série de mouvements alternés de déstructuration et de restructuration : certaines activités disparaissent, d'autres se développent, d'autres enfin, s'implantent dans le milieu nouveau réalisé par l'union des économies en présence. Etant donné les bouleversements suscités par ces aménagements nécessaires de structures, il convient d'agir avec une extrême prudence, d'avancer, pas à pas, par étape aussi courtes et aussi lentes qu'il est nécessaire pour permettre aux peuples et aux nations de procéder sans heurts aux adaptations souhaitables. Trop de hâte peut produire des effets désastreux, désorganiser les industries ou les agricultures nationales et provoquer de dangereuses réactions politiques.

La nécessité d'avancer lentement et prudemment s'accompagne de celle d'avancer parallèlement dans tous les domaines à la fois, par la création de services communs, par la formation d'ententes industrielles internationales, par la conclusion d'accords et de conventions relatives à la production, au crédit à l'immigration et à l'émigration pour renforcer la compénétration économique, politique, juridique, culturelle. Il faut agir progressivement et tour à tour sur tous les fronts à la fois. Telle est la condition du succès de l'entreprise.

§ III – Les conditions relatives à l'esprit dans lequel l'intégration est entreprise

L'intégration territoriale, qui doit se faire à la fois dans l'intérêt de l'économie internationale et dans celui des économies nationales considérées, ne doit pas se faire dans un esprit agressif, pas plus vis-à-vis des nations membres que vis-à-vis des Etats tiers.

I – L'intégration territoriale ne doit pas être dirigée contre les nations membres

L'intégration ne doit pas être une arme de guerre contre les nations. Leur existence n'est nullement un obstacle au développement des relations internationales, donc à l'édification progressive d'une économie internationale. Ce sont, surtout, les nations les plus fortement industrialisées, les plus riches, les plus progressives, celles qui ont réalisé, chez

elles, le maximum d'intégration économique et sociale, qui ont entre elles, le commerce le plus important. Un commerce qui est le plus solide argument d'une future communauté internationale ou supranationale.

Par ailleurs, ce n'est que dans la mesure où on se sent défendu dans ses intérêts les plus légitimes par la communauté nationale dont on est membre, où cette communauté apparaît à tous comme un ensemble solidaire, capable, par l'intermédiaire de ses représentants, les pouvoirs publics, de dire non, le cas échéant, et d'influencer efficacement sur la politique à suivre dans l'ordre supranational ou international que l'on consent aisément à ouvrir ses frontières, à discuter les bases d'une politique commune.

Ces réalités économiques que sont les nations, correspondent à un effort de collaboration et de paix à l'intérieur de certaines limites territoriales, effort qui doit être poursuivi aujourd'hui dans un cercle plus entendu. Or, un tel effort n'a été possible et n'abouti que parce qu'il était mené par des groupes bien organisés ayant les uns et les autres une claire conscience de leurs intérêts. La force de l'ensemble dépend, d'abord, de la force et de la clairvoyance de chacune de ses parties.

En conséquence, la sécurité et la prospérité garanties à l'intérieur par la collectivité nationale dont on fait partie constituent la condition essentielle de la participation à une communauté dont on peut attendre le meilleur comme le pire. C'est avec des forts que l'on bâtit du solide et du durable, non avec des faibles.

II – L'intégration régionale ne doit pas être dirigée contre les tiers

L'intégration régionale ne doit pas être destinée à attaquer, mais pour se développer et le cas échéant pour se défendre. Elle doit toujours rechercher la solidarité, la cohésion et non l'opposition aux autres. En définitive, toute union implique la discrimination à l'égard des tiers, dans la mesure où elle ne réunit pas l'ensemble des nations du monde. Cependant, l'essentiel est tout autre ; il réside dans l'absence d'intention agressive qui appelle des efforts destinés à atténuer les antagonismes et à harmoniser les intérêts de ceux qui restent en dehors.

Par conséquent, au vue des conditions de réalisation d'un espace intégré, ce n'est pas en quelques années que peut s'instaurer une collaboration de nations comparable à la collaboration des régions dans la nation, laquelle, pour atteindre sa perfection, a exigé des siècles d'efforts, de luttes et de souffrances. L'utilisation de tous les procédés possibles doit être la règle. Mais quels sont ces procédés ?

Sous section III : Les moyens de l'intégration régionale[1]

Une politique d'intégration est indispensable pour mener ce processus, à la dynamique volontariste, vers sa réalisation, et à la production des effets de croissance escomptés. Car, il n'y a pas de transmission automatique de la croissance d'un pays en plein développement vers un pays sous-développé. Il se produit au contraire une accentuation des inégalités entre eux par déclenchement d'un double processus ; l'appauvrissement dans les régions les plus riches.

[1] Les arguments développés dans ce paragraphe s'inspire largement de : Marchal A., « L'intégration territoriale », PUF, Paris, 1965, p. 77-99

Par conséquent, une politique d'intégration, active, se justifie pour éviter que se perpétue et s'accentue cette division du monde. Elle doit consister à aménager les structures, promouvoir l'implantation de pôle de développement, susciter des forces motrices ou propulsives. A cette fin, plusieurs moyens peuvent être envisagés, moyen privé, moyen public. Ces moyens doivent être utilisé concomitamment afin d'aboutir à l'intégration régionale complète, à la fois économique, sociale et politique.

§ I– Les moyens de l'intégration régionale : le rôle des ententes de producteurs

Les activités, sous formes d'ententes de producteurs notamment, peuvent, dans le processus d'intégration régionale jouer un rôle essentiel. L'intégration consiste en principe à fusionner des économies plus concurrentes que complémentaires. Or, les concentrations et les ententes de producteurs apparaissent comme de puissants agents de l'intégration. Leur collaboration à distance ne peut se faire qu'entre groupes, eux-mêmes, organisés.

Leur rôle dans le processus d'intégration est susceptible de procurer des avantages non négligeables aux économies à fusionner.

I – Une meilleure adaptabilité à la conjoncture

Les groupes sont en mesure de réaliser une « meilleure adaptation de la production à la consommation » et ainsi « stabiliser la conjoncture » en évitant les crises qui conduisent traditionnellement les nations dans un réflexe de défense, à « se replier sur elles-mêmes ».

L'intérêt, ici, de ces ententes de producteur ou de groupes d'entreprises concentrées pour le processus d'intégration est leur capacité à élaborer des plans à long terme. Elles sont ainsi en mesure d'éviter les soubresauts, de régulariser le rythme de la production et de maintenir l'emploi à un niveau satisfaisant. Car, elles préfèrent des bénéfices moyens, mais réguliers et stables, à des bénéfices parfois excessifs, parfois inexistants, mais toujours aléatoires.

II – Les grandes capacités d'investissement

Les groupes, favorisent l'intégration des économies en se montrant capables de résoudre les « problèmes d'investissements » d'une manière plus rationnelle que les petites firmes isolées. Dans le domaine du crédit, les ententes entre les banques peuvent contribuer à une plus saine et plus efficace répartition des capitaux disponibles en fonctions des besoins plus ou moins urgents des entreprises.

En effet, seules les grandes firmes concentrées et intégrées disposent de ressources suffisantes pour s'autofinancer en fonction d'un plan de production préétabli. Les moyennes et petites entreprises, sous ce rapport, ont un sérieux handicap. Elles sont alors incitées à s'entendre entre elles pour se procurer les capitaux dont elles ont besoin.

III – La rationalisation de l'économie

Les groupes favorisent la coordination des économies par la rationalisation. Cette rationalisation permet des accords visant à la réduction des coûts de concurrence, à la mise en commun des services techniques, de services commerciaux dont les agents à l'étranger peuvent faire connaître les produits de l'espace intégré, tout en s'informant des goûts de la clientèle étrangère. Elle engendre également des accords qui s'appliquent à réaliser une spécialisation entre les signataires qui peuvent se consacrer à la mise au point et à l'amélioration de la qualité d'un type de produit déterminé, au lieu d'éparpiller leur effort sur quelques types du même produit.

IV – Les principaux agents de croissance

Les groupes économiques privés, par la dynamique de leurs activités, sont en mesure de jouer le rôle d'agents d'une croissance accélérée, et par un effet d'entraînement, permettre une intégration plus rapide. Car, c'est surtout dans l'expansion, dans la croissance, que les liens de solidarité se nouent et se renforcent.

Par conséquent, ces ententes sont indispensables à la croissance. Et, en tant que agent de cette croissance, les groupes économiques contribuent à resserrer efficacement la solidarité entre les économies à coordonnée, en substituant à une concurrence désordonnée, une concurrence plus rationalisée. Elles établissent, par ailleurs, des contacts personnels et réguliers entre les producteurs des différents pays et tissent tout un réseau de relations économiques transfrontalières. Ces liens, à terme, deviennent immuables, car résultent de la transformation de structure.

Mais, c'est également de façon indirecte que les ententes de producteurs peuvent agir : par la pression qu'elles sont susceptibles d'exercer sur les groupements nationaux et qui peut les obliger à tenir compte lorsqu'ils définissent leur politique, non seulement des intérêts purement nationaux, mais également des intérêts de l'ensemble économique en voie d'intégration. Cependant, il ne faut pas pour autant négliger les moyens publics de l'intégration.

§2 – Les moyens publics de l'intégration régionale : le rôle des nationaux et des institutions communautaires

Le rôle de l'Etat a été décisif dans la réalisation de l'intégration nationale, aussi bien, par l'établissement d'une barrière douanière au pourtour de la nation, que par la mise en œuvre d'une politique commune, tant dans l'ordre économique que dans l'ordre monétaire, commercial, social, fiscal.

Ce rôle intervient également sur le plan international ou supranational où les Etats, investis de leur pleine souveraineté affichent des nations consolidées comme des organismes intégrés. De cette situation apparaît deux difficultés. D'une part, la nécessité de coordonner et d'unifier les diverses politiques nationales et de créer des institutions communes ayant des pouvoirs effectifs. D'autre part, la nécessité de dresser, au pourtour de l'ensemble en voie d'intégration, une barrière douanière commune en l'absence de laquelle tout essai d'unification des politiques nationales serait vain.

I – La coordination et l'unification des politiques nationales

La réalisation d'une véritable intégration régionale, comme nous l'avons observé, réclame beaucoup plus qu'une Union douanière. Surtout dans un contexte actuelle où tous les Etats interviennent dans la vie économique et sociale et se livrent à un dirigisme ou un semi dirigisme interne. Alors, la coordination et l'unification des politiques nationales d'ordre économique, sociale, monétaire apparaissent comme une nécessité : mais cette œuvre d'unification vu l'ampleur, n'est qu'à la portée des Etats nationaux et des institutions communautaires. Quel va être par conséquent le rôle de chacun d'eux ?

1- Le rôle des Etats nationaux

Les Etats nationaux ont un rôle important à jouer dans l'œuvre d'édification d'une communauté supranationale intégrée. Ils doivent sur ce plan susciter des rencontres fréquentes et régulières entre les Ministres compétents et envisager le jour où les décisions les plus importantes seront prises en commun.

Les Etats peuvent également intervenir efficacement dans d'autres domaines économiques. Ils peuvent agir pour l'unification des diverses politiques économiques, notamment les politiques des salaires et des politiques sociales. Ils interviendraient par l'entremise de leur secteur public qui occupe une place importante dans la vie économique.

En revanche, le secteur public ne peut exercer qu'un rôle d'accélérateur de l'œuvre d'intégration économique. Son action étant limitée par l'hétérogénéité qu'elle affiche de nation à nation et de l'extrême diversité juridique. Mais, il peut constituer un instrument efficace pour les gouvernements nationaux investis dans la réalisation de l'intégration. Par l'action, qui peut être très variée, que l'Etat exerce sur les entreprises publiques, il peut contribuer à rapprocher plus vite les politiques. Deux observations :

Premièrement, dans le domaine social, dans l'emploi et les conditions de l'emploi. Au niveau des entreprises publiques ou semi-publiques soumises à l'Etat, des ententes, plus aisément dans le secteur privé, peuvent être créées par les dirigeants pour établir un régime commun de l'emploi. Ainsi, un statut commun pourrait être trouvé pour tous les travailleurs du secteur public. Des questions comme la durée des congés, le payement des heures supplémentaires, les retraites, les assurances pourraient être soumises à un traitement communautaire. Par un effet d'entraînement et de cohérence et du poids dans l'économie nationale, le secteur privé serait amené à adopter ce statut commun au plus tôt, ceci dans un souci de rapprochement général des législations.

Deuxièmement, dans ce domaine de la conjoncture, influencée par la politique monétaire et de crédit, les mesures de manipulation du taux d'intérêt et du taux de l'escompte, d'intervention des banques d'émission sur le marché monétaire, d'expansion et de redressement des crédits appellent leur coordination dans un vaste marché que représente l'espace intégré, ce afin de lui maintenir toute sa cohérence.

2 – Le rôle des institutions communautaires

Les institutions communautaires peuvent et doivent également jouer un rôle dans ce processus d'intégration régionale. Elles peuvent définir des politiques sectoriels (agriculture, etc.) en veillant à ce que certaines régions ne se développent pas au détriment des autres, en harmonisant les croissances en signalant les dangers d'inflation, en facilitant les reconversions nécessaires, en finançant les zones sous-développées ainsi que les grands travaux d'intérêt commun.

Une telle politique ne pourrait voir le jour que dans un espace intégré délimité dont les frontières ont fait l'objet d'accord entre les nations afin d'établir nécessairement en commun une barrière douanière au pourtour de l'ensemble en voie d'intégration.

II –L'établissement d'une barrière douanière au pourtour de l'ensemble à intégrer

Un ensemble intégré doit se comporter comme une grande nation. Pour consolider cette union que représente cet ensemble, l'exigence d'une frontière protégée doit être satisfaite, en l'occurrence par des mesures douanières. L'objectif visé n'est pas de faire du protectionnisme systématique. Mais, de créer un tarif douanier commun afin d'instaurer pour l'unification souhaitée un cordon douanier au pourtour de l'espace intégré.

Il faut cependant noter que tout ensemble national ou supranational, visant l'intégration régional et à une croissance accélérée, doit être dans une certaine mesure protectionniste. Les raisons sont celles qui suivent.

1- La considération historique

Il est hors de doute que toutes les nations modernes, développées et riches, ont constitué leur armature économique à l'abri d'une protection douanière. Il y a là une véritable « loi historique ». Jamais, on n'a réalisé, dans le monde, la suppression des douanes extérieures. Ce qui a été vrai de tous temps, chaque fois qu'il s'est agi de former, avec des provinces ou des Etats autonomes, un ensemble économiquement et politiquement unifié, devrait encore l'être aujourd'hui pour des ensembles en voie d'intégration.

En effet, la protection douanière au pourtour des frontières nationales a rendu possible l'intégration progressive des diverses régions, laquelle ne pourrait se réaliser que par un processus, de déstructuration et de restructuration. Le problème est le même aujourd'hui pour les ensembles supranationaux qui, s'ils veulent devenir de grandes nations à économie complexe et équilibrée, doivent se protéger de la concurrence extérieure dans la mesure où celle-ci risque de faire obstacle aux adaptations nécessaires de structure.

2 – La nécessité d'un tarif extérieur commun

L'unification d'un territoire économiquement et politiquement, en tant que nouvel ensemble réclame sur le plan interne la coordination des politiques, sociales, monétaires, fiscales. Au plan externe, vis-à-vis des nations tiers à l'Union, elle suppose l'adoption d'un

tarif extérieur commun. Car, la liberté serait laissé à chaque nation membre avec l'objectif de créer un nouvel ensemble. Dans ce cadre, l'établissement d'un tarif extérieur commun est la condition d'une véritable liberté des échanges à l'intérieur de l'Union.

En effet, la liberté des échanges n'est pas la cause de l'intégration des économies nationales, mais seulement la conséquence. Sans intégration préalable suffisante, cette liberté conduit à l'écrasement du faible par le fort, à la domination de la nation puissante sur les autres et finalement à l'acceptation des inégalités.

Le libre échange réel, celui qui profite à tous, c'est celui qui s'établit entre économies parfaitement intégrées : il est un effet et non une cause de l'intégration. Or, dans la mesure où l'intégration suppose la protection douanière, la libre circulation des biens et des facteurs suppose, elle aussi, la protection douanière.

L'hypothèse émise quant à une grande zone de libre échange, dans laquelle les nations devraient conserver la maîtrise de leurs tarifs douaniers fait apparaître de nombreuses difficultés, voir la quasi impossibilité de réaliser une telle proposition. Elle serait source de coûteuses déviations de trafic, les marchandises importées s'efforçant de pénétrer dans la zone par la frontière pratiquant le tarif le plus avantageux. Et pour parer à toutes ces défaillances, il aurait été nécessaire d'instituer un système complexe de certificats d'origine impliquant le maintien dans chaque nation, de toute une administration chargée de contrôler les déplacements de produits à l'intérieur de la zone et de percevoir les taxes compensatrices des sommes non perçues à l'entrée sur les biens importés.

§3 – La nécessité de combiner moyens privés et moyens publics pour réaliser l'intégration régionale complète

L'intégration régionale, pour qu'elle aboutisse à un processus réussi, doit être à la fois de caractère économique, social et politique. Cette réussite consiste en la compénétration intimes des économies, mais également à l'égalité des chances et l'unité de direction. Une telle démarche ne saurait être portée ni par les moyens privés à eux seuls. Leur combinaison devrait permettre en revanche de mener cette tâche.

I – Les dangers et insuffisances des moyens privés

Les moyens privés constituent le principal facteur de l'intégration économique. Par les ententes et accords entre producteurs de diverses nations, des liens étroits de solidarité se nouent, tissant ainsi tout un réseau complexe et enchevêtré, renforçant ainsi l'étroite interdépendance qui unit tous ceux qui, dans un même espace de solidarité, coopèrent à l'œuvre commune d'unification.

En implantant dans cet espace certaines industries qui s'appuient sur un marché élargi, l'activité privée accroît la complexité des liens de solidarité grâce aux économies internes et, plus encore aux économies externes qui diffusent la croissance autour de ces centres d'activité.

Il serait toutefois dangereux, de laisser l'initiative privée sans contrôle. Il faut s'efforcer d'imposer une certaine orientation aux accords de coopération et les maintenir entre

patrons afin qu'ils ne visent pas à maintenir des prix trop élevés et qu'ils n'aboutissent pas à créer du chômage par une rationalisation mal comprise, lésant ainsi l'intérêt général, celui du consommateur et celui du travailleur.

Ainsi, l'intervention des Etats nationaux et des institutions communautaires apparaît-elle nécessaire, non seulement pour corriger les abus des ententes privées, mais surtout pour faire régner l'égalité des chances et renforcer l'intégration économique des nations en présence par une intégration sociale et politique. Cette dernière exigeant des institutions.

II –Les lacunes et la fragilité des moyens publics

Il ressort de l'analyse que les seuls moyens publics ne peuvent suffire à la réalisation totale de l'intégration régionale. Une autorité politique de dimension nationale, plurinationale ou supranationale, continentale voire mondiale doit pour être crédible, « prendre son point d'appui sur les facteurs économiques ». Elle a d'autant plus de légitimité qu'elle serait installée par une solidarité réelle et pleinement consciente des Etats membres. A défaut, elle n'aurait aucune consistance. Il s'agirait d'une œuvre purement juridique, entièrement artificielle qui serait dans l'incapacité de prendre de décisions importantes ou de les faire appliquer si elle en prenait. Cette solidarité est indispensable, à ce point tel que si elle n'était pas en mesure de réaliser la conjonction des intérêts des Etats membres, cette autorité politique serait anéantie en cas de divergence d'intérêt entre ces Etats, jaloux de leur souveraineté.

Par conséquent, la puissance d'une autorité politique, d'un pouvoir juridique reposerait sur les liens de solidarité pleinement ressentie et consentie entre les Etats de l'Union. De fait, une nation qui s'estimerait gravement lésée par une décision communautaire procéderait à une appréciation entre les inconvénients qui résulteraient de sa décision de bouder l'organisation et ceux qui découleraient de l'application d'une mesure votée à la majorité des membres à l'encontre de ses intérêts. Cependant, elle ne reconnaîtra à l'autorité politique communautaire toute sa dimension constructive que lorsqu'elle percevra que l'inconvénient qui a été généré par ses réticences est largement plus dommageable que celui de sa soumission à une décision communautaire majoritaire.

La condition évidente pour qu'il en soit ainsi est qu'il existe, entre les Etats membres, une véritable et réelle solidarité et la claire conscience de l'acceptation de celle-ci. Or, cette solidarité doit être d'abord économique par la fusion des intérêts. Elle ne pourrait naître que des relations transfrontalières intenses, nouées, entre les entrepreneurs privés, banquiers, commerçants, hommes d'affaires de ces différents pays, agissant en liaison constante les uns avec les autres.

Toutefois, cette solidarité, d'essence économique, trouverait à se renforcer par la cohérence du droit qui l'anime. A cette fin, l'intégration juridique se pose comme l'alternative essentielle et déterminante pour la réussite de l'intégration économique.

Section II : Le régionalisme historique ouest africain : une démarche intuitive caractéristique de l'expérience européenne

Inspiré de l'expérience européenne, mais marquée par une identité propre, l'intégration en Afrique de l'ouest est un phénomène qui s'inscrit dans le cadre d'une stratégie adoptée par les pays de la région pour accéder au développement. En raison de particularisme régionaux, ce régionalisme s'est consolidé par les leçons des différents obstacles rencontrés au fur et à mesure des expériences tentées en la matière. Cependant, la répétition n'étant nullement un gage de savoir faire, ce phénomène en Afrique de l'ouest, bien que source de modernisation structurelle, a surtout abouti à de nombreux échecs. Toutefois, ce régionalisme étant indexé sur les progrès de l'intégration européenne, va s'investir dans les nouvelles tendances dans lesquelles va s'inscrire le régionalisme des années 1990, en Europe et sur les autres continents.

Sous section 1: L'intégration ouest africaine : un processus empreint d'une émulation inspiré de l'expérience européenne

L'intégration ouest africaine est marquée par une émulation que l'intégration européenne a fait naître dans les pays d'Afrique de l'ouest.

§I – L'impératif d'une politique d'intégration en Afrique de l'ouest

Les pays d'Afrique de l'ouest avec l'avènement des indépendances, à l'instar du reste du monde libéré et indépendant, ont élevé au rang d'idéal d'accomplissement le développement, dont la réalisation se heurte à de nombreuses contraintes. De dimension très modestes tant sur le plan démographique qu'économique[1], ces pays sont enfermés dans le carcan d'espaces socio-économique trop étroits qui les contraints à envisager l'élargissement de leurs horizons dans leur quête de développement. Les avantages d'une telle démarche sont de plusieurs ordres, passant par la réduction des coûts unitaires grâce aux économies d'échelle, par un niveau accru de spécialisation et de concurrence économique, par l'accès à la technologie et par un meilleur partage des idées et des expériences à tous les niveaux de l'activité socio-économique[2]. Cependant, la taille de ces pays ne constitue pas la seule affection à leur quête de développement. Car, la taille d'un pays peut même devenir tout à fait secondaire lorsque celui-ci sait multiplier et faciliter les liens avec d'autres pays de la région ou du monde[3].

Le constat opposable est celui d'une sous région ouest africaine marquée par des dispositions non propices à l'amélioration du cadre socio-économique. Au niveau national, les rivalités ethniques ou sociopolitiques sont flagrantes dans les pays tel que la Côte d'Ivoire, le Nigeria. Au niveau régional, un ensemble d'obstacles institutionnelles, légaux et infrastructurelles[4] vient entraver la coopération socio-économique que les pays de la zone

---

[1] Exception faite du Nigeria, du Ghana et de la Côte d'Ivoire qui ont des populations de plus de 10 millions d'habitants, le produit national des pays de cette région est équivalent à celui de petites villes dans les pays industriels.

[2] R. LAVERGNE (dir.), « Intégration et coopération régionales en Afrique de l'ouest », Editions KARTHALA et CRDI, Paris, Ottawa, 1996, Avant propos, p.5

[3] R. LAVERGNE., idem.

[4] Une situation qui vient accentuer l'insuffisance de leurs infrastructures nationales de transport et de communication.

pourraient développer. Au niveau international, l'Afrique de l'ouest se retrouve de plus en plus en marge des marchés mondiaux, des réseaux technologiques, des grands systèmes de télécommunications, de la communauté internationale en général[1].

Un tel décrochage sur chacun de ces trois plans amène les pays de la sous - région à rechercher les moyens d'une dynamique nouvelle susceptible de les aider à relever le défi du développement dans un monde en évolution constante et effrénée. Dans une telle optique, le phénomène de l'intégration et la coopération répondraient le mieux à cette attente, face à la désillusion par rapport à l'Etat - nation comme agent de développement sur le plan national et à la méfiance des africains vis-à-vis d'une politique d'insertion à outrance dans les courants économiques et politiques mondiaux sur lesquels ils n'ont aucune prise[2].

Ainsi, instrument de cette dynamique nouvelle, l'intégration régionale se poserait alors comme une voie intermédiaire apte à apporter des réponses et des solutions de modernisation et d'amélioration du cadre économique, sous un angle communautaire, aux difficultés sous-régionales de développement économique. Des difficultés de production, d'industrialisation, de commercialisation, d'exploitation, de présence sur les marchés mondiaux. Des difficultés rencontrées également dans la création de produits éligibles à l'exportation sur les marchés mondiaux, du fait du faible niveau de développement et des industries, essentiellement alimentaires, textiles, chimiques utilisant peu de capitaux, une main-d'œuvre très réduite et sans qualification.

Le choix de l'intégration comme alternative économique face aux inhibitions de leur développement n'est pas une simple contingence de relations internationales. Cette option représente une vraie nécessité pour les pays en développement, en l'occurrence, les pays d'Afrique de l'ouest, à la recherche de vraies solutions depuis les indépendances pour réaliser leur développement économique. Ce concept n'est ni sui generis, ni expérimentale. Il possède un caractère historico empirique.

Cependant, pour ces pays d'Afrique de l'Ouest, une telle insertion est inspirée par l'expérience des Communautés économiques européennes avec les réalisations qu'elle engendra.

§2 – Présentation historique de l'intégration africaine

L'Afrique de l'ouest, investie de l'émulation de la construction communautaire européenne, à l'instar du reste du monde n'est pas restée en marge de toutes ces mutations régionales. Car, si l'engouement pour le concept du régionalisme est un phénomène relativement contemporain, l'Afrique de l'ouest figure parmi les régions du monde où on observe une certaine tradition en la matière.

En effet, l'idée de créer une intégration régionale entre les Etats de l'ouest est loin d'être une idée neuve[3]. Pour retrouver une première ébauche d'un ensemble regroupant ces pays, il faut remonter à plus d'un siècle, à la fin du XIXe siècle en l'occurrence, et aux efforts du gouvernement français de l'époque destinés à pourvoir d'une structure commune ses

[1] R. LAVERGNE, ibidem.
[2] R. LAVERGNE, ibid.
[3] CERHEXE E., De BEAULIEU L., « Introduction à l'Union économique ouest africaine », De Boeck Université, Paris, Bruxelles, 1997, pp.15-33

différents territoires coloniaux d'Afrique de l'ouest. C'est par le décret du 16 juin 1895 qu'est créé le gouvernement général de l'Afrique Occidentale Française (AOF) qui reçoit pour mission d'assurer la coordination administrative et économique de l'ensemble des territoires ouest africains[1], d'arbitrer les intérêts divergents des différentes colonies et d'instaurer une solidarité financière afin d'offrir de solides garanties pour les investissements dans la région. Au début du XXe siècle, les efforts d'intégration des colonies françaises en Afrique de l'ouest se concentrent autour du développement des infrastructures d'une part, avec les projets de réalisation d'un réseau routier, d'un réseau aérien et d'un système de communication radiotélégraphique. D'autre part, le souci de l'intégration financière qui s'illustre par la création de la Banque de l'Afrique Occidentale (BAO) qui bénéficie du privilège d'émission de la monnaie.

Jusqu'à la fin des années 1950, l'Afrique Occidentale Française se voit progressivement dotée d'organes compétents en matière budgétaire, en matière de gestion des biens et en matière de consultation sur l'organisation de l'Administration, de l'Enseignement, de l'Economie et des Affaires sociales. A cet effet, deux fonds sont créés. Le premier est le Fonds d'Investissement pour le Développement Economique et Social (FIDES) et le second, le Fonds d'Equipement Rural pour le Développement Economique et Social (FERDES). Le FIDES est destiné à financer le plan de développement des territoires d'outre-mer et est alimenté à la fois par des dotations de la métropole et par des contributions des territoires concernés. Le FERDES est lui destiné à financer un « grand programme de petits travaux », tels que l'édification ou l'aménagement de dispensaires, d'écoles rurales, de pistes secondaires, l'ouverture de marchés, la construction de puits, de petits barrages ou de magasins[2].

Cependant, dès la fin de 1958, certains membres de l'AOF envisagent des regroupements entre eux ; le Sénégal, le Soudan, la Haute Volta et le Dahomey sont les premiers à initier ce mouvement. Il ne restera au terme des négociations qu'un regroupement de deux partenaires, le Sénégal et le Soudan pour former la fédération du Mali, qui réclame et obtint son indépendance le 20 juin 1960. Mais, le nouvel Etat ne survivra que pendant deux mois. Les deux entités qui le composent ne s'entendent ni sur l'organisation interne de la Fédération, ni sur sa politique extérieure et décident de se séparer. La République du Sénégal proclame son indépendance le 20 août, et le Soudan devient la République du Mali le 22 septembre de la même année.

La Haute Volta et le Dahomey décident de maintenir les liens économiques importants qu'ils entretiennent avec la Côte d'Ivoire. En mai 1959, à l'initiative de Félix Houphouët Boigny, président de la Côte d'Ivoire, ces pays rejoints par le Niger décident parallèlement à la Fédération du Mali, de se regrouper au sein du « Conseil de l'Entente ». Ils signent une série d'accords d'ordre économique, politique et juridiques. Ils prévoient une union douanière pour tous les produits, l'harmonisation des statuts de fonction publique, celle du code du travail ainsi que la lutte contre les grandes maladies endémiques et les parasites agricoles.

Par ailleurs, l'exemple du Sénégal et du Soudan va inciter les pays du Conseil de l'Entente à revendiquer leur indépendance ; qu'ils obtinrent au cours du mois d'août 1960, le 1er pour le Dahomey, le 3, pour le Niger, le 5, pour la Haute Volta et le 7, pour la Côte

[1] Le territoire de l'Afrique Occidentale Française, malgré de nombreuses modifications au cours du temps, se compose de huit colonies : le Sénégal, la Haute-Volta, le Niger, le Soudan français, la Guinée française, la Côte d'Ivoire, le Dahomey, la Mauritanie.
[2] CERHEXE E., De BEAULIEU L., idem.

d'Ivoire. Le Conseil de l'Entente sera rejoint par le Togo en 1968 et les accords furent révisés à Niamey en 1973.

L'avènement des indépendances en 1960 n'a pas endigué cette dynamique du regroupement des pays d'Afrique de l'ouest. Bien au contraire, ces pays seront parties aux Traités fondateurs d'une quarantaine d'organisations d'intégration régionale. En décembre 1960 à Brazzaville, les pays du Conseil de l'Entente et les autres pays de l'ex-Afrique Equatoriale française (AEF), le Gabon, le Congo, la République Centrafricaine et le Tchad décident de créer entre eux une union politique, L'Union Africaine et Malgache (UAM). Puis, en mars 1961, avec la cessation des activités de l'U.A.M., ces mêmes pays créent l'Organisation Africaine et Malgache de Coopération Economique (UAMCE) qui se concentre comme son nom l'indique sur la coopération économique, alors que les questions politiques sont laissées à l'Organisation de l'Unité Africaine (OUA). Mais faute de recueillir l'adhésion de certains membres, l'UAMCE disparaîtra au profit de l'Organisation Commune Africaine et Malgache (OCAM). En mars 1985, cette organisation sera définitivement supprimée.

Cependant, plusieurs organisations sectorielles issues de cette organisation sont toujours en vie. Ces institutions sont principalement : l'ex-Air Afrique ; l'Union Africaine des Postes et Télécommunications (UAPT) ; l'Union Africaine de la Propriété Industrielle (OAPI) ; l'Union Africaine et Mauricienne de Banques pour le Développement (UAMBD) ; l'Ecole Inter - Etats des Sciences et des Médecines Vétérinaires (EISMV) ; l'Ecole Inter - Etats des Ingénieurs de l'Equipement Rural (EIER) ; l'Institut Culturel Africain et Mauricien (ICAM) ; l'Institut Africain de l'Informatique (IAI) ; le Bureau Africain et Mauricien de Recherches et d'Etudes Législatives (BAMAREL) ; le Consortium Interafricain de Distribution Cinématographique (CIDC) ; Centre Interafricain de Production de Film de l'OCAM (CIPROFILM) ; le Centre Africain et Mauricien de Perfectionnement des Cadres (CAMPC) ; l'Institut Africain et Mauricien de Statistique et d'Economie Appliquée (IAMSEA) ; l'Ecole Africaine et Mauricienne d'Architecture et d'Urbanisme (EAMAU) ; l'Institut Africain de Bilinguisme (IAMB) ; des institutions couvrant des secteurs charnières du développement économique dans les domaines de l'agriculture, la finance, les nouvelles technologies de l'information, la communication, les ressources humaines, la formation[1].

Cette profusion d'institutions créées par l'OCAM témoigne de la volonté des Etats membres d'adopter la coopération inter-Etats comme stratégie de développement économique. Cependant, d'autres organisations souscrivant à cette approche communautaire pour répondre de façon solidaire aux problèmes communs et aux fléaux régionaux poursuivent des objectifs moins élargies, plus spécifiques ou se limitent à certaines formes de coopération.

Ainsi, plusieurs organisations intergouvernementales interviennent activement dans les domaines de l'agriculture et de la gestion des ressources naturelles, en l'occurrence[2] :

- Le Comité permanent Inter - Etats de Lutte contre la Sécheresse du Sahel (CILSS), créé en 1973 contre la menace croissante de la sécheresse et de la désertification[1].

[1] BELAOUANE – GHERARI S., GHERARI H., « Les organisations régionales africaines (Recueils de textes et documents) », la documentation française, Paris, 1988, p.48

[2] LAVERGNE R. (dir.), « Intégration et coopération régionales en Afrique de l'ouest », Editions KARTHALA et CRDI, Paris, Bruxelles, 1996, p.45

- La Communauté Economique du Bétail et de la Viande (CEBV) mise sur pied en 1970 pour améliorer l'élevage et assurer une meilleure organisation du marché pour le commerce du bétail entre les pays producteurs et les pays consommateurs de la région.

- Association pour le Développement de la Riziculture en Afrique de l'Ouest (ADRAO) créé en 1970 dans le but d'améliorer la production du riz qui est un aliment de base en Afrique de l'ouest.
- L'Organisation Internationale de lutte contre le Criquet Migrateur Africain (OICMA) ainsi que l'Organisation Commune de Lutte Antiacridienne et de Lutte Aviaire (OCLALAV) chargées de lutter contre les criquets et autres ravageurs migrateurs dans la région sahélienne en particulier.

- Des organisations de mise en valeur des bassins fluviaux et lacustres telles que l'Autorité du bassin du Niger (ABN), l'Organisation pour la Mise en Valeur du Fleuve Gambie (OMVG) et la Commission du Bassin du Lac Tchad (CBLT).

- L'Autorité pour le développement intégré de la région du Liptako-Gourma, une organisation chargée de coordonner et d'accélérer la mise en valeur des ressources d'une région partagée entre le Niger, le Mali et le Burkina Faso.

Pour ce qui est du développement des ressources humaines, on note dans le secteur de la santé, l'existence de deux organisations ouest africaines, à savoir :

- La Communauté Ouest Africaine de la Santé (COAS)
- L'Organisation de Coordination et de Coopération pour la lutte contre les grandes endémies (OCCGE).

Ces deux organisations devraient devenir après leur fusion l'Organisation Ouest Africaine de la Santé (OOAS), une organisation de la CEDEAO.

Dans le domaine de l'enseignement, il y a le Conseil des Examens de l'Afrique Occidentale (WAEC) et le Conseil Africain et Malgache de l'Enseignement Supérieur (CAMES), équivalent francophone du WAEC.

Tout cela constitue un déploiement impressionnant d'organisations régionales qui s'inscrivent, cependant, dans une tendance profonde à rechercher les meilleures conditions pour la réalisation de zone de libre échange, par une démarche idéologique libérale, classique de l'intégration. Les politiques et programmes régionaux lancés par ces OIG forment une toile de fond sur laquelle il est possible de faire avancer le processus d'intégration. Ainsi, en se mettant d'accord sur des projets relatifs à l'institution d'une zone de libre échange, à la coopération régionale en matière de défense et à l'exploitation commune des réseaux de transport et de télécommunication au niveau régional, les pays d'Afrique de l'ouest ont fait preuve de solidarité et d'esprit communautaires.

Ils ont alors soudés, peu à peu, les liens divisés depuis les indépendances par leurs différentes expériences coloniales, les clivages linguistiques et culturelles, et des systèmes juridiques et administratifs différenciés.

---

[1] Cette organisation a été le point de convergence des efforts déployés tant au niveau externe qu'interne en vue de lutter contre la dégradation de l'environnement et de promouvoir un développement durable dans la Sahel.

Sous section II : Les expériences synoptiques du processus ouest africain d'intégration

Les expériences synoptiques de l'intégration ouest africaine sont des expériences d'intégration dont le déroulement résume et offre une lecture d'ensemble des traits caractéristiques des processus d'intégration menés dans la sous-région. En effet, l'intégration régionale en Afrique de l'ouest s'est déroulée au travers de l'expérience de plusieurs organisations régionales. Ces expériences donnent lecture d'un processus, très saccadé, irrégulier, irrationnel ; pourtant, la chronologie de ces évènements montre qu'elles s'inscrivent dans une continuité inspiratrice des expériences suivantes. Le processus ouest africain est surtout historico empirique. Cependant, trois expériences parmi elles en offrent une vision synoptique.

§I –Les expériences historiques notables de l'intégration ouest africaine

Trois communautés économiques ayant comme objectifs l'intégration économique de tous leurs Etats membres viennent refléter l'expression de cette solidarité et de cet esprit communautaires. Ces organisations par les œuvres qu'elles ont réalisées et l'héritage qu'elles ont laissé, ont prouvé que le régionalisme peut être source d'une dynamique de progrès, voir essentiellement de modernisation du cadre socio-économique communautaire. Elle procède, d'une démarche volontariste d'intégration, affichant ainsi les signes d'une volonté réelle de s'associer, de réaliser une intégration de leur économie et de leur politique. Elles vont alors poser les jalons d'un modèle d'intégration, stratégie de développement que ces pays de l'Afrique de l'Ouest ont adoptés. Ce sont la Communauté Economique de l'Afrique de l'Ouest (CEAO), la Communauté des Etats Des Etats l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), l'Union du Fleuve Mano (UFM).

I – La présentation historique des communautés

La première de ces communautés fut la Communauté des Economiques de l'Afrique de l'Ouest (CEAO). La CEAO est née au début des années 1970, à la succession de l'Union Douanière de l'Afrique de l'ouest (UDAO) puis de l'Union Douanière et Economique de l'Afrique de l'ouest (UDEAO).

En effet, lors de la dissolution de l'AOF en 1959, et donc avant leur indépendance, les Etats issus de l'AOF avaient signé à Paris une convention douanière, UDAO qui se transforma en 1966 en une union douanière et économique, UDEAO[1]. Cette union sera dissoute en 1970 quand les Etats qui la compose choisissent d'aller plus loin qu'une simple union douanière et de jeter les bases d'une communauté économique.

Il est apparemment difficile de dire d'où vient l'expression CEAO et qui le premier l'a conçue ou proposée. Ce qui apparaît certain, c'est que l'idée d'une communauté économique était déjà incluse, il est vrai, implicitement dans les dispositions de la convention de l'UDEAO en son article 13. Selon cet article, les Etats membres de l'Union ont la faculté de se constituer en une union économique. Mais, en réalité la CEAO, comme l'UDEAO, trouve son origine dans les efforts fournis par les Etats anciennement colonisés par la France pour

[1] BELAOUANE – GHERARI Sylvie, GHERARI Habib, « Les organisations régionales africaines (recueil de texte et documents) », La documentation française, Paris, 1988, p. 132.

maintenir sous diverses formes les relations commerciales entre la métropole et ses pays ou territoires dépendants, notamment le régime de libre échange institué par le décret du 14 octobre 1954.

D'ailleurs, à cette époque, le Sénégal et la Côte d'Ivoire qui s'inquiètent de la puissance grandissante du Nigeria, fondée sur ses revenus pétroliers, décident de dépasser leur rivalité vieille de vingt ans. Ils se veulent les moteurs d'une communauté économique capable de faire face à leur voisin le Nigeria. A leurs yeux, l'intégration régionale doit permettre de dépasser la faiblesse des petits Etats et de faire entendre leur voix au niveau international. Elle doit aussi les pousser à sortir de la contrainte des marchés trop petits, ne permettant pas l'essor d'une réelle industrialisation. Ils sont soutenus dans leur projet par l'exemple des pays européens dont l'intégration a été à la source d'un développement économique très dynamique.

La CEAO verra le jour à Bamako, d'abord par le protocole de création en mai 1970, ensuite par la signature du Traité en juin 1972. Celui-ci sera amendé en 1973 à Abidjan où seront prises les premières décisions communautaires[1]. Il réunit la Côte d'Ivoire, la Haute-Volta, le Mali, le Niger, la Mauritanie et le Sénégal. Ceux-ci rejoints en 1984 par le Bénin (ex-Dahomey).

Les autres communautés sont l'Union du Fleuve Mano (UFM) et la Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO).

L'UFM contrairement à ce que pourrait suggérer son nom, l'Union du Fleuve Mano, n'est pas une organisation fluviale, mais une communauté économique formée entre le Libéria et la Sierra Leone par la déclaration du fleuve Mano de Malema (Sierra Leone) en date du 3 octobre 1973, et élargie en 1979 à la Guinée. Le fleuve Mano qui prend sa source en Guinée, fait frontière entre le Libéria et la Sierra Leone, mais était auparavant le fleuve d'un seul pays, le royaume Kailalum Luana séparé en deux au XIXe siècle par les puissances coloniales.

Siégeant à Freetown (Sierra Leone), l'UFM est une union douanière devant être constituée en deux étapes, et à pour fondements juridiques, outre la déclaration de Mano précitée, 19 protocoles énonçant les principes et politiques régissant les opérations et les institutions de l'Union.

La troisième communauté économique est la CEDEAO, une organisation qui regroupe tous les Etats d'Afrique de l'ouest et représente le plus vaste ensemble économique sous-régional africain. Elle représente un marché commun de plus de cent cinquante millions d'habitants et de six millions de kilomètre carré, dotée de ressources variées[2].

Le projet de créer cette communauté remonte à 1967 lors de la conférence des Etats d'Afrique de l'ouest réunie à Accra ; en 1968 sera signé à Monrovia l'accord portant création d'un groupe régional de l'Afrique occidentale. Mais, c'est en 1972, à l'initiative du Nigeria et du Togo que l'idée sera relancée et mènera à la signature du Traité de Lagos en mai 1975. Il s'agissait, en substance pour le Nigeria d'imprimer sa supériorité politique et économique.

---

[1] Kamadini OUALI, « Intégration Africaine (le cas de la CEAO) », Economica, Paris, 1982, pp. 39-47.

[2] Certains observateurs voyaient en elle un prélude au futur marché commun africain qui était prévu pour l'an 2000 par le plan d'action de Lagos.

II – De la réalisation des objectifs

Chacune de ces communautés, que sont la CEAO, l'UFM et la CEDEAO, devait mettre l'accent principalement sur la libéralisation du commerce intra communautaire et sur les formes connexes de coopération.

En effet, le Traité de la CEAO représente une étape importante dans le processus d'intégration. Il a profondément transformé les objectifs de la coopération en les élargissant, pour passer d'une coopération essentiellement commerciale à une véritable intégration économique visant le développement de tous les secteurs essentiels de l'économie des Etats membres. La CEAO s'est dotée d'un ensemble d'institutions et d'instruments nouveaux pour pouvoir mieux atteindre ces objectifs nouveaux et pour contribuer à un meilleur équilibre du développement économique au sein de la communauté.

Elle s'atèle à développer les échanges de produits agricoles et industriels entre les Etats membres en établissant une zone d'échanges organisés entre eux ; également, elle va appliquer au niveau de la communauté une politique de coopération et d'intégration économique particulièrement dans les secteurs de l'agriculture, de l'élevage, de la pêche, de l'industrie, des transports et des communications et du tourisme.

Pour la réalisation de ces objectifs, le Traité de la CEAO a créé un Fonds Communautaire de Développement (FCD), le 1er janvier 1974, dont l'objectif est le versement aux Etats membres intéressés, de deux tiers du manque à percevoir qu'engendre l'application du régime de la taxe de coopération régionale. En 1978, il institue un Fonds de Solidarité et d'Intervention pour le Développement (FOSIDEC) en tant qu'institution spécialisée du financement du développement communautaire.

S'agissant de la libération des échanges intra – communautaires, l'accord de base de la CEAO énonce le principe de la libre circulation des produits du cru n'ayant pas fait l'objet d'une transformation industrielle et qui sont originaires de l'un des Etats membres. Il énonce également l'établissement d'un régime préférentiel pour les produits industriels dans la zone et l'application d'un tarif douanier extérieur commun.

Les produits industriels originaires de la zone peuvent quant à eux bénéficier pour l'exportation vers les autres pays membres, d'un régime préférentiel. Ce régime repose sur la substitution d'un taux préférentiel global appelé taxe de coopération régionale (TCR) à l'ensemble des droits et taxes perçus à l'importation.

Concernant, l'Union du Fleuve Mano (UFM); elle a entrepris des activités dans plusieurs secteurs dès sa création : un tarif extérieur commun a été institué en octobre 1977 et le 1er mai 1981, le commerce mutuel des marchandises d'origine locale a été libéralisé. L'une des premières réalisations de l'UFM fut la construction d'un pont sur le fleuve Mano, présenté comme un symbole d'union ; par la suite, elle a mis en place un certain nombre de programmes communautaires de formation professionnelle (douanes, forêts, postes et télécommunications, marines, etc.) et la CEE a accordé sept millions de dollars pour des études de faisabilité. Par ailleurs, les trois pays coopèrent dans le domaine de la circulation aérienne avec Flight Information Région basé à Roberts près de Monrovia.

La CEDEAO, pour sa part, s'est vu assigné par le Traité de Lagos du 28 mai 1975 comme pour la CEAO, des objectifs de promouvoir la coopération et le développement dans

tous les domaines de l'activité économique, d'abolir à cette fin les restrictions quantitatives au commerce, supprimer les obstacles à la libre circulation des personnes, des services et des capitaux, et de créer un fonds de coopération, de compensation et de développement. Dans un protocole du 22 avril 1978, les Etats se sont engagés à coopérer dans la paix, en recourant à des moyens pacifiques pour régler les différends pouvant surgir entre eux.

Le programme de libéralisation de la CEDEAO prévoit à partir du 28 mai 1981, la libéralisation totale des obstacles tarifaires et non tarifaires sur les échanges de matières premières. S'agissant des produits industriels, le Traité opère une distinction entre deux groupes de pays : un premier constitué par des pays relativement plus industrialisé (Nigeria, Ghana, Côte d'Ivoire, Sénégal) et le second groupe concerne les pays les moins développés (les douze autres membres).

Le calendrier de désarmement douanier se présenterait ainsi pour les produits industriels prioritaires : pour le premier groupe, quatre années étaient autorisées pour qu'il élimine progressivement toutes les barrières, tandis que le second groupe disposait de six années ; pour les autres produits industriels, le calendrier prévoyait six ans pour le premier et huit ans sur le second.

Le constat est que la CEDEAO par ces mécanismes cherche à placer les pays les moins développés parmi les Etats membres dans une situation tarifaire plus favorable, pour une durée temporaire. Le tarif douanier applicable aux marchandises importées d'Etats tiers devait être mis en œuvre dans les quinze années suivant l'entrée en vigueur du Traité.

L'harmonisation des politiques industrielles, agricoles, énergétiques et monétaires, et des politiques concernant les transports et infrastructures, a été marquée par la création d'un Fonds de Coopération, de Compensation et de Développement (FCCD). Un autre domaine d'activité de la CEDEAO comportent des mesures visant à reconnaître le droit de résider et de s'installer dans n'importe quel pays de la région et à faciliter la libre circulation des personnes grâce à un système permettant aux citoyens des pays de l'Afrique de l'ouest de voyager sans visa à travers la région. La CEDEAO a également développé sa coopération avec d'autres organisations sous régionales plus particulièrement avec les secrétariats de la CEAO et l'Union du Fleuve Mano.

Le 29 mai 1982, une convention portant réglementation des transports routiers a été signé à Cotonou, tandis qu'en juin 1983, la CEDEAO a décidé d'entreprendre des études dans le but de créer une zone monétaire unique disposant d'une monnaie commune qui remplacerait le franc CFA et les neuf autres monnaies de la région.

Par ailleurs, les trois communautés ont également favorisé la mise en place de projets particuliers. La CEAO a créé le Centre d'Etudes Spécialisées en Audit et Gestion (CESAG) à Dakar ainsi qu'un institut de la pêche à Nouadhibou en Mauritanie et le Centre Régional de l'Energie Solaire (CRES) à Bamako. De la même manière l'UFM a créé un certain nombre d'instituts au service de l'Union (Télécommunication à Freetown, formation en transport maritime à Monrovia, formation en sylviculture à Bomi, au Liberia).

La CEAO a, elle, certainement contribué, à améliorer largement les réseaux routiers, en particulier l'axe Lagos – Nouakchott et la voie sahélienne, ainsi que les réseaux de développement dans certains Etats membres et a stimulé les interactions entre les acteurs économiques de la région.

Par ces institutions et ces mécanismes mis en place, ces organisations témoignent de la volonté commune des Etats membres de réaliser le développement dans la voie de la coopération économique régionale dans un esprit d'équité et de solidarité ; qu'il s'agisse de stimuler la vie de leurs peuples. Cependant, en dépit des acquis incontestables et des réalisations effectuées dans le sens du développement de la région en faveur du commerce, de l'industrie, de l'agriculture, de la santé, de l'enseignement et la formation, de l'élevage, il est à noter que les objectifs fixés par ces organisations d'établir des communautés économiques au sens intégrationniste, stricto sensu, sont loin d'être atteints.

III - Les raisons de l'échec de ces expériences

Cependant, il est à noter que la réalisation de ses objectifs est loin d'être atteinte. La CEAO, qui s'est signalée par sa grande activité et son dynamisme, était une organisation limpide qui publiait le résultat de ses activités dans les moindres détails dans son journal officiel. La plus grande de ses réussites est sans conteste d'avoir permis une croissance rapide des échanges des produits industriels grâce à la mise en œuvre de la TCR.

Mais, un court bilan permet de s'apercevoir de quelques insuffisances : le système de compensation lié à cette TCR, en revanche, a contribué à maintenir en place un appareil industriel enfermé dans les limites étroites des petits marchés nationaux. Le système d'agrément de la TCR s'est, en outre, révélée incapable d'évoluer à long terme à cause du manque de complémentarité des économies des pays membres. En effet, les industries agrées à la TCR étaient essentiellement des industries alimentaires, textiles, chimiques utilisant peu de capitaux, une main d'œuvre très réduite et sans qualification. Si bien que les effets de l'entraînement sur le reste de l'économie étaient pratiquement inexistants. Les produits fabriqués et exploités par les pays étant les mêmes, il n'y a aucune possibilité d'élargissement des marchés, faute de spécialisation et donc de complémentarité ; la concurrence était vraiment marginale et les échanges ont stagné.

Un autre facteur est venu s'ajouter aux difficultés rencontrées par la CEAO, les programmes d'ajustement structurels dictés dans les années quatre vingt aux pays africains par les institutions de Bretton Woods, le FMI, et la Banque Mondiale, leur imposent des contraintes de politique économique nationale incompatible avec les exigences de l'intégration.

Par contre, dans le domaine agricole, la CEAO était une zone de complémentarité : le Burkina Faso et le Niger exportent du batail vers la Côte d'Ivoire, tandis que le Mali et la Mauritanie approvisionnent en bétail le Sénégal. Cependant, certains pays de la CEAO (Mali, Mauritanie) ont signé des accords préférentiels de fourniture de viande avec l'Algérie, la Libye, ignorant la CEAO.

S'agissant de la politique d'harmonisation des droits de douane, elle était compromise par la décision du Sénégal de porter son droit de 5% (taux uniforme de la CEAO) à 15% pour les besoins de sa politique de redressement économique et financier en 1979. D'autre part, le système de la TCR qui faisait le succès de la CEAO a été battu en brèche puisque les Etats maintiennent des taxes intérieures parfois élevées. L'intitulé même de cette communauté sera contesté dès la création de la CEDEAO.

Avec la CEDAO, le problème s'est posé de savoir si effectivement avec son existence celle simultanée de la CEAO était compatible. Le problème n'a pas été réglé et la seule solution préconisée fut d'intensifier la coopération entre ces deux organisations, les arguments de ceux qui souhaitaient un effacement de la CEAO au profit de la CEDAO ayant été écartés. Le Secrétaire Général de la CEDAO, M. NGOM affirma qu'à l'exemple de l'ONU et de ses institutions spécialisées, le CEDAO peut devenir un point de décision unique tandis que les institutions économiques existantes seraient conservées comme autant d'antennes de concertation. En fait, ces deux organisations ne diffèrent pas par leurs objectifs, puisqu'ils se ressemblent, mais par les clivages et les influences politiques, économiques et historiques qui les ont suscités ; la CEAO représente une sorte d'organisation restreinte, tandis que la CEDEAO se veut plus continentale.

Dans la première décennie 1975 - 1985, la CEDEAO n'avait réalisé que partiellement ses objectifs, à cause notamment de l'absence d'une structure interne complète, de circuits administratifs efficaces, de coordination avec les services nationaux ; et par ailleurs, à cause de retards dans les contributions des Etats, du faible nombre d'études sur le terrain, souvent onéreuses, par ailleurs.

Le Nigeria avait, de plus, mis à mal la coopération dans le domaine de la libre circulation des personnes, en expulsant massivement deux millions de ressortissants d'Etats membres de la CEDEAO en 1984[1].

La pauvreté des moyens octroyés au Secrétariat Exécutif, la lenteur des procédures de ratification et les pesanteurs administratives ont été autant d'obstacles dans la poursuite des objectifs fondamentaux que la CEDAO s'est fixé. Des objectifs qui étaient essentiellement centrés autour de trois pôles : l'établissement d'une union douanière caractérisée par la suppression des obstacles au commerce et par la création d'un tarif extérieur commun, l'harmonisation des politiques monétaires et financières et l'élimination des entraves à la libre circulation des personnes.

Plus de vingt ans après la signature de la charte de Lagos, les obstacles tarifaires n'ont pas été réduits et les échanges entre pays membres sont restés au même niveau qu'au moment de la signature. En ce qui concerne l'harmonisation des politiques monétaires et financières, les résultats ne sont guère meilleurs. Les Etats membres avaient adopté en 1983, un projet de création de zone monétaire unique pour 1994. En juillet 1992, ce projet, n'ayant pas avancé, a été reporté à l'an 2000. Aujourd'hui encore, il n'a toujours pas été réalisé.

La mobilité de la main d'œuvre a, quant à elle, nettement régressé. La mise en route du programme communautaire en matière de circulation, de résidence et d'établissement de citoyens de la CEDEAO, décidé en 1979, avait pris deux ans de retard, les ratifications nécessaires n'ayant pas été recueillis, et les documents indispensables n'ayant pas été mis en circulation.

Par ailleurs, en juillet 1993, aucun Etat de la CEDAO n'utilisait le formulaire harmonisé d'immigration et d'émigration. En outre, la CEDEAO, atomise son action en ne cessant de multiplier les domaines dans lesquels celle-ci s'exerce, des domaines nouveaux

[1] Le Nigeria rappela que selon le protocole de libre circulation des personnes, seul un séjour de 90 jours est autorisé et qu'il n'est pas prévu que ce séjour entraîne la recherche et la découverte d'un emploi ; en fait, ce pays était victime en quelque sorte de sa relative prospérité par rapport aux autres Etats, puisqu'il attire de nombreux ressortissants de pays voisins

pour elle, qui vont de la formation des jeunes ou des femmes aux technologies de pointe appliquées, en passant par la santé, les transports, les télécommunications. Des actions qui ne s'inscrivent pas forcément dans le cadre des objectifs économiques officielles initiaux de la CEDEAO[1].

Quant à l'UFM, si l'union douanière existe bel et bien sur le papier, la libre circulation des marchandises était loin d'être effective ; le commerce intra-communautaire ne représentait que 1% de l'ensemble du commerce des pays membres et ne se développe pas. Les problèmes : les transports ; les monnaies[2] ; la crainte du Libéria de voir le marché national inondé de produits provenant du Sierra Léone engendra une multiplication de postes de contrôle douanier et même policier, car la liberté de circulations de personnes n'était toujours pas assurée. De plus, les procédures administratives d'importation et d'exploitation demeurant très lourdes, encouragent le commerce clandestin. La stratégie de l'UFM laisse de surcroît de côté les richesses naturelles des Etats membres, qui sont vendues et transformées à l'extérieur.

Avec ce déploiement d'organisations régionales, il reste à savoir quel impact la coexistence de ces nombreuses organisations gouvernementales a pu avoir sur le processus d'intégration. Il est à remarquer avant tout que si la multiplicité des OIG peut traduire le désir de coopération des pays de l'Afrique de l'ouest, elle peut aussi conduire à des doubles emplois ou occasionner de lourdes charges financières.

En 1983, soucieuse de ce problème, la Conférence des chefs d'Etats et de Gouvernement de la CEDEAO émit l'idée de rationaliser ces OIG. Une étude a alors été menée à cette fin par la Commission Economique pour l'Afrique (CEA) et la CEDEAO en 1987[3]. Les propositions faites lors de cette réflexion ont été retenues par la Conférence des chefs d'état et de Gouvernement de la CEDEAO. Certaines OIG, agissant dans des secteurs spécifiques ont été amenées à s'inscrire à terme sous le couvert de la CEDEAO en tant qu'institutions spécialisée de cette organisation. Elles auront à charge de gérer les programmes régionaux dans des domaines spécifiques tels que l'intégration monétaire, le financement des projets de développement, la protection de l'environnement (notamment lutte contre sécheresse et la désertification), la sécurité alimentaire régionale (production de céréales, élevage, lutte contre les ravageurs), la mise en valeur des bassins fluviaux, la santé humaine et le développement des ressources humaines.

Par ailleurs, cette question de la rationalisation est particulièrement caractéristique de la situation régionale de la CEAO, de la CEDEAO et de l'UFM, car ces trois organisations se chevauchent et se concurrencent, et chacune dispose de son propre programme d'action pour la suppression des barrières tarifaires et non tarifaire. Les trois projets d'intégration ont fonctionné sur le mode de réglementation d'origine diverse, de documents douaniers différents et des mécanismes différents en matière de compensation. Par conséquent, il est logique que la coexistence de ces trois programmes de libéralisation du commerce dans cette même région ait affecté le développement des échanges entre les états membres.

---

[1] CEREXHE E., le HARDY de BEAU LIEU L., ''Introduction l'Union Economique Ouest Africaine'' De BOECK université, pains Bruxelles, 1997, P18-23

[2] Le Libéria possédait des dollars américains tandis que la Sierra Léone disposait des Leone, refusés par le Liberia.

[3] CEAO et CEDEAO, "Proposals for the Rationalisation of West African Integration Efforts", Addis-Abebas (Ethiopie), Mai 1987, CEA.

Quelques tentatives de coordination ont été enregistrées. En 1983, les Secrétariats de la CEAO, CEDEAO et de l'UFM avaient élaboré un programme régional unique adopté par tous les membres de la CEDEAO. Un programme remanié en juin 1992 à Dakar, quant au plan de libéralisation du commerce de la CEDEAO, et adopté par les seize pays membres. Mais, les avancées escomptées tardent malheureusement à être réalisées[1].

En définitive, les réalisations de ces trois communautés économiques sont demeurées très modestes dans cette première décennie 1975 -1990. Un bilan de leur activité nous révèle leur impact limité sur les échanges commerciaux à l'intérieur de la région. La libéralisation effective du commerce a été peu importante dans l'UFM, négligeable en ce qui concerne la CEDEAO et plus éphémère dans le cas de la CEAO qui a pourtant connu le plus de réussite dans le domaine. La part du commerce intra CEDEAO, dans l'ensemble des échanges commerciaux enregistré dans les pays membres, a stagné depuis la création de cette communauté. Elle a finalement augmenté au cours de la période de récession de la fin des années 1980, passant de 7 à 10%[2].

Mais, cette augmentation ne peut être attribuée aux programmes de libéralisation du commerce de la CEDEAO, lesquels n'avaient pas été mis en œuvre de façon effective. Les échanges commerciaux entre le pays de la CEAO ont quant à eux enregistrés une augmentation assez forte au cours des premières années qui ont suivi la mise en place du système de la Taxe de Compensation régionale (TCR), mais se sont stabilisé par la suite. A la fin des années 1980, ils ont atteint la part des 10% des échanges officiels par ces pays[3].

Dans d'autres domaines, quelques résultats ont été cependant enregistrés, notamment dans les secteurs des transports et celui des communications. Des résultats, parmi les plus importants qui témoignent de progrès remarquables intervenus dans les secteurs grâce à la réalisation de l'autoroute côtière, de la grande route trans-sahélienne et de la portion ouest africaine du réseau panafricain des télécommunications (PANAFTEL), obtenu par des financements extérieurs et qui relie désormais tous les pays de la région.

Des avancées ont été également réalisées dans l'application des deux premières phases du protocole de la CEDEAO sur la libre circulation des personnes. La possibilité de voyager sans visa est acquise depuis 1986, et le droit d'établissement, n'est pas encore appliqué à grande échelle dans la région.

Néanmoins, en dépit de ces défaillances qui résultent de l'activité de ces organisations, elles peuvent être perçues comme un signe encourageant de coopération intra africaine, un prélude à une coopération future sans doute plus efficace.

IV- L'expérience porteuse de l'UMOA

Dans cette optique dialectique, l'Union Monétaire de l'Afrique de l'Ouest (UMOA) apparaît rétrospectivement comme le préalable d'une coopération (future) plus approfondie et

[1] Réal LAVERGNE (dir.), ''Intégration et coopération régional en Afrique de l'Ouest », Edition KARTHALA et CRDI, Paris, Ottawa, 1996, P. 43 à 50.
[2]HESS Richard, « Report on study on règlements to trade, payments and investment le in ECOWAS", rapport de consultant product Imani Developpement limited pour le compte d le CEDEAO, Harare (Zimbabwe), volume II, p. 8
[3] HESS Richard, idem, volume II, p. 11.

porteuse de plus d'espérance, d'efficacité. Intervenant dans le domaine monétaire, l'UMOA fait figure de modèle de coopération réussi, demeuré intacte depuis l'époque coloniale.

En effet, à l'avènement des indépendances, les pays de l'AOF ont manifesté le souhait de poursuivre les relations privilégiées nées durant la période coloniale au sein d'organisation africaine plus large. Ainsi, en avril 1961, la Côte d'Ivoire, la Haute Volta, le Niger et le Dahomey, formant le Conseil de l'Entente concluent de nouveaux accords de coopération par lesquels ils déclarent appartenir à l'UMOA, une organisation dont l'épine dorsale est constituée par un institut d'émission commun, créer par décret en 1955. Un institut qui dispose du privilège d'émission de la Banque de l'Afrique Occidentale (BAO) dont il avait hérité, lorsque ce privilège était arrivé à échéance en 1949 et non reconduit par l'Assemblée Nationale française. Lors de la dissolution de l'AOF en 1959, l'institut d'émission est transformé en Banque Centrale des Etats de l'Afrique de Ouest (BCEAO).

Cependant, le premier Traité d'union monétaire sera signé en mai 1962 à Paris. Il regroupait le Dahomey, le Mali, le Sénégal, la Haute Volta, la Côte d'Ivoire, le Niger, la Mauritanie et le Togo. Mais, le Mali se retirera de cette union peu de temps après pour émettre sa propre monnaie. La Mauritanie lui emboîtera le pas en 1973 pour éditer à son tour sa propre monnaie.

Le 14 novembre 1973, un nouveau traité constituant l'Union Monétaire Ouest Africaine (UMOA) est signé à Paris par les six pays restant. Le bénin (ex-Dahomey), le Burkina Faso (ex-Haute-Volta), la Côte d'Ivoire, le Niger, le Sénégal et le Togo. Ce traité institua une Banque Ouest Africaine de développement (BOAD) détenu par la BCEAO, la France et la République fédérale d'Allemagne. Il prévoit également un accord des pays signataires avec la France qui assure la libre convertibilité de la monnaie émise par l'UMOA et qui fixe la parité du franc CFA[1]. Le Mali procédera à sa réintégration en 1984.

Ce traité organise l'UMOA suivant quatre principes de base :

- Il assure la convertibilité, la parité commune et fixe des monnaies de la zone d'union monétaire.
- Le traité garantit la libre réception des monnaies à l'intérieur de cette zone.
- Il établit une réglementation commune des changes.
- Il prévoit la mise en commun des réserves de change des Etats membres et certifie la garantie de la valeur des réserves de change sur les Droits de Tirages Spéciaux (DTS) émis par le Fonds Monétaire International.

Dorénavant, cette organisation est investie de la réputation d'être un modèle de coopération réussie, demeuré intact depuis l'époque coloniale. Cette réussite serait le fait d'atouts que possède l'UMOA, fondé sur ces principes de base, mais qui se concentrent sur six axes principaux[2] :

- le premier est naturellement l'existence d'une monnaie unique qui est l'étalon de valeur et qui permet le règlement direct des échanges et des contrats ainsi que la formation de l'épargne.

[1] Communauté Financière Africaine

[2] CEREXHE E. et HARDY de Beaulieu Louis, « Introduction à l'union économique Ouest Africaine », de Boeck Université, Paris Bruxelles, 1997, P 23 - 25

- Le deuxième consiste à avoir partagé la responsabilité de la monnaie commune entre les différents Etats membres et les institutions communes créées à cet effet.

- Le troisième atout de l'UMOA réside dans la convertibilité de la monnaie commune, le franc CFA, convertibilité garantie par le trésor français.

- Un quatrième atout était le lien existant à travers sa liaison au franc français, entre le franc français, le franc CFA et les devises l'Union européenne[1].

- Un cinquième atout est constitué par les liens de coopération que l'UMOA entretien avec l'Union Européenne surtout depuis son passage à une monnaie commune, l'Euro pour parfaire son intégration économique à l'issue d'un long et difficile processus de convergence.

- Le sixième atout, enfin est la création d'institutions propres qui garantissent la convertibilité externe ainsi que la stabilité interne, l'émission du franc CFA étant gérée par la BCEAO.

Des atouts qui procèdent de la rigueur à laquelle est astreinte l'UMOA. Le Traité édicte des règles strictes. Il oblige premièrement les Etats membres à verser 65% de leurs réserves de change extérieure sur un compte d'opérations. En contrepartie, le trésor français garantit la convertibilité totale du franc CFA, et autorise le compte d'opérations à être débiteur moyennant paiement d'intérêts.

En second lieu, le Traité instaure des règles de politique monétaire contraignante : il limite le crédit de la BCEAO aux Gouvernements à 20% des recettes fiscales de l'année précédente et maintient le taux de couverture monétaire au dessus de 20%. Si l'on assiste à un dérapage de plus de trois mois, le Traité prévoit l'obligation de revoir l'expansion de la masse monétaire ainsi que les plafonds de crédit accordés par la BCEAO ; le taux de couverture monétaire est calculé sur une base régionale, à l'échelle de la zone, alors que les instruments de programmation, c'est-à-dire les plafonds de crédit au secteur public et au secteur privé, sont nationaux et mis en place au cas par cas.

En conséquence, cette réputation de modèle de coopération réussie se justifie d'autant, plus que l'UMOA peut se prévaloir de plusieurs résultats intéressants. Dans l'ensemble, les pays de l'Union réalisent des performances économiques et connaissent un développement plus croissant que le reste de l'Afrique[2]. En outre, l'UMOA a réussi à imposer à ses membres une véritable discipline monétaire avec un taux d'inflation faible et une stabilité monétaire remarquable. De plus, la stabilité monétaire résultant de la discipline monétaire bien intégré assure la crédibilité des pays de l'UMOA vis-à-vis des créanciers et des investisseurs internationaux[3]. Et la convertibilité a permis de sauvegarder la possibilité d'importer les intrants essentiels au fonctionnement de l'appareil productif.

---

[1] Cet atout n'est pas négligeable lorsqu'on considère que la plus grande partie du commerce extérieur des pays membres de l'UMOA se fait précisément avec les partenaires de l'Union Européenne

[2] A ce propos, on peut mentionner des taux d'investissement public et privé relativement élevés sans qu'on ait pratiqué un protectionniste excessif. La polarisation de ce développement en faveur de la Côte d'Ivoire devrait toutefois tempérer cette contestation.

[3] Ce qui a eu comme revers de pousser plusieurs membres à trop emprunter.

Par ailleurs, les institutions spécifiques de gestion commune de la monnaie ont acquis de l'expérience en matière de gestion supranationale et les Etats ont acquis une bonne connaissance réciproque de leur situation monétaire. Enfin, le constat qui s'impose est qu'au-delà des relations équivoques qu'entretiennent les Etats membres depuis l'époque coloniale, l'UMOA se révèle être la matérialisation palpable et efficiente du lien profond, même si reposant sur le Franc CFA, qui existe entre les pays membres.

§2- Les facteurs de blocage de l'intégration ouest africaine

Toutes ces réussites, cependant, ne peuvent dissimuler le fait que ces divers projets de coopération et d'intégration régionale en Afrique de l'ouest n'ont pas eu d'impact significatif sur le développement régional. Dans la plupart des cas, les OIG ont réussi à faire adopter leurs programmes et projets par les pays membres sans être en mesure d'assurer leur mise en œuvre effective. Cette défaillance est révélatrice du fait que ces pays d'Afrique de l'Ouest n'ont pas concrètement pris conscience des exigences et des sacrifices attendus de soi et des Etats partenaires pour favoriser sa réussite ; car, l'intégration n'a pour objectif essentiel l'édification d'un cadre propice et favorable aux facteurs du développement.

I – Les difficultés d'ordre politique et culturel

En outre, ce processus qui a connu une évolution passive a été affecté par un certain nombre de facteurs à différents niveaux.

1- L'absence d'une culture de développement et d'intégration

Au niveau des Etats membres, le premier constat à faire est l'absence d'une culture de développement et d'intégration. En effet, l'objectif de l'intégration économique en Afrique de l'ouest est d'assurer le développement des économies nationales de pays partenaires en créant un cadre favorable à l'activité économique.

Il s'agit pour ces pays de définir leurs propres objectifs de développement et de s'engager fermement à les mener, ceci en dépit de tous les obstacles à surmonter. C'est toute une culture qu'il faudrait encourager tant au niveau de l'Etat que des citoyens. L'aspiration à un meilleur avenir devrait se substituer aux préoccupations relatives à la satisfaction des besoins immédiats. Or, depuis que ces pays ont décidé d'opérer la fusion de leurs économies afin d'accélérer le processus de développement, aucun d'eux n'a élaboré de plans ou de programmes nationaux de développement axés sur des préoccupations d'ordre régional ou le marché régional. Aucune mesure incitative n'a été adoptée par les gouvernements respectifs de ces pays pour inciter les opérateurs économiques à investir et à mener des transactions sur un plan transnational. Aucune politique d'éducation des ressortissants ouest africains à l'acquisition d'une conscience communautaire n'est menée. Par conséquent, il n'existe toujours pas de culture d'intégration dans la région et personne n'accorde à l'intégration la priorité qu'elle mérite dans les programmes économiques nationaux.

Pourtant, la solution régionale et l'esprit communautaire devraient normalement se développer eux-mêmes, grâce à l'accumulation des expériences partagées, à l'appréciation accrue des avantages plus claires de l'intérêt commun. Ce processus pourrait néanmoins être

accéléré par le biais d'un effort de conscientisation pour placer les intérêts nationaux dans cadre régional ou pour faire valoir les politiques et mécanismes régionaux pouvant aider à satisfaire ces intérêts. Il serait nécessaire de mettre en place des mécanismes nationaux destinés à propager les vertus de l'intégration régionale et à mieux faire comprendre la contribution que peut apporter la coopération régionale dans la poursuite des aspirations nationales en matière de développement[1].

Beaucoup de séminaires et de colloques, de réunions d'information sont organisés dans le cadre de la CEDEAO et l'UEMOA, mais ces rencontres paraissent destinées à un nombre restreint de personnes. Les thèmes développés, sectoriels, semblent réservés aux initiés. Toutefois, cette culture d'intégration doit être inculquée à la base, au niveau scolaire, afin de répandre chez les plus jeunes déjà le sentiment d'appartenance à une région, et le plus grand nombre. Cette culture devrait permettre à terme de gagner du terrain face au rempart que constitue le nationalisme de chaque pays membre.

2- Le nationalisme des Etats membres

Un autre facteur de blocage du processus d'intégration est le nationalisme qui a mené aux indépendances politiques des pays membres et dont sont imprégnées les populations. Il a permis de forger l'identité nationale et de consolider la souveraineté de l'Etat. A présent, cette souveraineté et la jalousie avec laquelle elle est sauvegardée, sont devenues une entrave pour le processus d'intégration régional qui exige pour son succès un certain transfert de souveraineté au profit de la Communauté.

Mais, force est de constater que l'avancée dans l'intégration réanime le nationalisme des Etats parties, d'où la nécessite impérieuse de développer le sentiment d'appartenance à une culture régionale. En tout état de cause, si l'unité de l'Afrique a existé un jour, car tel n'est plus le cas, il reste encore à retrouver cette culture d'unité et de solidarité.

3 – La carence en moyens techniques et de gestion

Dotés de peu de moyens techniques et de gestion, ces nouveaux gouvernements ont recherché en priorité à contrôler et à réglementer l'économie plutôt qu'à créer un environnement économique favorable pour le secteur privé. Ce qui ne pouvait qu'entraver le processus d'intégration régionale. Mais, les dispositions en matière de libéralisation qui ont été prises, depuis les années 1985, ont réduit l'influence de l'Etat sur l'économie et favorisé l'émergence d'un rôle de soutien plus positif vis-à-vis du secteur privé. Elles devraient stimuler l'intégration régionale en réduisant les obstacles administratifs à la circulation des biens, des personnes et des capitaux.

La libéralisation économique devrait influer sur les modes de décisions politiques. Par le passé, la structure du pouvoir concernant l'intégration régionale a été assimilée à un club des Chefs d'Etats et toutes les décisions étaient prises à ce niveau. Désormais, le rôle déterminant, affecté à l'intégration régionale en tant qu'instrument du développement régional, nécessite une réorganisation du dispositif institutionnelle sur le plan national. Cette mission devrait être confié spécifiquement à un ministère qui aurait la charge de coordonner

[1] Real LAVERGNE (dir.) ''Intégration et coopération régional en Afrique de l'ouest'' éditions KARTHALA et CRDI, Paris, Ottawa, 1996, p. 51.

toutes les formes d'intégration et de coopération régionales et de s'appliquer à ce que les politiques et les décisions concernant le développement national s'inscrivent dans un cadre régional.

En Cote d'Ivoire, il existe désormais un Ministère de l'intégration dirigés successivement par MM. MEL Théodore, MABRI Toikeuse et KONE Amadou actuellement. C'est le signe cependant que des efforts sont tout de même entrepris en faveur de l'intégration régionale.

Aussi, existe-t-il quelques initiatives de ce type, mais aucun dispositif efficace dans la région. Il s'agit plutôt de petites unités de coordination au sein de certains ministères. Symboliquement, elles témoignent du peu de considération accordée à l'intégration régionale dans le cadre des politiques nationales.

Ces défaillances affectent sensiblement l'attention accordée aux questions d'intégration que sur le niveau de préparation et de participation aux réunions organisées par les OIG. Deux alternatives pourraient offrir des solutions idoines afin de parer à cette défaillance[1].

D'abord, il faudrait encourager la participation des ministères sectoriels dans le processus d'intégration par la création et le bon fonctionnement de comités interministériels de coordination. Des politiques et stratégies de développement régional ont été adoptées au niveau national dans presque tous les secteurs d'activité économique. Il faudrait les rassembler dans le cadre d'une politique cohérente, tout en assurant leur application effective.

Il faudrait, également encourager les efforts déployés au niveau régional, pour mobiliser et créer une prise de conscience communautaire dans les différentes couches sociales et les groupes socioprofessionnels. Les ministères intéressés devraient soutenir l'organisation de ces groupes, au niveau national, et promouvoir activement leur participation aux programmes d'intégration régionale.

La CEDEAO et l'UEMOA se sont engagées dans cette optique, en organisant fréquemment des réunions et rencontres d'information sur des thèmes sectoriels, mais comme signifié plus haut, elles restent trop souvent apprêtées pour des catégories de population particulière et trop peu pour le commun.

Par ailleurs, l'époque coloniale a divisé la région en laissant entre les pays de traditions coloniales anglophone, francophone ou portugaise des différences d'orientation politique, des systèmes juridiques et des structures administratives distincts et des économies nationales axées sur la prédominance des liens nord-sud.

Cependant, la vague de reforme, en faveur du pluralisme politique et du libéralisme économique qui a déferlé sur la région au début des années 1990, a permis d'atténuer les divergences politiques et idéologiques entre les Etats de la sous région.

Nous croyons, par conséquent, que l'instauration de la démocratie, dans un contexte libéral partout dans la région pourrait renforcer également la libre entreprise d'association et

[1] LAVERGNE R., idem, p. 56

la libre circulation des informations et des idées qui sont des éléments fondamentaux pour garantir la viabilité d'une communauté économique.

4- La mauvaise santé économique des Etats de l'Afrique de l'ouest

Sur le plan économique, la mauvaise santé des Etats de l'Afrique de l'ouest a constitué un obstacle majeur aux efforts d'intégration entrepris depuis le début des années 1980. La crise économique a obligé les Etats membres à renoncer à tous les programmes de développement économique à long terme, y compris le développement par le biais de l'intégration régionale, pour rechercher la stabilité à court terme.

Cette crise a également vidé les caisses des Etats. Les maigres recettes qui étaient disponibles dans le secteur public ont ainsi dû être rationnées suivant des priorités à court terme qui excluent l'intégration régionale, ou ne lui accorde qu'une reconnaissance purement symbolique.

5- Les crises sociopolitiques

Au niveau régional, c'est avant tout, des tensions sociopolitiques et des préoccupations sécuritaires qui affectent le processus d'intégration. Ainsi, la nécessité de créer un climat de confiance à travers la région se pose comme un préalable indispensable à l'intégration régional, car la perturbation des programmes d'intégration régionale en raison des tensions interétatiques est sans équivoque. Cette instabilité régionale contribue, en même temps, à retarder la croissance et le développement économiques des Etats membres, et constitue une incitation négative à l'investissement. Il est alors indispensable, d'œuvrer à la mise en place d'un système capable de sauvegarder et de garantir la paix et la sécurité, de manière durable dans la région.

II- Les difficultés de nature commerciale

D'autres difficultés, de nature commerciale, viennent également contrarier l'expansion de ce processus d'intégration, au plan régional.

1 - L'intégration insuffisante dans le commerce mondial

La première difficulté à laquelle se heurte ce processus est l'intégration insuffisante des Etats de la région dans le commerce mondial, et partant, leur marginalisation croissante dans l'économie internationale. Les exportations en provenance des pays de la zone n'ont pas progressé aussi rapidement que celles en provenance du reste du monde, surtout après 1980. Deux raisons essentielles[1] :

- La structure des activités productives n'était pas dirigée vers l'exportation.

[1] CEREXHE E. et HARDY de Beaulieu Louis, « Introduction à l'union économique Ouest Africaine », de Boeck Université, Paris Bruxelles, 1997, P 23 - 25

- Les Etats se sont révélés incapables de réorienter la production dans une direction qui soit davantage en adéquation avec le marché international. Ces pays d'Afrique de l'Ouest ont axé leurs efforts de développement vers un secteur agricole d'exportation et vers des industries légères protégées pour satisfaire la démarche intérieure.

En conséquence, les exportations sont concentrées sur quelques produits d'exportation des produits primaires en l'occurrence. Elles rapportent entre 60 et 90% des recettes en devises de ces pays. Car, les prix sont très fluctuants et, sur le long terme, ont tendance à baisser par rapport aux produits manufacturés.

Mais, cette marginalisation des économies ouest africaines est également le fait de stratégies maladroites de développement qui ont anéanti les efforts de diversification des exportations par l'industrialisation.

Ainsi, à l'inverse des concurrents, originaires d'autres régions industrialisées, auxquels ils sont confrontés, les pays d'Afrique de l'Ouest doivent produire au meilleur coût avec des facteurs de productions qui représentent des charges très lourdes dans les coûts de revient de leur produit.

Il s'agit des coûts relatifs au transport, à la télécommunication, au bâtiment, à l'eau qui sont plus élevés qu'ailleurs. Les raisons essentielles sont que les infrastructures sont peu développées et les salaires sont relativement plus élevés.

En outre, les efforts de diversification de la production sont contrariés par l'absence d'un véritable tissu industriel[1]. Cette lacune entraîne une absence de dynamique du développement industriel par laquelle un secteur en expansion entraîne automatiquement les autres secteurs par l'accroissement des commandes intersectorielles.

Ce manque de diversification des industries communautaire et de politique d'incitation à l'investissement confisque les effets d'entraînement sur le reste de l'économie. Les produits fabriqués et exportés par les pays étant les mêmes, il n'y a aucune possibilité d'élargissement des marchés. Et faute de spécialisation et donc de complémentarité, la concurrence est vraiment marginale et fait naître une autre difficulté, la stagnation des échanges.

2- L'absence de dynamique des échanges

En effet, l'absence de dynamique des échanges intra régionaux en Afrique de l'ouest constitue une deuxième difficulté qui gangrène ce processus d'intégration régionale. La part du commerce interrégional, par rapport à l'ensemble du commerce extérieur, est faible. La plus grande partie des transactions extérieures se fait avec l'Union Européenne[2].

Ces relations commerciales interrégionales sont non seulement faibles, mais elles sont polarisées vers certains pays comme le Nigeria et la Côte d'Ivoire. Ces pays exportent plus qu'ils importent un certain nombre de produits dont les principaux, les produits pétroliers,

[1] Les industries importent du reste du monde la plus grande partie de biens d'équipement et de matières premières, alors que la production est dirigée vers la consommation nationale.
[2] En 1990, la part du commerce interrégional représente 11% du total du commerce extérieur contre 55% avec ce total avec l'Union Européenne

alimentaires, des matières premières et des produits intermédiaires[1]. Cette situation traduit le manque d'harmonisation de politique commerciale et d'harmonisation des droits de douane Mais, elle favorise, cependant, le commerce parallèle.

Ainsi, pour des raisons de taxes douanières plus faibles dans certains pays que dans d'autres, certains acteurs économiques organisent des détournements de trafic. Ils importent certains produits dans un pays où les tarifs sont bas, et réexportent en fraude dans le pays voisin. Dans un tel cas de figure, seule une union douanière s'avérerait indispensable pour remédier à ce commerce parallèle. Elle organiserait l'harmonisation des droits d'entrée dans les différents Etats.

Par ailleurs, l'interventionnisme de l'Etat a orienté les investissements vers des secteurs peu concurrentiels et peu compétitifs. La recherche de profit par les entreprises n'a surtout consisté à exploiter au mieux les règlements et les distorsions[2]

III – Les faiblesses fonctionnelles des OIG

Ces tentatives d'intégration régionale en Afrique de l'ouest vont, en outre, être brisées dans leur élan constructif par les défaillances des OIG, chargées de réaliser les objectifs annoncés.

1 – La notion d'autonomie

La première des carences qui entravent l'action de ces organisations est la notion d'autonomie, tant pour ce qui concerne l'autonomie dans la prise de décision que l'autonomie des moyens d'action. En effet, le système institutionnel de ces OIG ne parvient que difficilement, d'une part, à s'émanciper de la souveraineté des Etats membres. D'autre part, leur assujettissement financier à ces Etats soumet leur activité aux aléas de la vie socio-économique de ces Etats.

Cependant, l'expérience de l'intégration Européenne, modèle du genre depuis une cinquantaine d'année, à révéler que l'efficacité et les progrès réalisés en l'espèce ont été rendus possibles par l'interaction entre deux éléments :

- Le premier, un système institutionnel qui se veut et qui réussit à être indépendant des gouvernements des Etats membres. Ce qui lui permet de privilégié le « bien commun » par rapport aux intérêts purement nationaux.

- Le second, un système de ressources propres qui assure leur indépendance d'action et rendrait plus aisée la mise en œuvre de leur décision.

[1] Les biens manufacturés de consommation ne représente que 1% du commerce entre le pays membres de l'UMOA. Les biens d'équipement n'en forment qu'une part négligeable cependant, les chiffres indignés ne tiennent pas compte de l'économie parallèle, en secteur informel.
[2] E. CEREXHE et Louis le HARDY de BEAULIEU, idem, p. 26.

2- Le système de financement des OIG

Une autre difficulté que rencontrent ces OIG dans leur œuvre intégration est le système de financement en vigueur. La faiblesse et l'irrégularité des financements ont toujours constitué l'une des causes majeures de la stagnation de l'intégration régionale en Afrique.

Emulation de l'expérience européenne, l'intégration africaine devrait s'inspirer pour la gestion du financement de leur projet de la démarche européenne.

2.1- Le financement de l'Union européenne1

Hors du continent africain, l'Union européenne affiche une expertise quant au financement de son projet d'intégration. A première vue, le fait de réunir des pays développés peut expliquer la réussite de ce projet, surtout l'importance des moyens mis en œuvre[2]. Pour autant, cette institution, à travers les différentes phases de son évolution, depuis l'entrée en vigueur du Traité de Rome (1957), a du recourir à la combinaison de plusieurs instruments dont quatre de nature fiscale et parafiscale pour le financement de son processus d'intégration économique : droit de douane, prélèvements agricoles, prélèvements ''sucre et isoglucose'', taxation additive à la taxe sur la valeur ajoutée et, à titre complémentaire, une contribution d'équilibre indexée au PNB des Etats membres sur la base du différentiel entre les recettes attendus des quatre premiers instruments et les besoins financiers de l'Union. Le fait que cette contribution complémentaire de type classique représente présentement environ 50% des ressources communautaires n'est pas en soit synonyme d'échec ou de faible performance des autres instruments, mais plutôt de l'extraordinaire dynamisme du processus européen qui s'élargit géographiquement, intervient dans toutes les régions et dans tous les secteurs d'activité défavorisés ou sinistrés, permettant ainsi à ses partenaires les moins nantis de rattraper en dix ans leur retard de développement.[3]

2.3- Le non-versement des contributions aux OIG4 africaines par les pays membres

La difficulté majeure que rencontrent les OIG africaines[5] dans le financement de leur œuvre d'intégration est le non-versement des contributions financières dues par les Etats membres. Force est de constater qu'en dépit de la volonté politique et des efforts déployés pour asseoir l'intégration régionale en Afrique, l'inadéquation entre les objectifs de l'intégration régionale et les moyens financiers consacrés à leur mise en œuvre n'ont pas permis à ce jour de tenir la promesse de fleurs.

---

[1] Abdoul KANE, 'Etude prospective sur la faisabilité d'un mécanisme de ressources propres pour l'Union Africaine », p. 45 *in* Commission Economique pour l'Afrique des nations Unies, « Financer l'intégration régionale en Afrique », MAISONEUVE et LAROSE, Paris, 2005

[2] Environ 92 milliards d'euros pour l'exercice règlements 2000.

[3] Espagne, Portugal, Grèce, Irlande.

[4] Abdoul KANE, 'Etude prospective sur la faisabilité d'un mécanisme de ressources propres pour l'Union Africaine », p. 42-43 *in* Commission Economique pour l'Afrique des nations Unies, « Financer l'intégration régionale en Afrique », MAISONEUVE et LAROSE, Paris, 2005.

[5] Difficultés financières aggravées par les actes de détournement et les malversations. En 1985, une commission de la CEDEAO a découvert un déficit de l'ordre de 800 millions de francs CFA.

En effet, la faiblesse et l'irrégularité des financements ont toujours constitué l'une des causes majeures de la stagnation de l'intégration régionale en Afrique. Le non-versement des contributions dues par les Etats membres est l'une des causes principales de leurs faibles performances.

Dans le cadre de l'OUA, le problème, récurrent comme dans diverses autres Organisations Intergouvernementales africaines, est celui de l'insuffisance ou de l'irrégularité des ressources financières mobilisées pour la réalisation d'objectifs dont la pertinence n'est pas à établir. Il s'y est manifesté par l'accumulation d'importants arriérés de paiement des contributions par les Etats et une dépendance vis-à-vis des donateurs[1].

L'accumulation des arriérés de paiement a, de ce fait, fini par sonner le glas du système classique de financement de l'intégration régionale, fondé essentiellement sur la contribution financière des Etats membres.

Par conséquent, les premières études et réflexions sur le thème du financement autonome des OIG africaines vont être menées en Afrique de l'Ouest, et ce, dans le cadre de la CEAO, au milieu des années 1980. Les apports y afférents ont préconisé la mise en place de prélèvements affectés, avec quelques agrégats macro-économiques comme assiettes alternatives. Il était notamment question :

- de la valeur des exportations de produits agricoles,
- de la valeur des exportations de produits miniers,
- du tonnage des marchandises importées et exportées,
- ou encore, de la consommation énergétique des Etats membres.

L'analyse de ces différentes propositions a révélé quelques contraintes et inconvénients majeurs. Les deux premières assiettes avaient la particularité d'être à la fois très stratégiques pour les économies nationales (importance du commerce des produits de base) et surtout subir de fortes variations des cours sur les marchés internationaux. Dans le contexte des négociations multilatérales qui étaient en cours (Uruguay Round) et de la compétition qui allait en découler pour les différents acteurs du commerce mondial, asseoir un prélèvement supplémentaire sur ces catégories de produit revenait à affaiblir davantage les positions concurrentielles déjà fort modestes des quelques exportations africaines. Par ailleurs, tous les Etats n'étant pas exportateurs de produits de base à des niveaux comparables, le coût de l'intégration allait être supporté par quelques uns seulement des partenaires régionaux.

L'assiette « tonnage du commerce extérieur » aurait impliqué, soit de fortes distorsions entre les prélèvements opérés et la valeur marchande des produits (par exemple 100 F sur une tonne de coton et 100 F sur une tonne d'or ou d'uranium), soit l'application d'une multitude de taux (par position tarifaire) avec en prime une surcharge de travail pour les administrations fiscales nationales.

Le choix de la « consommation énergétique » préemptait un handicap majeur de faire peser tout le coût de la coopération régionale sur la consommation d'une seule catégorie de produits (pétroliers notamment). Il en aurait résulté un taux relativement élevé pour couvrir tous les besoins en financement des OIG, avec une incidence certaine sur toute la chaîne de production et de distribution des biens et services.

[1] Barthélemy BIAO, "L'Union africaine et le financement de l'intégration en Afrique" in "Financer l'intégration régionale en Afrique", op. cité, p. 15.

Pour toutes ces considérations, aucune des propositions initiales n'a retenu l'intérêt des Etats membres. Une autre étude a été réalisée en 1987 et a abouti à l'adoption le 24 octobre 1989 à Cotonou (Bénin) du Prélèvement Communautaire de Solidarité (PCS), au taux de 1% sur les importations des Etats membres de produits originaires des pays tiers. Cet instrument a été mis en œuvre par 5 Etats membres sur 7 en février et en août 1990, avant de connaître un gel partiel à partir de 1993 (non transfert des recettes dans les comptes de la Communauté) pour cause de retard d'application du protocole y afférent par les deux autres membres.

3- L'influence des acteurs étrangers

Par ailleurs, ces tentatives d'intégration souffrent de l'action de certains acteurs qui, même s'ils ne sont pas partie au traité, exercent une influence décisive sur la destiné de ces projets d'intégration. Ces acteurs peuvent être définis comme les « bailleurs de fonds » des pays d'Afrique de l'Ouest[1]. Il s'agit de la France[2], de l'Union Européenne et des institutions de Bretton Woods[3].

Ils sont présents dès l'élaboration des projets d'intégration. Leur contribution est déterminante dans la réalisation des études de faisabilité menées pour apprécier de la viabilité de ces projets. Lors des négociations des traités d'intégration, même s'il apparaît que les idées entérinées sont le résultat de la volonté des Etats de la région de conserver les relations initiées durant la période coloniale, la présence de ces bailleurs de fonds se fait encore ressentir. Au vu de l'orientation donnée au projet d'intégration ainsi que de leur influence à la fois par la philosophie de l'Eurafrique et par l'expérience d'intégration réussie en Europe, il parait donc manifeste que le mode d'intégration africaine est la résultante de la suggestion pressante de pays européens de réaliser, en Afrique une intégration qui soit la voie royale vers le développement. Engagé dans la construction communautaire, ces pays déploient d'énormes efforts pour favoriser l'intégration régionale, au travers de la politique de coopération régionale qu'ils ne cessent de mener avec les pays africains. Ils sont animés du souci d'exporter vers ces pays africains un modèle de développement qui leur a particulièrement bien réussi.

Pourquoi, pourrions-nous nous interroger, les tentatives d'intégration se sont-elles multipliées en Afrique de l'Ouest, créant des chevauchements et une concurrence entre les projets d'intégration, alors que leur réalisation concrète se heurte à des résistances tellement profonde et tellement difficile à surmonter ? Ces tentatives de reproduction du schéma d'intégration européen en Afrique de l'ouest sont soutenues au niveau international par l'Union européenne, par le FMI et la Banque Mondiale. En fait, il apparaît clairement que ces pays ne possèdent pas les caractéristiques économiques et sociales comparables à celles qui ont permis au projet européen d'avancer dans la voie de l'intégration. Cela étant, ce processus d'intégration dans la région va être soumis, de surcroît, à des pressions supplémentaires. Dans les années 1980, la chute du dollar va entraîner la baisse des recettes d'exportation de matières premières, principales ressources des pays d'Afrique de l'Ouest.

Contraint d'emprunter pour l'élaboration de leur politique économique, ils se sont tournés vers les institutions de Bretton Woods, le FMI et la Banque Mondiale. Comme condition de l'octroi de ses prêts, elles leurs ont imposés un ensemble de mesures

[1] Ce sont les bailleurs de fonds des pays africains en général
[2] Dans les années qui suivent immédiatement l'indépendance.
[3] E. CEREXHE et Louis le HARDY de BEAULIEU, ibidem, p. 54.

économiques. Elles ont été imposées, d'une part, pour rééquilibrer les pays d'Afrique de l'ouest, à la fois à l'intérieure et à l'extérieure, afin qu'ils puissent s'insérer dans les échanges internationaux. D'autre part, pour sauvegarder les intérêts des créanciers de ces pays, en rendant ceux-ci incapables de rembourser leurs dettes.

4- Le non respect des étapes de l'intégration

Cependant, l'expérience européenne n'est pas aussi aisément transposable. Les théories de l'intégration régionale décrivent un processus lent, dont les étapes se déroulent selon le schéma suivant : la première étape est la zone de libre échange, suivie par une union douanière qui deviendra à terme un marché commun. Ce processus verra son accomplissement avec les deux dernières étapes que sont l'union monétaire et l'union économique[1].

Dans le cas de l'Afrique de l'Ouest, les pays n'ont pas observé ce schéma dans leur démarche d'intégration. Investis dans des processus très ambitieux, relativement aux performances qu'ils envisageaient d'atteindre, ces pays se sont engagés sur la voie de l'union économique avant d'avoir pu réaliser le marché commun ; l'union monétaire est l'étape initiale qui a précédé l'union douanière, même mieux, sur lequel est fondé le projet d'intégration.

Ce non respect des phases logiques de l'intégration économique perturbe le processus lui-même, et est à l'origine de nombreux dysfonctionnement et des retards dans l'exécution des programmes d'activité.

5-Les Programmes d'Ajustement Structurel (PAS)

Les Programmes d'Ajustement Structurel (PAS), sont constitués par deux types de mesures[2]. La première a trait à la stabilisation financière. Elle vise à réduire le déficit budgétaire des Etats par la compression des dépenses de l'Etat. Il s'agit de réduire le personnel employé par le secteur public et ce, notamment dans les domaines de la santé ou de l'enseignement.

La seconde mesure porte sur la transformation des structures de l'économie vers leur insertion dans l'économie libérale dominante dans le système économique internationale. Elle consiste à réduire le rôle économique de l'Etat et à réorienter les entreprises publiques vers le mécanisme du marché. Elle procède de la réduction ou de la suppression des subventions, la fermeture pure et simple des entreprises non rentables et la privatisation des entreprises rentables.

Les mesures grâces auxquelles les institutions de Bretton Woods envisagent de restaurer les grands équilibres économiques concernent donc aussi bien l'équilibre intérieur, au travers de la réduction des déficits budgétaires que l'équilibre extérieur qui sera réalisé grâce à l'équilibre de la balance commerciale.

---

[1] E. CEREXHE et Louis le HARDY de BEAULIEU, ibidem, p. 28.
[2] E. CEREXHE et Louis le HARDY de BEAULIEU, ibidem, p. 76.

L'adoption de ces programmes d'ajustements structurels, même s'ils se mettent en place pays par pays, à un niveau strictement national, a conduit les institutions de Bretton Woods à considérer la coopération régionale comme principale politique d'accompagnement de l'ajustement structurel et à attribuer de ce fait de nouvelles fonctions à l'intégration régionale. Ces nouvelles fonctions sont au nombre de cinq :

-Le contrôle de l'inflation
-L'assainissement des finances publiques
-La convergence des politiques publiques et surtout budgétaires
-L'harmonisation du droit
-La reconstruction de l'état
-L'organisation de la lute contre la fraude et contre les détournements.

Tant de défaillance et de pression témoignent de la difficulté et des obstacles que ces pays d'Afrique de l'ouest doivent surmonter pour faire de l'intégration régionale un moyen certain pour sortir de la dépendance extérieure et du sous-développement.

Pleinement conscient de ces difficultés et échecs dans les tentatives précédentes dont ces défaillances sont la cause, ces pays d'Afrique de l'ouest, à l'instar des autres régions du monde, vont prendre des initiatives afin de redynamiser le processus d'intégration régionale dès le début des années 1990. Toutefois, pour certains auteurs, les causes de l'échec de ce régionalisme se trouvent dans l'ignorance des auteurs des facteurs culturels ouest africains.

Titre II : ***Les perspectives de l'intégration régionale ouest africaine***

Le début des années 1990 va être le témoin d'un bouleversement au niveau mondial. L'effondrement de la superpuissance soviétique, l'abrogation du pacte de Varsovie, symbolisé par la chute du Mur de Berlin en 1989, a parachevé la tendance à l'intégration mondiale en mettant fin au "débat de systèmes" et en facilitant la pénétration du capitalisme dans le monde entier. Face à cet état de fait, et au nouvel ordre politique et économique mondial qui se met en place, le phénomène d'intégration régionale va connaître, avec des motivations et des fondements théoriques nouveaux, des mutations en profondeur. De nombreuses organisations vont voire le jour dans le cadre d'Accords Inter Régionaux ou être réactivées sur tous les continents ; quant à celles créées dans la période 1960-1990, nombreuses vont être dissoutes ou demeurer dans un état de léthargie. L'Afrique de l'ouest, va également s'inscrire dans cette dynamique nouvelle, caractéristique du nouveau régionalisme des années 1990, avec la création de nouvelles organisations, à l'instar de l'UEMOA, la CIMA, la CIPRES. Par ailleurs, ce nouveau régionalisme va élever le droit communautaire des affaires au rang d'outil fondamental de l'intégration économique. Cette consécration du droit des affaires caractérise l'avènement d'un nouveau régionalisme juridique incarnée par la création de l'OHADA, une organisation nouvelle qui couvre un champ territorial plus vaste, au-delà de l'Afrique de l'ouest.

Chapitre I : Les perspectives du régionalisme des années 1990

Au cours de la décennie 1990, le phénomène du régionalisme s'est fortement accru, accéléré. Il trouve sa justification dans de nouvelles conceptions. La multiplication des blocs commerciaux va constituer l'une des caractéristiques principales des relations internationales durant cette période. Pratiquement, tous les pays ont adhéré à au moins un bloc. Inspirée par des approches théoriques et des motivations nouvelles, cette expérience va avoir un effet d'entraînement pour le régionalisme qui va se répandre sur d'autres continents, en Afrique, en Amérique, en Asie avec la multiplication de blocs commerciaux régionaux.

Ces blocs sont le fait d'une grande diversité d'accords régionaux comme des Accords d'Intégration Régionale (AIR)[1]. Des accords qui se développent essentiellement dans le cadre d'institutions et d'organisation internationale. Ils sont destinés à réduire les barrières commerciales entre les pays membres. Certains procèdent simplement à la levée des droits de douane sur les produits échangés à l'intérieur du bloc, voir plus encore à la suppression des obstacles non tarifaires ; étendant ainsi la libéralisation des échanges aux investissements et à d'autres domaines. D'autres, plus ambitieux, instaurent une union économique avec comme objectifs de mettre en place des institutions exécutives, judiciaires et législatives communes.

En effet, les accords couvrent des domaines qui vont au-delà des relations commerciales internationales, comme l'investissement, la réglementation nationale, les normes, les infrastructures et la politique. Avec le développement de ces AIR, la question de la construction communautaire et de l'intégration régionale tendra dès lors à devenir incontournable. Ces dernières vont s'imposer comme une stratégie crédible de développement caractérisée par la consécration de l'intégration juridique comme instrument indispensable à l'intégration économique.

Section I : Les perspectives théoriques du nouveau régionalisme

Des conceptions nouvelles, sans renier les anciennes, vont exposer les mécanismes de stimulation de ce nouveau régionalisme. Deux écoles se démarquent.

§I –Les perspectives régionales

I - L'économie géographique

Selon une conception géographique, l'intégration se caractérise par des effets d'agglomération et de polarisation. En effet, les développements de la ''nouvelle économie géographique'' sont fondés sur la prise en compte de l'espace, des phénomènes d'agglomération, des économies externes, conduisant à la concentration des activités en des points spécifiques du territoire, ceux en particulier qui bénéficient d'un avantage historique au départ[2].

D'un coté, il y a réduction des distances et, a priori, réduction du rôle de la proximité géographique en liaison avec les révolutions technologiques et le poids des échanges immatériels. Mais, de l'autre, on observe le rôle des territoires créateurs d'effets

[1] De MELO et Arvind SANAGARIYA, « The new regionalism », *Finance et développement*, Décembre 1992, pp. 37-40.
[2] Henner Henri François, op. Cité, p. 505

d'agglomération. Pour que des territoires aient entre eux des échanges, il faut des systèmes productifs (et donc une complémentarité entre les effets d'agglomération). Il faut, cependant, qu'existent des infrastructures d'interconnexions physiques ou transactionnelles (réseau) et donc un capital spatial. Les économies d'agglomération peuvent être regroupées[1] en économie de localisation (externe aux firmes, interne à la branche) et en économie d'urbanisation (externes aux firmes et à la branche). Celles-ci conduisent généralement plutôt à des effets de division ou de contagion de la croissance en réduisant les coûts de transport, en favorisant les transferts de technologies ou en baissant les coûts de transaction. Cette diffusion peut se faire par le commerce extérieur (transfert international de droits de propriété des marchandises), par les investissements direct (transfert de droits de propriété des entreprises), par les coordinations non marchandes (internalisation au sein des firmes ou des réseaux ''ethniques''), les dynamiques de spécialisation territoriale l'emportent sur les effets d'agglomération[2].

Le début de la concentration des activités dans une région va conduire à un renforcement des forces centripètes en faveur de cette région, par concentration des activités de services aux entreprises, et va accentuer le déséquilibre régional. On assistera à un renforcement des déséquilibres de croissance, surtout si l'une des industries génère une croissance endogène grâce à ses effets de diffusion externe. C'est bien ce qui semble s'être produit dans le cas des intégrations régionales liant des pays en développement[3], alors que le phénomène de diffusion semble avoir joué dans le cas d'union entre des économies développées et diversifiées.

Ainsi, les divergences croissantes entre l'Europe et l'Afrique ou à l'intérieur de l'Afrique, entre les pôles régionaux et les périphéries peuvent s'expliquer, au regard de ce jeu des forces centripètes : effets d'agglomération, capital spatial. Le seuil minimal d'accumulation des biens publics n'aurait pas été atteint et conduirait à des ''pièges de pauvreté''. Dans la mesure où existe un système d'échange en ''étoile'', lié à la spécialisation coloniale et au niveau des coûts de transaction au sein et entre les pays africains, les activités à forte intensité de transactions qui génèrent d'importantes économies d'échelle sont implantées en Europe. Un A.I.R., réduisant fortement les coûts de transaction, peut encourager les localisations dans les pays périphériques. Il y aura, en revanche, selon ce modèle concentration régionale, de la production et ceci d'autant plus que les coûts de transaction intra - régionaux étaient initialement élevés. Par ailleurs, deux autres modèles définissent d'autres formes d'intégration.

---

[1] M. Catin, GHIOS, '' Les étapes du développement régional un monde d'économie géographique », dans M. Catin, J. LESEUR et Y. ZENON, « Emploi, commerce et concentration spatiales », Economica, Paris, 1999, chap. 10.

[2] République française, Ministère des affaires étrangères, 'le renouvellement des théories et de l'intégration régionale '', synthèse (3), http://www.Diplomatie.gouv.fr, p.1-2.

[3] A. J. VENABLES, « Regional Intégration Agréments : a force for convergence divergence », paper économic for the annual banc conférence ou développement économies Paris 1999.

« Les accords d'intégration régionale : facteurs de convergence ou de divergence ? » Revue d'Economie du développement, N° 1-2, PP227-46, 2000.

« Winners and losers morale regional Integration Agreements ». Site Internet de la LES, juillet 2000.

II - La conception institutionnaliste

Selon cette conception qui correspond au régionalisme pratiqué en Afrique Sub-saharienne, l'intégration est la mise en place d'un système commun de règles de la part des pouvoirs publics en relation avec les acteurs privés. Les institutions sont des systèmes d'attente permettant la convergence des anticipations des agents. Elles stabilisent et sécurisent l'environnement, permettant la crédibilité. L'intégration par les règles concerne aussi l'harmonisation des finalités, un droit social régional, un droit des affaires, des lois uniques d'assurance. Les conséquences attendues des accords régionaux concernant l'ancrage des politiques favorisant leur possibilité et l'attractivité des capitaux et de technologie. L'ancrage des politiques économiques réduit les risques de réversibilité. La crédibilité est liée à la dilution des préférences, en isolant les instances de contrôle et de pouvoir judiciaire des lobbies nationaux et à la création institutionnelle. Les accords de libre échange n'ont pas toutefois nécessairement des effets d'attractivité des capitaux. D'une part, ces effets se diluent avec le nombre d'accord ; d'autre part, ils sont souvent contrecarrés par les conséquences négatives liées à la libération commerciale et des changes[1].

III – La conception politique ou diplomatique

L'intégration régionale se traduit par des transferts de souveraineté et par des objectifs de prévention des conflits. Les convergences d'intérêts économiques sont une manière de dépasser les rivalités et antagonismes politiques. Les transferts de souveraineté et la production de biens publics à des niveaux régionaux sont une réponse au débordement des Etats dans un contexte de mondialisation[2]. Les processus de désintégration régionale renvoient à des facteurs sociopolitiques de désintégration nationale et de décomposition des Etats, à des crise économiques et financières donnant la priorité aux objectifs nationaux ou à des environnements internationaux conduisant à des ouvertures « erga omnes » et à des politiques se faisant aux dépens des accords régionaux.

Toutefois, ces conceptions qui se dégagent de ce nouveau régionalisme doivent être appréciées dans un contexte de régionalisation. Deux écoles de pensées exposent plus spécifiquement cette tendance : la conception fonctionnaliste et la conception structuraliste.

§II – Les perspectives «internationalistes»

Avec la nouvelle vague d'accords interrégionaux des années 1990, le régionalisme a engendré de nouvelles perspectives théoriques qui tentent de donner des explications du régionalisme, par rapport à la mondialisation et au système commerciale multilatérale. Deux, en l'occurrence, la perspective fonctionnaliste et la perspective structuraliste[3] illustrent avec acuité ce paramètre ''internationaliste''.

---

[1] Ainsi, les régions attractives d'Afrique Subsaharienne (Afrique australe) et d'Asie de l'Est (la Chine) ont elles maintenu des contrôles de change et des mesures protectionnistes.

[2] Création d'une monnaie régionale.

[3] L'argument relatifs à ces deux perspectives sont largement inspirés de :
DEBLOCK C., « Régionalisme économique et mondialisation, que nous apprennent les théories ? » Cahier de recherche, Centre Etudes Internationales et Mondialisation (CEIM) ; Université du Québec à Montréal (UQAM), Montréal, octobre 2005.

I - La perspective fonctionnaliste

Les accords régionaux, précédemment, considéraient d'une part le libre-échange à l'échelle régionale comme une option de second rang. Et d'autre part, les accords régionaux comme des constructions intermédiaires dans le processus de réalisation du libre échange universel. Avec les nouveaux AIR, la tendance se développe sous un angle plus institutionnel, cependant, dominée par des interrogations sur l'avenir du système commercial multilatéral et la fragmentation de l'économie mondiale.

1- Le régionalisme face au multilatéralisme

Le multilatéralisme est un système qui est désormais en souffrance. Les négociations qu'il permet, connaissent énormément de blocage et d'échecs tant les intervenants sont nombreux et les intérêts divergents. Le Système Commercial Multilatéral (SCM) apparaît donc, désormais, de moins en moins adapté aux nouvelles réalités de la mondialisation. Dans ces conditions, le régionalisme se pose alors comme une alternative adéquate, pour donner une impulsion nouvelle au système, du bas vers le haut, en l'occurrence pour ce qui est des questions relatives à la protection des droits et à l'établissement de standard commun.

BALDWIN[1], faisant appel à la théorie des dominos, illustre cette situation d'entraînement. Ainsi, les pays dont les marchés sont déjà largement ouverts et qui disposent de systèmes de protection des droits étendus, ne peuvent que souhaiter l'ouverture de leurs partenaires. A défaut de pouvoir obtenir satisfaction dans le SCM, ceux -ci auront tendance à s'adresser à des pays[2] et leur proposer des arrangements institutionnels sur une base bilatérale. Cette offre, entre autres avantages, présente celui d'un accès préférentiel. Si de tel arrangement sont mutuellement avantageux, ils ont aussi pour effet d'inciter les pays laissés de côté à obtenir les mêmes avantages. Ainsi, par ''effet de domino'', c'est la cause du libre-échange qui sort gagnante.

Par ailleurs, d'une manière complémentaire, LAWRENCE considère que le régionalisme peut être connu comme un laboratoire institutionnel[3]. Le nombre des acteurs publics étant plus limité et les intérêts plus convergents que dans le cadre multilatéral, il serait possible d'aller plus loin dans le cadre régional, et notamment, dans un contexte d'intégration en profondeur, d'harmoniser les politiques et d'établir des standards communs. A défaut d'aboutir à des règles universelles et de répondre ainsi aux demandes institutionnelles des entreprises, le régionalisme deviendrait un terrain d'expérimentation et d'avancées normatives. Une fois ces nouvelles règles entrées dans les pratiques des acteurs, celles-ci ouvriraient la porte à un accord plus général.

Ainsi, peut être perçu le rôle de soutien que le régionalisme peut jouer vis-à-vis du SCM. Cependant, avec la multiplication des A.I.R. dans les années 1990, outre, ce rôle de soutien au SCM, il est porteur de nombreux avantages.

---

[1] R. E. BALDWIN, « The causes of Regionalism », The world economy, 1997, vol. 20, n°7, pp. 865-888.
[2] En général des pays en voie de développement, en principe réfractaire au SCM.
[3] R. Z. LAXRENCE, ''Emerging Regional Agreements : Building Blocks on stumbling blocks ?'', in O'BRIEN, ''Finance and International Economy'' 1991, vol. 5, Oxford UP, Londres, pp. 22-35.
''Regionalism, Multilateralism, and Deeper Integration'', 1996, Washington, Brookings Institution.

2 - Les blocs de construction

Les blocs de construction qui illustrent la nouvelle division du monde, loin d'être des menaces pour le commerce mondiale, représentent les avantages, à plus d'un titre.

Dans un premier rapport, il est possible de distinguer régionalisme et régionalisation. Deux phénomènes qui auraient un lien évident. La polarisation des échanges serait une tendance lourde de l'économie mondiale qui trouve son explication dans deux situations :

- Soit, dans la géographie économique. Des effets de gravité s'exerceraient autour des grands marchés d'autant plus fortement que la taille des autres pays est petite et les distances rapprochées. L'émergence de ''blocs naturels'' serait une conséquence de la géographie[1].

- Soit, dans les stratégies d'entreprises[2]. Il y aurait deux processus à l'œuvre de l'économie mondiale : un processus centrifuge, la globalisation et un processus centripète, la régionalisation. Des deux processus, c'est toutefois la régionalisation qui s'impose. Les firmes multinationales ayant tendance à œuvrer dans leur environnement immédiate et à ''coller'' à leurs marchés. Le régionalisme, en définitive, s'inscrirait dans une dynamique de régionalisation en venant consacrer sur le plan périodique ce qui existe déjà de facto[3].

Une deuxième approche consiste à se pencher plutôt sur la dynamique de l'intégration Nord Sud. C'est la recherche d'une plus grande sécurité économique qui motive le pays en voie de développement à se tourner vers les pays développés, et à rechercher de nouvelles formes de partenariats avec ces dernières. Les accords nord-sud présentent pour eux beaucoup plus d'avantages que d'inconvénients[4]. De leur côté, les pays développés ont aussi tout intérêt à favoriser de tels partenariats, notamment pour stimuler le développement et réduire ainsi, les problèmes d'insécurité.

En somme, il ressort de ces analyses que le régionalisme et le multilatéralisme sont perçus comme deux routes qui, de manière complémentaire, doivent, d'un côté, ouvrir et libéraliser davantage les marchés et de l'autre, renforcer la discipline et améliorer la gouvernance mondiale[5]. Le régionalisme ne va pas à l'encontre de la mondialisation, il en est plutôt l'un des vecteurs. Enfin, il permet aux populations de mieux profiter des effets bénéfiques de la mondialisation et aux meilleures pratiques de se diffuser dans l'intérêt commun.

Cela étant, prenant appui sur la rationalité économique, le multilatéralisme instrumentalise la politique et en réduit le rôle à celui de producteur de normes et de facilitateur d'une intégration qui passe par les seules voies du marché. D'une manière générale, le régionalisme est jaugé à l'aune d'un idéal-type : la paix ou le marché universel

---

[1] P. R. KRUGMAN., « Is bilateralism bad? », 1991, in E. HELPMAN et A. RAZIN (dir.), International Trade and Trade policy, MIT Press, Cambridge (MASS)

[2] RUGMAN A. G., « The regional Multinationals », 2005, Cambridge, UP, Londres.

[3] C. OMAN, ''Globalisation et régionalisation : quels enjeux pour les pays en développement ?'' OCDE, Paris 1994.

[4] R. J. LANGANHGMMER, ''The developing countries and regionalism '', Journal of common market studies, 1995, vol. XXX, N °2, PP 211- 231.

[5] R. E. BALDWIN et A. J. VENABLES, '' Regional Economic Integration'' In G.M Grossman et K ROGOFF (dir), handbook of international economics, 1995, vol. 3, BL service, Amsterdam, PP 1597 – 1644.

dans un monde sans frontière. Le régionalisme, un facteur de rapprochement entre les peuples.

Cependant, il peut apparaître, non plus comme un facteur de rapprochement entre les peuples, mais comme la marque des Etats, et, dans la généralisation du phénomène, la conséquence d'une nouvelle dynamique de système.

II - La perspective structuraliste

Le nouveau structuralisme partage avec son prédécesseur deux idées centrales :

- La place relative des Etats – nations est déterminée par les structures de l'économie mondiale et ce sont leurs capacités économiques qui les différencient les uns des autres.

- Les regroupements économiques permettent d'apporter collectivement plus de sécurité, d'accroître le potentiel économique et d'élargir le pouvoir de négociation.

Il se démarque de l'ancien sur deux points :

- Les lignes de fracture de l'économie mondiale ne sont plus entre le centre et la périphérie, mais entre grands blocs économiques.

- Le régionalisme vise à établir un modus operandi (mode opératoire) entre deux types d'acteurs, les firmes multinationales d'un côté et les Etats de l'autre.

Partant trois explications du régionalisme sont possibles.

1 - Le régionalisme : un dilemme de sécurité

Les réalistes sont longtemps restés en dehors du débat sur le régionalisme. Perçue à la fois comme une menace et un facteur de vulnérabilité, la mondialisation sera pour eux l'occasion de réajuster le tir. Considérant que la sécurité des Etats est indissociable de leur positionnement dans l'économie mondiale, lequel dépend de la capacité de leur économie à demeurer dynamique et compétitive, la question du régionalisme, comme forme particulière d'alliance devient dès lors centrale.

Premièrement, loin de céder aux dilemmes de la fin de l'Etat, les réalistes, vont réaffirmer avec force son rôle toujours déterminant comme acteur de la scène internationale. Même si les facteurs économiques sont importants dans les évolutions de l'économie globale, en dernière analyse, ce sont les facteurs politiques qui sont et seront toujours déterminants[1]. D'une part, aucune puissance ne va renoncer aux questions aussi vitales que la distribution des richesses, le développement industriel, l'autonomie économique, la sécurité, etc., au seul profit de l'économie globale. D'autre part, si les deux forces motrices de l'économie globale

[1] GILPIN R., ''the challenge of Global capitalism the Wold economy in the 21st century'', Princeton UP, Princeton, 2000.

sont l'efficacité économique et les ambitions nationales, la seconde, les ambitions nationales, demeure du point de vue de la stabilité de l'Etat, la plus importante[1].

Deuxièmement, comme l'économie nationale ne peut se développer sans institutions, celles-ci doivent non seulement être créées, mais également soutenues. Avec la mondialisation toutefois, la distribution des ''capacités'' entre les Etats est devenue plus inégale, plus diffuse aussi, ce qui engendre de nouvelles tensions[2]. Aucune grande puissance ne peut les gérer seule, ni faire évoluer les institutions internationales à sa guise : les nouveaux équilibres de puissance demandant au contraire une gestion en coresponsabilité de la stabilité du système.

Aussi plutôt que de voir dans le régionalisme une alternative au système des Etats, il faut y voir un ''dilemme de sécurité'' qui engage la responsabilité de tous, les grands comme les petits, sur la base de ce que KUPCHAN[3] appellera un concert régional des nations, mais qui permettra ainsi de répondre au défi institutionnel de la mondialisation.

2- Le régionalisme : un enjeu géoéconomique

L'idée selon laquelle la géographie économique à des effets sur la puissance des Etats est ancienne. Elle a débouché sur la géopolitique et sa doctrine des espaces vitaux. Aujourd'hui, la ''conflictualité frontale'' ne prévaut plus entre pays développés, mais les ''logiques d'affrontement'' n'ont pas pour autant disparu, elles trouvent leur expression sous des formes économiques[4]. Il ne s'agit plus de conquérir des territoires mais des marchés[5]. La thèse de la géoéconomie demeure cependant vague ; elle sera reprise et appliquée au cadre régional[6].

Explorer un ordre régional dans une perspective géoéconomique revient à explorer les influences de la dynamique économique régionale sur les structures de pouvoir les modes d'interaction entre les Etats dans la région considérée[7]. Deux éléments sont fondamentaux dans ce cas. D'abord, un ordre géoéconomique doit être conceptualisé à partir de la géographie économique. L'effet de proximité géographique joue, mais moins que les flux et les relations fonctionnelles ; ce sont ''les interactions spéciales fonctionnelles '' qui délimitent l'espace économique. Ensuite, il ne s'agit pas seulement d'introduire la géographie dans l'agenda politique : celui-ci dans le domaine économique, doit être centré sur la compétition et les réalités économiques. C'est sur ces deux éléments que doit reposer toute analyse géoéconomique d'un ordre régional, mais également toute analyse géoéconomique du monde sur une base régionale.

---

[1] GILPIN R., ''Global political Economy, standing the International Economy Order'', Princeton Up, Princeton, 2001.

[2] WALTZ K-N ''Globalisation and American power'', The national Interest , 2000, N° 59 , PP 16 56

[3] C. A. KUPCHAN, ''After pax Americana: being power, regional Integration, and the sources of a stable multiplarity'', 1998, vol23, N° 2, pp.40-79.

[4] P. LOROT, ''La géoéconomique, nouvelle grammaire des rivalités internationales'', Annuaire français de relations internationales, Bruylant, Bruxelles, 2000, pp. 110 -122.

[5] E. LUTTWAK, ''The endangered American dream : how to stop the united states from becoming a third world country and how to win the Géo-economics struggle for economic supremacy'', Simon & Schuster, New York, 1993.

[6] Celui de l'Asie notamment, une région qui se prête facilement à une telle lecture.

[7] Lee CHYNUGLY ''Impact of the East Asian Financial crisis on the Asia-Pacific Regional order: A Geo - Economy perspective'', Issues et studios, 1999, vol. 35, N°4, PP 109-132.

§III – Le régionalisme compétitif

Un troisième groupe d'auteurs perçoit plutôt dans le régionalisme, le résultat d'un nouveau compromis historique entre les Etats et les marchés. L'idée de départ est que la mondialisation vient modifier les rapports d'autorité entre l'Etat et le marché. D'un côté, le régionalisme serait l'une des formes que prendrait aujourd'hui le mercantilisme dans un contexte de concurrences systémiques et de montée en puissance des firmes multinationales. De l'autre, il participerait de la construction d'un nouvel ordre libéral, sur le libéralisme enchâssé d'après–guerre. Le régionalisme participerait ainsi de deux mouvements, au demeurant contradictoires : le premier, de rivalité systémique dans la poursuite de la richesse et de la puissance, et le second de reconstruction de l'ordre mondial, ''du bas vers le haut''[1].

Concernant le premier mouvement, les auteurs s'inspirent largement des thèses de CERNY[2] sur l'état compétitif et celle de STOPFORD et STRANGE[3] sur la diplomatie commerciale. Une nouvelle dynamique de système serait à l'œuvre :

- Les états rivalisent aujourd'hui entre eux pour la création de richesse, source à la fin de prospérité chez eux et de divergence entre eux.

- L'émergence de nouvelles formes de compétitivité entre les firmes sur la scène économique internationale affecte la manière dont les Etats rivalisent pour la richesse.

- Les Etats ne négocient plus seulement entre eux, mais également avec les grandes entreprises lesquelles se comportent de plus en plus comme des Etats, nouant entre elles des alliances.

- L'interaction de ces trois dimensions engendre une nouvelle diplomatie, à la fois économique et triangulaire d'Etat à Etat, d'entreprise à entreprise et d'Etat à entreprise.

- La concurrence serait ainsi devenue globale et systémique et le régionalisme serait l'une des formes prises par le nouveau mercantilisme.

Le second mouvement a trait à la montée en puissance des acteurs privés comme « producteur » de normes. Non seulement, d'une part, les entreprises multinationales, par leurs réseaux et leurs stratégies redéfinissent et réorganisent également de nouveaux modèles de gouvernance là ou elles opèrent. Les entreprises apparaissent ainsi comme un acteur de changement sur le plan économique comme sur le plan institutionnel. Mais, d'autre part, « Maîtres » du marché les dirigeants d'entreprise interviennent aussi hors du marché, pour défendre leurs idées, leur vision du monde et leur conception des règles et principes sur lesquelles doit reposer la gouvernance mondiale. Un nouveau dialogue serait de la sorte

[1] M. SPINDLER. ''Towards the competition region: global Business Actions and the future of new regionalism'' in A. Hii L. Semeyer (dir), "Globalization globalisation in the twenty century: convergence or divergence? " PALGRAVE MACMILLAN, Basingstoke, 2003, Pp 119-133.
[2] P. CERNY, "paradoxes of competition state: the dynamics of political globalisation," Government and opposition, n°32, 1997, pp 251- 274.
[3] J. M. STOPFORD et S. STRANGE, "Rival state, rival firms", Cambridge UP, Cambridge 1991.

engagé, tant sur le plan multilatéral que sur le plan régional, entre les acteurs publics et les acteurs privés pour définir un nouvel ordre libéral.

Trois explications différentes donc, mais qui se rejoignent sur un point : l'accent est mis sur les stratégies et sur la manière dont ceux-ci réagissent aux évolutions du système lorsqu'il ne s'agit pas de les orienter dans le sens de leurs intérêts.

Section II : Les caractéristiques du régionalisme des années 1990

Durant la décennie 1990, le régionalisme va être marqué par une récente et active mutation des AIR. Une mutation qui s'observe à un double niveau, quantitatif et qualitatif. Pourtant, les AIR existent depuis des siècles. Déjà en France, en 1664, une union douanière des provinces avait vu le jour ; au cours du 18e et 19e siècle, l'Autriche signa des accords de libre-échange avec cinq de ses voisins. Les empires coloniaux étaient fondés sur des accords commerciaux préférentiels. Par ailleurs, les unions douanières ont été parties intégrantes de la création de nouveaux Etats. Ce fut notamment le cas de l'Allemagne avec le Zollverein qui est une entrée en vigueur le 1er janvier 1834 et qui va contribuer à réaliser son union politique et faire naître la nation allemande. Au XIXe siècle des AIR sont signés pour réaliser l'unification des marchés des Etats italiens et l'unification des marchés aux Etats-Unis d'Amérique.

§I – Les caractéristiques matérielles

I - Les caractéristiques quantitatives : De l'accroissement des Accords d'Intégration Régionales

D'un point de vue quantitatif, ces AIR vont connaître, au début des années 1990, une forte augmentation de leur nombre dans toutes les régions du monde, avec la création de nouveaux AIR ou la réactivation d'anciens. Ce régionalisme de tendance nouvelle va être dominé par les activités de l'Union Européenne (UE). En effet, ce regain d'intérêts que suscitent, dans ces années, l'intégration et la coopération régionale, est un phénomène inspiré par l'UE avec les transformations et le succès économique qui résulte de ses activités. Le marché unique sera ouvert à des pays européens non membres de l'UE, grâce à l'Espace Economique Européen (EEE). Des accords européens avec les pays d'Europe orientale seront signés. En 1995, trois nouveaux membres vont intégrer l'Union. Et plus encore, l'Union va mener une politique méditerranéenne plus active et formelle, qui s'est concrétisée dans la signature en 2008 d'un AIR avec plusieurs pays de la méditerranée, donnant naissance à l'intégration Euro Méditerranée. L'activité de l'Union européenne est si dense qu'elle sera partie à 74 des 87 AIR notifiés à l'OMC depuis 1990.

Mais le dynamisme du régionalisme des années 1990, même si influencé par elle, il ne concerne pas seulement l'Europe. Ces AIR vont donner naissance à de nombreuses Organisations Inter Gouvernementales (OIG) répandus sur tous les continents et poursuivant également des objectifs clairement définis dans les traités.

Ainsi, en Amérique du Nord, l'accord de libre-échange conclu en 1988 entre les Etats-Unis et le Canada devient l'ALENA après son extension au Mexique en 1994. Cet

accord poursuit également les objectifs d'accroître la compétitivité de leurs entreprises sur les marchés mondiaux, et de contribuer au développement et à l'essor harmonieux du commerce mondial, ainsi qu'à l'expansion de la coopération internationale[1].

En Amérique Latine, le Marché Commun du Sud (MERCOSUR) est créé en 1991, dans l'optique de moderniser leurs économies afin d'augmenter l'offre et la qualité des biens et des services disponibles, afin d'améliorer les conditions de vie de leurs populations[2].

Le GROUPE des 3, (Colombie, Mexique, Venezuela) né en 1991, vise à créer un marché étendu et sécurisé pour les biens et services produits sur leurs territoires. Réduire les distorsions du commerce. Assurer un cadre commercial prévisible pour les activités de production et l'investissement, et encourager une action coordonnée entre les parties dans les forums internationaux, notamment ceux ayant trait aux processus d'intégration en Amérique.

Le Marché Commun d'Amérique Centrale (MCAC) créé le 13 décembre 1960, et le Pacte Andin, créé par l'agrément de Carthage du 24 mai 1969 ont été réactivé en 1993, avec l'entrée en vigueur de la Zone de Libre Echange (ZLE) le 1er février 1993. En 1996, le Pacte Andin sera relancé sous le nom de Communauté Andine[3].

En Asie, l'Association des pays de l'Asie du Sud-Est (ASEAN), créée le 8 août 1967 à Bangkok pour favoriser la coopération politique assortie d'une coopération commerciale limitée de ses membres, crée une importante zone de libre-échange en 1992, l'ASEAN Free Trade Area (AFTA) afin de stimuler le développement des économies nationales, en accroissant les possibilités d'investissement et de production, le commerce et les rentrées de devises[4].

En Afrique, le Marché Commun pour l'Afrique de l'Est et du Sud (COMESA), créé en 1993, se pose comme « le préalable à l'encouragement des investissement nationaux, régionaux et étrangers et à l'expansion, la croissance et le développement des économies de chaque pays membre et de la région toute entière ». Ce marché s'est substitué à un accord commercial préférentiel[5] et plusieurs de ses membres prennent part à l'Initiative Transfrontalière (CBI)[6] qui est un accord cadre créé en août 1993 avec le soutien du Fond Monétaire Internationale, de la Banque Mondiale, de l'UE et de la Banque Africaine de Développement, pour faciliter l'intégration régionale des marchés des pays d'Afrique australe et orientale et de l'océan indien. En Afrique du Nord, les pays du Maghreb et du Mashreck ont relancé leurs efforts d'intégration notamment en partenariat avec l'Union européenne.

Le constat peut être fait, sur les différents continents (européen, américain, asiatique et africain) de la dynamique intégrationniste qui va animer les perspectives de développement économique des années 1990. En témoigne le nombre important d'accords notifiés à l'Accord Général sur les tarifs douaniers et le commerce et l'organisation mondiale du commerce

---

[1] Accord de libre-échange Nord-américain, Préambule, http://www.sice.oas.org/TRADEE.ASP (SICE: système d'information sur le commerce extérieur)

[2] Tratado par a constituiçao de un mercado comun entre a Repùblica Argentina, a Repùblica Federativa do Brasil, a Repùblica do Paraguaie e a Repùblica oriental do Uruguay.

[3] http://www.quid.fr/2006/Organisation_Internationale/Organisation_Americaine/

[4] Association of southeast asian nation, www.aseansec.org

[5] COMESA TREATY, préambule, www.comesa.int

[6] GORSESTANI N., « CBI (Cross Border Initiative) ou l'Initiative Transfrontalière en Afrique : Promouvoir le commerce et l'investissement », Région Afrique, FINDINGS, bulletin d'informations sur les meilleurs pratiques, www.worldbank.org/afr/findings/

(GATT/OMC) ; sur les 194 accords notifiés au début de 1999, 87 l'ont été en 1990 ou après cette date. Cependant, les mutations opérées au début des années 1990 ne l'ont pas été seulement en nombre, mais également quant à leur nature.

II – Les caractéristiques qualitatives : De l'amélioration des Accords d'Intégration Régionale

Il est à noter que, durant cette décennie, tout comme leur nombre, les AIR ont connu des changements qualitatifs :

- D'un « régionalisme fermé », il y a eu passage à un régionalisme plus « ouvert » ; ceci relativement aux idées dominantes en matière de politique économique nationale. Dans les années 1960 – 1970, les pays en développement s'inspiraient du modèle de substitution des importations ; et les accords régionaux utilisaient de fortes barrières douanières extérieures pour l'application de ce modèle. Ce « régionalisme fermé » était très répandu en Afrique sub-saharienne avec des organisations comme la CEAO[1] ; CEDEAO[2] ; CEPGL[3] ; EAC[4] et en Amérique Latine avec le CACM, LAFTA, le Pacte Andin. Les nouveaux AIR sont en général plus ouverts sur l'extérieur et ont davantage pour but de stimuler les échanges que de limiter le commerce international.

- La reconnaissance du fait qu'une réelle intégration nécessite plus qu'une simple réduction de droits de douane et des quotas. Beaucoup d'autres obstacles ont pour effet de segmenter le marché et de freiner la libre circulation des marchandises, des services, des investissements. Des idées et des mesures d'envergure sont nécessaires pour les supprimer. Une telle « intégration en profondeur » a été entreprise pour la première fois avec le « Marché unique » de l'Union européenne, qui a aujourd'hui fait des émules.

- L'apparition d'accords « Nord-Sud » dans lesquels les riches pays développés et les pays en développement sont des partenaires égaux. Des accords qui se distinguent des accords commerciaux préférentiels inhérents aux préférences coloniales. L'illustration la plus manifeste est sans doute l'ALENA, conclu en 1994. L'Union européenne a également signé des accords Nord-Sud, notamment les accords d'association avec les pays en transition économique d'Europe occidentale ; l'accord douanier avec la Turquie, et les accords d'intégration signés avec pratiquement tous les pays de la méditerranée. L'Union européenne a également entrepris des accords de partenariat économique avec les pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique, les accords ACP-UE.

Ces accords de partenariat économique ACP-UE s'inscrivent dans le cadre de la politique d'aide européenne aux pays en développement. Cette politique se concentrait, jusqu'à la fin des années soixante, sur les pays liés à l'Europe par la colonisation. Dès la naissance du Marché commun en 1957, les anciennes colonies de la France, de la Belgique, de l'Italie, et des Pays-Bas ont été au cœur de la politique d'aide au développement menée par la Communauté.

---

[1] CEAO créée en 1973
[2] CEDEAO créée en 1975
[3] CEPGL créée en 1976
[4] EAC créée en 1967

En accédant à l'indépendance, ces territoires ont négocié sur des bases contractuelles leurs relations avec la Communauté européenne. Ainsi, le Traité de Rome instituait un régime d'association des pays et territoires d'outre-mer pour conserver les relations particulières entre l'Europe naissante et ses anciennes colonies.

Par la suite, la politique communautaire de coopération entre l'UE et les pays ACP, longtemps considérée comme un modèle de partenariat entre le Nord et le Sud, mise en place par les Conventions de Yaoundé (1963 et 1969) et de Lomé (1975, 1979, 1984 et 1989 révisée en 1995), créait un cadre institutionnel permanent et paritaire accompagné par des mécanismes d'échanges spécifiques[1].

Se fondant sur les acquis des 30 dernières années de coopération entre l'Europe et les pays du Sud, marqué par la nouvelle donne internationale résultant de l'aggravation de la situation économique, de la mondialisation des échanges internationaux, de l'effondrement du bloc communiste et de la perte de crédibilité de l'aide publique au développement, l'Accord de Cotonou, signé le 23 juin 2000 pour une durée de 20 ans, et révisé pour la première fois en 2005, constitue un tournant dans les relations de coopération entre l'Union européenne et les pays ACP[2]. Conformément à son article 95, il peut être révisé tous les cinq ans.

Le nouveau partenariat est basé sur cinq piliers interdépendants:

- le renforcement de la dimension politique des relations entre les États ACP et l'UE;
- la promotion des approches participatives, l'ouverture à la société civile, au secteur privé et aux autres acteurs non étatiques;
- les stratégies de développement et une concentration sur l'objectif de la réduction de la pauvreté;
- l'établissement d'un nouveau cadre de coopération économique et commerciale; une réforme de la coopération financière.

Pilier I: dimension politique. Le dialogue politique n'est pas une chose nouvelle dans la coopération ACP-UE. Cependant, par le passé, les débats politiques entre les deux parties étaient généralement axés sur un nombre assez restreint de questions (principalement liées aux conditionnalités politiques) et étaient organisés dans un cadre plutôt rigide et formel (sous la forme de rencontres ministérielles de haut niveau), ce qui laissait peu de place pour des discussions franches et ouvertes.

Tout ceci devrait bientôt changer. L'accord de Cotonou cherche en effet à faire du dialogue politique un des instruments clés pour la gestion de cette relation de partenariat et l'accroissement des engagements pris de part et d'autre. Ce dialogue revitalisé est censé servir plusieurs buts.

Il peut faciliter le consensus sur les priorités de la coopération en vue de réaliser les objectifs de développement de la coopération ACP-UE, et permettre une évaluation du développement au niveau des droits de l'homme, des principes démocratiques et de l'état de

[1] Union européenne : «Union européenne : l'aide au développement des pays ACP (de 1957 à 2000 historique des Conventions avec les pays ACP)», La Documentation française ,1996 – 2009, http://www.ladocumentationfrancaise.fr.

[2] Union européenne : «Union européenne : l'aide au développement des pays ACP (l'accord de Cotonou)», La Documentation française ,1996 – 2009, http://www.ladocumentationfrancaise.fr.

droit, « éléments essentiels » du partenariat. Ceci peut à son tour contribuer à éviter le recours à des mesures de dernier ressort, telles que la suspension de l'aide.

Le dialogue peut également permettre de traiter les nouveaux domaines ayant un impact majeur sur le développement, tels que la paix, la prévention des conflits, le commerce des armes, la migration, etc.

Le dialogue n'est pas limité au seul niveau national. Il est également considéré comme un instrument d'une grande importance au niveau régional (par exemple en vue de négocier des accords de partenariat économique) ou au niveau mondial (par exemple afin de défendre les intérêts ACP dans les forums internationaux).

L'accord stipule clairement qu'il s'agira d'un dialogue constant, régulier et vaste, par son contenu autant que par sa portée. Ce dialogue n'a en outre besoin d'aucun événement particulier pour s'amorcer et ne doit pas non plus s'interrompre parce que des obstacles sont apparus dans un domaine particulier.

En 2005, la dimension politique est élargie aux questions de sécurité, avec l'inclusion de dispositions relatives à la coopération en matière de lutte contre la prolifération des armes de destruction massive (article 11 b) ainsi que de dispositions sur le statut de Rome de la Cour pénale internationale et sur la coopération internationale en matière de lutte contre le terrorisme.

Pilier II: promotion des approches participatives. L'accord prévoit un rôle important des acteurs non étatiques (ANE) dans la conception ainsi que dans la mise en œuvre des stratégies et des programmes de développement. Selon l'article 6 du nouvel Accord ACP-UE, les acteurs non étatiques comprennent :

- le secteur privé ;
- les partenaires économiques et sociaux, y compris les organisations syndicales ;
- la société civile sous toutes ses formes selon les caractéristiques nationales.

Selon la Commission européenne, les organisations de la société civile devant être associées au processus de coopération au développement pourraient, entre autres, être : les groupes d'initiatives personnelles, les organisations communautaires, les sociétés de bienfaisance reconnues, les organisations religieuses, les coopératives agricoles et les instituts de recherche indépendants et universitaires.

Le rôle de la société civile est particulièrement important, notamment le renforcement des organisations non gouvernementales (ONG). Par ailleurs, la participation de ces acteurs dépend de certains critères relatifs à leur gestion et à leur mode d'organisation. La révision de 2005 inclut un approfondissement de l'approche participative concernant:

- les ANE, avec l'introduction de dispositions destinées à faciliter leur accès aux ressources prévues dans les programmes indicatifs, à partir d'une stratégie agréée entre la Commission et l'État ACP concerné;

- les autorités locales, avec l'insertion d'une disposition prévoyant de les associer au processus de consultation et à la mise en œuvre des programmes.

Le nouvel accord reconnaît la contribution importante que peuvent apporter les acteurs non étatiques au processus de développement. A cet effet, conformément aux conditions qu'il fixe, les acteurs non étatiques, selon le cas :

- sont informés et impliqués dans la consultation sur les politiques et stratégies de coopération, et sur les priorités de la coopération, en particulier dans les domaines qui les concernent ou les affectent directement, ainsi que sur le dialogue politique ;

- reçoivent des ressources financières, suivant les conditions fixées dans le présent accord, en vue d'appuyer les processus de développement local ;

- sont impliqués dans la mise en œuvre des projets et programmes de coopération dans les domaines qui les concernent ou ceux dans lesquels ils possèdent un avantage comparatif;

- reçoivent un appui pour le renforcement de leurs capacités dans les domaines critiques en vue d'accroître leurs compétences, en particulier en ce qui concerne l'organisation, la représentation et la mise en place de mécanismes de consultation, y compris d'échanges et de dialogue, et dans le but de promouvoir des alliances stratégiques.

Certes, ces nouvelles dispositions reconnaissent, d'une manière explicite, le rôle important que peuvent jouer les acteurs non étatiques dans le processus de coopération au développement et cherchent à matérialiser l'engagement d'élargir la participation au processus de coopération ACP-UE. Cependant, elles laissent encore d'énormes pouvoirs entre les mains de l'Etat ACP pour ce qui est de la sélection des acteurs non étatiques à impliquer dans les activités de coopération ACP-UE et pour ce qui est des critères de choix desdits acteurs.

*Pilier III: stratégies de développement et réduction de la pauvreté***.** L'approche intégrée du partenariat met l'accent sur trois domaines prioritaires de la coopération en tenant toujours compte de l'objectif majeur de la réduction de la pauvreté. Il s'agit du développement économique, social et humain ainsi que de l'intégration régionale.

Le développement économique est centré sur:

- l'investissement et le développement du secteur privé;
- les politiques et réformes macroéconomiques et structurelles;
- les politiques sectorielles (par exemple, le développement des secteurs industriel, du commerce, du tourisme et des savoirs traditionnels).

Les principales dimensions du développement social et humain sont les suivantes:

- les politiques sectorielles sociales (par exemple, l'amélioration des systèmes d'éducation, de santé et de nutrition);
- les questions relatives à la jeunesse;
- le développement culturel. L'intégration et la coopération régionales visent à faciliter le développement dans tous les secteurs.

La coopération appuie aussi des projets et des initiatives de coopération interrégionale et intra-ACP, y compris ceux qui concernent des pays en développement non ACP. L'intégration et la coopération régionales visent, entres autre, à:

- accélérer la diversification des économies des États ACP;

- promouvoir et développer le commerce inter- et intra-pays ACP et avec les pays tiers, au profit également des pays les moins avancés (PMA) des États ACP;
- mettre en œuvre les politiques de réforme sectorielles au niveau régional.

Les priorités pour l'intervention seront établies pour chaque pays et le principe de différenciation est désormais un élément-clé du partenariat. Le cadre global des stratégies de développement prévoit parallèlement la prise en compte systématique de trois questions transversales dans tous les domaines de la coopération:

- l'égalité hommes/femmes;
- la gestion durable de l'environnement et des ressources naturelles;
- le développement institutionnel et le renforcement des capacités.

La révision de 2005 concerne les éléments suivants:

- l'inclusion d'une nouvelle référence aux objectifs du Millénaire pour le développement (OMD) dans le préambule de l'accord, réaffirmant l'engagement des partenaires à l'égard de ces objectifs;

- l'ajout d'une référence à la promotion de la lutte contre les maladies liées à la pauvreté et à la protection de la santé sexuelle et reproductive et des droits des femmes;

- concernant la coopération régionale, la simplification des procédures de demandes de financement et l'introduction de mesures facilitant la coopération entre les États ACP et d'autres pays en développement sur base de réciprocité;

- l'introduction d'une disposition sur le développement et l'utilisation du contenu local pour les technologies de l'information et de la communication;

- l'inclusion d'une disposition sur la promotion de la participation des jeunes à la vie publique et sur l'encouragement des échanges et de l'interaction entre les organisations de jeunesse des pays ACP et de l'UE;

- la promotion des savoirs traditionnels dans le cadre du développement économique sectoriel;

- le renforcement des provisions existantes sur les États ACP insulaires, en soulignant leur vulnérabilité face aux nouveaux enjeux économiques, sociaux et écologiques et en promouvant une approche harmonisée à cet égard.

*Pilier IV: nouveau cadre de coopération économique et commerciale***.** Le nouveau cadre apporte des modifications importantes au système existant afin de le rendre conforme aux règles de l'Organisation Mondiale du Commerce et de permettre aux États ACP de participer pleinement au commerce international.

L'accord prévoit la négociation d'accords de partenariat économique régionaux dans le but de libéraliser les échanges entre les deux parties, mettant fin au régime de préférences commerciales non réciproques dont bénéficient les États ACP actuellement. La coopération commerciale n'est pas restreinte aux activités commerciales traditionnelles mais touche

également à d'autres domaines liés au commerce, comme la protection des droits de propriété intellectuelle, le commerce et les normes de travail, etc.

Le régime commercial accordé par l'UE à l'ensemble des PMA (dont 39 font partie du groupe ACP) a été amélioré avec un processus se déroulant sur cinq ans, de sorte que, à partir de 2005, les exportateurs PMA bénéficient d'un accès en franchise de droits pour la quasi-totalité de leurs produits sur le marché de l'UE.

Pilier V: réforme de la coopération financière. Afin de simplifier le processus et de rendre le financement plus flexible, une rationalisation des instruments de la coopération est prévue, notamment concernant le Fonds Européen de Développement (FED). Contrairement aux conventions précédentes, le FED ne sera plus divisé en plusieurs instruments avec les systèmes d'allocation rigide. La totalité des ressources disponibles du FED sera acheminée par deux instruments:

- la facilité de l'aide non remboursable, gérée conjointement par la Commission et les États ACP. Chaque pays recevra un montant forfaitaire;

- la facilité d'investissement, un nouvel instrument géré par la Banque Européenne d'Investissement (BEI), qui pourra investir sous forme de prêts, de fonds propres et de quasi-fonds propres. Elle pourra également accorder des garanties à l'appui d'investissements privés intérieurs et étrangers.

Un nouveau système de programmation de l'aide octroyée par l'UE renforce la flexibilité du partenariat et accorde une responsabilité plus importante aux États ACP, notamment en instaurant un système de programmation glissante qui élimine le concept de l'aide non programmable, c'est-à-dire l'aide programmée unilatéralement par l'UE. Les États ACP ont désormais plus de responsabilité pour la définition des objectifs, des stratégies et des actions et pour la gestion et la sélection des programmes.

Le nouveau processus de programmation est axé sur les résultats. Une aide financière d'un montant fixe n'est plus un droit automatique. Les aides non remboursables sont allouées sur la base d'une évaluation des besoins et des performances fondée sur des critères négociés entre les États ACP et l'UE.

L'instrument principal de la programmation des aides non remboursables est la Stratégie de Coopération Nationale (SCN). Une SCN sera élaborée pour chaque État ACP conjointement par la Commission et l'État concerné. La SCN établira une orientation générale pour l'utilisation de l'aide et sera complétée par un programme indicatif opérationnel contenant les opérations concrètes et un calendrier pour leur exécution.

Un mécanisme d'examen annuel est mis en place afin d'adapter la SCN, le programme opérationnel ou les ressources octroyées. À mi-parcours et à la fin de la période d'application du protocole financier, le réexamen annuel devrait également impliquer un examen de la stratégie de coopération, menant à une confirmation de l'orientation de la SCN ou suggérant les ajustements appropriés. Le volume des ressources affectées au pays concerné peut être ajusté en conséquence. Il est prévu que les acteurs sur le terrain soient impliqués dans un réexamen annuel conforme au principe de décentralisation.

Les programmes régionaux seront également soumis à un système de programmation glissante reposant sur les mêmes composantes. Cependant, l'examen des programmes régionaux se fera uniquement à mi-parcours et à la fin de la période d'application du protocole financier.

L'accord prévoit un soutien supplémentaire en cas de fluctuation des recettes d'exportation. Celui-ci est nécessaire à cause de la vulnérabilité liée au degré élevé de dépendance à l'égard des recettes d'exportation des secteurs agricole ou minier des États ACP. Les instruments STABEX[1] et SYSMIN[2] des anciennes conventions ne seront pas reconduits. Le nouveau système de programmation glissante et flexible permet d'assurer un soutien via les fonds alloués dans le cadre de la SCN et des programmes opérationnels.

La Commission assure l'exécution financière des opérations effectuées sur les ressources du FED de manière centralisée et en gestion décentralisée. En conformité avec le principe de décentralisation, des tâches d'exécution sont prises en charge par les États ACP. Les pouvoirs publics de chaque État ACP désignent un ordonnateur national chargé de les représenter dans toutes les activités financées sur les ressources du Fonds.

Ces évolutions sont à apprécier dans le contexte de la mondialisation, à savoir que les nouvelles technologies et des régimes commerciaux plus libéraux ont permis une ampliation des échanges commerciaux, des flux de capitaux plus importants de la part des investisseurs et un accroissement de la mobilité de la production[3].

III– Les raisons d'une telle mutation

Les raisons d'une telle vigueur se trouvent proclamées dans les objectifs visés par les signataires des AIR, en l'occurrence[4] :

- Le souhait des gouvernements de s'engager à mener des politiques meilleures (y compris la démocratie) et de faire connaître les engagements aux investisseurs nationaux et internationaux.

- La pression de la mondialisation qui oblige les firmes et les pays à devenir plus efficaces par un élargissement de leur marché, un renforcement de la concurrence, et l'accès aux technologies et aux investisseurs étrangers.

- Le désir des gouvernements de préserver leur souveraineté mettant celle-ci en commun avec d'autres pays de la région dans la sphère économique où la plupart des Etats sont trop petits pour agir seuls.

- Une volonté de pousser le système multilatéral à agir plus vite et plus en profondeurs, en montrant que le GATT n'était pas la seule possibilité et en créant des blocs plus puissants qui opéreraient à l'intérieur du système du GATT.

---

[1] Fonds de stabilisation des recettes d'exportation sur les produits agricoles
[2] Fonds spécial pour les produits miniers en vue de soutenir les Etats ACP tributaires de leurs recettes d'exportations minières vers l'UE
[3] SCHIFF Maurice, WINTER Alain, « Intégration régionale et développement », Economica, Paris, 2004, pp. 7-11
[4] Idem

- La crainte d'être laissé pour compte alors que le reste du monde s'embarque dans le régionalisme, soit parce qu'il serait nuisible d'être dans une telle situation, soit en vertu du précepte : « si tout le monde le fait, pourquoi pas nous !».

Par ailleurs, nous pouvons noter, fondamentalement, d'autres raisons à cette accélération du régionalisme dans les années 1990[1], à savoir :

- L'effondrement de l'hégémonie soviétique qui va permettre aux pays d'Europe orientale et aux pays baltes d'adhérer à la démocratie et aux capitalismes et de se joindre aux pays d'Europe occidentale pour rechercher les moyens de renforcer et d'accélérer leur transition.

- Le changement d'attitude des Etats-Unis à l'égard des blocs commerciaux, d'une hostilité active à une attitude plutôt enthousiaste. Un changement qui a, à la fois encouragé les AIR et réduit la pression diplomatique visant à décourager les pays à en créer. Elle découle au moins en partie d'une déception manifeste devant la lenteur du processus multilatéral. Ce changement d'attitude serait le fait de l'influence croissante des lobbies dans la décision politique. En outre, cette nouvelle dynamique hégémonique du régionalisme sur la scène économique mondiale emporte également celle d'un régionalisme juridique dans un contexte de mondialisation du droit.

§II : Un régionalisme par le droit

I- La formation d'un environnement juridique mondial

La formation d'un environnement juridique est un phénomène qui s'observe dans le monde entier et qui peut être apprécié aux travers de différents instruments aux origines diverses.

1- Les origines de la mondialisation

La mondialisation est un phénomène initial qui peut s'expliquer par trois séries d'évènements mondiaux : le développement des sciences et techniques ; le libéralisme économique ; le développement des techniques juridiques.

1.1- Le développement des sciences et techniques

L'essor et la rapidité des moyens et des canaux de communication, vont améliorer la circulation des personnes, des biens et des services dans les échanges et les relations d'affaires. Cela entraîne une intensification des communications et des échanges de longues distances, d'où un besoin de standardisation des normes juridiques qui régissent les rapports entre ces personnes, acteurs économiques ou non, dans l'espace où elles interviennent. Un espace qui tend à s'élargir de plus en plus.

L'uniformisation du droit cambiaire en a été un exemple au début du 20ème siècle ; aujourd'hui, le développement du commerce électronique est une éclatante illustration

[1] Ibidem.

puisque on tend vers une uniformisation des règles concernant l'utilisation des nouvelles technologies électroniques et numériques (preuve électronique, signature électronique, par exemple[1]).

1.2- Le développement du capitalisme libéral

Le capitalisme ne peut se développer qu'en dépassant les frontières des Etats-nations pour s'étendre à l'échelle mondiale. La loi du marché devient le principe dominant d'organisation de l'économie mondiale, et toute mesure, de limitation ou de contrôle des activités économiques, est considérée comme une gêne intolérable. Il s'ensuit une mobilité sans limite et simultanée des biens et des services, des activités productives, des capitaux, des technologies et des hommes à l'échelle mondiale. C'est la mondialisation de l'économie[2]. Elle s'est traduite par une mondialisation du droit en trois phases[3].

La première phase se situe dans la période allant du 19è siècle à la première moitié du 20è siècle. Elle correspond à la phase classique du droit international où le droit international privé organise la coexistence des lois nationales (au moyen de solutions des conflits de lois et de juridiction) permettant de faire du commerce international, sans réserve des règles provenant des conventions internationales.

La deuxième phase, qui se révèle dans les années 1960, est celle de l'économie multinationale où coexistent deux systèmes de droit international : le droit international classique, auquel s'ajoutent les conventions internationales et un droit transnational parfaitement illustré par la *lex mercatoria* qui ne s'applique qu'aux contrats et coexiste avec les droits étatiques instituant son propre ordre public qui n'est pas contraire à l'ordre public international des Etats.

La dernière phase, qui commence à partir des années 1990 ouvre l'ère de la mondialisation de l'économie[4] et de la mondialisation du droit. ''Elle repose sur des initiatives privées, avec des Etats –nations de plus en plus discrets[5] pour ne pas dire passifs ou complices, et une pression de plus en plus forte d'institutions statutaires interétatiques comme le Fonds Monétaire International, l'Organisation Mondiale du Commerce, dont les actions viennent renforcer les politiques tendant à substituer la loi du marché aux lois de l'Etat[6]''. Résulterait-il de cette mondialisation une chute plus ou moins faible du droit international et de la *lex mercatoria* ? Cela n'est pas certain.

---

[1] J. ISSA-SAYEGH, J. LOHOUES-OBLE, « OHADA : Harmonisation du droit des affaires », BRUYLANT, Bruxelles 2002, p. 6.

[2] C.-A. MICHALET, « Les métamorphoses de la mondialisation une approche économique », in *la mondialisation du droit*, p. 12 et suivant.

[3] J. ISSA-SAYEGH, J. LOHOUES-OBLE, idem p. 7.

[4] C.-A. MICHALET, « Le capitalisme mondial ; quadrige, paris, PUF, 1998 ; F. CHESNAIS » ; La mondialisation du capital, Paris, LITEC, 1997.

[5] J. VERHOEVEN, « Souveraineté et mondialisation : libres propos » dans *la mondialisation du droit*, LITEC, 2000, travaux du CREDIMI, p. 43 et suivant.

[6] Philippe KAHN, « la mondialisation du droit », LITEC, 2000, Travaux du CREDIMI, p. 605.

1.3- Le développement des techniques juridiques

Au début des années 1990, une série d'évènement vont permettre la libération du monde, tel que l'effondrement du communisme par la révolution de velours, la chute du mur de Berlin et la disparition de l'URSS.

En effet, la guerre froide qui sévissait auparavant empêchait la circulation des flux humains et économique entre les deux blocs antagonistes, Capitaliste à l'Ouest et Communiste à l'Est. Mais, la fin du communisme et de la guerre froide va permettre l'ouverture à l'économie de marché favorable aux échanges mondiaux dans lesquels les acteurs transnationaux (multinationales, OIG, ONG,…) vont connaitre une montée en puissance de leur nombre et de leur rôle.

Relativement à cette expansion planétaire des relations économiques, des procédés juridiques de plus en plus sophistiqués sont employés pour répondre aux exigences de la technologie et de l'idéologie économique.

Il en est ainsi des contrats et de l'arbitrage. Des contrats de plus en plus sophistiqués régissent les opérations les plus diverses, en exemple, les modèles de contrats de vente internationale imprimés eux-mêmes des conventions internationales en la matière, et de la lettre de garantie à première demande. L'arbitrage constitue quant à lui, le mode de règlement des litiges le plus souvent utilisé dans les relations internationales.

A cette fin, la volonté des opérateurs économiques constitue un puissant levier de mondialisation du droit : ils ont fait des contrats des sources normatives du droit du commerce international. Dans le domaine, « les pratiques sont rapidement recueillis par le milieu dans lequel elles ont pris naissance pour être mise en mémoire et servir de modèle au comportement des contractants »[1].

2 –Les manifestations et les instruments de la mondialisation

La mondialisation est un phénomène qui se manifeste dans différents domaines d'activités. Elle consiste en l'élaboration par les Etats de conventions internationales par la modélisation[2] conduisant à prendre en compte l'intérêt général de la communauté internationale.

Outre le commerce international, la mondialisation produit ses effets dans d'autres secteurs tels que les progrès de la technologie, la culture couverte par l'UNESCO, la santé par l'OMS, les risques majeurs menaçant l'humanité (protection du patrimoine de l'humanité, contre l'humanité …..).

Cependant, le commerce international est le domaine dans lequel la mondialisation produit le plus d'effets par une modélisation[3] de règles de droit soit de façon formelle, soit de façon informelle.

---

[1] J. JACQUET et M. DELEBECQUE, « Droit du commerce international », Dalloz, Paris, 1997, p. 74 et suivant.

[2] A. MARTIN-SERF, « La mondialisation des instruments juridiques », in *la modélisation du droit*, LITEC, 2000, travaux CREDIMI, p. 179 et suivant.

[3] H. VANHOUTTE, « La mondialisation substantielle » in *la modélisation du droit*, op. Cité ; p. 207.

2.1 –La modélisation formelle

La modélisation formelle est l'œuvre des Etats qui doivent décider des domaines dans lesquels l'intégration doit intervenir, des organisations qui doivent la réaliser et, enfin, des moyens techniques par lesquels les introduire en droit interne[1].

L'intégration vise à répondre à une nécessité du monde économique, en l'occurrence dans le commerce international[2], à la réalisation des règles juridiques uniformes.

Pour assurer la réussite, l'étendue et la profondeur du champ législatif à intégrer entre les pays concernés, l'œuvre d'intégration doit être suffisamment restreinte pour laisser le moins de place possible à l'interprétation nationale[3].

Le choix des différents partenaires à un projet d'intégration juridique est également très important. Il est préférable, dans cette entreprise que s'associent des Etats dont les cultures juridiques ne sont pas complètement étrangères les unes des autres. Condition nécessaire si ses Etats souhaitent aboutir à des résultats rapides et largement positifs.

Le choix de la structure qui aura en charge de mener ce processus d'intégration procède de la même dialectique. Elle doit comporter une grande majorité de ses membres qui adhèrent au projet d'intégration et compter le domaine à intégrer dans ses objectifs[4], car il arrive que plusieurs structures organisationnelles soient valablement intéressées pour engager la réalisation d'un tel projet. Dans ce cas de figure, il est important, même si délicat, de choisir celle qui présente les meilleures dispositions pour la réalisation du projet.

Cependant, la concentration et la coordination entre ces structures deviennent un impératif pour éviter le double emploi dans les travaux ou les échecs[5]. Techniquement, les Etats disposent de trois moyens pour procéder à l'intégration de leurs législations : la convention internationale, les lois modèles, les directives[6].

La convention reste un instrument d'intégration juridique très utilisée par les Etats qui ont l'obligation d'incorporer la loi uniforme telle qu'elle a été signée par eux[7]. Toutefois, la convention internationale, en dépit de cet avantage, possède certains inconvénients :

- Sa conclusion est parfois assortie de réserves, concessions accordées sur des points plus ou moins importants ; ce, pour inciter les Etats à y adhérer avec moins d'appréhension.

- L'élaboration comme la ratification d'une convention est très longue à réaliser. Dix à quinze ans sont souvent nécessaire pour en achever l'élaboration. L'entrée en

[1] J. ISSA-SAYEGH ; J. LOHOUES-OBLES, op. cité p 9-11.
[2] C. KESSEDJIAN, « La mondialisation procédurale » in *la mondialisation du droit*, LITEC 2000, Travaux du CREDIMI, p 237 et suivant.
[3] VAN HOUTTE Hans, op. cité, p 225, texte et note 54.
[4] Conférence de la Haye, UNIDROIT, CNDCI, conseil de l'Europe, Union européenne.
[5] H. VAN HOUTTE, op. cité p. 218.
[6] I. BARRIERE-BROUSSE, « La création normative des Etats, point de vue privatiste » in *La mondialisation du droit*, op. cité. p 133 et suivant.
[7] C'est ainsi que procède, exclusivement, la Conférence de la Haye.

vigueur de la convention qui nécessite une ratification par un nombre suffisant d'Etat qu'elle fixe, est longue à obtenir[1].

- L'effet relatif de la convention fait que seuls les Etats qui en sont parties sont liés par lui.

- Le texte uniforme de la convention doit être transposé dans le droit interne sauf s'il émane d'une organisation supranationale.

La loi modèle[2] est une formule plus souple d'intégration juridique. Elle peut être rédigée dans un délai plus court que celui requis pour une convention. Les Etats ne sont pas obligés d'en accepter tous les termes et ne peuvent ne retenir que ceux qui leur conviennent ; elle peut facilement concilier des Etats de cultures juridiques différents ; elle peut être introduite plus rapidement en droit interne ; il suffit qu'elle soit votée par le pouvoir législatif national.

Toutefois, l'intégration juridique peut voir sa portée fortement réduite par l'adoption de cette technique : les Etats peuvent l'adopter ou non ; s'ils l'adoptent, ils peuvent le faire en des termes très différents ; ils peuvent la modifier ou l'abroger sans se concerter entre eux ; enfin, les juges nationaux, en raison de leur pouvoir souverain d'interprétation, peuvent aboutir à des applications divergentes d'un pays à un autre, bien qu'il s'agisse de la même loi

Les directives sont surtout utilisées dans des organisations d'intégration économique et juridique[3] qui disposent d'un pouvoir d'injonction vis-à-vis de leurs membres. Les directives imposent aux Etats des normes minimales en leur laissant le choix des moyens pour les introduire dans leur droit positif.

Mais, les textes d'applications de ces doctrines peuvent connaître d'un pays à l'autre des différences dans leur rédaction et leur adoption n'est pas forcement située dans un délai déterminé, ce qui laisse un vaste champ ouvert aux discordances entre les législations nationales.

2.2 – La modélisation informelle

La modélisation informelle est le résultat progressif de l'évolution du monde juridique. Il est indéniable que l'on constate une migration du droit qui veut que les systèmes juridiques attractifs soient repris plus ou moins de bonheur par les pays à la quête d'une législation adaptée à leurs besoins[4]. Ce mouvement est favorisé par un enseignement juridique transnational dans de nombreuses universités du monde occidental.

A ce mouvement naturel et de plus en plus ample, s'ajoute une intégration juridique par la doctrine, par la pratique contractuelle et par la jurisprudence.

[1] H.VAN HOUTTE, op. cité. p. 222 à 224.
[2] Formule de prédilection de la CNUDCI.
[3] Union européenne, Union économique et Monétaire Ouest Africain, communauté économique et Monétaire de l'Afrique Centrale.
[4] H. VAN NOUTTE, op.cité, pp.228-229.

1 - Unification du droit par la doctrine. De plus en plus, les auteurs abordent les problèmes à caractère universel selon une doctrine transnational ou anational en se détachant de leur propre droit national et en travaillant de manière comparatiste.

Les « principes de droit relatifs aux contrat du commerce international » sont une illustration remarquable de cette doctrine anationale. Ils sont le résultat de quatorze années de travaux de nombreux spécialistes du droit des obligations[1] posant les règles de base de formation, validité, interprétation et exécution des contrats internationaux en réalisant des compromis entre la Common Law et le droit romano germanique. Ces principes peuvent servir de loi modèle pour la rédaction des contrats ou pour la solution de conflits par les juges et les arbitres.

Au plan européen, les « Principles of European Contract Law », les principes du droit des contrats jouent le même rôle que les principes relatifs au contrat de commerce international, à la différence qu'ils embrassent tous les contrats et non les seuls contrats du commerce international.

2 – Unification par la pratique contractuelle ou par la volonté des opérateurs économiques[2]. La mondialisation de l'économie a amplifié le phénomène de la contractualisation en généralisant les pratiques contractuelles normalisées ou standardisées et en l'élargissant à tous les domaines de la vie économique[3]. On attribue ce phénomène à la déréglementation des marchés et à l'impuissance des Etats à réglementer les marchés immatériels[4] dont le pilier est le contrat [5] qui sert, aux parties, ''d'auto réglementation''.

Les opérateurs du commerce international imposent dans leurs contrats des règles d'origines diverses, provenant aussi bien des milieux professionnels que des organisations internationales. Toutefois, leur volonté de contractualisation est parfois limitée par le juge de l'Etat dans le cadre de la loi choisie par les parties tandis qu'elle est plus grande devant les arbitres[6].

3 -Unification par la pratique jurisprudentielle. Lorsque le droit interne n'offre pas des solutions adaptées au commerce international, les juges et les arbitres n'hésitent pas à créer une règle de droit international privé matériel, contribuant ainsi à l'élaboration d'une véritable *lex mercatoria* universelle.

II : La régionalisation du droit[7]

La régionalisation du droit dans le commerce international est un phénomène qui se développe dans un espace supra-Etatique auquel les Etats concèdent de plus en plus de

[1] C. KESSEDJAN, « Un exercice de rénovation de sources du droit des contrats de commerce international : les principes proposés par l'Unidroit », Rev. Crit. DIP, 1995, p 641-671.
[2] E. LOQUIN et L. RAVILLON, « La volonté des opérateurs, vecteurs d'un droit mondialisé », in la mondialisation du droit, LICTEC 200, p. 91 et 5- H. VAN HOUTTE, op. cité. p 233-235.

[3] Opérations de service, de sous-traitance, agences commerciales, activités spatiales, commerce électronique, activités financières, fusion acquisitions d'entreprise.
[4] E. LOQUIN et L. RAVILLON, op. cité. p 93.
[5] DELMAS-MARTU, « Trois défis pour un droit mondial, Paris, Seuil, Essais, p. 83.
[6] E. LOQUIN et L. RAVILLON op. cité, p 97 et s. 109 et s.
[7] J. ISSA-SAYEGH et J. LOHOUES-OBLE, op. cité. pp 27 et28 et s.

parcelles, de souveraineté. Mais, son expansion est modérée par la mondialisation du droit qui génère des règles de droit contraignantes ou à l'inverse, peu efficaces.

Historiquement, les organisations régionales ont été les avant-gardes des institutions internationales et principalement l'œuvre des puissances européennes[1]. Ce n'est qu'avec l'avancée des organisations internationales à vocation universelle, à la fin du 19e siècle et, de l'indépendance de nombreux pays, que le régionalisme apparut dans sa particularité et sa multiplicité[2]. On peut tenter de rendre compte de ses causes et de ses manifestations.

1- Régionalisation et solidarité

Les organisations régionales, sont en général considérées comme des institutions composées d'Etats unis par une solidarité géographique qui s'exprime au travers de solides et nombreuses relations internationales. Toutefois, cette solidarité qui unit ces Etats n'est toujours pas de nature géographique. Elle peut être fondé sur d'autres types de relations : notamment politique[3], culturelle[4], cultuelle[5], en dehors de toute référence géographique.

Pour autant, ces organisations peuvent poursuivre des objectifs très différents, même si leur regroupement s'est fait sur une base géographique : coopération politique, militaire, scientifique, technique ; intégration économique, intégration juridique…Autant de domaines d'activités, qu'il est très difficile de les classer. Par conséquent, les Etats membres de ces organisations sont contraints de passer de la situation de coexistence à celle d'interdépendance, de concertation et de coopération.

2- Les avantages et les limites de la régionalisation

Dans le cadre de l'intégration juridique mondial, la régionalisation du droit, en raison de ses nombreux avantages, est complémentaire de la mondialisation du droit. Elle peut jouer un rôle d'audit afin d'appréhender et caractériser les besoins juridiques régionaux adapter aux propositions de dimensions universelles[6].

Elle peut ajuster les carences de la législation universelle dans des domaines tels que la pollution, la criminalité, le blanchiment d'argent, la lutte contre la drogue. En outre, elle peut servir de laboratoire pour l'élaboration de règles susceptibles d'être généralisées sur un plan global[7].

Elle peut être l'appareil supranational entre l'Etat et la mondialisation qui veillera à la bonne exécution et au meilleur contrôle des normes mondiales, sur un plan régional[8]. Pour

---

[1] J. DUTHEIL de la ROCHERE, « Mondialisation et régionalisation », in la mondialisation du droit, *op. cité*, p.435 et s.
[2] J-C GAUTRON ; «Le fait régional dans la société internationale », in Régionalisme dans le droit international contemporain, colloque SFDI, Bordeaux, 1976, Paris, Pédoue, 1977, p 5.
[3] Groupe des non -alignés, Groupe des 77 mais qui sont actuellement au nombre de 130.
[4] Ligue des Etats arabes qui est accessible par tout Etat se réclamant de la ''nation arabe''.
[5] Conférence islamique.
[6] Il en est ainsi notamment des normes de l'OIT.
[7] De nombreuses règles actuelles de l'OMC ont d'abord été créées et testées dans des espaces régionaux.
[8] Création de centres régionaux d'arbitrage, telle que le CCJA de l'OHADA qui offre par l'arbitrage un cadre régional de règlement rapide des différends contractuels.

certains auteurs, les organisations universelles pourraient à l'avenir avoir pour rôle de gérer la coexistence des espaces régionaux, voir continentaux ; des espaces structurés en organisations régionales ou continentales[1].

La régionalisation comporte aussi des revers, si elle ne fait que céder à la mode du ''régionalisme'' en reproduisant des modèles ou de expériences tentées ailleurs, sans que cela corresponde à de véritables nécessités régionales, et si ces organisations sont dépourvues de volonté politique persévérante et de moyens suffisants, elles sont vouées à l'échec[2].

Elle peut aussi constituer un obstacle à la mondialisation, si elle génère des normes régionales inconciliables avec des normes mondiales, ce qui entraîne des contradictions ou des difficultés d'interprétation qui se règlent le plus souvent par l'effet relatif des accords et l'appel aux dispositions de la Convention de Vienne sur l'interprétation des traités[3].

§ III – Le droit communautaire : un droit différent du droit international classique[4]

I – Définition d'un droit à caractère supranationale

Le droit communautaire, aussi appelé « droit de l'intégration », peut être défini comme l'ensemble des règles juridiques édictées dans le cadre d'un processus d'intégration régionale conduisant à la mise en place d'une organisation supranationale. Il ressort de cette définition que le droit communautaire ressort d'une organisation intergouvernementale (OIG)[5].

« Le droit communautaire n'est pas du droit international perfectionné, il appartient à un autre univers juridique »[6]. Ces mots du Pr Denys SIMON tendent à souligner la spécificité du droit communautaire par rapport au droit international général. Le droit communautaire n'émane pas de n'importe quelle organisation internationale ; il est le produit d'une organisation supranationale.

La supranationalité relève du pouvoir externe des OI ou OIG et notamment la capacité donnée à ces dernières de soumettre ou plutôt de lier les Etats par leurs décisions parce que ces derniers, dans la charte constitutive, ont délégué à l'OIG certaines de leurs prérogatives souveraines aux fins de réaliser les fonctions qui lui sont assignées. La supranationalité a un caractère fonctionnel. Elle doit être analysée comme une capacité, nullement un pouvoir propre des OIG d'intégration.

« La supranationalité signifie dans son essence un système institutionnel et normatif qui permet de privilégier le bien commun, c'est-à-dire celui de la communauté par rapports

---

[1] J. ISSA-SAYEGH ; J. LOHOES-OBLES, op.cit. ; p 28, E. COQUIN, intervention au colloque CREDIMI, « la mondialisation du droit », op. cité, p. 456.
[2] J. DELTHEIL de la ROCHE, op. cité, p. 446.
[3] Convention de Vienne sur le droit des Traités du 23 mai 1969, articles 31 à 33.
[4] Ce paragraphe est largement inspiré de L. M. IBRIGA, S. A. COULIBALY, D. SANOU, ''Droit communautaire ouest-africain'', PADEG, Ouagadougou, novembre 2008, p. 37 - 43.
[5] L. M. IBRIGA, S. A. COULIBALY, D. SANOU, ''Droit communautaire ouest-africain'', PADEG, Ouagadougou, novembre 2008, p. 32.
[6] D. SIMON, « les fondements de l'autonomie du droit communautaire », in droit international et Droit communautaire, Perspectives actuelles, actes du colloque de la SFDI 1999, Paris, Ed. A. Pedone 2000, 448 p.

aux intérêts nationaux c'est-à-dire des Etats membres. Elle est susceptible de se manifester dans le processus décisionnel qui attribue un rôle éminent à une institution purement communautaire. Cette supranationalité s'observe dans le pouvoir d''édicter des normes communautaires ou régionales qui sont immédiatement applicables et ont des effets directs. En outre, la supériorité des normes communautaires sur les règles juridiques nationales, antérieures mais surtout postérieures, est clairement affirmée[1] ».

La Cour de Luxembourg a ainsi défini la supranationalité en considérant que les caractères originaux du droit communautaire le différencient du droit international d'une double manière : « parce que, pouvant être le résultat de décisions prises non à l'unanimité, mais à une majorité même qualifiée, il revêt un caractère *supra-national* ; parce que, ayant vocation à être immédiatement et directement applicable dans l'ordre juridique de chaque Etat membre, il revêt alors un caractère *trans-national* »[2]. La supranationalité consiste donc en l'existence d'un système institutionnel autonome permettant de privilégier le bien commun par rapport aux intérêts nationaux et capable d'édicter des normes qui, non seulement s'imposent aux Etats, mais aussi régissent directement la situation juridique des particuliers.

Il ressort de ces définitions que la notion de supranationalité repose sur trois critères fondamentaux :

- Le critère du mode décisionnel : la majorité ;
- Le critère du mode de relations entre ordres juridiques : applicabilité immédiate et effet directe ;
- Le critère du rang du droit communautaire : la primauté.

L'organisation supranationale dans le processus fédérateur par association dont elle relève se situe entre la confédération et la fédération. Les Etats membres demeurent des sujets de droit international, mais les prérogatives reconnues à la collectivité composée dépassent celle d'une unité confédérale, situation de la plupart des OIG. Ce qui a fait dire à Robert SCHUMAN : « le supranational se situe à égale distance entre, d'une part, l'individualisme international, qui considère comme intangible la souveraineté que des obligations contractuelles, occasionnelles et révocables ; d'autre part, le fédéralisme d'Etats qui se subordonnent à un super – Etat doté d'une souveraineté territoriale propre. L'institution supranationale, telle que notre Communauté, […] ne possède pas les caractéristiques d'un Etat ; mais elle détient et exerce certains pouvoirs souverains »[3].

Il ressort de ce qui procède que les organisations de ce type se voient attribuer des pouvoirs de type étatique qu'elles exercent en lieu et place des organes étatiques sur le territoire des Etats et sur les personnes qui s'y attribuent. Ainsi, l'exclusivisme territorial, noyau dur de la souveraineté vole littéralement en éclat sous l'action des organisations supranationales. L'origine supranationale du droit communautaire se ressent à un double niveau : son mode d'élaboration et la nature de ses normes ainsi que les rapports qu'elles entretiennent avec les ordres juridiques nationaux.

---

[1] P. MEYER, « Les conflits de juridiction dans l'espace OHADA, UEMOA, CEDEAO » in Sensibilisation au droit communautaire de l'UEMOA, Actes du séminaire sous-régional, Ouagadougou, 6 – 10 octobre 2003, p.177.

[2] F. TERRE, ''Introduction générale au droit '', Dalloz, 5e éd., 2000, n° 189.

[3] R. SCHUMAN cité in ''L'Union européenne : une organisation supranationale », Le TAURILLON, http://www.taurillon.org/L-Union-europeenne-une.

II – Les spécificités liées au mode d'élaboration du droit communautaire

Composées d'Etats souverains juridiquement égaux, les OIG ne peuvent fonctionner que conformément au principe d'égalité des Etats, principe qui appelle le mode unanimitaire de décision. Le principe du vote à l'unanimité est plus pratiqué au sein des OIG. Cependant, dans certains cas, par souci de démocratie ou d'opportunité, il lui est préféré le vote à la majorité.

L'unanimité apparaît comme le seul mode de décision qui soit compatible avec l'égalité souveraine des Etats[1]. En effet, la règle de l'unanimité a pour avantage de préserver la souveraineté des Etats, de faciliter leur participation à l'organisation, et l'application des textes et résolutions adoptés. Mais les inconvénients qu'elle présente semblent plus nombreux. L'application de l'unanimité a pour conséquence de doter chaque Etat d'un droit de veto. De ce point de vue, il affiche une grande rigidité et rend pratiquement impossible l'adoption de décision très importante ou de textes vigoureux dans les OIG à vocation universelle. Contraignante, elle est source d'immobilisme et de blocage parce qu'elle rend paradoxalement la minorité prépondérante et suprême. Ce qui ne peut qu'exacerber les particularismes au détriment de l'intérêt général. Le recours à l'unanimité participe de ce courant de pensée qui ne voit en OIG qu'un simple instrument préalablement programmé, qui, comme un automate, doit exécuter sans état d'âme les instructions qui lui sont données. Or, l'OIG est une personne morale et a, de ce fait, droit à une existence propre. Le fonctionnement des OIG s'accommode mal du vote unanimitaire ; voilà pourquoi il est de plus écarté au profit de vote majoritaire.

Le système majoritaire apparaît ainsi comme un moyen de démocratisation de la vie politique internationale. Tout en respectant le principe « un Etat une voix » il garantit la primauté de la volonté de la majorité. C'est aujourd'hui la solution prépondérante dans la plupart des OIG car elle a l'avantage de faciliter l'adoption des textes discutés et d'affirmer l'existence propre de l'OIG. Néanmoins, les Etats minoritaires peuvent avoir le sentiment d'être rejetés et trouver injuste un système donnant aux Etats le même poids quel que soit le problème en cause. C'est ce qui explique que dans les OIG, on soit tenté, par différents moyens, d'apporter des correctifs à ce système idéal, certes démocratique, mais parfois irréaliste. Les principaux correctifs existants sont les suivants :

- l'exigence d'une majorité qualifiée ou d'élargie (majorité des 2/3 – 3/5) : c'est la majorité requise pour l'adoption des questions importantes au sein de l'Assemblée générale des Nations Unies[2] ;
- le droit de veto à certains Etats sur la base du principe d'isomorphisme : c'est le cas du Conseil de Sécurité où, pour les questions de fond, les décisions doivent être adoptées par vote affirmatif de neuf de ses quinze membres (majorité qualifiée) incluant les voix de tous les membres permanent[3] ;

---

[1] C'est en tout cas la conception qui a prévalu jusqu'en 1945. C'est ainsi que dans la Sociétés des Nations (SDN), l'article 5 du pacte imposait l'unanimité pour la prise des décisions au sein de l'Assemblée et du Conseil.

[2] ONU, Charte, article 18 §2 : « Sont considérées comme questions importantes : les recommandations relatives au maintien de la paix et de la sécurité internationales, l'élection des membres non permanents du Conseil de Sécurité, l'élection des membres du Conseil économique et social, l'élection des membres du Conseil des tutelles conformément au paragraphe 1, c, de l'article 86, l'admission de nouveaux Membres dans l'organisation, la suspension des droits et privilèges des Membres, l'exclusion des Membres, les questions relatives au fonctionnement du régime de tutelle et les questions budgétaires ».

[3] ONU, Charte, article 27 §.3.

- l'institution d'un vote plural en faveur de certains états : ce fut le cas de l'URSS au sein de l'ONU jusqu'à la désintégration de la fédération. L'URSS disposait de trois voix à l'ONU et dans les institutions spécialisées car, elle était légalement représentée par l'Ukraine et la Biélorussie.

- la pondération des voix qui conduit à écarter le principe de l'égalité souveraine des Etats « un Etat une voix » pour aboutir à la reconnaissance d'un statut privilégié pour certains Etats en fonction de leur puissance économique, militaire, leur influence politique ou diplomatique (FMI, BIRD, UE). Le vote pondéré tend à assurer l'adéquation entre le normatif et le factuel et a pour souci l'efficacité dans la mise en œuvre des mesures adoptées. Par la pondération des voix on espère éviter les inconvénients de l'unanimité (immobilisme) et ceux de la majorité (l'irréalisme).

- le consensus qui entend sauvegarder les intérêts de la minorité. Le consensus se présente comme un système d'adoption des décisions à l'exclusion d'un vote, le silence général témoignant de l'absence d'objection dirimante de la part des Etats membres. Il a pour vocation de gommer les différences et de privilégier ce qui est commun. Dans le consensus, on arrondit les angles en minimisant ce qui divise pour ne retenir ce qui unit. Ainsi, le consensus a l'avantage de permettre à un grand nombre de se rallier à une solution pour laquelle ils n'auraient pas été enclins de voter si elle avait été mise aux voix. Ainsi, en excluant le vote, il permet de prendre une décision sur une question sur laquelle on ne souhaite pas voir se manifester les oppositions (CNUCED, OMC). Mais, il a l'inconvénient d'être une voie de compromis[1]. Pour preuve, bon nombre de résolutions adoptées par consensus restent lettre morte.

Dans son mode d'élaboration, le droit communautaire s'inscrit dans la tendance majoritaire assortie de correctifs, notamment la majorité qualifiée, la pondération des voix et le consensus.

III – Les spécificités inhérentes à la nature des normes communautaires et à leurs rapports avec les ordres juridiques

L'inventaire des normes communautaire permet de dresser une typologie faisant ressortir trois composantes majeures : le droit primaire, le droit dérivé et le droit subsidiaire.

Le droit primaire constitue le « droit constitutionnel » de l'organisation parce que ce droit détermine les compétences et pouvoirs des différents organes et la nature des actes pris par ces derniers. De nature conventionnelle, parce que soumis aux procédures d'élaboration du droit des traités (négociation, signature et ratification), le droit primaire est constitué par les Traités constitutifs des organisations d'intégration et les protocoles additionnels.

Le droit dérivé, lui, est le droit sécrété par les organismes mis en place par le droit primaire. On distingue en la matière, le droit dérivé unilatéral du droit dérivé conventionnel. Le droit dérivé unilatéral désigne les actes unilatéraux pris par les organes et qui régissent les sujets du droit de l'organisation d'intégration (acte additionnel, règlement, directive, décision,

[1] N'GUYEN QUOC Dinh : « l'unanimité de façade qu'il préserve cache, le plus souvent, une coalition d'insatisfait ».

actes uniformes, avis recommandations et déclarations) tandis que le droit dérivé conventionnel, lui, résulte des accords passés par les organes institués avec des partenaires extérieurs (Etats ou organisations internationales).

Quand au droit subsidiaire, il est constitué des principes généraux du droit et de la jurisprudence. En effet, le droit communautaire ne se résume pas au Traité constitutif et à l'œuvre « législative » des organes de décisions mais s'étend à l'activité jurisprudentielle des différentes cours de justice.

La spécificité du droit communautaire au titre de ses caractéristiques se décline en deux particularités.

La première réside dans les caractéristiques qui s'attachent au droit dérivé unilatéral. En effet, dans la plupart des OIG, les actes unilatéraux n'ont pas un caractère obligatoire. Mais, en la matière, il existe deux exceptions :

- Dans le cadre l'ONU en ce qui concerne le maintien de la paix et de la sécurité internationale, le Conseil de Sécurité peut prendre des actes unilatéraux obligatoires en vertu du chapitre 7 de la Charte des Nations Unies. Cela peut se traduire par une mise en garde, un embargo et même un recours militaire[1].

- Dans le cadre des organisations supranationales d'intégration (UE, UEMOA, CEDEAO, CEMAC, OHADA) du fait des caractères de primauté, d'effet direct et d'applicabilité immédiate reconnus au droit secrété par ces organisations.

En droit communautaire, les actes obligatoires du droit dérivé unilatéral s'imposent à leurs destinataires (Etats ou particuliers).

La deuxième particularité est liée aux caractéristiques découlant de l'application du principe d'intégration de l'ordre juridique communautaire aux ordres juridiques des Etats, principe qui appelle l'applicabilité immédiate des normes communautaires[2] contrairement à l'applicabilité médiate du droit international[3] et l'effet direct des règles communautaires[4], ce qui est l'exception en droit international[5]. Il en résulte que du fait des spécificités attachées aux rapports qu'il entretient avec les ordres juridiques nationaux, le droit communautaire diffère fondamentalement du droit international.

---

[1] Guerre de Corée, invasion du Koweït par l'Irak.

[2] L'applicabilité immédiate renvoie à l'idée d'insertion ou de pénétration du droit communautaire dans l'ordre juridique interne. Le droit communautaire acquiert ainsi automatiquement statut de droit positif dans l'ordre interne des Etats. C'est la faculté qu'ont certains actes de droit dérivé d'entrer en vigueur dans l'ordre juridique interne sans qu'il soit besoin d'une procédure de ratification ou de réception.

[3] Exception faite des normes self executing c'est-à-dire celle dont l'application ne nécessite pas de mesures internes complémentaires. P. DALLIER et A. PELLET, ''Droit international public'', Paris, LGDJ, 7ème édition, 2002, pp. 232-236.

[4] L'effet direct renvoie à l'idée des effets de la règle de droit communautaire dans l'ordre juridique interne des Etats c'est-à-dire que la règle de droit communautaire crée directement des droits ou met directement des obligations à la charge des particuliers. C'est donc la capacité reconnue à la règle de droit communautaire de créer des droits ou mettre des obligations directement sur le chef des particuliers. En conséquence, c'est la possibilité qui est conférée aux particuliers de revendiquer devant les juridictions nationales des droits découlant des actes communautaires. Il s'agit d'un droit d'invocation du droit communautaire reconnue aux particuliers.

[5] Mis à part les règles objectives notamment en matière de droits humains.

Ces spécificités du droit communautaire permettent d'affirmer que le droit communautaire se définit comme le droit produit par une organisation supranationale aux fins de la construction d'un espace économique intégré.

Du point de vue de leur contenu, les règles constitutives d'un droit communautaire peuvent être classées en deux grandes catégories ou branches, à savoir le droit institutionnel et le droit matériel. Le droit institutionnel désigne l'ensemble des règles qui ont trait à la création et à l'évolution d'une organisation d'intégration régionale. Il s'intéresse à l'organisation, aux compétences et au fonctionnement des institutions mises en place par l'organisation pour accomplir les missions que les Etats parties lui ont confiées. En outre, le droit institutionnel permet de comprendre la distribution des pouvoirs au sein de l'organisation supranationale entre les organes de décisions, d'exécution et de contrôle. Par ailleurs, il régit les rapports entre l'ordre juridique communautaire et les ordres juridiques nationaux des Etats parties. Quant au droit matériel, il englobe l'ensemble des règles et des mesures adoptées par les institutions communautaires dans le cadre de la mise en œuvre du traité originaire de l'organisation. En d'autres termes, le droit matériel est constitué par les règles et les mesures tendant à la concrétisation des objectifs assignés à l'organisation d'intégration régionale par les Etats fondateurs. A travers le droit matériel, il s'agit donc de s'intéresser à l'action que mènent les différentes organisations d'intégration.

Chapitre II : L'avènement du nouveau régionalisme en Afrique de l'ouest francophone

Le début des années 1990, va connaître l'avènement d'un nouveau régionalisme porteur d'une dynamique nouvelle amenée par l'expérience européenne d'intégration régionale. Les pays d'Afrique de l'ouest, largement stimulés par ses performances et profondément inspirés par les liens historiques qui les lient, ne vont pas rester en marge de ce mouvement nouveau qui a largement pris sa source dans les réalisations de l'œuvre communautaire européenne. Toutefois, l'individuation culturelle qui caractérise chacun des pays de la sous région va imprimer au modèle ouest africain le profil d'une nature propre. Mais, l'avènement du nouveau régionalisme africain s'illustre au mieux avec l'affichage d'un nouveau paysage institutionnel du fait de la création de nouvelles organisations, à l'instar de l'OHADA, l'UEMOA, la CIMA, la CIPRES. Un nouveau régionalisme qui se caractérise par une quadruple contribution à l'instauration d'un cadre propice au développement économique, par la mise en place d'une sécurité organisationnelle ; l'adoption d'un droit communautaire des affaires comme outil fondamental de l'intégration économique et garantie par des institutions communautaires autonome, et la liberté de circulation communautaire dont l'effectivité devrait consacrer la fonctionnalité de ce cadre communautaire.

Section I : Le paysage institutionnel du nouveau régionalisme ouest africain

Il s'agit des organisations régionales telles que l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA), de le Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) et de l'Union Economique et Monétaire des Etats de l'Afrique de l'Ouest (UEMOA). Des organisations qui tentent de réaliser l'intégration économique de la région à travers le développement de plusieurs domaines d'activités.

Sous-section I: La nature du nouveau régionalisme en Afrique de l'ouest francophone

L'accélération du régionalisme au début des années 1990 a également gagné la région de l'Afrique de l'ouest. En effet, les Etats de la région, investis dans le phénomène d'intégration comme solution alternative pour réaliser leur développement, ont rencontré de nombreuses difficultés dans le cadre des différentes expériences d'intégration. Que ce soit des problèmes techniques de mise en œuvre des décisions ; le manque de coordination entre les gouvernements, les administrations ; l'absence de suivi des programmes et surtout, les grandes réticences politiques à consentir des diminutions de pouvoir, fut-ce au profit d'institutions qu'ils ont eux–mêmes mises en place. Ces expériences ont fait prendre conscience à ces Etats de la nécessité de mener le processus d'intégration en adéquation avec les nouvelles tendances du régionalisme des années 1990 ; de réformer leur démarche intégrationniste.

En plus d'être économique, sociale et politique, ce nouveau régionalisme, sous un angle empirique, va imprimer des perspectives nouvelles aux méthodes et objectifs poursuivis par ces Etats jusqu'alors. Ce nouveau régionalisme se décline aussi sous une nature juridique.

Trois organisations, à savoir la CEDEAO, l'UEMOA et l'OHADA, implantées dans la sous région, incarnent avec acuité cette nouvelle tendance. Conscientes des difficultés qui se

sont révélées à elles dans l'exercice du régionalisme, ces organisations vont prendre, dans le cadre institutionnel, des initiatives pour reformuler et redynamiser le processus d'intégration en cours afin de le mener vers une meilleure espérance de réussite au-delà des déclarations d'intention.

§I - Le schéma de l'évolution de l'intégration européenne

L'Union européenne, qui paraît comme le processus d'intégration économique le plus connu et probablement le plus élaborée est une organisation qui s'est faite en plusieurs étapes concomitamment avec son élargissement. L'adhésion de pays comme nouveaux membres est acceptée à la condition du respect d'une procédure et d'un certain nombre de critères politiques, économiques et sociaux. Aujourd'hui, composée de 27 membres, l'Europe institutionnelle a été créée sur les bases du BENELUX en 1944, par un accord qui est entré en vigueur en 1948. Il s'agissait d'une union douanière réunissant la Belgique, le Luxembourg et les Pays-Bas. Le 18 avril 1951, les pays du BENELUX vont s'associer avec la RFA, la France et l'Italie pour créer la Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier (CECA). Elle instituait pour ces deux produits une rationalisation de la production entre les six pays membres. Par le Traité de Rome du 25 mars 1957 entré en vigueur le 1er janvier 1958, l'Europe des six va être instituée en Communauté Economique Européenne (CEE), passant d'une union douanière en marché commun. Ce Traité va doter cette communauté de plusieurs institutions communautaires[1]. En 1973, la Grande Bretagne, le Danemark et l'Irlande vont faire leur entrée dans la CEE. En 1981, c'est le tour de la Grèce, puis en 1986, celui de l'Espagne et du Portugal. Cette même année, le Traité de Rome fut modifié par l'Acte Unique Européen.

Les accords de Maastricht vont mener en février 1992 à la signature d'un traité définissant les nouvelles étapes d'une Union Economique et Monétaire (UEM). Entré en vigueur le 1er novembre 1993, ce traité transforma la CEE en Union Européenne (UE). A partir de 1995, les accords de Schengen, relatifs à la circulation des personnes dans l'UE vont être appliqués par les Etats membres. Le 2 octobre 1997, la signature du Traité d'Amsterdam est venue compléter le Traité de Maastricht sur les questions de sécurité, d'espace judiciaire, de politique étrangère et de l'élargissement de l'UE aux pays d'Europe centrale. Aujourd'hui, y ont fait leur entrée, l'Estonie, la Hongrie, la Lettonie, la Lituanie, Malte, la Pologne, la Slovaquie, la Slovénie et la République Tchèque. La Roumanie et la Bulgarie sont astreintes à des progrès économiques avant d'effectuer leur adhésion.

§II – Le Régionalisme aux objectifs ambitieux de l'Afrique de l'ouest

Le nouveau régionalisme en Afrique de l'ouest est un processus qui témoigne, une fois encore, de la volonté des africains de s'en remettre à ce phénomène pour réaliser dans ce contexte de la mondialisation leur développement. Cependant, ce régionalisme est animé autour d'un projet communautaire ambitieux, tant par sa taille que par ses objectifs à atteindre.

[1] Un Conseil, une Commission, un Parlement, une Cour de Justice, un Conseil Economique et Social, une Banque Européenne d'Investissement, un Fonds Social Européen, Fonds Européen d'Orientation et de Garantie Agricole, une Communauté Européenne de l'Energie Nucléaire, Fonds Européen de Développement

I- Une intégration prompte de région entière

En Afrique, les communautés régionales, porteuses de projets d'intégration, sous la forme d'organisation, sont composées, dans leur grande majorité, d'une dizaine à une cinquantaine de membres[1]. Taille qui paraît considérable au regard de la tâche à accomplir, à savoir, réaliser l'intégration de tous ces pays.

Il apparaît ambitieux de réaliser, aussi largement et rapidement, l'union de tant d'Etats, de surcroît connaissant des niveaux de développement différents, sans avoir au préalable satisfait à un nombre de critères. Des critères destinés à assurer la consolidation de l'ensemble face aux soubresauts de la conjoncture économique mondiale. En cela, le respect des différentes étapes du processus d'intégration, telles que proposées par Bella BELLASSA, prend toute la mesure de son importance. Le processus d'intégration connait des difficultés à s'épanouir lorsqu'il s'inscrit plus dans une démarche mimétique qu'académique. Pour illustration de cette difficulté, la CEDEAO créée en 1975, n'est toujours pas parvenue à établir une union douanière entre tous ses membres ; pour autant, elle se définit comme une communauté économique. Les projets d'intégration en Afrique se définissent relativement à leurs ambitions et non concrètement par rapport aux étapes effectivement réalisées dans leur démarche d'intégration.

Par ailleurs, ces expériences tentent de réaliser l'intégration, en une fois, d'une dizaine à une cinquantaine de pays. Nous avons vu qu'avec l'UE, l'élargissement s'est fait progressivement. L'adhésion de nouveaux membres respectant une procédure d'évaluation. L'adhésion de nouveaux membres se fait sur la base du respect de critères de convergence. De trois membres avec le BENELUX, en 1944, il y a aujourd'hui 27 membres avec l'UE en 2009.

Dans le cas de l'expérience ouest africaine, les projets envisagent l'intégration d'une à plusieurs dizaines de pays à la fois. Les objectifs poursuivis sont d'ordre économique, mais les critères d'unification sont avant tout d'ordre monétaire, géographique et historique. Critères fondamentaux, comme nous l'avons vus, mais qui face aux réalités économiques perdent leur propriété liante, s'avérant un tant soit peu superficiels. Par conséquent, à deux, trois[2] comme à seize, ces projets peinent à s'épanouir, car ne réalisant pas au préalable la convergence des économies en situation.

Le régionalisme africain des années 1990 reste aussi dans cette optique. L'UEMOA, pour sa part, vise à réaliser l'union économique et monétaire de la région ; la dernière étape du processus d'intégration[3]. Un tel objectif, alors même que l'étape de l'union douanière reste encore à consolider, dénote de la très grande ambition qui anime les pays membres de cette organisation.

[1] UEMOA : 8 membres ; CEDEAO : 15 membres ; OHADA : 16 membres ; UA : 52 membres.
[2] Confédération du Mali, Union du Fleuve Mano.
[3] D'après le classement des étapes de l'intégration économique selon Béla BALASSA

II – De l'ambition croissante des expériences successives d'intégration en Afrique de l'ouest

Telle est la situation des projets d'intégration, en Afrique de l'Ouest, qui s'inscrivent dans une démarche historique comme en Europe, mais y procèdent différemment. Les pays d'Afrique de l'Ouest vont assimiler les théories et principes inhérents à ce processus.

Cependant, contexte sociopolitique ou conjoncture économique ou volonté profonde de mimétisme, ces pays ne sont nullement respectueux, académiquement, de l'ordre dans lequel les étapes de ce processus d'intégration sont disposées par les théories, en l'occurrence le classement de Bella BELLASSA qui correspond au processus d'intégration européenne, dont s'inspirent les pays africains. Sans doute que les pays, le milieu, la culture associés à la pression des bailleurs de fonds sont des éléments caractéristiques qui imprimeraient leur empreinte à chaque processus d'intégration ; ce qui explique qu'aucun projet d'intégration ne ressemble à un autre.

Cela étant, force est de constater que le processus le plus accompli est celui de l'EU. Dans les autres régions, appliquées à développer des approches différentes, les objectifs sont loin d'être réalisés, car, en effet, nullement respectueux des étapes successives que requiert une telle entreprise, ils procèdent quelque peu par anticipation.

L'expérience régionale en la matière a montré que les tentatives d'intégration ont mené à des échecs. Cependant, ces Etats membres, à défaut de parer aux défaillances responsables de ces échecs, s'engagent dans de nouvelles initiatives qui marquent le passage à une étape supérieure dans le processus d'intégration. Les étapes précédentes demeurant irréalisées. C'est ce que nous dénommons « l'effet Phoenix », qui procède de la nature de l'animal mythique, le Phoenix qui renait toujours de ces cendres. Ainsi, « l'effet Phoenix » dans l'intégration régionale africaine, c'est le fait pour les Etats membres d'édifier un nouveau projet d'intégration plus ambitieux sur les décombres des expériences précédentes échouées qui n'avaient pas atteint leurs objectifs.

Toutefois, la rapidité avec laquelle ils passent d'un projet initial à une étape supplémentaire relève l'urgence dans laquelle ces pays se trouvent de réaliser des avancées notables vers le développement, dans le contexte de la mondialisation. Mais, avancer toujours plus loin et plus vite, sans avoir au préalable résolu les points initiaux de faiblesse, est de nature à fragiliser de façon récurrente le processus d'intégration lorsque surviendront des difficultés graves. Les défaillances intrinsèques au processus d'intégration pourraient se révéler comme son équation la moins solvable.

Mais, l'histoire l'a montré, les expériences d'intégration régionale en Afrique relèvent de l'effet Phoenix, elles renaissent toujours de leurs cendres. Tel le Cas de l'UEMOA qui découle d'une suite d'expériences qui a commencé depuis l'AOF. Après la dissolution de cette dernière, va naître l'Union Douanière de l'Afrique de l'Ouest qui va se transformer en Union Douanière des Etats de l'Afrique de l'Ouest, après l'indépendance des Etats membres. Elle deviendra après sa dissolution et ce, sans avoir réalisé l'union douanière, la Communauté des Economique de l'Afrique de l'Ouest (CEAO). La CEAO qui aura des réussites, sera également dissoute sans avoir réalisé ses objectifs économiques. Des ces cendres surgira l'UEMOA.

Ce schéma, caractéristique du processus d'intégration en Afrique de l'ouest, montre un processus non évolutif, comme celui de l'UE. Nous observons un processus qui est plutôt fait d'une succession d'expériences, et qui avance sur les décombres des précédentes. Les expériences nouvelles, suite aux échecs des précédentes, se fixent des objectifs toujours plus grands, en anticipant sur les étapes suivantes du processus d'intégration. Nous passons d'une union douanière à une communauté économique et à une union économique et monétaire. Ces expériences déroulent les différentes étapes de l'intégration selon le classement de Belle BELASSA, toujours plus loin sans jamais réaliser complètement les étapes précédentes.

Cependant, il ne faudrait pas négliger l'influence et la pression initiatrice et décisive des acteurs extérieurs[1] sur la destinée de ces projets d'intégration. Engagés dans la construction communautaire, ces pays influents déploient d'énormes efforts pour favoriser l'intégration régionale, au travers de la politique de coopération régionale qu'ils ne cessent de mener avec les pays africains. Ils sont animés du souci d'exporter vers ces pays africains un modèle de développement qui leur a particulièrement bien réussi.

En définitive, nous pouvons simplement retenir, à la lecture de ce processus historique, la prédisposition empirique de ces pays d'Afrique de l'ouest à mener un projet d'intégration et leur volonté constructive et déterminée avec laquelle ils tentent de réaliser et réussir cette entreprise.

Sous-section II : Des nouveaux projets d'intégration en Afrique de l'ouest francophone

Le début des années 1990 va connaître une effervescence dans la création des Accord d'Intégration Régionale qui vont se multiplier et donner naissance à de nombreuses expériences d'intégration régionale. L'Afrique de l'Ouest ne restera pas en marge de ce phénomène. Elle verra la création ou la rénovation d'organisations que nous avons présentées en deux catégories : les projets majeurs avec la CEDEAO, l'UEMOA et l'OHADA dont il serait opportun de définir la nature ; et les projets accessoires que sont la CIMA, la CIPRES et l'OAPI.

§I – La nature juridique de ces nouvelles organisations régionales

La notion d'intégration est un concept polymorphe et pluridimensionnel. Cependant, Rudolph BYSTRICKY en propose une définition qui serait la plus appropriée, à savoir que : « l'intégration constitue l'étape particulière où le processus objectif de l'internationalisation de la vie économique se combine à un processus subjectif. Ce phénomène subjectif réside dans la volonté politique des Etats participants de créer de nouvelles structures économiques et juridiques permettant de régler les problèmes, au nombre toujours croissant, qui sont insolubles au sein des Etats pris individuellement »[2].

[1] Ce sont les bailleurs de fonds des pays africains en général.

[2] R. BYSTRICKY, « Le droit de l'intégration économique socialiste », Institut Universitaire des Hautes Etudes internationales, Genève, 1979, p. 9. L'auteur poursuit en précisant que « tandis que l'internationalisation ne touche que certains éléments des relations économiques (l'échange des marchandises, des services, certaines formes de coopération industrielle), l'intégration vise à la réglementation presque totale des rapports économiques en vue de créer une entité économique et juridique unique ». Bien que ressortissant, au premier

Cependant, la notion d'intégration diffère de celle de coopération qui peut être définie comme « une politique d'entente, d'échange et de mise en commun des activités culturelles, économiques, politiques ou scientifiques entre Etats de niveaux de développement comparables […] ou une politique d'entente et d'aide entre Etats de niveaux de développement inégaux »[1]. A l'inverse du concept d'intégration, la notion de coopération n'implique pas un abandon de souveraineté par chaque Etat au profit d'un organe supranational doté de la personnalité juridique et de compétences propres avec un pouvoir normatif[2].

En somme, le processus d'intégration matérialise la volonté politique des Etats de se mettre ensemble, au plan international, pour régler des problèmes propres, commun à tous, toujours plus grand et difficile à gérer et résoudre seul. Toutefois, il se démarque de la simple coopération en ce sens que l'intégration implique un abandon de souveraineté par chaque Etat au profit d'un organe supranational doté de la personnalité juridique propre et de compétences propres avec un pouvoir normatif.

Les pays d'Afrique de l'Ouest, face aux défis majeurs que pose la mondialisation en termes de commerce international, de développement économique ont décidé de mettre en commun leur effort pour apporter des solutions aux problèmes d'ordre politique, économique et juridique qui affecte leur marche vers le développement de chacun des pays.

A cette fin, les Etats de la sous-région ont décidé de combiner leur effort au sein d'organisations que sont la CEDEAO, l'UEMOA et l'OHADA (même si s'étend au-delà de cette sous-région), doté de la personnalité juridique, donc de capacités, droits, privilèges et obligations distincts de ceux des Etats qui les composent. Ils vont céder au profit de ces organisations un pan de souveraineté nationale relativement au domaine dans lequel elles vont agir. Elles sont habilitées à légiférer dans ces domaines dans lesquels elles ont reçu de la part des Etats ce pan de souveraineté nationale. Ainsi, en Droit communautaire, le Règlement constitue l'instrument juridique par lequel se manifeste le pouvoir législatif de la Communauté. L'OHADA procède de même par les Actes uniformes.

Plus encore, avec l'avènement, dans les années 1990, du régionalisme de la nouvelle vague, ces Etats vont prendre conscience qu'aucune politique véritable d'intégration n'est possible sans un minimum de supranationalité. Ainsi, dans le cadre de la CEDEAO, l'UEMOA et l'OHADA, les Règlements communautaires et les Actes uniformes se caractérisent par leur portée générale , et la circonstance qu'ils sont directement applicables fait qu'ils s'insèrent dans les ordres juridiques des Etats membres qui sont contraints de prendre toutes les mesures de droit interne que nécessite leur application, notamment leur publication au Journal Officiel.

En outre, le Professeur Joseph ISSA-SAYEGH définit l'intégration juridique achevée comme étant « le transfert de compétences étatiques de deux ou plusieurs Etats à une organisation internationale dotée de pouvoir de décision et de compétences supranationales ou super - étatiques pour réaliser un ensemble juridique unique et cohérent dans lequel les

---

chef, à la sphère économique, l'intégration économique résulte d'une véritable volonté politique et entraîne une réglementation juridique et institutionnelle.

[1] Charles DEBBASCH et al. « Lexique de politique », Paris, Dalloz, 2001, 7e éd., p. 117.

[2] Luc Marius IBRIGA, Saïb COULYBALY, Dramane SANOU, « Droit communautaire ouest-africain », collection Précis de droit burkinabé, PADEG, novembre 2008, p. 15.

législations nationales s'insèrent ou se fondent pour atteindre les objectifs économiques et sociaux que les Etats-membres se sont assignés »[1].

L'OHADA est une organisation dotée de pouvoir de décision au profit de laquelle seize Etats ont transféré leurs compétences étatiques sur un plan supranationales pour réaliser en lieu et place de leur droit des affaires national respectif l'uniformisation du droit des affaires national respectif afin de réaliser la sécurité juridique et judiciaire propice l'amélioration et à la stimulation de l'environnement économique de toute la zone des pays membres. En somme l'OHADA, conformément à la définition proposée par Joseph ISSA-SAYEGH, est une organisation d'intégration juridique.

En définitive, cette volonté de s'unir volontairement, dans la solidarité, face au problème commun, renforcée par un transfert de souveraineté au profit d'organisations supranationales dotées de la personnalité juridique nous amène à déduire que la CEDEAO, l'UEMOA et l'OHADA sont des organisations régionale en charge de la réalisation de processus d'intégration d'ordre économique pour les deux premières et juridique pour la dernière. Par conséquent, pour notre part, la CEDEAO et l'UEMOA sont des organisations d'intégration économiques, et l'OHADA est une organisation d'intégration juridique.

§II - Les projets majeurs d'intégration en Afrique de l'ouest francophone

L'intégration en Afrique de l'Ouest s'est faite de manière progressive. D'abord, sur le plan politique et économique par la CEDEAO ; ensuite, monétaire et économique par l'UEMOA ; et enfin, juridique par l'OHADA[2]. Car, même si le Traité de l'UEMOA a été signé après celui de l'OHADA, l'Union procède de la continuation par transformation de deux projets qui existaient avant, à savoir la CEAO et l'UMOA.

I – La CEDEAO : organisation pluridisciplinaire rénovée

La Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest est une organisation d'intégration économique qui a entamé sa réforme, après avoir connu une crise de fonctionnement, en procédant à la révision de son Traité à Cotonou le 24 juillet 1993.

L'esprit de rénovation qui caractérise ce régionalisme des années 1990 habite également le Traité de la CEDEAO qui va faire l'objet d'une révision en juillet 1993. En effet, ce Traité, à l'instar de celui de le CEAO, poursuivait à sa création les objectifs suivants[3] :

- La promotion de la coopération et le développement dans tous les domaines de l'activité économique
- L'abolition des restrictions quantitatives et administratives au commerce
- La suppression des obstacles à la libre circulation des personnes, des services et des capitaux

[1]Pr. Joseph ISSA-SAYEGH « l'Intégration juridique des Etats Africains de la zone franc », Revue *Penant* n°823 Janvier – Avril 1997 pp. 5.
[2] Bogui ZIRIYO, Président de la Cour des comptes de Côte d'Ivoire, « L'introduction des économies africaines et les politiques nationales d'investissement », introduction, inédit, S.D., p.1.
[3] CEDEAO, Traité initial, article 2.

- La création d'un fonds de coopération, de compensation et de développement
- La coopération dans la paix en recourant à des moyens pacifiques pour régler les différents pouvant surgir entre eux.

A la fin des années 1980, le bilan des activités menées par ces deux organisations, qui a conclu à un échec des expériences d'intégration dans la région, a révélé la trop grande ambition de leur objectif. Leur réalisation s'est heurtée au blocage majeur du régionalisme économique en Afrique ; à savoir les graves difficultés de fonctionnement qui vont entraîner le processus d'intégration dans une léthargie.

Par conséquent, au début de ces années 1990, des initiatives ont été prises pour le redynamiser. Au nombre d'entre elles, la révision du Traité de la CEDEAO en juillet 1993. Ce traité va renforcer le processus d'intégration engagé, en tentant d'améliorer son mécanisme au travers de l'insertion, en complément, de nouveaux articles non constructifs, destinés à mettre les objectifs en adéquation avec les moyens. Elle constituera l'entame de ce nouveau régionalisme en Afrique de l'ouest.

Ce Traité révisé donne des orientations claires pour faire avancer l'intégration régionale en Afrique de l'ouest et réaffirme la priorité que doit représenter l'intégration régionale pour les seize pays membres[1]. Il définit la CEDEAO comme devant être, à terme, la seule communauté économique. Pour ce faire, elle poursuit désormais la réalisation de la promotion, de la coopération et l'intégration dans la perspective d'une union économique de l'Afrique de l'ouest en vue d'élever le niveau de vie des peuples de la région. Elle vise également à maintenir et accroître la stabilité économique, à renforcer les relations entre les états membres. Elle entend également contribuer au progrès et au développement du contient africain. A cet effet, elle a prévu, pour la réalisation de ses objectifs[2], un programme d'action par étape.

Premièrement, elle compte réaliser, d'une part, l'harmonisation et la coordination des politiques nationales et la promotion de programmes, de projets et d'activités. Des actions qui devront être menées dans les domaines de l'agriculture et des ressources naturelles, de l'industrie, des transports et communications, de l'énergie, du commerce, de la monnaie et des finances, de la fiscalité, des réformes économiques, des ressources humaines, de l'éducation, de l'information, de la science, de la technologie, de services, de la technologie, de la santé, du tourisme, de la justice. D'autre part, elle compte réaliser l'harmonisation et la coordination des politiques en vue de la protection de l'environnement.

Ensuite, dans le domaine de l'intégration économique, le Traité révisé envisage la concrétisation d'un marché commun et d'une union monétaire[3]. Il accorde une attention égale à tous les secteurs et activités économiques, y compris celui des services. Ce Traité a pour but, non seulement l'intégration des marchés, mais aussi celle de la production et des infrastructures. Un accent particulier est mis sur la participation du secteur privé[4]. L'objectif est d'encourager le secteur privé à participer activement aux prises de décisions au niveau

[1] CEDEAO, « Régional Peace and stability : A Pre-requiste for integration, 1992-93 », Rapport annuel du Secrétaire exécutif, juin 1993, Lagos (Nigeria) Secrétariat de la CEDEAO.
[2] CEDEAO, Traité révisé, article 2, alinéa 1.
[3] CEDEAO, Traité révisé, Chapitre VIII et IX.
[4] CEDEAO, Traité révisé, article 3, alinéa 2 f, g.

communautaire et de lui assigner un rôle plus important dans la mise en œuvre des programmes de la communauté[1].

Ainsi, elle envisage la création d'un marché commun à travers la libéralisation des échanges, par l'élimination des droits de douane à l'importation et l'exportation de marchandises et l'abolition des barrières non tarifaires, entre les Etats membres ; ce, en vue de la création d'un libre échange au niveau de la communauté. A cet effet, elle établira un tarif extérieur commun et une politique commerciale commune à l'égard des pays tiers. En outre, elle procède à la suppression entre les Etats membres des obstacles à la libre circulation des personnes, des biens, des services et des capitaux, ainsi qu'aux droits de résidence et d'établissement.

Concernant la participation du secteur privé, le but recherché est de promouvoir la création d'entreprise conjointe de production, mais aussi, la promotion d'entreprise commune par les organisations du secteur privé, notamment avec la conclusion d'un accord régional sur les investissements transfrontaliers.

Des mesures seront prises afin de réussir l'intégration du secteur privé, pour la création d'un environnement propre à promouvoir les petites et moyennes entreprises. Un environnement qui devrait être consolidé par un environnement juridique propice, fait de l'harmonisation des normes et mesures, mais également des codes nationaux des investissements. A terme, un code communautaire unique des investissements devrait être adopté.

Cette communauté tend en outre à promouvoir un développement équilibré de la région en accordant une attention spécifique à chaque Etat[2]. Concernant la population, elle vise la promotion et le renforcement des relations et de la circulation des informations en particulier entre les populations rurales, les organisations de femmes et de jeunes, les organisations socioprofessionnelles telles que les associations de médias, d'hommes et de femmes d'affaires, de travailleurs de jeunes et de syndicats. Cependant, il est prévu l'adoption d'une politique communautaire en matière de population qui prenne en compte la nécessité d'établir un équilibre entre les facteurs démographiques et de développement socio-économique.

Par ailleurs, définissant la CEDEAO comme devant être à terme la seule communauté économique de la région, le Traité décrit clairement la relation entre la CEDEAO et toutes les autres OIG ouest africaines[3].

D'un point de vue institutionnel, les pouvoirs des institutions communautaires et du Secrétaire exécutif sont renforcés pour traduire la priorité accrue qui est accordée à l'intégration régionale[4]. En lieu et place d'un tribunal communautaire, le Traité révisé prévoit une Cour de justice pour démontrer l'importance du rôle qui échoit à cette institution[5]. Il est prévu, dans le cadre du programme de coopération politique avenir, la création d'un

[1] Le protocole de la CEDEAO portant sur l'entretien communautaire devra faire l'objet d'une révision pour refléter l'impatience accrue du secteur privé, il est même envisagé l'adoption d'un code des investissements communautaire favorisant la participation du secteur prive en ce qui concerne les investissements au niveau transnationale.
[2] En l'occurrence, les Etats sans littoral et des Etats membres insulaires.
[3] CEDEAO, Traité révisé, articles 2 et 1, art 78, 79, 83, 84, 85.
[4] CEDEAO, Traité révisé, chapitre III.
[5] CEDEAO, Traité révisé, article 15.

Parlement ouest africain[1]. Egalement, dans ce Traité sont inscrites des dispositions qui envisagent la création d'un Conseil Economique et Social[2].

Concernant, les Ministères responsables des secteurs économiques clés, le Traité prévoit de les associer d'avantages dans le processus de prise de décision[3]. Les Commissions techniques affiliées ont été re-classifiées afin de leur assurer une meilleure représentation aux réunions ; ainsi qu'une organisation plus efficace des départements techniques correspondants du sécrétait exécutif[4]. La rationalisation des OIG entraînera la création d'institutions spécialisées chargées de l'exécution de programmes sectoriels précis.

Par ailleurs, le Traité propose que le problème incessant des arriérés de paiement de contributions soit résolu par l'institution d'un système permettant de générer une base financière autonome. Il s'agirait d'imposer un prélèvement communautaire, représentant un certain pourcentage de la valeur des importations totales en provenance de pays tiers, afin de générer des fonds suffisants pour couvrir les besoins de fonctionnement de la communauté et de l'aide au développement accordée aux pays membres par le fonds CEDEAO[5].

En outre, se fondant sur le traité de 1975, qui reconnaît la nécessité de la coopération régionale dans le secteur social et culturel, le Traité révisé définit clairement les mesures à adopter dans différents domaines. Désormais, il est prévu de prendre en compte des domaines de coopération importants, tels que la science et la technologie[6], ainsi que l'information et la défense[7].

La révision du Traité de la CEDEAO est une initiative qui active la dynamique du nouveau régionalisme des années 1990 en Afrique de l'ouest. Il offre un cadre idoine pour poursuivre l'intégration régionale. Ce Traité révisé, marqué par l'esprit de ce nouveau régionalisme, ne limite pas l'intégration économique à la simple libéralisation des marchés. La CEDEAO, par son expérience, montre la nécessité de développer les infrastructures régionales et de promouvoir activement le développement et la diversification de la base de production, sans quoi le commerce intra régional ne pourra se développer. Mais, également, la nécessite de compléter ce chantier, par l'intégration monétaire afin d'assurer l'harmonisation des politiques monétaires et une meilleure gestion macroéconomique qui devrait à terme mener à l'adoption d'une monnaie unique régionale convertible, en lieu et place des monnaies locales inconvertibles.

Ce Traité montre, également, la volonté des auteurs de dépasser la coopération purement économique pour intégrer les questions sociales, la culture, la défense et la politique. L'exercice de politiques stables dans ces domaines s'avère être une nécessité constructive pour le bon fonctionnement du processus d'intégration dans son ensemble.

L'esprit du nouveau régionalisme a imprégné ce Traité qui ambitionne la réalisation de son objectif par la formation d'un bloc économique avec un marché unique se fondant sur une union économique.

---

[1] CEDEAO, Traité révisé, article 13.
[2] CEDEAO, Traité révisé, article 14.
[3] CEDEAO, Traité révisé, article 19, alinéa 3c.
[4] CEDEAO, Traité révisé, articles 22, 23 et 24.
[5] CEDEAO, Traité révisé, articles 72, 73
[6] CEDEAO, Traité révisé, article 3, alinéa 2, f et g.
[7] CEDEAO, Traité révisé, article 54, alinéa 2.

Les institutions de la Communauté sont les suivantes : la Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement, le Conseil des Ministres, le Parlement, le Conseil Economique et Social, la Cour de Justice, le Secrétariat Exécutif, le Fonds de Compensation.

II – Présentation de l'UEMOA

1 – Historique de la création de l'UEMOA

Cette union est le produit d'un processus historique qui remonte à l'AOF. A l'instar de l'UE, son émule, elle a évolué d'une union douanière à une union économique. Cependant la démarche est moins constructive. Ainsi, en 1959, à la dissolution de l'AOF, les Etats qui en étaient issus ont signé à Paris une convention douanière, l'UDAO qui se transforma après leur accession à l'indépendance en 1966 en une Union Douanière des Etats de l'Afrique de l'Ouest (UDEAO). Cette union sera dissoute en 1970.

Parallèlement, quatre des pays de l'ex-AOF, dans le souci de privilégier les relations issues de la période coloniale vont signer à Niamey en avril 1961 de nouveaux accords de coopération dans lesquels ils s'entendent pour instituer l'Union Monétaire Ouest Africaine (UMOA), avec l'édification d'un institut d'émission commun. Le premier Traité d'union monétaire est signé à Paris entre le Dahomey, le Mali, le Sénégal, la Haute Volta, la Côte d'Ivoire, le Niger, la Mauritanie et le Togo. Ils ne seront plus que six après le retrait du Mali pour signer le nouveau Traité instituant l'UMOA, le 14 novembre 1973. Le Mali la réintégrera en 1984.

Concernant l'UDEAO, les Etats qui la composaient vont choisir d'aller plus loin qu'une simple union douanière. Ils vont jeter les bases d'une communauté économique, sans avoir réussi à réaliser l'union douanière en projet dans l'UDAO. Ils signent, le 17 avril 1973 à Abidjan, le Traité instituant la Communauté Economique de l'Afrique de l'Ouest (CEAO). Elle réunit la Côte d'Ivoire, la Haute Volta, le Mali, le Niger, la Mauritanie et le Sénégal. Ils seront rejoints en 1984 par le Bénin. Ce Traité représentait une étape très importante dans le processus d'intégration régionale en Afrique. Il prévoyait de passer d'une coopération centrée sur des aspects purement commerciaux à un programme d'intégration économique très poussée. Ce programme cherchait à développer la totalité des secteurs essentiels de l'économie des pays membres. L'organisation administrative de cette nouvelle communauté reposait sur quatre institutions : la Conférence des d'Etat, le Conseil des Ministres, le Secrétariat général et la cour d'Arbitrage. Et, la CEAO, organisation originale dans son concept, semble susciter de nouvelles espérances dans la voie de la réussite.

Pour les besoins de transformation de l'UMOA en Union Economique et Monétaire de l'Ouest Afrique (UEMOA), la CEAO sera dissoute le 15 mars 1994. L'UEMOA verra le jour le 10 janvier 1994, sans que la CEAO ait réussi à édifier de sa communauté économique.

2 – Les objectifs de l'UEMOA

En 1994, l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) a été créée. Le Traité l'instituant a complété celui de l'UMOA et fait de la BCEAO et de la BOAD (Banque Ouest Africaine de Développement), des institutions spécialisées autonomes de l'Union.

L‘UEMOA qui constitue un prolongement de l‘Union Monétaire Ouest Africaine (UMOA) procède d’une intégration institutionnelle et ouverte ayant pour objectifs entre autres de :

- renforcer la compétitivité des activités économiques et financières des Etats membres dans le cadre d‘un marché ouvert et concurrentiel et d‘un environnement juridique rationalisé et harmonisé;

- assurer la convergence des performances et des politiques économiques des Etats membres par l‘institution d‘une procédure de surveillance multilatérale ;

- créer entre les Etats membres un marché commun basé sur la libre circulation des personnes, des biens, des services, des capitaux et le droit d‘établissement des personnes exerçant une activité indépendante ou salariée, ainsi que sur un tarif extérieur commun et une politique commerciale commune ;

- instituer une coordination des politiques sectorielles nationales, par la mise en œuvre d‘actions communes et éventuellement de politiques communes notamment dans les domaines suivants : ressources humaines, aménagement du territoire, transports et télécommunications, environnement, agriculture, énergie, industrie et mines ;
- harmoniser, dans la mesure nécessaire au bon fonctionnement du marché commun, les législations des Etats membres et particulièrement le régime de la fiscalité.

III- Chronologie de la création de l’OHADA

L'OHADA est une organisation au travers de laquelle les pays membres poursuivent l’objectif fondamental de réaliser une unification progressive et générale du droit des affaires. Les auteurs du Traité instituant cette organisation, dont le siège est fixé à Yaoundé au Cameroun, ont confié la réalisation de cet objectif fondamental à cinq institutions : la Conférence des Chefs et de Gouvernement (Conférence); le Conseil des Ministres ; le Secrétariat Permanent ; la Cour Commune de Justice et d’Arbitrage (CCJA)[1] ; l’Ecole Régionale Supérieure de la Magistrature (ERSUMA)[2].

Toutefois, l’idée d’harmoniser les droits africains remonte à mai 1963 à l’occasion d’une réunion des Ministres de la Justice animée par le Pr. René David. Cette idée fut reprise par d’éminents juristes africains et elle connut un premier aboutissement au sein de l’Union Africaine et Mauricienne (U.A.M.) et dans la convention de l’Organisation Commune Africaine et Malgache (O.C.A.M.).

L’article 2 de la Convention Générale de coopération en matière judiciaire, conclue entre les Etats de l’OCAM, dispose : « Les Hautes Parties contractantes s’engagent à prendre toutes dispositions en vue d’harmoniser leurs législations commerciales respectives dans la mesure compatible avec les exigences pouvant résulter des exigences de chacune d’elle » ; en outre, aux termes de l’article 3 de la Convention du 5 juillet 1975 portant création du Bureau

[1] Traité OHADA révisé, article 3.
[2] Traité OHADA révisé, article 41.

Africain et Malgache de Recherches et d'Etudes Législatives (BAMAREL), celui-ci « a pour objet d'apporter son concours aux Etats signataires, afin que les règles juridiques qui y sont applicables, s'élaborent dans des conditions qui permettent leur harmonisation ». Malheureusement, l'OCAM et le BAMAREL, comme nombre d'organisations africaines, n'ont pas été dotés de crédits suffisants et eurent une existence éphémère.

Il a fallu attendre 1991 pour que l'idée d'harmoniser les droits africains soit à nouveau reprise à l'occasion des réunions des Ministres des Finances de la Zone Franc, tenues d'abord à Ouagadougou (Burkina Faso) en Avril 1991, puis à Paris (France) en octobre 1991 ; à l'occasion de cette dernière réunion, les Ministres des Finances mirent sur pied une Mission composée de sept (7) membres, juristes et spécialistes des affaires, présidée par Kéba M'BAYE.

De mars à septembre 1992, la Mission fit l'état des lieux en visitant les pays de la Zone Franc. Le 17 septembre 1992, Kéba M'BAYE présente son rapport d'étape à la réunion des Ministres des Finances. Les 5 et 6 octobre 1992, les Chefs d'Etat de la Zone Franc se réunissent à Libreville ; à l'occasion de cette réunion le Président Abdou DIOUF (Sénégal) présente l'économie du projet élaboré par la Mission d'Experts. Les chefs d'Etat décident de l'étendre à l'ensemble des Etats africains et non plus seulement aux seuls Etats de la Zone Franc.

Dans le communiqué final de cette réunion on pouvait lire que les Chefs d'Etat et de délégation « ont approuvé le projet d'harmonisation du droit des affaires conçu par les Ministres des Finances de la Zone Franc, décidé de sa mise en œuvre immédiate et demandé aux Ministres des Finances et de la Justice de tous les Etats intéressés d'en faire une priorité ». Les Chefs d'Etat ont ainsi adopté le rapport des sept (7) personnalités ; ils désignent un Directoire de trois (3) membres[1], chargé de coordonner la préparation du Traité portant création de l'OHADA. Le Directoire prépare le projet de Traité et le soumet à la réunion des Ministres de la Justice, tenue à Libreville les 7 et 8 juillet 1993. Le projet est adopté après avoir été amendé et enrichi. Il est finalisé à Abidjan les 21 et 22 septembre 1993, par la réunion des Ministres de la Justice puis celle, conjointe, des Ministres des Finances et de la Justice, réunion précédée d'un rapport d'experts.

Enfin, le 17 octobre 1993, se tient, à Port Louis (Ile Maurice), la Conférence des Pays ayant en Commun l'usage du Français. A cette occasion le projet fut soumis à la signature des Chefs d'Etat et de délégations des pays africains francophones ; le Traité portant création de l'OHADA est signé par quatorze (14) Etats[2], et deux autres[3] y adhèrent ultérieurement pour totaliser aujourd'hui seize (16) Etats parties. Ce Traité va être révisé le 18 octobre 2008, à Québec, en marge du sommet de la francophonie.

Les principales étapes ayant abouti à l'opérationnalisation de l'OHADA peuvent être résumées comme suit[4] :

---

[1] Président : M. K. M'BAYE ; membres : Martin KIRSCH, Conseiller Honoraire de la Cour de cassation française, Avocat au Barreau de Paris, et Michel GENTOT, Président de la section du contentieux au conseil d'Etat français.

[2] Bénin, Burkina Faso, Cameroun, Centrafrique, Comores, Congo (Brazza), Côte d'Ivoire, Gabon, Guinée Equatoriale, Mali, Niger, Sénégal, Tchad et Togo.

[3] La Guinée - Conakry et la Guinée - Bissau.

[4] Pour la chronologie complète, voir Alhousseini MOULOUL, Comprendre l'OHADA, Annexe I, Editions.

1. Ouagadougou (Burkina Faso), Avril 1991 : Réunion des Ministres des Finances : conception du « Projet d'harmonisation du Droit des Affaires en Afrique ».

2. Paris (France), Octobre 1991 : Réunion des Ministres des Finances : formation de la «Mission » de sept (7) membres.

3. De Mars à Septembre 1992 : la "Mission" effectue des visites dans les différents Etats de la Zone Franc : information et sensibilisation des autorités ; état des législations appliquées.

4. Yaoundé (Cameroun), 16 Avril 1992 : Réunion des Ministres des Finances ; Kéba M'BAYE présente son premier rapport.

5. 17 septembre 1992 : Réunion des Ministres des Finances de la Zone Franc. Kéba M'BAYE présente son rapport de mission. Le projet est adopté.

6. Libreville (Gabon), les 5 et 6 octobre 1992 : Conférence des Chefs d'Etat de France et d'Afrique :

- Le Président Abdou DIOUF (Sénégal) présente l'économie du projet OHADA ;
- Le projet est adopté par les Chefs d'Etat africains de la Zone Franc ;
- Ouverture du projet aux Etats autres que ceux de la Zone Franc ;
- Formation d'un Directoire de trois (3) membres présidé par le Juge Kéba M'BAYE et composé de Martin KIRSCH, et Michel GENTOT.

7. Dakar (Sénégal), novembre 1992 : Réunion des Ministres de la Justice ; décision de création dans chaque Etat, d'une Commission de 5 membres.

8. Dakar (Sénégal), les 18 et 19 décembre 1992 : Réunion des Ministres de la Justice. Les Ministres demandent au Directoire de préparer le futur Traité et d'établir l'ordre des priorités des matières à harmoniser.

9. Abidjan (Côte d'Ivoire), les 19 et 20 avril 1993 : Séminaire sur l'harmonisation du Droit des affaires dans les Etats de la Zone Franc. Le séminaire teste la technique de préparation des textes prévue par le Directoire. Constitution des Commissions Nationales.

10. Libreville (Gabon), les 7 et 8 juillet 1993 : Réunion des Ministres de la Justice. Examen du projet de Traité.

11. Abidjan (Côte d'Ivoire), les 21 et 22 septembre 1993 : Réunion des Ministres de la Justice suivie de celle des Ministres des Finances. Le projet de Traité est finalisé.

12. Port-Louis (Ile Maurice), le 17 octobre 1993 : Réunion de la Conférence des Pays ayant en commun l'usage du Français. Signature du Traité portant création de l'OHADA.

13. Ouagadougou (Burkina Faso), les 14 et 15 mars 1994 : Premier Séminaire des Commissions Nationales. Adoption d'une méthode de travail commune. Une Commission Centrale, dans laquelle chaque Etat partie est représenté, dégage un consensus permettant de finaliser chaque projet d'Acte Uniforme.

14. Lomé (Togo), le 24 octobre 1994 : Réunion des Présidents des Commissions Nationales. Examen des avants projets des premiers Actes Uniformes.

15. Lomé (Togo), les 25 et 26 octobre 1994 : Réunion des Ministres de la Justice des Etats signataires du Traité. Examen du projet de création de l'Ecole Régionale Supérieure de la Magistrature (ERSUMA) et de la mise en place des institutions de l'OHADA.

16. Biarritz (France), le 8 novembre 1994 : Conférence des Chefs d'Etat de France et d'Afrique. Les Etats signataires du Traité OHADA soulignent son importance et décident de se concerter pour déterminer la localisation des institutions.

17. Bangui (RCA), du 6 au 8 février 1995 : Réunion des Présidents des Commissions Nationales. Adoption de l'avant-projet d'Actes Uniforme sur le Droit Commercial Général (AU/DCG).

8. Bangui (RCA), le 21 Mars 1995 : Réunion des Ministres de la Justice. Les Ministres jettent les bases de la localisation des institutions de l'OHADA.

19. Le 11 avril 1995 : Publication de la loi (nigérienne) n° 95-006 du 4 juin 1995 autorisant le Président de la République à ratifier le Traité OHADA.

20. Le 18 septembre 1995 : Après réception des instruments de ratification de la République du Niger, par l'Etat dépositaire (Sénégal), le nombre de ratifications nécessaire à la mise en vigueur du Traité est réuni. Le « Traité OHADA » entre en vigueur.

§III : Des projets complémentaires de l'intégration ouest africaine francophone

I : La Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances (CIMA)

La CIMA a vu le jour le 10 juillet 1992 à Yaoundé (République du Cameroun) par la signature du Traité instituant une Organisation Intégrée de l'Industrie des Assurances dans les Etats Africains. Il comprend 14 pays membres[1]. Ses objectifs principaux sont :

- de créer les conditions de développement sain et équilibré des entreprises d'assurance ;

- de favoriser l'investissement au projet de l'économie de leur pays ou de la région, des provisions techniques et mathématiques générales par les opérations d'assurances et de réassurances ;

- de favoriser la constitution d'un marché élargi et intégré dans les meilleures conditions techniques d'assurances ;

- d'assurer la formation des cadres et des techniciens d'assurances.

[1] Bénin, Burkina Faso, Cameroun, Centrafrique, Comores, Congo, Côte d'Ivoire, Gabon, Guinée Equatoriale, Guinée Bissau (depuis le 14 avril 2002), Mali, Niger, Sénégal, Tchad et Togo.

Il s'agit pour ces pays de rationaliser l'environnement légal et réglementaire dans le domaine de l'assurance. Ce traité est appelé Traité CIMA par référence à la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances qu'il crée.

Il succédait ainsi à la Convention de coopération en matière de contrôle des entreprises et opération d'assurances des Etats africains et malgache, signée à Paris le 27 novembre 1973, qui lui faisait suite à la Convention de coopération signée également à Paris le 27 juillet 1962, appelées communément CICA du nom de la Conférence internationale des contrôles d'assurances des Etats africains et malgache que ces conventions avaient créée. Immédiatement avant le Traité CIMA, avait été signée à Paris, entre les Etats membres, le 20 septembre 1990, une convention de coopération pour la promotion et le développement de l'industrie des assurances[1].

Toutefois, auparavant, au plan national, les opérations d'assurances effectuées dans chaque pays étaient soumises au contrôle de l'Etat concerné. Ce contrôle, dévolu au Ministre des Finances, était prévu par un texte datant, en général, du début des années 1960. En effet, dans la plupart des pays, la réglementation des opérations d'assurance était très peu élaborée, incomplète et désuète. Le droit du contrat reposait sur la loi française du 13 juillet 1930. La réglementation des intermédiaires d'assurances était pratiquement inexistante.

Au plan structurel, le contrôle des assurances généralement logé au sein d'une Direction Générale plus large, du Trésor, des Impôts ou incluant les Banques, était démuni faute de moyens matériels et humains. A cette situation s'ajoutait la perte de l'autorité des contrôles nationaux, consécutive à toute sorte de pressions exercées notamment par les compagnies en difficulté, hostiles aux mesures de redressement.

La perte de crédibilité de l'autorité nationale de contrôle et la faiblesse des moyens juridiques, matériels et humains ont eu pour conséquence une absence quasi-générale de surveillance des sociétés et intermédiaires d'assurance dans toute la sous région. S'y est alors installé une indiscipline et un manque de professionnalisme illustrés par une concurrence désordonnée[2], des frais généraux excessifs et une réassurance inadaptée et onéreuse. Ces maux ont entraîné un profond déséquilibre exacerbé par des taux de rendement quasi négatif des placements et des condamnations fantaisistes des tribunaux en cas surtout de sinistres corporels résultant des accidents de la circulation. La dégradation de la situation financière qui en a résulté a affecté la presque totalité des sociétés dont certaines sont tombées en faillite[3].

Face à ce tableau, les Etats membres de la CIMA ont en vue la nécessité économique et financière d'assurer la protection des assurés, des bénéficiaires des contrats et les victimes de dommages, ce, dans le cadre d'un grand marché unique réalisé, en commun par la rationalisation de leurs marchés nationaux d'assurance. Un grand marché des assurances qui s'est réalisé également entre les membres de la CIMA, par la création d'une entreprise commune de réassurance, la CICA-RE, qui a pour objet « de promouvoir le développement des activités nationales d'assurance et de réassurance dans les pays membres » et « de favoriser la croissance des capacités de rétention nationales, régionales et sous-régionales et de contribuer au développement économique de l'Afrique ».

---

[1] ISSA-SAYEGH J., « L'intégration juridique des Etats africains dans la zone franc », 2e partie, *Penant*, 1997, N° 824, p. 138.
[2] Guerre suicidaire et vente à crédit.
[3] S.A., « Conférence Interafricaine des marchés d'assurance (CIMA), inédit, pp. 5-8

L'une des plus grandes craintes, au moment de la création de la CIMA était la coordination des activités entre les Directions des Assurances dans les Etats membres et la Commission. Les interrogations majeures étaient de savoir si les Directions appliqueraient effectivement les décisions prises par la Commission ? Et la Commission serait-elle en mesure de mener des contrôles réguliers et suffisants à la satisfaction de tous les Etats ?

La première interrogation était fondée, comme il ressort des textes statutaires, en ce sens que certaines activités chevauchaient entre les compétences des Directions Nationales des assurances et celles de la Commission. Il en est ainsi, entre autre matière, de l'organisation et du suivi des marchés, du processus d'agrément d'une compagnie d'assurance, du contrôle des contrats.

Dans la pratique, une excellente coordination des actions existe, même dans des domaines d'activités, exclusivement réservés à la Commission ou au Conseil des Ministres. Il en est ainsi, par exemple, en matière réglementaire où les Etats étaient limités à un rôle d'application. Dans les faits, les Directions Nationales des Assurances sont intimement associées à l'élaboration de la législation par les observations qu'elles sont appelées à faire sur les projets préparés par le Secrétariat Général et par leur participation au Comité des Experts.

Dans le domaine des agréments, la complémentarité des rôles de Directions Nationales des Assurances et de la Commission est particulièrement évidente. Lorsqu'une société sollicite un agrément initial ou une extension d'agrément pour l'une des branches prévues par la réglementation, elle doit présenter au Ministre et à la Commission le dossier décrit par le Code des Assurances, comprenant en particulier le programme d'activités pour les trois premiers exercices sociaux.

La Direction Nationale des assurances effectue une pré-instruction du dossier incluant la vérification de l'authenticité des pièces jointes et la conformité des données statistiques par rapport à la moyenne du marché et la faisabilité du projet, en relation avec les conditions du marché, et le transfert ensuite à la Commission. Cette dernière procède à l'instruction du dossier et se réunit en présence d'un représentant du ministre concerné.

Si l'avis de la Commission est favorable, il est notifié à la société et au ministre ; avis par lequel il est lié. En cas d'avis défavorable, la société dispose d'un délai de quinze jours pour présenter ses observations. Si l'avis de la Commission demeure défavorable, la société peut faire appel devant le Conseil des ministres. Si l'avis de la Commission est favorable, il revient au ministre d'accorder l'agrément dans les formes prévues dans l'Etat concerné.

La Commission a reçu du Traité, l'ensemble des compétences en matière de mesures de redressement, de transfert amiable ou d'office de portefeuille, et de sanctions. L'ensemble de ces mesures et sanctions est applicable à toutes les compagnies qu'il s'agisse de sociétés d'un Etat membre ou des sociétés étrangères.

Les mesures et sanctions prises par la Commission sont exécutées sur le terrain par les Directions Nationales des Assurances (DNA). Contrairement à ce que l'on pouvait craindre, les DNA se sont, jusqu'à présent, acquittées honorablement de cette mission.

II : La Conférence Interafricaine de la Prévoyance Sociale (CIPRES)[1]

1 - La norme minimale de la sécurité sociale

La Déclaration Universelle des Nations Unies dispose en son article 22 : « Toute personne, en tant que membre de la société, a droit à la sécurité sociale : elle est fondée à obtenir la satisfaction des droits économiques, sociaux et culturels indispensables à sa personnalité, grâce à l'effort national et à la coopération internationale compte tenu de l'organisation et des ressources de chaque pays ».

C'est dans ce sens que la Conférence Internationale du Travail a adopté le 28 juin 1952 la Convention n° 1002, qui fixe la norme minimale de la sécurité sociale et définit les prestations qui en forment le noyau, à savoir :

- les soins médicaux
- les indemnités de maladie ;
- les prestations de vieillesse ;
- les prestations en cas d'Accident du Travail et de Maladies professionnelles ;
- les prestations de maternité ;
- les prestations aux familles ;
- les prestations d'invalidité ;
- les prestations de survivants ;
- les prestations de chômage.

De plus, face aux mouvements de migration des travailleurs entre les pays d'Afrique qui posent de nombreux et délicats problèmes de coordination des systèmes de sécurité sociale auxquels les salariés appartiennent successivement ou conjointement, les pays de la zone Franc ont entendu, pour les résoudre, de structurer la sécurité sociale de leurs différents pays en les harmonisant. Cette harmonisation s'est faite à travers deux conventions internationales : la Convention générale de sécurité sociale de l'Organisation Commune Africaine et Mauricienne[2] (OCAM) et le Traité CIPRES.

2 – L'historique de la CIPRES

La libre circulation des biens et des personnes, conséquence des traités d'intégration, a une répercussion directe sur la vie des travailleurs, au plan de la Prévoyance Sociale, que les législations nationales ne peuvent entièrement régler. D'où la nécessité de créer un cadre supranational pour trouver des solutions adéquates à ces problèmes, en l'occurrence l'harmonisation des législations et une formation appropriée dans le domaine.

Ainsi, à l'initiative des Ministres des finances de la Zone Franc, au cours de leurs réunions d'avril 1991, à Ouagadougou, et septembre 1991, à Paris, il a été mis en place un groupe de travail chargé de réfléchir à la création d'un organisme de contrôle et d'appui technique aux Caisses Africaines de Sécurité Sociale. Ces Caisses, il faut le rappeler, étaient toutes dans une situation financière particulièrement difficile, certaines étaient au bord de la cessation de paiement.

---

[1] CIPRES, Conférence Interafricaine de la Prévoyance Sociale, site officiel, ''http://www.lacipres.org''.
[2] A l'origine malgache.

Le groupe de travail, composé de haut responsables des Caisses, Directeurs Généraux en majorité, et des Ministères en charge de la prévoyance Sociale des 14 pays africains de la Zone Franc, a bénéficié de l'apport en tant qu'observateurs du BIT, de l'AISS, des Banques Centrales (BCEAO, BEAC), de la Banque Mondiale et de la France, par l'intermédiaire de son Ministère de la Coopération, et de ses institutions que sont le Trésor, l'IGAS, la CNESS.

Après quatre réunions à Paris et deux rencontres, à Bamako et Abidjan, le Traité instituant une Conférence Interafricaine de la Prévoyance Sociale (CIPRES) a été signé le 21 septembre 1993 à Abidjan, conjointement par les Ministères des Finances et ceux en charge de la Prévoyance Sociale. A ce Traité, était annexé un Plan Comptable de référence validé au Bénin par les agents comptables des 14 pays concernés par ce Traité.

Après deux rencontres à un niveau restreint à Dakar et à Cotonou, le groupe de travail en séance plénière s'est réuni à Libreville, Niamey et Abidjan pour finaliser les 6 textes d'application des Organes du Traité. Les Ministres en charge de la Prévoyance Sociale après avoir noté que 7 pays avaient ratifié le Traité, consacrant ainsi son entrée en vigueur, ont amendé les textes d'application qui leur ont été soumis par le groupe de travail le 28 août 1995 à Abidjan et les ont adoptés à Bamako le 10 Octobre 1995. Le Togo a été choisi pour abriter le siège.

Le Traité de la CIPRES adopté poursuit des objectifs suivants :

- fixer les règles communes de gestion ; à cet effet, un plan comptable annexé du traité définit la norme comptable unique qui sera progressivement appliquée par les organismes de prévoyance sociale des Etats membres ;

- instituer un contrôle de la gestion des Organismes de Prévoyance Sociale ;

- réaliser des études et élaborer des propositions tendant à harmoniser les dispositions législatives et réglementaires applicables aux Organismes et régimes ;

- faciliter la mise en œuvre, par des actions spécifiques, au niveau régional, d'une politique de formation initiale et permanente des cadres et techniciens des organismes de prévoyance sociale dans les Etats membres.

Ainsi, l'échange d'expérience, la fixation de règles communes et l'institution d'un contrôle de la gestion des Organismes permettront de diagnostiquer les problèmes et améliorer la gestion des caisses, ce, aux fins de garantir les intérêts des assurés sociaux, y compris ceux des travailleurs migrants. Toutefois, l'harmonisation des dispositions législatives et réglementaires applicables aux Organismes et aux régimes de sécurité sociale est partiellement réalisée par la Convention générale de sécurité sociale de l'OCAM. Il serait opportun que les Etats membres de la CIPRES ne les suppriment pas dans leur entreprise d'harmonisation.

Les organes de la CIPRES charges de son fonctionnement sont : le Conseil des Ministres, la Commission de surveillances, l'Inspection Régionale de la Prévoyance.

III : L'Organisation Africaine de la Propriété Intellectuelle (OAPI)

Jusqu'en 1962, la propriété industrielle dans la plupart des Etats francophone, membres de l'OAPI, était régie par les lois françaises. L'Institut National Français de la Propriété Industrielle (INPI) était l'Office National de chacun de ces Etats regroupés alors au sein de l'Union Française.

La majorité des pays membres de l'Union Française, ayant accédé à l'indépendance en 1960, il s'est avéré nécessaire de créer une structure sur leur territoire respectif dans le respect des conventions internationales en matière de propriété industrielle.

Cette création a trouvé son fondement juridique dans l'article 19 de la Convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle qui dispose que les pays parties à cette convention se réserve le droit de prendre séparément entre eux, des arrangements particuliers pour la protection de la propriété industrielle, autant que ces arrangements ne contreviennent pas aux dispositions de ladite Convention.

C'est sur la base de cette disposition que douze pays africains francophones[1] ont décidé ensemble de créer une structure commune agissant en tant qu'Office National de Propriété Industrielle pour chacun d'entre eux. L'Office Africain et Malgache de Propriété Industrielle (OAMPI) vit ainsi le jour le 13 septembre 1962 par l'accord connu sous le nom de « Accord de Libreville ». Le régime de cet accord était fondé sur trois principes fondamentaux :

- l'adoption d'une législation uniforme par la mise en œuvre et l'application des procédures administratives communes découlant d'un régime uniforme de la protection industrielle ;

- la création d'un office commun, car l'organisation tient lieu pour chacun des Etats membres de service nationale de la propriété industrielle ;

- la centralisation des procédures, car l'existence d'une législation uniforme et d'un office commun appelaient tout naturellement la centralisation des procédures de telle sorte qu'un titre délivré se scindait en autant de droits nationaux indépendants que des pays membres.

Sur le plan de la compétence territoriale, l'Accord de Libreville couvrait les territoires des pays africains d'expression et de mouvances françaises. S'agissant de la compétence matérielle, les objets régis par l'accord de Libreville couvraient les brevets d'invention, les marques de fabrique ou de commerce et les dessins ou modèles industriels.

Toutefois, le souci de couvrir tous les objets de la propriété intellectuelle notamment les modèles d'utilité, les noms commerciaux, les marques de produits et de services, mais également le souci de mieux impliquer la propriété intellectuelle dans le développement, et l'ambition d'être le noyau d'une intégration plus large, et enfin, le retrait de la république Malgache, ont emmené les Etats fondateurs de l'OAMPI à réviser l'Accord de Libreville. Ils vont créer l'Organisation Africaine de la Propriété Intellectuelle (OAPI) par l'adoption d'une

[1] Cameroun, Centrafrique, Congo, Côte d'Ivoire, Dahomey, Haute Volta, Gabon, Mauritanie, Sénégal, Tchad, Madagascar, Niger.

nouvelle Convention signé à Bangui le 02 mars 1977. L'Accord de Bangui portant révision de l'Accord de Libreville légifère désormais la propriété industrielle dans chacun des 16 Etats membres qui forment actuellement l'espace OAPI[1].

Cette organisation est gouverné hiérarchiquement par trois organes : le Conseil d'administration, la Direction générale, la Commission Supérieure de Recours.

L'objectif global de l'Organisation est de s'impliquer étroitement dans le développement des Etats membres en valorisant toutes les possibilités offertes par la propriété industrielle. Pour atteindre cet objectif, l'OAPI contribue à :

- assurer la protection et la publication des titres de propriété industrielle ;

- rendre l'espace juridique attrayant à l'investissement privé par la création des conditions favorables à l'application effective des principes de la propriété intellectuelle ;

- encourager la créativité et le transfert de technologie ;

- mettre en œuvre des programmes efficaces de formation pour améliorer les capacités du système OAPI, offrir des services de qualité ;

- créer les conditions favorables à la valorisation des résultas de la recherche et à l'exploitation des innovations technologiques par les entreprises nationales.

A cet effet, elle est chargée de gérer les missions suivantes :

- Mission de délivrance : La mission traditionnelle d'un office de propriété industrielle telle que l'OAPI est naturellement l'enregistrement et la délivrance des titres, selon une procédure commune à tous les Etats membres sur la base de l'Accord de Bangui et d'autres textes réglementaires telles que les Annexes, les instructions administratives, etc. A cet égard, l'OAPI agit au nom et pour le compte des Etats membres ;

- Mission de centralisation et de coordination des informations : L'annexe VIII de l'accord de Bangui organise la centralisation et la coordination des informations de toute nature relatives à la protection de la propriété intellectuelle et de les communiquer à tout Etat membre qui en fait la demande ; à cet effet l'OAPI, adresse toute publication à l'administration de chaque Etat membre[2] et assure le fonctionnement d'un Centre de documentation et d'information, en matière de brevets ;

- Mission de documentation et d'information : L'accord de Bangui fait obligation à l'OAPI de diffuser à titre d'information le contenu essentiel des titres qu'elle délivre. Le Bulletin Officiel de la Propriété Industrielle de l'Organisation (BOPI) illustre bien cette disposition de l'Accord. Le souci de voir l'OAPI jouer un rôle encore plus important dans la documentation et l'information a emmené les législateurs à prévoir dans l'accord actuel une annexe intitulée « de l'Organisme central de documentation et d'information »,

[1] Les 16 Etats membres de l'espace OAPI sont : Bénin, Burkina Faso, Cameroun, Centrafrique, Congo (Brazzaville), Côte d'Ivoire, Gabon, Guinée, Guinée-Bissau, Guinée Equatoriale, Mali, Mauritanie, Niger, Sénégal, Tchad, Togo. Soit une superficie de 7755967 Km² et une population de 100 millions d'habitants.
[2] OAPI, Convention de Bangui, article 7.

dont l'article 2 précise : le centre de documentation contribuera à la promotion du développement technique et industriel des Etats membres de l'Organisation par la mise à leur disposition de documents et d'informations en rapport avec les inventions ;

- Mission d'implication dans le développement technologique : une nation ne peut prétendre au développement industriel que si son système de propriété industrielle offre une garantie suffisante pour les investisseurs ;

- Mission d'exécution des procédures administratives communes : il s'agit de mettre en œuvre et d'appliquer les procédures administratives communes découlant d'un régime unique de protection de la propriété intellectuelle ainsi que des stipulations des conventions internationales en ce domaine auxquelles les Etats membres ont adhéré et de rendre les services en rapport avec la propriété intellectuelle ;

- Mission de promotion et de protection : l'OAPI contribue à la promotion et à la protection de la propriété intellectuelle ;

- Mission d'impulsion : Elle suscite la création d'organismes nationaux de protection de la propriété intellectuelle.

Toute autre mission relative à l'application des lois de propriété intellectuelle peut lui être confiée sur décision unanime du Conseil d'administration[1].

L'OAPI teint lieu, pour chaque Etat membre, de service national de la propriété intellectuelle et d'organisme central de documentation et d'information[2]. Les dépôts de la demande de protection intellectuelle sont effectués, soit auprès de l'OAPI, soit auprès de l'administration nationale. Tout dépôt de demande de protection désignant au moins un Etat membre a la valeur d'un dépôt national dans chacun des Etats membres[3].

L'Organisation procède à l'examen administratif des demandes selon la procédure commune prévue par les législations des Etats membres, et la délivrance des brevets, l'enregistrement des marques, des dessins ou modèles, des noms commerciaux, des appellations d'origine produisent leurs effets, et les mêmes effets dans tous les Etats membres[4].

L'OAPI tient, pour l'ensemble des Etats membres, un registre spécial pour chacune des créations intellectuelles[5] dans lesquels sont, portées les inscriptions prescrites par les législations nationales[6]. Toute décision de rejet d'un dépôt de demande de protection intellectuelle est susceptible d'un recours devant la commission supérieur des recours siégeant auprès de l'OAPI[7].

---

[1] OAPI, Convention de Bangui, article 17.
[2] OAPI, Convention de Bangui, article 1er
[3] OAPI, Convention de Bangui, articles 5 et 6.
[4] OAPI, Convention de Bangui, article 7 à 11.
[5] Inventions, marques, dessins ou modèles, noms commerciaux, appellations d'origine.
[6] OAPI, Convention de Bangui, article 13.
[7] OAPI, Convention de Bangui, article 16.

Section II : L'innovation du nouveau régionalisme ouest africain

Sous-section I : Des nouveaux dispositifs structurels de sécurité organisationnelle en Afrique de l'ouest

Le régionalisme des années 1990 nous révèle un dispositif prévu aux Traités afin de remédier aux problèmes qui ont gangrené la réalisation des processus d'intégration dans la région et qui constituent les facteurs d' « insécurité organisationnelle ». Ce dispositif est d'une part incliné à fonder l'autorité du droit communautaire dont ces organisations ont la responsabilité de la bonne application ; et d'autre part, à assurer la pérennité de ces organisations par leur fonctionnement efficient.

§ I : De la nécessité d'une sécurité organisationnelle

I : Définition de l'insécurité organisationnelle[1]

On entend par « insécurité organisationnelle », la situation d'incertitude dans laquelle peut se trouver une organisation internationale sur sa capacité à réaliser les objectifs contenus dans le projet d'intégration dont elle a la charge, et son impuissance à contraindre les facteurs qui en sont la cause. Des facteurs qui, s'érigeant en force d'inertie, gangrènent le processus d'intégration et le fonctionnement efficient des organisations. Ces facteurs d'inertie contribuent à maintenir les organisations d'intégration dans une léthargie fonctionnelle qui, à terme, peut conduire à leur dissolution. Parmi ces facteurs, nous pouvons citer :

- mauvaise santé économique des Etats membres ;
- nationalisme des Etats membres ;
- préoccupation sécuritaire ;
- objectifs trop ambitieux ;
- insuffisance de moyens financiers des organisations ;
- insuffisance des moyens techniques et de gestion ;
- contrariété entre politiques communautaires et mesures nationales ;
- absence de politique didactique culturelle de l'intégration ;
- manque de coordination entre structures communautaires et structures nationales ;
- chevauchement des organisations.

Tous ces facteurs résultent du manque de volonté manifeste des Etats membres d'accomplir la réalisation du projet d'intégration. L'insécurité organisationnelle se manifeste alors de façon très diverses :

- crises sociopolitiques ;
- réticence à effectuer le transfert de souveraineté aux organisations ;
- lenteur des procédures de ratification ;
- chevauchement des organisations, source de double emploi et de lourdes charges financières ;
- concurrence entre les programmes d'action communautaire des organisations ;
- retard, voir non-paiement des contributions financières par les Etats membres ;

[1] Définition inspirée des définitions de la sécurité juridique et de la sécurité judiciaire de Philippe TIGER, « Le Droit des Affaires en Afrique », PUF, Que Sais-je ?, Vendôme, juillet 2001, pp. 18-23.

- pauvreté des moyens octroyés aux Secrétariats exécutifs ;
- absence de moyen technique de gestion et de contrôle financier ;
- absence d'une culture de développement et d'intégration ;
- manque de complémentarité des économies des pays membres ;
- méfiance des pays membres vis-à-vis des politiques commerciales communes ;
- édification officieuse de barrières tarifaires et non tarifaires ;
- accords préférentiels de certains pays membres d'une zone de complémentarité économique avec des pays hors de la zone ;
- absence d'une structure organisationnelle complète, de circuits administratifs efficaces, de coordination avec les services nationaux ;

Par conséquent, l'insécurité organisationnelle peut constituer une entrave majeure à l'édification d'un cadre institutionnelle adéquat pour la rationalisation d'un environnement économique et juridique régional favorable aux relations d'affaires.

II : Les enjeux régionaux

Les Etats membres d'organisations d'intégration régionale doivent être conscients et soucieux d'instaurer une sécurité organisationnelle, car le projet d'intégration réclame une cohérence entre l'élaboration des politiques communautaires et leur exécution. Cette sécurité doit constituer une priorité pour ces pays engagés dans de tel programme.

Leur bonne mise en œuvre dépend du respect de cette sécurité, autrement les facteurs d'inerties seraient de nature à bloquer le processus d'intégration, le cas échéant, ils peuvent conduire à la dissolution de l'organisation. Les négliger peut entraîner des dommages irréversibles pour les programmes de développement régionaux. En outre, à l'intérieur de ces pays membres, ces facteurs inhibiteurs empêchent le processus d'intégration mené par les organisations régionales de produire tous leurs effets constructifs.

Par conséquent, l'instauration de la sécurité organisationnelle constituerait le témoignage d'une profonde adhésion et de la sincérité de l'engagement des pays membres d'organisations régionales dans les processus d'intégration initiés dans le cadre de ces dernières. Car, instaurer cette sécurité, c'est s'engager, pour ces pays un peu plus dans la voie du développement économique. En effet, instituer une sécurité organisationnelle, c'est tenter de résorber ces facteurs d'inertie qui initialement et toujours affectent leur situation économique.

Par ailleurs, la sécurité organisationnelle à vocation à assurer la pérennité des organisations régionales et à travers elle, une longévité opportune pour la réussite des projets d'intégration. En remédiant aux effets des facteurs d'inertie, cette sécurité est susceptible d'assurer aux organisations un fonctionnement plus efficient, facteur constructif du développement communautaire.

§ II – Des nouvelles dispositions sécuritaires organisationnelles

Le régionalisme des années 1990 emporte avec lui des innovations qui illustrent la prise en compte par les Etats de la région d'un certain nombre de préoccupations sécuritaires relatives à la bonne réalisation du projet d'intégration ; préoccupations au nombre desquelles

figure au premier plan le fonctionnement pérenne des institutions chargées de réaliser les projets d'intégration. A cette fin, des mesures de sécurité organisationnelles vont être inscrites respectivement dans le Traité fondateur de ces institutions.

I – La cession de souveraineté d'ordre politique

Ces mesures de sécurité organisationnelle consistent en une cession partielle, par les Etats membres de leur souveraineté aux nouvelles organisations afin de leur permettre de remplir des missions destinées à réaliser les objectifs fixés dans le cadre du projet d'intégration.

1 – Le principe de supranationalité politique

La supranationalité est un concept qui se définie dans le cadre de regroupement institutionnalisé de pays désireux de coopérer, sur le plan régional ou international, dans différents domaines, notamment politique, économique, militaire. A cet effet, il peut s'entendre comme le caractère de ce qui est supranational, c'est-à-dire qui se situe au-dessus des institutions de chaque Etat partie. Ce caractère est affecté à des traités, des organisations ou institutions. Mais, il définit également le cadre ou le domaine dans lequel cette coopération se déroule.

Ce concept, lorsque sous-tend le principe de supranationalité exprime l'idée selon laquelle les institutions communautaires qui en sont investies, donc situées au-dessus des institutions nationales, ont leurs décisions sectorielles qui s'imposent aux Etats membres. Par conséquent, il ressort que ce concept entame, de fait, la souveraineté des Etats. Car, instaurer un niveau d'autorité au-dessus des institutions de chaque Etat partie, dans l'optique d'une coopération, c'est déposséder ces Etats de partie de leur souveraineté concernant le domaine dans le cadre duquel cette coopération se situe.

En effet, nous considérons la souveraineté nationale de chaque Etat, d'un point de vue théorique, comme une autorité suprême, formant l'entièreté intégrée, mais cessible d'un ensemble d'autorités distinctes que l'Etat possède sur la totalité de son territoire.

Par conséquent, dans le cadre de l'intégration régionale notamment, la supranationalité n'est pas spontanée, elle ne s'impose pas du simple fait de la création d'une organisation aux Etats parties, ni du fait seul de l'adhésion d'un Etat à une structure régional ou international.

Elle procèderait plutôt, lors de la création ou de l'adhésion à une structure régionale ou internationale, de la cession, par des Etats parties, aux organes directeurs de ces structures, d'un pan sectorielle de leur souveraineté nationale. Cette cession est matérialisée par la procédure de ratification[1] des traités ou conventions constitutives d'organisation internationale au cours de laquelle des Etats reconnaissent et s'engagent formellement à transférer une compétence nationale à une structure à laquelle les traités ratifiés donnent naissance.

[1] La ratification est l'approbation d'un traité par les organes internes compétents pour engager sur le plan international l'Etat-partie (le plus souvent le chef de l'Etat, avec parfois l'autorisation du Parlement). Le traité entre toutefois en vigueur lorsque le nombre de ratification prévu au traité, conditionné à cet effet, est atteint.

Mais, par cette ratification, ces Etats consentent à respecter les dispositions contenues dans le traité. Si ces dispositions relèvent du principe de supranationalité, cette ratification constitue une adhésion à ce principe qui imprime un surcroît d'autorité aux décisions prises par les organes directeurs de ces organisations. Des décisions qui s'imposent à ces Etats, car elles sont obligatoires. Le cas échéant, elles s'y appliquent directement sans autre formalité. Il en est ainsi notamment avec l'OHADA, l'UEMOA, la CEDEAO, dans les Traités respectifs desquels les Etats parties s'engagent à respecter toutes les obligations qui leur incombent aux termes de leur Traité respectif et à respecter les décisions et les règlements des communautés que toutes ces organisations incarnent.

En revanche, la non-reconnaissance de ce principe par les traités, ratifiés, atténue la force des décisions prises par ces organisations. Elle laisse la liberté aux Etats parties de prendre des mesures d'application pour l'insertion de ces décisions dans leur droit interne. Tel était le cas des organisations, créées avant les années 1990, que sont la CEAO, l'UFM, etc. Les décisions prises par ces organisations n'étaient pas obligatoires, elles n'étaient qu'exécutoires. Elles n'impliquaient au regard des Etats membres, comme il ressort de l'expérience de ces organisations, qu'un devoir de mise en application et non une obligation de les appliquer.

Ainsi, les Etats parties aux traités constitutifs d'organisations supranationales transfèrent à ces organisations une partie de leur souveraineté sectorielle aux fins de l'application du principe de supranationalité. Ce transfert peut concerner le domaine politique, législatif, judiciaire. Il s'agit alors de principes de supranationalité politique, supranationalité législative, supranationalité judiciaire.

La supranationalité politique consiste dans la cession par des Etats, de partie de leur souveraineté sectorielle d'ordre politique à une organisation dont ils sont membres. Cette cession permettra à cette organisation, dans le cadre du projet communautaire, dans des domaines identifiés, et non dans leur totalité, relevant de l'autorité politique des Etats qui la compose, d'agir avec efficience, en son nom mais pour leur compte.

Cette supranationalité au demeurant, offre des solutions alternatives face aux facteurs d'inertie. Elle couvre des domaines relevant des prérogatives du pouvoir exécutif des Etats parties, en l'occurrence :

- le contrôle de l'économie ;
- le règlement des crises sociopolitiques ;
- le pouvoir d'engager l'Etat dans une coopération internationale avec d'autres pays ou d'autres organisations ;
- l'exercice de la souveraineté nationale.

2 – Des dispositifs prévus aux Traités

La supranationalité politique est celle qui assure le mieux la sécurité organisationnelle, dans cette mesure que l'autorité dont elle fait l'objet de cession aux organisations régionales par le transfert de partie de souveraineté politique permet à ces dernières de mieux organiser leur pérennité dans le processus d'intégration qu'elles initient.

Conscients des dommages qu'ont pu causer les facteurs d'inertie au processus d'intégration engagés précédemment dans les régions, les Etats parties au processus d'intégration, engagé au début des années 1990, vont veiller à assurer la sécurité organisationnelle des ces organisations nouvelles nées dans cette période.

Ainsi, face à certains facteurs d'inertie, les Etats ont produit des dispositifs juridiques prévus aux traités que nous avons organisés, de façon non exhaustive, comme suit dans le tableau suivant :

Facteurs d'inertie	Traités (Organisations)	Dispositifs de sécurité organisationnelle prévus aux traités[1]
Manque d'autonomie	- Traité UEMOA - Traité CEDEAO	**- Article 9** **- Article 88**
Crises sociopolitiques	- Traité UEMOA - Traité CEDEAO	**- Article 15** **- Article 4, (d), (e), (f) ; article 58**
Réticences à effectuer le transfert de souveraineté	- Traité CEDEAO - Traité OHADA - Traité UEMOA - Traité CIMA - Traité CIPRES	**- Articles 9, 56** **- Article 9** **- Articles 6, 7, 8, 12, 13 et 84** **- Articles 6 et 40** **- Articles 30 et 31**
Chevauchement des organisations	- Traité UEMOA - Traité CEDEAO	**- Articles 13 et 14** **- Articles 79, 81, 82, 83.**
Accords préférentiels de certains pays membres d'une zone de complémentarité économique avec des pays hors de la zone	- Traité CEDEAO - Traité UEMOA	**- Articles 6 et 43, 1. et 2.** **- Article 14**
Insuffisance de moyens techniques et de gestion	- Traité CEDEAO - Traité UEMOA	**- Articles 22, 23, 24.** **-Article 25**
Mauvaise santé économique des Etats parties	- Traité UEMOA	**- Articles 63 à 75**

II : Des moyens de financement autonome

Les nouvelles organisations régionales se sont dotées dans le cadre de leur Traité, d'un certain nombre de mesures assurant leur autonomie de fonctionnement vis-à-vis des Etats membres dont la plus déterminante est celle relative aux moyens de financement, en l'occurrence les ressources propres. A cette fin, l'OHADA et l'UEMOA, qui ont envisagé différents types ressources, vont se doter chacune de mécanisme propre de financement autonome, afin d'assurer l'existence pérenne de leur projet respectif.

[1]Pour les textes concernant les dispositifs listés dans ce tableau, se référer à l'Annexe III, pages 460 et suiv.

1 – Des moyens de financement autonome de l'UEMOA[1]

1.1– Le fondement du financement autonome de l'UEMOA

Le Traité instituant l'UEMOA énonce, en son article 48, que l'Union est dotée de ressources propres qui assurent le financement régulier de son fonctionnement.

A cet égard, les articles 54 et 55 du Traité précisent la nature des ressources de l'Union qui « proviennent notamment d'une fraction du Tarif Extérieur Commun (TEC) et des taxes indirectes perçus dans l'ensemble de l'Union. Elle peut avoir recours aux emprunts, subventions et aides extérieures compatibles avec ses objectifs. A terme, une Taxe à la Valeur Ajoutée (TVA) de l'Union sera instituée et se substituera à la fraction du produit des taxes indirectes nationales. Au besoin, des taxes additionnelles pourront être introduites par l'Union ».

Tirant les leçons des expériences passées et actuelles, en matière de financement des organisations intergouvernementales, particulièrement en Afrique de l'Ouest, le Traité de l'UEMOA a érigé en principe cardinal, la nécessaire autonomie financière de l'Union. Ainsi, il a été institué par Acte additionnel, en juillet 1996, un prélèvement dénommé Prélèvement Communautaire de Solidarité (PCS)[2].

1.2 – Le régime du Prélèvement Communautaire de Solidarité (PCS)

L'assiette du PCS est constituée par les importations, dans tous les Etats membres, de produits originaires des pays tiers à l'union et mis en consommation. Sont exclus de cette assiette :

- les produits originaires de l'Union ;

- les produits fabriqués ou obtenus dans un Etat membre de l'Union et ne remplissant pas les conditions d'origine ;

- les produits originaires des pays tiers nationalisés par leur mise à la disposition pour la consommation dans un Etat dit de prime abord et réexpédiés dans un autre Etat.

Sont exonérés du PCS :

- les aides et dons à l'Etat ou aux œuvres de bienfaisance ;
- les biens acquis dans le cadre de financements accordés par les partenaires étrangers, sous réserves d'une clause expresse exonératoire de tout prélèvement fiscal ou parafiscal ;
- les marchandises en transit ;
- les marchandises déclarées pour l'entrepôt de stockage ;
- les marchandises ayant déjà acquitté le PCS sous un régime antérieur ;

[1] Abdou TAHIROU, « L'expérience de financement de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africain (UEMOA) », in Communauté Economique pour l'Afrique des Nations Unies, « Financer l'intégration économique en Afrique », op. Cité, p. 89-90.
[2] Le PCS n'est pas né avec l'UEMOA, mais bien 5 ans plus tôt par et dans le cadre de la CEAO.

- les biens importés par les entreprises bénéficiaires d'un régime fiscal stabilisé en cours à la date de mise en vigueur du présent acte ;
- les biens bénéficiant de franchises diplomatiques ; et
- les produits pétroliers.

Les produits du PCS sont perçus directement par l'Union. A cet effet, les administrations nationales de recouvrement sont habilitées à les encaisser et à les reverser dans des comptes logés dans les agences nationales de la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) dans chaque Etat membre. A cet égard, ce sont les receveurs des Douanes et du Trésor qui ont été chargés dans chaque Etat membre du recouvrement du PCS.

Les redevables sont tenus de s'acquitter auprès d'eux du paiement du PCS soit en espèce, soit par chèques certifiés, libellés au nom de l'UEMOA. La monnaie de paiement du PCS est le franc CFA. Le redevable reçoit quittance de son paiement. Les obligations cautionnées ne sont pas admises en paiement du PCS.

Les reversements des Douanes ou du Trésor endossent, pour le compte de l'UEMOA, les chèques émis au titre du PCS et les présentent en compensation pour encaissement dans le compte de l'UEMOA, ouvert à la BCEAO.

A la fin de chaque mois, le service centralisateur des recettes des Douanes ou du Trésor établit en cinq exemplaires un état récapitulatif mensuel des liquidations, des recouvrements et des versements du PCS. Un exemplaire dudit état est adressé, au plus tard le 30 du mois suivant celui auquel se rapportent les dites opérations, aux :

- Ministre chargé des finances,
- Président de la Commission de l'UEMOA,
- Directeur général des Douanes,
- Directeur général du Trésor,
- Directeur National de la BCEAO.

En cas de non reversement à l'Union des produits du PCS perçus par l'administration nationale, la BCEAO est autorisée à débiter d'office le compte du Trésor public du pays concerné, pour le compte de l'Union, du montant du PCS non reversé, sous réserve du respect du plafond de découvert prévu par les statuts de la BCEAO.

A cet effet, la Banque Centrale, à la réception de l'état récapitulatif mensuel, effectue un rapprochement entre recouvrements globaux du PCS et les reversements effectués constatés dans le compte de l'Union, dans ses livres, au titre du mois de référence, et applique le débit d'office pour la différence qui aura été constatée.

Il faut souligner que les sûretés et privilèges accordés aux Trésors nationaux en matière de recouvrement des créances fiscales de l'Etat sont étendus aux droits régulièrement liquidés au titre du PCS.

Les recettes perçues au titre du PCS reçoivent les affectations suivant l'ordre ci-après :

- Compensations de moins values de recettes douanières ;
- Dotation des fonds structurels ;

- Financement du fonctionnement de l'Union ;
- Autres affectations décidées par le Conseil des Ministres.

L'objectif de réaliser un marché commun entre les Etats membres vise la mise en œuvre de réforme devant transformer les espaces économiques en une union douanier, accompagnée de la mise en place d'une politique commerciale commune, d'une législation communautaire de la concurrence et de la libre circulation des personnes.

L'union douanière entre les Etats membres est articulée autour de :

- l'institution d'une préférence communautaire consistant en une franchise de droits, tant pour les échanges de produits du cru et de l'artisanat, que pour les produits industriels originaires des Etats membres ;

- la mise en place, vis-à-vis des pays tiers, d'un Tarif Extérieur Commun (TEC).

Dans le cadre de la mise en œuvre de la préférence communautaire, les moins values de recettes douanières subies par les Etats importateurs des produits originaires des autres Etats membres de l'Union font l'objet de compensations financières sur une période transitoire qui devait expirer au 31 décembre 2005. Ces compensations provisoires sont assurées par la Commission sur les produits du PCS.

Ainsi, sur la base des exemplaires des déclarations en douanes reçues, au 30 juin et 31 décembre de chaque année, la Commission arrête, après consultation des Etats membres concernés, les montants de moins values constatées pour chaque Etat. Elle procède ensuite, au versement du montant de la compensation, dans un délai maximum de 60 jours pour compter de la date d'arrêt des comptes.

En vue du financement d'un aménagement équilibré du territoire communautaire, le Traité instituant l'UEMOA a prévu la mise en place de fonds structurels. Dans ce cadre, la Commission a prévu la mise en place d'un fonds structurel dénommé « Fonds d'Aide à l'Intégration Régional (FAIR) » pour financer des projets de développement socio-économique en vue de réduire les disparités régionales au sein de l'Union. Les ressources devant alimenter ce fonds structurel sont assurées sur des dotations provenant des produits du PCS.

Pour atteindre ses objectifs, l'Union a mis en place, comme mentionné ci-dessus, de 1995 à 1998, six organes :

- la Conférence des Chefs d'Etat et de gouvernement ;
- la Cour de justice
- le Comité Interparlementaire ;
- la Cour des comptes ;
- la Chambre consulaire Régionale

Le financement du fonctionnement de ces organes est assuré par l'affectation d'une partie des produits du PCS.

1.3 –Le financement dans le cadre de la coopération

En plus de ses ressources internes, l'UEMOA a engagé des actions dynamiques de coopération avec ses partenaires, tant au plan multilatéral que bilatéral.

Elle est essentiellement marquée par celle que l'UEMOA entretient avec la Commission européenne qui apporte son soutien au processus d'intégration, à travers notamment des Programmes d'Appui Régional à l'Intégration, le PARI I et le PARI II.

Le PARI I, d'un montant de 14,4 million d'euros, a permis de parachever la mise en place et le fonctionnement des organes communautaires ainsi que du dispositif de surveillance multilatérale des politiques macroéconomiques des Etats membres. Il a, en outre, contribué au financement des premières études relatives à la formulation des politiques sectorielles.

Le PARI II, d'un montant de 80 millions d'euros, a permis, d'une part, de renforcer les capacités de gestion des administrations nationales dans l'application des reformes communautaires, d'apporter un appui aux organes de l'UEMOA, et d'autre part d'appuyer le repositionnement du secteur privé dans le processus d'intégration de l'UEMOA.

Par ailleurs, l'UEMOA bénéficie de l'assistance technique et financière notamment :

- Fonds Monétaire International (FMI) pour l'élaboration des procédures et mécanismes de suivi de l'application des directives relatives aux finances publiques, à la TVA et aux droits d'accises ;

- La Banque Mondiale en ce qui concerne la mise en place d'un dispositif de surveillance multilatérale dans l'Union ainsi que de reformes des systèmes des marchés publics des Etats membres ;

- La Banque Africaine de Développement (BAD) pour ce qui est de la réforme des marchés publics des Etats membres de l'UEMOA, la réflexion sur l'enseignement supérieur ainsi que du programme d'actions prioritaire quinquennal en matière d'infrastructures et de transports routiers ;

- L'Agence Intergouvernementale de la Francophonie (AIF) pour divers projets.

La coopération bilatérale, quant à elle, est essentiellement marquée par l'appui de la France dans le financement de 20 programmes d'intégration et de la convergence institutionnelle entre l'UEMOA et la CEDEAO.

La coopération avec les organisations régionales est caractérisée par la collaboration étroite que l'UEMOA entretient avec la CEDEAO en vue d'accélérer le processus d'intégration en Afrique de l'Ouest. La mise en place d'un cadre de concertation formel entre les deux institutions vise cet objectif.

Au total, après plus de douze ans d'application du PCS, il est à noter que les pères fondateurs à travers le Traité, ont été clairvoyants en mettant en place un financement autonome et régulier du processus d'intégration des Etats membres.

Cependant, le mécanisme, pour apporter tout le rendement attendu nécessite l'organisation de façon systématique des missions de vérification portant sur :

- l'assiette, pour qu'elle couvre toutes les marchandises qui y sont assujetties ;
- le recensement, afin qu'ils soient effectués directement et régulièrement dans les comptes de l'UEMOA sans passer par ceux du Trésor public.

2 – Le financement de l'OHADA

A la création de l'organisation, le Traité de Port-Louis du 18 octobre 1993 prévoyait au titre des dispositions financières, que les ressources de l'OHADA sont composés notamment de cotisations annuelles des Etats parties ; des concours prévus par les conventions conclus par l'OHADA avec des Etats ou des organisations internationales et de dons et legs[1].

Des moyens traditionnels, auxquels recourent la plupart des organisations et qui pour ce qui concerne les organisations africaines, sont souvent difficiles à mobiliser auprès des Etats membres.

En conscience, sans doute, de cet état de fait, et pour financer les dépenses de fonctionnement des institutions de l'OHADA, un fonds de capitalisation, de 12 milliards de francs CFA, va être ouvert auprès du PNUD chargé de son administration et de sa gestion en 1997[2]. Chaque Etat membre était tenu d'y verser une contribution de 375.000.000 de francs CFA et la France 40.000.00 de francs français[3].

En pratique, ce fonds devrait couvrir dix ans de cotisations. Mais, il est venu à épuisement en 2004[4]. En prévision de cette situation, un mécanisme de financement autonome a été élaboré.

A ce propos, une étude a été réalisée en mai - juin 2002 à la demande du Bureau des Nations Unies pour les Services d'Appui (UNOPS) pour le fonctionnement autonome de l'OHADA[5].

L'option qui a été retenue, dans le rapport final, par les Etats parties et dont les prélèvements devaient entrer en vigueur en 2004, au terme des procédures nationales de ratification du Règlement OHADA n°002/CM/2003, est le prélèvement OHADA. Il correspond à des centimes additionnels aux taux de 0,05%, liquidé sur la valeur en douane des marchandises importées[6]. Un mécanisme qui se révèle très appréciable.

---

[1] Traité OHADA, article 43.
[2] OHADA, « Déclaration de Québec sur le mécanisme de financement autonome », Québec le 17 octobre 2008, OHADA.org.
[3] DOSSOU NAKI Honorine, ''Allocution de Madame le Garde des sceaux – Réunions des bailleurs de fonds ; Libreville 27 juin 2003 – PNUD'' ; OHADA.com, Infohada 351rapport final'', www.droit.afrique.com/image/texte/RDC ; p.55.
[4] ''Modalité sur l'adhésion de la République Démocratique du Congo au Traité OHADA – vol. 1 -
[5] Abdoul KANE, « Une étude prospective sur la faisabilité d'un mécanisme économique de ressources propres pour l'Union Africaine », dans « Financer l'intégration régionale en Afrique », op. Cité, pp.45-46.
[6] SENAT, ''Bienvenu au Sénat – Mesures visant à soutenir l'action de l'OHADA'', 12eme législature, www.senat.fr/question/base/2003/qseq031210072 , p. 1.

Pour des raisons de commodité, l'assiette est la même qu'utilisent déjà la CEMAC et l'UEMOA, qui rassemble respectivement 6 et 8 Etats membres de l'OHADA, pour asseoir un prélèvement de 1%.

Cependant, ce mécanisme porte en lui une faiblesse qui réside dans la qualité discutable de la liquidation et du recouvrement des droits et taxes d'enregistrement dans certains Etats[1].

Ainsi, lors du Conseil des Ministres de l'OHADA du 09 juillet 2005 à Bamako, le Secrétaire permanent d'alors de l'organisation, KWAWO Lucien Johnson, s'était chargé d'énumérer les difficultés qui paralysaient son organisation. Evoquant le faible niveau de recouvrement des cotisations des Etats membres, il avait révélé que sur les 16 pays que compte l'OHADA, seulement sept pays étaient à jour de leurs cotisations. Un huitième avait réglé le 1/3 de ses arriérés. Le taux de recouvrement des contributions étaient de 52,5%, alors même que les charges de fonctionnement de l'organisation ne cessaient d'augmenter. Le budget était par conséquent passé de 458,7 millions de FCFA en 2005 à 740,3 millions de FCFA en 2006.

Après avoir dressé ce tableau peu reluisant, M. KWAWO s'est inquiété que la plupart des pays à jour de leurs cotisations ont payé par inscription budgétaire. Or, le règlement portant mécanisme de financement autonome de l'OHADA, privilégie le paiement par prélèvement au cordon douanier à inscrire dans la loi des finances des Etats membres. Cette indiscipline constitue une menace sérieuse pour l'autonomie financière de l'organisation[2].

Un faible niveau de recouvrement et une ''indiscipline'' dans l'application du règlement portant mécanisme de financement autonome de l'OHADA révèlent une absence de volonté politique de certains Etats membres de se soumettre à ce mécanisme de financement autonome.

Face à cette situation d'insuffisance et considérant l'épuisement du Fonds de capitalisation, mais sentant la nécessité impérieuse de garantir le financement du fonctionnement et des activités de l'OHADA par la mise en œuvre d'un mécanisme de relais, stable et efficace, les chefs d'Etat et de gouvernement de l'OHADA, réunis à Québec le 17 octobre 2008 ont mandaté les ministres chargés des finances des Etats membres de prendre toutes dispositions utiles pour l'application effective du mécanisme de financement autonome de l'OHADA découlant du Règlement n°002/2003/CM adopté à Libreville le 18 octobre 2003 et relatif au mécanisme de financement autonome l'OHADA et ce, à compter du 1er janvier 2009.

Inefficace dans les conditions de sa mise en application en 2004, il reste à voire quel impact la déclaration de Québec aura sur le mandat des Ministres des finances des Etats membres, chargés de rentabiliser le mécanisme de financement autonome de l'OHADA afin de doter l'organisation de moyens conséquents pour financer son fonctionnement et ses activités. Il leur appartient de palier dans un premier temps aux menaces relevées par M. KWAWO Lucien Johnson ; et dans un second temps, d'améliorer, voire de remédier aux

[1] OHADA, Règlement n°002/2003/CM du 18 octobre 2003 relatif au mécanisme de financement autonome de l'autonome de l'OHADA, article 5.

[2] L'ESSOR, ''OHADA : Le boulet des arriérés de cotisations'', L'ESSOR n°15553 du 10/07/2005 ; http://www.essor.gouv.ml, Quotidien d'information du Mali.

faiblesses observées par le Sénat français relativement aux faiblesses qui résident dans la qualité de la liquidation et du recouvrement des droits et taxes d'enregistrement.

La survie, l'avenir de l'OHADA en dépendant, il serait louable pour les Ministres de dresser régulièrement un état des difficultés qui pourraient affecter l'efficacité d'un tel mécanisme. Un bilan par décennie est fort insuffisant pour cette entreprise.

Au total, on peut estimer que sur la base d'une option politique et d'un choix technique, ont déjà été adopté et sont mis en œuvre des prélèvements autonomes affectés au profit de l'UEMOA. En dépit des lenteurs de démarrage rencontrées pour certaines institutions, il est permis de parler de dynamique continentale, car les projets africains ne peuvent avoir les mêmes ambitions en terme de ressources mobilisables que le projet européen, mais ils peuvent emprunter la même démarche avec la même adaptation et évolution dictées par son propre contexte. Du reste, ce qui a été possible pour l'UEMOA, qui se confirme pour la CEDEAO, devait progressivement produire tous ses effets constructifs pour l'OHADA[1] afin de faire du droit harmonisé des affaires une réalité productive de modernisation du cadre économique régional.

Sous-section II : Nouvelle régionalisation du droit : Modélisation formelle du droit des affaires en Afrique de l'ouest

L'intégration juridique peut prendre différentes formes, mais la nature du droit qu'elle peut produire est soumise à des critères théoriques rappeler en préambule ; définissant, d'une part, les organes compétents pour procéder à cette harmonisation et d'autre part, ceux en charge du contrôle de l'application de ce droit harmonisé. L'intégration juridique dans l'espace UEMOA produit un droit harmonisé ou uniforme dont le profil théoriquement est défini par un certain nombre de critères.

§I - Définition des différentes formes

L'intégration peut revêtir deux formes : harmonisation ou uniformisation.

I- L'harmonisation

L'harmonisation est la forme la plus prudente et la plus douce d'intégration juridique, apparemment respectueuse de la souveraineté des Etats et de la spécificité de leurs législations. Destinée uniquement à réduire les différences pour atteindre des objectifs communautaires, à priori, la réduction ou l'effacement des différences spécifiques doivent être minime ou peu importante. C'est pourquoi, elle a la préférence des Etats qui ont une tradition législative ancienne, profondément ancrée dans leur histoire et qui répugnent à y renoncer immédiatement et en bloc. Il n'est donc pas étonnant que les Etats africains de la zone Franc se soient lancés naturellement et prioritairement dans cette voie pour coordonner leurs politiques sociales, tantôt en dehors de toutes organisations internationales, tantôt dans le cadre d'une telle structure.

[1] Abdoul KANE, « Une étude prospective sur la faisabilité d'un mécanisme économique de ressources propres pour l'Union Africaine », dans « Financer l'intégration régionale en Afrique », op. Cite, pp.45-46.

II- L'uniformisation

Par rapport à l'harmonisation, l'uniformisation est une forme plus brutale, mais aussi plus achevée d'intégration juridique que l'harmonisation. Elle consiste à instaurer, dans toutes les matières juridiques choisies par les Etats concernés, une réglementation unique. Compte tenu de sa richesse, elle ne devrait pas être, a priori, d'une utilisation généralisée et n'intervenir que dans des domaines précis. Les pays africains de la zone Franc en ont parfaitement conscience, c'est pourquoi, ils l'ont d'abord utilisée dans des secteurs économiques et juridiques, pour en maîtriser l'application. Ce n'est que récemment, d'une façon surprenante, qu'ils y ont eu recours dans le droit des affaires général.

L'uniformisation du droit des affaires, jusqu'à une époque récente, s'est accomplie, essentiellement, voire exclusivement, soit dans des secteurs économiques particuliers qui se sont trouvés en crise vers la fin des années quatre-vingt (banques, assurances), soit plus anciennement dans des branches particulière du droit telle que la propriété intellectuelle. Curieusement, elle s'est d'abord accomplie sans supranationalité dans le cadre de l'UEMOA, tandis que cette supranationalité est à peine perceptible dans celui de l'OAPI et franche dans celui de la CIMA.

§II- Le fondement de l'harmonisation

Dès le préambule du Traité, les membres de l'UEMOA affirment « la nécessité de favoriser (leur) développement économique et social…grâce à l'harmonisation de leurs législations, à l'unification de leurs marchés intérieurs et à la mise en œuvre de politique sectorielles communes dans les secteurs essentiels de leur économie » et leur désir de compléter l'UEMOA « par de nouveaux transferts de souveraineté » et de la transformer en une union économique et monétaire « dotée de compétences nouvelles ».

De même, ces Etats, parties au Traité de l'OHADA, affirmaient déjà l'importance du rôle de l'harmonisation dans le développement économique. Ils reconnaissent, au préambule de ce Traité, être « persuadés que la réalisation de nouveaux progrès sur la voie de l'unité africaine…, d'un courant de confiance en faveur des économies de leur pays en vue de créer un nouveau pôle de développement en Afrique suppose la mise en place dans un Etat d'un droit des affaires harmonisé, simple, moderne et adapté afin de faciliter l'activité des entreprises. »

Le titre premier du Traité de l'UEMOA, consacré aux principes et objectifs de l'Union, indique, notamment, parmi ceux-ci, qu'il s'agit de renforcer la compétitivité des activités économiques et financières des Etats membres dans le cadre d'un marché ouvert et concurrentiel et d'un environnement juridique rationalisé et harmonisé » (article 4,a), « d'harmoniser dans la mesure nécessaire au bon fonctionnement du marché commun, les législations des Etats membres et, particulièrement, la fiscalité » (article 4,e).

De même, ils affirment dans le préambule du Traité OHADA qu'il est essentiel que ce droit soit appliqué avec diligence, dans les conditions propre à garantir la sécurité des activités économiques, afin de favoriser l'essor de celle-ci et d'encourager l'investissement.

Ces deux organisations consacrent indéniablement le dessein économique de l'harmonisation. Elle devrait améliorer la vie et le sort des entreprises et le cadre juridique de l'activité économique.

Enfin, l'article 60, logé dans un chapitre exclusivement réservé à l'harmonisation des législations, dispose : « dans le cadre des orientations prévues à l'article 8[1], la Conférence des chefs d'Etats et de Gouvernements établit les principes directeurs pour l'harmonisation des législations des Etats membres. Elle identifie les domaines prioritaires dans lesquels, conformément aux dispositions du présent Traité, un rapprochement des législations des Etats membres est nécessaire pour atteindre les objectifs de l'Union et les principes généraux à respecter. Dans l'exercice de ces fonctions, la Conférence tient compte des progrès réalisés en matière de rapprochement des législations des Etats de la région, dans le cadre d'organisme poursuivant les mêmes objectifs que l'Union ».

Cette déclaration de principe général est maintes fois renouvelée, dans le corps du Traité, à propos, par exemple, de l'harmonisation des législations et des procédures budgétaires, des comptabilités générales et des comptabilités nationales[2], de l'institution des règles communes de concurrence applicables aux entreprises publiques et privées ainsi qu'aux aides publiques[3] ; de l'harmonisation et de la reconnaissance mutuelle des normes techniques[4] ; de l'harmonisation des politiques commerciales [5], des politiques sectorielles, des réglementations de l'exercice de certaines activités économiques et professionnelles[6].

Pareillement, il ressort du Titre premier du Traité de l'OHADA, consacré aux dispositions générales, que ce «présent Traité a pour objet l'harmonisation du droit des affaires dans les Etats Parties par l'élaboration et l'adoption de règles communes, simples, modernes et adaptées à la situation de leurs économies, par la mise en œuvre de procédures judiciaires appropriées, et par l'encouragement au recours à l'arbitrage pour le règlement des différends contractuels. »

Cette harmonisation concerne le domaine du « droit des affaires dans lequel entre l'ensemble des règles relatives au droit des sociétés et au statut juridique des commerçants, au recouvrement des créances, aux sûretés et aux voies d'exécutions, au régime du redressement des entreprises et de la liquidation judiciaire, au droit de l'arbitrage, au droit du travail, au droit comptable, au droit de la vente et des transports, aux télécommunications et toutes autres matières que le Conseil des ministres déciderait à l'unanimité, d'y inclure[7]. »

Toutes ces dispositions des Traités de l'UEMOA et de l'OHADA affichent la résolution des pays membres d'harmoniser toutes les législations nécessaires à la réalisation non seulement d'un espace juridique communautaire mais également d'un espace économique juridiquement rationalisé. Ce sera donc tout le droit économique, c'est-à-dire, le droit des affaires dans son entièreté qui sera l'objet d'harmonisation par leur entremise.

---

[1] Traité UEMOA, article 8 : « Dès l'entrée en vigueur du présent Traité, la Conférence des chefs d'Etat et de Gouvernement fixe des orientations générales pour la réalisation des objectifs de l'Union. Elle constate, à intervalles réguliers l'Etat d'avancement du processus d'intégration économique et monétaire et fixe s'il y a lieu, de nouvelles orientations».
[2] Traité UEMOA ; articles 67 et 69.
[3] Traité UEMOA ; article 76.
[4] Traité UEMOA ; articles 76 et 79.
[5] Traité UEMOA ; article 82.
[6] Traité UEMOA ; article 95.
[7] Traité OHADA, article 1.

§III- Les modalités de l'harmonisation

Déterminer ici les modalités de l'harmonisation consiste à rechercher ces organes compétents pour y procéder, et les formes en lesquelles l'harmonisation sera faite dans les cadres de l'UEMOA et de l'OHADA.

Le Traité UEMOA prévoit la création d'un Parlement de l'Union « qui sera chargé du contrôle démocratique des organes de l'Union et de participer au processus décisionnel de celles-ci[1] ». En attendant, la mise en place de cet organe, ce rôle est joué par un Comité Interparlementaire de l'Union composé de cinq membres par Etat, désignés par l'organe législatif de chaque Etat.

Relativement aux articles 35 et 37 du Traité de l'UEMOA, il appartient à la Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement de déterminer les domaines prioritaires dans lesquels un rapprochement des législations est nécessaire, les objectifs à réaliser dans ces domaines et les principes généraux.

Dans l'exercice du pouvoir normatif que lui confère le Traité et dans la mesure compatible avec les objectifs de celui-ci, la Conférence favorise l'édiction de prescriptions minimales et de réglementations cadres qu'il appartient aux Etats membres de compléter autant que besoin, conformément à leurs règles constitutionnelles respectives[2].

Mais, en réalité, la Conférence ne peut prendre que des actes additionnels qui sont annexés au Traité de l'Union pour le compléter, sans pouvoir le modifier[3]. Il est douteux que ce soit là un moyen excellent de légiférer en droit interne des affaires. Aussi, est-il plus raisonnable de penser que c'est le Conseil des Ministres, chargé de mettre en œuvre les orientations générales définies par la Conférence[4] qui remplira ce rôle par l'intermédiaire des règlements, des directives, des décisions, des avis et des recommandations[5]. L'article 61 est encore plus explicite puisqu'il dispose que le Conseil arrête les directives ou règlements nécessaires pour la réalisation des programmes d'harmonisation décidée par la Conférence. Le Conseil peut également déléguer à la Commission l'adoption des règlements d'exécution des actes qu'il édicte[6].

Le Traité OHADA prévoit, quant à lui, la création d'une organisation dénommée Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA)[7]. L'OHADA a pour mission de veiller à l'application du Traité au travers de ces institutions que sont le Conseil des Ministres, assisté de son Secrétariat Permanent et de la Cour Commune de Justice et d'Arbitrage.

Ces institutions sont chargées de la réalisation des taches prévues au Traité. En cas de besoin, le Conseil des Ministres prend des règlements pour l'application du présent Traité[8].

---

[1] Traité UEMOA, article 35.
[2] Traité UEMOA, article5.
[3] Traité UEMOA, article 19 et 42.
[4] Traité UEMOA, article20.
[5] Traité UEMOA, article 43. Seuls les trois premiers instruments normatifs ayant force obligatoire.
[6] Traité UEMOA, article24.
[7] Traité UEMOA, article 3.
[8] Traité UEMOA, article 4. A la majorité obtenue.

Les règles communes simples et harmonisées sont élaborées et adoptées dans des actes qualifiés d'actes uniformes[1].

Les actes uniformes sont l'objet d'un programme annuel d'harmonisation du droit des affaires, approuvé par le Conseil des Ministres, sur proposition du Secrétariat[2]. Selon l'article 3, ils sont préparés par le Secrétariat en concertation avec les Gouvernements des Etats parties. « Puis, ils sont délibérés et adoptés par le Conseil des Ministres après avis de la Cour Commune de Justice et d'Arbitrage ».

En fait, ces projets d'actes uniformes sont communiqués par le Secrétariat Permanent aux Gouvernements des Etats parties qui disposent d'un délai de quatre-vingt-dix jours, à compter de la date de la réception de cette communication pour faire parvenir au Secrétariat Permanent leurs observations écrites.

A l'expiration de ce délai, le projet uniforme accompagné des observations des Etats parties et d'un rapport du Secrétariat Permanent est immédiatement transmis par ce dernier à la Cour Commune de Justice et d'Arbitrage. La Cour donne son avis dans un délai de trente jours à compter de la date de réception de la demande de consultation.

A l'expiration de ce nouveau délai, le Secrétariat Permanent met au point le texte définitif du projet d'Acte uniforme, dont il propose l'inscription à l'ordre du jour du plus prochain Conseil des Ministres[3].

Dans le cadre du processus normatif de l'OHADA, le Conseil des Ministres adopte des Actes uniformes qui sont directement applicables et obligatoires dans les Etats parties, nonobstant toute disposition contraire de droit interne antérieure ou postérieur[4]. Par conséquent, aucune prescription minimale, ni de réglementation-cadre n'est nécessaire à la mise en application des Actes uniformes. Ils demeurent identiques, au fond comme dans la forme, pour leur application dans tous les pays membres.

Cependant, comme on le voit, le Traité OHADA enlève aux Parlements nationaux leur pouvoir législatif et réglementaire. Certes, les Gouvernements des Etats parties se concertent avec le Secrétariat Permanent, mais cette forme de concertation n'est nullement réglée par le Traité, ni par aucun texte national. Il s'ensuit que tous les organismes consultatifs prévus pour participer à la création des règles sont naturellement écartés de l'élaboration de ce droit régional.

Le meilleur remède, semble-t-il à cette fâcheuse situation, serait le maintien de la compétence de ces organismes consultatifs dans la phase de concertation du Secrétaire Permanent avec le Gouvernement des Etats parties.

En revanche, en raison des dispositions générales de l'article 5 du Traité de l'UEMOA, les actes normatifs de l'Union ne pourront que poser des prescriptions minimales et des réglementations - cadres qu'il appartient aux Etats membres de compléter. Il est donc probable que non seulement les actes d'harmonisation ne puissent pas être complets, mais encore que la rédaction des textes de droit interne destinés à les compléter ne soient pas

[1] Traité UEMOA, article 5.
[2] Traité UEMOA, article 11.
[3] Traité UEMOA, article 7.
[4] Traité UEMOA, article 10.

établie en des termes identiques. Cependant, l'exemple du projet de règlement instituant le Système Comptable Ouest Africain (SYSCOA) nous incite à plus de retenu dans nos conclusions, car, bien qu'annonçant des objectifs d'harmonisation, l'UEMOA peut parfaitement s'orienter vers l'uniformisation tout comme l'OHADA.

§IV- Le contrôle de l'harmonisation

Le contrôle de l'harmonisation a été confié, au sein des organisations que sont l'UEMOA et l'OHADA à des institutions d'ordre juridictionnel. Ainsi l'UEMOA a créé deux juridictions : la Cour de Justice et la Cour des Comptes[1]. L'OHADA a créé pour sa part la Cour Commune de Justice et d'Arbitrage[2].

I- Le contrôle de l'harmonisation dans le cadre de l'UEMOA

Le contrôle de l'harmonisation de l'UEMOA est confié à deux organisations :

- La Cour des Comptes qui assure le contrôle de l'ensemble des comptes des organes de l'Union, notamment sur la régularité et l'efficacité de l'utilisation de leurs ressources ;

- En ce qui concerne la Cour de Justice, elle veille au respect du droit quant à l'interprétation et à l'application du Traité de l'Union[3]. Elle connaît des manquements des Etats aux obligations qui leurs incombent en vertu du Traité et de la légalité des règlements, directives et décisions[4].

Ainsi, la Cour de Justice peut être saisie du manquement d'un Etat à ses engagements par la Commission ou tout Etat membre lorsque cet Etat, par exemple, s'est abstenu ou a refusé de prendre, sur le plan interne, les dispositions législatives ou réglementaires d'application des actes d'harmonisation comme le lui impose l'article 6 du Traité. Il pose, en ces termes, le principe de la supranationalité des actes de l'Union : « les actes arrêtés par les organes de l'Union pour la réalisation des objectifs du présent Traité et conformément aux règles de procédures instituées par celui-ci, sont appliquées dans chaque Etat membre nonobstant toute législation nationale contraire, antérieure ou postérieure ».

Elle peut également être saisie d'un recours en illégalité de règlement, directive ou décision par un Etat membre, le Conseil des Ministres ou par la Commission ou par toute personne physique ou morale lorsqu'un acte d'un organe de l'Union lui a fait grief.

Mais, d'aucune manière, elle ne peut connaître ni au fond, ni en droit, d'un litige entre deux personnes physiques ou morales de droit privé ou de droit public, sur le territoire d'un Etat membre. Elle ne pourrait connaître éventuellement, que de l'exception d'illégalité d'un acte d'un organe de l'Union soulevé par l'une de ces parties au litige devant le juge interne, au delà du délai de deux mois dans lequel est enfermé le recours en illégalité.

---

[1] Traité UEMOA, article 38. Cependant l'organisation, la compétence et le fonctionnement sont réglementés par le protocole additionnel n° 1 article 3 et 8, et 23.
[2] Traité OHADA, articles 8 et 31 à 39.
[3] Traité UEMOA, protocole n° 1 article 1.
[4] Traité UEMOA, protocole n° 1 article 5 et 8.

En définitive, les deux Cours n'ont pas vocation à connaître du contentieux né directement de l'application des normes harmonisées dans l'ordre interne.

II- Le contrôle de l'harmonisation dans le cadre de l'OHADA

La Cour Commune de Justice et d'Arbitrage est l'institution chargée du contrôle de l'harmonisation. Elle assure dans ces Etats parties l'interprétation et l'application commune du Traité de l'OHADA, et les règlements pris pour son application et les actes uniformes.

Toutefois, tout Etat partie, le Conseil des ministres de l'organisation et les juridictions nationales possèdent la faculté de solliciter l'avis consultatif de la Cour pour toute question entrant dans son champ d'interprétation et d'application.

Saisie par voie de recours en cassation, la Cour se prononce sur les décisions rendues par des juridictions d'appel des Etats parties, dans toutes les affaires soulevant des questions relatives à l'application des actes uniformes et des règlements prévus au présent Traité[1].

La saisie de la CCJA suspend toute procédure de cassation engagée devant une juridiction nationale contre la décision attaquée. Elle ne peut reprendre qu'après arrêt de la Cour. Toute fois, cette règle n'affecte pas les procédures d'exécution.

Par ailleurs, toute partie au litige peut soulever d'office l'incompétence de la CCJA qui se prononce dans les trente jours[2]. Toute partie peut également soulever l'incompétence d'une juridiction nationale statuant en cassation. Si elle estime que la juridiction a méconnu la compétence de la CCJA, elle peut saisir cette dernière dans un délai de deux mois à compter de la notification de la décision contestée.

La Cour se prononce sur sa compétence par un arrêt qu'elle notifie tant aux parties qu'à la juridiction en cause. Si elle décide que cette juridiction s'est déclarée compétente à tort, la décision rendue par cette juridiction est réputée nulle et non avenu[3].

Les arrêts de la CCJA ont l'autorité de la chose jugée et la force exécutoire. Ils reçoivent sur le territoire de chacun des Etats parties une exécution forcée dans les mêmes conditions que les décisions de juridictions nationales. Dans une même affaire, aucune décision ne peut faire l'objet d'une exécution forcée sur le territoire d'un Etat partie.

[1] Traité OHADA, article 14
[2] Traité OHADA, article 17
[3] Traité OHADA, article 18

Sous section III: Le schéma de convergence de l'UEMOA et de l'OHADA

§I – Le principe de cette convergence[1]

I - Le droit, facteur indispensable à la vie économique

Les économistes ont mis en relief le lien étroit entre les données juridiques et les faits économiques. Les développements de l'économie sont notamment influencés par la structure juridique d'une société ; en particulier, le rôle d'amortisseur des effets de la décroissance de l'économie que la présence d'un régime juridique de protection des intérêts individuels est susceptible d'engendrer. Et réciproquement, la multiplication des règlements pointilleux pourrait engendrer un frein à un épanouissement plus spontané de la croissance des richesses matérielles.

Sur ce constat, les juristes[2] ont aussi mis en relief, pour le fonctionnement d'une économie moderne, combien l'absence de droit - ce que les juristes appellent le « non-droit » - pourrait avoir un effet négatif en privant de sécurité les échanges entre les agents économiques. La première valeur du droit qui s'est ainsi imposée est celle qui procure la certitude des prévisions qui sont à la base de toutes les transactions[3].

II - Le droit, facteur à soutenir

La législation des Actes uniformes, édictée par l'Organisation pour l'harmonisation du droit des affaires en Afrique et désormais prise en considération dans le monde entier sous le sigle « OHADA », mériterait d'être activement soutenue pour assurer aux opérateurs économiques la disponibilité d'un système juridique propre à répondre à leurs besoins.

Le droit des affaires apporte des solutions à des exigences de sécurité, d'efficacité et de justice qui ont un caractère universel échappant aux particularismes locaux. Néanmoins, en Afrique sub-saharienne, il serait souhaitable de trouver les moyens de faire passer l'économie dite « informelle » dans le domaine de l'économie juridiquement ordonnée.

§II – Les éléments d'exécution de ce rapport de complémentarité

I – Le dispositif propre à l'UEMOA

Pour atteindre ses objectifs, l'UEMOA a élaboré des modes d'action encadrant la réalisation de ses objectifs.

---

[1] Compte rendu du XXXIème CONGRES de l'IDEF : « Le rôle du droit dans le développement économique », Lomé - 17 au 20 novembre 2008, Lettre d'information OHADA.com du 13/03/2009, Newpaper, InfOhada, OHADA.com, p. 2.

[2] Ils ont analysé la part du droit dans la construction de l'économie de la Communauté européenne

[3] Aussi les actions, tant du Burkina Faso que celles du notariat francophone en faveur de la sécurisation de la propriété foncière, ont-elles particulièrement retenu l'attention du congrès, qui convaincu de leur utilité décisive, en a recommandé la poursuite et l'accentuation.

1 – La politique monétaire commune

Elle est régie par les dispositions du Traité du 14 novembre 1973 constituant l'Union Monétaire Ouest Africaine (UMOA) et par les textes subséquents. La politique monétaire est assurée par une banque d'émission commune, la BCEAO, en conformité avec les objectifs de l'Union.

2 – L'harmonisation des législations économiques des Etats membres

L'harmonisation permet une plus grande souplesse, car chaque Etat conserve la maîtrise de sa propre action tout en établissant une zone de symbiose juridique extrêmement large avec ses partenaires, dans laquelle les législations s'approchent sans aller jusqu'à la fusion pure et simple. Ainsi, l'harmonisation des législations des Etats membres se présente comme l'un des modes d'action du Traité de l'UEMOA et participe à une véritable stratégie d'ensemble dans l'optique de l'intégration.

Cette harmonisation concerne les domaines prioritaires dans lesquels, conformément aux dispositions du Traité de l'UEMOA, un rapprochement des législations des Etats membres est nécessaire pour atteindre les objectifs de l'Union à savoir:

- la fiscalité et les finances publiques - les normes techniques et sanitaires- les procédures d'homologation et de certification - les restrictions aux échanges entre Etats membres - les restrictions en matière de droit d'établissement et de libre prestation de services - des dispositions en matière douanière.

- une coordination des Politiques économiques et budgétaires: La coordination des politiques économiques et budgétaires est considérée par les Etats membres comme une question d'intérêt commun en vue de la réalisation des objectifs du Traité de l'UEMOA. Il s'agit d'éviter la tentation du « chacun pour soi » et de dépasser ce risque en construisant ensemble et sur la base des acquis de chacun, une politique commune.

Les Etats membres sont amenés à coordonner leurs politiques économiques par une convergence des politiques économiques nationales avec une cohérence entre ces dernières et la politique monétaire et l'harmonisation des politiques fiscales. Il y a là une volonté de mettre en évidence l'ensemble des facteurs qui peuvent concevoir collectivement à donner à la région toutes ses potentialités économiques ; la souplesse dans la progressivité dans le cadre du processus de convergence ; la transparence de l'information économique grâce à une circulation adéquate et loyale des informations sur les situations économiques nationales.

A ce titre, il a été institué un dispositif de surveillance multilatérale des politiques économiques de l'Union à travers des objectifs économiques des pays membres et de l'Union en matière de croissance soutenue du revenu moyen ; répartition des revenus ; solde soutenable de la balance des paiements courants ; stabilité de prix et d'amélioration de la compétitivité internationale des économies de l'Union.

Quant à la convergence, notamment des politiques budgétaires, le Traité de l'UEMOA l'a prévu en son article 67. Il s'agit ainsi de faire en sorte qu'il y ait une compatibilité des politiques budgétaires nationales avec la politique monétaire de l'Union grâce à

l‘harmonisation des lois de finances, des comptabilités générales et des compatibilités publiques. Ainsi, les politiques budgétaires devront respecter une discipline commune, consistant à soutenir les efforts pluriannuels d'assainissement budgétaire et d'amélioration de la structure des recettes et des dépenses publiques. En vertu de ces règles de convergence, tout déficit budgétaire excessif devra être éliminé.

Cependant, lorsqu'un Etat membre est confronté à des difficultés économiques et financières ou est susceptible de connaître de telles difficultés en raison d'événements exceptionnels, les autorités de l‘Union (le Conseil, statuant à l'unanimité sur proposition de la Commission), peuvent exempter, pour une durée maximale de six mois cet Etat membre du respect de tout ou partie du dispositif de la surveillance multilatérale.

3 - La Politique agricole

La Politique Agricole de l‘Union (PAU) est régie par l‘Acte Additionnel n°03/2001 du 19 décembre 2001. Elle vise à assurer la convergence des politiques agricoles des Etats membres et l‘instauration d‘un espace agricole intégré au sein de l‘Union. Pour cela, la PAU a pour objectifs entre autres : de réaliser la sécurité alimentaire et l‘autosuffisance alimentaire au sein de l'Union, en tenant compte des complémentarités entre les Etats membres et de leurs avantages comparatifs respectifs ; d‘encourager un accroissement sur une base durable de la productivité de l'agriculture, grâce à la maîtrise du progrès technique, au développement et à la rationalisation de la recherche de la production et des filières agricoles, ainsi qu'à l'utilisation optimale des facteurs de production, notamment de la main-d‘œuvre et des intrants ; d'améliorer les conditions de fonctionnement des marchés de produits agricoles, des produits de l'élevage et de la pêche.

4 - Une Politique d'aménagement du territoire communautaire

Par Acte Additionnel n°03/2004 en date du 10 janvier 2004 portant adoption de la Politique d‘Aménagement du Territoire communautaire, l‘UEMOA s‘est dotée d‘un Document-Cadre d‘Orientations Générales de la Politique d‘Aménagement du Territoire (PAT) qui vise à terme, l‘édification d‘une Union plus forte et solidaire, plus attractive et compétitive, avec un marché régional dans lequel chaque Etat optimise, dans la complémentarité, ses avantages comparatifs.

Il s‘agit pour l‘Union à travers un Schéma de Développement de l‘Espace Régional (SDER) de procéder à l'harmonisation des plans nationaux d'aménagement et de développement pour l'équilibre des différentes composantes du territoire communautaire et le désenclavement des zones concernées. La PAT doit assurer à l‘Union la maîtrise spatiale d‘un développement économique, social et culturel soutenu, harmonisé et durable. Ainsi, conformément aux dispositions de l‘article 59 du Traité de l‘UEMOA, le financement du développement équilibré de l‘espace communautaire de l‘Union est assuré par des fonds structurels[1] et par des ressources extérieures.

[1] L‘Acte Additionnel n°001/98 en date du17 février 1998 a institué un Fonds structurel dénommé « Fonds d‘Aide à l‘Intégration Régionale des pays membres de l‘UEMOA (FAIR)».

5 - La Politique des transports et des télécommunications

Dans la mise en œuvre du marché commun, les transports et les télécommunications jouent un rôle déterminant. C‘est ainsi qu‘un schéma d'amélioration des infrastructures et des systèmes de transports et de télécommunications reliant les Etats membres a été élaboré au sein de l‘UEMOA.

Des dispositions relatives à la libéralisation des prestations de services en matière de transports et de télécommunications ont été également prises, et dans ce cadre, le secteur privé devra jouer un rôle prépondérant dans le financement des infrastructures, grâce à la mise en place de formules adaptées de partenariats public-privé-communautaire.

Ces dispositions revêtent un caractère graduel afin de permettre l'adoption, dans chaque Etat membre, des secteurs des transports et des télécommunications aux perspectives offertes par l'ouverture du marché de l'Union. Les dispositions en matière des transports et des télécommunications accordent également une importance particulière aux mesures de facilitation du transport en transit en vue d‘accélérer la réduction des coûts des facteurs de production.

6 - Une Politique Energétique commune

La Politique Energétique Commune (PEC) de l‘UEMOA vise à assurer la sécurité des approvisionnements énergétiques des Etats membres et la gestion optimale des ressources énergétiques, en systématisant l'interconnexion des réseaux électriques.

Il s‘agit de définir des procédures d'information mutuelle auxquelles participent les Etats membres en vue de la coordination de leurs politiques énergétiques. C‘est ainsi que par voie de recommandations (Recommandation n°03/97/CM du 21 juin1997 pour la mise en œuvre du Programme Energétique Communautaire-PEC), il a été défini les orientations que les Etats membres sont invités à mettre en œuvre simultanément en vue de l'optimisation de leur consommation d'énergie et de la sauvegarde de leurs ressources énergétiques. L‘interconnexion des réseaux électriques permettra aux pays en déficit énergétique d‘être approvisionné par un pays voisin, ce qui pourra diminuer la contrainte énergétique et réduire le coût de l‘énergie.

7 - La Politique industrielle et minière

La réalisation d‘un marché commun demande des entreprises compétitives et performantes d‘où la nécessité d‘une Politique industrielle et minière. Cette dernière prône entre autres l'émergence d'entreprises performantes, y compris communautaires, aptes à satisfaire à des conditions compétitives la demande intérieure, à affronter la concurrence internationale et à favoriser le progrès social ; à valoriser les courants d'échanges intersectoriels, mais aussi à harmoniser les cadres réglementaires des activités industrielles et minières, notamment l'élaboration d'un code communautaire des investissements.

Toutefois, cette politique industrielle et minière doit être compatible avec la construction progressive d'un marché ouvert et concurrentiel, ainsi qu'avec la nécessité de favoriser un aménagement équilibré du territoire communautaire. C‘est ainsi qu‘il a été adopté

une Politique Industrielle Commune-PIC de l'UEMOA (Acte Additionnel n°05/99 du 08décembre 1999, portant adoption de la Politique Industrielle Commune) et un Code Minier Communautaire-CMC de l'UEMOA (Règlement n°18/2003/CM/UEMOA du 22 décembre 2003).

8 – L'harmonisation de l'environnement

Dans le cadre de la mise en œuvre du processus intégrationniste et de la construction du marché commun, les autorités de l'UEMOA ont pris en compte les paramètres environnementaux. Un projet de Politique Communautaire d'Amélioration de l'Environnement (PCAE) est en voie de finalisation et sera adopté comme un Acte additionnel au Traité par la Conférence des Chefs d'Etat.

Par ailleurs, l'UEMOA en synergie avec les organisations régionales spécialisées veille également à la prise en compte des objectifs de lutte contre la désertification ; la protection des ressources naturelles et de la biodiversité; l'amélioration de l'environnement en milieu rural et urbain ; l'exploitation des énergies renouvelables et particulièrement de l'énergie solaire et la lutte contre l'érosion côtière.

9 - La Politique du développement des ressources humaines

Une politique adéquate du développement des ressources humaines est fondamentale en vue d'un approfondissement du processus d'intégration et de la réalisation du marché commun de l'UEMOA. C'est pourquoi, l'Union met en œuvre des actions communes pour la rationalisation et l'amélioration des performances de l'enseignement supérieur et de la formation professionnelle à travers la création d'institutions communes d'enseignement supérieur et de formation professionnelle ; le développement des centres d'excellence régionaux; la reconnaissance mutuelle des diplômes sanctionnant les formations dispensées dans ces institutions ; la coordination des programmes d'enseignement et de formation ; l'évaluation des résultats de l'enseignement supérieur et de la formation professionnelle dispensés dans les Etats membres.

La création, par exemple d'école régionale comme l'ESITEX (Ecole Supérieur pour l'Industrie et le Textile) au Mali et la gérance du CESAG (Centre d'Etudes Spécialisées en Audit et Gestion) à Dakar semble être la concrétisation d'une politique de développement des ressources humaines au sein de l'Union.

10 - Un marché commun et intégré

Comme le Traité de Rome, celui de l'UEMOA envisage également une règle de « standstill » destinée à éviter que les Etats ne renforcent les barrières au commerce interétatique ou, à fortiori, n'en créent de nouvelles. Ainsi, l'Union vise à réaliser progressivement un marché commun par la libre circulation des marchandises ; la mise en œuvre d'une politique commerciale commune ; la libre circulation des personnes, des services et des capitaux ; l'institution de règles communes de concurrence ; l'harmonisation et la reconnaissance mutuelle des normes techniques ainsi que des procédures d'homologation et de certification d'origine.

Ainsi, on constate que les pays de l'UEMOA se dirigent vers « une intégration institutionnelle poussée et ouverte » ayant pour finalité la réalisation d'un marché commun. Ce marché commun suppose au préalable une union douanière efficiente qui pourra relever le niveau de bien-être de tous les pays membres. Pour ce faire, un Tarif Extérieur Commun (TEC) est entré en vigueur depuis 2000. Celui-ci a été fixé de telle sorte que le niveau d'échanges avec les pays tiers ne diminue, mais aussi que des taxes et des transferts compensatoires soient appliqués pour compenser les pertes individuelles des différents pays. Ce marché commun suppose également une libre circulation et une mobilité des autres facteurs de production à savoir les personnes, les capitaux et les services.

Mais, ces organisations sont structurées pour fonctionner avec différents organes servant en synergie à la réalisation des objectifs de l'intégration de l'Union.

§ III – Le champ d'action de l'OHADA

I – Le périmètre juridique de l'OHADA

L'objet des Actes uniformes recoupe largement celui du Traité de Port-Louis qui précise en son article 2 le périmètre des matières du Droit des Affaires à uniformiser par l'OHADA. Il s'agit des règles relatives :

- au statut juridique des commerçants ;
- au droit des sociétés ;
- au recouvrement des créances ;
- aux sûretés et aux voies d'exécution ;
- au régime du redressement des entreprises et de la liquidation judiciaire ;
- au droit de l'arbitrage ;
- au droit du travail ;
- au droit de la vente et des transports.

Théoriquement, l'harmonisation du droit des affaires par l'OHADA est commode pour la formulation ; mais, en pratique, sa réalisation est difficile tant le champ du droit à harmoniser est vaste. Il englobe, au sens étroit du terme, le droit commercial, dans une conception large, qui correspond à la réglementation des différentes composantes de la vie économique :

- ses cadres juridiques[1] ;
- ses acteurs[2] ;
- les biens et les services qui en sont l'objet ;
- les activités économiques[3] ;

De la sorte, le droit des Affaires se rapproche du droit économique qui se définit comme l'ensemble des règles de droit concourant à l'organisation et au développement de

[1] Réglementation du crédit, de la concurrence…
[2] Commerçants, sociétés, intermédiaires du commerce…
[3] Production, distribution, consommation…

l'économie industrielle (et commerciale) relevant de l'Etat, de l'initiative ou du concours de l'un ou de l'autre[1].

Cette liste est d'autant moins exhaustive, que si l'on considère les déclarations des Etats parties inscrites dans le Préambule, il ressort que les auteurs du Traité prévoient de créer un nouveau pôle de développement économique, juridique, et judiciaire sécurisant; ce qui impliquerait d'étendre la liste de l'article 2.

En définitive, le Traité laisse au Conseil des ministres de l'OHADA, à l'unanimité, de définir, librement, les matières du droit des affaires à uniformiser, c'est-à-dire d'inclure ''toute autre matière'' dans ce domaine[2] ; et ce, en toute opportunité et sans contrôle ni sanction, à l'initiative du Secrétaire permanent en la matière.

En vertu de cette possibilité d'extension du champ matériel du droit OHADA, prévu par l'article 2 du Traité, le Conseil des ministres, réuni à Bangui les 22 et 23 mars 200, a décidé d''élargir le programme d'harmonisation du droit des affaires OHADA à d'autres matières :

- droit de la concurrence,
- droit bancaire,
- droit de la propriété intellectuelle,
- droit des sociétés civiles,
- droit des sociétés coopératives et mutualistes,
- droit des contrats,
- droit de la preuve.

Toutefois, le droit pénal des affaires ne rentre pas dans cette liste. L'article 5 alinéa 2 du Traité dispose que les Actes uniformes peuvent inclure des dispositions d'incrimination pénale, mais, les Etats parties s'engagent, eux-mêmes, à déterminer les sanctions encourues, c'est-à-dire à énoncer les dispositions d'incrimination pénale, avec la détermination des agissements répréhensibles.

Progressivement, le développement des échanges commerciaux internationaux, rendus plus faciles et moins onéreux, ainsi que celui des nouvelles technologies de l'information et de la communication (Internet) ont entraîné de nouveaux défis : si les opérations commerciales et financières internationales s'accommodent mal de la disparité des législations, les malfaiteurs profitent volontiers de cette absence de normes communes pour perpétrer leurs agissements et garantir leur impunité, comme ils utilisent les circuits financiers internationaux pour dissimuler le produit des infractions et le soustraire à toute appréhension.

La mondialisation est donc aussi une « mondialisation de la criminalité ». Face à l'émergence de ces problèmes, les normes de droit sont souvent élaborées avec un certain décalage, a fortiori lorsqu'il s'agit de normes internationales. Pourtant, depuis quelques années, les enceintes internationales se sont emparées du droit pénal pour élaborer de nouveaux instruments contraignants de lutte contre certaines formes de criminalité qui témoignent du besoin pressant de normes communes et de réaffirmer la défense de certaines

---

[1] Définition du *Vocabulaire Capitant*. Vis Droit des Affaires et Droit économique. *Adde* Elie ALFANDARI, *Droit des affaires*, n° 1 et s. LITEC, 1993. – YVES GUYON, *Droit des affaires*, tome 1, n° 3, Economica, 8e éd. – Gérard FARJAT, *Droit économique*, Paris, 1982.

[2] Actuellement en projet, l'harmonisation du cadre réglementaire sur les télécoms.

valeurs face au développement de la mondialisation. Parent pauvre du droit international, le droit pénal devient aujourd'hui l'un de ses thèmes de prédilection. D'une certaine manière la « mondialisation » a entraîné celle du droit pénal[1].

Or, le droit pénal, traditionnellement, est l'expression de la souveraineté de l'Etat ; souveraineté qu'il faut entendre comme le droit exclusif d'exercer l'autorité politique (législative, judiciaire et ou exécutive) sur une zone géographique ou un groupe de peuples.
Les règles relatives à l'application de la loi pénale dans l'espace révèlent l'expression de la souveraineté étatique car le législateur a pour objectif d'appliquer la loi pénale sur le territoire national.

L'Etat a donc le monopole du droit de punir qu'il exerce seul ; nulle personne publique autre que l'Etat, et a fortiori, nulle personne privée, ne peut se substituer à l'Etat pour assurer la répression. Seul le Ministère public à le pouvoir d'exercer les poursuites. De la même manière, seules les juridictions pénales ont la qualité pour infliger une peine[2].

Mais, le développement massif de la criminalité internationale et des atteintes aux droits fondamentaux a eu pour conséquence une intrusion grandissante du droit international dans les sphères de compétences répressives nationales. Au détriment de la souveraineté pénale, le droit international prescrit aux Etats des contraintes majeures[3].

Ainsi, la souveraineté n'est en principe qu'étatique, mais on voit apparaitre aujourd'hui un concept de souveraineté qui se détache de plus en plus des Etats. Dans cette optique, l'OHADA possède aujourd'hui une part de souveraineté dans le premier pilier dit de l'intégration, en raison de fortes compétences législatives et judiciaires que l'organisation prend dans le domaine du droit des affaires où l'ensemble des matières sont destinées à être converties en tant que droit communautaires dans des Actes uniformes par ses organes.

Dès lors qu'il prohibe un comportement criminel, dans une optique répressive, le droit international impose aux Etats d'incriminer l'infraction, d'établir leur compétence pénale, de poursuivre et de coopérer, et, le cas échéant, de sanctionner pénalement. Cependant, le droit international n'a pas vocation à édicter directement des sanctions pénales et à se substituer aux autorités de l'Etat. En matière répressive, il vient poser des règles, dont le respect s'impose aux Etats, mais son pouvoir est surtout un pouvoir d'influence et non pas de contrainte.

Alors, même si l'atteinte à la souveraineté pénale est certaine, le canal étatique reste privilégié. Car, malgré l'internationalisation du droit pénal, le seul organe légalement autorisé à édicter des sanctions pénales est l'Etat[4].

---

[1] Eric RUELLE, « Mondialisation et droit pénal économique (Définition des délits économiques internationaux ; règles de fond et poursuites) », www.cairn.info/load_pdf.php?ID_ARTICLE=RIDE_162, p. 514.
[2] Arsenique, « Introduction au droit pénal », www.juristudiant.com/site/spip.php?article41, 01 octobre 2005.
[3] Bertrand BAUCHOT, « Sanctions pénales nationales et droit international », IREENAT, Tel serveur de thèse multidisciplinaire, http://www.ccsd.ccnrs.fr.

[4] Bertrand BAUCHOT, idem.

II - Les organes d'exécution de l'OHADA

Le Traité de Québec du 17 octobre 2008, révisant celui de Port-Louis du 17 octobre 1993, a confié la réalisation de la mission de l'OHADA à cinq institutions à savoir la Conférence des Chefs et de Gouvernement (Conférence); le Conseil des Ministres ; le Secrétariat Permanent situé à Yaoundé au Cameroun; la Cour Commune de Justice et d'Arbitrage (CCJA)[1], située à Abidjan Côte d'Ivoire ; l'Ecole Régionale Supérieure de la Magistrature (ERSUMA)[2], située à Porto Novo au Bénin.

En outre deux autres types de structures, les Commissions nationales et le Comité des experts. Les Commissions nationales, créées à la suite d'un colloque tenu à Abidjan en avril 1993, sont constituées dans chaque Etat. Elles ont pour mission d'examiner les projets de texte et de présenter ses observations, critiques et observations. Leur méthode de travail a été unifiée lors d'un séminaire réuni en mars 1994 à Ouagadougou. Ainsi, une commission centrale, à laquelle tous les Etats concernées sont représentés dégage un consensus permettant de finaliser chaque projet d'Acte uniforme, c'est-à-dire chaque loi uniformisée[3].

Le Comité des Experts prépare les travaux du Conseil des ministres de l'Organisation. A cet effet, il délibère sur tout dossier inscrit à son ordre du jour, et peut se réunir également en session spéciale pour harmoniser les points de vue des Etats Parties sur un projet à mettre en œuvre. Le Comité délibère également sur tout dossier inscrit à son ordre du jour. Il collabore dans un esprit de concertation mutuelle avec le Secrétariat Permanent, en vue d'assurer la bonne préparation des travaux du Conseil et la tenue d'une session spéciale[4].

Ces institutions jouent un rôle actif et primordial dans l'élaboration du droit des affaires et sa mise en application effective et adéquate dans les relations d'affaires, en l'occurrence la CCJA qui est pour notre part l'organe central, garant de l'autorité de ce droit dans tout l'espace OHADA. Depuis la révision du Traité de Port-Louis le 17 octobre 2008 au terme de laquelle le Traité de Québec a été adopté, le nombre de juges à la CCJA est passé de sept (7) à neuf (9).

§ IV - Le rapport de complémentarité entre l'UEMOA et l'OHADA

L'espace UEMOA qui s'étend sur une superficie totale de 3 509 610 Km² regroupe des Etats qui sont membres de plusieurs organisations intergouvernementales ; dressant ainsi de lui le tableau d'une mosaïque institutionnelle qui a connu un renouvellement de ces composantes, mais également de ces objectifs d'intégration, avec l'avènement du nouveau régionalisme. Désormais, la réalisation de l'intégration juridique est un objectif majeur des pays de l'UEMOA, dans le cadre globale de leur politique d'intégration économique régionale.

De fait, cet espace UEMOA constitue, conceptuellement, pour notre part, une plate-forme institutionnelle. Objet donc, d'un chevauchement d'institutions d'intégration économique et d'intégration juridique, dans les limites de son périmètre communautaire, cet

[1] Traité OHADA révisé, article 3.
[2] Traité OHADA révisé, article 41.
[3] Hilarion Alain BITSAMANA, « Dictionnaire de droit OHADA », Ohadata D-05-33, OHADA.com, p. 79.
[4] OHADA, « Règlement N°001/2003/CM portant création, organisation et fonctionnement du Comité des Experts de l'OHADA », Règlement, OHADA.org, articles 5 et 6.

espace est couvert par des organisations, à l'instar de l'UEMOA, l'OHADA, la CIMA, la CIPRES, l'OAPI[1] dont le domaine d'activité concerne la mise en œuvre de politique économique et d'une complétude de matières du droit économique. Ainsi, l'intégration économique et l'intégration juridique dans l'espace UEMOA, par leur adéquation sont de nature à garantir la sûreté d'un environnement propice aux relations d'affaires.

Comme il ressort de l'analyse des juristes et économistes[2], l'intégration juridique doit précéder ou accompagner l'économique afin de consolider ce dernier. Ces deux processus sont donc complémentaires dans leur œuvre d'intégration régionale, et ce dans cette mesure que le rôle primordial de l'intégration dans le processus de développement des pays est celui d'instaurer un environnement propice à l'expansion de l'activité économique. Cadre sur lequel tout projet de développement national doit s'appuyer. Car, chaque pays est maître de son destin ; pour illustration, même dans le cadre de l'intégration européenne, modèle au plan international, tous les pays sont développés, mais n'ont pas tous le même niveau de développement et de performance économique.

En conséquence, en vertu du principe de subsidiarité, sont laissés à la charge de la communauté, dans un souci d'efficacité et de qualité, les projets qui le seraient moins, s'ils étaient réalisés au niveau chaque Etat membres individuellement.

Toutefois, la réussite de cette combinaison tient, pour notre part, à deux paramètres :

- la mise en œuvre, dans le cadre des politiques économiques régionales, des structures et des infrastructures régionales à caractère intégrateur ;

- l'adhésion formelle des acteurs régionaux de la vie économique pour servir d'élément de liaison entre les deux processus, en utilisant les instruments mis à leur disposition par les structures régionales.

En conséquence, l'intégration juridique apparaît donc telle une prometteuse locomotive de l'intégration économique. La confiance que le droit dérivé suscite chez les opérateurs économiques devrait les inciter à y créer et développer des activités économiques. Il faudrait, à cette fin, procéder progressivement à la sécurisation juridique et judiciaire du marché commun de l'UEMOA, par l'application efficiente de ce droit communautaire.

Le droit communautaire est destiné à produire un effet d'incitation chez les investisseurs afin qu'ils viennent investir dans l'Union, du fait de l'assurance que pourrait produire auprès d'eux son cadre économique régional structurellement et juridiquement rationnalisé.

Le schéma de complémentarité entre ces deux processus pourrait se présenter, dans un cas d'école, sous l'angle de relations commerciales créant idéalement des rapports de droit dans les échanges commerciaux entre opérateurs économiques situés dans un même pays ou dans deux pays différents de la Communauté.

---

[1] Pour ne citer que celles-ci.

[2] Compte rendu du XXXIème CONGRES de l'IDEF : « Le rôle du droit dans le développement économique », Lomé - 17 au 20 novembre 2008, Lettre d'information OHADA.com du 13/03/2009, Newpaper, InfOhada, OHADA.com, p. 2.

Ces opérateurs qui pourraient être des nationaux d'un pays ou des citoyens communautaires ou hors communauté, doivent se constituer sous des formes légales pour démarrer leur activité. Activité, d'une part, pour laquelle ils doivent embaucher du personnel déclaré ; ce qui implique le payement de cotisations sociales. Et d'autre part, activité qui appelle la souscription à des contrats d'assurances pour protéger le lieu et le matériel de travail. Le déroulement de cette activité va créer des relations d'affaires avec d'autres opérateurs. Cette chaîne peut commencer avec un commerçant grossiste qui va acheter de la marchandise, auprès du producteur installé dans un même pays ou un autre pays, et qui sera transportée par la route. Ensuite, la revente chez le semi grossiste, puis le détaillant ou l'industriel qui va le transformer en produit à la portée des détaillants. Une chaîne au cours de laquelle le personnel déclaré interviendra. Le règlement financier de ces échanges va également avoir lieu par des moyens de paiement bancaires ou autres.

Ces transactions s'inscrivent dans le cadre des relations d'affaire régies par les matières du droit des affaires inscrites dans le périmètre juridique ou les matières uniformisées par l'OHADA. Devraient donc être sollicitées, à chaque étape de cette chaîne, l'application des dispositions du droit des affaires contenu dans les Actes uniformes de l'OHADA : ils sont présents de la déclaration de l'activité au registre du commerce, au déroulement des relations commerciales, et au règlement des contentieux qui pourraient subvenir.

Mais, également pourraient intervenir, le droit CIMA pour les assurances, CIPRES pour les travailleurs, la réglementation bancaire de l'UEMOA pour le règlement financier, et dans le cas d'utilisation de marque ou de procédé industriel, le droit OAPI.

Par ailleurs, toutes ces transactions qui se déroulent au niveau national, voir communautaire, utilisent le dispositif organisé par l'UEMOA pour atteindre ses objectifs d'intégration, à savoir une monnaie commune ; la législation économique des Etats membres (fiscalité ; droit d'établissement ; libre prestation de service ; stabilité des prix) ; une politique agricole pour une amélioration des rendements des produits agricoles, objets de transaction ; politiques d'aménagement du territoire communautaire, du transport, télécommunication et énergétique pour faciliter et améliorer la fluidité dans les échanges intracommunautaires et réduire les coûts ; politique d'industrialisation pour affronter la concurrence internationale et valoriser les échanges intersectoriels ; la promotion des énergies renouvelables comme l'énergie solaire ; le développement des ressources humaines avec la coordination des programmes d'enseignement et de formation.

Tout ce dispositif s'exprime dans un marché commun intégré qui offre une libre circulation des biens, des personnes, des services, et des capitaux ; des règles communes de concurrence et l'harmonisation de normes techniques, de procédures d'homologation et de certification d'origine.

L'interconnexion potentielle, au sein d'une même activité, de tous ces dispositifs différents gérés par des organisations différentes, certifie la complémentarité indispensable entre droit et économie, entre intégration économique et intégration juridique pour la création d'un environnement régional propice à l'activité économique.

Pour notre part, le rapport de complémentarité qui nous intéresse est celui de l'UEMOA et de l'OHADA, projets d'intégration majeurs pour l'Afrique de l'ouest francophone, complétée par l'action des autres organisations. Ce, en quoi nous nous

interrogeons de savoir si le droit des affaires OHADA peut être productif de développement dans l'espace UEMOA, incarné par son marché commun en gestation, c'est-à-dire créateur du cadre adéquat pour la dynamique des activités et des échanges intracommunautaires UEMOA.

Trois des quatre contributions apportées par le nouveau régionalisme, en l'occurrence, la consécration d'une intégration juridique relative aux affaires, l'édification de structures communautaires chargées de défendre ce droit, et l'instauration d'une liberté de circulation dans tout l'espace communautaire devraient permettre de répondre à cette préoccupation. Nous nous appliquerons alors d'exposer le nouveau capital juridique communautaire qui répond au besoin dans la région de sécurité juridique ; le profil des structures chargées de défendre et d'apprécier sa bonne application ; et nos observations de l'état de la liberté de circulation communautaire pour connaître du degré de fonctionnalité de cette plate forme régionale.

L'intégration juridique, initiée dans les années 1990, s'inscrit donc dans une dynamique de renouvellement et d'uniformisation du droit des affaires, en réponse au principe selon lequel le juridique doit préluder à l'économique dans un projet intégration économique régional afin d'offrir un cadre juridique harmonisé adéquat, égalitaire entre les opérateurs économiques de même condition. Ces projets sont réalisés de façon sectorielle, d'une part, par la CIMA, l'OAPI et la CIPRES respectivement dans les domaines des assurances, de la sécurité sociale et de la propriété intellectuelle, et d'autre part, sous un angle universelle, tel que l'UEMOA et l'OHADA dans de nombreux domaines du droit des affaires. Il nous importe d'exposer la substance de ce capital juridique communautaire, notamment de l'OHADA ; ce, même succinctement, afin de d'apprécier globalement cet effort d'intégration juridique dans l'espace UEMOA.

Ces projets ont été réalisés dans le souci d'assurer la sécurité judiciaire de la zone par l'effectivité et l'efficacité de ces droits, de soumettre leur interprétation à la formation des magistrats à ERSUMA, et leur application au contrôle de Cours régionales de justice, en l'occurrence la CCJA qui aura l'attention de notre réflexion.

CONCLUSION PARTIE I

L'intégration régionale se révèle, en définitive, être un processus qui procède d'une certaine démarche didactique fondée sur des principes et des théories relatives au processus d'intégration ; mais, elle investie nécessairement la théorie des organisations internationales dont elle se sert tel un instrument permanent de coopération interétatique. Après analyse, nous pouvons affirmer que l'Afrique en est imprégnée. Cependant, des dispositions historique, culturelle, biophysique et géologique qui caractérisent ce continent sur lequel les formules théoriques du développement économique ont peine à produire leur effet constructif, il serait possible de croire, au vu des résultats escomptés, que l'Afrique fait de ces formules une application d'opportunité, selon la tendance mondiale d'actualité.

Toutefois, l'expérience acquise par les différentes tentatives d'intégration régionale démontre que ces pays d'Afrique, en l'occurrence ceux d'Afrique de l'Ouest, ont de bonnes prédispositions pour développer des projets d'intégration. La répétition commence à avoir pour eux une vertu pédagogique. Les nouveaux projets d'intégration entamés dans les années 1990, marqués des stigmates des expériences précédentes, vont procéder d'abord à une application plus empirique de la théorie des organisations internationales. Formes institutionnelles possédant toutes les caractéristiques d'organisations internationales, d'intégration régionale, l'UEMOA et l'OHADA possèdent chacune leurs propres organes permanents, et au fonctionnement indépendant des Etats membres.

L'OHADA, pour sa part, est composée des organes suivants : le Conseil des Ministres, le Secrétariat permanent, ERSUMA et la CCJA installée depuis 2001 dans ses locaux à Abidjan, rendant par la même cette organisation entièrement opérationnelle. L'UEMOA, quant à elle, est une organisation qui possède également des structures opérationnelles dans huit pays membres : la Conférence des Chefs d'Etat et de gouvernement, le Conseil des Ministres, la Commission, le Comité interparlementaire, la Cour de Justice, la Cour des comptes.

En retenant dans leur traité constitutif des dispositions légales propres à assurer leur autonomie structurelle de fonctionnement, ces organisations vont se distinguer des précédentes. En effet, l'UEMOA, l'OHADA, mais aussi la CEDEAO, et les organisations sectorielles créées également dans les années 1990, la CIMA, la CIPRES, l'OAPI vont se doter de dispositifs de sécurité organisationnelle inscrit dans leur traité respectif afin d'assurer la pérennité institutionnelle.

En outre, ces deux organisations, UEMOA et OHADA, se présentent comme des produits de cette stratégie de développement que constitue l'intégration, désormais, investie d'un nouveau postulat à appliquer. L'intégration juridique doit précéder l'économique afin de consolider ce processus.

En effet, toutes ces organisations s'inscrivent dans un schéma d'intégration régionale qui s'est fait de manière progressive. Il a d'abord débuté, sur le plan politique et économique par la CEDEAO ; ensuite, monétaire et économique par l'UEMOA. Et, enfin, juridique par l'OHADA à travers des accords et protocole.

Ce schéma d'intégration exprime la reconnaissance de la valeur du droit comme facteur indispensable à la vie économique. Mais aussi, la rationalité des organes qui

composent ces organisations, en l'occurrence les Cours de justice, rappelle que le droit, dans le contexte communautaire est un facteur à soutenir

Toutefois, considérant l'ampleur des objectifs de l'OHADA et le dynamisme de l'UEMOA, est-on amené à nous interroger sur la problématique de l'application de ce droit des affaires, renforcée par d'autres droits sectoriels, dans l'espace UEMOA ? Par ailleurs, pourrions-nous, à défaut de pouvoir mesurer, tenter d'apprécier, au travers de la complémentarité de ces organisations, l'impact de ce capital juridique OHADA sur les efforts de réalisation des objectifs de l'UEMOA ; en l'occurrence sur sa dynamique économique que la liberté de circulation devrait permettre, entre autres indices, de mieux appréhender ?

PARTIE II : L'intégration juridique dans l'espace UEMOA : Droit OHADA et droits communautaires auxiliaires, facteurs de stimulation de la dynamique économique de l'UEMOA.

La politique africaine d'intégration régionale vise la reconstruction de l'Afrique par l'effort commun des Etats dans l'optique du renforcement de l'unité africaine, régionale et sous-régionale. Ainsi, les institutions qui en sont nées en Afrique de l'ouest, la CEDEAO, l'UEMOA et l'OHADA, se sont données pour mission d'améliorer, de stimuler et d'encourager le progrès économique et social des peuples dans le cadre de l'intégration régionale.

Cette intégration s'est faite de manière progressive. En fait, l'OHADA vient achever un schéma d'intégration sous-régional inachevé. Il a d'abord débuté, sur le plan politique et économique par la CEDEAO ; ensuite, monétaire et économique par l'UEMOA. Et, enfin, juridique par l'OHADA à travers des accords et protocole.

Toutefois, avec la mondialisation les économies se libéralisent en Europe, en Amérique en Asie et leurs conséquences se font sentir dans les Etats émergeants en général et dans les africain en particulier. Pour faire face à cette mondialisation les économies, les investissements privés directs étrangers et nationaux demeurent sans nul doute, l'énergie indispensable au développement des économies des Etats africains.

Cependant, ces investissements privés directs étrangers et nationaux vont demeurer insuffisants pour stimuler l'économie sous-régionale. Les mesures d'incitation économiques prises dans le cadre de l'intégration économique ne vont suffire. L'insécurité juridique et judiciaire dans laquelle se déroulaient les relations d'affaires vont freiner l'élan des investisseurs.

Face à ce désarroi, les Etats de la zone Franc, tous concernés par cette préoccupation, vont initier en 1990 l'idée d'harmoniser les droits africains ; puis à nouveau, elle sera reprise à l'occasion des réunions des Ministres des Finances de la Zone Franc, tenues d'abord à Ouagadougou (Burkina Faso) en Avril 1991, puis à Paris (France) en octobre 1991. Il s'agissait de créer un droit communautaire, uniforme des affaires qui offre aux investisseurs les assurances d'un environnement ouest africain sécurisé propice aux relations d'affaires.

Le 17 octobre 1993 à Port-Louis est signé le Traité instituant l'OHADA et initiant l'intégration juridique des pays africains de la zone Franc. Elle va édicter des règles de droit des affaires consignées dans des Actes uniformes qui vont instaurer une sécurité juridique régional. Ce contexte juridique régional devrait faire naître la confiance chez les investisseurs dans la région, plus particulièrement dans l'espace économique UEMOA qui nous intéresse et motiver en eux la création de relation d'affaires.

Le rôle essentiel de l'intégration juridique pour l'intégration économique sous-régional implique d'exposer, outre le droit communautaire UEMOA et OHADA, le capital juridique communautaire sous-régional impulsif de modernisation juridique du cadre socio-économique. Il implique, de l'application du droit OHADA, d'apprécier entre ce droit et l'intégration régional UEMOA, l'adéquation favorable à l'investissement et potentiellement créative d'activités économiques, voire de croissance économique. Cependant, cette

application du droit des affaires OHADA suppose d'être soutenue par une culture et des structures régionales fortes et solides.

Au fond, ces deux organisations s'inscrivent dans une nouvelle donne de stratégie de développement communautaire dans laquelle le droit est un facteur essentiel de l'activité économique. Une approche par laquelle l'intégration juridique, au travers de l'application du droit OHADA, joue un rôle générateur de dynamique productive pour l'UEMOA. En somme toute, l'intégration juridique OHADA constitue, pour l'UEMOA un outil technique d'accompagnement et de consolidation de son intégration économique.

Par ailleurs, l'application de ce droit OHADA se heurte à de nombreuses difficultés d'ordre culturel, structurel, fonctionnel, budgétaire, didactique et informatif. Mais, les réformes du Traité de Port Louis du 17 octobre 1993 entreprises le 17 octobre 2008 dans le Traité de Québec se proposent de répondre à un certain nombre de ces préoccupations.

Au final, cette application du droit OHADA, porteuse de nombreuses espérances en faveur de l'économie de l'UEMOA, nous interpelle sur l'efficacité juridique de ce droit pour la création d'activités économiques privées par l'investissement, et pour la dynamique des échanges sur le marché sous-régional.

A ce propos, la liberté de circulation des biens, des personnes, des services et des capitaux dans l'Union constitue un indice relatif à la fonctionnalité de l'intégration économique sous-régional, en offrant une lecture de l'intensité des échanges intra-communautaires qui traduit manifestement la mesure de la dynamique économique de la sous-région.

En conséquence, les indicateurs de fonctionnalité de la liberté de circulation communautaire devraient permettre d'apprécier la force de stimulation du droit OHADA, dont l'application serait potentiellement génératrice de dynamique de création d'activités économiques chez les investisseurs privés nationaux et ceux étrangers dont l'investissement privé direct est le fer de lance de la croissance économique.

***Titre I* : La mécanique de modernisation du droit communautaire dans l'espace UEMOA**

L'intégration juridique, initiée dans les années 1990, s'inscrit dans une dynamique de renouvellement et d'uniformisation du droit des affaires en réponse au principe selon lequel le juridique doit préluder à l'économique dans un projet intégration économique régional afin d'offrir un cadre juridique harmonisé adéquat, égalitaire entre les opérateurs économiques de même condition. Ces projets sont réalisés de façon sectorielle, d'une part, par la CIMA, l'OAPI, la CIPRES et AFRISTAT, respectivement dans les domaines des assurances, la sécurité sociale et la propriété intellectuelle, et d'autre part, sous un angle universelle, tel que l'UEMOA et l'OHADA dans de nombreux domaines du droit des affaires. Il nous importe d'exposer la substance de ce capital juridique communautaire ; ce, même succinctement, afin de d'apprécier globalement cet effort intégration juridique dans l'espace UEMOA.

Ces projets ont été réalisés dans le souci d'assurer la sécurité judiciaire de la zone par l'effectivité et l'efficacité de ces droits, de soumettre leur interprétation à la formation des magistrats à ERSUMA, et leur application au contrôle de Cours régionales de justice, en l'occurrence la CCJA qui aura l'attention de notre réflexion.

Chapitre I : L'avènement de l'intégration juridique comme outil fondamental à l'intégration économique (La problématique de la sécurité juridique dans l'espace UEMOA)[1]

L'intégration juridique n'est pas un phénomène récent, comme en témoigne l'expérience du BAMAREL et de l'OCAM, il a pris un certain essor avec le régionalisme des années 1990, en se développant dans le sillage des projets d'intégration économique.

La matérialisation de ce phénomène accomplit le postulat selon lequel le juridique, en tant que préalable, doit accompagner l'économique dans le projet intégration communautaire.

Dans l'espace UEMOA, l'intégration juridique est l'œuvre de plusieurs organisations régionales qui procèdent, soit par une approche sectorielle, telles la CIMA pour les assurances, l'OCAM et la CIPRES pour la sécurité sociale, et l'OAPI pour la propriété intellectuelle ; soit par une approche globale, universaliste avec l'UEMOA et l'OHADA qui harmonisent plus de domaines juridiques et qui se réservent la faculté d'élargir le champ de leur action à plus de matières.

Toutefois, la mise en application encadrée de ces matières montre qu'il n'est pas naturellement aisé de mettre ces droits en conformité avec le droit interne des pays membres de l'OHADA.

Cependant, au risque de créer des confusions, voir des conflits entre les différents textes, avec ce chevauchement de projet expansionniste d'intégration juridique, toutes ces organisations offrent à l'espace UEMOA le tableau d'un paysage communautaire largement rationalisé juridiquement au profit des opérateurs économiques.

Section I : L'intégration du droit des affaires dans l'espace UEMOA

Dans l'espace UEMOA, le droit organisant les relations d'affaire a fait l'objet d'une harmonisation. Elle est le fait de l'UEMOA et de l'OHADA.

Dans le cas de l'UEMOA, elle a procédé à l'uniformisation sectorielle du droit bancaire et des instruments de paiement, établissant ainsi une réglementation unique de la profession bancaire et une réglementation unique des instruments de paiement. En outre, elle a organisé le cadre juridique de la concurrence, de l'investissement et de la fiscalité indirecte des Etats membres.

Quant à l'OHADA, dont les pays de l'espace UEMOA sont membres, elle a procédé par des Actes uniformes à l'uniformisation générale du droit des affaires, définissant cependant un périmètre juridique délimité provisoirement, mais susceptible d'expansion.

[1] Ce chapitre s'inspire largement des travaux du professeur Joseph ISSA –SAYEGH.

Sous section 1- L'uniformisation sectorielle du droit des affaires dans le cadre de l'UEMOA

L'UEMOA a effectuée la rationalisation de son espace économique en procédant à l'uniformisation du droit bancaire et des instruments de paiement et des domaines tels la concurrence, l'investissement et la fiscalité indirecte.

§I –L'uniformisation du droit bancaire et des instruments de paiement dans le cadre de l'UEMOA

L'uniformisation du droit bancaire et des instruments de paiement établit un règlement unique de la profession bancaire et une réglementation unique des instruments de paiement.

I- Le règlement unique de la profession bancaire

La profession bancaire est organisée par trois textes-cadres dont l'application est contrôlée par la Commission Bancaire de l'UEMOA.

1- L'organisation de la profession bancaire par les textes cadres

Actuellement, la profession bancaire est régie dans les pays de l'UEMOA, par trois textes cadres :

- La loi cadre bancaire ;
- Le décret cadre relatif au classement, à la forme juridique et aux opérations des établissements financiers ;
- La loi portant réglementation des institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit.

1.1- La loi-cadre bancaire

Au début des années soixante-dix, une loi cadre portant réglementation bancaire avait déjà été proposée aux Etats membres de l'UEMOA. A la suite de la crise économique et financière traversée par ces pays, vers la fin des années quatre-vingt, une réforme de ce texte s'est imposée pour obéir à deux impératifs :

- Mettre le texte en conformité avec les dispositions de la récente convention portant création de la Commission Bancaire de l'UEMOA.
- Moderniser la législation pour l'adapter au nouveau dispositif monétaire.

Les modifications introduites concernent, d'une part, les dispositions applicables aux banques et établissements financiers, et d'autre part, la répartition entre le Conseil des Ministres de l'UEMOA, le Ministre des finances, la Banque Centrale, la Commission Bancaire de l'UEMOA, des compétences participant à la réglementation et au contrôle de l'activité bancaire et aux modalités de leur intervention.

1.2 - Le décret cadre relatif aux établissements financiers

Le décret cadre relatif au classement, à la forme juridique et aux opérations des établissements financiers, classe ceux-ci en trois catégories, suivant la nature des opérations qu'ils effectuent. Cependant, dans un souci d'efficacité, certaines dispositions permettent à la banque centrale d'affiner ces catégories par des instructions complémentaires.

- Première catégorie : Etablissements financiers. Sont considérés comme tels, les établissements qui font profession habituelle pour leur compte des opérations de prêt, d'escompte, de prise en pension, d'acquisition de créances, de garantie, de financement, de vente à crédit ou de crédit-bail.

- Deuxième catégorie : les établissements de placements financiers. Sont considérés comme tels, ceux qui reçoivent habituellement des fonds qu'ils emploient pour leur propre compte en prise de participation dans des entreprises existantes ou en formation ou en acquisition de valeurs mobilières émises par des personnes publiques ou privées.

- Troisième catégorie : Autres établissements financiers. Sont considérés comme tels, ceux qui font profession habituelles d'effectuer pour leur propre compte des opérations de vente à crédit ou de change, ou qui servent habituellement d'intermédiaire, en tant que commissaire, courtiers ou autrement dans des opérations de crédit, de placement de vente à crédit ou de change.

- Règles communes. Sauf autorisation préalable accordée comme en matière d'agrément, ou s'il s'agit d'établissements publics à statut spécial, en modifiant leurs statuts, les établissements financiers ne peuvent effectuer que les opérations pour lesquelles ils ont été classés.

Selon leur classement, les établissements financiers qui ont leurs sièges sociaux dans un Etat de la zone UEMOA doivent revêtir la forme d'une société anonyme coopérative à capital variable ou de société à responsabilité limitée.

1.3- Loi-cadre portant réglementation des institutions mutualistes ou coopératives

Cette loi-cadre porte réglementation des institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit. Ces institutions mutualistes ou coopératives sont des groupements de personnes, dotés de la personnalité morale, sans but lucratif et à capital variable, fondé sur les principes d'union, de solidarité et d'entraide mutuelle et ayant principalement pour objectif de collecter l'épargne de leurs membres et de leur consentir du crédit.

Cette loi a été introduite en droit positif par très peu d'Etats.

2 - Le contrôle de la profession bancaire

Initialement, il revenait à la BCEAO de veiller au respect de la réglementation bancaire dans chaque Etat, conformément à l'article 27 de ses statuts. Cependant, il

appartenait aux autorités nationales d'appliquer des sanctions disciplinaires et administratives. Les banques étaient contrôlées par des commissions nationales dont la composition et le fonctionnement variaient d'un pays à l'autre. Mais, la grave crise financière de la fin des années quatre vingt viendra remettre en cause leur efficacité qui s'est révélé être très réduite.

Par, conséquent, l'institution d'une structure communautaire en vue d'exercer l'autorité disciplinaire indispensable à l'efficacité du contrôle de la profession est devenue une exigence. Elle permettrait par la même de mettre en harmonie le contrôle des banques et des établissements financiers avec l'exercice communautaire du pouvoir monétaire ; consolidant ainsi la pleine application des principes d'union monétaire.

Cette exigence va prendre forme dans le projet de création d'une commission bancaire communautaire destinée à permettre de mieux soutenir le processus d'assainissement et de restructuration du système bancaire de l'Union, de contribuer à une meilleure protection des déposants, à une plus grande harmonisation de la surveillance bancaire et à un fonctionnement plus harmonieux du système bancaire[1].

Alors, le 24 Février 1990, le Conseil des Ministres de l'UEMOA adopte le projet de convention qui donnera naissance à la Commission Bancaire de l'UMOA[2]. Cette commission n'a pas de personnalité morale. Elle est un organe de l'UEMOA. Son rôle est d'assurer la surveillance individuelle des banques et des établissements financiers.

A cet effet, elle dispose de pouvoirs de sanctions disciplinaires et administratives lorsqu'elle constate des infractions à la réglementation bancaire. Ses décisions sont directement exécutoires dans les Etats. Le Conseil des Ministres, dans cette procédure disciplinaire, joue le rôle d'instance de recours contre ces décisions.

II- La réglementation unique des instruments de paiement

La réglementation unique des instruments de paiement organise la réglementation unique des changes dans l'UEMOA et le contrôle de l'application de ces dispositions de change.

1- La réglementation unique des changes dans l'UEMOA[3]

La réglementation unique des changes régie les relations financières entre les pays de l'UEMOA et les pays étrangers en distinguant les opérations courantes et celle en capital.

1.1- Le champ d'application

Les relations financières entre les Etats de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africain (UEMOA) et les pays étrangers (ce qui revient à parler de réglementation des

[1] Exposé des motifs du projet de convention portant création de la commission bancaire de l'UEMOA.
[2] Union Monétaire Ouest Africain.
[3] B. MARTOR, S. THOUVENOT, CABINET et CHOLMELEY, ''Réglementation des changes dans l'UEMOA'' in ''Les réglementations communautaires des changes dans la zone Franc'', Paris, OHADA D-04-21, OHADA.com, pp.2-8.

changes) sont régies par le règlement n° R09 du 20 décembre 1998 du Conseil des Ministres de l'UEMOA, entré en vigueur le 1er Février 1999, et dont les dispositions sont applicables de manière uniforme dans tous les Etats membres de l'UEMOA. Ces pays étrangers doivent être entendus dans certains cas comme ceux qui n'appartiennent pas à la zone de l'UEMOA.

Le règlement UEMOA, s'applique dans les opérations courantes et dans les opérations en capital à destination de l'étranger.

1.2- Les dispositions relatives aux opérations courantes

1- Le régime sur les paiements courants à destination de l'étranger :

Conformément au règlement UEMOA, tous ces paiements courants à destination de l'étranger sont autorisés à être effectué. Toutefois, l'article 2 dispose que ''les opérations de change, mouvement de capitaux et règlements de toute nature entre un Etat membre de l'UEMOA et l'étranger, ou dans l'UEMOA entre un résident et un non résident, ne peuvent être effectué que par l'entremise de la Banque Centrale des Etats d'Afrique de l'Ouest, de l'administration des postes, d'un intermédiaire agrée, ou d'un agrée de change manuel ''. Il faut entendre par intermédiaire agrée, toute banque installée sur le territoire d'un Etat membre de l'UEMOA et agrée par le Ministère des finances du pays dans lequel elle exerce. Par ailleurs, l'annexe I du règlement UEMOA énumère et vient préciser en ce sens les compétences restrictives de ces derniers.

Le règlement UEMOA énumère, dans son article 4-4, le domaine de ces paiements à destination de l'étranger. Se sont notamment ceux résultant de la livraison de marchandises, les frais et bénéfice du commerce de transit, les intérêts et dividendes, parts et intérêts hypothécaires, pensions et rentes résultant d'un contrat de travail, les droits et les redevances résultant de brevets, licences et marques.

Aucune pièce justificative n'est cependant demandée lorsque le transfert d'argent est inférieur à un montant de 300.000f CFA. Dans ce cas, les intermédiaires agrées doivent simplement s'assurer de l'identité du demandeur et du bénéficiaire afin qu'ils ne procèdent à des paiements fractionnés ou à la constitution d'avoir à l'étranger.

2 – Le régime sur la détention de devises dans la zone UEMOA :

Le règlement UEMOA supprime les plafonds d'allocation de devises aux voyageurs, mais impose une déclaration de cette détention lorsqu'elle dépasse un certains montant. Ainsi, l'article 27 de l'annexe II du règlement dispose que ''les voyageurs non résidents sont tenus de déclarer, par écrit, à l'entrée et à la sortie du territoire nationale, tous les moyens de paiement dont ils sont porteurs lorsque leur montant dépasse la contre-valeur d'un million de francs CFA''.

L'article 28 du règlement UEMOA dispose par ailleurs que ''les voyageurs non résidents sont autorisés à exporter sans justification, dans la limite de la contre-valeur de 500 f CFA de billets de banque étranger dont ils sont porteurs''. D'autre part, ''la somme en billets de banque étranger susceptible d'être emporté, ne doit pas être supérieur à la somme de billets de banque étrangers déclaré à l'entrée ou acquise dans le pays''.

Par ailleurs, l'article 3 dispose que les devises étrangères détenues dans un Etat membre de l'UEMOA doivent être cédées ou déposées chez un intermédiaire habilité, ou le cas échant de la BCEAO, que ses avoirs appartiennent à un résident ou un non résident.

Les résidents sont tenus de céder à la banque intermédiaire agréée, tous les revenus ou produits en devises encaissés à l'étranger ou versés par un non résident.

3– Le régime sur les importations et les exportations de la zone UEMOA :

Le règlement UEMOA élargie la notion de rapatriement du produit des recettes d'exportation en général, et supprime l'obligation de rapatriement intra UEMOA en particulier, afin de tenir compte du principe de la libre circulation des capitaux dans la zone.

Le règlement UEMOA relève, dans cette optique, les montants réglementaires relatifs notamment aux transferts et à la domiciliation des opérations d'importation et d'exportation.

Le règlement des marchandises importées répond à la règle de l'intermédiation, c'est-à-dire qu'il ne peut être effectué que par l'entremise d'une banque agrée. En outre, toute importation de marchandises provenant de pays de la zone Franc, doit faire l'objet d'une domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé. Sont toutefois exonérées de cette obligation, les marchandises d'une valeur inférieure à cinq millions de FCFA, certaines importations de nature particulière limitativement énumérées, ainsi que les importations sans paiement, ces dernières devant tout de même faire l'objet d'un visa préalable de la Direction des Finances.

Le règlement UEMOA impose que les opérations d'exportation soient exécutées dans un délai d'un mois à compter de leur exigibilité, c'est-à-dire à partir de la date prévue de l'exécution du contrat commercial. Cette date étant dans tous les cas, enfermée dans un délai de 120 jours à compter de l'expédition des marchandises.

Aux termes de l'article 5 du règlement UEMOA et de l'article 11 de son annexe II, « les opérateurs économiques résidents sont tenus d'encaisser et de rapatrier dans le pays d'origine, auprès de banque de domiciliation, l'intégralité des sommes provenant de la vente des marchandises à l'étranger dans un délai de un mois à compter de la date d'exigibilité du paiement. »

Une condition de domiciliation de l'intégralité de sommes provenant de la vente des marchandises est donc exigée pour exportations. Par ailleurs, il est obligatoire que les exportateurs soumettent, à la banque domiciliataire, les titres d'exportation. Cependant, selon l'article 13 de l'annexe II, ces ventes à l'étranger sont soumises à domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé uniquement lorsque leur montant excède cinq millions de FCFA.

1.3- Les dispositions relatives aux opérations en capital

Les aménagements contenus dans le règlement UEMOA portent principalement sur les investissements et emprunts, les transactions sur valeurs mobilières, y compris les contrats d'options, ainsi que les placements de fonds. En substance, toutes les entrées de capitaux dans l'Union sont libres, excepté l'importation d'or. Les sorties de capitaux au titre des remboursements d'emprunts, de la liquidation d'investissements étrangers et des achats de contrats d'option sont également libres.

Les non résidents doivent être entendus comme les personnes physiques ainsi que les personnes morales ayant leur principal centre d'intérêt à l'étranger, c'est-à-dire le lieu de leur principale activité économique.

Le règlement UEMOA apporte les assouplissements suivants :

- Libre transfert à l'étranger du produit de la liquidation des investissements réalisés par les résidents (le transfert des bénéfices et des dividendes étant autorisé dans le cadre des opérations courantes) devient uniquement soumis à déclaration à titre d'information, auprès du Ministre des finances du pays de l'investissement.

- La liquidation d'un investissement, direct ou non, qui prend la forme d'une cession entre un non résident et un résident doit simplement faire l'objet d'une présentation des pièces justificatives de la liquidation auprès de l'intermédiaire agréé.

- L'autorisation d'ouverture de comptes étrangers, en devise ou non, de non-résidents est considérablement justifiée.

- La conclusion de contrats d'option sur les marchés étrangers et la possibilité de procéder librement aux règlements y afférents devient réalisable.

- L'achat, par les résidents, des valeurs mobilières étrangères dont l'émission ou la mise en vente a été préalablement acceptée par le Conseil Régional de l'Epargne Publique et des Marchés Financières, est autorisé à titre général.

- La constitution d'un investissement étranger dans un Etat de l'UEMOA ainsi que la cession de cet investissement entre non résidents sont à présent libres. Aucune autorisation préalable n'est donc requise en vue d'une telle opération. Cependant, une déclaration à des fins statistiques à la direction chargée de finances extérieures est exigée, si l'investissement constitue un investissement direct. « L'investissement direct » est défini par le règlement UEMOA comme, d'une part, l'achat, la création ou l'extension d'un fonds de commerce, de succursales ou entreprise à caractère personnel et, d'autre part, comme toute opération qui permet d'accroître ou de prendre le contrôle d'une société déjà sous le contrôle du même investisseur. Il n'y a cependant investissement direct que si la participation excède 20% du capital social.

1.4- Les opérations en capital soumises à autorisation préalable

L'autorisation préalable, octroyée par le Ministère des finances, est obligatoire dans plusieurs domaines :

- Dans le cas d'un investissement du produit de la liquidation à l'étranger d'un investissement réalisé dans l'UEMOA, sous peine d'avoir à rapatrier les capitaux dans un délai d'un mois.
- Dans le cas d'un investissement effectué à l'étranger par un résident qui doit en outre être financé au moins à 75% par des emprunts à l'étranger.

- Dans le cas de toute opération en capital ou paiement à destination de l'étranger non expressément prévu à l'article 4 du règlement UEMOA.

1.5- La couverture à terme du risque de change

Une couverture de change peut être constituée par des résidents, en vue de règlements correspondants à l'importation ou à l'exportation effective des biens et de services. La durée du contrat de change ne peut excéder la date d'exigibilité du paiement stipulée dans le contrat commercial d'importation ou d'exportation. Cette couverture doit être constituée dans la monnaie de règlement prévue au contrat commercial.

2- Le contrôle de l'application des dispositions des changes[1]

En principe, le contrôle de l'application des disposition des changes relève de la compétence du Ministre chargé des finances de chaque Etat qui peut déléguer ses pouvoirs en la matière à la BCEAO, en vertu de l'article 35 des statuts de celle-ci qui stipule : « à la demande des Gouvernements des Etats de l'Union, la Banque Centrale peut prêter son concours à l'application de la réglementation des relations financières extérieurs et de changes ou de certaines dispositions de cette réglementation ». En vertu de cette disposition, la BCEAO s'est vue conférer des attributions plus ou moins étendues selon les pays de l'Union.

Cependant, s'agissant de sanctions applicables en cas d'infraction à la législation des changes, le Ministère des Finances est seul compétent pour le prononcer. Toutefois, la Banque Centrale et la Commission Bancaire ont des pouvoirs de sanction propres, définis en termes larges qui peuvent servir de fondement à des sanctions communautaires[2].

D'une façon générale, la BCEAO est chargée, dans tous les pays de l'Union :

- Du contrôle de la position extérieure en franc CFA et en devises des établissements bancaires et financiers vis-à-vis de l'étranger[3].

- Du contrôle des conditions d'ouverture et de fonctionnement des comptes bancaires en francs ainsi que la reprise ou l'expédition des billets de la BCEAO entre les intermédiaires agréés de l'Union et leurs correspondants étrangers[4].

- Du suivi du règlement des dépenses et recettes d'escales de navires étrangers et des navires nationaux à l'étranger[5].
- Du suivi de l'apurement des dossiers de domiciliation des exportations et des importations[6]

Le contrôle exercé par la BCEAO diffère selon la nature des transactions et cela se fait, soit sur pièce par les agences principales de la Banque Centrale qui sont elle-même contrôlées, soit par des civils domiciliaires effectuées auprès des intermédiaires agréés.

---

[1] X. BRUCKERT, D. MARTEAU, D. TRANG, « Le marché des changes et la zone Franc », EDICEF/AUPELF, DUREF, 1989.
[2] Loi-cadre portant réglementation bancaire, article 47, 48 et 54
[3] Décrets de 1968 et 1969 pour le Sénégal le décret n° 69-62 du 15 janvier 1969 relatif au contrôle de la position en Francs CFA et en devises des établissements bancaires et financiers vis-à-vis de l'étranger et arrêté d'application n° 2756 MF- DFEI du février 1969.
[4] Circulaire de 1970 dans les pays de l'UEMOA.
[5] Cette attribution est spécifique aux pays côtiers que sont le Bénin, la Côte d'Ivoire, le Sénégal et le Togo (circulaire et avis de 1969).
[6] Circulaires de 1968 et 1980 dans les de l'UEMOA.

Franchissant un pas de plus que le contrôle, la BCEAO a même forgé les normes essentielles et uniforme d'une réglementation des changes des pays membres de l'UEMOA : définitions des intermédiaires agrées, du résident, du non résident, de l'étranger ; interdiction aux résidents d'accomplir certains actes déterminés et obligation d'en effectuer d'autres bien précis ; définition du rôle et attributions des intermédiaires agrées[1].

Les dispositions du Règlement UEMOA, traduisent le choix d'une libéralisation progressive et certaine des mouvements de capitaux, situant ainsi l'UEMOA dans une position comparable à celle des pays en développement les plus avancés en matière de libéralisation des changes.

§II – L'intégration juridique de la concurrence, de l'investissement et de la fiscalité[2]

L'intégration juridique de l'UEMOA institue au travers du droit de la concurrence, du projet de code communautaire des investissements et de la fiscalité indirecte, un cadre fondamentalement consolidé pour le fonctionnement adéquat du marché commun et le traitement équitable des opérateurs économiques. Elle poursuit le renforcement de l'Union douanière et l'expansion des échanges commerciaux intra-communautaires.

I - La liberté de concurrence et la promotion de l'investissement.

Pour le bon fonctionnement du marché et le traitement équitable des opérateurs économiques, le Traité de l'Union garantie la liberté de concurrence. Mais, il en édicte des règles afin de l'encadrer et le contrôler. Cependant, ces règles sécurisantes ne sont pas de nature à elle seule à rassurer les investisseurs. Conscient de ce fait, les Etats membres envisagent de mettre en place un code communautaire des investissements, afin de promouvoir le marché commun. En attendant, chaque pays possède son propre code, source d'une multitude de règles en matière d'investissement dans la Communauté, mais qui sont loin d'avoir atteint leur objectif, attirer notamment beaucoup d'investisseurs et ce, en dépit des réalisations qu'ils ont permises dans chaque pays.

1–La liberté de concurrence : article 88 du Traité de l'UEMOA

Pour assurer le bon fonctionnement du marché, il est nécessaire de s'assurer que les entreprises puissent opérer sur le même pied d'égalité. A cet effet, le Traité de l'Union a prévu des règles de concurrence précisées aux articles 88 à 90. Elles constituent un instrument efficace pour obtenir une cohésion, une unicité du marché.

Le Traité ne définit pas la notion de concurrence. Mais, sur le plan de la sémantique, la concurrence s'entendrait comme une rivalité d'intérêts provoquant une compétition dans le

[1] Ces définitions et principes sont contenus dans deux circulaires de DERI (réglementation des changes (octobre 1989) non adoptées à ce jour et sont sur le point d'être remplacées par un projet de texte de 1995.

[2] N'GUESSAN Donald J. M., « Le marché commun de l'UEMOA : une inspiration des communautés européennes », Mémoire de DEA, Université de Reims Champagne-Ardenne, pp. 64-125.

secteur industriel ou commercial[1]. Cependant, le droit communautaire ne saurait se satisfaire de la simplicité de cette définition, la notion de concurrence a un caractère polymorphe, et ne s'aurait s'enfermer dans un concept unique. Il est impossible de traiter de façon identique le marché des marchandises outils et celui des banques ou encore des denrées périssables[2].

Le Traité de l'UEMOA définit les règles de concurrence en ces termes : « Sont interdits de plein droit les accords, associations et pratiques concertées entre entreprises ayant pour objet ou pour effet de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur de l'Union ; toutes les pratiques d'une ou de plusieurs entreprises assimilables à un abus de position dominante sur le marché commun ou dans une partie significative de celui-ci ; les aides publiques susceptibles de fausser la concurrence en favorisant certaines entreprises ou certaines productions[3].

Ces règles sont destinées à discipliner la concurrence au niveau des décisions portant constitution d'ententes ; le positionnement des acteurs économiques dominants et l'octroi des aides d'Etats. Pour compléter ses règles de base dans ce domaine, le Traité de l'Union a reconnu trois compétences au Conseil[4] :

1 – Il est d'abord appelé à préciser les interdictions visées par les règles de la concurrence dans le Traité[5] ou prévoir des exceptions justifiées par des situations spécifiques.

2 – Il lui appartient de prendre par voie de règlements, les dispositions utiles pour faciliter l'application des interdictions citées précédemment. Il pourra également adopter des règles contenant des exceptions dans des cas spécifiques.

3 – Il lui revient enfin de définir les règles que la Commission devra respecter et les sanctions qu'elle pourra prendre sous formes d'amende ou d'astreintes en vue de surveiller sous le contrôle de la Cour de justice de l'UEMOA, le respect des règles de la concurrence.

Ainsi, convient-il pour une meilleure compréhension de ces règles, d'examiner ces formes d'expression que pourraient investir la concurrence, en l'occurrence l'entente, la position dominante et les aides d'Etats, qui témoignent de son caractère polymorphe. Elles ne font pas par elle-même l'objet d'interdiction. Mais, sont prohibées par le Traité dans la mesure où elles sont de nature à restreindre ou fausser le jeu de la concurrence. Pour les définir et les illustrer, l'expérience européenne, une fois de plus, sera d'un apport substantiel, la jurisprudence de la CJCE et les travaux du Conseil de l'Union n'étant pas prolifiques en cette matière.

1.1 - L'entente

La première forme d'expression de la concurrence est l'entente. Elle recouvre les pratiques d'accord entre entreprises et les pratiques concertées, et telle quelle, elle reste licite.

[1] Larousse de poche, « Dictionnaire des noms communs et des noms propres », Larousse, le livre de poche, Paris 1992, p. 117.
[2] P. ICARD, « Droit matériel et politique communautaire », Edition ESKA, Paris 1997, p. 348.
[3] Traité UEMOA, article 88.
[4] Traité UEMOA, article 89.
[5] Traité UEMOA, article 88.

Elle se traduirait par un minimum de coordination, de concertation entre deux ou plusieurs entreprises[1]. Il ne saurait donc avoir d'entente là où il n'y a pas d'indépendance entre les partenaires. La situation des intermédiaires et celle qui prévaudraient au sein des groupes de sociétés pourraient être soulevée.

Le pragmatisme du droit communautaire conduirait à rechercher si, en fait, l'intermédiaire a une fonction de « représentant » de l'entreprise, auquel cas il ne serait pas une entreprise distincte et donc pas une entreprise indépendante ; ou s'il agit pour son propre compte de manière autonome[2], dans ce cas, il serait apte à faire partie d'une entente.

Quant aux groupes de sociétés, l'aptitude à faire partie d'une entente dépendrait du point de savoir si, en fait, la filiale est économiquement autonome. Les seules personnalités juridiques distinctes de la société mère et de sa filiale ne sauraient suffire pour reconnaître une dualité de participants à une entente. Il faudrait que la filiale ait une autonomie économique dans la détermination de sa ligne d'action et non que cette action ne se résume à la réalisation de simple aménagement interne des tâches au sein du groupe[3].

Cependant, les ententes peuvent constituer des pratiques anticoncurrentiels lorsque, comme le précise l'article 88 du Traité de l'UEMOA, elles ont pour effet ou pour objet de restreindre ou de fausser la concurrence, notamment celles qui consisteraient à :

- Fixer de façon directe ou indirecte les prix d'achat ou de vente ou d'autres conditions de transaction.

- Limiter et contrôler la production, les débouchés, le développement technique ou les investissements.

- Répartir les marchés ou les sources d'approvisionnement.

- Appliquer, à l'égard de partenaires commerciaux des conditions inégales à des prestations équivalentes en leur infligeant, de ce fait, un désavantage dans la concurrence.

- Subordonner la conclusion de contrats à l'acceptation, par les partenaires de prestations supplémentaires qui, par leur nature ou selon les usages commerciaux, n'ont pas de lien avec l'objet de ces contrats.

Ces agissements anticoncurrentiels des entreprises viseraient les trois techniques de conclusion d'entente que sont les « accords d'entreprises », « les décision d'association d'entreprises » et « les pratiques concertées ».

1- Accords d'entreprises. La première de ces techniques concerne les « accords d'entreprises ». La notion d'accord ferait ici référence aux contrats que les entreprises concluent entre elles. Mais, le droit de la concurrence ne tient pas compte de la nature apparente de l'accord. C'est ainsi que des statuts de société, ou des pactes d'actionnaires

[1] Traité de Rome, article 85 § 1.
[2] Décision, 23 novembre 1972, « Pittburg Coming Europe et Formica Belgium » : JOCE L 272, 5 décembre 1972.
[3] CJCE, 31 octobre 1974, aff. 15/74, « Centrafarm c. Sterling Drug », Rec. 1154; et, "Centrafarm c. Winthrop", aff. 16/74: Rec. 1183.

pourraient constituer des accords[1]. Egalement, le cadre général des relations d'affaires entre deux ou plusieurs entreprises, pourraient conférer à un acte unilatéral par sa forme le caractère d'un « accord ». Pour illustration, le cas des lettres circulaires ou des factures adressées par un fabricant à ses distributeurs. Les indications contenues sur ces documents sont souvent acceptées tacitement par leurs destinataires[2].

Mais, le concept d'accord serait entendu encore plus largement[3]. Il ne serait pas nécessaire qu'il soit juridiquement contraignant en vertu des règles de droit civil applicable. Il suffirait que cet accord représente la fidèle expression de la volonté commune des membres de l'entente sur leur comportement dans le marché commun, et qu'ils s'estiment liés ou obligés. Et cette expression pourrait résulter notamment de simples engagements moraux ou tacites, de promesses, de simples déclarations d'intention, et donc être considérée comme des accords. Nous envisageons ici le cas du « gentlemen's agreement », les engagements d'honneur[4].

En définitive, la notion d'accord entre entreprises est difficile à cerner[5]. Quelques enseignements seraient toutefois susceptibles d'être tirés concernant la démarche suivie par ces institutions communautaires :

- La nature et la forme de l'acte caractérisant l'accord n'emportent aucune conséquence.

- Les effets qu'il produit effectivement, constituent l'élément central du dispositif de lutte contre les accords anticoncurrentiels.

- Le pragmatisme s'impose à la rigueur juridique. Cette démarche semble adaptée aux situations spécifiques que fait naître la protection de la concurrence, elle n'en constitue pas une source d'incertitude pour les opérateurs économiques[6].

L'entente interdite ne résulterait pas seulement d'un « accord d'entreprise », mais également d' « association d'entreprises ».

2- Association d'entreprises. Le concept d'association d'entreprises toucherait des regroupements associatifs d'entreprises, qui ne sont pas en soit des pratiques prohibées. Ce concept couvrirait également les syndicats professionnels et les groupements d'intérêt économique[7]. Le caractère public du groupement n'a aucune influence sur la qualification d'association d'entreprises[8]. Cependant, parmi ces groupements, de nombreux syndicats ou

---

[1] Décision du 24 novembre 1993, « Audiotel » JOCE L 306, 11 décembre 1993.
[2] CJCE, 17 septembre 1985, « Ford AG », aff. 25 et26/84, Rec.2725.
[3] Par la Commission et la Cour de Justice des Communautés Européennes.
[4] CJCE, 15 juillet 1970, « Entente internationale de la quinine, Boehringer », aff 41 à 45/69 : Rec. 661 ; Décision du 2 août 1989, « Treillis soudes » : JOCE L 260, 6 septembre 1989.
[5] A l'examen tant des décisions de la Commission que de la jurisprudence de la Cour de Justice des Communautés européennes.
[6] P. ICARD, « Droit matériel et politiques communautaires », Edition Eska, paris 1999, p. 368.
[7] TPICE, « Groupement des cartes bancaires CB et Europay international. SA », 23 février 1994, affaires jointes 39 e 40/92 : Rec. 1994, p. II-49.
[8] CJCE, 30 janvier 1985, morale ; 123/83 : Rec. 1985, p. 391.

associations professionnels sont en dehors du droit de la concurrence, leur activité n'étant pas concernée par lui[1].

Pour que ces associations entrent dans ce champ et soient frappées par les interdits et sanctions prévues par les règles de la concurrence[2], il faudrait qu'elles prennent des décisions susceptibles de leur porter atteinte. Le fait qu'elles exercent des activités non commerciales n'est pas un obstacle à l'application des règles de protection. Ces dernières seraient susceptibles d'être appliquées à partir du moment où l'association prendraient des décisions qui auraient un caractère obligatoire et contraignant à l'égard des membres, et qui orienteraient leur comportement sur le marché. Comme pour les « accords d'entreprises », il faudrait rechercher si, en fait, la décision est contraignante, même si formellement elle se présente comme une simple recommandation[3]. Toutefois, l'entente ne se transcrirait pas forcément dans un accord, une convention ou une décision d'association, mais également dans un comportement qui échapperait à toute règle formelle en l'occurrence les pratiques concertées prévues par l'article 88, d'où la nécessité de les sanctionner.

3- La pratique concertée. En effet, la pente naturelle d'un droit de la concurrence serait de dépasser les situations juridiques formelles et visibles pour essayer d'appréhender les situations économiques concrètes. La concurrence pourrait être faussée par des comportements qui ne procèderaient pas d'accords ou de « décisions »[4], mais de « pratiques concertées ». Or cette notion demeure difficile à cerner ; elle n'aurait pas, par essence, de forme précise et les prendrait toutes, car elle ne viserait matériellement rien de particulier.

Pour autant, la pratique concertée résulterait « d'une série de comportements de la part de deux ou plusieurs entreprises qui coïncident objectivement, et qui apparaissent comme le fruit d'une coordination des activités entre les entreprises ou l'adaptation consciente du comportement de chacune à celui de l'autre, ou des autres[5]. Cette définition indiquerait que la notion de « pratiques concertée » permet d'appréhender des formes de coordination entre entreprises qui, sans avoir été poussée jusqu'à la réalisation d'une convention proprement dite, substituent une coopération pratique entre elle, au risque de la concurrence, qui ne correspondent pas aux conditions normales du marché. Car, en matière de concurrence « tout opérateur économique devrait déterminer de manière autonome la politique qu'il entend suivre sur le marché commun » [6].

Le critère déterminant de reconnaissance de la pratique concertée serait donc l'altération de l'autonomie par l'agent économique communautaire, c'est-à-dire l'acceptation consciente ou volontaire d'une perte d'autonomie par les entreprises concernées. « Cette exigence d'autonomie…*s'opposerait*…rigoureusement à toute prise de contact directe ou indirecte entre concurrents, ayant pour objet ou pour effet, soit d'influencer le comportement sur le marché d'un concurrent actuel ou potentiel, soit de dévoiler à un tel concurrent le

[1] Il en est de même des groupes de pressions ou lobbying qui ne sont pas visés par les règles de protection de la concurrence.
[2] Traité de Rome, article 85 ; Traité UEMOA, article 88.
[3] CJCE, 27 janvier 1987, « Ver band der Sachversicherer », morale 45/85 : Rec.405 ; Décision du 6 août 1984, « Zine Producers Group » : JOCE L 220, 17 août 1984.
[4] Ou qui procèdent d'accords demeurés cachés à un point tel que leur preuve en devient impossible.
[5] Décision du 24 juin 1969, « matières colorantes » : JOCE n° L. 195, août 1969.
[6] CJCE, 11 juillet 1972, « Imperial chimical industrie Ltd (ICI) c. Commission, morale 48/69, Rec. 1972, p. 619 ; CJCE, 16 décembre 1975, « Sniker Unie », aff. 40 à 48, 50, 54, 56, 113 et 114/93.

comportement que l'on *serait* décidé à, ou que l'on *envisagerait* de, tenir soi-même sur le marché »[1].

La notion de « pratique concertée » se construit sur le fondement de la perte d'autonomie économique résultant, à ce stade de l'analyse, soit d'une coopération, soit d'une concertation des opérateurs économiques ayant une influence sur le fonctionnement du marché. La reprise des composantes de la définition de la pratique concertée exige une recherche du sens des mots « concertation » et « coopération ». Il s'agirait d'un contrat formel ou informel, mais toujours réciproque, dont l'objectif serait d'atténuer ou de faire tomber l'incertitude sur le comportement des entreprises concurrentes ; un comportement qui existerait dans une situation concurrentielle normale, et ce lorsque les entreprises sont autonomes pour le déterminer. L'élimination de cette incertitude concurrentielle pourrait se faire par de différents canaux : par la tenue de réunions secrètes[2], la transmission de lettre, de fax, de message apporté par des agents, des représentants. L'essentiel résiderait dans la transmission d'informations ayant un lien avec le comportement concurrentiel des entreprises concernées.

Une question à ce stade de l'analyse s'impose, à savoir s'il est nécessaire que chacun des participants reçoive une assurance quant au comportement à escompter de ses concurrents ? Une réponse positive semble s'imposer, la réciprocité se pose comme un préalable indispensable à l'existence d'une concertation. L'élément essentiel résiderait dans l'échange des informations quelles que soient les formes qu'elles pourraient revêtir.

La preuve de la pratique concertée ne serait cependant pas facile. Il peut arriver qu'il n'y ait aucun signe formel de contacts réciproques ; pourtant les entreprises se comportent d'une manière parallèle telle qu'elle fait supposer des contacts préalables. Le simple parallélisme de comportement pourrait-être un indice d'une concertation[3]. Cependant, l'observation du parallélisme doit, par une démonstration, conduire à une concertation prolongée. C'est le parallélisme non seulement conscient, mais concerté qui serait répréhensible.

Au bout du compte, la pratique concertée résulterait d'un comportement parallèle d'opérateurs économiques concurrents issu d'une concertation préalable. Toutefois, elle se verra appliquer, comme les autres techniques de conclusion de l'entente (les accords et les décisions d'association), les règles de protection de la concurrence que lorsque cette pratique sera de nature à restreindre la concurrence.

1.2- La position dominante

Le Traité de l'Union prévoit également une deuxième forme d'expression de la concurrence, « la position dominante sur un marché ». Cependant, le droit communautaire distingue clairement l'acquisition d'une position dominante, qui en soit n'est pas attentatoire à la concurrence, et son abus qui devient illicite aux termes de l'article 88 du Traité de l'UEMOA. Par rapport à l'entente, les notions de domination sur un marché supposent des appréciations plus factuelles et plus économiques. L'identification de cette position dépend de

[1] CJCE, « Sniker Unie », précité.
[2] CJCE, 15 juin 1994, « Commission c. Chemical industrie », aff. C. 137/92 : Rec., I, p. 2555.
[3] Comme il résulte de l'analyse de la jurisprudence communautaire européenne

la part de marché que détient une entreprise ou d'autres éléments quantitatifs, mais aussi de la détermination du degré de domination exercé sur ce marché.

La position dominante pourrait se définir comme une position de puissance économique détenue par une entreprise, qui lui donnerait le pouvoir de faire obstacle au maintien d'une concurrence effective sur le marché en cause, en lui fournissant la possibilité de comportements indépendants, dans une mesure appréciable vis-à-vis de ses concurrents de ses clients et, finalement, des consommateurs[1]. Cette définition requiert de préciser deux notions, celle de marché, essentiel pour déterminer la position déterminante, et celle de domination.

Le marché pourrait se définir à l'aide de deux séries de critères : des critères géographiques et des critères tenant aux produits ou aux services considérés. Les critères géographiques impliqueraient, pour une entreprise en position dominante, la détermination d'une manière claire de la partie substantielle du marché commun où elle serait en mesure de se livrer éventuellement à des pratiques abusives, faisant obstacles à une concurrence effective, zone dans laquelle les conditions objectives de concurrence d'un produit devraient être similaires pour tous les opérateurs économiques[2].

Concernant la nature des produits ou des services considérés, les critères qui interviennent pour les distinguer et les constituer en marché reposeraient sur plusieurs éléments[3]. Le premier d'entre eux serait celui de la « substituabilité » de l'offre du produit qui consiste en la recherche du degré de substituabilité de l'offre en prenant en considération les concurrents actuels ou potentiels ou encore la faculté de segmenter le marché. Il s'agirait de rechercher s'il y a des solutions de rechange raisonnables et perceptibles par les utilisateurs. La substituabilité doit s'apprécier, d'abord en considérant les caractéristiques objectives d'un produit ou d'un service, et en considérant ensuite les besoins constants exprimés par les utilisateurs[4].

Le deuxième critère serait celui de la mesure de l'élasticité croisée de la demande d'un produit. Cette mesure consisterait à confronter la hausse du prix du produit de référence avec la modification du comportement du consommateur. Elle permettrait d'analyser ce comportement, à savoir si le consommateur se détourne facilement du produit concerné au profit d'un autre, ou s'il continue à se le procurer malgré la hausse de prix.

En fin de compte, pour pouvoir être considéré comme un marché distinct, les produits en cause devraient s'individualiser non seulement par le simple fait de leur utilisation, mais encore par des caractéristiques particulières de production qui les rendraient spécifiquement apte à cette utilisation.

La définition du marché d'un produit serait importante pour identifier une position dominante, mais elle serait insuffisante. Cette détermination s'appuie également sur la détermination du degré de domination.

---

[1] Traité CE, article 82 (traité CEE, article 86 ancien).
[2] CJCE, 11 février 1978, « United Brands C° c. Commission », aff. 27/76 : Rec. 1978, p. 207.
[3] CJCE, 21 février 1973, « Société Europemballage corporation et société continental can company c. Commission », aff. 6/772 : Rec. 1973, p. 215.
[4] Il ressort de cette analyse que la délimitation du marché est une question de fait. La charge de la preuve de l'existence et des limites du marché appartient aux institutions communautaires lorsqu'elles effectuent l'instruction d'un dossier.

Le fait de dominer un marché n'est pas en soit illicite, aux termes de l'article 88 du Traité de l'Union. Cette domination peut-être individuelle. Dans ce cas, elle peut résulter d'une entreprise seule ou d'un groupe unitaire d'entreprise considéré comme une seule entreprise dominante (Cette forme de domination du marché est la plus courante). Cette domination peut-être collective. Alors, il est admis que des entreprises différentes, mais appartenant à un même groupe pourraient se trouver en position dominante collective[1], à condition toutefois que ces entreprises soient liées entre elles pour adopter une même ligne d'action sur le marché[2]. Pour caractériser ce lien de domination collective, il faudrait non seulement un parallélisme de comportement entre ces entreprises, mais également dévoiler le caractère collectif de l'unité d'action observée. Il pourrait résulter de la volonté ou de la conscience des entreprises. En l'occurrence, des accords entre entreprises peuvent dépasser le simple stade de coordination de comportement concurrentiel pour unifier leurs stratégies sur le marché[3].

Aussi, ce caractère collectif pourrait-être déduit de la simple structure du marché. A ce propos, dans le cadre des opérations de concentration, il pourrait y avoir position dominante collective, oligopolistique ou duopolistique, si les caractéristiques du marché sont propres à engendrer des parallélismes de comportement résultant d'une interdépendance oligopolistique et si l'opération de concentration ne crée, ou ne renforce la position dominante oligopolistique[4].

En définitive, la domination est un état de fait qui dépendrait de deux sortes de critères pour son existence : le critère statistique et les critères qualitatifs. En raison du premier, l'existence d'une position dominante pourrait résulter de plusieurs facteurs qui, pris isolément, ne sauraient pas nécessairement déterminants, parmi eux ; l'existence de part de marché d'une grande ampleur est essentiel[5]. Un critère qui appelle à l'analyse d'éléments factuels.

Les critères qualitatifs conduiraient à des analyses plus qu'à la considération des performances notamment techniques, industrielles, commerciales, de la structure de la concurrence sur le marché, la fidélité des consommateurs pour déceler la position dominante[6].

Pour autant, en dépit du développement qu'entraîne la définition de la notion de « domination », l'exploitation d'une position dominante sur le marché n'est pas contraire aux règles de protection de la concurrence. L'article 88 du Traité de l'UEMOA n'interdit que l'exploitation abusive de la domination.

---

[1] CJCE, 5 mai 1988, « Bodson c. pompes funèbres de régions libérées », aff. 247/86 : Rec. 5987.
[2] CJCE, 27 avril 1994, « Cne d'Almelo c. energiebedriffs Ijsselmij », aff. C393/92 : Rec. I-1477
[3] Décision, 7 décembre 1988, « Verre plat en Italie » : JOCE L 33, 4 février 1989 ; TPI, 10 mars 1992, « Societa Italiana vetro », aff ; T68, 77 et 78/89 : Rec. II-1403.
[4] Les concentrations sont des accords en vertu desquels une ou plusieurs personnes ou une ou plusieurs entreprises acquièrent le contrôle d'une entreprise et modifient ainsi la structure des entreprises concernées et du marché où celles-ci opèrent. Les formes les plus importantes de concentration d'entreprises sont la participation d'une société dans le capital social d'une autre ou d'autres sociétés, et enfin la fusion de deux ou plusieurs sociétés juridiquement indépendantes en une société nouvelle. Toutefois, lorsque la concentration d'une industrie dépasse certaines limites, elle peut conduire à des structures monopolistiques ou oligopolistiques restreignent la concurrence et compromettant les intérêts des consommateurs.
[5] TPI, 12 décembre 1991, « Hilti », T30-39 : Rec. II-1439.
[6] Décision du 14 décembre 1985, « Akzo » : JOCE L374 du 31 décembre 1986.

Cette notion d' « abus de position dominante » ne fait l'objet d'aucune définition du Traité de l'Union. Mais, l'expérience européenne nous apporte quelques précisions. La définition adoptée par les Institutions communautaires viserait plutôt l'atteinte portée à la structure de la concurrence sur le marché par le comportement considéré comme litigieux par l'opérateur économique. La notion d' « abus de position dominante est purgée de toute idée de faute commise par l'entreprise ». Cette notion concernerait toutes « pratiques susceptibles de causer un préjudice immédiat aux consommateurs, mais également celles qui leur causent préjudice en portant atteinte à une structure de concurrence effective »[1].

Pour illustration, quatre situations constitutives d'un abus de position dominante[2] : la première situation concernerait l'imposition de façon directe indirecte des prix d'achat ou de vente ou d'autres conditions de transaction non équitable. La deuxième situation concernerait la limitation de la production des débouchés ou du développement technique au préjudice des consommateurs. La troisième concernerait l'application à l'égard de partenaires commerciaux des conditions inégales à des prestations équivalentes en leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence. Et le quatrième exemple concernerait la subordination de la conclusion des contrats à l'acceptation par les partenaires de prestations supplémentaires qui, par leur nature ou selon les usages commerciaux, n'ont pas de lien avec l'objet de ces contrats.

Cependant, tous ces exemples constituent une liste non exhaustive qui ne permettrait pas de rendre compte de la diversité que peut couvrir l'interdiction d'abuser d'une position dominante. Aussi, a-t-il été élaboré une notion générale selon laquelle l'abus serait « une notion objective qui viserait les comportements d'une entreprise en position dominante qui seraient de nature à influencer la structure du marché où à la suite précisément de la présence de l'entreprise en question, le degré de concurrence serait déjà affaibli ; et des comportements qui auraient pour effet de faire obstacle, par le recours à des moyens différents de ceux qui gouvernent une compétition normale des produits ou des services entre opérateurs, au maintien du degré de concurrence existant sur le marché ou au développement de cette concurrence[3].

1.3- Les aides d'Etat

Par ailleurs, l'article 88 du Traité de l'Union interdit aussi les aides d'Etats, en tant que forme d'expression de la concurrence susceptible de la restreindre ou la fausser. Les gouvernements avancent de nombreux arguments pour intervenir dans la vie économique.

Mais, toutes ces raisons ont une résonance politico - sociale, à savoir, éviter la fermeture d'entreprises qui soit de nature à provoquer des licenciements collectifs, insupportables sur le plan national et social. Cependant, les initiatives étatiques conçues unilatéralement ne peuvent que déclencher des répliques de la part des partenaires et aboutir à des opérations dispendieuses pour tous. Ce mode d'intervention est polymorphe, que ce soit par le biais d'aides financières directes ou indirectes.

Ces aides d'Etat qui constitueraient des aides accordées par les Etats ou au moyen de ressources d'Etat, sous quelque forme que ce soit, sont incompatibles avec le marché

[1] CJCE, « Europemballage corporation et continental Can C° Inc c. Commission », précité.
[2] Traité CE, article 86 fixe une liste exemplative de positions dominantes.
[3] CJCE, « Hoffman Laroche », précité.

commun, car elles faussent ou menacent de fausser la concurrence en favorisant certaines entreprises ou certaines productions[1].

L'interdiction posée par l'article 88 du Traité de l'UEMOA aurait donc comme objectif de neutraliser les risques de distorsions de concurrence que les aides étatiques pourraient générer dans le cadre d'un marché commun.

Cette notion couvrirait « les subventions, les exonérations d'impôts et taxes, exonérations de taxes parafiscales, les bonifications d'intérêts garanties de prêts à des conditions particulièrement favorables, les cessions de bâtiments ou de terrains à titre fortuit ou à des conditions particulièrement favorables[2], les subventions et toutes mesures directes et indirectes susceptibles de rendre plus facile la situation de l'entreprise. Entre dans ce champ, les aides au fonctionnement, la couverture d'un déficit, les aides fiscales à l'investissement, les exonérations fiscales et les régimes fiscaux dérogatoires, l'obtention de prêt dont les intérêts sont pris en charge par une institution publique.

En définitive, la qualité de la personne dispensatrice de l'aide peut concerner extensivement, et au-delà de l'Etat, les collectivités territoriales, des établissements publics et même des organismes privés dès l'instant où leurs interventions s'effectuent aux moyens de prérogatives de puissances publiques. De même, la qualité du bénéficiaire n'est pas déterminante. Il peut s'agir d'entreprises privées comme d'entreprises publiques. Et l'aide peut revêtir des formes multiples sans aucune conséquence sur sa qualification[3].

L'aide cependant procure, à l'entreprise destinatrice, une puissance supplémentaire artificiellement obtenue par rapport aux autres. Ainsi, une aide qui engendrerait des effets pratiquement imperceptibles sur le plan communautaire pourrait être admise comme non attentatoire au droit de la concurrence. C'est le cas par exemple d'une aide à une entreprise qui ne vise que les marchés extracommunautaires[4]. Elle constituerait une exception.

Dans cette démarche d'exception, seraient visées également les aides à vocation régionale utile à la promotion de projet d'intérêt communautaire. Ces aides peuvent jouer un rôle essentiel dans le développement économique et la cohésion sociale des Etats. Tel est le cas du « Fonds d'Aide à l'Intégration Régionale (F.A.I.R) des Etats membres de l'UEMOA, un fonds structurel destiné au financement de l'aménagement équilibré du territoire communautaire, en contribuant à la réduction des disparités régionales[5].

Cette exception pourrait entrée dans le champ de celles prévues par l'article 89 du Traité de l'Union et que le Conseil est habilité à adopter. Ces exceptions qui concernent toutes les formes d'expression de la concurrence (entente, exploitation de position dominante, aides d'Etat) sont limitées à certains principes d'interdiction en vue de tenir compte de situations spécifiques. Toutes ces règles de protection de la concurrence, comme d'autres dispositifs prévus par le Traité de Dakar, ont pour ambition de garantir l'assurance des opérateurs économiques dans leur traitement égalitaire, sur les marchés communautaires. Mais, le Traité ne précise pas, si ces règles concernent l'atteinte à la concurrence dans le commerce interétatique, ou si elles sont applicables dans les échanges nationaux. Il relèvera de la

---

[1] Traité Ce, article 92.
[2] Commission européenne, Question écrite n° 48 de M. Burgbacher : JOCE, 17 août 1963, p. 2235.
[3] P. ICAR, « Droit matériel et politique communautaire », précité.
[4] Idem
[5] Les Bulletins officiels de l'UEMOA, Acte Additionnel n° 01/98/CM/UEMOA

jurisprudence de la Cour de justice de l'UEMOA de déterminer les contours de cette atteinte et la portée de ces règles.

Toutefois, ces règles sont insuffisantes pour séduire et attirer les investisseurs. Alors, il appartient aux Etats membres et aux institutions communautaires de l'UEMOA d'offrir d'autre garantie à l'investissement en assurant sa promotion.

2- Les mesures de renforcement du libre jeu de la concurrence dans l'UEMOA

La réalisation du marché commun de l'UEMOA passe aussi par le renforcement de l'efficacité et de la compétitivité des activités économiques et financières des Etats membres dans le cadre d'un marché ouvert, concurrentiel favorisant l'allocation optimale des ressources. Le Traité a une approche basée sur des règles destinées à discipliner la concurrence au niveau des décisions portant sur des stratégies commerciales (accords-associations- pratiques concertées); le positionnement des acteurs économiques dominants et l'octroi des aides de l'Etat. Une législation communautaire dans ce sens, a été adoptée le 23 mai 2002 et entrée en vigueur le 1er janvier 2003.

Par ailleurs, une série de mesures furent également adoptées dans le cadre d'un renforcement du libre jeu de la concurrence pour l'édification d'un cadre idéal de l'épanouissement des entreprises opérant sur le marché communautaire. Il s'agit : du Code de transparence dans la gestion des finances publiques au sein de l'UEMOA ; du Document-cadre de réforme des marchés publics des Etats membres ; de la Directive relative aux lois des finances ; du Programme d'harmonisation des fiscalités indirectes intérieures ; de la Directive portant harmonisation des législations nationales en matière de TVA ; de la Directive portant harmonisation des droits d'accises ; de la Directive sur l'harmonisation des taxations des produits pétroliers ; de la Directive sur le régime harmonisé de l'acompte sur impôt assis sur les bénéfices ; de l'Indice Harmonisé des Prix à la Consommation (IHPC) ; du Système Comptable Ouest Africain (SYSCOA) ; du Règlement portant code communautaire antidumping, etc.

Ces différentes mesures relatives à la concurrence et à la mise en œuvre effective d'une politique commune de la concurrence ont pour finalité la construction d'un marché régional concurrentiel unifié et intégré de plus de 76 millions de consommateurs. Les entreprises de la région pourront ainsi bénéficier des avantages d'économie d'échelle qui contribuerait à une amélioration de leur compétitivité, non seulement sur le marché régional, mais aussi sur les marchés externes. La mise en place d'un marché concurrentiel et intégré peut également attirer les entreprises étrangères et les investissements directs étrangers, même si pour l'instant, il faut le reconnaître, l'UEMOA n'est pas une zone de prédilection des investisseurs étrangers.

3-La promotion de l'investissement

Le marché commun vise parmi ces objectifs, à réaliser le développement de l'activité économique dans l'espace communautaire. Un tel but nécessite pour son accomplissement de séduire les investisseurs, soit en stimulant les ressortissants communautaires, candidats potentiels à l'investissement, soit en provoquant l'afflux des investisseurs étrangers vers

l'espace communautaire[1]. Les Etats membres de l'Union s'y appliquent depuis les indépendances[2]. Individuellement, ils ont opté, dans le cadre de leur législation nationale, pour des textes, quelques fois réformés, en vue de favoriser l'investissement.

Des textes qui ont plus ou moins atteints leurs objectifs, dans la mesure où le tissu industriel actuel de ces pays est pour une très large part, le fruit de leur application, même si ce tissu est inégal suivant les pays[3]. Ils régissent le cadre réglementaire, fiscal et juridique de l'investissement. Effet d'une commune histoire coloniale ou produit du droit des affaires, ils adoptent des schémas de construction similaires. Et même si au fonds, suivants les pays membres, des spécificités sont apportées du fait de l'individuation culturelle, la démarche est la même. D'une manière générale, les dispositions relatives à l'investissement comportent deux principaux régimes : un régime de droit commun, et un régime privilégié organisé par le code des investissements, et dans certains cas, par le code minier, le code pétrolier ou le régime des zones franches.

Dans le cadre de la stratégie gouvernementale de relance de la croissance économique, certains pays, comme la Côte d'Ivoire, ont réformé leur code des investissements. Ils l'ont élaboré dans un souci de simplification des procédures et de recherche de la transparence et d'effets plus incitatifs[4].

Cependant, dans l'esprit communautaire qui les unit, les pays membres de l'UEMOA envisagent d'élaborer un code communautaire d'investissements. Témoignage de la volonté grandissante de ces pays de promouvoir l'investissement, ce code communautaire destiné en priorité aux PME - PMI, se substituerait à la multiplicité des codes et régimes d'incitation nationaux existant jusque-là au niveau des différents pays. Le but, autrement recherché, est d'introduire plus de rationalité et d'efficacité dans l'environnement économique et juridique au sein de l'UEMOA.

Pour son élaboration définitive, les pays membres ont été invités à ébaucher un avant-projet de règlement de ce code communautaire des investissements des PME-MPI, dont la réalisation entraînerait la mise en œuvre de l'harmonisation des législations fiscales, notamment l'harmonisation des fiscalités indirectes dans l'UEMOA destinée, entre autres objectifs, à inciter à l'investissement. Dans un souci de concision, nous exposerons un exemple d'avant-projet, notamment celui de la Côte d'Ivoire.

Ce code communautaire s'appliquera dans les pays membres de l'Union. Aucune disposition nationale contraire ne pourrait lui être opposée[5]. Il concerne toutes les personnes physiques ou morales régulièrement établies dans l'un des pays membres sans distinction d'aucune sorte[6]. Ce code prévoit deux régimes, des avantages communs et des avantages particuliers.

---

[1] Les dispositions relatives à la protection de la concurrence, tout seul, ne saurait suffire à la réalisation d'un tel objectif.

[2] Le premier régime des investissements privés en Côte d'Ivoire remonte à la Loi n° 59-134 du 3 septembre 1959.

[3] En témoignent les performances inégales et les disparités économiques existant entre tous les pays de l'UEMOA.

[4] Un nouveau code des investissements a été adopté par l'Assemblée Nationale de Côte d'Ivoire le 28 juillet 1995.

[5] Idem, article 2.

[6] Ni en ce qui concerne son statut juridique, sa nationalité ou par rapport au secteur dans lequel elle exerce son activité.

Dans le régime commun, ce code prévoit la protection et la garantie de la propriété privée, dans tous ses aspects matériels, commerciaux et immatériels par tous les Etats de l'Union. L'entreprise est notamment garantie contre toute mesure de nationalisation ou d'expropriation sur l'étendue du territoire communautaire, sauf pour cause d'utilité publique légalement prévue. Dans ce cas, l'entreprise bénéficiera d'une juste, équitable et rapide indemnisation. Pour ce faire, la Commission de l'UEMOA sera associée aux négociations durant la phase administrative devant conduire à l'indemnisation de l'entreprise concernée.

L'entreprise a aussi la garantie qu'aucune restriction ne lui sera faite en matière d'obtention des devises nécessaires à l'exercice de son activité, notamment pour assurer ses paiements normaux et courants, sur les fournitures et prestations de services avec des personnes physiques ou morales non ressortissantes d'un pays membre. Ces personnes, lorsqu'elles réalisent ou ont réalisé un investissement, sont également garanties du droit de transfert des revenus de toute nature provenant des capitaux investis, ainsi que du produit de la liquidation de leur investissement. Le droit de transfert concerne également tout membre du personnel qui n'est pas ressortissant d'un pays membre de l'Union. Lorsqu'il est en situation régulière de séjour, ce membre a le droit de transférer en devises tout ou partie de la rémunération que lui attribuerait l'entreprise.

Ce code offre de nombreuses libertés notamment : celles d'acquérir les droits et concessions de toute nature nécessaires à son activité[1] ; de disposer librement de ses biens ; de faire partie de toute organisation de défense des intérêts de la profession ; de sa gestion technique, commerciale et financière ; du choix de ses fournisseurs et prestataires de services ; de sa politique de ressources humaines, avec toutefois, en ce qui concerne le recrutement du personnel autre que celui de direction, qu'à qualification égales, les ressortissants de l'Union soient privilégiés.

Cependant, toutes ces libertés sont soumises d'une manière générale, au respect par l'entreprise de la législation communautaire en vigueur ou à défaut, au respect de la législation nationale, dans tous les aspects qui peuvent la concerner. Une attention particulière est accordée à la stricte observation des règles relatives au respect et à la sauvegarde de l'environnement ainsi que celles relatives au respect des normes en vigueur sur les produits[2].

Par ailleurs, ce code envisage que des différents relatifs aux investissements pourraient subvenir dans le cadre de l'application des dispositions qui la constitue. Il prévoit dans ce cas que ce différent sera soumis au choix de l'investisseur, soit à la juridiction compétente de l'Etat où l'investissement a été réalisé, soit aux procédures d'arbitrage en vigueur dans les Etats membres de l'Union, soit à l'arbitrage international[3]. Aussi, la Cour de Justice de l'UEMOA peut-être saisie par toute entreprise, sur l'interprétation ou la non-application par un Etat membre, d'une disposition de ce projet de code.

Il prévoit également un régime d'avantages particuliers. Il en prévoit deux types : les avantages liés à la phase dite d'investissement ; les avantages liés à la phase dite

[1] Des droits et concessions : immobiliers, fonciers, forestiers, industriels, etc.

[2] Conséquence de son orientation très libérale, ce code privilégie les domaines favorables à la productivité et au droit des travailleurs. Sans doute, ce droit relève des législations nationales liées aux individualités culturelles. Mais il appartient, au Conseil et à la Conférence de l'Union de déterminer les contours de la dimension communautaire de ce droit.

[3] L'OHADA et ses règles en matière d'arbitrage pourraient servir de cadre au règlement de ces différends dans la mesure où tous les membres de l'UEMOA en sont aussi membres.

d'exploitation. Peut-être éligible à ce régime toute personne physique ou morale, à l'occasion d'un investissement aux deux conditions suivantes :

1 – Le montant total de l'investissement ne doit pas être inférieur à quinze millions (15.000.000) de francs CFA pour ce qui concerne les activités de production de biens et de services et à cent millions (100.000.000) de francs CFA pour les activités de commerce. En tout état, de cause ce montant total ne peut excéder trois cent millions (300.000.000) de francs CFA.

2– L'investissement projeté doit concerner soit la création[1], soit le développement d'une activité.

Pour bénéficier des avantages particuliers, la personne physique ou morale éligible doit être titulaire d'un agrément demandé et obtenu auprès des services de l'administration nationale qui dans le cadre des harmonisations au sein de l'UEMOA prendra la dénomination de « Centre de Promotion des Investissements (CPI) ».

Le premier type d'avantages particuliers concerne le régime des avantages accordés à l'entreprise, durant la phase d'investissement proprement dite. Conformément à ce régime, les machines, équipements et matériels nécessaires à la réalisation de tout programme d'investissement agréé, sont tous réputés comme étant des biens d'équipement et traités comme tels par le code. Par conséquent, ils bénéficient automatiquement des mêmes conditions d'importation que celles applicables aux biens d'équipement conformément à la réalisation du Tarif Extérieur Commun (TEC) des pays membres de l'UEMOA, et sont exonérés de la TVA à l'importation. Ne peuvent bénéficier de ces mêmes conditions d'importation, les matériaux de construction, les véhicules de tourisme et les meubles meublants.

Les pièces de rechange se rapportant à ce programme d'investissement, bénéficient également de ces mêmes conditions à l'importation jusqu'à concurrence d'une valeur totale équivalente à 15% au maximum, de la valeur caf[2] des biens d'équipements concernés. La durée de la période pendant laquelle ces avantages peuvent être obtenus ne saurait cependant excéder vingt-quatre mois, à compter de la date à laquelle l'agrément a été accordé.

Le deuxième régime concerne le type d'avantages accordés à l'entreprise durant la phase d'exploitation. Et durant cette phase, les entreprises titulaires d'un agrément bénéficient de réduction sur un certain nombre d'impôts directs qui sont les suivants : l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux (BIC) ou son équivalent ; l'impôt minimum forfaitaire ou son équivalent ; les contributions sur les patentes ou son équivalent ; la part patronale de la taxe sur les salaires des travailleurs ressortissants des pays membres ou son équivalent.

Ces réductions sont : de 100% durant les trois premières années d'exercice, y compris l'année de démarrage de l'exploitation ; de 75% durant la quatrième année ; de 50% durant la cinquième année ; de 25% durant la sixième année. La durée totale des avantages fiscaux

[1] La création d'activité est la réalisation d'une activité ou d'un projet autonome du point de vue géographique, technique, de la gestion administrative, comptable, du personnel recruté.

[2] Adjectif invariable, adverbe ; se dit de la valeur d'une marchandise à laquelle s'ajoutent le coût du transport jusqu'au port d'arrivée ainsi que les frais d'assurance.

ainsi accordés à l'entreprise dans sa phase d'exploitation, ne saurait excéder au total les six premières années d'exercice, à compter de la date de démarrage de l'exploitation[1].

Cependant, certains pays membres de l'Union prévoient des dispositions plus avantageuses que celle édictées au titre du régime des avantages particuliers accordés aux investisseurs. Ces dispositions sont favorables aux entreprises localisées dans des zones dites « Zones Franches » ou « Points Francs » et dont les productions sont essentiellement destinées à l'exportation. Elles peuvent être maintenues pour les entreprises qui exportent en dehors des pays membres de l'Union.

Par contre, toutes productions de ces mêmes entreprises, mises à la consommation sur les marchés des pays membres de l'Union, y compris le pays d'implantation de l'entreprise, seront considérées comme des importations en provenance de pays tiers à l'Union et traitées comme telles. Elles devront, par conséquent, si tel est le cas, acquitter les droits et taxes normalement exigibles par les produits en provenance des pays tiers, conformément à la classification du TEC.

En outre, un régime dérogatoire aux dispositions relatives aux avantages particuliers est prévu par ce code, pour tout pays membre qui, pour la préservation de ses intérêts fondamentaux, peut souhaiter soustraire de manière temporaire, un secteur d'activité donné du champ d'application de ce code, notamment en ce qui concerne des parties relatives aux avantages particuliers accordés aux investisseurs. Pour ce faire, le pays concerné devra nécessairement présenter un dossier argumenté à la Commission de l'UEMOA qui pourra après examen, soit refuser, soit accepter l'exclusion dudit secteur[2].

En définitive, cet avant-projet de code élaboré par la partie ivoirienne témoigne bien de la volonté des pays membres de l'UEMOA de donner une orientation très libérale au marché commun, en dépit des obligations qui peuvent y figurer.

Toutes ces mesures offrant des libertés et des garanties aux investisseurs manifestent bien la volonté des Etats membres de promouvoir l'investissement. Mais ces mesures ont également pour rôle de permettre un bon fonctionnement du marché, sécurisé et garanti par les institutions. Un bon fonctionnement qui devrait être aussi le fait des réalisations communes, tant au niveau des textes communautaires que des politiques sectorielles à mener. Ces réalisations constitutives d'acquis pour l'Union recouvrent l'harmonisation des cadres juridiques et institutionnels, l'uniformisation de certaines politiques ; rationalisés en vue d'améliorer de façon active son environnement économique. Ces actes illustrent, manifestement, un engagement politique allant dans le sens d'un abandon partiel de souveraineté, afin que l'ensemble de l'Union et les Etats pris individuellement tirent le maximum de profit de ces acquis incontestables du marché commun.

II - Le projet d'harmonisation des législations fiscales

La réalisation de l'Union Economique, une des grandes aspirations de l'UEMOA, appelle à l'harmonisation des fiscalités indirectes intérieures dans l'UEMOA. Ce, en vue de

[1] La date de démarrage de l'exploitation est celle de la délivrance de l'arrêté d'achèvement des travaux d'investissement par le Ministre chargé d développement Industriel du lieu d'investissement.

[2] Toute décision de la Commission devra être motivée, avec des précisions sur les motifs et la durée de l'exclusion éventuellement accordée. Cette décision sera publiée au Journal Officiel de l'UEMOA.

favoriser le renforcement de l'union douanière et l'expansion des échanges commerciaux intra communautaires. Elle vise également à garantir l'égalité de traitement des agents économiques, à doter l'Union d'un outil fiscal performant et soutenir le mécanisme du Tarif Extérieur Commun (TEC). Elle devrait s'organiser autour d'une homogénéisation des législations ; de la simplification des systèmes fiscaux ; de l'élargissement de la base d'imposition et du renforcement de l'efficacité de l'administration fiscale.

Cette harmonisation des législations fiscales, compte tenu de son ampleur et de son incidence directe sur la trésorerie des Etats, a été programmée sur plusieurs phases. La première étape qui fera l'objet de notre étude se limitera à l'harmonisation des fiscalités indirectes intérieures. Devraient suivre celles relatives à la fiscalité directe et à la fiscalisation du secteur informel[1].

L'harmonisation des fiscalités indirectes intérieures couvre en champ des taxes qui sont : la taxe sur la valeur ajoutée (TVA)[2], les droits d'accises[3] et les taxes sur les produits pétroliers[4].

Notre analyse portera, dans une première partie, sur l'état actuel des législations en vigueur dans les pays de l'UEMOA, et des objectifs poursuivis à travers cette harmonisation. Puis, dans une seconde partie, nous aborderons les principales orientations des réformes à mettre en œuvre en vue de la réalisation de ces objectifs.

1- La fiscalité indirecte des Etats de l'UEMOA et les objectifs visés

La situation de la fiscalité indirecte dans les Etats de l'UEMOA présentait les caractéristiques d'un dispositif très peu performant. Dans la plupart des pays, le système fiscal était inadapté, mal maîtrisé et mal accepté. Il était devenu au fil des réformes, un outil compliqué. Les taxes, les taux et les exceptions au droit commun[5] sont en nombre excessif. Et la réglementation n'a cessé de gagner en complexité. Cette situation était la cause de risques multiples, comme la fraude. Elle était également une cause d'inefficacité, car mal perçue par les agents économiques[6].

Autrement, le prélèvement fiscal était axé sur le secteur moderne, réduisant par-là même l'assiette fiscale. Les transactions commerciales effectuées au niveau du secteur informel connaissent cependant une forte expansion. Pourtant, elles échappent plus ou moins

---

[1] L'harmonisation des fiscalités indirectes intérieures a fait l'objet d'une étude sectorielle conduite par le FMI.

[2] La TVA a pour principal objectif de taxer la consommation et non le revenu. Elle repose sur le principe de la déductibilité, et ce de fait, n'est acquitté que par le consommateur final.

[3] Les droits d'accises désignent les impôts indirects qui frappent de manière spécifique tel ou tel produit. En général, l'alcool et le tabac sont assujettis aux accises. Il s'agit en réalité de surtaxes qui sont destinées non seulement à fournir au Trésor des ressources additionnelles, mais surtout à influer sur le comportement des particuliers, par exemple, décourager la consommation de l'alcool ou du tabac.

[4] Les taxes sur les produits pétroliers (TPP) recouvrent une diversité de taxes :
-les taxes indirectes proprement dites, comme les droits d'entrée et les droits d'accises notamment
-des taxes de parafiscalité : perçues dans un intérêt économique au profit d'organismes publics ou privés chargés d'une mission de service public (protection de l'environnement, reboisement, fonds routiers, etc.)
-des charges de péréquation, destinées à stabiliser les prix et/ou à renflouer les caisses de l'Etat.

[5] Régime d'exonérations, dispositions transitoires.

[6] Importateurs, transitaires, investisseurs.

totalement au fisc. La raison de cette fuite serait l'absence d'une comptabilité susceptible d'enregistrer ces transactions[1].

Par ailleurs, le rendement des services financiers était affecté par plusieurs facteurs :

- l'instabilité de la réglementation fiscale du fait des réformes successives entreprises au gré des besoins de l'Etat ;

- L'insuffisance des moyens dont disposaient les agents : l'absence d'un fichier représentatif, les défaillances dans les relances et les contrôles, les faiblesses des moyens matériels, un niveau de formation à renforcer et surtout, une absence de motivation du personnel ;

- De la faiblesse organisationnelle des structures : multiplicité des services d'assiette et des réseaux de recouvrement.

De manière plus spécifique, les différentes taxes indirectes présentaient des caractéristiques suivantes :

Concernant la TVA, les systèmes appliqués dans les pays de la zone différaient, tant dans leur structure que dans leur rendement. La TVA n'a été introduite au Burkina qu'en 1993, alors qu'au Togo, elle ne le sera qu'au cours du premier semestre 1995 ; toutefois ce pays disposait d'une TGA (Taxe générale sur les affaires) qui, dans son principe[2] s'apparente à la TVA. Le nombre de taux de TVA, en vigueur, avant le changement de parité, hormis le taux zéro, qui s'applique aux exportations variait de 1 au Bénin à 5 au Sénégal et au Togo. Ces taux se répartissaient généralement en trois groupes :

- Un taux réduit : 5 % au Togo, 7 % au Sénégal, 10 % au Burkina et au Mali, 11 % au Niger et 11,11 % en Côte d'Ivoire ;

- Un taux normal : 14 % au Togo, 15 % au Burkina, 17 % au Mali et au Niger, 18 % au Bénin (taux unique), 20 % au Sénégal et 25 % en Côte d'Ivoire
- Un taux majoré : 24 % au Niger, 30 % au Sénégal et au Togo, et 35,1 % en Côte d'Ivoire.

- des taux super réduits (5,3 % en Côte d'Ivoire) et spéciaux (10 % et 20 % au Togo et 15 % et 34 % au Sénégal) étaient également en vigueur.

La situation des droits d'accises apparaît également différenciée. Relativement aux produits visés, tous les pays avaient des accises sur les boissons et le tabac[3]. Les autres produits assujettis à des accises étaient essentiellement le ciment, le cola, le thé et le café. De plus, quelques pays avaient adopté des accises particulières sur certains produits[4]. En revanche, en raison des tarifs douaniers très élevés sur les produits de luxe, aucun pays de la zone ne les soumettait aux droits d'accises[5].

---

[1] La TVA, par exemple, ne peut être récupérée sur le consommateur final au profit du Trésor.
[2] Déductibilité par un mécanisme de crédit.
[3] Sauf le Bénin pour le tabac.
[4] Ces accises particulières concernaient la consommation d'eau, au Bénin, d'électricité, au Bénin et au Sénégal et de gaz au Togo. Un type de taxation sur ces produits est d'une rationalité qui paraît peu évidente.
[5] C'est le cas des parfums et cosmétiques, bijoux et pierres précieuses, magnétoscopes, vidéoscopes, caméscopes, antennes paraboliques et véhicules de tourisme de plus de 1600 cm3.

De même pour les modalités d'imposition, des disparités d'application apparaissaient :

- Le Bénin et le Togo n'appliquaient leurs accises qu'en régime intérieur, lors de la première livraison sur le territoire national ;

- Le Burkina et le Mali prélevaient des accises différentes sur les tabacs et les boissons, selon qu'ils étaient importés ou produits localement. Cette situation était tout à fait anormale, car le rôle de protection de l'économie revient au tarif douanier et non aux accises ;

- Tous les pays utilisaient des taux d'accises « spécifiques », à l'exception du Sénégal où les taux étaient « ad valorem ».

Les taxes sur les produits pétroliers, quant elles, étaient intimement liées à la politique de prix adoptée par les pays membres en la matière. Les recettes budgétaires résultaient de la différence entre le prix de vente à la consommation qui était généralement contrôlé, et le prix de revient. Pour cette raison, une série de taxes était utilisée dans des combinaisons complexes pour la fiscalité pétrolière. Elle comprenait :

- les droits d'entrée,
- une taxe sur la valeur ajoutée,
- des accises « spécifiques » ou « ad valorem » (au Niger, en Côte d'Ivoire et en partie au Togo),
- Des taxes implicites associées aux opérations de péréquation.

En raison du cumul de ces taxes, la fiscalité pétrolière affichait des taux très élevés dans la plupart des pays. Pour des énergies de grande consommation comme l'essence, cette forte imposition peut se révéler judicieuse. Cependant, appliquée à l'énergie utilisée pour la production (diesel/gasoil), cette forte taxation était préjudiciable à la compétitivité des productions à forte intensité pétrolière. Il est à noter également de grandes différences dans les taux d'imposition entre les pays. Les taxes pétrolières étaient faibles au Bénin et au Togo, mais très élevées en Côte d'Ivoire et au Sénégal[1]. Ces différences considérables des taux étaient susceptibles de provoquer des distorsions dans la structure de l'investissement, de la production et du commerce international, notamment pour des produits comme le kérosène, le diesel utilisé dans les automobiles et le fuel lourd.

Toutes ces disparités importantes, caractéristiques de la législation fiscale dans les pays membres commandaient l'adoption de réformes pour assurer leur harmonisation, sinon, au moins leur convergence. Et cette harmonisation des législations fiscales viserait des objectifs multiples.

Cette harmonisation vise, en premier lieu, à renforcer l'Union douanière et l'expansion des échanges intra-communautaires. En effet, pour tirer parti de cette Union et réaliser l'intégration des marchés nationaux, cette harmonisation des cadres législatifs, notamment des fiscalités indirectes, se pose comme un complément indispensable, voire un impératif. Elle devrait permettre de promouvoir la concurrence dans un contexte d'équité, de favoriser la libre circulation des biens et des facteurs de production, et de réduire les obstacles à une allocation efficiente des ressources.

[1] Pour le diesel, le taux varie de 170 % et 200 % en Côte d'Ivoire et au Sénégal, à 10 % au Bénin et au Togo. Le pétrole lampant est lui soumis à des taux d'imposition de 130 % au Niger et au Sénégal.

Par ailleurs, elle devrait permettre de redynamiser le commerce intra - régional[1] et ainsi consolider le processus d'intégration. L'exigence de cette harmonisation naît également de l'existence de systèmes fiscaux divergents d'un pays à l'autre, tel qu'il ressort de la situation actuelle, et qui est donc de nature à réduire, voire annihiler l'impact de l'union douanière.

Puis, par cette harmonisation, est visée la garantie de l'égalité de traitement des agents économiques. Les grandes disparités dans les systèmes d'impôts indirects[2] créent des distorsions dans la production et la consommation, et nuisent ainsi à une répartition efficace des ressources au sein de l'espace unifié. Le sentiment d'une égalité de traitement, ou tout au moins, d'un traitement équitable que pourrait procurer cette harmonisation peut inciter à l'investissement et éviter des délocalisations d'entreprises, motivées exclusivement par des considérations fiscales.

Ensuite, cette harmonisation tend à doter l'Union d'un outil fiscal de la performance de laquelle dépendra la création d'un cadre favorable à la production et à l'investissement dans l'UEMOA. Les divergences, une fois de plus, dans les bases d'imposition et les structures de taux rendent dans l'ensemble la fiscalité complexe et opaque, notamment aux yeux des importateurs et des investisseurs, engendrant par-là même un environnement peu favorable au choix économique. Par conséquent, l'harmonisation des systèmes fiscaux[3] devrait contribuer à réduire les incertitudes et les risques qui entravent les investissements et la production[4].

Enfin, cette harmonisation fiscale est posée comme un soutien au mécanisme du Tarif Extérieur Commun (TEC). Son effet devrait être compensatoire par rapport aux moins values induites par l'adoption de ce mécanisme, dont la mise en place devrait être conçue conjointement.

Par conséquent, consciente de la nécessité d'harmoniser, pour répondre aux objectifs du Traité, la Commission a élaboré et fait adopter en 1998 des directives relatives à l'harmonisation des législations nationales en matière de TVA et de droits d'accises.

2- L'harmonisation de la fiscalité indirecte

La Commission de l'UEMOA a élaboré l'harmonisation de la fiscalité indirecte, en tant que première étape d'un programme d'harmonisation plus vaste, qui concerne les législations fiscales des Etats membres. Elle est consciente de la nécessité que représente cette harmonisation, pour assurer le bon fonctionnement du marché commun, mais également pour réaliser la cohérence des systèmes internes de taxation, pour assurer l'égalité de traitement des opérateurs économiques au sein de l'Union et pour améliorer le rendement des différents impôts. Par la convergence du système de taxes sur les chiffres d'affaires, l'Union tend à garantir leur neutralité, quel que soit l'origine des biens et des prestations de services.

---

[1] Les échanges entre les pays membres de l'UEMOA dépassaient à peine 10 % du volume de leur commerce extérieur total dans les années 1994-1995.

[2] Ces disparités aboutissent à des différentiels dans les taux d'imposition effectifs d'un pays à l'autre ; des taux qui sont inférieurs aux taux d'imposition légaux à cause des exonérations et de l'étendue de la fraude – sous facturation.

[3] Elle vise à rendre les fiscalités indirectes des pays de l'UEMOA plus homogènes et plus transparentes.

[4] La simplification du système fiscal ainsi qu'une plus grande transparence entraînerait une augmentation des recouvrements fiscaux.

La première de ces taxes concernée par cette harmonisation est la Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA). Elle représente un impôt moderne, et même par son impact sur les prix, elle est neutre pour les entreprises quel que soit le circuit de production, de distribution ou de réalisation des services. Déjà appliquée par la quasi-totalité des Etats membres, elle assure une part importante des recettes intérieures. Pour ces raisons, l'Union a choisi de ne pas aller trop vite dans le processus d'harmonisation, mais de procéder par petites touches. Elle n'a édicté que des directives et des recommandations quelquefois en la matière. Avec les directives, il y a des obligations de résultat, mais le soin est laissé aux Etats de s'organiser pour atteindre ces résultats[1].

Désormais, en vue de faciliter la détermination d'une TVA communautaire, les Etats membres disposent de règles communes pour l'application du mécanisme de cette taxe. Ce régime harmonisé de Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA) est applicable par l'ensemble des Etats membres de l'Union. Les Etats qui n'appliquaient pas la TVA, substituent leur système de taxes sur le chiffre d'affaires par ce régime. Ceux qui l'appliquent déjà, adaptent leur régime actuel à ce régime harmonisé[2].

A cette TVA, sont soumises les livraisons de biens et les prestations de services, effectuées à titre onéreux par un assujetti agissant en tant que tel[3]. La livraison de biens se définit comme le transfert du pouvoir de disposer d'un bien en qualité de propriétaire[4]. La prestation de service s'entend, quant à elle, de toute opération qui ne constitue pas une livraison de biens[5]. Le secteur agricole est exclu du champ d'application de cette taxe. Toutefois les Etats membres ont la faculté de soumettre le secteur agricole aux modalités qu'ils définissent ; également, toute personne physique ou morale qui réalise d'une manière indépendante les activités économiques de producteurs, de commerçants ou de prestataires de services, ainsi que toutes les opérations annexes qui y sont liées, y compris les activités extractives, agricoles et celles de professions libérales ou assimilées[6].

L'Etat, les régions, les départements, les communes et les autres organismes de droit public ne sont pas considérés comme assujettis, mais ont toutefois cette qualité lorsque, pour des activités exercées dans le domaine industriel et commercial, ils utilisent des moyens et méthodes comparables à celles qui seraient utilisées par le secteur privé[7]. Le lieu d'imposition retenu est réputé se situer à l'endroit où le bien se trouve au moment de la livraison, pour une livraison de bien, et pour une prestation de service, son lieu d'exécution[8].

Cet assujettissement à la TVA dépend d'un seuil en dessous duquel les entreprises ou tout autre prestataire sont exonérés, quelle que soit leur forme juridique, ou la nature de leur activité. Ce seuil est déterminé annuellement par les Etats membres et est fixé à un montant

---

[1] Les règlements laissent moins de marge de manœuvre, et s'applique intégralement dans toutes ses dispositions.
[2] Commission UEMOA, Dakar le 22 décembre 1998 – Directive n° 2/98/CM/UEMOA, portant harmonisation des Etats membres en matière de TVA. Articles 1 et 2 – Les Etats disposaient d'un délai allant au 31 décembre 2001 pour se conformer à cette directive.
[3] Y sont également soumises les importations, Commission, Directive n° 2/98/CM/UEMOA articles 3 à 5.
[4] Sont notamment assimilées à une livraison de bien – la fourniture d'eau, d'électricité, de gaz et de télécommunication ; la vente à tempérament ; la transmission d'un bien effectuée en vertu d'un contrat de commission à l'achat ou à la vente.
[5] Directive 02/98/CM/UEMOA articles 8 à 11.
[6] Idem, articles 6 à 7. – Les Etats membres peuvent considérer comme assujettie toute personne qui effectue à titre occasionnel des opérations citées, ou des opérations de livraison d'immeubles.
[7] Idem, articles 6 et 7.
[8] Ibidem, articles 11 à 14.

du chiffre d'affaire annuel, tous droits et taxes compris entre 30 et 50 millions de francs CFA pour les entreprises réalisant des opérations de livraison de bien, et entre 15 et 25 millions de francs CFA pour les entreprises réalisant les prestations de service[1]. Mais, ces Etats ont la faculté d'exonérer de la TVA, les activités et opérations figurant sur une liste commune.

L'exigibilité de la TVA fait également l'objet de cette harmonisation. Le fait générateur de la TVA est défini par les Etats membres, comme le fait par lequel sont réalisées les conditions légales permettant l'exigibilité de la taxe. L'exigibilité est constituée par le droit dont dispose le Trésor de ces Etats pour exiger du redevable, à une date donnée, le paiement de cette taxe. Il intervient, s'agissant des livraisons de biens, au moment où la livraison est effectuée ; quant aux prestations de services, le fait générateur intervient au moment où la prestation est effectuée, et la taxe devient exigible lors de l'encaissement du prix ou, à concurrence du montant encaissé, lors de l'encaissement d'une fraction du prix de la prestation[2].

Le montant de cette taxe est obtenu à partir d'une base d'imposition qui comprend, outre le prix principal de la marchandise ou du service, les frais accessoires tels que les frais de commission, d'emballage, de transport et d'assurance demandés par le fournisseur à l'acheteur ou au preneur, ainsi que le montant des droits de douane.

Les droits d'accises et tout autre taxe applicables aux produits ou aux services, à l'exception de la TVA elle-même. Sur cette base est appliqué un taux, compris entre 15 % et 20 %, que les Etats membres fixent[3].

Cependant, ces Etats peuvent accorder aux assujettis, suivant les modalités qu'ils définissent, le droit de déduire la TVA, facturée par leurs fournisseurs ou acquittée lors des opérations d'importation, qui a grevé le prix des biens et des services utilisés pour les besoins de leurs opérations imposables. Ce droit à déduction prend naissance lorsque la taxe est exigible chez le fournisseur des biens et services. Pour les importations, le droit à déduction prend naissance lors de la mise à la consommation[4].

Mais, les assujettis également peuvent demander le remboursement des crédits de TVA dont ils disposent[5]. Y sont habilités :

- Les assujettis qui effectuent des livraisons de biens autres que celles résultant de la revente en l'état, à l'issue d'un semestre civil.

- Les assujettis qui réalisent, pour plus de la moitié de leur chiffre d'affaires annuel à l'issue d'un bimestre civil. La même faculté est ouverte aux assujettis qui acquièrent des biens d'investissement ouvrant droit à déduction pour une valeur supérieure à 40 millions de franc CFA TTC au cours du bimestre concerné.

- Les assujettis agréés, sur les dispositions du code communautaire des investissements peuvent aussi obtenir ce remboursement sur leur demande, à l'issue d'une période de déclaration.

---

[1] Ibidem, articles 15 à 17.
[2] Ibidem, articles 23 à 26.
[3] Ibidem, articles 27 à 30.
[4] Ibidem, articles 31 à 38.
[5] Ibidem, articles 39 à 42.

Cette harmonisation s'étend, en outre, aux législations des Etats membres en matière de droit d'accises[1]. Elle permettra, dans l'intérêt de l'Union, de réaliser la convergence des systèmes des droits d'accises appliqués aux produits, et de faciliter la circulation de ces produits entre les Etats membres. Egalement, elle est faite dans le souci d'assurer la convergence des méthodes de détermination de la base, et de rapprocher les taux d'imposition applicables, de limiter le nombre de produits passibles des droits d'accises et d'en fixer la liste.

Sur cette liste, figurent les catégories de produits que les Etats membres soumettent à un droit d'accises. Ce sont : les boissons alcoolisées et non alcoolisées à l'exclusion de l'eau ; les tabacs.

Les Etats membres ont également la faculté de soumettre à ce droit, au maximum quatre produits sélectionnés parmi ceux figurant sur la liste communautaire. Cette liste comprend, en plus des produits précités, d'autres produits susceptibles d'être soumis à un droit d'accises, notamment : Le café ; le cola ; les farines de blé ; les huiles et corps gras alimentaires ; les produits de parfumerie et cosmétiques ; le thé ; les armes et munitions.

Ces droits d'accises s'appliquent[2] aux produits fabriqués localement et aux produits importés, lors de leur première vente ou de leur mise à la consommation[3]. La base d'imposition des droits d'accises est constituée :

- à l'importation par la valeur en douane, majorée des droits et taxes perçue à l'entrée, à l'exception de la taxe sur la valeur ajoutée,

- en régime intérieur, par le prix de vente sortie usine, à l'exclusion de la TVA.

Les Etats membres déterminent, par produit imposable, un taux d'imposition compris dans les limites communautaires. Ce taux retenu, est identique pour les produits concernés, qu'ils soient fabriqués localement ou importés[4]. Ces limites communautaires, pour la détermination des taux d'imposition applicables, se présentent comme suit :

[1] Commission UEMOA, Dakar le 22 décembre 1998, Directive n° 03/98/CM/UEMOA portant adoption de l'harmonisation des législations des Etats membres en matière de droits d'accises.
[2] Les modalités et conditions de fixation des droits d'accises sont définies par les Etats membres sous réserve du respect des dispositions relatives à la base d'imposition.
[3] Commission de l'UEMOA ; Directive n° 03/98/CM/UEMOA portant harmonisation des législations des Etats membres en matière de droits d'accises. Articles 1 à 3.
[4] Commission UEMOA, Directive n° 03/98/CM/UEMOA, articles 4 et suivants.

Libellé	Taux minimal	Taux maximal
1– Boissons		
Boissons non alcoolisées à l'exclusion de l'eau	0 %	20 %
Boissons alcoolisées	10 %	45 %
2 – Tabac	10 %	40 %
3 – Café	1 %	12 %
4 – Cola	10 %	30%
5 – Farines de blé	1 %	5 %
6 – Huiles et corps gras	1 %	15 %
7 – Thé	1 %	12 %
8 – Armes et munitions	15 %	40 %
9 – Produits de parfumerie et cosmétiques	5 %	15 %

Les Etats membres transmettent à la Commission, les mesures législatives ou réglementaires qu'ils adoptent pour se conformer aux dispositions de cette harmonisation[1].

Pour la fiscalité indirecte applicable aux produits pétroliers, une directive spécifique devrait être édifiée pour assurer son harmonisation[2]. Cette harmonisation devrait essentiellement viser une simplification des systèmes actuellement en vigueur, en considération des prix internationaux, des coûts d'importation ou de production, de l'utilisation finale et des contraintes budgétaires. Dans cette perspective, la structure souhaitable des charges fiscales et parafiscales pourrait être limitée à deux composantes :

- un tarif à l'importation, prélevé sur le pétrole brut et les produits pétroliers importés ;
- une TVA frappant les produits importés comme ceux produits dans le pays.

Par ailleurs, il conviendrait de réduire leur stock minimum, les tarifs à l'importation applicables aux produits pétroliers d'un pays à l'autre, afin de ne pas agir négativement sur la compétitivité.

[1] La mise en œuvre de cette disposition de la directive sur les droits d'accises, par les Etats membres, devrait avoir la date butoir du 31 décembre 2000 pour intervenir.

[2] Commission UEMOA, Dakar, le 22 décembre 1998, Directive n° 03/98/CM/UEMOA portant harmonisation des législations des Etats membres en matière de droits d'accises. Page 1.

Sous section II : L'uniformisation générale du droit des affaires par l'OHADA[1]

L'OHADA est née à Port-Louis en octobre 1993. Les seize Etats signataires du Traité signé à cette date, se sont fixés un objectif d'intégration économique qui doit se traduire à terme à la libre circulation des biens, des personnes, des services et des capitaux ; cet objectif suppose une intégration économique achevée aboutissant à l'élargissement de l'espace économique pour chaque personne et chaque entreprise. La réalisation d'un tel espace passe nécessairement par l'intégration des instruments juridiques empruntés principalement au droit des affaires et/ou au droit économique.

Des codes et des lois antérieurs organisaient précédemment, dans chaque Etat partie, les matières du droit des affaires désormais incluses dans le domaine juridique de l'OHADA et que le Traité de Port-Louis a résolu d'uniformiser dans des actes normatifs qualifiés d'Actes uniformes[2].

L'Acte uniforme est l'instrument par lequel l'OHADA réalise sa mission d'uniformisation du droit des affaires. A ce jour, huit ont été publiés et sont entrés en vigueur, mais leur nature reste à préciser.

§I – La nature des actes uniformes

L'acte uniforme est un acte pris par le Conseil des Ministres de l'OHADA pour l'adoption des règles communes, simples et adaptées à la situation économique des Etats membres. Cet acte regroupe un ensemble de dispositions légales qui réglementent un domaine déterminé du droit économique. Ces dispositions s'appliquent dans tous les pays africains signataires du traité de l'OHADA.

Ces actes ont une nature juridique propre. Plusieurs théories s'affrontent quant à la qualification de cette nature[3] :

- la théorie de la qualification de traité
- la théorie de l'acte dérivé.

---

[1] Ce paragraphe est largement inspiré des travaux du Professeur Joseph ISSA-SAYEGH :
J. ISSA-SAYEGH, « Quelques aspects techniques de l'intégration juridique : l'exemple des actes uniformes de l'OHADA », *Revue de droit uniforme, UNIDROIT-Rome*, 1999 -1, p.5. ; J.ISSA-SAYEGH, « L'OHADA, instrument d'intégration juridique des pays africains de la zone franc », *Revue de jurisprudence commerciale*, juin 1999, p. 237, Ohadata D-02-13, OHADA.com, p. 5 ; J. ISSA-SAYEGH, « La portée abrogatoire des Actes uniformes de l'OHADA sur le droit interne des Etats parties », *Revue burkinabé de droit*, n° spécial, n°39-40, p. 51, Ohadata D-02-14, OHADA.com ; J. ISSA-SAYEGH, « Introduction au traité et aux actes uniformes de l'OHADA », Communication destinée aux Journées parisiennes de l'Association Henri Capitant, novembre 2002, Ohadata D-02-17, OHADA.com ; J. ISSA-SAYEGH, J. LOHOUES-OBLE, « OHADA : Harmonisation du droit des affaires », BRUYLANT, Bruxelles 2002, p. 123 et s. ; J. ISSA-SAYEGH, « Réflexions et suggestions sur la mise en conformité du droit interne des Etats parties avec les Actes uniformes de l'OHADA et réciproquement », Ohadata D-04-12, OHADA.com.

[2] OHADA, traité, article 5.

[3] A. OUATTARA, « De la nature juridique des actes uniformes de l'OHADA », Ohadata D-02-08, OHADA.Com, p. 1 ; Revue mensuelle de l'AIDD, Actualité juridiques, n°20 – Octobre 2001, P. 9.

I – L'insuffisance de la notion de traité

La première qualification qui correspondrait à la nature juridique de l'Acte uniforme est celle de traité. En effet, selon la définition, un traité est un '*'accord conclu par écrit entre Etats et régi par le droit international*''[1]. Ainsi donc, le traité est une convergence de volontés étatiques, en vue de produire des effets juridiques au plan international. Par conséquent, l'Acte uniforme, résultant des volontés accordées des Etats, serait l'expression du traité.

Toutefois, la procédure de mise en application de cet Acte uniforme dans l'ordre interne des Etats remet en cause cette qualification. En règle générale, un traité s'intègre dans le droit interne d'un Etat signataire par le biais de la procédure de l'acceptation, l'approbation, l'adhésion ou de la ratification[2]. Cette dernière procédure est celle qui aurait dû s'appliquer dans le cadre de l'application des Actes uniformes, produit d'une élaboration commune des Etats membres. Les organes législatifs internes de ces Etats auraient dû alors adopter une ''loi de ratification'', loi sans laquelle l'Acte uniforme ne devrait pouvoir s'appliquer pleinement au plan interne.

Or, dans le cadre de l'OHADA, les Actes uniformes ont ceci de particulier qu'ils sont intégrés dans l'ordre interne des Etats membres, sans passer par la procédure préalable de la ratification. L'Acte uniforme adopté par le Conseil des Ministres de l'OHADA[3], à l'unanimité des membres présents, entre en principe en vigueur 90 jours après son adoption et est opposable aux ressortissants des Etats parties 30 jours francs après sa publication au Journal Officiel de l'OHADA[4]. Aucune autre procédure d'incorporation n'est nécessaire pour ces Actes uniformes, pas même la publication au Journal Officiel de l'Etat partie, qui reste simplement facultative.

Les Actes uniformes sont ainsi directement applicables et obligatoires dans les Etats parties, nonobstant toute disposition contraire de droit interne, antérieure ou postérieure[5].

De cette analyse, nous pouvons établir le constat que, procédant, à l'origine, du Traité constitutif de l'OHADA, l'Acte uniforme parait plus autonome, voir transcende le Traité, puisque ce dernier à besoin, lui, pour son application, d'une ratification ou de tout autre procédure d'incorporation dans l'ordre interne de l'Etat. L'Acte uniforme apparaît donc différent, voire même supérieur au traité qui l'institue. Une approche qui révèle, sous cet angle, l'inadéquation de la notion de traité qui, ainsi, est rendu insuffisante à qualifier la nature des Actes uniformes. En conséquence, il s'impose d'aborder une nouvelle conception qui, mieux, permettra de saisir la nature de ces Actes. A cet effet, une explication fondée sur la théorie de ''l'acte dérivé'' peut être retenue.

---

[1] Convention de Vienne sur le Droit des traités du 23 mai 1969, article 2-1 (a).
[2] Convention de Vienne sur le Droit des traités du 23 mai 1969, article 2-1 (b).
[3] Quorum des 2/3 des membres du Conseil exigé pour cette adoption, en vertu de l'article 8 du traité de l'OHADA.
[4] OHADA, Traité, article 9.
[5] OHADA, Traité, article 10.

II- La théorie de l'acte dérivé

La théorie de l'acte dérivé se propose, avant tout, d'expliquer les raisons pour lesquelles l'Acte uniforme ne se soumet pas aux procédures classiques d'intégration de Traité dans l'ordre juridique interne.

En principe, dans la procédure interne d'élaboration des dispositions juridiques, le législateur promulgue des lois et prévoit les modalités d'application qui les accompagnent. Dans le cas où la loi prévoit des mesures d'applications supplémentaires, l'exécutif prend des actes dans ce sens qui viendront en exécution des directives posées par ladite loi. De tels Actes seront alors dits ''règlements dérivés''.

En revanche, le Traité de l'OHADA se pose comme la norme fondamentale et suprême de l'Organisation. Ce traité indique expressément qu'il est pris pour l'élaboration d'Actes en vue d'assurer l'intégration juridique[1]. Il dispose en outre que : ''les Actes pris en application dudit Traité sont appelés Actes uniformes''.

De ce fait, les Actes adoptés par le Conseil des Ministres de l'OHADA[2] doivent être vus comme dérivant du Traité, en vertu de la règle *pacta sunt servanda.* Aucune autre procédure de ratification desdits Actes uniformes pour leur incorporation dans le patrimoine législatif des Etats parties au Traité ne peut être exigée.

L'Acte uniforme produira ses effets juridiques dans les Etats membres de l'OHADA, 30 jours après sa publication au Journal Officiel de l'Organisation.

Cela dit, nous pourrions conclure que l'Acte uniforme, dérivant d'un traité, serait de ce seul fait, un traité au même titre que son acte créateur. Cependant, comme, il a été démontré auparavant, l'Acte uniforme était loin d'être un traité, les procédures d'élaboration et de mise en vigueur étant différentes.

Ceci étant, demeure la question de la place de cet Acte dans l'ordonnancement juridique interne.

III – La valeur de l'Acte uniforme dans l'ordre interne des Etats

Il a été démontré plus haut que l'Acte uniforme n'est pas un traité. Il n'en est pas non plus supérieur. La problématique qui se pose est de savoir si l'Acte uniforme est investi d'une valeur supra législative ou s'il se situe au même niveau de valeur qu'une loi ordinaire.

Les lois ordinaires sont des textes ou décisions votées par le parlement (assemblée nationale et sénat) puis promulgué par le Président de la République et publié au journal officiel pour son application. La loi est écrite, générale et permanente. Elles concernent un Etat. Son champ d'application se limite à ses frontières. Les lois ordinaires sont de portée nationale.

---

[1] OHADA, Traité, article 1er.
[2] Qui fait office d'organe législatif supranational.

L'Acte uniforme est une norme qui est le produit d'une œuvre commune d'élaboration par les Etats membres de l'OHADA. Dès que les conditions d'opposabilité qui l'accompagne sont réunies, l'Acte uniforme est directement applicable et obligatoire dans ces Etats parties, nonobstant toute disposition contraire de droit interne, antérieure et postérieure[1]. Dès lors, la loi devient caduque au profit des nouvelles dispositions de l'OHADA contenues dans ses Actes Uniformes.

Le profil que nous dresse le Traité OHADA de l'Acte uniforme, nous révèle les qualités d'une norme de facture communautaire, tant au plan de son élaboration que de son application, sans pour autant être supérieur ou égal à un traité[2].

L'Acte uniforme est une norme communautaire qui s'applique dans tous les Etats membres de l'OHADA ; contrairement à la loi ordinaire qui est de source et d'application strictement nationale. Par inférence, nous pouvons admettre que l'Acte uniforme à une valeur, tout au moins, supra législative.

Toutefois, l'Acte uniforme s'applique immédiatement et obligatoirement dans tous Etats membres, nonobstant toute disposition contraire de droit interne, antérieure ou postérieure[3] sans qu'aucune autre procédure d'incorporation ne soit nécessaire, pas même la publication au Journal officiel de l'Etat partie qui reste simplement facultative. De fait, l'article 10 du Traité OHADA nous dévoile la dimension supranationale de l'Acte qui se voit doté d'une autorité communautaire, supra législative. L'Acte uniforme, œuvre des volontés communes des Etats membres de l'OHADA est une norme supranationale.

Pour atteindre cette dimension, deux formules de traitement des règles à intégrer juridiquement, l'harmonisation et l'uniformisation. Il constitue ainsi la réglementation unique dans chacune des matières juridiques que le Conseil des Ministres déciderait, à l'unanimité[4], d'intégrer. Sa formule de traitement par les institutions de l'OHADA en fait un acte plus uniformisé qu'harmonisé.

En définitive, nous dévoilant, par analogie, la nature d'une réglementation inférieure au Traité et supérieure à la loi ordinaire ; l'Acte uniforme révèle être, pour notre part, une loi uniforme supra législative. Encadrée par le Traité OHADA, l'Acte uniforme s'applique directement et obligatoirement dans les Etats parties, nonobstant toute loi ordinaire contraire, antérieure ou postérieure.

§II – L'élaboration des Actes uniformes[5]

Selon l'article 6, les Actes uniformes sont préparés par le Secrétariat permanent en concertation avec les gouvernements des Etats parties. Ils sont délibérés et adoptés par le Conseil des ministres après avis de la Cour Commune de Justice et d'Arbitrage (CCJA). L'élaboration des Actes uniformes se fait en deux phases, chacune de ces phases étant assurée

[1] OHADA, Traité, article 10.
[2] Comme démontré plus haut
[3] OHADA, Traité, article 10.
[4] OHADA, Traité, article 2.
[5] J. ISSA-SAYEGH, J. LOHOUES-OBLE, « OHADA : Harmonisation du droit des affaires », BRUYLANT, Bruxelles 2002, p. 123 et s.
J. ISSA-SAYEGH, « Quelques aspects techniques de l'intégration juridique : l'exemple des actes uniformes de l'OHADA », *Revue de droit uniforme, UNIDROIT-Rome*, 1999 -1, p.5.

par des organes spécifiques distincts de l'OHADA, à l'exclusion des parlements des Etats parties.

I- La préparation du projet d'Acte uniforme

Elle nécessite l'intervention de plusieurs organes au rang desquels figurent : le Secrétariat permanent, les Commissions nationales, la CCJA.

Le Secrétaire permanent assiste le Conseil des ministres[1]. A ce titre, en plus de l'ordre du jour du Conseil et du programme annuel d'harmonisation du droit des affaires qu'il élabore, il prépare les projets d'Actes uniformes et les soumet à l'examen des Etats membres et à l'avis de la CCJA[2]. Puis il met au point le texte définitif et l'inscrit à l'ordre du jour du Conseil des ministres[3].

Avant d'être inscrit à l'ordre du jour du Conseil des ministres, un projet d'Acte uniforme est communiqué au gouvernement de chaque Etat partie sans que le Traité ou aucune loi nationale n'ait organisé cette phase d'examen du texte qui dure 90 jours[4].

Pour les premiers Actes uniformes, l'intervention des gouvernements des Etats parties s'est faite par l'intermédiaire de Commissions nationales *ad hoc*[5], mises en place dans chaque pays et dont le rôle était d'examiner les projets d'Actes uniformes et de présenter au Secrétariat permanent leurs observations critiques ou suggestions dans le délai prévu par le Traité. Une méthode de travail commune a même été adoptée à Ouagadougou au cours d'un séminaire qui a regroupé les présidents des commissions nationales, appelées à disparaître une fois les premiers Actes uniformes adoptés, sauf si leur mission était reconduite *de facto* ou en vertu d'un texte.

On peut raisonnablement suggérer qu'à l'avenir, cette phase soit mise à profit pour saisir les organismes consultatifs nationaux habituellement compétent en matière législative pour connaître de tels textes et dont la consultation est parfois rendue obligatoire[6]. Au besoin, les Etats parties pourraient même créer des commissions nationales compétentes uniquement pour l'uniformisation ou l'harmonisation du droit quel qu'en soit l'auteur[7].

A l'expiration du délai des 90 jours, le projet d'Acte uniforme, accompagné des observations des Etats parties et d'un rapport du Secrétariat permanent, est immédiatement transmis, pour avis, à la CCJA.

Elle donne son avis dans un délai de 30 jours à compter de la réception de la demande de consultation. A l'expiration de ce nouveau délai, le Secrétariat permanent met au point le texte définitif du projet d'Acte uniforme[8] dont il propose l'inspection à l'ordre du jour du prochain Conseil des ministres.

---

[1] OHADA, Traité, article 3 alinéa 2.
[2] OHADA, Traité, article 6.
[3] Avant l'installation du secrétariat permanent, ce rôle était joué par le Directoire.
[4] OHADA, Traité, article 7.
[5] Composées de représentants des professionnels de l'administration, experts, juristes, comptables.
[6] Parlement, Conseil économique et social, Conseil consultatif national du travail et de la sécurité sociale
[7] OHADA, OAPI, CIMA, UEMOA, UEMOA, CEMAC…
[8] En tenant compte, éventuellement, de l'avis de cette juridiction.

II- L'adoption des projets d'Actes uniformes

L'adoption d'un Acte uniforme est le fait du Conseil des ministres, excluant toute intervention des Parlements nationaux.

En ce qui concerne les Actes uniformes, la compétence du Conseil des ministres est exclusive puisque, selon l'article 6 du Traité, les projets de textes uniformes sont délibérés et adoptés par cet organe, après avis de la CCJA.

L'adoption des Actes uniformes par le Conseil des ministres requiert l'unanimité des représentants des Etats parties présents et votants[1]. Ceci a été obtenu à Dakar pour les trois premiers actes. C'est la recherche de l'unanimité difficile à atteindre qui a retardé l'adoption de l'Acte uniforme relatif au droit de l'arbitrage.

La délibération ne peut intervenir que si les deux tiers au moins des Etats parties sont représentés[2]. Ce quorum n'a pas toujours été atteint. L'abstention ne fait pas obstacle à l'adoption des Actes uniformes[3].

Le processus qui permet l'élaboration des Actes uniformes ne recourt, à aucun moment, aux Parlements nationaux. Si ceux-ci ont par des lois, autorisé les Présidents de la République à ratifier le Traité OHADA, ces hautes institutions n'ont plus été associées à l'œuvre d'harmonisation du droit substantiel des affaires. Ainsi donc, ni le peuple, ni ses représentants ne sont impliqués. Cela pose le problème de l'avenir des Parlements nationaux étant donné la généralisation de ce procédé[4].

Certes, l'association des Parlements nationaux à l'élaboration du droit uniforme pouvait se faire de différentes manières. Les auteurs du Traité auraient pu envisager de soumettre les avant-projets aux Parlements nationaux avant d'édicter l'Acte uniforme ou conditionner son entrée en vigueur à un acte des Parlements nationaux. Ils auraient pu enfin prévoir que les Actes uniformes sont des « directives » que les Parlements nationaux devraient transformer en lois internes, procédé non avoué, utilisé par l'UEMOA.

S'ils ont opté pour la procédure directe, excluant toute intervention des Parlements, c'est à cause des inconvénients qui s'attachent à chacune de ces formules et qui peuvent se ramener au risque d'obtention de mosaïques de textes, à des difficultés de mise en application, au manque d'efficacité, si des mécanismes juridiques de contrainte au plan communautaire et au plan interne ne sont pas pris.

Avec le Traité OHADA, c'est l'exécutif qui légifère ; il n'y a plus de séparation de pouvoirs. C'est-à-dire que tout processus d'intégration efficient suppose une inévitable concession de souveraineté nationale. La solution retenue par l'OHADA pour y parvenir est originale et énergique. Elle a permis de réaliser huit Actes uniformes.

---

[1] OHADA, Traité, article 8, alinéa 1er.
[2] OHADA, Traité, article 8, alinéa 2.
[3] OHADA, Traité, article 8 *in fine*.
[4] Qui a finalement été adopté le 11 mars 1999 à Ouagadougou, *J.O. Ohada*, n°8 du 15 mai 1999.

§III- L'effectivité des Actes uniformes

I – Le Principe de l'article 9 du Traité : application dans le temps

L'article 9 du Traité de l'OHADA régit l'application des Actes uniformes. Il stipule que « les Actes uniformes entrent en vigueur quatre-vingt dix jours après leur adoption sauf modalités particulières d'entrée en vigueur prévues par l'Acte uniforme. Ils sont opposables trente jours francs après leur publication au Journal Officiel de l'OHADA. Ils sont également publiés au journal officiel des Etats parties ou par tout moyen approprié ».

Il faut entendre par cette phrase que les Actes uniformes entrent en vigueur 90 jours après leur adoption par le Conseil des ministres. Toutefois, pour qu'ils soient opposables aux sujets de droit et aux Etats parties, il faut qu'ils soient publiés au Journal Officiel de l'OHADA. Cette publication est nécessaire et suffisante pour déclencher l'application de l'Acte uniforme 30 jours après. Cette publication autorise donc toute partie à un contrat ou à un procès à l'invoquer, et les juridictions nationales sont obligées de l'appliquer.

L'Acte uniforme doit être également publié au Journal Officiel des Etats parties ou par tout moyen approprié. Pour notre part, cette publication des Etats parties n'est pas pour autant une condition nécessaire à l'opposabilité de l'Acte uniforme. Cette lecture nous est suggérée d'une part, par le Traité qui ne commande pas expressément cette publication ; et d'autre part, dans le souci d'éviter des disparités, dans l'application du droit uniforme, sinon l'Acte uniforme dépendrait pour son application de la diligence ou de la bonne volonté de chaque pays de le publier dans les délais ou plus tard.

II – La chronologie et l'architecture générale des Actes uniformes déjà publiés

L'Etat des Actes uniformes publiées depuis 1999 indique que huit ont été élaborés. Ils poursuivent comme buts, la réalisation de la modernisation et de la sécurisation de l'environnement juridique des entreprises, ainsi que celle de leur environnement judiciaire à travers la rénovation du statut des entreprises, le renforcement des garanties des créanciers et l'adéquation des solutions aux difficultés des entreprises. Cependant, certains de ces Actes uniformes comportent des dispositions transitoires qui déterminent leur application dans le temps. Ils se présentent comme suit[1] :

1- L'Acte uniforme portant sur le droit commercial général (AUDCG)

1.1- La présentation de l'AUDCG

Adopté le 17 avril 1997 à Cotonou, publié au Journal Officiel de l'OHADA (N°1) du 1er octobre 1997, entré en vigueur le 1er janvier 1998 (article 289 alinéa 2). Toutefois, l'article 289 alinéa 3 précise, « *les personnes physiques ou morales et les groupements d'intérêt économique, constitués ou en cours de formation à la date d'entrée en vigueur du présent acte uniforme, doivent mettre les conditions d'exercice de leur activité en harmonie avec la nouvelle législation dans un délai de deux ans à compter de la publication du présent Acte uniforme au journal officiel* » de l'OHADA.

[1] P. TIGER, « Le droit des affaires en Afrique », PUF, ''Que sais-je ?'', Vendôme, 2001, p. 41 et s.

Ils résultent de ces deux textes que ce n'est qu'à partir du 1er janvier 1998 que l'AUDCG a été rendu applicable aux commerçants et aux actes qu'ils accomplissaient ; tous les actes accomplis antérieurement à cette date[1]continuent à être régis par les anciens textes de droit interne au-delà du 1er janvier 1998, jusqu'à épuisement de leurs effets.

Quant aux règles concernant les conditions d'exercice de leur activité, ils ont un délai de deux ans, c'est-à-dire jusqu'au 31 décembre 2000 pour s'y conformer. Ces conditions d'exercice de leur activité doivent s'entendre des obligations comptables, les formalités à accomplir auprès du Registre du commerce et du crédit mobilier (articles 19 à 68).

Cet Acte uniforme définit et réglemente par ses nouvelles dispositions :

- Le statut du commerçant : les actes de commerce ; le commerçant (la capacité commerciale, les obligations du commerçant).

- Le registre du commerce et du crédit mobilier : l'immatriculation des personnes ; l'inscription des sûretés mobilières (les sûretés inscrites ; les effets de l'inscription) ; l'organisation du registre du commerce et du crédit mobilier (RCCM) ;

- Le bail commercial : champ d'application ; durée du bail commercial ; obligation des parties ; le loyer ; le droit au renouvellement du bail (les conditions d'exercice du droit, le refus de renouvellement) ; la résiliation judiciaire ;

- Le fonds de commerce : définition ; mode d'exploitation ; la cession du fonds de commerce ;

- L'intermédiaire de commerce : Règles générales ; les catégories d'intermédiaires (le commissionnaire, le courtier, l'agent commercial) ;

- La vente commerciale : la formation du contrat ; les obligations des parties ; les sanctions de l'inexécution ; les effets du contrat.

1.2- Les innovations de l'AUDCG

Le statut des personnes physiques commerçantes[2] est défini par Le livre I de l'Acte uniforme sur le droit commercial général[3]. Cet Acte rajeunit, en son article 3, la liste des actes de commerce de l'article 632 du code de commerce. De même, sont nettement définies la capacité d'exercer, les incompatibilités et les interdictions de faire le commerce, ce qui met un terme aux incertitudes d'autrefois, provoquées par l'interrogation sur le point de savoir, en l'absence de texte général, si les textes particuliers français en la matière étaient applicables ou non.

[1] Achats, ventes, commissions, baux, locations-gérances…

[2] J. ISSA-SAYEGH, J. LOHOUES-OBLE, « OHADA : Harmonisation du droit des affaires », BRUYLANT, Bruxelles 2002, p. 143 et s.

[3] Alain FENEON et Antoine DELABRIERE, « Présentation générale de l'Acte uniforme sur le droit commercial général », Recueil *Penant*, n° 82, p. 136. – Alain FENEON et Jean-René GOMEZ, « *Droit commercial général, commentaires de l'Acte uniforme* », EDICEF, paris, 1999. – Josette NGUEBOU, « *Le droit commercial général dans l'acte uniforme OHADA* », Presse universitaire d'Afrique, Yaoundé, 1998.

1 - La réforme de la vente commerciale : De façon à encourager et faciliter la vente commerciale interne et internationale, de nouvelles dispositions s'appliquent à tous les contrats de vente entre commerçants, ce qui exclut les ventes aux consommateurs, les ventes sur saisies et les ventes des valeurs mobilières ainsi que les contrats dans lesquels la part prépondérante de l'obligation de la partie qui fournit les marchandises consiste dans une fourniture de main d'œuvre ou de services.

La vente commerciale est réglementée dans le détail de sa formation à sa résolution en passant par son exécution, de façon à intégrer tous les usages et les acquis jurisprudentiels en la matière[1].

2- Réformes des baux commerciaux et du fonds de commerce : La législation des pays de la zone Franc sur les baux commerciaux était devenue vétuste et inadaptée. Désormais, la nouvelle législation s'appliquera dans toutes les villes de plus de cinq mille habitants. Elle accorde à tout professionnel (commerçant, industriel, artisan, profession libérale) le droit au renouvellement du bail, qu'il soit à durée déterminée ou indéterminée, dès lors qu'il justifie d'une exploitation de son entreprise ou de l'exercice de sa profession dans les lieux loués pendant une durée minimale de deux ans.

Le propriétaire de l'immeuble peut refuser le renouvellement du bail en versant une indemnité d'éviction fixée d'accord parties ou par le juge qui tient compte, pour cela, du montant du chiffre d'affaires, des investissements réalisés par le locataire et de la situation géographique des lieux loués. Le propriétaire de l'immeuble n'a pas à payer d'indemnité s'il justifie d'un motif grave et légitime de résiliation contre le locataire ou s'il envisage de démolir l'immeuble pour le reconstruire.

Pour tenir compte de la notion retenue en droit comptable, le fonds de commerce comprend désormais obligatoirement la clientèle et l'enseigne ou le nom commercial. Ces éléments sont désignés sous l'expression de « fonds commercial ». Rien n'empêche le propriétaire d'ajouter d'autres éléments matériels (installations, machines, marchandises) ou incorporels (licences d'exploitation) pour gérer, les louer ou les vendre, soit globalement, soit séparément.

Pour les régimes juridiques du nantissement, de la vente et de la location-gérance, ils sont restés les mêmes qu'autrefois. Observons, toutefois, que le propriétaire du fonds de commerce n'est plus légalement responsable solidairement des dettes du locataire gérant pendant les six premiers mois de la gérance.

[1] Alain FENEON et Jean-René GOMEZ, « Le droit de la vente commerciale », *Cahiers juridiques et fiscaux*, CFCE, 1998, n° 2, p. 271. -Jean-René GOMEZ, « Un nouveau droit de la vente commerciale en Afrique », Recueil *Penant*, 1998, n° 827, p. 145. – Etienne NSIE, « La formation de la vente commerciale en Afrique », *Penant*, n° 829, janvier-avril 1999, p. 5.

2 - L'Acte Uniforme relatif au droit des sociétés commerciales et du groupement d'intérêt économique (AUSC)

2.1- La présentation de l'AUSC

Adopté à COTONOU le 17 avril 1997, publié au Journal Officiel de l'OHADA (N°2) du 1er octobre 1997, entrée en vigueur le 1er janvier 1998.

Cet Acte Uniforme qui prévoit les règles de fonctionnement des sociétés commerciales et du groupement d'intérêt économique, constitue le droit des sociétés commerciales de l'ensemble des Etats – parties, depuis le 1er janvier 2000. Les personnes qui veulent exercer une activité en société, quelle que soit leur nationalité, dans un des Etats –parties, doivent obligatoirement choisir l'une des formes de société prévues par l'Acte Uniforme.

La première partie comprend :

- les dispositions générales communes à toutes les formes des sociétés commerciales : règles de constitution et de fonctionnement ; responsabilité des dirigeants ; lien de droits entre sociétés ; transformations ; fusion, scission, apports partiels d'actifs ; dissolution, liquidation ; nullité ; formalité et publicité.

- les mesures préventives : les procédures d'alerte ; l'expertise en gestion

La seconde partie règle successivement les diverses formes de sociétés commerciales :

- Société en nom collectif (SNC) : les associés ; la gérance ; les décisions collectives ; la dissolution ;

- Société en commandite simple (SCS) : les associés ; le capital social ; la gérance ; les collectives ;

- Société à responsabilité limitée (SARL) : les associés ; le capital social ; le régime des parts sociales ; la gérance ; les décisions collectives ; le contrôle des comptes ;

- Société anonyme (SA) : les associés ; les statuts ; le capital social ; les droits sociaux ; l'administration ; la direction générale ; le contrôle des comptes ;

- les sociétés non immatriculées : La société en participation (SEP) ; Les sociétés de fait (ou société constituée de fait);
- Le groupement d'intérêt économique (GIE) : l'objet du groupement ; le capital ; l'administration ; la responsabilité.

La succursale appartenant à une personne physique ou morale étrangère a une durée de vie de deux ans à l'expiration desquels elle doit être apportée à une société nationale, sauf dispense ministérielle.

Cependant, les articles 907 et suivants contiennent des dispositions transitoires assez complexes qu'il serait plus aisé d'appréhender différemment, selon que les sociétés

commerciales et les groupements d'intérêt économiques (GIE) sont constitués après ou avant le 1er janvier 1998 :

- L'AUSC est applicable aux sociétés commerciales et aux GIE constituées après cette date ; toutefois les formalités constitutives accomplies antérieurement, n'auront pas à être renouvelées[1]. En conséquence, les personnes morales de cette nature définitivement constituées après cette date restent valablement constituées même si des formalités constitutives ont été accomplies avant sous l'empire de la législation interne antérieure. Mais, en revanche, les autres formalités de constitution qui demeureraient à accomplir, au-delà du 1er janvier 1998, pour parachever la création d'une société ou d'un GIE, devront être soumises à l'AUSC. En d'autres termes, l'Acte uniforme s'appliquerait, non seulement aux formalités nouvellement prévues et organisées par lui, mais également aux formalités prévues et organisées par la loi interne antérieure qui ne seraient pas encore achevées à cette date.

- Les sociétés et GIE constitués avant le 1er janvier 1998 ne peuvent plus être soumis à l'AUSC pour leur constitution mais pour ce qui est de leur modification, leur fonctionnement et leur dissolution. A cet effet, ils sont tenus de mettre leurs statuts en harmonie[2] avec les dispositions de cet Acte uniforme dans un délai de deux ans à compter du 1er janvier 2000[3].

La mise en harmonie consiste à abroger, modifier et remplacer, le cas échéant, les dispositions statutaires antérieures contraires aux dispositions impératives[4] de l'AUSC et à leur apporter les compléments rendus obligatoires par cet Acte[5].

La mise en harmonie peut se faire par voie d'amendement aux anciens statuts ou par l'adoption de nouveaux statuts. Si elle a pour seul objet de modifier, au fond, les clauses incompatibles avec le droit nouveau, elle peut être décidée aux conditions de validité des décisions des assemblées générales ordinaires, nonobstant toutes dispositions légales ou statutaires contraires[6]. Toutefois, la transformation de la société ou l'augmentation de son capital autrement que par l'incorporation de réserves, de bénéfices ou de primes d'émission, ne pourra être réalisée que dans les conditions normalement requises pour la modification des statuts[7], c'est-à-dire par décision d'une assemblée générale extraordinaire.

Si l'assemblée des actionnaires ou des associés n'a pu statuer régulièrement, quelle que soit le motif, le projet de mise en harmonie sera soumis à l'homologation de la juridiction compétente[8] statuant sur requête des représentants légaux de la société[1].

---

[1] OHADA, Acte uniforme relatif aux sociétés commerciales et aux groupements d'intérêt économique, Article 907.

[2] A. FENEON, « La mise en harmonie des statuts des sociétés anonymes en Côte d'Ivoire », *Penant*, septembre 1999, p. 234. – M. LECERF, « Comment interpréter les dispositions transitoires de l'Acte uniforme relatif au droit des sociétés commerciales et du groupement d'intérêt économique », *Cahier juridique et fiscaux*, CFCE, 1998, n° 2, p343.

[3] OHADA, Acte uniforme relatif aux sociétés commerciales et aux groupements d'intérêt économique (AUSC), Article 908, alinéa 1er.

[4] L'article 2 précise que toutes les dispositions de l'AUSC sont d'ordre public sauf celles expressément désignées par ce texte.

[5] OHADA, AUSC, Article 909.

[6] OHADA, AUSC, Article 910.

[7] OHADA, AUSC, Article 911.

[8] Pour éviter une immixtion dans l'organisation judiciaire des Etats parties, l'OHADA a délibérément utilisé une terminologie générique dans ce domaine. Il en résulte une lecture difficile et hasardeuse des textes qu'il faut corriger par l'utilisation des termes spécifiques de droit interne.

Si aucune mise en harmonie n'est nécessaire, il en est pris acte par l'assemblée des actionnaires ou des associés dont la délibération fait l'objet de la même publicité que la décision modifiant les statuts[2].

La sanction du défaut de mise en harmonie des statuts est que les clauses statutaires contraires sont réputées non écrites[3].

Quant aux sociétés en commandite par actions, supprimées désormais dans l'Acte uniforme, elles doivent se transformer en sociétés anonymes, dans le délai de deux ans, sous peine d'être dissoute de plein droit[4].

Enfin, dans le délai de deux ans, les SARL et les SA dont le capital n'atteint pas le minimum exigé par les articles 311 et 387 de l'AUSC, doivent augmenter leur capital ; à défaut, elles doivent se dissoudre ou se transformer en société d'une autre forme pour laquelle l'AUSC n'exige pas de capital minimal supérieur au capital existant[5]. A défaut de se conformer à cette disposition, ces sociétés seront dissoutes de plein droit à l'expiration du délai imparti.

2.2- La rénovation du statut des sociétés commerciales et du GIE

L'Acte uniforme portant droit des sociétés commerciales et du groupement d'intérêt économique[6] est le bienvenu dans la mesure où, hormis le Sénégal, le Mali et la Guinée, tous les autres pays en étaient restés au droit vétuste du Code civil et des lois des 24 juillet 1867 et 7 mars 1925.

La première partie, contenant des dispositions générales sur la société commerciale, réglemente la constitution de la société jusqu'à son immatriculation au Registre du commerce qui lui confère la personnalité juridique ; le fonctionnement de celle-ci (pouvoirs et responsabilités des dirigeants sociaux, états financiers de synthèse annuels, procédure d'alerte interne[7], expertise de gestion) ; les liens de droit entre les sociétés tels que les participations et les filiales, la transformation de la société commerciale (y compris les fusions, les scissions et apports partiels d'actif) ; la nullité de la société, sa dissolution et sa liquidation[8] ; les formalités et la publicité à accomplir lors des différentes phases de la vie de la société.

La deuxième partie est consacrée aux différentes sociétés commerciales : sociétés en nom collectif ; sociétés en commandite simple (il faudrait remarquer, comme souligné précédemment, la disparition de la société en commandite par actions qui était tombée en désuétude) ; la société à responsabilité limitée ; la société anonyme (pour laquelle il est prévu

---

[1] OHADA, AUSC, Article 912.
[2] OHADA, AUSC, Article 913.
[3] OHADA, AUSC, Article 915.
[4] OHADA, AUSC, Article 908, alinéa 2
[5] OHADA, AUSC, Article 914.
[6] J. ISSA-SAYEGH, J. LOHOUES-OBLE, « OHADA : Harmonisation du droit des affaires », BRUYLANT, Bruxelles 2002, p. 144 et s.
[7] Michel LECLERC, « La procédure d'alerte. Un nouveau moyen de prévention des difficultés de l'entreprise », *Cahiers juridiques et fiscaux*, CFCE, 1998, n° 2, p. 333.
[8] Michel LECLERC, « La nouvelle réglementation de la diminution des capitaux propres : de la perte des trois quarts du capital social à la perte de la moitié du capital », *Cahiers juridiques et fiscaux*, CFCE, 1998, n° 2, p. 343.

deux formules de direction)[1] ; société en participation et société de fait qui reçoivent une brève mais insuffisante réglementation ; société unipersonnelle[2]. Le groupement d'intérêt économique y a également sa place et se voit restituer son véritable objet qui est la mise en œuvre, pour une durée déterminée, de tous les moyens propres à faciliter ou à développer l'activité de ses membres, à améliorer ou à accroître les résultats de cette activité sans réalisation ni partage de bénéfices.

Quelques dispositions pénales sont prévues mais uniquement pour définir les infractions, les sanctions devant être déterminées par les législations nationales.

3 - L'Acte Uniforme portant organisation des sûretés (AUS)

3.1- La présentation de l'AUS

Adopté le 17 avril 1997 à COTONOU, publié au Journal Officiel de l'OHADA (N°3) du 1er octobre 1997, entré en vigueur le 1e janvier 1998.

Cet Acte Uniforme organise les sûretés (garanties juridiques accordées au créancier pour assurer l'exécution des engagements de son débiteur), et il en existe trois types :

- Les sûretés personnelles : Le cautionnement (formation du cautionnement, étendue du cautionnement, l'information de la caution, l'extinction du cautionnement) ; la lettre de garantie et de contre – garantie (définition et utilisation, conditions relatives aux signataires, les effets de la garantie à première demande) ;

- Les sûretés mobilières : droit de rétention (conditions d'exercice, efficacité) ; le gage (définition, constitution du gage, opposabilité aux tiers, les effets du gage, efficacité du gage et extinction du gage) ; le nantissement sans dépossession (le nantissement des droits d'associés et valeurs mobilières, le nantissement de fonds de commerce ; le nantissement de matériel professionnel et de véhicules automobiles, le nantissement de stocks) ; les privilèges (les privilèges généraux, les privilèges spéciaux) ;
- Les sûretés immobilières (hypothèque) : les caractères généraux (droits conférés par l'hypothèque, biens et droits susceptibles d'être hypothéqués, publicité, l'extinction de l'hypothèque) ; l'hypothèque conventionnelle ; l'hypothèque forcée.

Mais également, cet Acte traite de la distribution du prix et procède au classement des sûretés : réalisation des immeubles ; réalisation des meubles.

Deux dispositions complémentaires peuvent être relevées concernant l'application dans le temps : les articles 150 et 151 alinéa 2.

L'article 151 alinéa 2 dispose que cet Acte uniforme entre en vigueur le 1er janvier 1998. Il en résulte que toutes les sûretés personnelles ou réelles consenties ou constituées à partir de cette date sont tombées et tomberont sous l'empire de l'Acte uniforme si ces sûretés

[1] L'une comprend un conseil d'administration et un président directeur général ; l'autre, réservée aux sociétés comprenant moins de trois actionnaires, n'est constituée que d'un administrateur général qui doit être obligatoirement une personne physique.
[2] Lamiae HOMMAN-LUDIYE et Henri EPESSE, « La société unipersonnelle et le groupement d'intérêt économique. Deux nouvelles formes originales », *Cahier juridique et fiscaux*, CFCE, 1998, n° 2, p. 303.

font partie de celles traitées par ce texte, cautionnement, garanties à première demande, gage, nantissement, privilège… ; c'est ce que prévoit expressément l'article 150 alinéa 1er *in fine*.

Quant aux sûretés consenties ou constituées antérieurement au 1er janvier 1998, elles continuent à être régies par la législation interne en vigueur à cette époque[1].Toutefois deux interrogations se révèlent dans la pratique[2].

D'une, que doit-on faire si une sûreté, consentie ou constituée avant le 1er janvier 1998, nécessite un renouvellement d'inscription[3] ; faut-il appliquer l'ancienne législation ou la législation actuelle de l'OHADA ? Nous penchons pour la seconde réponse dans le mesure où il y a, après le 1er janvier 1998, une démarche volontaire[4] de la part de l'une voire des deux parties ; à ce titre, cette démarche volontaire fait tomber le renouvellement sous le coup de la loi nouvelle, au moins pour la formalité de l'inscription.

Secondairement, que doit-on faire si la sûreté légale[5] née sous l'ancienne législation interne[6] voit son régime modifié par l'Acte uniforme[7] ; il nous semble qu'en vertu des solutions des conflits de lois dans le temps, notamment le maintien des avantages acquis, c'est sûretés doivent être gouvernées par le droit interne antérieur s'il était plus favorable ; il faut tout de même signaler l'inconvénient de trouver, face à un même débiteur, des créanciers ayant des droits identiques par nature mais différemment réglés dans leur régime selon que ces droits seront nés avant ou après le 1er janvier 1998[8].

3.2- La simplification et renforcement des sûretés

La simplification et le renforcement des garanties[9] des créanciers inspirent profondément l'Acte uniforme sur les sûretés dont la réglementation était restée inchangée depuis le Code civil de 1804[10].

1 - Dans les sûretés personnelles. En matière de *cautionnement*, le principe devient que toute caution est solidaire du débiteur principal, sauf disposition légale ou clause conventionnelle contraire. En contrepartie, les engagements de la caution doivent être définis de façon précise : c'est ainsi que le montant du cautionnement doit toujours être plafonné à une somme maximale déterminée par les parties même lorsqu'il couvre tous les engagements du débiteur.

Une nouvelle obligation légale est faite au créancier dans l'intérêt de la caution : celle de l'informer[11] de toute défaillance du débiteur garanti dans le paiement ou de l'évolution de

---

[1] OHADA, AUS, Article 150, alinéa 2.
[2] J. ISSA-SAYEGH, J. LOHOUES-OBLE, « OHADA : Harmonisation du droit des affaires », BRUYLANT, Bruxelles 2002, p. 131.
[3] Nantissement, hypothèque, cautionnement…
[4] Donc contractuelle ou, à tout le moins, consensuelle.
[5] Privilège général par exemple.
[6] Parce que la créance qui lui a donné naissance est, elle-même, née à cette époque.
[7] Rang moins avantageux, formalités de conservation ou d'exercice plus contraignantes…
[8] L'inconvénient réside surtout dans la différence de rang pour des créances de même nature selon que l'on se place avant ou après le 1er janvier 1998.
[9] J. ISSA-SAYEGH, « Organisation des sûretés », *Cahiers juridiques et fiscaux*, CFCE, 1998, n° 2, p. 351.
[10] Seul le Sénégal avait réformé ce droit dans la troisième partie du Code des obligations civiles et commerciales.
[11] Prosper NKOU MVONDO, « *L'information de la caution dans le nouveau droit des sûretés des Etats africains* », inédit.

l'endettement de celui-ci lorsque l'obligation est indéfinie avec la faculté, pour la caution, de révoquer son engagement dans ce dernier cas.

La lettre de garantie à première demande[1], apparue récemment dans la pratique des affaires, et de construction entièrement jurisprudentielle, connaît une consécration législative pour éviter les abus et les incertitudes ainsi que les conséquences fâcheuses auxquelles cette pratique avait donné lieu. A cet effet, le projet s'inspire des « Règles uniformes relatives aux garanties à première demande » publiées par la Chambre de commerce internationale de Paris[2].

2- Le droit des sûretés mobilières comporte aussi quelques innovations :

- le *droit de rétention* est consacré (défini et réglementé) par des dispositions générales expresses qui, jusqu'ici, faisaient défaut et en font une sûreté active et achevée ;

- le gage des créances est rendu possible et organisé dès lors qu'elles sont constatées par un écrit ;

- les différents warrants (hôtelier, pétrolier, agricole) autrefois régis par des textes dispersés et disparates, reçoivent une réglementation commune et une appellation nouvelle (franchisée) : nantissement des stocks de matières premières et de marchandises ;

- la série des *nantissements* classiques sans dépossession (fonds de commerce, matériel professionnel, véhicules) est augmentée de celui des parts et actions sociales et autres valeurs mobilières ;

- la liste abondante, archaïque et désordonnée des *privilèges généraux* du Code civil a été abandonnée au profit d'une énumération réduite et ordonnée dans un seul article de façon à faciliter le classement entre eux[3] ; au cas où les lois internes créeraient de nouveaux privilèges, elles devront les classer par référence à ce texte, faute de quoi ils seront classés au dernier rang institué par ledit texte ;

- certains privilèges généraux (Douane, Trésor, Sécurité sociale) dont la clandestinité est redoutable sont soumis à *publicité* sous peine d'inopposabilité aux autres créanciers ;

- la liste des privilèges mobiliers spéciaux a été époussetée (suppression du privilège de l'hôtelier ; réduction du privilège du bailleur d'immeuble à douze mois – au lieu de deux ans – de loyers impayés, par exemple) : le conflit entre plusieurs privilèges mobiliers spéciaux portant sur les mêmes biens est réglé au profit du premier saisissant (abandon des règles complexes du Code civil).

---

[1] Jean-Clary OTOUMOU, « La lettre de garantie OHADA », R.D.A.I., 1999, n° 4, p. 425.

[2] Par exemple, exigence d'un formalisme comparable à celui de la lettre de change pour rendre incontestable la qualification de garantie à première demande.

[3] Djibril WAR, « Harmonisation du droit des affaires : ouragan sur le superprivilège des travailleurs », *Revue EDJA*, économiques 1995, n° 27, p. 47.

Ajoutons que, pour compléter le droit des sûretés mobilières, il a été prévu, dans l'Acte uniforme du droit commercial général, un registre du commerce et du crédit mobilier[1] destiné à renseigner le tiers, non seulement sur la structure judiciaire, financière et patrimoniale des entreprises mais aussi sur les sûretés mobilières qui, presque toutes, sont soumises à publicité, y compris certains privilèges généraux voués à la clandestinité jusque là.

3- Dans les sûretés réelles mobilières : le droit des hypothèques applicable dans les pays de la zone Franc résulte d'une législation spéciale forgée par le pouvoir colonial à travers les « décrets fonciers »[2]. Cette législation étant parfaitement adaptée au contexte juridique et économique africain actuel, n'a nécessité que très peu de retouches[3].

Il a surtout paru utile de mettre fin à la règle selon laquelle l'inscription des hypothèques ne se périme pas, car elle exposait le débiteur à supporter des frais importants de mainlevée judiciaire, alors même qu'il se serait intégralement acquitté de sa dette et/ou que son créancier serait introuvable. L'institution de la péremption de l'inscription hypothécaire lui permet d'attendre patiemment l'écoulement du délai de validité de l'inscription pour qu'elle tombe automatiquement, sans frais ; à charge pour le créancier d'en demander le renouvellement avant la date de la péremption s'il n'est pas intégralement payé.

4- Dans le classement des sûretés : le classement des sûretés est établi de façon ordinale dans deux articles distincts, l'un consacré à la distribution des deniers en matière immobilière, l'autre en matière mobilière. Dans chacun de ces articles, toutes les sûretés mobilières et immobilières sont classées respectivement selon un ordre établi. Aucune sûreté nouvelle ne peut être créée par un Etat sans être classée dans un rang précis de ces articles faute de quoi, elle occupe le dernier rang de ce classement.

4 - L'Acte Uniforme portant organisation des procédures simplifiées de recouvrement et des voies d'exécution (AUVE)

4.1- La présentation de l'AUVE

Adopté à Libreville le 10 avril 1998, publié au journal Officiel de l'OHADA (N°6) du 1er juin 1998, entré en vigueur le 10 juillet 1998 par application de l'article 9 du Traité.

L'article 337 dispose que cet Acte uniforme sera applicable aux mesures conservatoires, mesures d'exécution forcée et aux procédures de recouvrement engagées après son entrée en vigueur.

Cette disposition, prise au sens strict, signifie que les procédures d'injonction de payer et de délivrer, qui correspondent indéniablement à des procédures de recouvrement, ne sont pas concernées par l'Acte uniforme si elles ont été engagées avant le 1er janvier 1999 ; si tel est le cas, il faut les laisser s'accomplir jusqu'à leur terme, y compris la cassation, en leur appliquant la législation interne antérieure.

---

[1] Alain FENEON, « Le registre du commerce et du crédit mobilier », *Cahier juridiques et fiscaux*, CFCE, 1998, n° 2, p.281.

[2] Voy. *Encyclopédie juridique de l'Afrique*, Tome 5, sous la direction de Guy Adjeté KOUASSIGAN, Nouvelle éditions africaines, 1982, p. 165 et s.

[3] Tous les pays africains de la zone Franc sont dotés d'un Livre ou Registre foncier où tous les droits réels immobiliers doivent être inscrits et mis à jour selon des règles précises et méticuleuses.

Quant aux mesures conservatoires et mesures d'exécution, faut-il y voir de simples actes ou des procédures initiées par de tels actes [1]? La réponse est d'importance : si on ne vise que les actes initiateurs d'une procédure conservatoire ou d'exécution, on pourrait en conclure que la procédure initiée par de tels actes accomplis avant le 1er janvier 1999 sous la loi interne de procédure antérieure sont valables mais que la procédure conservatoire ou d'exécution ne peut se poursuivre, après cette date, qu'en respectant les dispositions de l'Acte uniforme. Si, au contraire, on considère que par « mesures », on entend la procédure tout entière, une telle interprétation conduit à dire que la procédure, initiée sous la loi interne avant le 1er janvier 1999, doit se poursuivre jusqu'à son terme, sous la même loi. En conséquence, la première proposition s'impose pour le mieux à l'objectif d'uniformisation, car elle a le mérite de soumettre à l'AUVE, le plus tôt possible, le maximum d'actes conservatoires et d'actes d'exécution[2].

Cet Acte Uniforme organise deux procédures simplifiées de recouvrement, c'est-à-dire deux procédures judiciaires simples à mettre en œuvre par un créancier, afin de contraindre son débiteur à exécuter ses engagements :

- La procédure d'injonction de payer une somme d'argent (créances concernées, objet de la procédure) ;

- La procédure d'injonction de délivrer ou restituer un meuble déterminé (créances concernées, objet de la procédure).

L'Acte uniforme renforce les voies d'exécution destinées à contraindre un débiteur défaillant à exécuter ses obligations, par les moyens suivants :

- La saisie des biens meubles et valeurs mobilières (la saisie conservatoire des meubles corporels ou incorporels, saisie vente, saisie attribution des créances, saisie et cession des rémunérations, saisie appréhension et saisie revendication des biens meubles corporels, saisie des droits et des valeurs mobilières) ;

- La saisie immobilière ;

- La distribution du prix (la répartition consensuelle, la répartition judiciaire).

4.2- La simplification des procédures de recouvrement des créances et le renforcement des voies d'exécution

Devant les difficultés d'obtenir un recouvrement rapide et efficace des créances[3], l'OHADA a élaboré un véritable « code »[4] dans ces domaines en traitant l'Etat comme un justifiable ordinaire à certains égards[1].

---

[1] J. ISSA-SAYEGH, J. LOHOUES-OBLE, « OHADA : Harmonisation du droit des affaires », BRUYLANT, Bruxelles 2002, p. 132.

[2] Fort heureusement, il est à espérer qu'il n'y a plus (ou peu) de mesures conservatoires ou d'exécution initiées avant le 1er janvier 1999 et encore en cours et que ce débat n'est plus que théorique et purement intellectuel.

[3] Michel AURILLAC, « L'exécution de la pratique et ses difficultés contre une partie africaine », *Revue camerounaise d'arbitrage*, 1998, n° 2 p. 3.

[4] Pascal AGBOYIBOR, « Chronique bibliographique et présentation de l'Acte uniforme relatif aux procédures simplifiées de recouvrement et voies d'exécution », R.D.A.I., 1999, n° 2, p. 228.

Toutefois, il fait preuve d'une certaine rigueur dans la forme des actes de procédures. La procédure d'injonction de *payer*[2] est généralisée à tous les pays. Elle est ouverte pour toute créance, liquide et exigible ayant une cause contractuelle ou représentée par un effet de commerce ou un chèque.

La seconde procédure simplifiée (injonction de délivrer) est une innovation dans la zone Franc ; elle concerne l'obligation de délivrer une chose que le débiteur doit remettre en exécution d'un contrat ou restituer après résolution ou résiliation de celui-ci.

Enfin, il est prévu une compensation judiciaire possible entre les dettes et les créances réciproques d'une personne morale de droit public et d'une personne de droit privé.

La saisie conservatoire est possible si la créance résulte d'un effet de commerce ou d'un chèque impayé et protesté ou du non-paiement d'un loyer constaté par un commandement de payer resté sans effet.

En matière de saisie-exécution mobilière, l'innovation consiste à permettre au débiteur de vendre le bien saisi à l'amiable avec l'accord de ses créanciers poursuivants, ce qui permet de réduire les frais inhérents à une vente publique et d'obtenir un meilleur prix de vente.

La saisie-arrêt de créances autres que les salaires est caractérisée par le cantonnement de la saisie aux seules sommes dues[3] et par l'attribution immédiate du montant saisi au premier créancier saisissant malgré d'autres saisies ou d'autres oppositions ultérieures.

Il est prévu une procédure particulière de saisie de valeurs mobilières et de droits d'associés inexistante jusqu'alors et impossible à mettre en œuvre à partir de la saisie-exécution prévue uniquement pour des biens corporels ou de la saisie-arrêt exclusivement réservée aux créances.

Enfin, une procédure de saisie-appréhension et une autre de saisie-revendication complètent la procédure simplifiée d'injonction de délivrer précitée.

5 - L'Acte uniforme portant organisation des procédures collectives d'apurement du passif (AUPC)

5.1- La présentation de l'AUPC

Adopté à Libreville le 10 avril 1998, publié au Journal Officiel de l'OHADA (N°7) du 1er juillet 1998, entré en vigueur le 1er janvier 1999.

L'application de ce texte dans le temps est beaucoup plus aisée à effectuer car les matières de procédure sont destinées, en général, à régler, par voie de justice, les difficultés ou les différends entre particuliers. Elle est contenue dans l'article 257 *in fine* : cet Acte uniforme

---

[1] Coffi AQUERUBURU, « L'Etat justiciable de droit commun dans le Traité OHADA », *Penant*, 2000, n°832, p.48.

[2] Coffi AQUERUBURU, « La procédure d'injonction de payer dans l'Acte uniforme de l'OHADA », *Penant*, 1999, n°831, p.287.

[3] Suppression de l'ancien principe de l'invisibilité de la saisie-arrêt qui immobilisait une somme plus importante que celle due.

n'est applicable qu'aux procédures collectives ouvertes après son entrée en vigueur fixée au 1er janvier 1999 (article 258 *in fine*).

Une procédure collective d'apurement du passif n'est ouverte que si un jugement déclare que le débiteur est en cessation des paiements et prononce contre lui le redressement judiciaire ou la liquidation des biens[1]. Alors, de deux choses l'une :

- ou bien un tel jugement est intervenu avant le 1er janvier 1999 et la procédure suivra son cours jusqu'à son terme selon l'ancienne législation interne ;

- ou bien un tel jugement intervient ou est sollicité après le 1er janvier 1999 et c'est l'Acte uniforme de l'OHADA qui s'applique.

Cet Acte uniforme organise les procédures collectives d'apurement du passif sur décision et sous contrôle judiciaires :

- le règlement préventif : principe de fonctionnement ; conditions requises (l'absence de cessation des paiements) ; déroulement du règlement préventif (l'ouverture du règlement préventif, la suspension des poursuites, les actes interdits au débiteur, la désignation et le rôle de l'expert, la décision du tribunal) ;

- l'ouverture et les effets de la procédure collective : le champ d'application ; la compétence de juridiction (compétence d'attribution, compétence territoriale) ; le déroulement des opérations (la saisine du tribunal, la proposition de concordat, la décision du tribunal ; le contrôle des opérations ; les effets à l'étranger) ; la typologie des créanciers au regard de la « masse » ; la période suspecte ;
- le redressement judiciaire : l'objectif de la procédure ; la situation du débiteur ; la situation des créanciers ; le concordat ;

- la liquidation des biens.

Et il définit les sanctions des procédures collectives : les sanctions patrimoniales ; la faillite personnelle ; les sanctions pénales.

Les procédures collectives s'appliquent aux commerçants (personnes physiques et morales), et personnes morales de droit privé, non commerçantes, ainsi qu'aux entreprises publiques revêtant la forme des personnes morales de droit privé.

5.2- L'adaptation des procédures collective d'apurement du passif

Dans la plupart des pays africains de la zone franc, la législation applicable est celle du Code de commerce de 1807 telle qu'elle a été complétée par la loi du 14 mars 1889 et le décret du 30 octobre 1935. Seuls quelques pays ont réformé le droit des procédures collectives[2] ou s'apprêtent à le faire[3].

---

[1] Antérieurement la faillite ou la liquidation judiciaire.
[2] Mali et Sénégal sur le modèle de la loi française du 13 juillet 1967 ; Gabon et Guinée sur les modèles des lois des 1er mars et 25 janvier 1985 ; Centrafrique et Burkina Faso sur le modèle de l'ordonnance française du 23 septembre 1967 ; Madagascar sur celui du décret du 20 mai 1955.
[3] Cameroun ; Bénin.

Quels sont les apports de l'Acte uniforme en ce domaine[1] ?

1- Extension de L'assujettissement des entreprises aux procédures : Sont désormais *assujetties* à ces procédures les personnes physiques ayant la qualité de commerçants et toutes les personnes morales de droit privé, quels que soient leur forme et leur objet, qu'elles aient un but lucratif ou non. Les entreprises publiques y sont également soumises à condition d'être constituées en la forme de personnes morales de droit privé.

Une procédure de règlement préventif[2] est organisée pour autoriser les débiteurs qui connaissent une situation économique et financière difficile mais non irrémédiablement compromise, à obtenir, dans un premier temps, une suspension des poursuites individuelles afin de proposer et d'obtenir un concordat préventif destiné à éviter la cessation des paiements et à permettre le redressement de l'entreprise. Ce concordat peut consister en remises et délais ainsi qu'en toutes autres mesures de réorganisation juridique, financière ou technique de l'entreprise. Si la cessation des paiements est avérée, le débiteur peut être déclaré en redressement judiciaire ou en liquidation des biens.

Le redressement judiciaire permet au débiteur d'obtenir un concordat de redressement
Dont le contenu peut-être identique à celui du concordat préventif. L'objectif étant le redressement de l'entreprise qu'il faut préserver comme unité économique et sociale, les traits caractéristiques de cette procédure sont les suivants :

- tous les créanciers, chirographaires ou titulaires de sûretés, subissent : la suspension des poursuites individuelles jusqu'à l'annulation ou la résolution du concordat si celui-ci est voté ; la déchéance du terme de leurs créances ; l'arrêt du cours des intérêts et de l'inscription des sûretés ;

- si le concordat ne consiste qu'en l'obtention de délais, le tribunal peut les accorder sans vote des créanciers si ces délais n'excèdent pas deux ans ;

- dans les autres cas, le concordat peut être voté et homologué en des termes diversement acceptés par les créanciers ; le principe de l'égalité cède devant celui de la liberté des créanciers sous réserve de l'intérêt public et du caractère sérieux du concordat ;

- le juge-commissaire décide des licenciements pour motif économique ;

- la résolution du concordat n'est pas automatiquement prononcée en cas de défaut d'exécution du concordat ; le tribunal peut accorder un délai de grâce de six mois au maximum ;

- le débiteur est maintenu à la tête de son patrimoine sous la surveillance du syndic qui représente également les créanciers ; il n'est pas nécessaire d'autoriser la continuation de l'activité de l'entreprise qui devient le principe ;

- il est fait appel au juge commissaire plutôt qu'au tribunal aussi souvent que possible.

---

[1] Komlan ASSOGBAVI, « Les procédures collectives d'apurement du passif dans l'espace OHADA », *Penant*, 2000, n° 832, p. 55.

[2] Les procédures d'alertes par les commissaires aux comptes et par les associés sont organisées par l'Acte uniforme sur les sociétés commerciales.

La liquidation des biens doit aboutir à l'apurement du passif à la suite des opérations de réalisation de l'actif mobilier et immobilier. Pour éviter la dispersion des procédures d'exécution prévalant dans le droit antérieur, c'est désormais le syndic seul qui est chargé, en principe, de réaliser l'actif mobilier et immobilier, à l'exclusion du Trésor et des créanciers munis de sûretés réelles spéciales (gage, nantissement, hypothèque) comme cela était le cas autrefois.

Les opérations de cession globale d'actif mobilier et immobilier sont précisées de manière à éviter les difficultés d'autrefois découlant du défaut d'indication ou de précision sur la valeur des différents éléments cédés, fort utile pourtant pour l'exercice des droits des créanciers munis de sûretés réelles.

Quant à la réalisation des immeubles, elle peut se faire de trois façons (saisie immobilière, adjudication amiable, vente de gré à gré), ce qui laisse au juge-commissaire, sur requête du syndic ou du poursuivant, la possibilité de choisir la plus appropriée à l'importance du bien ou à la conjoncture.

Il convient de faire remarquer que, pour faciliter les opérations de réalisation de l'actif, le droit individuel de poursuite du Trésor et des créanciers munis de sûretés réelles spéciales (gage, nantissement, hypothèque) est suspendu jusqu'à l'expiration d'un délai de trois mois suivant le jugement prononçant la liquidation des biens ; passé ce délai, si le syndic n'a pas réalisé les biens grevés de ces sûretés, ces créanciers peuvent reprendre l'exercice de leur droit de suite ; ainsi, se trouve ménagé le souci de réaliser l'ensemble de l'actif dans les meilleurs conditions possibles sans livrer ces créanciers à l'inertie ou à l'attentisme prolongé du syndic.

2 - Adéquation des sanctions aux comportements des dirigeants : Les *sanctions* contre les dirigeants n'ont pas été oubliées. Ainsi, les dirigeants des personnes morales sont exposées à :

- l'obligation de combler totalement ou partiellement le passif de l'entreprise en cas d'insuffisance d'actif si une faute de gestion est démontrée à leur encontre ;

- l'extension envers eux de procédures collectives contre les personnes morales lorsqu'ils se sont comportés comme de véritables maîtres de l'affaire sociale ;

- l'ouverture d'une procédure de redressement judiciaire ou de liquidation des biens s'ils n'acquittent pas le passif social mis à leur charge ;

- l'interdiction de céder leurs droits sociaux, d'exercer leur droit de vote dans les assemblées et, éventuellement, l'obligation de céder ces droits.

En outre, sous la rubrique intitulée « faillite personnelle », les débiteurs et dirigeants d'entreprises qui ont un comportement immoral peuvent se voir infliger des interdictions ou des déchéances de faire le commerce, de diriger une entreprise, d'exercer une fonction politique, publique, administrative ou judiciaire pour une durée déterminée ; la réhabilitation est possible dans des conditions rigoureuses précisées par les textes.

Enfin, des sanctions pénales sont attachées à certains comportements délictueux – qualifiés de banqueroute simple ou frauduleuse selon la gravité de ceux-ci – des débiteurs ou des dirigeants des personnes morales.

6 - L'Acte uniforme relatif au droit de l'arbitrage (AUA)

6.1- La présentation de l'AUA

Adopté à Ouagadougou le 11 mars 1999, publié au Journal Officiel de l'OHADA (N°8) du 15 mai 1999. Il est entré en vigueur le 11 juin 1999 par application de l'article 9 du Traité.

Il n'a été rendu applicable qu'aux instances arbitrales nées après son entrée en vigueur[1]. Ce qui appelle un éclairage de la notion d'« instance arbitrale ». Conformément à l'article 10, alinéa 2 de l'AUA, « l'instance arbitrale est liée dès le moment où l'une des parties saisit le ou les arbitres conformément à la convention d'arbitrage ou, à défaut d'une telle désignation, dès que l'une des parties engage la procédure de constitution de ce tribunal ».

Il ne fait pas de doute qu'une instance arbitrale est saisie ou, s'il n'est pas encore composé, lorsque l'une des parties engage la procédure de constitution de ce tribunal.

Si une telle formalité est accomplie avant le 11 juin 1999, la loi interne antérieure est applicable ; si elle l'a été postérieurement à cette date, c'est l'Acte uniforme de l'OHADA qui s'applique.

L'AUA expose les principes de droit de l'arbitrage et ses différentes phases : définition ; régime juridique ; convention d'arbitrage (clause compromissoire ou compromis), désignation des arbitres composant le tribunal arbitral ; déroulement de la sentence aboutissant à la sentence arbitrale qui devra être revêtue de l'exequatur.

Trois voies de recours sont ouvertes contre la sentence : recours en annulation ; recours en révision et la tierce opposition.

6.2- La modernité de l'AUA

La création d'un centre d'arbitrage sur le continent africain à sa source dans la volonté politique des Etats signataires du Traité OHADA de faire de l'arbitrage un instrument d'harmonisation du droit des affaires dans une perspective d'instauration d'un climat de confiance favorable aux investisseurs, notamment étrangers[2].

C'est ainsi qu'il faut comprendre l'insertion dans le règlement d'arbitrage de la CCJA des dispositions les plus classiques de procédure figurant dans les centres d'arbitrage internationalement reconnus[3]. L'AUA a pour objectif de donner aux parties toutes garanties d'efficacité dans le règlement de leurs litiges, en affirmant l'autonomie de la convention d'arbitrage[4], en réitérant le principe du contradictoire[5] et en consacrant les pouvoirs de

---

[1] OHADA, Acte uniforme relatif au droit de l'arbitrage (AUA), article 35, alinéa 2.
[2] Eric TEYNIER, Farouk YALA, « Un nouveau centre d'arbitrage en Afrique sub-saharienne », Chambre de commerce et d'industrie de Paris, deuxième D-02-30, OHADA.com., p. 5.
[3] Pierre BOUBOU, « La notion de l'indépendance et de l'impartialité de l'arbitrage dans le droit OHADA », Ohadata D-05-05, OHADA.com, p. 14.
[4] OHADA, AUA, article 4.
[5] OHADA, AUA, article 14.

l'arbitre, seul juge du fond, mais également en prévoyant l'intervention du juge de l'ordre judiciaire, essentiellement pour la désignation des arbitres si nécessaires et au niveau du contrôle de la sentence arbitrale.[1]

Ainsi, dans l'arbitrage OHADA, l'arbitre n'est pas l'intercesseur, le conseiller ou l'avocat de celui qui l'a désigné. Il doit être et demeurer indépendant et impartial. Cette indépendance et cette impartialité sont nécessaires pour permettre à l'arbitre d'accomplir efficacement sa mission. En outre, sur le plan juridique, l'indépendance d'esprit est indispensable à l'exercice de tous pouvoirs juridictionnel, quelque qu'en soit la source[2].

D'autres principes fondamentaux de l'arbitrage ont été également intégrés dans l'espace OHADA, tels que la validité du recours à l'arbitrage, la libre désignation des arbitres par les parties, l'incompétence des tribunaux étatiques dans un litige soumis à l'arbitrage et la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales[3].

Pour garantir l'effectivité de ces principes, la loi a prévu un certains nombres de moyens dont les plus importants sont préventifs : l'obligation de révélation, la possibilité donnée à l'autorité investie du pouvoir de nomination d'écarter l'arbitre pressenti et la possibilité donnée aux parties de révoquer conjointement l'arbitre. En ce qui concerne les garanties a posteriori, une partie peut récuser l'arbitre ou remettre en cause sa responsabilité civile ou pénale. Il peut même arriver que la juridiction saisie refuse l'exequatur, lorsque la sentence est manifestement contraire à une règle d'ordre public internationale.

Cependant pour permettre à l'arbitre d'accomplir sa mission avec sérénité, et sans craindre d'être révoqué ou d'être poursuivi à la légère, la loi a prévu une protection efficace de sa personne et de sa fonction, notamment en empêchant qu'il ne puisse être révoqué à la légère et par la sévérité des conditions de récusation. Elle a même accordé, aux arbitres désignés par la CCJA, les immunités diplomatiques accordées aux juges et aux fonctionnaires de la CCJA.

Sous réserve du caractère quelque peu exagérée de la protection accordée à cette catégorie d'arbitre OHADA, on peut dire que l'impartialité et l'indépendance des arbitres constituent un des atouts de l'arbitrage dans les pays de l'OHADA. Cet atout devrait pouvoir être une cause d'attrait pour tout litige d'ordre contractuel, quel qu'en soit le lieu de provenance.

Mais les textes, mêmes les meilleurs, ne suffisent pas. La crédibilité d'un centre d'arbitrage ne se gagne pas, en effet, sur le seul terrain de ses intentions. Il faut également former non seulement les arbitres, mais encore les juges étatiques dont le rôle est fondamental dans le déroulement de l'arbitrage. Il appartiendra aux instances de la CCJA et de l'OHADA, ainsi que plus généralement aux partisans du développement de l'arbitrage en Afrique, de convaincre les milieux d'affaire de la capacité de ce nouveau centre à faire appliquer durablement ces règles et principes avec compétence, impartialité et célérité. Il n'en reste pas moins que l'adoption de l'AUA constitue un pas de géant[4].

---

[1] P. TIGER, « Le droit des affaires en Afrique », PUF, ''Que sais-je ?'', Vendôme, 2001, p. 116.
[2] Pierre BOUBOU, « La notion de l'indépendance et de l'impartialité de l'arbitrage dans le droit OHADA », Ohadata D-05-05, OHADA.com, p. 14.
[3] Eric TEYNIER, Farouk YALA, opus cité, p. 5.
[4] Pierre BOUBOU, « La notion de l'indépendance et de l'impartialité de l'arbitrage dans le droit OHADA », Ohadata D-05-05, OHADA.com, p. 14.

7 - L'Acte uniforme relatif au droit comptable (AUDC)

7.1- La présentation de l'AUDC

Adopté 22 février 2000, publié au Journal Officiel (N°10) du 20 novembre 2000. Cet Acte ne prévoit aucune disposition transitoire. Dans ses dispositions finales, l'article 113 stipule que « Le présent Acte uniforme auquel est annexé le système comptable OHADA sera publié au Journal Officiel de l'OHADA et de ses Etats parties. Il entrera en vigueur : pour les comptes personnels des entreprises, le 1er janvier 2001 : opérations et comptes de l'exercice ouvert à cette date ; pour les ''comptes consolidés'' et les ''comptes combinés'' le 1er janvier 2002 : opérations et comptes de l'exercice ouvert à cette date ».

Cet acte uniforme auquel est annexé le système comptable de l'OHADA établit les normes comptables, le plan des comptes, les règles de tenue des comptes et de présentation des états financiers. Le système comptable OHADA est un référentiel juridique de 113 articles qui comprend les comptes personnels des entreprises physiques et morales (titre1), les comptes consolidés et les comptes combinés (titre 2), des dispositions finales (titre 3).

Les comptes du système comptable OHADA sont classés comme suit :

Classe 1 à 5 : compte de bilan ;
Classe 6 à 7 : produits et charges d'activités ordinaires ;
Classe 8 : produits et charges hors activités ordinaires ;
Classe 9 : comptabilité analytique de gestion et des engagements.

Le système comptable OHADA s'applique aux entités produisant les biens marchands ou non marchands. Cependant sont exclus du champ d'application de ce système comptable : les banques, les établissements financiers, les compagnies d'assurances, les entreprises soumises aux règles de la comptabilité publique.

7.2- La refonte du droit comptable des entreprises

Plus que sur le contenu de la refonte du droit comptable et du plan comptable général[1], il faut s'interroger sur les avantages escomptés de cette nouvelle législation comptable uniforme[2]. Ses auteurs poursuivent les buts avoués suivants :

- donner une image fidèle de la situation et des opérations traitées, eu égard aux obligations légales de ces entreprises en matière comptable compte tenu de leur activité et de leur taille ;

- permettre des comparaisons fiables dans le temps au sein d'une même entreprise et, dans l'espace, entre entreprises et ensembles d'entreprises ;

[1] On dénombre ainsi plusieurs plans comptables : celui de l'OCAM voué à la disparition; le plan comptable SYSCOA de l'UEMOA ; celui de l'OHADA destiné à les supplanter comme plan comptable de droit commun ; plan comptable bancaire de l'UMOA ; le plan comptable CIPRES spécifique à la sécurité sociale et le plan comptable CIMA particulier aux entreprises d'assurance. Une profusion de plan comptable caractéristique de la sous région Ouest africaine.

[2] J. ISSA-SAYEGH, J. LOHOUES-OBLE, « OHADA : Harmonisation du droit des affaires », BRUYLANT, Bruxelles 2002, p. 146.

- permettre un contrôle des comptes assurant aux associés, à l'Etat et aux autres utilisateurs privilégiés (banquiers, prêteurs…) toutes garanties de leur régularité, de leur sincérité et de leur transparence ;

- réduire les coûts de ce contrôle et de l'audit comptable ;

- vérifier plus rapidement la répartition plus équitable de l'impôt, notamment par le dépôt de déclarations normalisées ;

- parvenir à l'élaboration des comptes économiques du secteur « Entreprise » sur le plan national et sur le plan de la zone Franc dans son ensemble, à partir d'informations significatives établies, contrôlées et collectées dans des conditions comparables et de fiabilité et de célérité ;

- publier une information suffisamment sûre, complète et loyale pour qu'elle contribue à encourager les investisseurs en assurant une meilleure protection de leurs fonds ;

- servir à la promotion d'un enseignement reposant sur des bases communes, ainsi qu'à la formation de professionnels compétents, libéraux ou salariés, tout en assurant une plus grande mobilité de l'emploi dans les fonctions comptables de l'entreprise.

8 – L'Acte uniforme relatif au contrat de transport de marchandises par route (AUCTMR)

8.1- La présentation de l'AUCTMR

Adopté au cours du Conseil des ministres de l'OHADA qui s'est tenu les 21 et 22 mars 2003 à Yaoundé au Cameroun, est entré en vigueur le 1er janvier 2004.

L'article 30 précise que les contrats de transport de marchandises par route conclus avant l'entrée en vigueur du présent Acte uniforme demeurent régis par les législations applicables au moment de leur formation.

Cette disposition, prise au sens strict, signifie que les contrats de transport de marchandises, ne sont pas concernées par l'Acte uniforme si ils ont été conclus avant le 1er janvier 2004 ; si tel est le cas, ils seront régis jusqu'à leur terme, y compris la cassation, par la législation interne antérieure sous laquelle ils ont été conclus.

Cette loi harmonisée comporte 31 articles structurés en sept (7) chapitres repartis de la manière suivante :

• Chapitre 1 : champ d'application et définitions (art. 1 à 5) ;
• Chapitre 2 : contrat et documents de transport (art. 6) ;
• Chapitre 3 : exécution du contrat de transport (art. 7 à 15) ;
• Chapitre 4 : responsabilité du transporteur (art. 16 à 23) ;
• Chapitre 5 : contentieux (art. 24 à 26) ;
• Chapitre 6 : dispositions diverses (art. 28 à 29) ;

• Chapitre 7 : dispositions transitoires et finales (art. 30 à31).

L'élaboration d'autres Actes uniformes a été retenue dans le programme d'harmonisation établi par le Conseil des ministres de l'OHADA. C'est ainsi que se trouve en cours, l'harmonisation du droit du travail[1] et de celle de la vente aux consommateurs.

Le Conseil des ministres qui s'est tenu les 22 et 23 mars 2001 à Bangui en Centrafrique s'est prononcé en faveur de l'harmonisation des matières suivantes : droit de la concurrence, droit bancaire, droit de la propriété intellectuelle, droit des sociétés civiles, droit de coopératives mutualistes, droit des contrats, droit de la preuve[2].

8.2- Les spécificités de l'AUCTMR

L'Acte Uniforme relatif au Contrat de Transport de Marchandise[3] par Route a pour objectif premier de moderniser les règles de droit national des pays de l'OHADA en les remplaçant par des règles simples et adaptées, qui deviennent communes à tous les Etats parties. Il représente certainement une modernisation et une simplification des règles relatives au contrat de transport de marchandises par route en Afrique de l'ouest. Il est inspiré des principes des droits nationaux des pays de l'OHADA et surtout de la Convention de Genève du 19 mai 1956, plus connue sous le nom de la C.M.R[4] qui s'applique à tout contrat de transport de marchandises par route à titre onéreux au moyen de véhicules[5] ; mais, il contient aussi également des règles distinctes pour régir de nouvelles réalités de l'industrie du transport.

Les droits nationaux en vigueur jusqu'alors dans les pays de l'OHADA étaient, pour la plupart, vieillis, datant de l'époque coloniale. Ils étaient régis par les anciens textes coloniaux à savoir les articles 1782 à 1786 du Code civil et 103 à 108 du Code de commerce français.

Cette carence du droit des Etats parties de l'OHADA sur le sujet révèle l'inexistence du contentieux judiciaire en la matière, les juridictions n'étant saisie, en général, que de manière très incidente, à l'occasion d'accidents de la route lorsque l'assureur est appelé à la barre du tribunal. Pour y faire face, les jurisprudences de la CMR, de la Convention de Berne et de Varsovie servent comme palliatif.

En fait, seuls le Sénégal et le Mali étaient les rares Etats à disposer d'une loi relative en la matière[6]. La République de Guinée, quant à elle, a procédé à une profonde réforme de sa législation en matière économique qui a fait l'objet d'un volumineux code dénommé Code des activités économiques publié en 1998. Ce Code, composé de 2447 articles, ne comporte aucunes dispositions relatives cependant aux contrats de transport.

---

[1] L'avant projet de cet Acte a déjà été discuté lors des réunions tenues par les Commissions nationales OHADA, pour les pays de l'Afrique de l'Ouest les 22 et 24 juillet 2003 à Bamako, et pour ceux de l'Afrique centrale du 02 au 04 septembre 2003 à Libreville. Il sera lors d'une commission plénière prochaine d'harmonisation

[2] F. ANOUKAHA, « L'OHADA en marche », Ohadata D-04-36, OHADA.com, p. 2

[3] Nicole LACASSE, Jacques PUTZEYS, « L'Acte uniforme de l'OHADA relatif aux contrats de transport de marchandises par route », Ohadata D-04-06, OHADA.com, p.721.

[4] Ibrahima Khalil DIALLO, « Etude de l'Acte uniforme relatif au contrat de marchandises par routes », Ohadata D-05-08, OHADA.com, p. 4, 5.

[5] *lexinter.net*, « Convention de Genève (CMR) », chapitre I, article 1er, http://www.lexinter.net/

[6] Pour le Sénégal, les articles 639 à 668 faisant l'objet du Livre 4e de la 2e partie du Code des obligations civiles et commerciales, 2e parties résultant de la loi n° 66.70 du 13 juillet 1966, entrée en vigueur le 1er janvier 1967 ; pour le Mali, l'Ordonnance n°53/CMLN du 19 septembre 1973 régissant le contrat de transport.

Dans la plupart des Etats membres de l'OHADA, l'AUCTMR vient donc, soit combler un vide législatif, soit faire une mise à jour valable de ces droits. Comme les législations plus récentes, l'AUCTMR contient des définitions et des règles de formation du contrat de transport et il énonce expressément les obligations des parties au contrat, notamment celles de déclarer, d'emballer, d'émettre des documents, de transporter, d'aviser, de livrer et de payer.

L'AUCTMR s'inspire aussi des principes de base de la C.M.R. Cette convention est elle-même très largement inspirée de dispositions déjà adoptées par des conventions internationales antérieures, à savoir la CIM[1] en matière de chemin de fer, signée à Berne le 14 octobre 1890, et la Convention de Varsovie concernant le transport aérien du 12 octobre 1929. Cet Acte reprend particulièrement la lettre de voiture, les obligations du transporteur et le régime de responsabilité.

Mais, il le fait d'une façon plus compacte : l'AUCTMR a 31 articles, alors que la CMR en comporte 51. La structure et le texte de l'Acte uniforme sont plus condensés que ceux de la C.M.R. et la syntaxe est plus simple et actuel. L'AUCTMR évite ou modifie enfin judicieusement certaines dispositions de la CMR connues pour leur application ou leur interprétation problématiques en jurisprudence ou encore pour leur inadaptation aux pratiques modernes de l'industrie du transport. Mais à quelques dispositions près, les deux textes demeurent compatibles, prévoyant des obligations similaires ou identiques.

L'AUCTMR constitue un premier pas positif pour l'uniformisation régionale du droit des transports dans les pays africains. La démarche de l'OHADA demande cependant à être complétée. D'abord, pour le transport routier de marchandises, il pourrait être utile d'établir une lettre de voiture modèle, comme le fait la convention CEMAC. Ensuite, pour les autres types de transport, l'harmonisation du droit des pays de l'OHADA reste à faire : le transport routier de personnes et de bagages, le transport ferroviaire, le transport interne fluvial et aérien demeurent soumis aux diverses législations nationales. Enfin, la question d'une harmonisation technique et économique efficace des transports en Afrique de l'Ouest demeure ouverte, mais elle dépasse la mission de l'OHADA.

III – Les personnes assujetties[2]

Les règles de l'OHADA s'appliquent à tous les commerçants, à toutes les sociétés commerciales[3] et aux groupements d'intérêt économique, dont l'établissement ou le siège social est situé sur le territoire de l'un des Etats parties.

La notion d'établissement distinct du siège social concerne les personnes physiques, qui n'ont pas de siège social *stricto sensu*. Elle vise également les entreprises disposant d'implantation dans plusieurs Etats parties ou des entreprises étrangères (à l'OHADA).

Les articles 116 à 119 de l'Acte uniforme relatif au droit des sociétés commerciales prévoient le régime de la succursale, établissement commercial ou industriel ou de prestations de services, pouvant appartenir aussi bien à une société commerciale qu'à une personne physique, et dotée « d'une certaine autonomie de gestion » quoique dépourvue de personnalité juridique autonome.

---

[1] *lexinter.net*, « Convention relative aux transports internationaux ferroviaires (CIM) », http://www.lexinter.net/
[2] P. TIGER, « Le droit des affaires en Afrique », Presse Universitaire de France, Que sais-je ? , Vendôme, juillet 2001, p. 43.
[3] Y compris celles dans lesquelles un Etat ou une personne de droit public est associé.

Pour autant, ces personnes sont également assujetties à de nombreuses autres réglementations qui constitue l'œuvre législative d'organisation internationales compétente dans le domaine du droit des affaire mais concurrente de l'OHADA ou appeler à l'être en raison du champ très vaste des matières du droit des affaires que son Traité l'habilite à uniformiser.

§IV – la non rétroactivité des actes uniformes

I- le principe de non – rétroactivité

Le principe général de la non – rétroactivité de la loi, selon lequel « la loi ne dispose que pour l'avenir[1] », peut s'analyser schématiquement comme ainsi.

La non – rétroactivité de la loi nouvelle se justifie en ce sens qu'elle saurait, en principe, remettre en cause un droit acquis ou une situation juridique pleinement constituée ; ce, du fait que cette situation ou ce droit étaient acquis bien avant l'entrée en vigueur de la loi nouvelle. Les actes et les faits générateurs de ces droits et situation doivent être définitivement établis ou avoir produit tous leurs effets.

Toutefois, ce principe, règle d'interprétation, s'impose au juge qui ne saurait, en appliquant la loi nouvelle, statuer sur une situation ancienne acquise. Mais, ce principe connaît une exception que constituent les lois d'ordre public qui peuvent être rétroactives. Elles sont au service d'un intérêt supérieur.

Par ailleurs, ce principe peut faire l'objet de plusieurs applications.

II – L'application aux situations en cours de constitution

La loi nouvelle, lorsqu'il n'existe pas de droit acquis comme défini plus haut, s'applique automatiquement aux actes et aux faits qui sont en cours de formation à la date de son entrée en vigueur. Ainsi, une simple promesse d'hypothèque consentie avant l'entrée en vigueur de l'Acte uniforme portant organisation des sûretés conduira seulement à la constitution et à l'inscription hypothécaire dans les formes et avec les effets prévus par ce texte nouveau.

III – L'application aux situations dites statutaires

Une situation est dite « statutaire » lorsqu'elle est entièrement définie par l'Acte uniforme[2]. De ce fait, la loi nouvelle s'applique immédiatement à ces situations. Par exemple, si un commerçant est établi depuis dix ans, il n'est nullement dispensé, exonéré des obligations du nouveau registre du commerce régit par cette loi qui définit le statut du commerçant. Par conséquent celui-ci doit satisfaire aux obligations nouvelles qui deviennent les siennes.

---

[1] Code civil, article 2.

[2] P. TIGER, « Le droit des affaires en Afrique », Presse Universitaire de France, Que sais-je ? , Vendôme, juillet 2001, p. 48.

Alors, le délai accordé par la loi, afin pour les intéressés de mettre leurs conditions d'exercice en conformité avec ses dispositions nouvelles, n'est que dans un souci de commodité à leur égard.

IV – L'application au sort des situations acquises

Le sort des situations acquises ne doit pas être affecté par la nouvelle loi. Ainsi, l'Acte uniforme portant organisation des procédures collectives précise[1] qu'il est applicable aux procédures collectives ouvertes après son entrée en vigueur le 1er janvier 1999. En conséquence, tous les jugements d'ouverture de procédures collectives prononcées avant le 1er janvier 1999 donneront lieu à des instances qui suivront, jusqu'à leur terme, y compris en appel et en cassation nationale, le régime en vigueur antérieurement à cette date.

V – Le sort des conventions en cours

Le contrat étant avant tout la loi des parties, ses dispositions ne sauraient être écartées, en application des textes nouveaux, que pour des raisons d'ordre public. Sauf dispositions contraires d'un Acte uniforme[2], les contrats en cours d'exécution demeurent donc assujettis à la loi sous l'empire de laquelle ils ont été conclus. Ainsi en est-il des sûretés, dont l'Acte uniforme précise[3] qu'il n'est applicable qu'aux sûretés consenties ou constituées après son entrée en vigueur. Les autres, constituées ou consenties avant, demeurent soumises, jusqu'à leur extinction, à la législation en vigueur à l'époque où elles ont été consenties ou constituées.

Selon le droit commun, la loi nouvelle ne s'applique aux contrats en cours que dans les cas suivants :

- lorsque cette loi nouvelle le prévoit expressément ;

- lorsque la loi nouvelle concerne un effet du contrat qui n'est pas l'effet spécifique de la volonté des parties, mais celui de la loi elle-même ;

- lorsque les parties soumettent expressément leur contrat à la loi nouvelle, même si elle n'est pas encore entrée en vigueur à la date de la conclusion dudit contrat[4].

§ V – La conformité du droit interne avec le droit OHADA : Les insuffisances des Actes uniformes

L'article 10 du Traité de l'OHADA dispose que : « Les Actes uniformes sont directement applicables et obligatoires dans les Etats parties nonobstant toutes dispositions contraires de droit interne, antérieures ou postérieures ».

---

[1] OHADA, AUPC, article 257.
[2] Les statuts de sociétés par exemple, ainsi qu'il vient d'être dit, et pour les raisons d'ordre public précédemment rappelées.
[3] OHADA, AUS, article 150.
[4] P. TIGER, « Le droit des affaires en Afrique », Presse Universitaire de France, Que sais-je ? , Vendôme, juillet 2001, pp. 48 – 49.

Cette disposition consacre la supranationalité des Actes uniformes. Elle est porteuse de deux règles relatives, l'une, à la force obligatoire, et l'autre, à la force abrogatoire des Actes uniformes. Cet article proclame ainsi, d'une part, l'interdiction pour tout Etat partie d'adopter une disposition de droit interne s'opposant au principe d'une application directe et immédiatement obligatoire des Actes uniformes. Et d'autre part, que ces Actes abrogent le droit interne en ses dispositions contraires, antérieures ou postérieures.

Cette seconde règle ne ressort pas nettement de l'article 10, mais, trouve cependant un fondement dans les dispositions abrogatoires des Actes uniformes qui contiennent presque tous la formule selon laquelle « sont abrogées toutes dispositions de droit interne qui lui sont contraires ».

La CCJA a d'ailleurs confirmé cette interprétation dans son avis n° 1/2001 du 30 avril 2001. Elle estime que cet article 10 est investi d'une autorité supranationale qui institue l'application directe et obligatoire des Actes uniformes dans les Etats parties et leur suprématie sur les dispositions de droit interne, antérieures ou postérieures qu'ils abrogent.

En conséquence, en vertu du principe de supranationalité posé par l'article 10, les Actes uniformes abrogent toute disposition, c'est-à-dire un alinéa ou une phrase d'un article, ou même un article de tout texte législatif ou réglementaire de droit interne présent ou avenir, ayant le même objet que toute disposition des Actes uniformes. Que cette disposition soit contraire, c'est-à-dire contradictoire dans la forme, dans le fond et dans l'esprit, avec les dispositions des Actes uniformes ; ou identique, ce qui la rendrait inutile, à moins de consacrer une dualité dans la source de droit des Affaires dont l'OHADA poursuit l'exclusive. Les Actes uniformes se présentent, en vertu de l'article 10, comme la source principale du droit uniforme des affaires.

Toutefois, le droit des affaires avant la création de l'OHADA baignait, en dépit d'une trame historico – juridique commune, dans une diversité de règles caractérisées par l'apport spécifique de chaque pays à ce droit.

Avec l'uniformisation, ce sont les différences entre ces législations qui ont été supprimées, en leur substituant un texte unique, rédigé en des termes identiques pour tous les Etats concernés. Ce texte, qui a le mérite d'imposer une réglementation unique à tous les assujettis, ne remplace pas forcément les spécificités propres à chacun de ces Etats, relativement à l'évolution de leur droit des affaires.

Telle est la situation des Actes uniformes, dépouillés de toutes les singularités nationales. Mais, en tant que source principale du droit des affaires, cette situation révèle les insuffisances matérielles, quant à la capacité de ces Actes à couvrir les spécificités juridiques des affaires de chaque pays membres de l'OHADA, en voie d'abrogation.

En conséquence, il nous parait pernicieux qu'il soit décidé d'abroger toute disposition du droit national, contraire ou identique, ayant le même objet que les Actes uniformes, comme le recommande l'avis n° 1/2001 de la CCJA. Cette démarche serait certes simple et rapide, mais elle conduirait à la suppression de toutes les dispositions du droit national qui, non abrogées, pourraient venir combler les insuffisances. Elles viendraient de fait en complément du droit uniforme pour lui permettre une meilleure intégration dans le système juridique des Etats assujettis.

Et, de fait, toutes ces dispositions existent en nombre plus ou moins importantes selon les matières et les pays. Il est donc nécessaire de les examiner, afin de sélectionner celles d'entre elles qui pourront être épargnées, afin de remplir cette fonction complémentaire de soutien à la mise en application efficace des Actes uniformes, dans chaque pays membre.

Section II : L'intégration juridique sectorielle des Etats membres de l'UEMOA

L'intégration juridique des Etats vise à rationaliser juridiquement différents secteurs d'activités économiques, les assurances, la sécurité sociale, la propriété intellectuelle.

§ 1- La rationalisation du droit de la sécurité sociale par la CIPRES

L'harmonisation organisée de la sécurité sociale dans l'espace UEMOA s'est faite à travers deux conventions internationales : la Convention générale de sécurité sociale de l'OCAM, d'une part, et le Traité CIPRES, d'autre part.

I- L'harmonisation de la sécurité sociale dans le cadre de l'OCAM

Les mouvements migratoires des travailleurs entre les pays africains sont sources de nombreux et délicats problèmes de coordination des systèmes de sécurité sociale. En raison de l'appartenance successive ou conjointe à ces systèmes. Pour y faire face une convention multilatérale de sécurité sociale rédigée sous l'égide de l'OIT a été élaboré, celle de l'OCAM (Organisation Commune Africaine et Mauricienne – à l'origine Malgache)[1].

La Convention générale de sécurité sociale de l'OCAM a exclusivement pour but de régler les problèmes posés par et aux travailleurs migrants, au moyen de règles de coordination des systèmes nationaux de sécurité sociale et des règles de coopération entre les organismes nationaux de sécurité sociale.

1- La coordination des systèmes de sécurité sociale

La coordination de systèmes de sécurité sociale se réalise à travers quatre principes que pose la Convention générale de sécurité sociale destinée à éviter les conflits positifs ou négatifs de lois et de permettre l'application efficace des dispositions de sécurité sociale.

1-Le principe de non-discrimination vise à imposer l'égalité de traitement de tous les travailleurs, nationaux et étrangers, dans les législations nationales et dans la convention internationales bilatérales ou multilatérales, ce qui évite aux travailleurs de ne pas être omis ou rejetés par un système donné de sécurité sociale.

2-Le principe de détermination de la législation applicable permet à la fois d'éviter les cumuls de législation ou l'exclusion de toute. Pour cela, la Convention pose des

[1] Une convention en des termes identiques, sous l'égide de l'OIT a été rédigée pour les pays des grands lacs, celle de la CEPGL (Communauté Economique des Pays des Grands Lacs).

règles précises et communes de rattachement pour toutes les catégories de travailleurs[1] ou des règles d'assurances obligatoires et volontaires.

3-Le principe du non-cumul, corollaire de celui de la non-discrimination permet d'éliminer le concours indu d'avantages par l'impossibilité de conférer à une même personne le bénéfice de plusieurs prestations de même nature[2] et de rendre opposable au bénéficiaire les règles de non-cumul posées par une législation nationale.

4-Le principe de maintien des droits en cours d'acquisition et des droits acquis est admis par tous les pays signataires de la convention de l'OCAM. Il est entendu par droits en cours d'acquisition, la comptabilisation des périodes de stage probatoire accompli dans un système pour être validées dans un autre ; de même pour les périodes de vie active successivement accomplies dans plusieurs pays en vue de l'assurance vieillesse.

Pour ce qui est des droits acquis, un droit territorial est transformé en un droit personnel dont le titulaire peut bénéficier même en dehors du pays compétent pour le lui servir.

2- La coopération des organismes de sécurité sociale

Les mouvements migratoires des travailleurs obligent les organismes de sécurité sociale à coopérer entre eux sur tous les plans :

- Dans les services, des prestations sont requises dans un pays et servies dans un autre. Cette coopération consiste en l'occurrence à reconnaître et utiliser des formulaires identiques de demande de règlement, uniformisation ou harmoniser l'instruction des demandes, modes de règlement etc.…

- Dans le remboursement des prestations en espèces ou en nature, par la reconnaissance des actes administratifs ou des actes médicaux intervenus dans un pays étranger.

- En matière de recours, notamment avec la reconnaissance des délais de recours et des prescriptions contre les tiers opposables ou les victimes ayant reçu l'indu.

- En matière administrative, cette coopération pourrait se dérouler au travers de la communication de toutes informations concernant les législations et conventions intervenues en matière sociale, les statistiques ; des contrôles administratifs ou médicaux opérés par une institution pour le compte d'une autre située à l'étranger.

Malheureusement, la Convention générale de sécurité de l'OCAM semble en léthargie depuis la disparition de l'OCAM en 1986. Or, c'est un précieux outil de coordination et de coopération entre les pays concernés par les courants migratoires de travailleurs qu'il faudrait réactiver, ce qui parait parfaitement possible sans recourir à un nouvel investissement normatif.

[1] Résident ; détachés ; diplomates, travailleurs de transports internationaux et voyageurs représentants placiers.
[2] Provenant de législations différentes et ayant le même objet.

II- L'harmonisation de la sécurité dans le cadre de la CIPRES

La CIPRES est une institution qui poursuit l'objectif[1] de réaliser l'harmonisation des dispositions législatives et réglementaires applicables aux organismes et aux régimes de sécurité sociale. Cependant elle n'a pas encore débuté ses travaux.

Toutefois, l'harmonisation de ces dispositions législatives et réglementaires a été partiellement réalisée par l'OCAM. Et malgré la léthargie de la Convention depuis la disparition de l'OCAM, il serait opportun que les Etats membres de la CIPRES veillent à ne pas les contredire ou à ne pas les supprimer dans le cadre de la procédure d'harmonisation qu'ils envisagent d'harmoniser.

A ce propos, le Professeur Joseph ISSA-SAYEGH projette que la CIPRES procèdera à cette harmonisation sur le plan des législations sociales et des charges sociales.

1- L'harmonisation des législations sociales

La première démarche utile à entreprendre, selon J. ISSA-SAYEGH, pour harmoniser les normes des différents systèmes de sécurité sociale, serait de les rapprocher des normes internationales minimales établis par la Convention n° 102 de l'OIT. Cette œuvre est d'autant plus facile à réaliser que cette Convention impose des obligations souples et minimales aux Etats qui la ratifient, lesquels peuvent ratifier la Convention pour un nombre limité de parties et accepter, ultérieurement, les obligations de parties nouvelles qu'ils sont en mesure d'honorer.

En outre, si les pays de la zone Franc, auxquelles appartiennent les pays de la zone UEMOA, ratifient les Conventions 121, 125 et 129 de l'OIT, supérieurs à la convention 102, en même temps ou postérieurement à la ratification de cette dernière, cela entraîne de plein droit l'application de la ou des dispositions correspondante de la Convention 102.

Ainsi, la ratification de la convention 102 de l'OIT, voire celle des Conventions 121, 128 et 129 par tous les pays de la zone Franc, assurerait donc la conformité des législations nationales entre elles avec la norme internationale, tant au plan de la définition des risques à couvrir que des personnes à couvrir et du mode de calcul des prestations à servir.

2- L'harmonisation des charges sociales

L'harmonisation des charges sociales, de l'analyse de J. ISSA-SAYEGH, pose un problème non encore résolu de façon concertée dans les pays de la zone Franc, quant aux sources de financement des systèmes de sécurité sociale que sont l'imposition et la cotisation.

L'importance des ressources procurées par la cotisation est fonction de la masse salariale distribuée dans chaque pays, donc du développement du salariat dans les secteurs industriel, commercial, artisanal et agricole. Cette source risque d'être insuffisante pour plusieurs raisons : faible nombre d'entreprises ; faible nombre de salariés ; chômage partiel ou total fréquent et important ; importance du personnel étranger rattaché et cotisant à son

[1] La CIPRES poursuit quatre objectifs.

système national de sécurité social, conformément aux dispositions de conventions internationales.

Cette insuffisance est gravement ressentie, si l'Etat a l'ambition de ne pas limiter la protection aux seuls salariés en l'étendant à toute la population active, voire à la population globale résident sur son sol. Dans ce cas, l'imposition devrait reprendre le relais de la cotisation en faisant appel à toutes les forces contributives mais, sans toutefois pénaliser, par ce biais, les entreprises à qui on reprendrait d'une les avantages accordés d'une autre, par la législation sur les investissements. Une politique cohérente sur le plan communautaire doit être suivie afin d'harmoniser sur ce point, d'une part, la législation avec celle relative aux investissements et, d'autre part, les législations sociales et fiscales entre elles.

Même si on retient la cotisation comme seul mode de financement, tous les problèmes ne son pas résolus : il convient de déterminer qui doit supporter le poids des cotisations : les employeurs seuls ou avec les salariés ? Dans ce dernier cas, dans quelle proportion chacun ? Quels devront être le taux de cotisation et l'assiette de celle-ci ?

De la réponse à ces questions dépendent, non seulement l'importance des ressources dégagées, mais aussi le poids des charges sociales pesant sur les salariés et les entreprises qui peut être très inégalement réparti d'un pays à un autre, et placer les uns dans des conditions économiques défavorables par rapport aux autres.

Un dernier problème, non négligeable est celui de l'emploi des fonds[1], mais le Traité CIPRES a pour objet de le régler, en partie tout au moins.

§ 2- L'intégration de Droit de la propriété intellectuelle et des assurances

Le droit de la propriété intellectuelle et le droit des assurances ont fait l'objet d'une rationalisation respectivement dans le cadre de l'OAPI et de la CIMA. Deux organisations qui ont procédé à la codification de ces matières ; la première dans 9 annexes au Traité, la seconde dans un code des assurances CIMA.

I- L'uniformisation du Droit de la propriété intellectuelle dans le cadre de l'OAPI

La législation commune de la propriété intellectuelle instituée par les accords de Bangui est constituée par neuf annexes concernant respectivement :

- les brevets d'invention (70 articles) ;
- les modèles d'utilité (46articles) ;
- les marques de produits ou de services (52 articles) ;
- les dessins ou modèles industriels (44 articles) ;
- les noms commerciaux ou la protection contre la concurrence déloyale (17 articles) ;
- les appellations d'origine (13 articles) ;
- le droit d'auteur et le patrimoine culturel (79 articles) ;

[1] Capitalisation, répartition, placement des réserves, prestations en nature ou en espèce.

- l'organisme central de documentation et d'information en matière de brevets (8 articles) ;
- les options de modification (article 3) offertes aux Etats membres (8 articles).

Bien que commune, les textes des annexes sont considérés comme des droits nationaux indépendants soumis à la législation de chacun des Etats membres dans lesquels ils ont effet[1]. Par cette formule, les auteurs de la législation commune de la propriété intellectuelle signifient la nature supranationale de cette législation. Il s'entend alors que les annexes s'appliquent dans tous les Etats membres, telles quelles, sans qu'ils soient besoin d'une norme nationale spéciale pour les y introduire.

Toute personne, réclamant la reconnaissance de ses droits de propriété intellectuelle, peut également demander que soit appliquée des dispositions éventuellement plus favorables que d'autres conventions relatives à la propriété industrielle et aux droits d'auteur[2].

En cas de conflits entre les règles contenues dans le Traité ou dans ses annexes et celles contenues dans les Conventions internationales auxquelles les Etats membres sont parties[3], les dernières prévalent[4].

Les décisions judiciaires rendues dans l'un des Etats membres en application des dispositions des annexes font autorités dans tous les Etats membres[5]. La portée de cette autorité n'est pas clairement précisée, ce qui donne lieu à interrogation.

S'agit-il simplement de l'autorité de la chose juger, ce qui alors signifierait que les décisions judiciaires civiles ou pénales rendues dans le domaine seraient définitives, voire qu'elles sont exécutoires de plein droit (sans exequatur) dans les Etats membres autres que celui où elles ont été rendues ? En l'absence de travaux préparatoire et de jurisprudence disponible, on peut retenir au moins l'interprétation considérant que cet article est une disposition de coopération judiciaire.

Toutefois, cela n'empêchera pas les contrariétés possibles de décisions (ayant le même objet ou des objets connexes) entre des juridictions de deux, voire plusieurs Etats membres qu'aucune disposition de l'accord de Bangui n'est venu régler. Faute d'une juridiction qui aurait pour mission d'uniformiser la jurisprudence relative à la propriété intellectuelle, on risque, à terme, de constater des applications et des interprétations divergentes de ce droit uniforme. Ce danger mérite d'être signalé[6].

---

[1] Accord de Bangui, article 2.
[2] Idem, article 2.
[3] Conventions internationales administrées par le Bureau international de l'Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle (OMPI).
[4] Idem, article 14.
[5] Idem, article 15.
[6] J. ISSA-SAYEGH, J. LOHOUES-ODLE, « OHADA, Harmonisation au droit des affaires », Bruylant, Bruxelles, 2002, p 80 et s.

II- L'uniformisation du droit des assurances dans le cadre de la CIMA[1]

La CIMA poursuit deux objectifs : d'une part la réglementation unique des entreprises et des opérations d'assurance et, d'autre part, celle des contrats d'assurance par un seul code[2].

1 – La réglementation unique des entreprises et des opérations d'assurance

Toutes les entreprises d'assurance[3], qu'elles soient des entreprises d'assurance directe, ou des intermédiaires d'assurance, sont soumises à la législation unique de la CIMA, sous la surveillance de la Commission Régionale de Contrôle des Assurances.

1.1- Les entreprises d'assurance directe

Le code CIMA, en son livre III, articles 300 à 328-2, régit le régime commun à toutes les entreprises d'assurance, quelles que soient leur forme et les opérations auxquelles elles se livrent ; qu'ils s'agissent de leur constitution, de leur fonctionnement ou de leur liquidation, les opérations d'assurances sont classées par l'article 328 en branches vie et branche IARD (Industries autres que le risque décès). Chaque branche est elle-même subdivisée en sous branches.

Le code CIMA, aux articles 334 à 338-2, a par ailleurs, minutieusement réglementé le régime financier des entreprises d'assurances. Il distingue les provisions techniques des branches vie et de capitalisation, celles des branches autres que le risque décès (IARD), celles des créances privilégiées et des dépôts de garantie.

A propos des autres éléments d'actif, il impose et décrit le principe de la localisation et de la convergence à savoir que les engagements pris dans une monnaie doivent être couvert par des actifs libellés ou réalisables dans la même monnaie. Enfin, la solvabilité des assurances est déterminée par une marge de solvabilité dont les éléments constitutifs et le montant minimal sont fixés avec précision.

En prévision des difficultés éventuelles de ces entreprises, ce code envisage des mesures de redressement et de sauvegarde, comme le blocage actif, la suspension des paiements, qui peuvent leur être imposées par la commission régionale de contrôle.

Le code soumet en outre, pour la normalisation et l'assainissement de la profession des assureurs, les dirigeants des sociétés d'assurance à des conditions d'aptitude juridique et professionnelle pour l'exercice de leur fonction (article328-5) et à des sanctions pénales et professionnelles en cas de faute (articles 333 à 333-14).

Le code CIMA réglemente aussi en son livre III les entreprises d'Assurance selon la forme particulière en laquelle elles sont constituées :

---

[1] J. ISSA-SAYEGH, J. LOHOUES-ODLE, « OHADA, Harmonisation au droit des affaires », Bruylant, Bruxelles, 2002, p 82 et s.

[2] Accord de Bangui, articles 3 et 4. Ce code unique des assurances ne s'applique qu'aux assurances terrestres et non aux assurances fluviales, maritimes et aériennes. Cette restriction n'est propre qu'au code actuel, rien n'interdit à la Conférence, dont la compétence est générale en matière d'assurance d'édicter des législations uniques dans d'autres domaines du droit d'assurance, en temps opportun.

[3] Sauf celles de réassurance (article 1, accord de Bangui).

- société anonyme d'assurances et de capitalisation (articles 329-3 à 329-7) ;
- société d'assurance mutuelle (articles 330 à 330-48) ;
- société tontinière (articles 331 à 221-13).

Dans le livre IV, le code établit de règles comptables nombreuses et précises formant un véritable plan comptable des entreprises d'assurance.

1.2- Les intermédiaires de l'assurance

Les courtiers et agents généraux d'assurances qui sont les intermédiaires classiques entre l'assureur et l'assuré se voient dotés d'un véritable statut dans le Livre V. Leurs professions sont réglementées de façon commune, d'une part, aux articles 500 à 528 et de façon spécifique, d'autre part, aux articles 529 à 547 quant aux conditions d'accès et d'exercice[1].

1.3- Le contrôle de la profession d'assurance

La Commission Régionale de Contrôle des Assurances (CRCA), définie aux articles 309 à 322 du code CIMA, est l'organe administratif central du marché unique des assurances. Toutefois, les entreprises d'assurance directe et leurs intermédiaires dépendent administrativement des Ministres compétents des Etats où ils exercent, se posant comme des relais de la CRCA sur le plan national.

La délivrance de l'agrément par le Ministre compétent de chaque Etat est subordonnée à l'avis conforme de la Commission. Le retrait d'agrément est une des sanctions que la Commission peut prendre à l'encontre d'une entreprise qui aurait commis une infraction à la réglementation des assurances.

Le retrait total d'agrément emporte de plein droit la dissolution et la liquidation de l'entreprise d'assurance, la cessation des contrats et le reversement par les intermédiaires d'assurances, des commissions fermes.

Le contrôle des entreprises d'assurances se fait sur place et sur pièce, grâce à un corps de contrôleurs constitué au sein du Secrétariat Générale de la Conférence.

Quand elle constate qu'une entreprise n'a pas observé la réglementation des assurances ou a un comportement mettant en péril l'exécution des engagements contractés envers les assurés ou les bénéficiaires, la Commission enjoint de prendre toutes les mesures de redressement jugée nécessaires, dont le blocage de l'actif et la suspension des paiements (articles 311 et 321).

Elle peut aussi prononcer une sanction disciplinaire, administrative ou pécuniaire[2]. Les décisions de la Commission ne peuvent être frappées de recours que devant le Conseil des

[1] Aptitude juridique, aptitude professionnelle, autorisations ministérielles, contrôle, encaissement des primes, garantie financière, responsabilité civile professionnelle, sanction pénales.
[2] Avertissement, le blâme, la suspension ou l'interdiction de tout ou partie des opérations, la suspension ou la démission d'office des dirigeants responsables, le retrait d'agrément, des amendes, le retrait d'office du portefeuille des contrats.

Ministres qui a la faculté de les annuler sans que les textes précisent si ce pouvoir d'annulation est exercé en légalité ou en opportunité. Le recours n'a pas d'effet suspensif.

2 – La réglementation unique des contrats d'assurance et des assurances obligatoires

Le code CIMA constitue une rénovation du métier de l'assurance et des assurances obligatoires depuis la loi française du 13 juillet 1930.

2.1- Le contrat d'assurance

Le livre I du code CIMA est consacré au contrat d'assurance. Il comporte quatre Titres dont les trois premiers concernent exclusivement les assurances terrestres et dont les dispositions sont impératives[1] :

- Le Titre I comporte des règles générales aux assurances de dommages non maritimes et aux assurances de personne[2].

- Le Titre II contient des règles spécifiques aux assurances de dommages à la suite d'un incendie ou d'une responsabilité.

- Le Titre III contient des dispositions propres aux assurances de personnes et aux contrats de capitalisation[3].

- Et le Titre IV est réservé aux contrats d'assurance de groupe souscrits par une personne morale ou un chef d'entreprise en vue de l'adhésion d'un ensemble de personnes répondant à des conditions définie au contrat[4] pour la couverture des risques dépendant de la vie humaine. Des risques portant atteinte à l'intégrité physique de la personne ou liés à la maternité, des risques d'incapacité de travail ou d'invalidité ou du risque chômage.

2.2- Les assurances obligatoires

Le livre II traite des assurances obligatoires en trois Titres, dont seul le premier importe. Il concerne uniquement l'assurance des véhicules terrestres à moteur et de leurs remorques et semi-remorques, à l'exclusion des chemins de fer et des tramways. Il traite des personnes assujetties à l'assurance obligatoire, de l'étendue de celle-ci quant aux risques couverts, de son contrôle et de l'indemnisation des victimes. C'est ce dernier chapitre[5] qui est la partie la plus originale, car dans le souci de rationaliser les règlements des indemnités dues à la suite des accidents de la circulation, les auteurs du code ont imposé des règles très précises en matière.

---

[1] A l'exception des articles cités par l'article 2 de l'accord de Bangui.
[2] Conclusion et preuve du contrat ; transmission des polices ; obligations de l'assureur et de l'assuré ; compétence et prescription.
[3] Assurances sur la vie et contrat de capitalisation.
[4] Les adhérents doivent un lieu de même nature avec le souscripteur.
[5] Code CIMA, articles 225 à 277.

2.2.1- Les principes généraux de responsabilité civile

Ces principes sont applicables à toutes les victimes, même transportées bénévolement[1]. Ainsi, la faute d'un tiers et la force majeure sont inopposables à la victime quelle que soit la nature, corporelle ou matérielle, de son dommage[2]. La faute de la victime, sauf si celle-ci est conductrice d'un véhicule lui est inopposable en ce qui concerne seulement la réparation de son préjudice corporel[3]. Quant au conducteur fautif, il se voit opposer sa propre faute, quelle que soit la nature corporelle ou matérielle de son dommage[4]. En cas de pluralité de conducteurs et d'impossibilité de prouver la faute de l'un d'eux, Chacun supporte la moitié de ses propres dommages matériels et corporels[5].

2.2.2- L'obligation de transfert de l'assureur

Dans le délai de douze mois, suivant la date de l'accident, l'assureur à l'obligation de présenter à la victime directe une offre d'indemnisation de son préjudice corporel en vue d'une transaction (articles 231 et 232). En cas de transaction (article 234), celle-ci peut être dénoncée par la victime dans les quinze jours de sa conclusion, mais uniquement pour non respect des dispositions du code CIMA (article 235).

Dans le mois suivant l'expiration du délai de dénonciation et à défaut de dénonciation, l'assureur doit payer les sommes convenues sous peines d'intérêts moratoires de plein droit (article 236).

A défaut d'accord entre la victime et l'assureur dans le délai de douze mois ou en cas de dénonciation de la transaction, le recours judiciaire est ouvert, mais le juge ne peut fixer les indemnisations que conformément aux dispositions des articles 258 et suivants qui les règlent minutieusement (article 238).

2.3- La prétention de la victime directe d'un préjudice corporel

La victime directe d'un préjudice corporel ne peut prétendre qu'à l'indemnisation des préjudices limitativement énumérés et réglementés par les articles 258 à 266 (article 257), à savoir, les frais médicaux, l'incapacité temporaire totale, l'incapacité permanente partielle, le recours à l'assistance d'une tierce personne, la souffrance physique, le préjudice esthétique et le préjudice de carrière.

Les frais médicaux et pharmaceutiques sont remboursés à un taux qui ne saurait excéder deux fois le tarif des hôpitaux publics (article 258).

L'incapacité temporaire totale n'est réparée que si elle excède huit jours. Elle ouvre droit à une indemnisation mensuelle plafonnée à trois fois le SMIG[6] annuel pour les personnes salariées ou non salariées percevant des revenus, et égale au SMIG mensuel pour les majeurs sans revenus (article 259).

---

[1] Code CIMA, article 225.
[2] Code CIMA, article 226.
[3] Code CIMA, article 228.
[4] Code CIMA, article 227.
[5] Code CIMA, article 227.
[6] Le SMIG s'entend de celui en vigueur dans le pays sur le territoire duquel s'est produit l'accident (article 259).

L'incapacité permanente partielle est réparée de façon différente (article 260) selon que le préjudice est physiologique[1] ou économique ; les deux indemnisations étant cumulables.

L'indemnité pour le préjudice physiologique est obtenue par le produit du taux d'incapacité par la valeur du point d'incapacité permanente. Le taux d'incapacité est déterminé par référence au barème médical adopté par la CIMA, annexé au code. La valeur du point d'incapacité permanente est fonction d'une échelle tenant compte de l'âge de la victime.

Le préjudice économique n'est réparé que si la victime est frappée d'un taux d'incapacité au moins égal à 50%. Elle est calculée en fonction de la perte des revenus réels et justifiées, plafonnées à sept fois le SMIG annuel.

La victime n'a droit à une indemnité pour l'assistance d'une tierce personne que si le taux d'incapacité dont elle est atteinte est au moins égal à 80% selon le barème précité. Cette indemnité est plafonnée à 25% de l'indemnité pour l'incapacité permanente (article 261).

La souffrance physique (Pretium doloris) et le préjudice esthétique sont indemnisés séparément après expertise selon un barème exprimé en pourcentages du SMIG annuel (article 262) :

Très léger 5%
Léger 10%
Modéré 20%
Moyen 40%
Assez important 60%
Important 100%
Très important 150%
Exceptionnel 300%

Le préjudice de carrière peut affecter un élève (du primaire ou du secondaire) ou un étudiant (du supérieur ou son équivalent) ou une personne déjà engée dans la vie active.

Dans le premier cas, l'indemnité allouée ne saurait dépasser douze mois de bourse officielle de la catégorie correspondante, dans le pays où l'accident s'est produit.

Dans le second cas, elle est limitée à six mois de revenus plafonnés comme pour l'incapacité temporaire. Ces deux indemnités ne sont pas cumulables (article 263).

2.4- L'indemnisation des victimes indirectes d'accident de la circulation

Le code CIMA réglemente également l'indemnisation du préjudice subi par les victimes indirectes d'un accident de la circulation.

Selon l'article 229, les personnes physiques autres que les conjoints, qui établissent être en communauté de vie avec la victime directe décédée, sont assimilées selon l'âge à un enfant majeur ou mineur ; leur droit est réglé par les articles 265 et 266 (annexés ci-après).

[1] L'article 260 parle de préjudice physiologique pour désigner des préjudices physiques.

Cette disposition prête à discussion et interprétation. Il faudra attendre les décisions des tribunaux pour savoir si cette expression ne recouvre que les concubins ou encore d'autres personnes.

Seuls les conjoints d'une victime atteinte de blessures graves réduisant totalement la capacité de celle-ci sont admis à obtenir la réparation du préjudice moral subi dans la limite de deux SMIG annuels quel que soit leur nombre (article 229).

En cas de décès de la victime directe, le préjudice économique de chaque conjoint et de chaque enfant, jusqu'à 21 ans s'il poursuit des études, est réparé par un capital égal au produit d'un pourcentage des revenus annuels, dûment prouvés (à défaut, du SMIG annuel) du décédé par la valeur du prix d'un Franc de route correspondant à son âge, selon une table de conversion annexé au code (article 265). La répartition des revenus du défunt est faite entre le groupe des conjoints et celui des enfants, selon un pourcentage décrit par ce texte et à égalité à l'intérieur de chaque groupe.

Seul le préjudice moral du ou des conjoints, des enfants majeurs ou mineurs, des ascendants du premier degré et des frères et sœurs de la victime décédée est réparé selon un pourcentage du SMIG annuel avec un plafond de 15 fois le SMIG annuel (article 266).

Conjoints : 150% avec plafond de 300% au-delà de deux épouses
Enfants mineurs : 75%
Enfants majeurs 50%
Ascendants 50%
Frères et sœurs 25%

2.5- Les règles de procédure entre assureurs

Le code CIMA pose au Titre I, dans les articles 267 à 277, des règles de procédure entre assureurs au cas où l'un d'eux agit pour le compte d'un ou plusieurs autres (détermination du meneur de la procédure d'offre, mandat de celui-ci payeur pour compte, subrogation et responsabilité du payeur pour compte, recours après payement pour compte, conciliation et arbitrage entre assureurs).

Chapitre II : La Sécurisation judiciaire des relations d'affaires dans l'UEMOA (Problématique du droit, facteur à défendre)

La crainte constante des entreprises de la zone Franc est l'insécurité judiciaire, un phénomène qui affecte la confiance des investisseurs à venir développer des activités dans la région. Le sentiment, voire même la souffrance d'avoir été lésé dans une procédure judiciaire destinée à faire bonne lecture du droit et obtenir réparation d'un préjudice subi, constitue un facteur de découragement des opérateurs économiques à investir, à créer des activités dans la région. Une absence qui est de nature à confisquer le dynamisme économique, sinon le développement régional. A ce propos, l'OHADA s'est donnée pour mission d'assainir l'environnement judiciaire des entreprises et cela de trois façons : par la création d'une Ecole de la Magistrature (ERSUMA), de la Cour Commune de Justice et d'Arbitrage (CCJA), et par l'adoption de certaines règles de procédures énergiques. Sous cet angle, cette mission de l'OHADA dévoile la contribution supplémentaire que l'intégration est susceptible d'apporter au développement d'un pays, à savoir assurer la défense du droit des affaires par l'uniformité au niveau régional de son texte, des institutions scolaires et judiciaires régionales chargées d'assurer et de veiller à la bonne application de ce droit afin de renouer avec la confiance des investisseurs ; mission, qui au vu des données statistiques, révèle et l'état des activités de la CCJA et la mesure de l'effectivité de l'application du droit OHADA. L'objectif essentiel poursuivi par un tel projet est la création d'un environnement juridiquement propice aux activités économiques.

Section I : L'insécurité de l'environnement judiciaire

La crainte constante des entreprises de la zone Franc est d'évoluer tant bien que mal dans un environnement judiciaire régional qui entretient le flou et le doute dans leurs relations d'affaires. Elles se sentent dans l'incapacité de revendiquer l'application d'une justice d'affaires prompte à garantir la sécurité judiciaire propre à assurer un cadre adéquat à l'évolution de leurs activités. Cette insécurité judiciaire dont il est question, alimentée par différents facteurs, se manifeste de différentes manières.

§ I : La Définition et les facteurs de l'insécurité judiciaire

L'insécurité dite judiciaire[1] résulte d'une incertitude, très critiquable et que personne ne conteste, pesant sur l'issue d'une action en justice. Elle se traduit en somme par une justice mal rendue[2].

Elle résulte de différents facteurs qui sont convergents, parmi lesquels on peut citer :

- la saturation des juridictions ;
- leurs moyens matériels limités ;
- le statut et la faible rémunération des magistrats et des auxiliaires de justice ;

[1] P. TIGER, « Le droit des affaires en Afrique », Presse Universitaire de France, Que sais-je ? , Vendôme, juillet 2001, pp. 21-22

[2] Olivier MINKO M'OBAME, « L'uniformisation du droit des Affaires en Afrique par le Traité OHADA », mémoire de maîtrise de Droit des affaires, sous la direction de Monsieur RIFFARD, Faculté de Droit, Université d'AUVERGNE, année universitaire 1999-2000, p. 2.

- la place qu'ils occupent dans la société ;
- la nécessité de mettre à jour leur formation (spécialement en droit des affaires).

§II- Les manifestations de l'insécurité judiciaire

L'insécurité judiciaire se manifeste de façon très diverses : décisions contestables, décisions en délibéré depuis plusieurs années, exécutions impossibles, négligences diverses, méconnaissance des règles de déontologie, accueil des moyens dilatoires les plus évidents et renvois à répétition qui finissent par décourager les demandeurs de bonne foi, pour ne citer que ces manifestations.

A noter que ces reproches peuvent aussi s'adresser à des auxiliaires de justice négligents, voire peu scrupuleux.

Il faut admettre également que l'insécurité juridique dont il avait été question précédemment, pouvait en quelque sorte nourrir l'insécurité judiciaire. En effet, en laissant perdurer les facteurs de confusions entre les sources du droit applicable, on abandonne au magistrat un champ d'appréciation personnelle débordant de son cadre usuel. Dès lors que les textes sont clarifiés, mis à jour et cohérents, cette marge d'interprétation retrouve des proportions raisonnables.

Section II : Les dispositifs régionaux de sécurité judiciaire

Sous – Section I : L'Ecole Régionale Supérieure de la Magistrature (ERSUMA)[1]

Le Traité OHADA a créé l'ERSUMA dans le but d'assurer la formation, la spécialisation et le perfectionnement des magistrats et auxiliaires de justice des Etats parties. Il est en effet essentiel que magistrats et auxiliaires de justice reçoivent une formation de même niveau, quel que soit le pays auquel ils appartiennent[2]. Cette uniformité dans la formation qui devrait servir à fonder la sécurité judiciaire régionale.

§ I – La bonne application du droit uniforme

Ce personnel judiciaire, étant formé professionnellement et juridiquement de la même façon, quel que soit le pays auquel il appartient, est la garantie d'une bonne application du droit uniforme par les juridictions de première instance et d'appel qui sont, le plus souvent décisive dans un procès car, statistiquement les recours en cassation sont rares.

§ II – La variété du programme de formation juridique

Le programme des matières à enseigner se conforme aux contenus des disciplines du droit des affaires uniformisé par les Etats parties signataires du Traité OHADA. Ce programme pédagogique est souple et évolutif, pour tenir compte de l'action de la jurisprudence et de l'effet

[1] Voir supra p. 102.
[2] J. LOHOUES-OBLE, « Le Traité OHADA, 5 ans après », Ohadata D-03-06, OHADA. Com, p. 23 et s.

d'adoption de nouveaux textes ou de la modification des Actes uniformes existants. Il est adaptable et même ouvert au droit harmonisé en dehors de l'OHADA, tels les droits de la propriété intellectuelle de l'OAPI, le droit des assurances de la CIMA, le droit de la Sécurité Sociale de la CIPRES, le droit bancaire et cambiaire de l'UEMOA et de la CEMAC. La liste actuelle, non exhaustive, des matières enseignées répond à l'urgence pédagogique du moment, relative à la diffusion du droit des affaires.

§ III – La population cible

Les sessions de formation dispensée par cette Ecole le sont à l'attention de populations cibles diverses. Elle concerne le personnel judiciaire : magistrats, greffiers… ; personnel parajudiciaire : avocats, huissiers, experts judiciaires, notaires, experts comptables ; acteurs non judiciaires : syndics…[1].

Cette formation, dans le souci de diversifier et accroître les bénéficiaires, pour une plus grande diffusion du droit des affaires, devrait être étendue aux fonctionnaires des administrations financières, agents des impôts et de douanes, et aux juristes d'entreprises, mais également à tout personne intéressée.

Par ailleurs, dans la perspective de l'extension de l'OHADA aux Etats anglophones, arabophones, mais également pour tenir compte des ressortissants des Etats hispanophones et lusophones parties à l'organisation, l'ERSUMA devra se doter d'une équipe d'interprètes, et s'équiper de matériels didactiques pour la traduction en simultanée des sessions de formation et de supports pédagogiques.

§ IV – L'état de la formation

Pour réunir cette mission de formation, l'ERSUMA a multiplié les sessions de formation et constitué un centre de documentation. Au niveau de son siège à Porto Novo, l'Ecole avait organisé entre mai 1999 et octobre 2002, 19 sessions de formation. Du 9 avril 2001, date du début effectif du programme d'appui de la Commission européenne, au 4 octobre 2002, 16 sessions de formations, dont 14 de formateurs, ont eu lieu.

Ces 14 sessions de formation des formateurs, organisées au siège de l'Ecole, ont concerné 606 stagiaires, qui ont accéder au statut de formateurs. De janvier à juillet 2002, ils ont été mobilisés pour restituer au niveau des Etats parties de l'OHADA, la formation reçue à l'ERSUMA, dans le cadre de séminaires de restitution[2].

Au mois d'août 2004[3], les sessions de formation sur le site de l'ERSUMA, tant sur financement d'autres bailleurs qu'en exécution de convention de financement de l'Union

[1] Tous ces corps, à l'exception des acteurs non judiciaires, ont été les bénéficiaires d'une formation en droit comptable OHADA du 16 septembre au 4 octobre 2002.

[2] Sur ces 16 Etats, 13 ont organisé de 1 à 3 séminaires de restitution, soit au total 30 session contre 48 prévues ; ces séminaires ont concerné au total 954 juristes contre 1440 prévus. L'explication donnée est le manque de moyens financiers, d'intérêt pour ces formations de la part des Etats parties, et de l'inertie qui se révèle de leur part, notamment par l'absence de réactions aux courriers que leur adresse ERSUMA.

[3] Mathias P. NIAMBEKOUDOUGOU, « LA MISE EN OEUVRE DU DROIT OHADA », Contributions de l'Ecole Régionale Supérieure de Magistrature (ERSUMA) et de la Cour Commune de Justice et d'Arbitrage (CCJA), Porto-Novo, le 10 avril 2008, pp. 10 et suiv.

européenne, auront toutes été tenues et les résultats des sessions de restitution dans les Etats parties aux devis-programmes N°1, N°2, et N°3 sont cristallisés, ce qui se traduit par les données quantitatives suivantes :

- Formation au siège : 156,
- Formation de formateurs : 501
- Formateur magistrats : 166
- Formateur avocats : 74
- Formateur notaires : 58
- Formateurs experts judiciaires : 57
- Formateur greffiers : 61
- Formateur huissier de justice : 64
- Formateurs universitaire : 21
- Formation complémentaire des auditeurs de justice : 341
- Formation continue ou spécialisée des magistrats : 192
- Formation continue ou spécialisée des auxiliaires de justice : 46
- Formation des acteurs non judiciaires : 67

Le nombre cumulé des stagiaires est cependant de 2591. Les chiffres finaux indiqués tiennent à ce qu'un même stagiaire soit souvent revenu à plusieurs reprises, surtout pour le cycle de formation de formateurs.

Ces résultats ont été atteints en cinquante (50) sessions de formation dont quarante quatre (44) sur financement de l'Union européenne aux devis-programmes (DP) n°1 (10), n°2 (16) et n°3 (19) et six(6) d'autres bailleurs de fonds, PNUD (1), Canada (1), Suisse (2) et France (2).

Formation dans les Etats parties : 2947. En 95 sessions de restitution organisées dans les Etats parties, 2947 acteurs juridiques et judiciaires ont été touchés :

• Restitutions au titre du DP 1 : 1116 acteurs juridiques en trente cinq (35) sessions ;
• Restitutions au titre du DP 2 : 1002 acteurs juridiques en trente deux (32) sessions ;
• Restitutions au titre du DP 3 : 829 acteurs judiciaires en vingt huit sessions.

Après la clôture du projet d'appui à l'OHADA en septembre 2004, l'ERSUMA a, sur financement des Etats membres de l'OHADA et/ou des participants, poursuivi sa politique de formation des acteurs judiciaires en droit OHADA. De novembre 2005 à juillet 2007, dix (10) sessions de formation ont été organisées dont six (06) sur fonds propres de l'OHADA et quatre (04) sur des commandes de formation et des formations payantes. Les statistiques de ces formations se présentent comme suit :

- Cadre des Ministères économiques : 155
- Magistrats : 92
- Avocats : 21
- Notaires : 3
- Huissiers de Justice : 26
- Greffiers : 42
- Juristes d'entreprises : 32

De mai 1999 à juillet 2007, les statistiques globales sur la fréquentation de l'ERSUMA font ressortir le passage de 2963 stagiaires. L'apparente contradiction avec les chiffres synthétiques tient à ce que les mêmes personnes sont revenues souvent, plusieurs fois, en session de formation à l'ERSUMA, les formateurs surtout. De mars à juin 2008, quatorze (14) sessions de formation, organisées sur commande du gouvernement béninois et avec le financement du Millenium Challenge Account, sont en cours de réalisation au profit de 434 magistrats, greffiers, arbitres et administrateurs de Centre d'arbitrage.

Ainsi, si l'ERSUMA**,** s'est plus au moins honorablement acquitté de sa mission de formation, sa mission de promotion de la recherche est restée en fiche. Certes, le Centre de documentation est relativement bien fourni en actes des sessions de formation, ouvrages et périodiques ainsi qu'en diverses documentations sur support multimédia, mais l'exploitation juridique et l'accompagnement de la recherche pour l'obtention de diplômes d'études spécialisées, approfondies ou de doctorat, n'est pas encore réalité. L'ERSUMA n'a pas obtenu du Conseil des ministres de l'OHADA l'autorisation de recruter un Juriste-chercheur, pas plus que ces multiples contacts en vue de l'octroi de bourses d'études n'ont encore aboutis.

Par ailleurs, en vue d'atteindre rapidement tous ceux qui pratiquent le droit des affaires et ont reçu une formation juridique antérieure à l'apparition du droit uniforme, il y aurait lieu d'organiser de nombreux séminaires de sensibilisation et d'initiation ainsi que de formation dans tous les Etats parties à l'OHADA.

Toutefois, malgré ce déploiement, force est de constater que la diffusion du droit des affaires ne peut être assurée par la seule formation à l'ERSUMA.

§ V – Les autres moyens de diffusion du droit uniforme

Depuis l'adoption des Actes uniformes, ce droit uniforme fait désormais partie intégrante des programmes d'enseignement des facultés de droit. En outre, cette diffusion par la formation et les séminaires, a été relayée par d'autres instruments d'information tels les publications et les manuels distribués par les circuits classiques de distribution de livres et par internet.

Dans le domaine des manuels, une grande série de manuels et ouvrages spécialisés par différents auteurs sur différents thèmes du droit des affaires OHADA ont été publiés. Quant à l'Internet, des sites dénommés OHADA.com, créé par l'association UNIDA, OHADA.org, Droit-Afrique.com, etc.[1], s'affichent comme des canaux efficaces d'accès aux publications relatives aux travaux portant sur, comme celles issues des structures de l'organisation. S'y trouvent répertoriés dans différentes rubriques éponymes, les Actes uniformes, les règlements, les documents produits par la doctrine, la jurisprudence des tribunaux nationaux et de la CCJA ; une rubrique librairie relatant des ouvrages publiés dans le domaine ; d'autres rubriques dont des liens ouvrant sur d'autres sites de droit des affaires africain et d'autres organisations d'intégration régionale.

[1] Et bien d'autres sites, professionnels car appartenant à de cabinets juridiques remplissent également ce rôle.

Sous-section II : La Cour Commune de Justice et d'Arbitrage(CCJA)

La CCJA est la matérialisation de l'idée que tout harmonisation du droit serait vaine sinon vidée de son sens si les juridictions nationales pouvaient avoir chacune leur propre compréhension des Actes uniformes, ou même du Traité ; en conséquence, elle possède plusieurs compétences contribuant à maintenir la cohérence et l'unité du droit uniformisé des affaires, mais également participant à l'instauration de la sécurité judiciaire. Ces compétences s'exercent dans le cadre de deux types de contentieux : il s'agit, d'une part, de la fonction consultative se rapportant aux contentieux relatifs au Traité OHADA et, d'autre part, de la fonction juridictionnelle relative aux contentieux relatifs aux Actes uniformes. La CCJA exerce, en outre, une fonction administrative dans le cadre de l'arbitrage qui est la seconde voie de règlement du contentieux relatifs aux Actes uniformes. Ces compétences mettent parfaitement en exergue la spécificité de son caractère supranational.

§ I : La situation structurelle de la CCJA

I – Le renforcement structurel de la CCJA

Le Traité de Québec a procédé à la révision du Traité OHADA de Port-Louis, tentant par ce fait de répondre aux faiblesses structurelles qui affectaient quelque peu le fonctionnement de la CCJA.

En effet, la Cour a rendu, en dix années (1995-2005) de fonctionnement, sur une base de données statistiques, 44 dossiers en moyenne à l'année. Ce qui est peu au regard des praticiens. En définitive, les juges se trouvent pratiquement débordés, au fur et à mesure que les Cours suprêmes ou de cassation nationales consentent à se dessaisir des pourvois contre les décisions rendues dans les matières relevant des Actes uniformes dont elles sont saisies à tort et à les renvoyer immédiatement devant la CCJA.

Pour parer à cet état de fait, une solution a priori simple avait été envisagée : augmenter le nombre de juges, afin de réduire le volume d'affaires traitées par chacun d'eux. Toutefois, comment procéder à cette répartition ? Deux propositions[1] : soit nommer un juge par Etat partie, soit définir un nombre fixe de juge.

La première proposition relève du projet de Traité portant révision du Traité OHADA adopté par le Conseil des Ministres en 2004 qui avait retenu le principe de l'augmentation progressive du nombre de juge, à raison d'un juge par Etat partie. Deux avantages en perspectives : premièrement, l'adoption de ce principe résout le problème de l'absence de représentation de certains Etats parties dans les institutions de l'OHADA et notamment à la CCJA.

Deuxièmement, l'avantage de cette solution s'apprécierait en cas d'évocation par la CCJA, car le juge connait mieux le droit où il a eu a exercer pour pouvoir veiller à sa saine application par la Cour. Cependant, cette solution aurait eu l'inconvénient d'augmenter considérablement le budget de fonctionnement de cette haute juridiction.

[1] Félix ETOUNDI, Pierre BOUBOU :''OHADA : la problématique de l'unification de la jurisprudence par la CCJA'', Edition ''Droit au service du développement'', Collection Pratique et contentieux de droit communautaire'', SL, février 2008.

La seconde proposition est le fait d'un groupe d'experts indépendants, commis par la francophonie le 04 juillet 2004, chargé de '' l'examen des projets de révision et de propositions relatifs à l'OHADA''. Ce groupe souleva un autre inconvénient lié au fait que la proposition de nommer à la CCJA autant de juges que d'Etats parties parait dénaturer cette juridiction en la transformant en un organe de représentation des intérêts des Etats parties et en assemblée pléthorique. En conséquence, ce groupe proposait de limiter le nombre de juge à neuf (9), avec possibilité pour le Conseil des ministres, et compte tenu des nécessités de services et des prévisions budgétaires, d'augmenter ce nombre.

Face à cette situation structurelle, des décisions importantes vont être prises par les Etats parties lors du sommet relatif à l'harmonisation du droit des affaires à Québec le 17 octobre 2008 au terme duquel le Traité de Québec, modificatif du Traité de Port-Louis va être adopté.

Ce Traité va retenir dans le cadre de cette révision, les propositions du Comité d'experts indépendants, commis par la francophonie. Il dispose à l'article 31 alinéa 1 et 2 que la CCJA est désormais composée de neuf juges. Toutefois, le Conseil des ministres peut compte tenu des nécessités de services et des disponibilités financières, fixer un nombre de juges supérieur à celui de neuf (9).

La réforme de Québec devrait permettre à la CCJA d'accroître considérablement son efficacité et de mettre plus de célérité dans le traitement des dossiers qui vont lui être soumis. Pour autant, des arguments viennent relativiser l'impact recherché que devrait produire l'adoption de la proposition du Comité d'experts.

En effet, la plupart des hautes juridictions communautaires mise en place en Afrique fonctionnent avec des juges provenant de tous les Etats membres, sans que pour autant que cela les empêche de dire le droit en l'absence de toute pression politique.

De plus, neuf juges, à l'équation, est un nombre qui parait toujours insuffisants pour régler le contentieux dans la célérité recherchée par le législateur communautaire à Québec, la CCJA qui reçoit un contentieux plus abondant de (16) pays fonctionne avec (9) juges, alors que la Cour de justice de la CEMAC, qui reçoit des contentieux de (6) pays, fonctionne avec (13) juges et celle de l'UEMOA fonctionne avec (8) juges pour des contentieux issus de (8) pays. Le ratio de rendement qui peut être établi semble très déséquilibré et insuffisant pour la CCJA, à qui, à l'évidence, il faudrait entre 19 et 35 juges (soit deux juges par Etat, deux Vices Présidents et un Président, au demeurant) pour que son niveau optimum de fonctionnement soit atteint.

L'article 31 du Traité OHADA révisé offre cette faculté à la CCJA d'augmenter le nombre de juges suivants les nécessités de service. A l'évidence, 19 à 35 juges sont des quantités loin d'être envisagé par le Traité, car cette augmentation est soumise aux possibilités financières. Or, la question du financement de l'OHADA n'est pas encore entrée dans sa phase d'autosatisfaction.

L'OHADA est certes dotée d''un nouveau mécanisme de financement autonome. Cependant, il n'est qu'au niveau de sa mise en application officielle tel qu'il ressort de l'invitation faite par les Chefs d'Etat et de gouvernement des Etats membres à prendre, à compter du 1er janvier 2009, toutes les dispositions nécessaires pour son application effective.

Sans doute faudrait-il attendre une décennie, voire plus pour apprécier concrètement la force réelle du financement de ce mécanisme et la capacité de la CCJA en nombre de juges suffisants pour répondre effectivement aux nécessités réelles de service.

Mais, le nombre de juges n'est pas le seul point qui trouble le fonctionnement efficient de l'ordre juridique OHADA. En effet, les juridictions nationales de premières instances font-elles une application du droit OHADA qui affecte l'efficience de ce système juridique particulièrement, en ce qui concerne l'Acte uniforme relatif aux voies d'exécution.

II- La supranationalité judiciaire de la CCJA

La supranationalité de la CCJA se traduit par la dévolution de certaines attributions traditionnelles des juridictions suprêmes nationales à la CCJA. Ces attributions interviennent dans le cadre du contentieux relatif à l'interprétation du Traité OHADA et, d'autre part, relatifs aux contentieux nés de l'application des Actes uniformes. Elles interviennent également dans le cadre de l'arbitrage où la CCJA n'est pas une juridiction arbitrale, mais joue le rôle de centre d'arbitrage.

Cependant, la supranationalité de cette institution révèle toute son autorité à l'égard du contentieux né de l'application des actes uniformes. Deux articles du Traité viennent aux mieux préciser cette qualité :

- Premièrement, l'article 16 du Traité OHADA stipule que « la saisine de la Cour Commune de Justice et d'Arbitrage suspend toute procédure de cassation engagée devant une juridiction nationale contre la décision attaquée ». « Une telle procédure ne peut reprendre qu'après arrêt de la Cour Commune de Justice et d'Arbitrage se déclarant incompétente pour connaître de l'affaire ». Ainsi les juridictions nationales de cassation lorsqu'elles sont saisies doivent suspendre l'examen de la question qui leur est soumise si leur incompétence est soulevée par un plaideur.

- Secondement, il ressort de l'article 18 du Traité OHADA que si ces juridictions nationales rendaient tout de même une décision, celle-ci serait « nulle et non avenue », si la Cour venait à les déclarer incompétentes.

En outre, en tant que juridiction de cassation, la CCJA est régie par une compétence particulière. Lorsqu'elle casse une décision d'une juridiction nationale du fond, elle ne renvoie pas. Elle évoque et statue au fond. Ses arrêts ont autorité de la chose jugée et force exécutoire dans les Etats parties au même titre que les décisions des juridictions nationales. Les juridictions nationales de cassation se voient ainsi déchargées de leur compétence traditionnelle en matière de droit des affaires.

Cependant, la CCJA ne peut se saisir d'office d'une affaire. Elle doit être saisie soit par une partie, par voie de saisine directe en cassation, soit sur renvoi d'une juridiction nationale saisie et se déclarant incompétente, soit à l'initiative d'un défendeur ayant soulevé l'incompétence d'une juridiction nationale. Serait ainsi conservée une fonction résiduelle à juridictions nationales, un pouvoir d'initiative dans la procédure devant la CCJA.

A la lumière de ce dispositif, il apparaît que les juridictions nationales ont au premier et au second degré du contentieux, la liberté d'interprétation des Actes uniformes, le rôle

unificateur de la CCJA devrait garantir aux plaideurs une certaine sécurité juridique, élément déterminant dans l'édification de la sécurité judiciaire régional. Et l'expertise de ces juges tend à s'y prêter, et leur éloignement de leur milieu social et politique apparaît comme une source supplémentaire d'indépendance dans une société où les contraintes sociopolitiques perturbent souvent le fonctionnement normal de la justice[1].

§ II : Les attributions judiciaires de la CCJA

La CCJA possède plusieurs attributions qui s'exercent dans le cadre de deux types de contentieux : il s'agit, d'une part, de la fonction consultative se rapportant au contentieux du Traité OHADA et, d'autre part, de la fonction juridictionnelle relative aux contentieux des Actes uniformes. Egalement, une fonction administrative qui intervient en matière d'arbitrage, cadre dans lequel la CCJA intervient en tant que centre d'arbitrage[2].

I- La fonction consultative de la CCJA

Cette fonction est sollicitée dans le contentieux sur l'interprétation et l'application du Traité et de ses règlements d'application qui ont également valeur de Traité. Elle est assurée par la CCJA[3] qui est saisie et consultée à ce propos par tout Etat partie, par le Conseil des ministres ou par toute juridiction nationale sur toute question d'interprétation ou d'application du Traité, de ses Règlements d'application ou des Actes uniformes. Elle remplit cette fonction au moyen d'avis et la procédure est réglée par les articles 53 à 58 du Règlement de Procédure et d'Arbitrage de la CCJA.

1- La saisine par un Etat partie ou par le Conseil des ministres

Cette saisine peut se faire, comme il ressort de l'article 14, alinéa 1 et 2 du Traité OHADA, en dehors de tout contentieux pendant devant une juridiction[4], mais également dans le cadre du règlement de la procédure en laquelle cette saisine est faite[5].

Elle débute par une requête d'avis écrite qui doit formuler, en termes précis, la question posée et être accompagnée de tout document permettant d'élucider celle-ci.

La demande d'avis émanant d'un Etat partie doit être notifiée immédiatement aux autres Etats membres par le Greffier en chef qui leur fait savoir que la Cour est disposée à recevoir leur

---

[1] Djibril ABARCHI, « la supranationalité de l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA) », Revue burkinabé de droit, N° 37, 1er semestre 200 ; Ohadata D-02-02, OHADA.com, p. 5.

[2] J. ISSA-SAYEGH, J. LOHOUES-OBLE, « OHADA : Harmonisation du droit des affaires », BRUYLANT, Bruxelles 2002, pp. 169 et s.

[3] OHADA, Traité, article 14.

[4] OHADA, Traité,
Article 14, alinéa 1er : « La CCJA assure, dans les Etats parties, l'interprétation et l'application communes du présent Traité, des Règlements pris pour son application et des Actes uniformes ».
Article 14, alinéa 2 : « La Cour peut être consultée par tout Etat partie ou par le Conseil des ministres sur toute question entrant dans le champ de l'alinéa précédent. La même faculté de solliciter l'avis consultatif de la Cour est reconnue aux juridictions saisies en application de l'article 13 ».

[5] L'article 53 du Règlement dispose : « Dans l'exercice des fonctions consultatives que lui confie le deuxième alinéa de l'article 14 du Traité, la Cour applique les dispositions ci-après. Elle applique également, dans la mesure où elle le juge convenable, les autres dispositions du présent Règlement (celles relatives aux recours en cassation) ».

observations écrites dans le délai par le Président qui décide, en outre, s'il y a lieu à audience. Les observations écrites sont déposées au greffe et communiquées au demandeur ainsi qu'aux autres auteurs d'observations écrites qui peuvent les discuter dans les formes, délais et mesures fixés, dans chaque cas, par le Président qui décide, en outre, s'il y a lieu à audience.

Ainsi, les Etats parties participent, d'une certaine façon, à la préparation de l'avis. Cette procédure de notification et d'observations[1] n'est prévue que pour le cas où l'avis est sollicité par un Etat partie, mais pas lorsqu'il est sollicité par le Conseil des ministres. Elle est inutile dans ce cas puisqu'elle émane, en raison du principe de la collégialité, de l'ensemble des Etats parties.

2 – La saisine par une juridiction nationale

Cette saisine ne s'effectue que dans le cadre d'un contentieux déjà né[2]. L'initiative de cette saisine appartient à la juridiction saisie d'un contentieux. En conséquence, elle ne peut être introduite par une juridiction qui solliciterait un avis en dehors de tout litige. Cette saisine n'est pas non plus autorisée aux parties en litige. Cependant, la possibilité reste ouverte à ces parties de demander à la juridiction saisie de leur litige d'effectuer cette démarche.

La juridiction sollicite l'avis de la Cour par une décision, en formulant de façon précise la question sur laquelle elle estime nécessaire cet avis pour rendre son jugement ou son arrêt. Cette décision est notifiée à la Cour, sans contrainte de délai pour la juridiction requérante, en y joignant tout document permettant d'élucider la question posée[3].

Aucune précision n'est donnée quant au moment de la procédure interne auquel un tel avis peut être demandé, ni dans quel délai maximal la CCJA doit le donner : il y a donc un risque de lenteur de la procédure inhérente à l'application d'un Acte uniforme ou du Traité.

Le greffier de la CCJA notifie immédiatement la demande d'avis consultatif aux parties en cause devant cette juridiction ainsi qu'aux Etats parties en leur faisant savoir que la Cour est disposée à recevoir leurs observations écrites dans le délai fixé par le Président. Les observations écrites sont déposées au greffe et communiquées uniquement aux auteurs d'autres observations écrites qui sont admis à discuter les observations écrites ainsi reçues dans les formes, mesures et délais fixés, dans chaque cas, par le Président qui décide, en particulier, s'il y a lieu à audience. Les observations écrites ainsi déposées sont communiquées aux autres auteurs d'observations écrites ; ceux-ci sont admis à les discuter dans les conditions fixées par le Président qui décide s'il y a lieu à audience. Il y a donc un grand respect du principe du contradictoire tout au long de la procédure[4].

3- Les avis de la CCJA

Les avis consultatifs rendus par la CCJA portent les mentions[5] suivantes :

- l'indication qu'il est rendu par la cour ;

[1] OHADA, Règlement de Procédure et d'Arbitrage de la CCJA, article 55.1, 2 et 3.
[2] OHADA, Traité, articles 13 et 14, alinéa 2.
[3] En effet, aucune précision n'est donnée quant au moment.
[4] Catherine GLAUBERT, « La question préjudicielle en droit OHADA et en droit communautaire », Ohadata D-05-20, OHADA. Com, pp. 8-9.
[5] OHADA, Règlement de Procédure et d'Arbitrage de la CCJA, article 58 R.

- la date du prononcé;
- les noms des juges qui y ont pris part ;
- le nom du greffier ;
- l'exposé sommaire des faits ;
- les motifs ;
- la réponse de la question posée à la Cour.

Bien que l'exposé sommaire des faits ne semble concerner que les litiges, rien n'interdit de penser qu'il puisse être à la base d'une demande d'avis par le Conseil des ministres ou un Etat partie[1].

La portée des avis de la CCJA n'a pas été précisée ni par le Traité OHADA, ni par le Règlement de Procédure de la Cour. Cette situation alimente les spéculations juridiques à ce sujet.

Ainsi, peut-on considérer l'avis sollicité par un Etat ou le Conseil des ministres comme un avis simplement consultatif. Car faute de disposition précise sur ce point et en dehors de tout contentieux judiciaire, il ne peut lier la CCJA, ni les juridictions étatiques.

A la rigueur, il pourrait servir de recommandation aux Etats parties relativement à certaines dispositions sur l'application stricte des textes uniformes[2], sans lien avec un litige particulier.

Egalement, concernant l'avis donné à une juridiction qui le sollicite, aucune disposition ne traite également de l'effet de cet avis. Bien qu'ayant un caractère purement consultatif, il devrait pouvoir être suivi par la juridiction qui l'a sollicité, dans la mesure où sa demande, qui a présenté les faits et les points de droit, a fait l'objet d'un débat entre les parties et théoriquement, d'observations des Etats parties.

Par ailleurs, la juridiction nationale a intérêt à respecter l'avis sollicité, sinon elle pourrait s'exposer à la censure de la Cour, dans le cas où un recours en cassation serait exercé devant la CCJA contre la décision rendue par ladite juridiction nationale[3].

II– La fonction juridictionnelle[4].

La fonction juridictionnelle est la première voie de laquelle le contentieux des Actes uniformes relève. Elle est d'abord exercée par les juridictions nationales de premier et de second degré[5]. En outre, contre les décisions rendues en dernier ressort[6] de ces juridictions nationales, la CCJA, saisie par voie de recours en cassation, se prononce sur les questions relatives aux affaires

[1] J. ISSA-SAYEGH, J. LOHOUES-OBLE, « OHADA : Harmonisation du droit des affaires », BRUYLANT, Bruxelles 2002, pp. 171-172.
[2] Application dans le temps, dispositions transitoires, mesures concrètes d'application à prendre sur le plan interne…
[3] Félix ETOUNDI, Pierre BOUBOU, « OHADA : La problématique de l'unification de la jurisprudence par la Cour Commune de Justice et d'Arbitrage », Edition ''Droit au Service du Développement », collection « Pratique et Contentieux de Droit Communautaire », SL, février 2008, p. 29.
[4] J. ISSA-SAYEGH, J. LOHOUES-OBLE, « OHADA : Harmonisation du droit des affaires », BRUYLANT, Bruxelles 2002, p. 178-197.
[5] OHADA, Traité, article 13.
[6] La définition de la décision rendue en dernier ressort appartient à chaque législation nationale.

portant exclusivement sur l'application des Actes uniformes et des Règlements prévus au Traité OHADA, à l'exception des décisions appliquant des sanctions pénales[1].

La bonne réalisation de cet objectif nécessite une renonciation par les Etats parties à leur souveraineté et à la consécration de la CCJA comme une juridiction supranationale. La CCJA est donc un troisième degré de juridiction, une véritable Cour de cassation hiérarchiquement supérieure aux juges étatiques, compétente pour statuer sur les décisions rendues par les juridictions d'appel des Etats parties dans toutes les affaires soulevant des questions relatives à l'application des actes uniformes et des Règlements prévus par le Traité de l'OHADA à l'exception des décisions prononçant des sanctions pénales[2].

Ainsi, la CCJA s'identifie à une Cour de cassation supranationale dans les matières relevant du Droit OHADA, en lieu et place des juridictions de cassation nationales. Au transfert de la souveraineté législative et réglementaire s'ajoute alors le transfert de la souveraineté judiciaire au niveau le plus haut des Etats parties à l'OHADA. Mais, elle se substitue également à la juridiction d'appel ou à celle qui a rendu, en dernier ressort, la décision qui lui a été déférée.

Les dispositions du Traité[3] posent en conséquence, un principe de supranationalité judiciaire opérant un transfert de compétence des juridictions nationales de cassation vers la haute Juridiction communautaire. La principale conséquence qui en découle est la compétence exclusive de la CCJA à connaître du contentieux des Actes uniformes et des Règlements pris en application du Traité OHADA, et corrélativement le dessaisissement des Cours Suprêmes ou de Cassation Nationale[4].

En effet, son pouvoir d'évocation lui permet de ne pas opérer de renvoi après cassation et de se substituer ainsi à la juridiction nationale du fond qui aurait été normalement compétente pour en connaître. La CCJA est donc, dans un premier temps, une juridiction disant le droit, pour examiner les décisions rendues en dernier ressort ; et dans un second temps, une juridiction disant le fait, pour confirmer ou reformer la décision rendue en premier ressort.

Cette disposition est l'expression même de l'abandon par les Etats parties au Traité d'une portion de la souveraineté judiciaire de leurs Cours de cassation. Cependant, elle vise à satisfaire à un double objectif indissociable. D'une, elle assure, une efficace uniformisation de l'interprétation des Actes uniformes en évitant des interprétations divergentes. De deux, cette sécurisation juridique qu'est l'uniformisation offre par cette unicité d'interprétation une réelle possibilité de lutter contre l'insécurité judiciaire en privant le système judiciaire de s'alimenter des disparités dans les sources et les interprétations du droit uniforme des affaires.

Le Règlement de Procédure de la CCJA a organisé la procédure à suivre devant cette juridiction en distinguant[5] : les règles générales ; la procédure écrite et la procédure orale[1]. Mais,

---

[1] OHADA, Traité, article 14, alinéa 3.

[2] Catherine GLAUBERT, « La question préjudicielle en droit OHADA et en droit communautaire », Ohadata D-05-20, OHADA. Com, pp. 8-9.

[3] OHADA, Traité, article 14, alinéas 3 et quatre, complétés par les dispositions du Règlement de Procédure de la CCJA.

[4] Félix ETOUNDI, Pierre BOUBOU, « OHADA : La problématique de l'unification de la jurisprudence par la Cour Commune de Justice et d'Arbitrage », Edition ''Droit au Service du Développement'', collection « Pratique et Contentieux de Droit Communautaire », SL, février 2008, p. 16.

[5] J. ISSA-SAYEGH, J. LOHOUES-OBLE, « OHADA : Harmonisation du droit des affaires », BRUYLANT, Bruxelles 2002, p. 179.

la mise en œuvre de ces procédures selon lesquelles sont régis l'organisation, le fonctionnement et la compétence de la CCJA révèle d'énormes problèmes d'application qui sont ressentis comme un malaise tant dans la structure interne même de la Cour que dans ses rapports avec les juridictions nationales de cassation des Etats parties.

1 – Les règles générales

La règle devant la Cour est contradictoire et l'audience est publique[2]. Ces règles, prévues par le Traité sont des règles à caractères généraux, car peuvent être valables aussi bien pour la fonction consultative que la fonction contentieuse.

1.1 – Le ministère d'un avocat

Le ministère d'un avocat est obligatoire devant la Cour[3]. Mais, toute personne peut postuler ou plaider devant elle, à condition qu'elle rapporte la preuve d'avoir eu cette qualité devant une juridiction de l'un des Etats parties, et de produire un mandat spécial de la partie qu'elle représente.

Cependant, pour avoir affiché un comportement attentatoire à la dignité de la Cour ou fait usage de ses droits à d'autres fins que celles pour lesquelles ils lui sont reconnus, un avocat peut, après avoir été entendu, être exclu à tout moment de la procédure par une ordonnance motivée de cette juridiction, et qui prend effet immédiatement.

En cas d'exclusion d'un avocat d'une procédure, celle-ci est suspendue jusqu'à l'expiration d'un délai fixé par le Président pour permettre à la partie intéressée de désigner un autre avocat.

1.2– La significations et les actes de procédure[4]

Les significations prévues au Règlement de Procédure de la CCJA sont faites, soit par envoi postal recommandé avec accusé de réception d'une copie de l'acte à signifier, soit par remise de cette copie contre reçu, les copies étant dressées et certifiées conformes par le greffier en chef.

L'original de tout acte de procédure doit être signé par l'avocat de la partie qui en est l'auteur. Cet acte, accompagné de toutes les annexes qui y sont mentionnées, est présenté avec sept copies pour la Cour et autant de copies qu'il y a de parties en cause. A tout acte de procédure est annexé un dossier contenant les pièces et documents invoqués à l'appui et accompagnés d'un bordereau de ces pièces et documents[5].

---

[1] Il faut également tenir compte du Règlement de la CCJA, en matière contentieuse et consultative du 24 novembre 1999, approuvé par le Conseil des ministres le 9 mai 2000.
[2] OHADA, Traité, article 19.
[3] OHADA, Traité, article 19 ; Règlement de Procédure et d'Arbitrage de la CCJA, article 23.
[4] OHADA, Règlement de Procédure et d'Arbitrage de la CCJA, article 27.
Bien que l'article 27 relatif aux actes de procédure ne fasse pas partie des règles générales mais de celles de la procédure écrite, il comporte un principe général qui autorise à l'exposer avec celles du chapitre 1 du Titre 2.
[5] Les paragraphes 1 et 3 de l'article 27 semblent faire double emploi. Si une pièce ou un document est trop volumineux, il peut être annexé sous forme d'extrait, l'original ou une copie étant déposée au greffe.

Tout acte de procédure doit être daté, étant entendu que seule la date de dépôt au greffe est prise en considération.

1.3 – Les délais

Les délais prévus par le Traité ou le Règlement de Procédure ont pour date de départ la date de l'acte, de l'évènement, de la décision ou de la signification qui fait courir le délai. Il faut souligner que ce jour n'est pas retenu dans le calcul des délais. Ils comprennent cependant, les jours fériés, les samedis et les dimanches.

Lorsqu'un délai est exprimé en mois ou en années, ce délai expire le jour du dernier mois ou de la dernière année qui porte le même quantième que le jour qui fait courir le délai. A défaut d'un quantième identique, le délai expire le dernier jour du mois.

Tout délai expire le dernier jour à minuit. Si le délai expire normalement un samedi, un dimanche ou un jour férié légal dans le pays où l'acte ou la formalité doit être accompli, il est prorogé jusqu'au jour ouvrable suivant[1]. Les délais de procédure, en raison de la distance, sont établis par une décision de la Cour publiée au J.O. de l'OHADA.

1.4 – Le juge rapporteur

Après sa saisine, la Cour désigne un juge rapporteur chargé de suivre l'affaire et d'en dresser le rapport. Cette règle, exclusive de la procédure contentieuse, pourrait s'appliquer également à la fonction consultative de la Cour et à la procédure orale.

2 – La procédure écrite du recours en cassation

Le Traité est clair sur le transfert de compétence des juridictions nationales de cassation au profit de la CCJA pour tout ce qui est du contentieux découlant de l'application du droit harmonisé des affaires ; en pratique ce transfert ne peut s'opérer que par la volonté des plaideurs ou des juridictions nationales. Certes les dispositions du Traité et du Règlement de Procédure prescrivent la compétence de la Cour commune ; mais cette juridiction, en vertu de l'article 15, ne peut se saisir d'office d'une affaire. Elle doit être saisie soit par une partie, par voie de saisine directe en cassation[2], soit sur renvoi d'une juridiction nationale saisie à tort et s'en déclarant incompétente[3], soit à l'initiative d'un défendeur ayant soulevé l'incompétence d'une juridiction nationale de cassation pour une décision prise en violation de la compétence de la CCJA[4]. La Cour ne peut être saisie que selon une de ces trois procédures décrites ci-dessus.

[1] La liste des jours fériés est dressée par la décision n° 1/99 du 4 février 1999 de la Cour et publiée au *J.O.* de l'OHADA, n° 9 du 15 septembre 1999, p. 14.
[2] Réglementé par les articles 28 et 29 du Règlement de Procédure et d'arbitrage de la CCJA.
[3] OHADA, Règlement de Procédure et d'Arbitrage de la CCJA, article 51.
[4] OHADA, Règlement de Procédure et d'Arbitrage de la CCJA, article 52.

2.1 - Le recours en cassation

2.1.1- La saisine par les parties

La saisine peut être faite directement par l'une des parties à l'instance ; dans ce cas, le recours est présenté au greffe dans les deux mois de la signification de la décision attaquée par l'avocat du requérant[1].

La requête doit indiquer les noms et domiciles du requérant et des autres parties à la procédure devant les juridictions nationales et de leurs avocats ; les conclusions du requérant et les moyens invoqués à l'appui de ses conclusions ; les Actes uniformes ou les Règlements prévus par le Traité dont l'application dans l'affaire justifie la saisine de la Cour. La décision de la juridiction nationale, qui fait l'objet de recours, doit être annexée au recours[2].

Aux fins de la procédure, le recours contient élection de domicile au lieu où la Cour a son siège en indiquant le nom de la personne autorisée à recevoir toutes significations. Si le requérant est une personne morale de droit privé, il joint à sa requête :

- ses statuts ou un extrait récent du registre du commerce ou toute autre preuve de son existence ;

- la preuve que le mandat donné à l'avocat a été régulièrement établie par un représentant qualifié à cet effet.

Si le recours n'est pas conforme aux conditions précitées, le Greffier en chef fixe au requérant un délai raisonnable aux fins de régularisation du recours ou de production des pièces nécessaires. A défaut de cette régularisation ou de cette production, la Cour décide de la recevabilité du recours[3].

La question est de savoir si ce texte consacre une obligation du Greffier en chef de vérifier la régularité du recours, et si en cas d'irrégularité constatée, il est obligé d'accorder un délai et lequel. Les Professeurs ISSA-SAYEGH et LOHOUES-OBLE répondent par l'affirmative aux deux premières questions ; quant à la durée du délai, il serait plus raisonnable qu'une décision générale et impersonnelle de la Cour vienne le déterminer[4].

2.1.2- La signification du recours

Le recours est signifié par la Cour[5] à toutes les parties à la procédure devant la juridiction nationale[6]. Dans le cas où le Greffier en chef a accordé un délai pour la régularisation du recours ou la production de pièces nécessaires, la signification est faite dès la régularisation (ou la production) ou dès que la Cour a admis la recevabilité du recours.

---

[1] OHADA, Règlement de Procédure et d'Arbitrage de la CCJA, article 28.
[2] OHADA, Règlement de Procédure et d'Arbitrage de la CCJA, article 28-2.
Mais mention doit être faite de la date à laquelle la décision attaquée a été signifiée au requérant.
[3] Le Règlement de procédure ne fixe pas le délai dans lequel la Cour doit se prononcer sur la validité du recours.
[4] J. ISSA-SAYEGH, J. LOHOUES-OBLE, « OHADA : Harmonisation du droit des affaires », BRUYLANT, Bruxelles 2002, p. 182.
[5] Aucun délai n'est fixé pour cette signification.
[6] OHADA, Règlement de Procédure et d'Arbitrage de la CCJA, article 29.

2.1.3- La mémoire en réponse

Les parties à la procédure devant la juridiction nationale qui peuvent présenter un mémoire en réponse dans un délai de trois mois à compter de la signification du recours[1]. Le mémoire en réponse contient : le nom et le domicile de la partie qui le produit ; la date à laquelle le pourvoi lui a été signifié ; les conclusions présentées et les moyens invoqués. Les conditions d'élection de domicile, celles concernant les personnes morales de droit privé et celles de la régularisation prévues pour le recours, sont applicables au mémoire en réponse[2].

2.1.4- La mémoire en réplique

Le recours et le mémoire en réponse peuvent être complétés par un mémoire en réplique et un mémoire en duplique ou par tout autre mémoire ; il n'en est ainsi que si le Président, soit d'office, soit à la suite d'une demande présentée en ce sens dans un délai de quinze jours à compter de la signification du mémoire en réponse ou en réplique, le juge nécessaire et l'autorise expressément ; le Président doit fixer le délai dans lequel le mémoire en duplique ou tout autre mémoire doit être produit[3].

2.2 – Les effets attachés à la saisine

La saisine de la CCJA suspend toute procédure de cassation engagée devant une juridiction nationale contre la décision attaquée[4]. Une telle procédure ne peut reprendre qu'après que la CCJA s'est déclarée incompétente pour connaître de l'affaire[5]. La supériorité de la Cour est ainsi affirmée.

Toutefois la saisine ne suspend pas les procédures d'exécution. C'est la confirmation du caractère définitif attaché à l'arrêt contre lequel un pourvoi est formé. Cela a l'avantage d'empêcher le débiteur d'organiser son insolvabilité.

2.3 – Les ouvertures à cassation

2.3.1- Les cas d'ouverture

Les cas d'ouverture à cassation ne sont aucunement envisagés, ni dans le Traité, ni dans le Règlement de procédure de la CCJA. Le Traité se contente simplement d'exiger que *« le recours indique les Actes uniformes ou les règlements prévus par le Traité dont l'application dans l'affaire justifie la saisine de la Cour »*[6].

Un tel silence sur les cas d'ouverture à cassation, nous conduit à constater qu'il n'y en a pas et que la CCJA est érigée en juge du droit et du fait comme un troisième degré de juridiction et ce, d'autant plus qu'elle peut évoquer l'affaire et statuer au fond sans renvoi[7].

---

[1] OHADA, Règlement de Procédure et d'Arbitrage de la CCJA, article 30.
[2] OHADA, Règlement de Procédure et d'Arbitrage de la CCJA, article 30, renvoyant à l'article 28-3, 4 et 5.
[3] OHADA, Règlement de Procédure et d'Arbitrage de la CCJA, article 31.
[4] OHADA, Traité, article 16, alinéa 1.
[5] OHADA, Traité, article 16, alinéa 2.
[6] OHADA, Traité, article 28.
[7] OHADA, Traité, article 14, alinéa 5.

En conséquence, nous pouvons affirmer que la CCJA est juge du droit (dans un premier temps) pour examiner la décision rendue en dernier ressort et juge du droit et du fait (dans un second temps) pour confirmer ou reformer la décision rendue en premier ressort (ou en premier et dernier ressort) [1].

Ce statut de la CCJA constitue une innovation constructive qui évite en réalité les lenteurs que provoquaient les renvois en droit interne, ainsi que les tentations de résistance des juridictions du fond qui continuent à appliquer les textes de droit interne pourtant abrogés[2]. Elle fait gagner du temps et évite à la fois les controverses qui proviendraient des solutions des différentes Cours d'Appel des Etats parties et le risque d'un second pourvoi devant la Cour Commune de Justice et d'Arbitrage[3]. Il s'agit en fin de compte d'un facteur d'unification de la jurisprudence communautaire.

Seulement, dans la pratique, les problèmes posés par ce pouvoir d'évocation dévolu à la CCJA par l'article 14 alinéa 5 du Traité OHADA semblent ne pas confirmer la célérité recherchée par le législateur communautaire. Car, si la garantie d'objectivité des décisions rendues est assurée, on ne saurait cependant nier le risque d'approximation des solutions de la CCJA statuant dans le cadre de l'évocation.

2.3.2- Les interrogations sur la procédure[4]

Après cassation, la CCJA se substitue purement et simplement à la juridiction d'appel nationale. Or, la particularité de son pouvoir d'évocation réside dans le fait qu'elle est appelée à réexaminer l'affaire au fond, aussi bien pour les questions relevant des Actes uniformes que pour celles intéressant les textes de droit interne.

La mission essentielle de la CCJA étant d'assurer le contrôle et la sanction de l'interprétation et de l'application du droit uniforme, son immixtion dans les textes de droit national autres que les Actes uniformes sous le prétexte de l'évocation est-elle compatible avec sa vocation ? Comment peut-on comprendre que la CCJA infirme ou confirme la décision du premier non pas sur la base d'une disposition d'un Acte uniforme, mais plutôt en vertu d'un texte de droit interne ?

De même, les juges de la CCJA n'ayant théoriquement pas à leur disposition tous les textes de droit national applicables dans l'ensemble des Etats parties, des lenteurs judiciaires sont souvent observés lorsque la Cour doit attendre que la partie la plus diligente lui produise le texte interne qui lui manque. Dans certains cas, il est fort à craindre que les juges communautaires n'aient fait prévaloir l'équité au détriment du droit lorsqu'un texte national s'avère inconnu ou

---

[1] J. ISSA-SAYEGH, « Quelques aspects techniques de l'intégration juridique : l'exemple des actes uniformes de l'OHADA », *Revue de droit uniforme, UNIDROIT-Rome*, 1999 -1, p. 8. ;

« La fonction juridictionnelle de la Cour Commune de Justice et d'Arbitrage de l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires », *Mélanges offerts au Doyen Roger Decottignies, Presse universitaires de Grenoble*, Ohadata D-02-16, OHADA.com, p. 4.

[2] Félix ETOUNDI, Pierre BOUBOU, « OHADA : La problématique de l'unification de la jurisprudence par la Cour Commune de Justice et d'Arbitrage », Edition ''Droit au Service du Développement'', collection « Pratique et Contentieux de Droit Communautaire », SL, février 2008, p. 26.

[3] Pr. Jacqueline LOHOUES-OBLE, commentaire dans « Traité OHADA, Actes uniformes commentés et annotés », Juriscope, 2è édition, 2002, pp. 43 et subséquents.

[4] Félix ETOUNDI, Pierre BOUBOU, « OHADA : La problématique de l'unification de la jurisprudence par la Cour Commune de Justice et d'Arbitrage », Edition ''Droit au Service du Développement'', collection « Pratique et Contentieux de Droit Communautaire », SL, février 2008, p. 26.

introuvable. La question récurrente que l'on se pose d'ailleurs à ce sujet est de savoir ce que ferait la CCJA au cas où elle était saisie d'un pourvoi en cassation provenant de la Guinée Equatoriale, de la Guinée Bissau ou de la partie anglophone du Cameroun ?

Un autre problème est celui du contexte dans lequel la CCJA est appelée à appliquer le droit interne en cas d'évocation. A supposer qu'en réexaminant l'affaire, les juges communautaires constatent la nécessité d'une contre-expertise ou d'une descente sur les lieux. Peuvent-ils ordonner de telles mesures d'instruction à partir d'Abidjan, siège de leur juridiction ?

Enfin, il faudrait souligner le fait que la CCJA puisse se tromper dans l'appréciation des faits ou du droit interne en cause. Et puisque les décisions de la CCJA ont autorité de la chose jugée et force exécutoire[1], donc insusceptibles de recours, que ferait dans ce cas une partie qui estime que le droit a été mal dit dans le cadre de l'évocation ? N'est-ce pas là un recul, voire une injustice par rapport aux systèmes judiciaires nationaux antérieurs où la partie condamnée par la Cour de renvoi pouvait saisir l'assemblée plénière ou les Chambres réunies de la Cour Suprême ou de cassation ?

2.3.3- La réforme du pouvoir d'évocation de la CCJA

Une réforme du pouvoir d'évocation est proposée par certains auteurs[2]. Ils préconisent deux formules possibles :

- La rétrocession pure et simple du pouvoir d'évocation aux juridictions d'appel nationales, en impartissant toutefois un délai de douze mois à compter de la cassation à la Cour de renvoi pour vider sa saisine. On pourrait objecter qu'une telle solution ramènerait les lenteurs judiciaires qu'a voulu éviter le législateur de l'OHADA. Mais, cette objection est à relativiser dans la mesure où même dans la situation actuelle, la CCJA n'est pas à l'abri des lenteurs judiciaires, et il est fort à craindre que ces lenteurs soient dues aux méandres de la procédure d'évocation.

- Le maintien du pouvoir d'évocation de la CCJA, en y apportant cependant quelques correctifs : la CCJA n'évoquerait l'affaire que lorsqu'elle casse une décision pour la deuxième fois, c'est-à-dire lorsqu'elle casse une décision rendue par une juridiction de renvoi ; dans cette hypothèse, l'affaire serait évoquée en Assemblée plénière ; le pouvoir d'évocation, comme celui de cassation, ne s'étendrait qu'aux seules questions soulevant l'application des Actes uniformes ou des Règlements pris en application du Traité OHADA débattues devant les juges du fond.

Une telle solution a l'avantage de confiner la CCJA à son rôle principal de s'assurer de la conformité des décisions des juridictions nationales au seul droit OHADA, à l'exclusion des textes de droit interne, sauf bien évidemment ceux auxquels renvoient expressément les Actes uniformes. Car, les Actes uniformes qui constituent le droit matériel de l'OHADA ne se suffisent pas à eux-mêmes. Leur application suppose tantôt le recours à des normes de droit interne déjà existantes, tantôt la création de nouvelles normes devant les compléter[3].

---

[1] OHADA, Traité, article 20.
[2] Félix ETOUNDI, Pierre BOUBOU, opus cité, p. 27.
[3] Voir supra, « 1 - les dispositions abrogatoires des Actes uniformes », p. 291.

2.4 – La compétence de la CCJA

2.4.1- Le principe

La compétence de la CCJA est évoquée par plusieurs dispositions. Ainsi, l'article 14 alinéa 3 et l'article 28-c du Règlement de procédure déclarent la CCJA compétente pour toutes les affaires soulevant des questions relatives à l'application des Actes uniformes et des règlements prévus au Traité. Cependant, l'article 15 du Traité ne relève que la compétence de la CCJA pour les questions relatives aux seuls Actes uniformes. On peut alors se demander laquelle de ces dispositions prévaut ?

Il faut relever que le non respect d'un règlement n'occasionne pas un recours en cassation, car les règlements sont uniquement destinés à encadrer l'application du Traité et non celle des Actes uniformes. Les règlements sont alors étroitement liés au Traité car ils ne règlent que les relations entre les organes de l'OHADA, l'organisation et les Etats membres. Par conséquent, ils, le Traité et les Règlements d'application, excluent les justiciables.

En conclusion, nous pouvons donc reconnaître la CCJA compétente pour les affaires soulevant des questions relatives à l'application des Actes uniformes.

2.4.2- La connexité de matières

Toutefois, l'article 33 du Règlement de procédure dispose que la Cour peut, à tout moment de la procédure juridictionnelle, pour cause de connexité, ordonner la jonction de plusieurs affaires aux fins de la procédure écrite ou orale de l'arrêt qui met fin à l'instance, elle peut les disjoindre à nouveau.

La connexité que traite ainsi cet article, est relative à l'identité d'objet ou des parties dans deux procédures distinctes qu'il convient de joindre alors même qu'elles concernent des matières relevant du droit uniformisé des affaires de l'OHADA.

Tel est les cas avec le droit pénal pour lequel les Etats parties conservent leur compétence. En effet, l'article 14, alinéa 3 *in fine*, exclut la compétence de la CCJA, en ce qui concerne les décisions appliquant des sanctions pénales.

Il y va différemment lorsque cette connexité se situe dans une même affaire dans laquelle la CCJA se prononcera sur des questions portant d'une part sur le droit uniforme de l'OHADA, et d'autre part, sur un droit, uniformisé ou non, étranger à cette organisation.

Ainsi, concernant le droit pénal matière non uniformisé, les Etats parties conservent leurs compétences. La CCJA a, elle, au terme de l'article 14 alinéa 3, sa compétence exclut en ce qui concerne les décisions appliquant des sanctions pénales.

Il faut souligner, cependant, que l'OHADA est compétente pour inclure dans les Actes uniformes des dispositions pénales. Il appartient aux Etats parties de déterminer les sanctions encourues[1]. En somme, la CCJA est compétente pour apprécier les décisions pénales qui mettent en cause les dispositions d'incriminations pénales mais non pour celles infligeant des sanctions.

[1] OHADA, Traité, article5 alinéa 2.

En conséquence, cette dissociation institue d'une part, des régimes différents dans les Etats parties. D'autre part, il semble inadéquat du point de vue de la procédure, que la CCJA se prononce sur l'application correcte des dispositions d'incrimination pénale pour ensuite le transmettre à la juridiction nationale pour qu'elle se prononce sur la sanction.

Une telle démarche conduit à la complexification et au ralentissement de la procédure. En définitive, il serait raisonnable d'admettre dans un souci d'efficacité et de célérité de la procédure que la CCJA n'est pas compétente pour connaître des décisions pénales, même si elles sont relatives au droit des affaires uniformisé de l'OHADA.

Toutefois, si l'affaire pénale nécessite pour être tranchée qu'une question relative au droit commercial pour laquelle la CCJA est compétente, soit d'abord réglée, deux solutions sont envisageables. La Cour peut opter :

- soit pour la disjonction de ces affaires ;
- soit pour la plénitude de ces compétences du fait de la présence d'une question préjudicielle entrant dans le champ matériel du droit uniformisé.

Par ailleurs, en dehors du droit pénal, la compétence de la Cour peut être soulevée dans une affaire connectant le droit des affaires uniformisé et le droit civil ou commercial non uniformisé. Dans un tel cas de figure, nous préconiserons que la CCJA se cantonne au droit uniformisé et que les cours de cassation nationale répondent aux questions relevant du droit non uniformisé. Il s'agit là de maintenir aux Cours nationales leur rôle naturel qui est celui de veiller au respect de leur droit national. En outre, une telle disjonction permettrait d'éviter des lourdeurs dans la procédure de cassation de la CCJA. Car, en se substituant aux cours de cassation nationale, elle remplirait la mission dévolue à ces dernières.

2.5 L'exception d'incompétence ou d'irrecevabilité

L'incompétence manifeste de la CCJA peut être soulevée d'office ou par toute partie au litige ; la Cour se prononce dans les trente jours[1]. Toutefois, lorsqu'elle est manifestement incompétente pour connaître du recours ou lorsque celui-ci est manifestement irrecevable ou manifestement non fondé, elle peut, à tout moment, rejeter ledit recours par une ordonnance motivée[2].

Dans les autres cas, toute exception d'incompétence de la Cour ou à la recevabilité du recours doit être présentée dans le délai fixé pour le dépôt de la première pièce de procédure émanant de la partie soulevant l'exception ; la Cour peut statuer distinctement sur l'exception ou la joindre au fond[3].

2.6 – L'intervention

Les Etats parties peuvent intervenir aux litiges soumis à la Cour ; la même possibilité à intervenir aux litiges est offerte à toute personne ayant un intérêt, pour la conservation de ses droits, pour soutenir les prétentions de l'une des parties. Dans ce dernier cas, trois conditions

[1] OHADA, Traité, article 17.
[2] OHADA, Règlement de Procédure de la CCJA, article 32-2.
[3] OHADA, Règlement de Procédure de la CCJA, article 32-2.

doivent être remplies pour la recevabilité de cette intervention : avoir un intérêt dans le litige ; soutenir la prétention de l'une des parties et conserver ses droits. En revanche, l'intervention de l'Etat n'a pas à être justifiée[1].

La demande d'intervention est présentée dans les trois mois de la publication de l'avis publié au J.O. de l'OHADA indiquant, entre autres mentions, la date d'inscription de la requête introductive d'instance, les noms et domiciles des parties, et l'objet des litiges[2]. Elle est signifiée aux parties et le Président les met en mesure de présenter leurs observations écrites ou orales avant de statuer sur elle.

L'intervenant accepte le litige dans l'Etat où il se trouve lors de son intervention. Si cette intervention est admise, il reçoit communication de tous les actes de procédure signifiés aux parties. Cependant, à la demande d'une partie, le président peut exclure la communication de pièces confidentielles.

Le président fixe le délai dans lequel l'intervenant peut présenter un mémoire en intervention et celui dans lequel les parties peuvent répondre à ce mémoire.

2.7 – Le désistement

Le désistement est une action qui s'organise en fonction du sujet dont il émane, soit des parties ou du seul requérant :

- si le désistement émane des parties, celles-ci doivent informer la Cour, avant que celle-ci ait statué, qu'elles renoncent à toute prétention. Le président ordonne la radiation de l'affaire du registre et statue sur les dépens. En cas d'accord sur les dépens, il statue sur eux selon l'accord.
- si le désistement émane du seul requérant, il doit faire savoir à la Cour, par écrit, qu'il renonce à l'instance et le président ordonne la radiation de l'affaire du registre.

La partie qui se désiste est condamnée aux dépens s'il est conclu en ce sens par l'autre partie. Toutefois, à la demande de la partie qui se désiste les dépens peuvent être mis à la charge de l'autre partie si cela apparaît justifié du fait de l'attitude de cette dernière. A défaut de conclusions sur les dépens, chaque partie supporte ses propres dépens.

3 – Le renvoi par une juridiction nationale

La CCJA peut aussi être saisie sur renvoi d'une juridiction nationale saisie, à tort, d'un recours en cassation, dans une affaire qui relève de la compétence de la CCJA[3]. Ainsi, lorsque la CCJA est saisie par une juridiction nationale statuant en cassation qui lui renvoie le soin de juger une affaire soulevant des questions relatives à l'application des Actes uniformes, cette juridiction est immédiatement dessaisie. Elle transmet à la Cour l'ensemble du dossier de l'affaire avec une copie de la décision de renvoi. Dès réception de ce dossier, les parties sont avisées de cette

[1] OHADA, Règlement de Procédure de la CCJA, articles 45 et 45-2.
[2] OHADA, Règlement de Procédure de la CCJA, article 45-2.
[3] OHADA, Traité, article 15.

transmission à la Cour[1]. Les dispositions de l'article 23 à 50 du Règlement de procédure sont applicables.

Une interrogation cependant. Quid d'une juridiction nationale de cassation saisie à tort sans que les parties ou ladite juridiction ne saisisse la CCJA[2] ? Aucune disposition ne permet à la Cour de s'autosaisir. Pourtant, un recours en cassation dans l'intérêt de la loi permettrait à la Cour de censurer une décision mal rendue en dernier ressort ainsi que celle de la juridiction nationale de cassation saisie à tort, cela sans effet à l'égard des parties en litige. Un tel recours aurait offert une opportunité de plus à la CCJA de se prononcer sur le droit uniforme des affaires.

4 – Le recours prévu à l'article 18 du Traité

Toute partie peut saisir la CCJA, lorsqu'une juridiction nationale de cassation a méconnu sa compétence de Cour supranationale. Il faudrait pour cela que cette partie ait soulevée l'incompétence de la juridiction nationale dans l'instance antérieure[3]. La saisine de la Cour doit se faire dans les deux mois de la notification de la décision contestée. Ce recours est immédiatement signifié par le Greffier en chef à toutes les parties à la procédure devant la juridiction nationale.

Chacune des parties peut présenter un mémoire dans un délai de trois mois à compter de la signification du recours. Une fois déposés, les mémoires sont communiqués au requérant et aux autres parties. Un nouveau mémoire peut être présenté par ces derniers dans le délai fixé par le Président qui décide de l'opportunité d'une audience.

La CCJA se prononce sur sa compétence par un arrêt qu'elle notifie aux parties et à la juridiction en cause. Lorsque la juridiction s'est déclarée compétente à tort, suivant l'avis de la Cour, la décision contestée est réputée nulle et non avenue. De fait, dans les deux mois de la signification de l'arrêt de la CCJA, toute partie devant ladite juridiction nationale peut saisir la Cour d'un recours en cassation contre la décision du juge du fond[4]. On peut regretter, pour éviter cette perte de temps inutile, que le Règlement de procédure n'ait pas permis le recours en cassation en même temps que le recours en annulation de la décision contestée de la juridiction nationale[5].

5 – La procédure orale

La procédure devant la CCJA est essentiellement écrite. Cependant, à la demande d'une des parties, la Cour peut organiser une procédure orale dans certaines affaires. Elle consiste, au fond, à recevoir les plaidoiries des parties ou à les entendre.

Le Greffier en chef informe les parties de la décision prise par le Président et de la date d'audience fixée par lui. L'audience est publique sauf décision contraire de la Cour. La décision de huis clos comporte défense de publier les débats.

---

[1] OHADA, Règlement de Procédure de la CCJA, article 51.
[2] Soit par conviction, soit par connivence pour éluder la compétence de la Cour.
[3] OHADA, Traité, article 18.
OHADA, Règlement de Procédure de la CCJA, article 52.
[4] Dans les conditions prévues aux articles 23 à 50 du Règlement de procédure de la CCJA.
[5] J. ISSA-SAYEGH, J. LOHOUES-OBLE, « OHADA : Harmonisation du droit des affaires », BRUYLANT, Bruxelles 2002, p. 188.

Le Président dirige les débats et assure la police de l'audience. Il détermine l'ordre dans lequel les parties sont appelées à prendre la parole. Il peut, au cours des audiences, poser des questions aux parties ; la même faculté est reconnue aux juges avec l'autorisation du Président.

Le Greffier en chef établit un procès-verbal de chaque audience ; ce procès-verbal est signé par le Président et le Greffier en chef et constitue un acte authentique. Les parties peuvent prendre connaissance au greffe de tout procès-verbal et en obtenir copie à leurs frais.

6- Les arrêts de la CCJA

6.1 – La présentation des arrêts

Les arrêts de la CCJA sont rendus en audience publique, les parties dûment convoquées. Ils doivent contenir les mentions suivantes[1] :

- l'indication qu'il est rendu par la Cour ;
- la date du prononcé ;
- le nom des juges qui y ont pris part ;
- le nom du greffier ;
- l'indication des parties ;
- les noms des avocats des parties ;
- les conclusions des parties ;
- l'exposé sommaire des faits ;
- les motifs ;
- le dispositif, y compris la décision relative aux dépens.

La minute de l'arrêt est signée par le Président et le Greffier en chef ; elle est scellée et déposée au greffe. Copie certifiée conforme en est signifiée à chacune des parties qui peuvent obtenir une grosse de l'arrêt au tarif fixé par la Cour.

Un recueil de la jurisprudence de la Cour est publié par les soins du Greffier en chef sous le contrôle du Président ou du juge délégué par lui.

6.2 – Les dépens

L'arrêt qui met fin à l'instance statue sur les dépens. Sont considérés comme dépens récupérables :

- les droits de greffe ;
- les frais indispensables exposés par les parties aux fins de la procédure, notamment les frais de déplacement et de séjour et la rémunération des avocats selon le tarif fixé par la Cour ;
- les frais qu'une partie a exposés aux fins d'exécution forcée suivant le tarif en vigueur dans l'Etat où cette exécution a eu lieu.

A défaut de conclusions sur les dépens, chaque partie supporte ses propres dépens.

[1] OHADA, Règlement de procédure de la CCJA, article 39.

6.3 – Les effets des arrêts[1]

Les arrêts de la CCJA ont l'autorité de la chose jugée et la force exécutoire[2].

6.3.1- L'autorité de la chose jugée

L'autorité que le Traité attribue aux arrêts de la CCJA donne aux arrêts de la CCJA la même valeur qu'aux décisions rendues par les juridictions des Etats parties. Il en ressort deux conséquences : la suppression du contrôle du juge national et l'extension de la portée de leur autorité.

Les arrêts de la CCJA ont l'autorité de la chose jugée sur le territoire des Etats parties. Aucune procédure n'est nécessaire au plan national pour leur attribuer cette autorité. L'article 20 du Traité confère à ces arrêts un caractère supranational. Ils ne peuvent faire l'objet que de voies de recours extraordinaires. En outre, la partie, en faveur de qui l'arrêt a été rendu, a la possibilité de prendre des mesures conservatoires pour se prémunir contre l'insolvabilité du débiteur.

L'autorité acquise par l'arrêt de la CCJA s'impose sur le territoire de chacun des Etats parties. Ainsi, un arrêt rendu à la suite d'un litige survenu entre une partie ayant son domicile au Sénégal et dont le contrat devait être exécuté au Mali, aura autorité de la chose jugée partout où besoin sera dans l'espace OHADA, c'est-à-dire non seulement au Sénégal mais aussi au Mali, au Burkina Faso, au Cameroun, etc. En d'autres termes, l'autorité de la chose jugée attachée à cet arrêt constituera un obstacle au renouvellement, au Burkina Faso ou en Côte d'ivoire, par exemple, d'un procès déjà réglé au Sénégal.

L'innovation énoncée par l'article 20 est de taille car, en principe, un arrêt rendu par une juridiction nationale n'a d'autorité que dans le pays où siège cette juridiction. Pour que cette autorité s'étende au Congo ou au Sénégal, il faut suivre la procédure d'exequatur dans ces pays sauf convention internationale d'entraide judiciaire en dispensant.

Il est impropre de dire qu'un jugement étranger a « autorité » en Côte d'Ivoire ; car une norme ne peut avoir, à proprement parler, d'autorité qu'à l'égard des organes de l'Etat dont elle émane. Lorsque le juge ivoirien fait produire des effets à un jugement étranger, il ne lui reconnaît ni lui confère aucune autorité, mais se contente d'obéir à la règle ivoirienne de conflit qui ordonne de tenir pour avéré le droit subjectif, plus largement l'état de droit consacré par le jugement.

C'est du reste, le principe retenu par le Traité à l'article 13 : « le contentieux relatif à l'application des Actes uniformes est réglé en première instance et en appel par les juridictions des Etats parties ». Ce n'est qu'à propos des arrêts de la CCJA que l'article 20 précise qu'ils ont l'autorité de la chose jugée et la force exécutoire.

---

[1] J. ISSA-SAYEGH, J. LOHOUES-OBLE, « OHADA : Harmonisation du droit des affaires », BRUYLANT, Bruxelles 2002, pp. 191-195.
[2] OHADA, Traité, article 20.

6.3.2 La force exécutoire

La force exécutoire des arrêts de la CCJA est évoquée par deux articles, l'article 20 du Traité qui parle de la force exécutoire et l'article 41 du Règlement de procédure qui dispose que les arrêts de la Cour ont force obligatoire à compter du jour de leur prononcé. Malgré la différence de vocabulaire, on peut constater que ces deux articles traitent de la force exécutoire de ces arrêts. L'article 41 pour sa part détermine le point de départ des effets des arrêts entre les parties, savoir les condamnations aux restitutions, la reconnaissance de la date de propriété, les condamnations aux intérêts moratoires, aux astreintes.

Il faut cependant savoir que la force exécutoire des arrêts de la CCJA, comme il ressort du Traité et du Règlement de procédure de la CCJA[1] produit des effets concernant la dispense d'exequatur, les voies d'exécution à mettre en œuvre et le sursis à exécution.

1- La dispense d'exequatur. L'imperium regroupe tout ce qui concerne la force publique et qui relève de l'Etat. Le pouvoir de contrainte ne peut être dissocié de l'Etat, il relève de sa souveraineté et trouve sa limite dans le principe de territorialité. D'où la formule « l'Etat est empereur en son territoire » ; souveraineté et territorialité sont les supports nécessaires de l'imperium. C'est pourquoi, l'Etat ne peut conférer la force exécutoire qu'aux actes et décisions qui relèvent de sa propre autorité. Sans cela, il se soumettrait à une autorité étrangère. Cette considération constitue le fondement de la procédure d'exequatur.

Par conséquent, une décision rendue par la juridiction d'un Etat ne peut donner lieu à un acte d'exécution sur les biens ou à des actes de coercition sur les personnes dans un autre Etat qu'après le prononcé d'une décision d'exequatur par le juge national de ce dernier. Ainsi, les décisions rendues dans un pays risquent de ne pas être accueillies dans un autre ou de ne l'être qu'au terme d'une procédure souvent longue et qui occasionne des frais dont l'utilité n'est pas réelle.

Il résulte des dispositions de l'article 46.1 du Règlement de Procédure de la CCJA que « l'exécution forcée des arrêts de la Cour est régie par les règles de procédure civile en vigueur dans l'Etat sur le territoire duquel elle a lieu. La formule exécutoire est apposée, sans autre contrôle que celui de l'authenticité du titre, par l'autorité nationale que le gouvernement de chacun des Etats parties désignera à cet effet et dont il donnera connaissance à la Cour… ».

En conséquence, les arrêts de la CCJA ont autorité de chose jugée dans tous les Etats parties, mais encore, ils peuvent donner lieu à une exécution forcée sur le territoire de chacun des Etats parties dans les mêmes conditions que sur les décisions des juridictions nationales.

L'article 30.2 du Règlement d'Arbitrage de la Cour dispose cependant que « l'exequatur est accordé par une ordonnance du Président de la Cour ou du juge délégué à cet effet et confère à la sentence un caractère exécutoire dans tous les Etats parties. Cette procédure n'est pas contradictoire ».

De l'analyse combinée de ces deux articles, on retient que l'exécution forcée des arrêts de la CCJA est dispensée de la procédure d'exequatur ouverte dans les Etats parties, d'où l'inutilité de l'exequatur. Par contre, les sentences arbitrales rendues sous l'égide de l'arbitrage CCJA ont

[1] OHADA, Traité, article 20 ; Règlement de procédure de la CCJA, article 46.

besoin de l'exequatur accordé par le Président de la Cour ou le juge délégué, exequatur qui rend la décision exécutoire dans n'importe quel Etat partie.

Il s'agit là d'une avancée significative, sauf qu'il est regrettable qu'elle soit insuffisante en ce qu'elle ne s'applique qu'aux seules décisions de la CCJA, à l'exclusion des décisions rendues par les juridictions nationales qui règlent le contentieux des Actes uniformes en premier et en second degré[1].

Il faut se féliciter de ce que le Traité OHADA a affirmé sans ambiguïté la force exécutoire de ces arrêts établissant, du même coup, une différence de traitement avec la sentence arbitrale.

Ainsi, les pères du Traité ont pensé, à juste titre, qu'un détachement des décisions de la CCJA de tout ordre juridique national peut exercer une certaine séduction sur les investisseurs étrangers. Et ceci, d'autant plus qu'il est précisé à l'article 20 que « dans une même affaire, aucune décision contraire à un arrêt de la CCJA ne peut faire l'objet d'une exécution forcée sur le territoire d'un Etat partie ». Se trouve de fait affirmée la supériorité, voire l'exclusivité, de la compétence de la CCJA.

2- Voies d'exécution à mettre en œuvre. L'exécution *manu militari* d'une décision de justice relève de la responsabilité politique et juridique exclusive des autorités du lieu où il sera procédé à cette exécution. Le motif en est que l'OHADA ne dispose pas de moyens matériels de contrainte propres, les voies d'exécution appliquées sont celles de la loi en vigueur dans l'Etat sur le territoire duquel l'exécution se déroulera[2].

C'est tout le sens de l'article 46-1 al. 2 « Après l'accomplissement de ces formalités à la demande de l'intéressé, celui-ci peut poursuivre l'exécution forcée en saisissant directement l'organe compétent, suivant la législation nationale ».

Ce principe de droit international public est une évidence car un Etat ne peut exercer la force publique sur le territoire d'un autre Etat, d'où l'intérêt des conventions internationales qui organisent des systèmes d'entraide qui, en fait, ne portent pas atteinte à la territorialité.

3- Sursis à exécution. Il existe dans certains Etats parties[3] la procédure de sursis à exécution ouverte en cas de pourvoi en cassation devant la Cour Suprême ou la Cour de Cassation. Une telle procédure n'étant pas prévue par le Règlement de procédure de la Cour dont l'article 46 ne lui donne pouvoir que de surseoir à l'exécution de ses propres décisions, il y a problème. Car, dans les pays où la procédure de sursis à exécution existe, l'on peut se trouver dans une situation inextricable : une Cour de Cassation ou une Cour Suprême nationale peut ordonner le sursis à l'exécution d'une décision objet de pourvoi en cassation portée devant elle quand bien même ce serait dans une matière relevant de la compétence de la CCJA, alors que cette dernière ne peut, même régulièrement saisie d'un pourvoi en cassation entrant dans ses conditions de compétence, ordonner le sursis à exécution de l'arrêt attaqué.

La solution pourrait consister en une relecture du Règlement de procédure de la CCJA, dans le sens de permettre à la Haute Juridiction Communautaire de connaître d'une procédure

[1] Félix ONANA ETOUNDI, « Pratique de la législation et de la jurisprudence : les limites des actes uniformes de l'OHADA », Droit et Entreprise, Recouvrement de créances et voies d'exécution in *Le Magazine de l'Entreprise*, N°49-2006.6ème Année, p. 45.
[2] OHADA, Règlement de Procédure de la CCJA, article 46.
[3] Cameroun, Côte d'Ivoire, Gabon…

urgente et sommaire de sursis à l'exécution des arrêts des juridiction devant elle, relativement aux procédures d'exécution qui échappent à l'effet suspensif de la saisine de la CCJA[1].

Toutefois, toute demande tendant à surseoir à l'exécution forcée d'une décision de la CCJA est présentée dans les conditions prévues aux articles 23 et 27 du Règlement. Elle est immédiatement signifiée aux autres parties au procès auxquelles le Président fixe un délai pour la présentation de leurs observations écrites ou orales.

Le Président statue sur la demande par voie d'ordonnance motivée, non susceptible de recours et immédiatement signifiée aux parties. A la demande d'une partie, l'ordonnance peut, à tout moment, être modifiée ou rapportée. Le rejet de la demande n'empêche pas la partie qui avait introduit la demande d'en présenter une autre fondée sur des faits nouveaux.

7 – Les voies de recours extraordinaires

Le Règlement de procédure prévoit trois voies de recours extraordinaires contre les arrêts de la CCJA : la tierce opposition ; le recours en interprétation ; la révision.

7.1 – Le recours en tierce opposition

Toute personne physique ou morale peut présenter une demande en tierce opposition contre un arrêt qui préjudicie à ses droits, si elle n'a été appelée à aucune des instances antérieures.

La demande doit être formée contre toutes les parties au litige principal[2]. Si le recours en tierce opposition est recevable, l'arrêt attaqué doit être modifié en conséquence et dans la même mesure où ce recours est reçu.

La minute de l'arrêt rendu sur tierce opposition est annexée à la minute de l'arrêt attaqué en marge duquel il est fait mention de l'arrêt rendu sur tierce opposition.

7.2 – Le recours en interprétation d'arrêt

En cas de contestation sur le sens ou la portée du dispositif d'un arrêt de la CCJA, c'est à cette même juridiction qu'il appartient de l'interpréter. A cet effet, toute partie peut demander l'interprétation du dispositif d'un arrêt dans les trois ans qui suivent son prononcé[3].

Après avoir mis les parties en mesure de présenter leurs observations, la Cour statue par voie d'arrêt. La minute de l'arrêt interprétatif est annexée à celle de l'arrêt interprété en marge duquel il est porté mention de l'arrêt interprétatif.

[1] OHADA, Traité, article 16.
[2] OHADA, Règlement de Procédure de la CCJA, articles 23, 27 et 47-2.
[3] OHADA, Règlement de Procédure de la CCJA, articles 23, 27.

7.3 – Le recours en révision d'arrêt

Une demande de révision peut être adressée à la Cour uniquement en raison de la découverte d'un fait de nature à exercée une influence décisive et qui était inconnu avant le prononcé de l'arrêt, de la Cour et de la partie qui demande la révision. Il est curieux d'exiger que le fait nouveau fût ignoré de la Cour ; en effet, en raison du principe de la neutralité des juges, la Cour ne peut tenir compte d'un fait connu d'elle sans que les parties en aient fait état dans leurs conclusions.

La demande en révision ne peut être formée au-delà d'un délai de dix ans à compter de l'arrêt attaqué. En outre, elle doit être faite dans un délai de trois mois à compter du jour où le demandeur a eu connaissance du fait sur lequel il fonde sa demande en révision.

La demande[1] en révision doit être formée contre toutes les parties à l'arrêt dont la révision est demandée. Celles-ci ont le droit de présenter des observations écrites sur la recevabilité de la demande en révision ; ces observations sont communiquées à la partie demanderesse en révision.

Ensuite, la Cour se prononce par un arrêt constatant expressément l'existence d'un fait nouveau auquel elle reconnaît les caractères ouvrant droit à la révision et déclare, de ce chef, la demande recevable. C'est cet arrêt qui ouvre vraiment la procédure de révision. La Cour peut subordonner l'ouverture de cette procédure à l'exécution préalable de l'arrêt.

Avant de rendre son arrêt sur la recevabilité de la demande, la Cour peut donner aux parties, à nouveau, la possibilité de présenter leurs observations à ce sujet.

Si la demande est déclarée recevable, la Cour fixe les délais pour la procédure ultérieure qu'elle estime nécessaire pour se prononcer sur le fond de la demande. A vrai dire, la procédure ultérieure n'est pas organisée par le Règlement et, en dehors des délais, il est vraisemblable que la Cour admette l'échange de mémoires sur le fond entre les parties. La minute de l'arrêt portant révision est annexée à la minute de l'arrêt révisé en marge duquel il est porté mention de l'arrêt portant révision.

8 – Les limites à la fonction contentieuse rénovée de la CCJA[2]

8.1- Les limites relatives à la jurisprudence

L'étude de la jurisprudence rendue par la CCJA révèle quelques points qui causent des difficultés, points qui se regroupent principalement, sous l'Acte uniforme portant organisation des procédures simplifiées de recouvrement des créances et des voies d'exécution.

En effet, devant les difficultés d'obtenir un recouvrement rapide et efficace des créances, l'OHADA a élaboré un véritable « code » dans ce domaine, en faisant preuve d'une certaine rigueur dans la forme des actes de procédure, en traitant l'Etat comme un justiciable ordinaire à certains égards. Cependant, l'application de ces dispositions soulève de nombreux problèmes qui s'articulent autour de trois points.

[1] OHADA, Règlement de procédure de la CCJA, articles 23, 27 et 49.
[2] J. LOHOUES-OBLE, « Le traité OHADA, 5 ans après », Ohadata D-03-06, OHADA. Com, p. 17 et s.

8.1.1- La procédure d'injonction de payer

Avec l'OHADA, la même procédure d'injonction de payer a été généralisée à tous. Elle est ouverte à toute créance, liquide et exigible ayant une cause contractuelle ou représentée par un effet de commerce ou un chèque. Et pourtant, une fois l'ordonnance d'injonction de payer obtenue, les voies de recours admises conduisent inéluctablement à retomber dans la procédure classique, avec les renvois incessants, et l'on aboutit enfin de compte à obtenir une décision après plusieurs mois, voire plusieurs années ; le débiteur a eu le temps d'organiser son insolvabilité. Sans doute, ce résultat qui n'est pas celui recherché par le législateur est dû en partie à l'imprécision du terme « *juridiction compétente* ». S'agit du président du tribunal ou du tribunal ?

8.1.2- La saisie-attribution des créances

La saisie-attribution des créances qui est exclusivement réservée aux créanciers munis d'un titre exécutoire constatant une créance liquide et exigible[1] porte généralement sur des sommes d'argent, et crée beaucoup de problèmes aux huissiers et aux banquiers.

Les premiers parce qu'ils agissent souvent sans un titre exécutoire et exigent que l'acte de saisie emporte attribution immédiate au profit du saisissant de la créance saisie[2] ; les seconds parce qu'ils sont réticents à déclarer au créancier, l'étendue des obligations à l'égard du débiteur[3]. A partir de ce moment, des établissements financiers se sont retrouvés condamnés au paiement des causes de la saisie avec blocage de leur compte à la banque centrale, causant ainsi un émoi dans le milieu des banques.

8.1.3- Les opérations de saisie entre les mains du débiteur

Les huissiers, habitués à dessaisir le débiteur des biens saisis, ne comprennent pas qu'avec l'Acte uniforme, le débiteur saisi puisse conserver l'usage des biens rendus indisponibles par la saisie[4] multipliant ainsi les risques de distraction de ceux-ci, obligeant le créancier à intenter une autre procédure en distraction des biens.

Ainsi donc malgré les avancées notables qui ont été apportées par l'AUPSRVE, les juges, les auxiliaires de justice et les opérateurs économiques lui font de nombreux reproches, le trouvant tantôt trop protecteur des intérêts du débiteur, tantôt trop sévère avec les tiers. Si certains de ces reproches sont fondés, d'autres résultent de la méconnaissance des textes ou de l'absence de formation de certains auxiliaires de justice.

8.2- L'acceptation circonspecte de la compétence exclusive de la CCJA

Il existe une certaine résistance à l'acceptation de la CCJA comme unique juridiction de cassation dans les matières couvertes par le droit OHADA ; résistance qui provient de certaines juridictions nationales et surtout des Cours suprêmes, ainsi que des professions judiciaires.

---

[1] OHADA, Acte uniforme portant organisation des procédures simplifiées de recouvrement et des voies d'exécution (AUPSRVE), Article 153.
[2] OHADA, AUPSRVE, Article 154.
[3] OHADA, AUPSRVE, Article 156.
[4] OHADA, AUPSRVE, Article 103, alinéa 1.

8.2.1- Les résistances des juridictions de fond

Si certaines juridictions nationales du fond et quelques Cours suprêmes appliquent effectivement les Actes uniformes, ce qui se traduit notamment par les pourvois en cassation de plus en plus nombreux, ainsi que l'augmentation du nombre des arrêts de renvoi[1], il n'en va pas ainsi de tous les Etats Parties.

Des juridictions du fond de certains pays se cachent encore derrière les règles de procédure ou de l'absence de formation continue pour ignorer l'existence des Actes uniformes et continuer d'appliquer leurs droits nationaux ; le phénomène est plus profond s'agissant des Cours suprême ou de cassation.

8.2.2- La résistance des Cours suprêmes

Nombre de Cours suprêmes n'acceptent pas encore ou admettent difficilement le transfert de compétences voulu par le Traité au profit de la CCJA et accepté par les Etats parties qui l'ont ratifié. Cela se traduit par l'absence d'arrêts de renvoi de ces juridictions vers la CCJA[2], alors que son article 15 l'a expressément prévu. Ainsi, lorsque les Cours suprêmes se déclarent compétentes et tranchent le litige qui porte sur l'application des Actes uniformes, au mépris des dispositions du Traité[3], elles risquent de voir leur décision être annulée[4].

Si l'on peut comprendre en partie l'attitude des Cours suprêmes, parce qu'elles ont l'instinct de survie et le souci d'assurer la carrière des hauts magistrats qui y travaillent[5], la persistance dans cette position doit être assimilée à la rébellion d'autant qu'elle peut à la longue conduire à l'échec de l'entreprise OHADA. Des solutions idoines doivent donc être trouvées dans l'intérêt de tous.

8.2.3- La résistance de certaines professions judiciaires

Il y a également une résistance de certaines professions judiciaires : réticence de certains avocats, qui préfèrent conseiller à leurs clients de former le pourvoi devant la Cour suprême de leur pays[6] ou même d'arrêter la procédure au niveau de la Cour d'appel plutôt que de saisir la CCJA ; ou des huissiers de justice qui continuent à opérer l'enlèvement des objets rendus indisponibles au mépris de la loi.

§III- La suprématie potentielle de l'ordre juridique OHADA dans l'espace UEMOA

Après avoir longtemps sacrifié au rite de l'interétatisme, les Etats d'Afrique de l'Ouest semblent avoir compris qu'aucune politique véritable d'intégration économique n'est possible

---

[1] OHADA, Traité, article 15.
Cour suprême du Mali, de la Côte d'Ivoire…
[2] Exception faite du Cameroun, de la Côte d'ivoire et du Mali.
[3] OHADA, Traité, article 14 alinéa 2 et 3.
[4] OHADA, Traité, article 18 alinéa 3.
[5] D'autant que le domaine de compétence de l'OHADA a tendance à s'étendre, élargissant du coup les compétences rationae materiae de la CCJA, notamment avec l'adoption prochaine de l'Acte uniforme sur le droit du travail, qui viendra conforter l'amenuisement de leurs attributions au bénéfice de la CCJA.
[6] Au risque de voir la décision qui sera rendue être annulée.

sans un minimum de supranationalité[1]. Cette prise de conscience qui sous-tend les récents arrangements régionaux[2] se matérialise par la création de cours de justice en lieu et place de structures relevant de la justice internationale. Ce processus de juridictionnalisation du fait de la multiplicité des juridictions laisse présager des conflits de compétence et une position inconfortable pour le juge national.

En effet, la multiple appartenance des Etats à des groupements d'intégration économique régionale dont les fonctions et les activités font souvent double emploi ou se chevauchent quand elles ne se contredisent pas souligne la nécessité de la rationalisation des dispositions institutionnelles de l'intégration africaine, pour non seulement garantir la sécurité juridique, mais aussi améliorer les performances de l'intégration dans la zone Franc.

De la sorte, les Cours de justice communautaires de l'UEMOA (CJU) et de l'OHADA, notamment, ont pour fonctions essentielles d'assurer l'interprétation et l'application uniforme des normes communautaires. En fait, chaque juridiction a compétence que sur l'ordre juridique propre à son organisation mère. Toutefois, des risques de conflits de juridiction peuvent naître entre ces deux institutions, conséquences logiques des conflits potentiels des normes qu'elles produisent chacune. En effet, lorsqu'il est saisi, le juge de la CCJA ou de la CJU doit simplement vérifier si les éléments du litige qui lui est soumis entrent dans le champ de ses compétences, c'est à dire entrent dans le champ matériel de son ordre juridique. Donc, les conflits entre les juridictions communautaires de l'UEMOA et l'OHADA ne surviendraient que s'il y a incompatibilité ou coexistence entre leurs normes respectives, notamment lorsque leur réglementation couvre des domaines identiques.

Ainsi, lorsque la CCJA ou la CJU est saisie d'un litige, le juge doit apprécier les éléments relativement à sa compétence[3], si son droit peut être appliqué. A priori, un tel problème ne se poserait pas s'il s'agissait de juridictions établies dans deux communautés regroupant des Etats totalement distincts. Cependant, s'agissant des deux entités considérées, elles regroupent des Etats identiques ; ce chevauchement d'espace conduit à un chevauchement de leurs normes dans certaines matières. De ce fait, leurs juridictions sont appelées à connaître des rapports heurtés, n'existant aucun lien hiérarchique entre elles.

Pourtant, deux hypothèses se dégagent : la première concerne la situation ou les deux corps de règles applicables dans les litiges peuvent l'être de manière sélective. Ainsi, lorsque dans un contentieux, il est invoqué des atteintes à la concurrence, et une indemnité d'éviction, les atteintes à la concurrence relèveront du droit de l'UEMOA relatifs aux pratiques anticoncurrentielles[4] ; la CJU pourra être saisie.

La seconde hypothèse est plus confligène. Il s'agit du cas où les normes UEMOA et OHADA régissent également toutes les matières du litige. L'exemple le plus patent est offert par la situation du droit comptable qui a été élaboré par l'UEMOA dans le Système Comptable Ouest Africain (SYCOA) qui va largement inspirer l'OHADA dans l'élaboration de son Acte uniforme relatif à l'harmonisation du droit comptable (AUHDC). Cette situation

---

[1] Luc Marius IBRIGA, Saïb COULYBALY, Dramane SANOU, « Droit communautaire ouest-africain », collection Précis de droit burkinabé, PADEG, novembre 2008, p. 373.

[2] Le Traité révisé de la CEDEAO (Traité de Cotonou) signé le 24 juillet 1993 et le Traité de l'UEMOA (Traité de Dakar) signé le 10 janvier 1994 auxquels il convient d'adjoindre le Traité de l'OHADA (Traité de Port Louis) signé le 17 octobre 1993.

[3] Le territoire, les Etats concernent, la matière d'un litige.

[4] En l'occurrence le Règlement n° 02/2002/CM/UEMOA relatifs aux pratiques anticoncurrentielles.

pourrait se révéler problématique à terme. En effet, si un litige naît en matière comptable, les parties concernées ne seront pas laquelle des juridictions communautaire choisir. Dans le cas ou chacune des parties choisit, en cassation, respectivement, la CCJA en vertu des dispositions de l'AUHDC[1], et la CJU en vertu du Protocole additionnel $n°$I[2], l'arrêt rendu par le juge national d'appel est susceptible d'être infirmé et cassé par chacune des deux Cours, rendant ainsi leur décision soumise au contrôle de l'autre.

Par conséquent, les conflits de juridiction susceptibles d'exister ente la CCJA et la CJU, résultant des conflits de normes entre les deux entités sont de nature à saper les efforts entrepris dans le cadre du processus d'intégration juridique.

Pour éviter une telle situation, il parait plus judicieux, aujourd'hui de conférer la primauté aux normes de l'OHADA. Deux arguments militent en ce sens. D'un, l'OHADA est une organisation spécifiquement d'intégration juridique dont l'objectif principal est d'uniformiser le plus grand nombre de matières en droit des affaires ; tandis que l'UEMOA ne fait de l'harmonisation qu'un complément à son principal objectif, l'intégration économique de ses pays membres. Secondement, le nombre d'Etats parties à l'OHADA est plus grand et le nombre de matière à harmoniser est appelé à s'étendre ; et au vu des matières dispensées dans le cadre de l'ERSUMA, à savoir le droit CIMA, OCAM, CIPRES, OAPI et à terme UEMOA, on peut noter que l'OHADA s'édifie, par le biais de la CCJA, une position d'autorité en matière d'interprétation de doit communautaire des affaires.

Des arguments favorables, mais qui nécessite d'établir, rationnellement des comités de liaison[3] entre la CCJA et la CJU, et entre OHADA et les autres organisations pour consolider la sécurité juridique nouvellement instaurée par la mosaïque de droit communautaire. Toutefois, en attendant, il appartient aux parties au contrat de s'accorder sur le droit qui va régir leur relation afin de déterminer préventivement la juridiction de cassation compétente en cas de litige.

§ III – La CCJA : Centre administratif de l'arbitrage[4]

I – Les caractères historiques de l'arbitrage

Sur la scène commerciale internationale, l'arbitrage joue un rôle pratique, important dans le règlement des différends opposant les opérateurs économiques et les investisseurs privés européens à leurs partenaires africains et aux Etats et entreprises publiques de l'Afrique sub-saharienne. Il constitue un mode alternatif de règlement des litiges. L'arbitrage est caractérisé par la neutralité, la confidentialité et l'efficacité[5], trois qualités qui justifient le succès qu'il connaît.

La *neutralité*, d'abord, à la différence des juges et des magistrats étatiques, les arbitres ne sont pas inscrits dans une hiérarchie judiciaire ou administrative nationale ou confrontés à la problématique de leur indépendance vis à vis du pouvoir politique. Ils ne rendent pas la Justice

[1] OHADA, Traite, articles 14-3 et -5 et 18 alinéa 3.
[2] UEMOA, Protocole additionnel n°1, article 12-2.
[3] Joseph ISSA-SAYEGH, « L'intégration juridique des Etats africains de la zone Franc », OHADA.com, Ohadata D-02-12, p. 51-52.
[4] Ce paragraphe est largement inspiré de : J. ISSA-SAYEGH, J. LOHOUES-OBLE, « OHADA : Harmonisation du droit des affaires », BRUYLANT, Bruxelles 2002, pp. 198-221.
[5] Eric TEYNIER, Farouk YALA, « Un nouveau centre d'arbitrage en Afrique sub-saharienne », Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris, Ohadata D-02-30, OHADA.com, pp. 1 et s.

au nom d'un Etat ou d'une collectivité nationale, mais exercent leur mission juridictionnelle dans l'intérêt des parties qui les ont nommés et dans le cadre procédural tracé par ces dernières.

Confidentialité ensuite, car les investisseurs privés ne désirent pas toujours informer l'opinion publique ou leurs concurrents de l'existence d'un différend les opposant à tel opérateur ou à telle administration publique africaine dans un secteur donné. En ayant recours à l'arbitrage, les entreprises commerciales et industrielles européennes, grandes ou moyennes, disposent d'un instrument de règlement discret des différends, adapté à leur souci légitime de préserver le secret de leurs affaires.

Efficacité enfin, car l'arbitrage permet de faire trancher le litige par des professionnels, de façon définitive et obligatoire. La possibilité, offerte aux parties de nommer elles-mêmes les arbitres leur assure, en effet, un règlement de leur différend par des spécialistes des secteurs économiques concernés disposant, en général, d'une solide expérience dans le domaine commercial ou industriel. Du fait du concours que doivent enfin apporter les justices étatiques au stade de l'exécution de la sentence et des possibilités limitées de recours ouverts contre les sentences arbitrales, la partie gagnante d'un arbitrage dispose des moyens d'exécuter la décision.

Jusqu'à une période très récente, investisseurs européens et Etats africains n'avaient à leur disposition, pour régler leurs différends commerciaux, que quelques grands centres d'arbitrage internationaux comme la Cour d'arbitrage de la Chambre de Commerce Internationale (CCI), dont le siège est à Paris, ou le Centre pour le Règlement des Différends relatifs aux Investissements (CIRDI).

Ces grands centres d'arbitrage ont longtemps souffert d'une image trop ''élitiste'' auprès des opérateurs et des Etats africains, lesquels leur reprochaient de ne nommer que des arbitres européens et de fixer, dans la majeure partie des cas, le siège des arbitres en Europe ou en Amérique du Nord… Du côté des investisseurs privés européens, l'on déplorait parfois le manque de certitude entourant le droit de l'arbitrage en Afrique sub-saharienne, l'absence d'institutions ou de centres d'arbitrage d'envergure internationale ou régionale, capables d'administrer des procédures d'arbitrage importantes et parfois complexes, répondant aux besoins fondamentaux d'impartialité, de compétence et de confidentialité propres à ce type de procédure.

Avec l'OHADA, l'arbitrage a fait une entrée remarquée sur la scène judiciaire africaine. Elle va instituer cet arbitrage dans le but de lutter contre le monopole géographique existant qui situe le déroulement des procédures d'arbitrage en Europe ou en Amérique. En effet, l'internationalisation croissante des échanges économiques et financiers au sein de l'Afrique francophone[1] a poussé cette organisation à élaborer un système dualiste : d'une part, il existe un Acte uniforme relatif à l'arbitrage (AUA) ; et d'autre part un système d'arbitrage qui est conçu et placé sous l'égide de la Cour Commune de Justice et d'Arbitrage (CCJA) régi par les articles 21 à 25 du Traité et par les dispositions du Règlement d'arbitrage de la CCJA du 11 mars 1999 pour les modalités procédurales. Malgré la singularité de ce dispositif, l'on peut affirmer que le système d'arbitrage de la CCJA est indépendant par rapport à l'AUA[2].

---

[1] Narcisse AKA, « La pratique arbitrale des institutions d'arbitrage en Afrique : le cas de la Côte d'Ivoire », in *L'OHADA et les perspectives de l'arbitrage en Afrique*, Colloque de Yaoundé, 199, p. 155. Université internationale de la langue française d'Alexandrie. Travaux du Centre René –Jean DUPUY. Actes du colloque sur « L'OHADA et les perspectives de l'arbitrage en Afrique », éd. Bruylant, Bruxelles, 2000.

[2] J. ISSA-SAYEGH, J. LOHOUES-OBLE, « OHADA : Harmonisation du droit des affaires », BRUYLANT, Bruxelles 2002, p. 198.

En effet, la CCJA, comme son nom l'indique, est un centre d'arbitrage. Toutefois, cette appellation ne reflète pas la réalité d'une fonction arbitrale. La CCJA ne tranche pas en tant qu'arbitre. Son intervention en la matière se résume à une fonction administrative qui consiste pour la Cour à nommer ou confirmer les arbitres, à se tenir au fait du déroulement de l'instance et à examiner les projets de sentence[1].

Ainsi, l'AUA régit l'arbitrage traditionnel c'est-à-dire les arbitrages *ad hoc* et les arbitrages qui se tiennent sous les auspices des centres d'arbitrage d'émanation privée ou publique qui existent dans l'espace OHADA, tels la Cour d'arbitrage de Côte d'Ivoire (CACI)[2] et le Centre d'arbitrage de médiation et de conciliation de la chambre de commerce, d'industrie et d'agriculture de Dakar (CCIA)[3]. Ainsi, bien que rendant caduques les lois nationales sur l'arbitrage[4], l'Acte uniforme ne ferme pas la porte à la possibilité d'expression d'autres centres d'arbitrage face à la CCJA.

De l'ensemble de ce dispositif, il résulte que la CCJA obéit à des règles générales et à des règles particulières selon qu'elle est considérée en ses attributions administratives ou juridictionnelles face à l'arbitrage.

II – Les généralités sur l'arbitrage CCJA

1 – Les litiges arbitrables

Selon l'article 21 du Traité, « En application d'une clause compromissoire ou d'un compromis, toute partie à un contrat, soit que l'une des parties ait son domicile ou sa résidence habituelle dans un des Etats parties, soit que le contrat soit exécuté ou à exécuter en tout ou partie sur le territoire d'un ou plusieurs Etats parties, peut soumettre un différend d'ordre contractuel à la procédure d'arbitrage prévue par le présent titre ».

Que ce soit en application d'une clause compromissoire ou d'un compromis d'arbitrage, toute partie à un contrat peut soumettre un différend d'ordre contractuel à la procédure d'arbitrage prévue par le Traité OHADA. Tout tribunal d'un Etat partie saisi d'un litige que les parties sont convenues de soumettre à un arbitrage doit se déclarer incompétent et renvoyer, le cas échéant, à la procédure d'arbitrage ainsi prévue[5].

L'article 21 pose ainsi un critère principal d'arbitrage qui est le contrat. Les litiges arbitrables doivent par conséquent être d'ordre contractuel ; ce critère exclue les rapports extracontractuels[6].

---

[1] OHADA, Traité, articles 21 à 26.
Par ailleurs, un règlement d'application des dispositions sur ce point qui a été pris vient s'ajouter à l'Acte uniforme sur l'arbitrage.

[2] Narcisse AKA, « La pratique arbitrale des institutions d'arbitrage en Afrique : le cas de la Côte d'Ivoire », in *L'OHADA et les perspectives de l'arbitrage en Afrique*, Colloque de Yaoundé, 199, p. 155. Université internationale de la langue française d'Alexandrie. Travaux du Centre René –Jean DUPUY. Actes du colloque sur « L'OHADA et les perspectives de l'arbitrage en Afrique », éd. Bruylant, Bruxelles, 2000.

[3]Ouicques ALIBER, « Le Centre d'arbitrage de médiation et de conciliation de la chambre de commerce, d'industrie et d'agriculture de la Région de Dakar », *Marchés tropicaux et méditerranéens*, n° 54, 1999, s 1035-1039.

[4] OHADA, AUA, article 35alinéa 1er.

[5] OHADA, Traité, article 23.

[6] Le champ d'application de l'arbitrage CCJA est donc plus étroit que celui de la convention de New Etats qui accueille les différends nés dans une relation contractuelle ou non.

Mais, l'absence de définition de la notion de « contrat » devrait s'interpréter comme la volonté des auteurs de l'AUA de l'entendre de la façon la plus large possible. Ainsi, aux termes de l'article 2 alinéa 1 de l'AUA, « Toute personne physique ou morale peut recourir à l'arbitrage sur les droits dont elle a la libre disposition ». Il n'existe donc aucune restriction quant au caractère civil ou commercial du litige à arbitrer. Aussi bien les contrats civils que les contrats commerciaux peuvent être soumis à la procédure d'arbitrage de la CCJA.

En conséquence, le domaine des litiges arbitrables dépasse donc celui de l'uniformisation qui se limite aux branches du droit des affaires. L'article 21 permet donc de soumettre à la procédure d'arbitrage ainsi prévue, non seulement les litiges relevant du droit uniformisé des affaires relevant de l'OHADA et d'autres organisations internationales, mais aussi ceux relevant du droit national des affaires non uniformisé.

Aussi, faut-il souligner que la question de la validité de principe de la clause compromissoire revient ici car, dans les droits internes des Etats parties sa validité était limitée aux seuls litiges commerciaux, le Traité OHADA étend celle-ci aux litiges civils[1].

En définitive, il faut préciser que le critère principal qu'est le contrat doit être accompagné de l'un des critères secondaires que sont le domicile ou la résidence habituelle de l'une des parties. En effet, cette faculté de saisir la Cour Commune est accordée à toute partie qui a son domicile ou sa résidence habituelle dans un des Etats parties et (ou) dans lequel le contrat est exécuté ou est à exécuter en tout ou en partie sur le territoire d'un ou plusieurs Etats parties[2].

Cependant, cette disposition ne manquera pas poser problème si l'une des parties est domiciliée ou réside habituellement dans un Etat partie alors que l'autre réside dans un Etat hors du champ OHADA ou encore si le contrat est formé et/ou s'exécute hors de ce champ ou encore si le contrat s'exécute dans deux Etats dont l'un seul fait partie de l'espace OHADA ; il est douteux dans ces cas, que la volonté d'une seule des parties suffise à déclencher l'application de la procédure d'arbitrage prévue par le Traité OHADA. Pour autant, ce critère consolide le caractère arbitrable d'un litige selon le règlement d'arbitrage de la CCJA.

2 – La mission de la CCJA

La CCJA ne tranche pas elle-même les litiges soumis à arbitrage ; schématiquement, elle nomme ou confirme les arbitres, est informée du déroulement de l'instance arbitrale et examine les projets de sentence, selon les dispositions du Traité[3].

En fait, globalement, sa mission consiste à procurer, en la facilitant et en la surveillant, une solution arbitrale en exerçant deux types de fonctions : d'une part, des fonctions administratives, attributions exercées à l'occasion de la désignation des arbitres ; d'autre part, des fonctions juridictionnelles qu'elle exerce lorsqu'elle accorde l'exequatur[4].

---

[1] Mayatta Ndiaye MBAYE, « L'arbitrage OHADA : réflexions critiques », mémoire de DEA de Droit Privé, sous la direction du Professeur Ibrahim FADLALLAH, Université Paris X (Nanterre), année universitaire 2000-2001, juin 2001, p. 15.
[2] OHADA, Traité, article 27.
[3] OHADA, Traité, articles 21 alinéa 2 ; Règlement de procédure d'arbitrage de la CCJA, article 2-1.
[4] OHADA, Traité, article 25.

Cette fonction dualiste de la CCJA, originale, ne manque pas d'étonner, voire d'inquiéter quelques auteurs spécialistes des questions d'arbitrage[1]. Toutefois, l'association, dans une même institution, d'un centre administratif et d'une juridiction d'appui pour l'arbitrage s'explique par un souci d'économie et constitue une particularité du Traité OHADA.

III – Les attributions administratives de la CCJA

Les fonctions administratives de la CCJA[2] en tant que centre administratif sont très nombreuses. Elles s'exercent durant toute la procédure d'arbitrage, à savoir l'ouverture, le déroulement et la sentence arbitrale[3].

La Cour peut établir, si elle le juge souhaitable, un règlement intérieur[4] qui est délibéré et adopté en assemblée générale ; en vertu de ce règlement, elle peut déléguer à une formation restreinte de ses membres, un pouvoir de décision sous réserve qu'elle soit informée des décisions prises à l'audience suivante[5].

Les décisions qu'elle prend, à cet égard, sont de nature administrative, dépourvues de toute autorité de la chose jugée, sans recours et dont les motifs ne sont pas communiqués. Elles sont prises par la Cour dans des conditions fixées[6] en assemblée générale sur proposition du Président.

En cas d'urgence, le Président de la Cour peut prendre les mesures nécessaires à la mise en place et au bon déroulement de la procédure arbitrale, sous réserve d'en informer la Cour à sa prochaine réunion, sauf s'il s'agit de décisions requérant un arrêt de la Cour[7]. Il se trouve ainsi consacré comme juge ou « administrateur » des référés.

Le Greffier en chef assure les fonctions de Secrétaire général de la formation administrative de la Cour.

1 – L'ouverture de la procédure arbitrale

1.1 – La demande d'arbitrage

Toute entreprise désirant recourir à l'arbitrage de la CCJA doit faire parvenir au secrétariat de la Cour, à Abidjan, ainsi qu'à son adversaire, une requête d'arbitrage contenant les éléments suivants :

---

[1] Philippe LEBOULANGER, « Présentation générales des actes sur l'arbitrage » in Narcisse AKA, « *L'OHADA et les perspectives de l'arbitrage en Afrique »*, Colloque de Yaoundé, 199, p. 155. Université internationale de la langue française d'Alexandrie. Travaux du Centre René –Jean DUPUY. Actes du colloque sur « L'OHADA et les perspectives de l'arbitrage en Afrique », éd. Bruylant, Bruxelles, 2000.

[2] J. ISSA-SAYEGH, J. LOHOUES-OBLE, « OHADA : Harmonisation du droit des affaires », BRUYLANT, Bruxelles 2002, pp. 201-202.

[3] OHADA, Règlement de procédure d'arbitrage de la CCJA, articles 2 à 28.

[4] Règlement intérieur du 2 juin 1999 approuvé par le Conseil des ministres le 9 mai 2000.

[5] OHADA, Règlement de procédure d'arbitrage de la CCJA, article 2.4.

[6] C'est-à-dire en formation plénière.

[7] OHADA, Règlement de procédure d'arbitrage de la CCJA, article 2.5.

- raison sociale et adresse de la société avec indication d'élection de domicile pour la suite de la procédure[1], ainsi que l'énoncé du montant de ses demandes.

- la convention d'arbitrage intervenue entre les parties[2], ainsi que les documents, contractuels ou non, de nature à établir clairement les circonstances de l'affaire,

- un exposé sommaire des prétentions du demandeur et des moyens produits à l'appui,

- toutes indications utiles et propositions concernant le nombre et le choix des arbitres,

- s'il existe, les conventions intervenues entre les parties sur le siège de l'arbitrage, la langue de l'arbitrage, la loi applicable à la procédure de l'arbitrage et au fond du litige. On notera à ce stade que l'exigence, d'indication dans la requête d'arbitrage, de la loi applicable à la clause d'arbitrage elle-même, ne correspond plus à l'état du droit et de la jurisprudence arbitrale internationale qui juge que la clause compromissoire est valable par le seul effet de la volonté des cocontractants, sans référence à une quelconque loi étatique. Sans doute, les rédacteurs ont-ils voulu viser toutes les hypothèses afin de mettre à la disposition des arbitres le maximum d'éléments d'information.

1.2 – La réponse à la demande d'arbitrage

Le ou les défendeurs doivent adresser leurs réponses au Secrétaire général dans un délai de 45 jours à compter de la réception de sa notification, avec justification d'un semblable envoi au demandeur.

Dans le cas où les parties sont convenues de la désignation d'un arbitre unique, sa désignation doit intervenir, d'accord parties, dans le délai prévu par le Règlement. La réponse doit contenir :

- confirmation ou non des nom, prénom, raison sociale et adresse du défendeur tels qu'indiqués par le demandeur avec élection de domicile par lui ;

- confirmation ou non de l'existence d'une convention d'arbitrage renvoyant à l'arbitrage du Traité OHADA ;

- un bref exposé de l'affaire et de la position du défendeur sur les demandes formées contre lui avec indication des moyens et des pièces sur lesquels il entend fonder sa défense ;

- les réponses du défendeur sur tous les points traités par la demande d'arbitrage ;

- les demandes reconventionnelles ; dans ce cas, le demandeur dispose d'un délai de 30 jours à compter de la réception de ces demandes reconventionnelles pour y répondre par une note complémentaire.

[1] En général celui de ses conseils.
[2] Clause d'arbitrage stipulée dans le contrat ou compromis postérieur à la conclusion de ses conseils.

Lorsque le défendeur ne répond pas à la requête dans les 45 jours ou refuse de prendre part à l'arbitrage, le Secrétariat de la Cour[1] informe la partie demanderesse de cette carence et l'informe également qu' ''il se propose de saisir la Cour en vue de la voir décider que l'arbitrage ne peut avoir lieu''. Cette disposition, malgré sa formulation quelque peu énigmatique, ne signifie pas que la procédure est close, mais plutôt que l'arbitrage a tout de même lieu, nonobstant le refus ou l'absence de la partie défaillante[2]. La Cour statue sur la question dans les 30 jours suivant les observations éventuellement produites par le demandeur. Cela signifie concrètement que les juges disposent d'un délai de 30 jours pour constater que la procédure d'arbitrage sera menée par défaut. Dans le même temps, le Secrétaire général saisit la Cour pour la fixation de la provision pour les frais d'arbitrage, pour la mise en œuvre de celui-ci enfin, s'il y a lieu, la fixation du lieu de l'arbitrage[3].

Le dossier est envoyé à l'arbitre quand le tribunal est constitué et que les décisions prises pour le paiement de la provision ont été satisfaites.

2– La constitution du tribunal arbitral

2.1 – La désignation des arbitres

Comme dans la majeur partie des règlements d'arbitrage institutionnels modernes (CCI, CIRDI, LCIA …) ou des règlements d'arbitrage ad hoc, comme celui de la CNUDCI, le Règlement de la CCJA prévoit que le tribunal arbitral peut être composé d'un ou de trois arbitres.

Les arbitres sont choisis sur la liste des arbitres, établie par la Cour, et mise à jour annuellement ; les membres de la Cour ne pouvant y être inscrits. Pour cela, la Cour peut prendre, au préalable, l'avis des praticiens d'une compétence reconnue dans le domaine de l'arbitrage commercial international.

Lorsque les parties sont convenues que le litige sera tranché par un seul arbitre, elles peuvent le désigner d'un commun accord sous réserve de confirmation par la Cour. Faute d'accord entre elles, dans un délai de trente jours à partir de la notification de la demande d'arbitrage, l'arbitre sera nommé par la Cour.

Pour nommer les arbitres, la Cour tient compte de la nationalité des parties, du lieu de résidence, de leur conseil et des arbitres, de la langue des parties, de la nature des questions en litige et, éventuellement, des lois choisies par les parties pour régir leurs relations.

Lorsque les parties ont prévu de faire trancher leur différend par un collège de trois arbitres, ce qui est l'hypothèse la plus fréquente en pratique pour les litiges d'importance, chacune d'elle nomme un arbitre, selon des critères qui lui sont propres. Les deux arbitres ainsi désignés procèdent à la nomination du troisième arbitre qui assume la présidence du tribunal arbitral. Lorsque les deux arbitres ne parviennent pas à s'accorder pour choisir le président du tribunal arbitral, la Cour procède seule à la nomination de ce dernier.

Il se peut que les parties n'aient pas déterminé le nombre des arbitres ; dans ce cas, la Cour nomme un arbitre unique sauf si le différend lui parait justifier la désignation de trois

[1] OHADA, Règlement de procédure d'arbitrage de la CCJA, article 9.
[2] OHADA, Règlement de procédure d'arbitrage de la CCJA, article 10.2.
[3] OHADA, Règlement de procédure d'arbitrage de la CCJA, article 8.

arbitres. Les parties disposeront, alors, d'un délai de quinze jours pour procéder à la désignation des arbitres.

Lorsque plusieurs parties, qu'elles soient demanderesses ou défenderesses, doivent présenter à la Cour des demandes conjointes pour la nomination d'un arbitre et qu'elles ne sont pas accordées dans les délais impartis, la Cour peut nommer la totalité du tribunal arbitral.

Dans tous les cas, la nomination des arbitres ou du président du tribunal doit être confirmée par la Cour, ce qui, dans la pratique des autres centres d'arbitrage, se produit le plus souvent.

Dans le domaine très sensible de la constitution du tribunal arbitral, la CCJA est investie d'un grand pouvoir et sera amenée à opérer, dès le début de la procédure, des choix tout à fait déterminants pour l'issue du litige. Dans quelle mesure les sept magistrats en poste à Abidjan feront-ils appel à des arbitres non-africains pour présider les tribunaux arbitraux constitués sous ses auspices ? La réponse qui y sera donnée déterminera l'avenir même de l'arbitrage OHADA ainsi que sa crédibilité sur le plan international. La Cour devra faire la part entre les préoccupations contradictoires des investisseurs occidentaux et des opérateurs ou Etats africains, désireux de voir le président du tribunal arbitral partager leur culture et les exigences de compétence technique et juridique, d'impartialité et de neutralité attendues des arbitres.

2.2 – Les caractères de l'arbitre dans l'arbitrage CCJA

2.2.1 – L'indépendance des arbitres

Les arbitres doivent être et demeurer indépendants des parties en cause et doivent poursuivre leur mission jusqu'à son terme. A tout moment de la procédure, l'arbitre doit faire connaître par écrit au Secrétariat général de la Cour, les faits ou circonstances de nature à mettre en cause son indépendance dans l'esprit des parties[1].

Selon la formule utilisée par la jurisprudence française[2], ''l'indépendance de l'arbitre est de l'essence de sa fonction juridictionnelle, en ce sens que d'une part, il accède dès sa désignation au statut de juge, exclusif de tout lien de dépendance, notamment avec les parties, et que d'autre part, les circonstances invoquées pour contester cette indépendance doivent se caractériser par l'existence de liens matériels et intellectuels, une situation de nature à affecter le jugement de l'arbitre en constituant un risque certain de prévention à l'égard de l'une des parties à l'arbitrage''.

N'est donc pas indépendant un arbitre contre lequel est établie l'existence d'un lien matériel et intellectuel ou toute situation de nature à affecter l'indépendance d'esprit et sa liberté de jugement.

D'autres situations illustrent également des cas où des arbitres n'ont pas été considérés comme suffisamment indépendants[3] :

---

[1] OHADA, Règlement de procédure d'arbitrage de la CCJA, article 4.1.

[2] Pierre BOUBOU, « La notion de l'indépendance et de l'impartialité de l'arbitrage dans le droit OHADA », Ohadata D-05-05, OHADA.com, pp. 3-5.

[3] Philippe FOUCHARD, Emmanuel GAILLARD, Berthold GOLDMAN, « Traité de l'arbitrage commercial international », Litec, Paris, 1996, p. 583, n° 1030.

- un arbitre qui en court d'instance arbitrale poursuit une mission personnelle et rémunérée de conseil et d'assistance technique auprès de l'une des parties à l'arbitrage[1],

- un arbitre qui, au moment du compromis le désignant comme arbitre remplaçant, était encore le consultant rémunérée d'une société dépendant du groupe auquel appartenait l'une des parties à l'arbitrage.

- un arbitre qui a été embauché par une des parties dès le lendemain du prononcé de la sentence[2].

Il a été également jugé que l'indépendance et l'impartialité d'un arbitre pouvaient être suspectées dès lors que ce dernier n'a été présenté que comme ancien juge consulaire alors que l'arbitre était chargé de mission auprès des créanciers de l'une des parties, élément qui avait été passé sous silence[3].

En revanche lorsque les liens d'un arbitre avec l'une des parties sont connus de l'autre, celui-ci doit l'invoquer au moment de la désignation de l'arbitre. A défaut, il ne sera plus admis à l'invoquer. En effet, ''la récusation d'un arbitre n'est admise que pour une cause révélée après sa nomination[4].

Il n'est pas non plus facile d'apprécier la notion d' ''impartialité''. En effet, l'impartialité est une disposition d'esprit, un ''état d'esprit par nature subjectif''[5]. Selon le tribunal fédéral Suisse, doivent être rejetées les accusations qui ne reposent que sur le seul sentiment subjectif d'une partie et non sur des faits concrets, propres à justifier objectivement et raisonnablement la méfiance chez une personne réagissant normalement[6].

Par ailleurs, en matière internationale, la nationalité de l'arbitre peut contribuer à créer un doute dans l'esprit des parties. C'est pourquoi il est conseillé de prévoir que le troisième arbitre ou l'arbitre unique doit être d'une nationalité tierce par rapport aux parties. C'est également pour cette raison que l'arbitre doit prendre une certaine distance vis-à-vis de sa culture juridique, politique et religieuse ; il doit dépasser ses seules traditions et faire preuve d'une ouverture intellectuelle à d'autres modes de pensée[7].

2.2.2 – L'immunité diplomatique des arbitres[8]

L'article 49 du Traité OHADA[9] confère l'immunité diplomatique aux arbitres désignés par la Cour, c'est-à-dire ceux dont les nominations sont faites ou confirmée par la CCJA, au même titre que les fonctionnaires de l'OHADA et les Juges de la CCJA.

---

[1] TGI, Paris, 15 janvier 1988. Revue arbitrage 1988. 316 J. Robert.
[2] Paris 2 juillet 1992. Société Raoul DUVAL. Cf. Sté Merkuria SUEDEN. Inédit.
[3] Cass. 20 février 1974. R.A. 1975. P. 239 notes P. MORAU.
[4] OHADA, AUA, article 7 alinéa 4.
[5] FOUCHARD, GAILLARD et GOLDMAN. Op. cité. n° 1028, p. 582.
[6] 11 mai 1992. Bull 151, 1992. 381
[7] FOUCHARD, GAILLARD et GOLDMAN. Op. cité. n° 1037, p. 588.
[8] Mayatta Ndiaye MBAYE, « L'arbitrage OHADA : réflexions critiques », mémoire de DEA de Droit Privé, sous la direction du Professeur Ibrahim FADLALLAH, Université paris X (Nanterre), année universitaire 2000-2001, juin 2001, pp. 20-21.
[9] OHADA, Traité, article 49 : « Les fonctionnaires et employés du Secrétariat Permanent, de l'Ecole Régionale Supérieure de la Magistrature et de la Cour Commune de justice et d'Arbitrage, ainsi que les juges de la Cour et les arbitres désignés par cette dernière jouissent, dans l'exercice de leur fonctions, des privilèges et immunités

Cependant, si l'immunité diplomatique reconnues aux juges de la CCJA peut se comprendre parce qu'ils sont des fonctionnaires internationaux, il en va différemment des arbitres, nommés ou confirmés par la CCJA, qui sont des personnes privées investies par les parties d'une mission déterminée.

En effet, ces arbitres doivent répondre des manquements particulièrement graves à la mission qui leur est confiée, notamment de la dissimulation de faits ou circonstances qui pourraient faire douter de leur indépendance ou de leur impartialité ou de la commission d'un dol, d'une fraude ou d'une faute lourde.

C'est la raison pour laquelle l'immunité des arbitres est considérée comme « choquante et incompatible avec l'exigence de justice à laquelle l'arbitrage doit répondre[1] ».

Par voie de conséquence, plusieurs auteurs[2] demandent la suppression pure et simple de l'immunité diplomatique des arbitres qu'ils considèrent comme un inconvénient potentiel à l'objectif de forum arbitral international fixé par la Cour.

D'autres auteurs[3], en revanche, considèrent cette extension de l'immunité diplomatique des fonctionnaires de l'OHADA aux arbitres comme une innovation majeure positive, dans la mesure où elle va au-delà du Règlement d'arbitrage de la CCI qui ne prévoit qu'une exclusion de responsabilité[4]. De plus ce courant plaide que cette immunité soit étendue à tous les arbitres de l'espace OHADA et ne soit pas limitée aux seuls arbitres exerçant dans l'arbitrage CCJA.

De plus, la CCJA, dans sa fonction de centre d'arbitrage, bénéficie également de l'immunité diplomatique et, sauf renonciation de sa part prévue par l'article 48 du Traité, sa responsabilité en sa qualité de centre d'arbitrage ne peut être engagée. Cela risque de détourner les candidats de l'arbitrage CCJA, car le centre d'arbitrage, sauf renonciation de ses privilèges, sera irresponsable, notamment s'il commet une faute dans le choix des arbitres ou une négligence dans l'exercice de ses pouvoirs de surveillance de l'instance arbitrale.

2.3 – La récusation et le remplacement de l'arbitre

2.3.1 – La récusation de l'arbitre[5]

L'AUA admet le principe de la récusation des arbitres et laisse aux parties le soin de régler la procédure qui permettra d'aboutir à cette récusation. Si les parties n'ont pas réglé la procédure de récusation, il appartient au juge compétent dans l'Etat partie de statuer sur la

---

diplomatiques. Les juges ne peuvent en outre être poursuivis pour des actes accomplis en dehors de l'exercice de leurs fonctions qu'avec l'autorisation de la Cour..»

[1] Philippe LEBOULANGER, « L'arbitrage et l'harmonisation du droit des affaires en Afrique », Revue de l'arbitrage, 1999, n° 3, pp. 578-579.

[2] Philippe LEBOULAGER – Renée AMOUSSOU GUENOU – Tom Amadou SECK.

[3] Andréa E. RUSCA, « Comparaison du Centre d'arbitrage de la CCJA avec la CCI et le CIRDI », colloque sur l'arbitrage OHADA du 2 février 2001 à Paris.

[4] CCI, Nouveau Règlement d'Arbitrage, article 34.

[5] Pierre BOUBOU, « LA NOTION DE L'INDEPENDANCE ET DE L'IMPARTIALITE DE L'ARBITRAGE DANS LE DROIT OHADA », Ohadata D-05-05, OHADA.com, pp. 9-10.

demande de récusation[1]. Pour éviter tout dilatoire, l'AUA dispose que la décision du juge statuant en matière de récusation ''n'est susceptible d'aucun recours''[2].

Cette récusation n'est d'ailleurs possible que pour une cause révélée après la nomination de l'arbitre[3]. Si la partie qui récuse l'arbitre a accepté la nomination de ce dernier bien qu'étant au courant de la cause qu'il a invoquée plus tard pour demander sa récusation, sa demande sera irrecevable comme tardive. Si après la nomination d'un arbitre, une partie découvre que celui –ci ne remplit pas les conditions d'indépendance et d'impartialité requise pur juger, elle peut être récusée.

Le Règlement d'Arbitrage de la CCJA est très précis sur les conditions et la procédure de récusation. Elle peut être fondée sur un ''défaut d'indépendance ou sur tout autre motif''[4]. La demande de récusation est introduite par une déclaration motivée adressée au Secrétaire Général de la CCJA.

La demande de récusation n'est recevable qu'à une double condition : elle doit avoir été introduite dans les 30 jours suivant la date à laquelle la partie demanderesse a été informée des faits et circonstances qu'elle évoque à l'appui de sa demande[5]. A cette condition de recevabilité, il faut ajouter celle posée par l'AUA qui dispose que la récusation d'un arbitre n'est admise que pour une cause révélée après sa nomination[6].

Lorsque la cause de la récusation de l'arbitre existait avant la notification ou sa confirmation, la partie qui s'en prévaut doit à peine de forclusion introduire sa demande dans les 30 jours de cette notification[7]. La CCJA ne peut se prononcer sur la recevabilité et sur le bien fondé de la demande de récusation qu'après que le Secrétaire Général ait mis l'arbitre concerné, les parties et éventuellement les autres membres du tribunal arbitral en mesure de présenter leurs observations par écrit dans un délai approprié[8].

2.3.2 – Le remplacement de l'arbitre[9]

Il y a lieu à remplacement d'un arbitre lorsque celui-ci est décédé, récusé ou a donné sa démission acceptée par la Cour ou qu'il est constaté qu'il est empêché d'accomplir sa mission.

Si la démission d'un arbitre n'est pas acceptée par la Cour et si celui-ci refuse néanmoins de poursuivre sa mission, il doit être obligatoirement remplacé, s'il s'agit d'un arbitre unique ou du président du tribunal arbitral. Dans le cas de trois arbitres, la Cour apprécie s'il y a lieu à remplacement en tenant compte de l'état d'avancement de la procédure et de l'avis des deux autres membres du tribunal arbitral ; si elle décide qu'il n'y a pas lieu à remplacement, la procédure se poursuit et la sentence pourra être rendue malgré le refus de l'arbitre démissionnaire de prêter son concours[10].

---

[1] OHADA, AUA, article 7 alinéa 3.
[2] OHADA, AUA, article 7 alinéa 3.
[3] OHADA, AUA, article 7 alinéa 4.
[4] OHADA, Règlement d'Arbitrage de la CCJA, article 4.2.
[5] OHADA, Règlement d'Arbitrage de la CCJA, article 4.2 alinéa 2.
[6] OHADA, AUA, article 7 alinéa 5.
[7] OHADA, Règlement d'Arbitrage de la CCJA, article 4.2 alinéa 2.
[8] OHADA, Règlement d'Arbitrage de la CCJA, article 4.2 alinéa 3.
[9] J. ISSA-SAYEGH, J. proposition, « OHADA : Harmonisation du droit des affaires », BRUYLANT, Bruxelles 2002, pp. 205-206.
[10] OHADA, Règlement d'Arbitrage de la CCJA, article 4.2 alinéa 3.

Il y a également lieu à remplacement, s'il est constaté qu'un arbitre est empêché, de *facto* ou de *jure*, d'accomplir sa mission ou qu'il ne remplit pas ses fonctions conformément aux dispositions du Traité ou du Règlement ou dans les délais impartis[1].

En cas de remplacement de l'arbitre concerné, l'avis de la partie qui l'avait désigné est sollicité, sans que la Cour soit tenue de le suivre. Si le tribunal arbitral est composé de trois personnes, la Cour peut s'abstenir de prononcer le remplacement, si les deux autres arbitres acceptent de poursuivre l'arbitrage malgré l'absence de participation de l'arbitre incriminé.

Sitôt reconstitué, le tribunal arbitral fixe, après avoir entendu les parties en leurs observations, dans quelle mesure la procédure sera reprise.

2.4 – Le siège de l'arbitrage

Le siège du tribunal arbitral est l'élément exclusif de rattachement permettant l'application des dispositions de l'Acte uniforme à la Convention d'arbitrage. Ce rattachement par le siège de l'arbitrage, fréquent dans les législations modernes, est repris par l'Acte uniforme de la loi-type de la CNDCI[2].

Le siège de l'arbitrage est fixé par la convention d'arbitrage ou par un accord ultérieur des parties. A défaut, il est fixé par une décision de la Cour prise après la transmission du dossier à l'arbitre.

Après consultation des parties, l'arbitre peut décider de tenir des audiences en tout autre lieu et, en cas de désaccord, la Cour statue. Lorsque les circonstances rendent impossible ou difficile le déroulement au lieu qui avait été fixé par les parties ou par la Cour, celle-ci peut choisir un autre siège à la demande des parties, de l'une d'elles ou de l'arbitre[3].

2.5 – Provision pour frais d'arbitrage

Chaque demande d'arbitrage soumis au Règlement d'arbitrage de la Cour doit par ailleurs être accompagnée du versement d'une provision de nature à faire face aux frais d'arbitrage entraînés par les demandes dont elle est saisie. Ces frais comprennent :

- les honoraires de l'arbitre et les frais administratifs fixés par la Cour, les frais éventuels de l'arbitre, les frais de fonctionnement du tribunal arbitral, les honoraires et les frais des experts en cas d'expertise ;

- les frais normaux exposés par les parties pour leur défense, selon l'appréciation faite par l'arbitre des demandes formulées par les parties à ce sujet.

Cette provision est susceptible d'ajustement si le montant du litige se trouve modifié d'un quart au moins (en hausse ou en baisse). Le versement n'est pas récupérable, en cas d'abandon de la procédure, mais est porté au crédit du demandeur, au titre de la part des frais administratifs

[1] OHADA, Règlement d'Arbitrage de la CCJA, article 4.2 alinéa 3.
[2] Article 20.2
[3] J. ISSA-SAYEGH, J. proposition, « OHADA : Harmonisation du droit des affaires », BRUYLANT, Bruxelles 2002, pp. 206.

qui lui incombe. Le détail des frais, d'un montant global minimum de 500.000 FCFA[1] et maximum de 30.000.000 FCFA[2], ainsi que celui des honoraires des arbitres est contenu dans la décision n° 004/99/CM du 3 février 1999 relative aux frais d'arbitrage, conforme aux standards adoptés par les principaux centres d'arbitrage internationaux

.TABLEAU DES FRAIS ADMINISTRATIFS ET HONORAIRES D'UN ARBITRE RESULTANT DE CALCULS CORRECTS

MONTANT EN LITIGE	**FRAIS ADMINISTRATIFS**	**HONORAIRES D'UN ARBITRE**	
		Minimum	**Maximum**
Jusqu'à 25.000.000	500.000	500.000	10,00 % du montant litige
De 25.000.001 à 125.000.00	500.000 +2,00 % du montant supérieur à 25.000.000	500.000 + 1,50 % du montant supérieur à 25.000.000	2.500.000 + 5 % du montant du supérieur à 25.000.000
De 125.000.001 à 500.000.000	2.500.000 + 1,00 % du montant supérieur à 125.000.000	2.000.000 + 1,00 % du montant supérieur à 125.000.000	7.500.000 + 3,00 % du montant supérieur à 125.000.000
De 500.000.001 à 750.000.000	6.250.000 + 0,40 % du montant supérieur à 500.000.000	5.750.000 + 0,50 % du montant supérieur à 500.000.000	18.750.000 + 2,00 % du montant supérieur à 500.000.000
De 750.000.001 à 1.000.000.000	7.250.000 + 0,20 % du montant supérieur à 750.000.000	7.000.000 + 0,30 % du montant supérieur à 750.000.000	23.750.000 + 1,50 % du montant supérieur à 750.000.000
De 1.000.000.001 à 5.000.000.000	7.750.0000 + 0,05 % du montant supérieur à 1.000.000.000	7.750.000 + 0,10 % du montant supérieur à 1.000.000.000	27.500.000 + 0,30 % du montant supérieur à 1.000.000.000
Au dessus 5.000.000.000	30.000.000	11.750.000 + 0,01 % du montant supérieur à 5.000.000.000	39.500.000 + 0,05 % du montant supérieur à 5.000.000.000

Des provisions distinctes peuvent être fixées pour la demande principale et pour les demandes reconventionnelles, si une partie en fait la demande.

Les provisions sont dues, à part égales, par le ou les demandeurs et le ou les défendeurs. Mais, si l'une des parties ne fait pas face à sa quote-part, la totalité de la provision peut être payée par l'une et l'autre des parties restantes[3].

[1] Soit l'équivalent de 762.25 euros.
[2] Soit l'équivalent de 45734.71 euros.
[3] Et non par *chaque* partie comme le dit l'article 11.2, alinéa 2 du Règlement.

Les provisions fixées doivent être réglées au Secrétariat général de la Cour, en totalité avant la remise du dossier à l'arbitre ; pour les trois quarts, au plus, leur paiement peut être garanti par une caution bancaire satisfaisante.

L'arbitre ne peut être saisi que des demandes pour lesquelles le paiement de la provision a été effectué. Mais dans la pratique, il devra attendre que toues les parties se soient acquittées pour entamer ou poursuivre la procédure ; il est inconcevable qu'il n'examine que les demandes d'une partie qui a payé la provision et écarte les demandes de son adversaire qui ne s'en est pas encore acquitté. Si un complément de provision est nécessaire, l'arbitre suspend ses travaux jusqu'à ce que ce complément ait été versé au Secrétariat général.

Nonobstant tous ces impératifs, les parties à une convention qui choisissent l'arbitrage de la CCJA, doivent respecter les règles qui le gouvernent. Et parmi ces règles de procédures, figure un préalable de l'instance arbitrale, le procès-verbal constatant l'objet de l'arbitrage et fixant le déroulement de la procédure arbitrale.

3 – Le déroulement de l'instance arbitrale

Les phases du déroulement de l'arbitrage sont décrites aussi minutieusement que possible.

3.1 – Le procès verbal de constatation et de déroulement de la procédure

Dès réception du dossier, l'arbitre convoque les parties ou leurs représentants dûment habilités et leurs conseils à une réunion qui doit se tenir aussi rapidement qu'il est possible, et au plus tard dans les soixante jours de cette réception[1].

A la différence de la CCI dont le Règlement d'arbitrage[2] exige seulement de l'arbitre l'établissement d'un acte précisant sa mission sur pièces ou en présence des parties, le Règlement d'arbitrage de la CCJA n'admet que le procès-verbal établi à la suite d'une réunion en présence des parties ou de leurs représentants et conseils. La procédure de la CCJA apparaît plus souple que celle de la CCI ; cependant, ce procès-verbal constitue une lourdeur dans la procédure.

Cette réunion à pour but de consigner les demandes des parties avec une indication sommaire des motifs et moyens invoqués, d'indiquer la langue, le siège de l'arbitrage, la loi applicable à la convention d'arbitrage, à la procédure de l'arbitrage et au fond du litige, de confirmer l'existence d'une convention d'arbitrage entre les parties et les réponses du défendeur sur tous les points traités par la demande d'arbitrage, de fixer un calendrier prévisionnel de la procédure arbitrale et d'indiquer le pouvoir d'amiable composition conféré au tribunal arbitral.

Le procès-verbal est établi par l'arbitre, signé par lui, les parties ou leurs représentants. Si l'une des parties refuse de signer le procès-verbal ou formule des réserves à son encontre, le procès-verbal est soumis à l'approbation de la Cour. Une copie est adressée aux parties et à leurs conseils ainsi qu'au Secrétaire général.

Toutefois, une telle règle présente quelques difficultés d'application. En effet, les contrats que le centre d'arbitrage de la CCJA est appelé à connaître seront pour la plupart des contrats

[1] OHADA, Règlement d'arbitrage de la CCJA, article 15.1.
[2] CCI, Règlement d'arbitrage, article 18.

internationaux mettant en conflit des partenaires très différents les uns des autres et situés dans les pays les plus divers. La présence des parties, de leurs représentants ou de leurs conseils à la réunion[1] n'est pas toujours évidente.

En effet, les parties au litige étant dans la plupart des cas situées dans des pays différents et éloignés, le problème de la célérité recherchée entre autres dans le cadre de l'arbitrage se pose ; les parties n'ayant pas toujours la possibilité de répondre à temps à la convocation de l'arbitre[2]. Mais force est de reconnaître que pour pallier l'inconvénient sus indiqué, le Règlement d'arbitrage de la CCJA a prévu un délai de relativement long pour la tenue de cette réunion, à savoir soixante jours au plus à compter de la réception du dossier par l'arbitre.

3.2 – Les règles applicables à la procédure

Les parties peuvent directement ou par référence à un règlement d'arbitrage régler la procédure arbitrale ; elles peuvent aussi soumettre celle-ci à la loi de procédure de leur choix[3]. Même lorsque les parties s'en remettent à un règlement d'arbitrage, ces règlements ne ferment pas hermétiquement la porte à la possibilité d'une détermination des règles de procédure applicables à l'instance par les parties.

Ainsi, les règles de procédure applicable devant l'arbitre sont celles du Règlement d'arbitrage de la CCJA et dans le silence ce texte, celle que les parties ou, à défaut, l'arbitre déterminent, en se référant ou non à une loi interne de procédure applicable à l'arbitrage[4].

A cet égard, les lois internes des pays membres de l'OHADA ayant été remplacées par l'AUA, cet Acte pourrait être appelé à compléter les dispositions du règlement précités. Dans les cas non visés par le Règlement, la Cour et l'arbitre doivent procéder en s'inspirant de l'esprit de ce texte et en faisant les meilleurs efforts pour que la sentence soit susceptible de sanction légale[5].

3.3 – L'exception d'incompétence

Si l'une des parties entend contester la compétence de l'arbitre pour quelque motif que ce soit, elle doit soulever cette exception dans le mémoire de demande d'arbitrage ou de réponse à cette demande et, au plus tard, lors de la réunion prévue pour le procès-verbal de constat de l'objet de l'arbitrage[6].

De son côté, l'arbitre peut, à tout moment de l'instance, examiner, d'office, sa compétence pour des motifs d'ordre public sur lesquels les parties sont invités à présenter leurs observations. Il statue sur sa compétence, soit par une sentence préalable, soit dans une sentence finale ou partielle après débat au fond.

---

[1] OHADA, Règlement d'arbitrage de la CCJA, article 15.1.
[2] Andréa E. RUSCA, « Comparaison du Centre d'arbitrage de la CCJA avec la CCI et le CIRDI », colloque sur l'arbitrage OHADA du 2 février 2001 à Paris.
[3] OHADA, AUA, article 14.
[4] OHADA, Règlement d'arbitrage de la CCJA, article 16.
[5] OHADA, Règlement d'arbitrage de la CCJA, article 28 alinéa 2.
[6] OHADA, Règlement d'arbitrage de la CCJA, article 21.

Quand la Cour est saisie, sur le plan juridictionnel, de la décision de compétence ou d'incompétence prise dans une sentence préalable, l'arbitre peut néanmoins poursuivre la procédure sans attendre que la juridiction communautaire se soit prononcée. A vrai dire, cette disposition de l'article 21.3 du Règlement d'arbitrage de la CCJA n'a de sens que si l'arbitre s'est déclaré compétent.

3.4 – L'étendue de la compétence de l'arbitre

Sauf stipulation contraire, la convention d'arbitrage donne compétence à l'arbitre pour se prononcer sur toute demande provisoire ou conservatoire pendant le cours de la procédure arbitrale. Les sentences prononcées sur ces questions sont susceptibles d'exequatur immédiat si cette mesure est nécessaire pour l'exécution de ces décisions[1].

Si de telles mesures provisoires ou conservatoires s'avèrent nécessaires avant la remise du dossier à l'arbitre ou si, après cette remise, l'urgence de ces mesures ne permettrait pas à l'arbitre de se prononcer en temps utile, les parties peuvent demander de telles mesures à l'autorité judiciaire compétente. Celle-ci sera celle à laquelle les parties auront donné compétence dans la convention d'arbitrage ; à défaut ce sera celle du lieu de l'arbitrage. Ces demandes, ainsi que les mesures prises par l'autorité judiciaire, sont portées, sans délai, à la connaissance de la Cour qui en informe l'arbitre.

L'arbitre reçoit les pouvoirs d'amiable compositeur si les parties ont donné leur accord sur ce point dans la convention d'arbitrage ou postérieurement[2].

3.5 – La confidentialité de la procédure

La procédure arbitrale est confidentielle. Cette confidentialité concerne toutes les personnes et institutions appelées à connaître de l'arbitrage : l'arbitre, la Cour, les experts, les conseils des parties et toutes autres personnes associées à la procédure d'arbitrage[3]. La confidentialité couvre toutes les informations, les documents et les sentences relatifs à l'arbitrage.

L'arbitre règle le déroulement des audiences, lesquelles sont contradictoires. Elles ne sont pas publiques sauf accord de l'arbitre et des parties pour y admettre des personnes étrangères à la procédure arbitrale[4].

3.6 - Les notifications, les communications et les délais.

3.6.1 – Les notifications et les communications

Les mémoires, correspondances et notes écrites échangés entre les parties ainsi que toutes les pièces annexes, doivent être fournis en autant d'exemplaires que de parties et d'arbitres, plus un pour le Secrétaire général[1].

---

[1] OHADA, Règlement d'arbitrage de la CCJA, article 10.5.
[2] OHADA, Règlement d'arbitrage de la CCJA, article 17, alinéa 2.
[3] OHADA, Règlement d'arbitrage de la CCJA, article 14.
[4] OHADA, Règlement d'arbitrage de la CCJA, article 19.4.

Les mémoires, correspondances et communications sont valablement faits s'ils sont remis contre reçu ou expédiés contre lettre recommandée[2] ou par tous moyens de communication laissant trace écrite, le document original faisant foi en cas de contestation[3].

La notification ou la communication valablement faite est considérée comme acquise quand elle a été reçue ou aurait dû l'être par lui ou par son représentant[4].

3.6.2 – Les délais

Les délais fixés par le Règlement ou par la Cour en application de ce texte ou de son règlement intérieur, commencent à courir le jour suivant celui où la notification, où la communication est considérée comme faite.

Lorsque le jour suivant celui où la notification, où la communication est considérée comme faite est un jour férié ou non ouvrable dans le pays où elle a été accomplie, le délai commence à courir le premier jour suivant le jour férié ou non ouvrable. De même, si le dernier jour du délai est un jour férié ou non ouvrable, le délai expire à la fin du premier jour ouvrable suivant.

Les jours fériés et les jours non ouvrables se situant entre le départ et le terme d'un délai sont inclus dans le calcul du délai et ne le rallonge pas[5].

3.7 – les demandes nouvelles

En cours de procédure, les parties peuvent évoquer de nouveaux moyens à l'appui de leurs demandes[6]. Elles peuvent également formuler de nouvelles demandes, reconventionnelles ou non, si elles entrent dans le cadre de la convention d'arbitre ; toutefois, l'arbitre peut refuser une telle extension de sa mission en raison, notamment, du retard avec lequel elle est sollicitée. Cette restriction fait abstraction du cas où toutes les parties seraient d'accord pour une telle extension et de celui où la demande nouvelle est fondée sur un fait nouveau.

3.8 – L'instruction de la cause[7]

L'arbitre instruit la cause dans les plus brefs délais et par tous les moyens appropriés.

Après examen des dossiers présentés par les parties, l'arbitre entend les parties contradictoirement si l'une d'elles le demande ; il peut aussi décider leur audition d'office. Les parties comparaissent en personne ou par leurs représentants dûment accrédités et peuvent être

---

[1] OHADA, Règlement d'arbitrage de la CCJA, article 12.1.
[2] Adressée à la dernière adresse connue de la partie qui en est destinataire telle que communiquée par celui-ci ou par l'autre partie.
[3] OHADA, Règlement d'arbitrage de la CCJA, article 12.2.
[4] OHADA, Règlement d'arbitrage de la CCJA, article 12.3.
[5] OHADA, Règlement d'arbitrage de la CCJA, article 12.4.
[6] OHADA, Règlement d'arbitrage de la CCJA, article 18.
[7] OHADA, Règlement d'arbitrage de la CCJA, article 19.

assistées de leurs conseils[1]. L'arbitre peut décider de les entendre séparément si nécessaire ; dans ce cas, l'audition de chaque partie a lieu en présence des conseils des deux parties.

Si l'une des parties, régulièrement convoquée, ne se présente pas, sans excuse valable, l'arbitre peut néanmoins accomplir sa mission, le débat étant réputé contradictoire. Le procès-verbal d'audition des parties, dûment signé des parties et, le cas échéant, de leurs représentants et de leurs conseils et de l'arbitre, est adressé en copie au Secrétaire général.

L'arbitre peut statuer sur pièces si les parties le demandent ou l'acceptent.

L'arbitre peut nommer un ou plusieurs experts, définir leur mission, recevoir leurs rapports et les entendre en présence des parties ou de leurs conseils.

3.9 – La loi applicable au fond

Pour les règles de fond, c'est-à-dire les règles applicables au fond du litige et qui permettent de dire le droit, la liberté des parties est à son maximum. Les arbitres tranchent le fond du litige conformément aux règles de droit désignées par les parties ou à défaut choisies par eux comme les plus appropriés compte tenu le cas échéant des usages du commerce international. Ils peuvent également statuer en amiable compositeur lorsque les parties leur ont conféré ce pouvoir. Dans tous les cas, ils devront tenir compte des stipulations du contrat et des usages du commerce[2].

Avant de signer une sentence partielle ou définitive, l'arbitre doit en soumettre le projet à la Cour qui ne peut que proposer des modifications de pure forme[3]. Malgré le souci compréhensible de garantir la bonne rédaction des sentences, nous voyons là deux inconvénients : le ralentissement de l'arbitrage par la navette du projet de sentence et le danger, sous couvert de modifications de pure forme, que la sentence arbitrale soit retouchée sur le fond.

4 – La sentence arbitrale

L'arbitre doit rendre sa sentence, au plus tard, dans les 90 jours qui suivent la clôture des débats. Ce délai peut être prorogé par la Cour à la demande de l'arbitre, si celui-ci n'est pas en mesure de le respecter.

Lorsque la sentence intervenue ne met pas un terme final à la procédure d'arbitrage, une réunion est aussitôt organisée pour fixer, dans les mêmes conditions, un nouveau calendrier pour la sentence qui tranchera complètement le litige[4].

---

[1] L'audition a lieu aux jours et lieu fixés par l'arbitre.
[2] OHADA, Règlement d'arbitrage de la CCJA, article 17, alinéa 1er.
[3] OHADA, Traité, article 24.
[4] OHADA, Règlement d'arbitrage de la CCJA, articles 15.4 et 15.5.

4.1 – L'examen préalable des projets de sentence par la CCJA[1]

Les projets de sentence sur la compétence, de sentences partielles qui mettent un terme à certaines prétentions des parties et de sentences définitives, sont soumis à l'examen de la Cour avant signature[2]. Les autres sentences[3] sont seulement transmises à la Cour pour information sans examen par celle-ci.

La Cour ne peut proposer que des mesures de pure forme. Elle donne, en outre, à l'arbitre les indications nécessaires à la liquidation des frais d'arbitrage, et notamment, fixe le montant de ses honoraires.

4.2 – La sentence d'accord parties[4]

Si les parties se mettent d'accord au cours de la procédure arbitrale, elles peuvent demander à l'arbitre de constater leur accord en la forme d'une sentence rendue d'accord parties[5].

4.3 – La forme et le contenu de la sentence[6]

Sauf accord des parties et sous réserve qu'un tel accord soit admissible au regard de la loi applicable, toutes les sentences doivent être motivées. La loi évoquée par le Règlement est-elle applicable au fond ? Nous ne le pensons pas car l'obligation de motiver est une règle de procédure, même si la motivation de droit relève de la loi du fond dans sa partie substantielle. Dans ce cas, pourquoi avoir introduit cette réserve puisque le Règlement a précisément pour objet de régler ce genre de question ?

Après examen de la Cour, les sentences sont réputées rendues au siège de l'arbitrage et au jour de leur signature. Elles doivent être signées par les arbitres.

Si trois arbitres ont été désignés, la sentence est rendue à la majorité. A défaut, le président du tribunal arbitral statue seul. La sentence est alors signée, selon le cas, par les trois arbitres (s'il y a eu majorité) ou par le Président du tribunal seul (à défaut de majorité).

Au cas où la sentence a été rendue à la majorité, le refus de signature de l'arbitre minoritaire n'affecte pas la validité de la sentence. Tout membre du tribunal arbitral peut remettre au président de celui-ci son opinion, nuance ou dissidence, pour être joint à la sentence.

Outre la solution de fond, la sentence liquide les frais de l'arbitrage et décide à qui le paiement incombe ou dans quelle proportion ils sont partagés entre les parties.

---

[1] OHADA, Règlement d'arbitrage de la CCJA, article 23.
[2] OHADA, Règlement d'arbitrage de la CCJA, article 23. Bien que les sentences d'accord parties ne soient pas expressément visées par ce texte, il nous parait qu'elles doivent y être incluses aussi (J. ISSA-SAYEGH, J. LOHOUES-OBLE, « OHADA : Harmonisation du droit des affaires », BRUYLANT, Bruxelles 2002, pp. 212).
[3] Avant dire le droit ; désignation d'expert ; mesures d'instruction…
[4] OHADA, Règlement d'arbitrage de la CCJA, article 20.
[5] La sentence ainsi rendue peut être comparée à un jugement d'expédient.
[6] OHADA, Règlement d'arbitrage de la CCJA, articles 22 et 24.1.

4.4 – La notification de la sentence[1]

La sentence rendue est déposée en original au Secrétariat général de la Cour.

Lorsque les frais d'arbitrage ont été réglés intégralement par les parties, le Secrétaire général notifie la sentence aux parties ; des copies supplémentaires certifiées conformes par le Secrétaire général peuvent être délivrées aux parties qui le demandent et à elles seules.

Par le fait de la notification ainsi effectuée, les parties renoncent à tout autre dépôt à la charge de l'arbitre.

4.5 – Les effets de la sentence

4.5.1- L'autorité de la chose jugée[2]

Les sentences arbitrales rendues conformément au Règlement ont l'autorité définitive de la chose jugée sur le territoire de chaque Etat partie au même titre que les décisions des juridictions de l'Etat. Elles peuvent faire l'objet d'une exécution forcée sur le territoire quelconque des Etats parties.

4.5.2- La rectification et interprétation de la sentence[3]

Le règlement prévoit un recours en rectification d'erreurs matérielles d'une sentence ou en interprétation de celle-ci ou en complément de celle qui aurait omis de statuer sur une demande soumise à l'arbitre. Une telle demande doit être adressée au Secrétaire général de la Cour dans les 45 jours de notification de la sentence.

Dès réception, le Secrétaire général transmet cette requête à l'arbitre et à la partie adverse en accordant à celle-ci un délai de 30 jours pour adresser ses observations au demandeur et à l'arbitre. Au cas où le Secrétaire général ne pourrait pas transmettre la demande à l'arbitre qui a statué, la Cour désigne un nouvel arbitre après observations des parties.

Après examen contradictoire des observations des parties, le projet de sentence doit être adressé à la Cour pour examen dans les 60 jours de la saisine de l'arbitre.

Cette procédure ne comporte pas d'honoraires sauf désignation d'un nouvel arbitre. S'il y a des frais, ils sont supportés par la partie qui a présenté la requête si celle-ci est rejetée entièrement ; dans le cas contraire, ils sont partagés entre les parties dans la proportion fixée pour les frais d'arbitrage dans la sentence objet de la requête.

---

[1] OHADA, Règlement d'arbitrage de la CCJA, article 25.
[2] OHADA, Règlement d'arbitrage de la CCJA, article 27.
[3] J. ISSA-SAYEGH, J. LOHOUES-OBLE, « OHADA : Harmonisation du droit des affaires », BRUYLANT, Bruxelles 2002, pp. 214 ; OHADA, Règlement d'arbitrage de la CCJA, article 26.

VI – les attributions juridictionnelles de la CCJA en matière d'arbitrage

Afin de conférer à la sentence arbitrale un caractère obligatoire, le Règlement d'arbitrage de la CCJA prévoit une procédure d'exequatur. Traditionnellement, ce sont les tribunaux étatiques dans lesquels est sollicitée l'exécution de la sentence qui sont compétents pour conférer une force obligatoire à cette dernière. Ainsi, en France, c'est le président du Tribunal de Grande Instance de Paris qui est seul compétent pour revêtir les sentences arbitrales du sceau officiel de la justice française, ces dernières devenant alors des titres exécutoires sur la base desquels il est possible d'effectuer des saisies ou d'enjoindre à la partie condamnée d'adopter tel ou tel comportement, en s'assurant, le cas échéant, du concours d'un huissier de justice et de la force publique, comme s'il s'agissait de faire exécuter un jugement étatique.

Dans le système instauré par le Traité OHADA, c'est la CCJA qui remplit principalement cette fonction qui correspond à ses attributions juridictionnelles en matière d'arbitrage. Les juridictions étatiques n'ayant d'autres prérogatives que d'entériner sa décision. Ces attributions sont énoncées aux articles 29 à 33 du Règlement d'arbitrage de la Cour. Elles consistent essentiellement en la reconnaissance des sentences arbitrales et en l'octroi de l'exequatur pour permettre leur exécution forcée.

1 – La reconnaissance des sentences arbitrales

Selon l'article 25 alinéa 1er du Traité OHADA et l'article 27 alinéa 1er du Règlement d'arbitrage de la CCJA : « Les sentences arbitrales rendues conformément aux dispositions du présent règlement ont l'autorité définitive de la chose jugée sur le territoire de chaque Etat partie au même titre que les décisions rendues par les juridictions de l'Etat. Elles peuvent faire l'objet d'une exécution forcée sur le territoire de l'un quelconque des Etats parties ».

Il s'agit là d'un des traits les plus originaux et les plus remarquables de l'arbitrage OHADA qui est le seul exemple d'arbitrage institutionnel existant à ce jour[1] qui propose une telle procédure simplifiée d'exequatur international.

1.1 – Les principes

Deux principes corollaires se dégagent de ses articles : d'une part, la sentence arbitrale acquiert l'autorité définitive de la chose jugée pareillement que les décisions rendues par les juridictions d'Etat, cette autorité n'est soumise à aucune autre décision, sa reconnaissance se fait de plein droit ; d'autre part l'exécution de ces sentences s'en trouve grandement facilitée.

La demande de reconnaissance des sentences arbitrales est désormais inutile. L'article 27 du Règlement d'arbitrage de la CCJA[2] établit une identité de régime quant à la chose jugée entre les sentences arbitrales auxquelles sont appliquées les dispositions qui attribuent l'autorité de la chose jugée aux décisions rendues par les juridictions de l'Etat. L'autorité de la chose jugée est conférée à la sentence, dès son prononcé.

Deux particularités sont attachées à la « sentence arbitrale OHADA » : tout d'abord l'autorité de la chose jugée est acquise à titre définitif ; ensuite, la sentence a une portée plus

[1] Hormis le CIRDI.
[2] A l'instar de l'article 25 alinéa 1er du Traité OHADA.

grande que celle des décisions de justice ; autant de principe qui contribue à donner à la sentence une efficacité maximale.

1.2 – L'autorité définitive de la chose jugée

L'autorité définitive de la chose jugée pour une sentence arbitrale OHADA signifie que cette sentence ne peut être remise en cause. Et à la différence des jugements qui malgré l'autorité de la chose jugée peuvent être remis en cause par l'exercice d'une voie de recours[1], elle ne peut être l'objet d'aucun autre recours que ceux prévus par le Règlement d'arbitrage CCJA[2].

Cette disposition s'inscrit dans l'optique arbitrale classique. En effet, si les parties confient la solution de leur litige à l'arbitrage du Traité OHADA, c'est dans le but de le soustraire à l'appréciation des juridictions de l'Etat et à toute voie de recours. Le Traité, en mettant fins aux voies de recours internes, confère plus d'efficacité à l'arbitrage et plus de sécurité aux parties.

1.3 – L'extension de la portée de la sentence

En principe, pour qu'une sentence internationale ait autorité de la chose jugée dans un autre Etat, il faut que cet Etat se soit engagé à reconnaître l'autorité de sentence et à en accorder l'exécution conformément aux règles de procédure de l'Etat d'exécution.

Dans la sentence arbitrale OHADA, cependant, l'autorité de la chose jugée acquise par la sentence est exécutoire au même titre que les décisions rendues par les juridictions de l'Etat, et ce, sur le territoire de chaque Etat partie au Traité. Les sentences arbitrales sont, en raison du Traité OHADA, reconnues et investies d'un caractère exécutoire plus facilement que les jugements étrangers.

La sentence rendue à la suite d'un litige survenu entre une partie ayant son domicile au Sénégal ou dont le contrat doit être exécuté en Côte d'Ivoire aura autorité de la chose jugée non seulement au Sénégal mais aussi dans tous les Etats parties de l'espace OHADA. Elle s'impose aux juges étatiques des pays signataires du Traité qui ont l'obligation d'apposer la formule exécutoire sans bénéfice de discussion ni possibilité de recours.

La faveur pour l'institution de l'arbitrage, qui est une constante dans le Traité OHADA, prend toute sa mesure au stade de l'exécution de la sentence.

2 – L'exécution des sentences arbitrales

En application du Traité[3], les sentences arbitrales OHADA ont autorité définitive de la chose jugée dans tous les Etats parties. Elles peuvent faire l'objet d'une exécution forcée sur le territoire de l'un quelconque des Etats parties, mais cela après le prononcé d'une décision d'exequatur, car l'arbitre ne dispose d'aucun imperium.

---

[1] Mais, dans des conditions très strictes.
[2] OHADA, Règlement d'arbitrage de la CCJA, articles 26, 29, 32 et 33.
[3] OHADA, Traité, article 25 ; OHADA, Règlement d'arbitrage de la CCJA, article 27.

Toutefois, l'arbitrage OHADA est porteur d'une innovation importante. Le Traité[1] énonce que « la Cour Commune de Justice et d'Arbitrage a seule compétence pour rendre une telle décision ». Cette procédure révèle la volonté manifeste des signataires du Traité d'encourager et de promouvoir l'arbitrage. C'est pourquoi l'inexécution des sentences doit être l'exception. A cet effet, le Traité énumère les cas de refus d'exequatur. Par conséquent, le cadre procédural de l'exécution des sentences se présente comme suit :

- la décision d'exequatur est de la compétence exclusive de la CCJA ;
- le refus d'exequatur est limité.

2.1 – La compétence exclusive de la CCJA pour l'exequatur

Les dispositions de l'article 25 sont qualifiées de double parce qu'elles réglementent, à la fois, la compétence du juge saisi et l'efficacité de sa décision.

2.1.1- La compétence exclusive de la CCJA

En vertu de l'article 25 du Traité, hormis la CCJA, toute juridiction de l'espace OHADA saisie d'une demande d'exequatur, doit, d'office, se déclarer incompétente[2]. Cette disposition vise à empêcher la partie perdante d'introduire une autre action après l'arbitrage, devant un tribunal étranger afin de faire obstruction à l'exécution de la sentence qui lui est défavorable. Ici encore, apparaît la faveur dont bénéficie l'institution de l'arbitrage dans le Traité.

De plus, la compétence de la CCJA ne peut être évincée par la volonté des parties, en l'occurrence par des clauses de juridiction en faveur de juges d'Etats parties. Toutefois, si ces clauses de juridiction concernent des Etats tiers à l'espace OHADA, il sera difficile d'éviter de telle manœuvre.

Cependant, si cette disposition était l'objet de violation, la conséquence serait que la sentence ne pourra être exécutée que, à supposer que sa validité soit reconnue, dans le pays où cette mesure aura été sollicitée auprès du juge national.

2.1.2- Le champ de compétence de la CCJA

La lettre et l'esprit de l'article 25 limitent la compétence exclusive de la CCJA en matière d'exequatur. Elle ne peut s'appliquer aux sentences rendues en dehors de la procédure OHADA. Plusieurs motifs l'expliquent.

D'abord, relativement à la lettre, l'alinéa 1er de cet article soumet la reconnaissance de plein droit des sentences au respect des stipulations du Traité, c'est-à-dire à l'intervention de la CCJA dans la phase initiale de l'arbitrage.

En outre, l'esprit de cette disposition s'oppose aussi à une telle assimilation. Car la sentence a pu être rendue conformément à une loi étrangère ou à une règle de droit quelconque,

[1] OHADA, Traité, article 25.
[2] Même en cas de comparution volontaire ou non du défendeur.

éventuellement de nature purement contractuelle, sur laquelle la juridiction commune ne pourrait exercer de contrôle.

La procédure d'exequatur peut aussi devenir une simple formalité sans remise en cause de la sentence. Sans être une simple formalité administrative, le contrôle de la CCJA sera réduit au strict minimum pour se limiter essentiellement aux contrôles du respect de l'ordre public international et des droits de la défense.

Enfin, il ne conviendrait pas que la décision d'exequatur confère à la sentence présentée, une autorité plus étendue que celle dont elle bénéficie en vertu de la loi selon laquelle elle a été rendue. Les sentences OHADA peuvent avoir autorité sur le territoire de chaque Etat partie[1].

Si la CCJA accorde l'exequatur, sa décision devra être notifiée aussitôt au défendeur.

2.1.3- Les voies d'exécution

Pour que le bénéficiaire de la sentence du Traité OHADA puisse l'exécuter, y compris avec le recours à la force publique, dans n'importe lequel des Etats parties, la formule exécutoire délivrée par la CCJA devra être reconnue d'office dans l'Etat où l'exécution de la sentence sera poursuivie. Il ne peut en être autrement car l'exécution, *manu militari,* d'une sentence pour laquelle l'exequatur a été accordé, met en cause la responsabilité politique et juridique des autorités qui procèdent à l'exécution. La CCJA délivrera une formule qui permettra, dans l'Etat considéré, d'obtenir le concours de l'autorité locale qui s'est engagée, par sa signature apportée au Traité, à faire exécuter cette sentence.

Les voies d'exécution à mettre en œuvre sont celles en vigueur dans l'Etat sur le territoire duquel l'exécution a lieu. Le contrôle de la régularité des mesures d'exécution relève de la compétence de la juridiction de cet Etat.

2.1.4- Le sursis à exécution

L'exécution forcée d'une sentence arbitrale OHADA peut faire l'objet d'une suspension, mais elle ne peut être que le fait de la Cour en vertu d'une décision. Ainsi, la décision d'exequatur qui accorde l'exécution forcée de la sentence est de la seule compétence de la CCJA. En conséquence, la suspension de cette exécution, conformément au parallélisme des formes, ne peut relever que de la compétence de cette même Cour. Le Traité, par l'article 25 alinéa 3, rationalise la procédure en évitant la possibilité de recours auprès de plusieurs juridictions.

2.2 – La procédure de l'exequatur

L'exequatur est demandé sur requête adressée à la Cour. Il est accordé par une ordonnance du Président de la CCJA ou du juge délégué à cet effet et confère à la sentence arbitrale un caractère exécutoire dans tous les Etats parties. La procédure n'est pas contradictoire[2].

---

[1] OHADA, Traité, article 25 alinéa 1.
[2] OHADA, Règlement d'arbitrage de la CCJA, article 30, alinéas 1 et 2.

L'originalité de l'arbitrage de la CCJA réside en ce que l'exequatur confère à la sentence un caractère exécutoire dans tous les Etats membres de l'OHADA. Mais, il s'agit plus d'un exequatur communautaire qu'international[1].

Le Secrétaire général délivre à la partie qui le lui demande, une copie de la sentence, certifiée conforme à l'original déposé, sur laquelle figure une attestation d'exequatur. Cette attestation mentionne que l'exequatur a été accordé à la sentence, selon le cas :

- soit par une ordonnance du Président de la Cour régulièrement notifiée et devenue définitive en l'absence d'opposition formée dans le délai de quinze jours ;
- soit par un arrêt de la Cour rejetant une telle opposition ;
- soit par un arrêt de la Cour infirmant un refus d'exequatur.

Au vu de la copie conforme de la sentence revêtue de l'attestation du Secrétaire général de la Cour, l'autorité nationale désignée par l'Etat pour lequel l'exequatur a été demandé, appose la formule exécutoire telle qu'elle est en vigueur dans ledit Etat[2].

Cette autorité nationale n'a manifestement pas les moyens de refuser cette formule exécutoire. Pour autant, force est de constater que ce passage obligé par l'autorité nationale est une source de lenteur surtout si l'exécution de la sentence arbitrale est demandée sur le territoire de plusieurs Etats parties. Dans ce cas, la partie à l'initiative d'une telle demande doit solliciter autant de formules exécutoires qu'il y a d'Etats sur le territoire desquels l'exécution est sollicitée.

L'exequatur n'est pas accordé si la Cour se trouve déjà saisie d'une demande en rectification, en interprétation ou en complément de sentence. En pareil cas, les deux requêtes sont jointes[3].

Si l'exequatur est refusé pour un autre motif, la partie requérante peut saisir la Cour de sa demande dans la quinzaine de jour du rejet de sa requête. Elle notifie sa demande à la partie adverse[4].

Quand l'ordonnance du Président de la Cour ou du Juge délégué a accordé l'exequatur, elle doit être notifiée par le requérant à la partie adverse. Celle-ci peut former, dans les quinze jours de cette notification, une opposition qui est jugée contradictoirement à l'une des audiences juridictionnelles ordinaires de la Cour, conformément à son Règlement de procédure[5].

2.3 – Le refus d'exequatur

L'article 25 alinéa 4 du Traité, à l'instar de l'article 30.6 du Règlement d'arbitrage de la CCJA détermine les hypothèses du refus d'exequatur. Ils disposent que « l'exequatur ne peut être refusé que dans les cas suivants », au nombre de quatre, à savoir :

---

[1] Mayatta Ndiaye MBAYE, « L'arbitrage OHADA : réflexions critiques », mémoire de DEA de Droit Privé, sous la direction du Professeur Ibrahim FADLALLAH, Université paris X (Nanterre), année universitaire 2000-2001, juin 2001, p. 28.
[2] OHADA, Règlement d'arbitrage de la CCJA, article 31.
[3] OHADA, Règlement d'arbitrage de la CCJA, article 30.3.
[4] OHADA, Règlement d'arbitrage de la CCJA, article 30.4.
Cet article ne dit pas ce que doit advenir de cette procédure.
[5] OHADA, Règlement d'arbitrage de la CCJA, article 30.5

- l'inexistence, la nullité ou l'expiration de la convention d'arbitrage ;
- la violation de sa mission par l'arbitre ;
- l'atteinte au principe de la procédure du contradictoire ;
- l'atteinte à l'ordre public international.

Ces cas sont définis dans des législations nationales ou des conventions internationales ; ils peuvent être invoqués pour refuser l'exequatur ou le contester lorsqu'il est accordé.

Ainsi donc, le défendeur à l'exécution pourra obtenir que celle-ci soit refusée s'il apporte à la CCJA la preuve de l'un de ces quatre faits. Cette énumération est limitative. Raisonner autrement irait à l'encontre de la politique d'encouragement de l'arbitrage poursuivie par le Traité et du principe de reconnaissance de la validité des accords d'arbitrage dans les contrats internationaux. L'objectif étant de permettre l'exécution d'un maximum de sentences, il fallait restreindre les moyens de défense pouvant être invoqués pour s'opposer à la demande en exécution d'une sentence arbitrale[1].

3 – Les voies de recours extraordinaires

En conservant des réserves quant aux voies de recours, le Traité avait donné l'impression que les sentences arbitrales ne pouvaient être l'objet de voies de recours. L'AUA précise cependant, elles ne sont pas susceptibles de voies de recours, tels l'opposition, l'appel ou le pourvoi en cassation[2]. Pour autant, l'AUA et le Règlement de procédure d'arbitrage de la CCJA prévoient et organisent trois recours[3] : l'annulation de la sentence arbitrale par un recours en annulation (articles 25 et suivants de l'AUA) ou en contestation de validité (article 29 du Règlement) et, les recours en révision (article 32 du Règlement) et en tierce opposition (article 33 du Règlement) contre les sentences arbitrales et les arrêts de la Cour d'autre part.

3.1 – L'annulation de la sentence arbitrale

3.11- Le recours en annulation

L'article 25 de l'AUA dispose que « la sentence arbitrale n'est pas susceptible d'opposition, d'appel, ni de pourvoi en cassation. Elle peut faire l'objet d'un recours en annulation qui doit être porté devant le juge compétent dans l'Etat partie. La décision du juge compétent dans l'Etat partie n'est susceptible que de pourvoi en cassation devant la Cour Commune de justice et d'arbitrage… »

Ce recours en annulation est la principale voie de recours contre la sentence arbitrale et il n'est possible que dans six cas limitativement énumérés par l'article 26 de l'acte uniforme sur le droit de l'arbitrage, à savoir :

- l'absence, la nullité ou l'expiration de la convention d'arbitrage ;

[1] J. ISSA-SAYEGH, J. proposition, « OHADA : Harmonisation du droit des affaires », BRUYLANT, Bruxelles 2002, p. 221.
[2] OHADA, AUA, article 25.
[3] Mayatta Ndiaye MBAYE, « L'arbitrage OHADA : réflexions critiques », mémoire de DEA de Droit Privé, sous la direction du Professeur Ibrahim FADLALLAH, Université paris X (Nanterre), année universitaire 2000-2001, juin 2001, pp. 23-25

- l'irrégularité de la constitution du tribunal arbitral ;
- la violation par le tribunal de sa mission ;
- le non respect du principe du contradictoire ;
- la violation d'une règle d'ordre public international des Etats signataires du Traité ;
- l'insuffisance ou l'absence de motivation de la sentence arbitrale.

Cette dernière cause d'annulation de la sentence arbitrale, à savoir l'absence ou l'insuffisance de motivation, vaut désormais, dans l'espace OHADA, aussi bien dans l'arbitrage interne que dans l'arbitrage international. Il s'agit là d'une rupture par rapport au droit français et l'arbitrage qui ne prévoit cette cause d'annulation que dans l'arbitrage interne et non dans l'arbitrage international.

En outre, figure dans les cas d'ouverture de recours en annulation la violation de l'ordre public international des Etats signataires du Traité. Mais pour annuler une sentence arbitrale pour violation par le tribunal arbitral de cet ordre public international, encore faudrait-il savoir le contenu de celui-ci.

Aussi fallait-il préciser le contenu d'un tel ordre public. S'agit-il de l'ordre public international de l'Etat partie où la sentence arbitrale a été rendue, de la somme des ordres publics internationaux des Etats parties ou d'un ordre public transnational ou régional de l'OHADA ?

Pour certains auteurs, il s'agirait vraisemblablement de l'ordre public transnational qui ne serait pas nécessairement la somme des ordres publics internationaux des Etats même si, à terme, ceux-ci devaient finir par s'identifier à celui-là dans le domaine de l'arbitrage[1].

3.1.2– L'annulation par la contestation de validité

Dans l'arbitrage OHADA, la contestation de validité de la sentence arbitrale n'est possible que dans quatre cas[2], à savoir :

- l'absence, la nullité ou l'expiration de la convention d'arbitrage ;
- la violation par le tribunal de sa mission ;
- le non respect du principe du contradictoire ;
- la violation d'une règle d'ordre public international des Etats signataires du Traité.

L'irrégularité de la constitution du tribunal arbitral et l'absence de motivation de la sentence arbitrale sont écartées.

L'exclusion de la première est due au fait que la CCJA dispose d'un très large pouvoir quant à la constitution du tribunal. Et, dès la nomination ou la confirmation des arbitres par la Cour, celles-ci sont définitivement considérées comme régulièrement effectuées.

Quant à la motivation, elle est également exigée dans l'arbitrage de la CCJA, sauf accord des parties et sous réserve qu'un tel accord soit admissible au regard de la loi applicable[3]. Le regard de la CCJA sur l'existence ou non de la motivation est porté sur la sentence arbitrale au

[1] Philippe LEBOULANGER, « l'arbitrage et l'harmonisation du droit des affaires en Afrique », revue de l'arbitrage, 1999, n° 3, pp. 578-579.
[2] OHADA, Traité, article 25 ; OHADA, Règlement d'arbitrage de la CCJA, article 30.6.
[3] OHADA, Règlement d'arbitrage de la CCJA, article 22.

moment de l'examen préalable de celle-ci. C'est la raison pour laquelle l'absence de motivation ne fait pas partie des cas d'annulation de la sentence arbitrale.

En dehors du recours en annulation, l'arbitrage OHADA prévoit deux autres recours : le recours en révision et la tierce opposition.

3.2 – Le recours en révision et la tierce opposition

Ces deux voies de recours sont régies par l'Acte uniforme et le Règlement d'arbitrage de la CCJA. En effet, ils énoncent que la sentence arbitrale peut faire l'objet d'un recours en révision devant le tribunal arbitral[1]. La recevabilité de ce recours est cependant subordonnée à la découverte d'un fait de nature à exercer une influence décisive sur la sentence arbitrale et qui, avant le prononcé de celle-ci, était inconnu du tribunal et de la partie qui demande la révision. Ce recours est inspiré de la jurisprudence française[2] et du droit néerlandais[3].

Quant à la tierce opposition[4], elle peut être le fait de toute personne physique ou morale qui n'a pas été appelée et dont la sentence arbitrale préjudicie à ses droits. Si cette voie de recours est admise en arbitrage interne où elle s'exerce devant la juridiction qui aurait été compétente à défaut d'arbitrage[5], elle est exclue de l'arbitrage international où elle est considérée comme contraire à la volonté des parties de voir leur litige tranché par des arbitres.

L'AUA innove sur ce point en prévoyant d'abord « audacieusement » cette voie de recours quel que soit le caractère interne ou international de l'arbitrage et, ensuite, la compétence du tribunal arbitral pour connaître de ce recours qui pourrait faire entrer dans l'arbitrage des personnes que les parties n'invitent pas dans leur procédure. L'AUA rompt ainsi avec l'orthodoxie juridique qui voudrait que l'arbitrage soit l'affaire des parties.

La difficulté majeure que posent la tierce opposition et le recours en révision est celle de la détermination de la juridiction compétente, si le tribunal arbitral ne peut être réuni à nouveau, l'acte uniforme n'ayant prévu aucune solution.

Ce problème peut être résolu par la transposition de la solution de l'article 22 alinéa 5 de l'AUA à ces deux recours. Ainsi, si le tribunal arbitral ne peut être à nouveau être réuni, il appartient au juge compétent dans l'Etat partie de connaître de la tierce opposition et du recours en révision.

Ces dernières voies de recours sont également prévues par le Règlement d'arbitrage de la CCJA en ses articles 32 et 33 qui renvoient, pour leur mise en œuvre aux articles 47 et 49 du Règlement de procédure de la CCJA. Ces recours sont prévus contre les sentences arbitrales et contre les arrêts de la CCJA lorsqu'elle a statué au fond du litige sur demande des parties en cas d'annulation de la sentence arbitrale ou de refus d'exequatur[6].

---

[1] OHADA, AUA, article 25.
[2] Civ. 1, 25 mai 1992, Fougerolle C., Procofrance, JDI 1992, p. 974, note E. Loquin.
[3] Pays – Bas, Nouveau code de procédure civile, article 1068.
[4] OHADA, AUA, article 25 alinéa 4.
[5] Il en est ainsi de l'article 148 alinéa 2 du Nouveau code de procédure civile français.
[6] OHADA, Règlement d'arbitrage, article 29.

Pour la recevabilité, les mêmes conditions que dans l'AUA sont exigées et c'est à la CCJA de se prononcer sur ces recours en sa formation juridictionnelle ; la fonction de la CCJA ne se limitant pas, comme celle de la Cour internationale d'arbitrage de la CCI, à l'administration des arbitrages portés devant elle, sans exercer quelque pouvoir juridictionnel que ce soit.

Ce pouvoir confié à la CCJA qui est en même temps juge d'exequatur dans l'arbitrage qu'elle encadre est surtout lié à la volonté des rédacteurs du Règlement d'arbitrage de sécuriser l'exécution des sentences arbitrales.

Titre II : La dynamique de l'application du droit OHADA dans l'espace UEMOA

L'intégration juridique par l'OHADA qui a instauré un ordre juridique commun à seize (16) pays est un projet ambitieux et combien prometteur dans le texte. L'OHADA a uniformisé huit (8) matières du droit des affaires dans des Actes uniformes et créer des institutions telles ERSUMA et la CCJA pour veiller à l'application et au règlement des contentieux nés de tous ces droits consignés dans des Actes uniformes.

En outre, cette organisation a érigé l'arbitrage tel un instrument de règlement rapide des différends contractuels. Tout ceci encadré par des procédures contenues dans les Traités et Règlements qui y sont annexés. En dépit des spéculations doctrinales sur le fonctionnement théoriques de cet ordre juridique, qu'en est-il de la réalité de son fonctionnement. A ce propos, une analyse statistique des activités de la CCJA, relativement aux arrêts rendus, aux avis en matière consultative et aux dossiers en matière d'arbitrage, a été menée. Elle permet d'apprécier la mesure de l'effectivité de l'application du droit OHADA et, d'observer son impact productif et la qualité de l'opérationnalisation de l'ordre juridique OHADA.

A terme, cette application du droit OHADA devrait révéler la situation et renforcer la dynamique de la liberté de circulation communautaire des biens, des personnes, des services et des capitaux, organisée par le Traité UEMOA dans l'Union.

Chapitre I : La matérialité de l'application du droit OHADA dans l'espace UEMOA

La Cour Commune de Justice et d'Arbitrage de l'OHADA, installée véritablement dans ses locaux depuis 2001, est une institution qui fonctionne ; elle veille à l'application du droit OHADA ; toutefois, comme en témoignent les données statistiques relatives aux arrêts, avis et dossiers en matière d'arbitrage, recensée depuis 1997 au 31 décembre 2007, le fonctionnement de la CCJA n'a pas encore atteint son niveau de croisière. Aux dires des praticiens du droit[1], la procédure devant la CCJA est trop longue et trop lente. A ce propos, le Congrès de Québec du 18 octobre 2008, en marge du sommet de la Francophonie, s'est penché sur cette question en procédant à la révision du Traité OHADA de Port Louis du 18 octobre 1993, tentant par la même de pallier aux points de défaillances qui affectaient le fonctionnement efficace de la structure judiciaire régionale. Pour autant, l'observation de l'opérationnalisation de l'ordre juridique OHADA révèle de nouveaux points à consolider.

Section I : L'état des activités de la CCJA de 1997 au 31 décembre 2007

Depuis la création de l'OHADA, statistiquement, quelle est le niveau et la qualité de rendement de l'activité de la CCJA, relativement à ces attributions en l'occurrence en matière consultative, juridictionnelle et arbitral.

§I – Les statistiques des arrêts de la CCJA de 1999 au 31 décembre 2007[2]

I – Les dossiers en matière contentieuse par pays : de l'installation de la CCJA au 31 décembre 2007

[1] Voir Annexe IV.

[2] Felix ONANA ETOUNDI, « Pratique de la législation et de la jurisprudence : les limites des Actes uniformes de l'OHADA », Droit et Entreprise, Recouvrement de créances et voies d'exécution in *Le Magazine de l'Entreprise*, N 49-2006. 6eme Année, p. 34.

Pays	Nombre de pourvois en cassation reçus	Arrêts rendus	Jonctions de Procédures	Ordon nances rendu es	Dossiers Retirés Provisoire-ment du rôle pour défaut de provision	Dossiers retirés du rôle pour erreur de saisine	En cours : au stade de l'instruction pour la mise en état
Bénin	**7**	**3**					**0**
Burkina Faso	**13**	**1**		**0**			**4**
Cameroun	**77**	**15**	**1**	**4**			**24**
Centrafrique	**8**			**1**			**3**
Comores	**0**						**0**
Congo	**17**	**1**					**8**
Côte d'Ivoire	**357**	**154**	**4**	**21**	**42**	**2**	**134**
Gabon	**21**	**3**			**0**		**18**
Guinée	**18**	**5**		**1**	**1**		**11**
Guinée-Bissau	**0**						**0**
Guinée Equatoriale	**0**				**0**		**0**
Mali	**31**	**6**	**2**		**1**		**22**
Niger	**22**	**6**	**1**	**1**			**14**
Sénégal	**21**	**6**					**15**
Tchad	**10**	**5**					**5**
Togo	**6**	**2**					**4**
Procédure AD	**5**	**1**	**1**	**2**			**1**
Total	**615**	**217**	**10**	**32**	**44**	**2**	**310**

* Il faut ajouter aux dossiers retirés du rôle pour erreurs de saisine la radiation d'une affaire ordonnée par Monsieur le Président à l'audience.

II – Les observations

Au 02 janvier 2003, la CCJA avait reçu (92) affaires, rendu (28) arrêts, et (6) ordonnances. C'était un exploit pour cette période, étant donné que les pourvois en cassation n'ont véritablement commencé à parvenir à la CCJA qu'à partir de 2001, c'est-à-dire plus de trois années après l'entrée en vigueur des Actes uniformes ; chose normale, car les juridictions du fond devaient d'abord se prononcer sur ces affaires. En outre, l'installation de la CCJA dans ses nouveaux locaux ne s'est faite seulement qu'en 2001 ; sans salle d'audience, elle ne pouvait tenir d'audiences. Avant cette date, la CCJA comptabilisait (1) affaire en 1998, (3) en 1999, (5) en 2001[1].

Mais, ces statistiques vont considérablement évoluer en très peu de temps. Ainsi, au 31 décembre 2007, la CCJA a reçu (615) pourvois. Un classement des premiers pays ayant atteint le chiffre de (20) pourvois peut être fait ; au nombre de six, ce sont, par ordre :

1. Côte d'Ivoire : 357 pourvois ;
2. Cameroun : 77 pourvois ;
3. Mali : 31 pourvois ;
4. Niger : 22 pourvois ;
5. Gabon : 21 pourvois ;
6. Sénégal : 21 pourvois.

Au 08 février 2008, il est ressorti du Greffe le nombre total de pourvois reçus par la Cour, soit (771) pourvois en cassation repartis comme suit :

- (194) pourvois sur renvoi des Cours Suprêmes ou de Cassation Nationales, dont (98) arrêts rendus, (44) dossiers retirés du rôle, et (52) dossiers en instance.
- (577) pourvois sur saisine des parties, dont (251) décisions rendues, (44) dossiers retirés du rôle, (282) dossiers en instance.

Des nombreuses décisions rendues par la CCJA, les arrêts peuvent êtres classés comme suit : les arrêts de rejet (70) ; les arrêts de cassation (66) ; les arrêts d'incompétence (31) ; les arrêts d'irrecevabilité (24) ; les arrêts d'annulation (5) ; les arrêts de rectification (4) et les arrêts de jonction de procédure, de paiement d'indemnité et d'interruption d'instance au nombre chacun de (1).

Relativement aux Actes uniformes, quelques arrêts au nombre de (4) portent sur l'Acte uniforme sur l'Arbitrage ; (6) portent sur l'Acte uniforme portant organisation des sûretés ; (15) arrêts sur l'Acte Uniforme sur le Droit des Sociétés Commerciales et du Groupement d'Intérêt Economique (AUDSCGIE) ; (22) arrêts sur l'Acte uniforme relatif au Droit Commercial Général ; ceux relatifs à l'application de l'Acte uniforme portant organisation des procédures simplifiées de recouvrement et des voies d'exécution sont de loin les plus nombreux, avec (113) arrêts.

Cette dernière analyse révèle que, de la jurisprudence rendue par la CCJA, l'Acte uniforme portant organisation des procédures simplifiées de recouvrement des créances et des voies d'exécution est celui qui connaît le plus de difficultés d'application.

[1] J. LOHOUES-OBLE, « Le traité OHADA, 5 ans après », Ohadata D-03-06, Etats Com, p. 17 et s.

§II – Les statistique des avis de la CCJA de 1997 au 31 décembre 2007

I – L'état des dossiers en matière consultative

Année	Nombre de demandes d'avis reçues	Nombre d'avis émis	Nombre de demandes d'avis en instance
1997	3	3	0
1998	5	5	0
1999	2	2	0
2000	2	2	0
2001	1	1	0
2002	2	1	0
2003	2	1	0
2004	1	2	0
2005	0	0	0
2006	1	1	0
2007	1		1
Total	20	18	1

II – Les observations

L'installation de la CCJA à son siège à Abidjan s'est effectuée le 04 avril 1997. Depuis lors jusqu'au 31 décembre 2007, elle a émis 18 avis tels que représentés dans le tableau ci-dessus[1], relatant l'Etat des dossiers de la Cour en matière consultative. De ces 18 avis :

- 4 avis émanent de 3 Etats parties :
  - Avis N° 002/99/EP de la République du Mali ;
  - Avis N° 002/2000/EP de la République du Sénégal ;
  - Avis N° 001/2001/EP de la République de Côte d'ivoire ;
  - Avis N° 01/2003/EP de la République du Sénégal.

- 3 avis émanent des juridictions nationales :
  - Avis N° 001/99/JN du Tribunal Judiciaire de Première Instance de Libreville ;
  - Avis N° 01/2004/JN de la Cour d'Appel de N'Djaména.

-10 avis du Secrétariat Permanent sur les avant-projets d'Actes uniformes.

- 1 avis du Conseil des ministres.

Il faut admettre que 18 avis, depuis l'entrée en vigueur du Traité, sont très insuffisants au regard des nombreuses difficultés que rencontrent les praticiens et les juridictions nationales dans l'interprétation des Actes uniformes.

[1] Idem, p. 34.

Il leur conviendrait que soit développé le réflexe de la demande d'avis consultatifs, par l'allègement de la procédure suivie auprès de la Cour ; cela contribuerait à une meilleure interprétation des Actes uniformes.

En effet, lorsque la CCJA reçoit une demande de consultation, elle les adresse aux Etats parties pour obtenir leurs observations ; ce qui rallonge énormément la durée de la procédure, car ces Etats ne répondant que rarement, voir jamais à cette sollicitation de la Cour. En définitive, laisser le soin à la Cour d'émettre les avis après examen de la demande de consultation et supprimer l'intervention des Etats devrait simplifier cette procédure.

§III – Les dossiers de la CCJA en matière d'arbitrage

I – L'état des dossiers en matière d'arbitrage : de l'installation de la CCJA au 31 décembre 2007

N° D'ordre	Nombre d'affaires Enregistrées	Décisions rendues	Dates des décisions	Arbitrage En cours
1	001/99/ARB du 10/03/99	***Décision de rejet***	08/03/2000	
2	001/2000/ARB du 13/09/00	**Sentence**	18/06/2004	
3	001/2001/ARB du 03/07/01	**Sentence**	31/10/2005	
4	002/2001/ARB du 24/09/01	***Décision de rejet***	06/03/2002	
5	001/2002/ARB du 10/10/02			1
6	001/2003/ARB du 08/04/03			1
7	002/2003/ARB du 19/12/03	**Sentence définitive**	13/10/2005	
8	001/2004/ARB du 06/10/04	***Sent. A.D.D. / Sent. Partielle***	08/03/2006	
9	002/2004/ARB du 27/10/04	*Retrait de la requête par le requérant*		1
10	003/2004/ARB du 27/10/04	*Retrait de la requête par le requérant*		1
11	001/2005/ARB du 23/12/05			1
12	001/2006/ARB du 12/01/06	**Sentence définitive**	15/01/2007	
13	002/2006/ARB du 06/03/06	*Décision constatant un désistement*	17/11/2006	
14	003/2006/ARB du 19/05/06			1
15	004/2006/ARB du 23/05/06			1
16	005/2006/ARB du 28/06/06			1
17	006/2006/ARB du 24/10/06	*Décision constatant un désistement*	17/04/2007	
18	007/2006/ARB du 16/11/06			1
19	008/2006/ARB du 11/12/06			1
20	001/2007/ARB du 26/01/07	***Décision de rejet***	13/06/2007	
21	002/2007/ARB du 08/02/07			1
22	003/2007/ARB du 14/02/07			1
23	004/2007/ARB du 08/03/07			1
24	005/2007/ARB du 19/03/07			1
25	006/2007/ARB du 30/03/07			1
26	007/2007/ARB du 19/10/07			1
TOTAL		**11**		**15**

II – Les observations

Les fondateurs de l'OHADA, au travers du Traité, encouragent et organisent la promotion de l'arbitrage en tant qu'instrument de règlement des conflits d'origine contractuel, et ce dans un souci de célérité.

Cependant, nous remarquons que depuis l'installation de la CCJA jusqu'au 31 décembre 2007, seulement (26) affaires ont été enregistrées dans le cadre des attributions arbitrales de la CCJA. A leur propos, la CCJA a seulement rendu des décisions sur (11) d'entre elles ; (2) sentences définitives, (2) sentences susceptibles de recours, (1) sentence partielle, (3) décisions de rejet, (2) décisions constatant un désistement et (2) retraits de la requête par le requérant.

Sont encore en cours d'arbitrage (15) affaires. L'attrait de l'arbitrage est dû à trois de ses qualités : neutralité, confidentialité et efficacité, avec au fond, entendue par les parties, la recherche de célérité dans une procédure règlement.

Or, force est de constater que des affaires enregistrées en 2002/2003 sont en cours d'arbitrage au 31 décembre 2007. Il s'agit pourtant, avec l'arbitrage, de faire mieux et plus vite que la voie juridictionnelle. En outre, 26 affaires en une dizaine d'année de fonctionnement, c'est peu. En définitive, l'arbitrage ne rencontre pas l'affluence espérée. Sans doute, les justiciables ne sont pas encore au fait de cette opportunité, et lui préfère l'autorité du juge dans la voie contentieuse.

Section II : l'effectivité de l'application du droit OHADA

Sous section I : La productivité de l'application du droit OHADA en relations d'affaires

§I – L'état des immatriculations d'entreprise en Côte d'Ivoire : Les années 2005, 2006, 2007

ANNEES	PERSONNES PHYSIQUES	PERSONNES MORALES
2005	3193	1103
2006	3658	1403
2007	5113	1779

§II – Les observations économiques de l'opérationnalisation du droit OHADA

Le Registre du Commerce du Greffe du Palais de justice du Plateau à Abidjan a élaboré un document statistique relatant l'état des immatriculations au Registre du Commerce pour les années 2005, 2006, 2007 des créations d'activités commerciales. Cet état dressé dans le tableau précédent montre une augmentation constante de ces immatriculations.

Entre 2005 et 2006, ces immatriculations subissent une augmentation de 1, 30% (de 3193 à 3658) pour les personnes physiques et de 27% (de 1103 à 1403) pour les personnes morales. Entre 2006 et 2007, ces augmentations accroissent de 45% (de 3193 à 5113) pour les personnes physiques et 34% (de 1403 à 1779) pour les personnes morales. Soit un accroissement constant et fulgurant pour ce qui est des personnes physiques.

Aucun élément socio-économique ne nous permet d'imputer directement cette activité nouvelle du Greffe à l'application du droit OHADA. Cependant, de l'avis de Maître KONAN[1], tout porte à le croire, à tout le moins pour une bonne partie. Elle reconnaît que l'OHADA en simplifiant la procédure d'enregistrement au Registre du commerce, dans le cadre d'une création d'activité, a permis de rendre cette création plus accessible aux opérateurs économiques. En outre, dans l'élan de la liberté de circulation des personnes et des biens, ces personnes se sont organisées au sein de coopérative pour créer des sociétés sur le territoire ivoirien.

Aussi, l'AUVE et l'AUDSC ont permis une meilleure réorganisation du Registre du commerce, avec l'institution d'une chemise par dossier immatriculé où sont répertorié tous les documents y afférents. De fait, il en est résulte un meilleur suivi pour une comptabilisation plus transparente des dossiers.

Mais beaucoup reste à faire au niveau de ces Greffes qui réclament un surcroît de moyens financiers et l'amélioration des structures qui leur sont affectées pour révéler de façon optimale toute l'efficacité qu'on attend d'un tel service. Car, en tant que service administratif de la Justice, de son bon fonctionnement dépend le bon fonctionnement et l'efficacité de l'institution judiciaire. Elle nécessite de matériels informatiques conséquents pour numériser l'ensemble des dossiers qu'elle conserve et qui occupent une bonne partie de leur espace fonctionnel et d'accueil des justiciables. Le réaménagement de cet espace permettrait de le moderniser afin d'offrir un cadre plus adéquat à l'archivage des dossiers immatriculés.

Par ailleurs, la CCJA souffre également de ce manque de moyens des Greffes nationaux, de qui elle attend les fichiers nationaux d'immatriculation pour la constitution du Registre du commerce et du crédit mobilier régional qui, à ce jour, reste introuvable.

Mais, cette augmentation d'activités n'est pas simplement un effet positif de la création de l'OHADA. Elle s'inscrit dans une dynamique entamée au début des années 1990, années de la création de l'OHADA et de l'UEMOA. Elle serait imputable à un effet positif de l'avènement du nouveau régionalisme en Afrique de l'Ouest. Ainsi, avant l'entrée en vigueur des Actes uniformes en 1998, les investissements directs étrangers (IDE) avaient déjà amorcé leur évolution en Afrique de l'Ouest, dans l'UEMOA qui était déjà opérationnelle.

[1] Maître KONAN Blé, Greffe, Tribunal de Première Instance, Abidjan, Plateau.

L'évolution des flux d'investissements directs et de portefeuille des non-résidents dans l'UEMOA est essentiellement impulsée par celle des investissements directs étrangers (IDE), qui en représentent en moyenne plus de 95 %.

Les flux d'IDE[1] dans l'espace UEMOA, qui s'évaluaient à environ 200 millions de dollar ($) US au début de la décennie 90, après une période de hausse entre 1993-1995, ont augmenté encore plus rapidement après 1996 pour atteindre un pic en 1997 avec environ 720,6 millions $US (figure 4). Ensuite, les IDE se sont figés légèrement au dessus des 500 millions $US pour repartir de nouveau (712,3 millions $US en 2003).

Les moyennes des IDE sur les périodes 1990-1995 et 1996-2001 (6 années chacune) sont respectivement de 239,3 millions $US et 554,6 millions $US. Si l'on considère qu'après le démarrage des activités de l'UEMOA en janvier 1995, et que l'élaboration des premières mesures de politiques économiques n'est intervenue qu'à partir de 1996, l'évolution des IDE laissent supposer un effet positif de l'Union sur les flux d'investissement direct étranger dans l'espace UEMOA.

L'évolution des IDE dans l'espace UEMOA ne laisse pas transparaître une augmentation continue qui dénoterait de l'attrait de la zone UEMOA pour les investisseurs étrangers. Les fluctuations pourraient être dues à des facteurs affectant le climat des investissements[2].

La principale destination des flux d'IDE en direction de l'UEMOA reste la Côte d'Ivoire d'avant crise (1999). Le pays a reçu en moyenne et annuellement environ 282 millions de $US d'investissements étrangers sur la période 2000-2003, ce qui représente un peu plus de 49% des flux nets d'IDE dans l'espace UEMOA. Loin derrière suit le Mali avec 103,4 millions de $US d'IDE, soit 18,2% des flux nets d'investissements directs étrangers de l'UEMOA.

Une analyse des performances des IDE par 1000 dollars du PIB montre que des pays comme le Bénin, le Mali, le Togo et dans une moindre mesure le Niger et le Burkina Faso ont amélioré leur flux entrants d'IDE depuis 1995.

L'insuffisance de données relatives à la ventilation des IDE par secteurs d'activité limite l'analyse en ce qui concerne les domaines d'intérêts des investisseurs étrangers. Mais si l'on s'en tient aux projets d'investissement dans les différents pays, des estimations peuvent être effectuées. En Côte d'Ivoire, le secteur des télécommunications (fixe et mobile) attirerait le plus les investissements étrangers. D'après le Centre de promotion des investissements en Côte d'Ivoire (CEPICI), les demandes d'agréments à l'investissement (exonérations fiscales et réductions douanières) se sont portées dans le pays, entre 1996 et 2000, en priorité sur les

---

[1] Etsri Alexandre Homevor, « Intégration régionale et promotion des investissements dans l'espace UEMOA », Université de Cocody, Centre Ivoirien de Recherche Economique et Social, Abidjan, http//:mémoireonline.free.fr.

[2] Le climat de l'investissement est l'ensemble des facteurs propres à la localisation de l'entreprise, qui influent sur les opportunités de marché ou le désir des entreprises d'investir à des fins productives, de créer des emplois et de développer leurs activités. Les politiques et le comportement des pouvoirs publics ont une influence très importante en raison de l'incidence qu'ils ont sur les coûts, les risques et les obstacles à la concurrence... L'entreprise est le point de départ du cadre d'analyse...le terme « entreprise » désigne tout l'éventail des agents économiques privés, depuis les agriculteurs et les micro-entrepreneurs jusqu'aux entreprises manufacturières locales et aux multinationales, et ce quels que soient leur taille, leur activité ou leur statut juridique formel.

secteurs des télécommunications (28%), l'agro-industrie et l'agro-alimentaire (28%), les transports (7%) et la chimie (5%)[18]. Au Sénégal les secteurs privilégiés par les IDE sont l'agroalimentaire et la transformation de produits de la pêche, les produits pharmaceutiques, le raffinage pétrolier, la production de ciment, le textile, l'emballage, la mécanique et la métallurgie pour le secteur secondaire. Pour le secteur tertiaire les IDE se dirigent vers les banques et les assurances, la distribution de l'eau, l'hôtellerie/restauration, les transports, les télécommunications, la distribution de biens d'équipement et de consommation, les services informatiques et les hautes technologies, l'audiovisuel et les services portuaires. S'agissant du Bénin, les secteurs principaux qui ont intéressé les investisseurs étrangers lors des privatisations sont l'agroalimentaire (49%), les cimenteries (23%), les huileries (20%). Par contre en branches principales concernées sont l'industrie textile (62%) et l'industrie agroalimentaire (24%).

Il est à noter que la France reste le premier investisseur étranger dans tous les Etats membres de l'UEMOA.

Quand bien même la part des investissements directs étrangers dans le PIB s'est relevée depuis 1994 au sein de l'UEMOA, leur niveau reste toujours faible et les investissements privés locaux dominent de loin les IDE. L'espace UEMOA n'attire pas suffisamment d'investissement direct étranger, malgré les politiques élaborées pour créer des conditions favorables au développement des activités économiques (politiques commerciales, industrielles...). Les IDE du fait de l'importance du transfert de technologie qu'ils drainent sont essentiels pour accroître la compétitivité du secteur privé local. Il est donc important de promouvoir la mise en œuvre au sein de chaque Etat membre des politiques pour instaurer un environnement favorable au développement des entreprises privées locales, et incitateur pour les investisseurs étrangers. Il s'agit pour les Etats membres de l'Union d'adopter des mesures susceptibles d'améliorer le climat de l'investissement.

En conséquence, en faveur du climat de l'investissement, beaucoup reste à faire, en matière juridique et judiciaire, en l'occurrence, au niveau des Greffes qui réclament un surcroît de moyens financiers et l'amélioration des structures qui leur sont affectées pour révéler de façon optimale toute l'efficacité qu'on attend d'un tel service. Car, en tant que service administratif de la Justice, de son bon fonctionnement dépend le bon fonctionnement et l'efficacité de l'institution judiciaire. Elle nécessite de matériels informatiques conséquents pour numériser l'ensemble des dossiers qu'elle conserve et qui occupent une bonne partie de leur espace fonctionnel et d'accueil des justiciables. Le réaménagement de cet espace permettrait de le moderniser afin d'offrir un cadre plus adéquat à l'archivage des dossiers immatriculés. C'est l'aménagement qu'il a connu en vertu de l'AUVE et l'AUDSC qui a permis d'avoir une meilleure lecture de l'accroissement de l'activité en Côte d'Ivoire en 2005, 2006, 2007.

Ainsi, en 2005, les entrées de capitaux dans l'UEMOA, au titre des IDE, ont atteint 804,9 millions $US en 2005 contre 706,1 millions de $US en 2004. Elles correspondent en Côte d''Ivoire à un enregistrement de 4296 créations d'activité. En 2006, elles se sont accrues de 8,1%, pour s'établir à 870,2 millions $US. En Côte d'Ivoire, la création d'activité va connaître un accroissement de 27%, soit le passage du nombre d'enregistrement à 5061. En 2007, les entrées se sont établies à 1,4 milliards $US, en augmentation de 70,3% par rapport à 2006. De même, la création d'activité va s'accroître de 34% et s'établir à un niveau d'enregistrement à 6892.

Peut-on y voir une influence de l'activité de l'OHADA qui connaît aujourd'hui une dynamique certaine, relativement à ces évolutions ?

En fait, l'orientation favorable des IDE découle, d'une part, de la mise en œuvre d'actions visant à renforcer l'attractivité des pays de l'Union (au nombre desquelles la révision des codes d'investissements des pays membres de l'UEMOA et la simplification des procédures administratives pour les investisseurs) et, d'autre part, du dynamisme de certains secteurs d'activités accueillant l'essentiel des IDE. Il s'agit en particulier du secteur minier (pétrole en Côte d'Ivoire, or au Mali, uranium au Niger) stimulé par la hausse des cours internationaux, du secteur bancaire (au Sénégal et au Togo) et du secteur des télécommunications, du fait de la progression de la téléphonie mobile dans l'ensemble des pays de l'Union.

Ainsi, contrairement aux années 1990 où les IDE résultaient de programmes de privatisation et de restructuration des entreprises publiques, les flux d'IDE de ces dernières années se sont essentiellement traduits par la création de nouvelles structures économiques, plus favorables à la croissance de l'activité économique dans les pays de l'Union[1].

Une chose est certaine en Côte d'Ivoire, l'augmentation des entrées de capitaux dans l'Union traduise une augmentation de l'investissement direct au travers de la création d'activité également en forte croissance entre 2006 et 2007. Comme, il ressort des observations de Maître KONAN Blé, mais également des données de la Banque de France, cet engouement pour la création d'activités serait dû à l'opérationnalisation du droit harmonisé des affaires dans l'espace UEMOA, en l'occurrence à la révision des codes d'investissements et à la facilitation permise par l'AUVE et l'AUDSC qui ont simplifié les procédures juridiques et administratives pour la création d'activité dans l'espace UEMOA.

Mais, beaucoup reste à faire, la CCJA souffre également de ce manque de moyens des Greffes nationaux, de qui elle attend les fichiers nationaux d'immatriculation pour la constitution du Registre du commerce et du crédit mobilier régional qui, à ce jour, reste introuvable.

Sous section II : Analyse juridique et politique de l'opérationnalisation de l'ordre juridique OHADA dans l'espace UEMOA[2]

L'UEMOA représente un espace composé de plusieurs pays parties à son projet d'intégration régionale, mais également membres d'autres organisations internationales régionales poursuivant la réalisation d'un projet d'intégration, en l'occurrence l'UEMOA, la CEDEAO et l'OHADA. L'opérationnalisation de l'ordre juridique OHADA, qui interagira sur les autres projets dans ce même espace, provoquant ainsi un chevauchement

[1] Banque de France, Rapport Zone Franc – 2007, Source BCEAO, p. 49.

[2] Ces analyses sont largement inspirées de l'expertise menée par Luc Marius IBRIGA dans ''La problématique de la juridictionnalisation des processus d'intégration'', dans Seydou Oumar KANE (éd.), *Les Etats-nations face à l'intégration régionale en Afrique de l'Ouest (Le cas du Burkina Faso)*, Karthala, Paris, 2008, pp. 149-176.

d'organisations régionales, un double emploi, voir des contradictions, est de nature à créer des situations d'incompatibilité juridique et juridictionnelle entre les normes et les différentes institutions créées par ces organisations régionales. A ce propos, il s'agit de mener une réflexion juridique, juridictionnelle et politique sur les incidences dues à cette disposition institutionnelle régionale

§ I : Analyse juridique

Cette analyse portera, d'une part, sur la compatibilité entre les traités constitutifs de l'UEMOA, CEDEAO et de l'OHADA, et d'autre part, sur les difficultés liées à la nature du droit produit.

I – La compatibilité des traités constitutifs

L'intégration en Afrique de l'Ouest illustre bien la problématique, d'actualité dans cette sous région, d'une intégration constamment envisagée dans un contexte concurrentiel. Autrefois, entre la CEAO et la CEDEAO, cette coexistence concurrentielle s'est déplacée et se situe désormais dans les rapports entre l'UEMOA et la CEDEAO, d'une part, et entre l'UEMOA et l'OHADA, d'autre part.

D'abord, le rapprochement des Traités UEMOA, CEDEAO et OHADA ne laisse apparaître aucune incompatibilité relative aux objectifs. Concernant le rapport UEMOA-OHADA, le préambule du Traité UEMOA inscrit l'action de cette dernière dans l'optique de la CEDEAO[1], tandis que l'article 2 du Traité CEDEAO ne s'oppose pas à l'existence de l'UEMOA[2]. Les deux organisations visent à terme l'union économique[3], acceptent un abandon de souveraineté[4], placent l'initiative privée au centre du processus d'intégration[5], prévoient la participation des peuples par l'intermédiaire de leurs représentants[6] et assurent la promotion du droit communautaire par la création d'une Cour de justice[7], etc.

Concernant la relation entre l'UEMOA et l'OHADA, la lecture des deux Traités[8] prouve que les deux processus ne poursuivent pas des objectifs contradictoires ou opposés. Bien au contraire, leurs objectifs respectifs sont complémentaires voir interdépendants.

Ainsi, relativement aux objectifs, la compatibilité UEMOA – CEDEAO – OHADA ne souffre d'aucune objection majeure ce d'autant plus que l'article 14 du Traité UEMOA fait de

---

[1] UEMOA, Traité, Préambule, le paragraphe 2 est ainsi libellé : « Fidèles aux objectifs de la Communauté Economique Africaine et de la Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest

[2] En effet, il y est affirmé : « Par le présent Traité, les Hautes Parties Contractantes réaffirment la création de la Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) et décident *qu'elle sera à terme* la seule Communauté Economique de la Régionaux fins de l'intégration économique et de la réalisation des objectifs de la Communauté Economique Africaine ».

[3] Voir Article 3 (g) du Traité-CEDEAO et l'article 2 du Traité-UEMOA.

[4] Voir Article Préambule du Traité-CEDEAO (paragraphe 5 et 6) le Chapitre III (articles 42 à 46) du Traité-UEMOA.

[5] Voir Article 14 du Traité-CEDEAO et l'article 40 du Traité-UEMOA.

[6] Voir Article 13 du Traité-CEDEAO et les articles 35 à 37 du Traité-UEMOA.

[7] Voir Article 15 du Traité-CEDEAO et les articles 38 et 39 du Traité-UEMOA.

[8] Voir Articles 1 et 2 du Traité-OHADA et l'article 4 du Traité-UEMOA.

l'élimination des incompatibilités une action prioritaire de l'organisation[1]. Il ressort de ce qui précède que ce n'est pas la nature des projets qui constitue la pierre d'achoppement. C'est peut-être dans la manière dont les objectifs sont mis en œuvre qu'il faut rechercher une éventuelle pomme de discorde. Une mise en rapport des arrangements UEMOA, CEDEAO et OHADA, sous l'angle institutionnel permettrait, là, de déceler les différences notables dans les procédés d'élaboration et d'application des normes, notamment en ce qui concerne la nature du droit produit.

II – La difficile cohabitation des différentes normes produites

C'est surtout à l'aune des destinataires du droit produit et du rang de ce dernier que se mesurent le mieux les différences entre le système normatif de l'UEMOA et de l'OHADA[2].

Le droit communautaire, lorsqu'il transcende les Etats pour toucher les particuliers, il est dit supra-étatique ou supranational, tel le droit produit par l'UEMOA et l'OHADA. S'il ne concerne que les Etats, il est inter-étatique ou intergouvernemental[3], à l'instar du droit élaboré par la CEDEAO. Le rang du droit, aussi, car de la position qu'occupe le droit communautaire dans sa relation avec les droits nationaux dépend la cohésion de l'ordre juridique communautaire. Dans la continuité de l'esprit de notre développement, nous exposerons l'analyse des similitudes entrent les normes UEMOA et OHADA.

En effet, les systèmes normatifs de l'UEMOA et de l'OHADA sont d'essence supranationale. Cette supranationalité, dans l'UEMOA tout comme dans l'OHADA, est manifeste tant au regard des conditions d'insertion du droit communautaire dans l'ordonnancement juridique des Etats membres que du degré d'effet juridique que peuvent produire ces différentes normes communautaires. De ce point de vue, l'hétéronormativité du droit des deux organisations se vérifie avec la consécration par leurs traités respectifs du principe d'applicabilité directe. Ce principe trouve à s'affirmer dans le régime juridique des actes des deux organisations ; actes qui peuvent produire des différents degrés d'effet juridique tel que stipulé dans les dispositions des Traités[4]. En la matière, il convient de souligner que le souci d'élaborer un droit uniforme de substitution est plus explicite dans l'OHADA que dans l'UEMOA. Dans cette dernière, la substitution se déduit plus de la nature des objectifs en cause, à savoir l'uniformisation du droit, que du type de norme prévu pour la réalisation.

Par ces dispositions, les systèmes normatifs de l'UEMOA et de l'OHADA consacrent le principe d'applicabilité directe dans ses deux aspects, applicabilité immédiate et effet direct. C'est-à-dire que, pour l'essentiel, le droit secrété par les deux organisations s'insère automatiquement dans l'ordre interne des Etats et peut, après les formalités de publicité prescrites[5], être revendiqué par des particuliers.

---

[1] UEMOA, Traité, Article 14 : « Dès l'entrée en vigueur du présent Traité, les Etats membres se concertent au sein du Conseil afin de prendre toutes mesures destinées à éliminer les incompatibilités ou les doubles emplois entre le droit et les compétences de l'Union d'une part, et les conventions conclues par un ou plusieurs Etats membres d'autre part.

[2] Dans la continuité de l'esprit de notre développement qui a proposé un exposé des normes UEMOA et OHADA relatives au droit des affaires, nous n'envisagerons ici que l'analyse des normes sécrétées par ces deux organisations et non le rapport entre l'UEMOA et la CEDEAO.

[3] G. BURDEAU, ''Trait de science politique'', tome 2, L'Etat, 2e éd., Paris, LGDJ, 1967, pp. 463 et ss.

[4] UEMOA, Traité, article 43 ; OHADA, Traité, article 10.

[5] UEMOA, Traité, article 45 ; OHADA, Traité, article 9.

Au-delà du principe d'applicabilité direct, la supranationalité se matérialise à travers les articles, 6 du Traité UEMOA et 10 du Traité OHADA, qui affirment expressément la primauté du droit communautaire. Par cette affirmation formelle, les Traités de Dakar et de Port Louis adoptent un postulat moniste pour résoudre le problème de l'intégration du droit communautaire dans les ordres juridiques nationaux. La mise en œuvre de cette conception aboutit à une solution non équivoque : le droit d'essence communautaire prime le droit interne des Etats membres. Le principe de primauté devient ainsi une composante essentielle de l'ordre public communautaire, principe devant assurer, dans chacune des deux organisations, la cohérence comme la cohésion de l'ordre juridique. Il ne pouvait en être autrement car le postulat de la primauté du droit communautaire répond à des impératifs d'unité, d'uniformité et d'efficacité. En effet, l'applicabilité directe du droit communautaire serait sans portée si elle n'était couplée à la suprématie de l'ordre juridique communautaire.

Il apparaît ainsi que le droit produit par l'OHADA et dans une grande mesure par l'UEMOA présente les caractéristiques d'un droit supranational puisqu'il est d'applicabilité directe et jouit de la primauté à l'égard des droits nationaux. Mais la juxtaposition de deux ordres juridiques supranationaux est source de difficultés come le souligne fort pertinemment : « En raison de leur triple identité de caractère[1], les règles communautaires de l'UEMOA et les règles uniformes de l'OHADA se présentent dans les ordres juridiques des Etats membres avec un titre identique ou avec une égale vocation à régir les situations qui entrent dans le champ d'application respectif. C'est à ce niveau que se manifeste pleinement la possibilité d'incompatibilité entre les deux processus d'intégration […]. En l'absence de toute idée de hiérarchie entre droit communautaire et droit uniforme et en raison du titre prééminent que chacun de ses droits tient du système qui l'établit, le problème de leur incompatibilité débouche sur un conflit inextricable[2] ». Il ressort de ce qui précède que les ordres juridiques de l'UEMOA et de l'OHADA sont institutionnalisés avec beaucoup de rationalité. Il convient alors d'envisager les contrariétés que contiendraient les modalités du contrôle juridictionnel dans ces deux organisations

§ II : Analyse juridictionnelle

I – Les difficultés liées aux modalités du contrôle juridictionnel

La simplicité des juridictions des organisations d'intégration économique de nature communautaire ou simplement chargée de l'intégration juridique en Afrique pose le problème de la concurrence organique, et par suite jurisprudentielle, entre ces différentes juridictions[3]. Il subsiste un risque évident de conflits de compétence.

En effet, en substituant au mode diplomatique de règlement des différends un mode juridictionnel, l'UEMOA, la CEDEAO et l'OHADA dans une dynamique de juridisation[4] du processus d'intégration. Cependant, l'érection de trois juridictions « suprêmes » dont les

[1] Applicabilité immédiate, effet direct et primauté.
[2] M. D. B. BA, ''Le problème de la compatibilité entre l'UEMOA et l'OHADA'', in La libéralisation de l'économie dans le cadre de l'intégration régionale : le cas de l'UEMOA, sous la direction de pierre MEYER, Publication du CEEI N° 3, Imprimerie Presse Africaines, Ouagadougou, 2001, p. 176.
[3] M. KAMTO, ''Les cours de justice des communautés'', in Annuaire africain de droit international, vol. 6, 1998, p. 47.
[4] Cette expression a été empruntée au Professeur François RIGAUX qui l'utilise dans son ouvrage ''Introduction à la science du droit '', éd. Vie Ouvrière (Chapitre 28, La juridisation des relations sociales), Bruxelles, p.103 et s.

compétences *rationae loci* et dans une grande mesure *rationae materiae* se recoupent ne peut qu''être source de conflits en l'absence de toute hiérarchisation juridictionnelle.

En effet, la délimitation la compétence des Cours[1] régionales peut aboutir à compliquer sérieusement la résolution de certains litiges chaque fois que les litiges qui impliquent l'application simultanée et coordonnée des règles communautaires de l'UEMOA qui relèvent normalement de la compétence de la Cour de Justice de l'UEMOA, des règles uniformes de l'OHADA qui relèvent, elles, de la compétence de la C.C.J.A. et le droit communautaire CEDEAO dont le contentieux est normalement dévolu à la Cour de Justice de la CEDEAO.

De nombreux exemples, qui ne sont pas de simple cas d'école, peuvent servir d'illustration, en l'occurrence, ceux relatifs à la situation juridictionnelle de l'UEMOA et de l'OHADA. Il en est ainsi de l'article 11 du projet de code communautaire des investissements qui fournit un exemple d'applications nécessairement distributives des règles communautaires UEMOA et des règles uniformes OHADA. En effet, le dit article fixe les règles de production devant être observées par les entreprises d'origine étrangère – à l'Union – en soumettant celles-ci à l'obligation de se conformer aux règles et normes exigées pour des produits identiques dans leur pays d'origine. Il est évident que le contentieux se rapportant à cette disposition se développera le plus souvent parallèlement, ou plus exactement dans le cadre du contentieux portant principalement sur la vente des produits visés et, notamment, sur toutes les autres obligations du vendeur, lesquelles sont régies par l'Acte uniforme (OHADA) sur le droit commercial général[2]. « De fait, toutes les autres obligations qu'impose l'article 11 du projet à l'investisseur-producteur ainsi que, d'une manière générale, toutes celles qui pourraient être exigées par l'UEMOA dans une politique de normalisation des produits et services sont susceptibles de créer une situation qui épouse la structure du litige envisagé et, partant, favoriser un conflit entre les deux juridictions[3] ».

Il ressort de ce qui précède que les chances d'assister à un conflit positif de juridiction ne sont pas une vue simple de l'esprit puisque du fait de l'appartenance à différentes organisations, les actes d'un Etat peuvent violer plusieurs traités à la fois, conduisant à ce que les juridictions des organisations respectives se déclarent concurremment compétences.

Malheureusement, et en l'état actuel des droits UEMOA et OHADA, la question ne peut trouver de solution dans aucun des deux systèmes judiciaires. L'article 13 (alinéas 2 à 5) du Traité OHADA, qui prévoit une saisine de la CCJA en tant que juridiction consultative ou en tant que juridiction de cassation, ne vise que les Etats parties au Traité, le Conseil des ministres de l'OHADA et des juridictions nationales (saisies elles-mêmes dans le cadre du contentieux relatif à l'application des Actes uniformes). Dans l'UEMOA, le mécanisme de la question préjudicielle, prévue à l'article 12 du protocole additionnel n° 1 relatif aux organes de contrôle de l'UEMOA s'inscrit dans le cadre exclusif d'un rapport de juridiction à juridiction[4]. La conséquence de cette situation est, sans conteste, le morcellement du procès avec le risque de décisions inconciliables ou dont les effets manquent de cohérence ou d'harmonie. Toutes choses qui mettent le juge national dans une mauvaise posture.

---

[1] M. D. B. BA, ''Le problème de la compatibilité entre l'UEMOA et l'OHADA'', *op. cit*., p179-180.
[2] Livre V : article 202-288.
[3] M. D. B. BA, ''Le problème de la compatibilité entre l'UEMOA et l'OHADA'', *op. cit*., p. 180.
[4] Etienne CERHEXE et Louis le Hardÿ de BEAULIEU, ''Introduction à l'union économique ouest africaine'', *op. cit*., p.59. Adde Acte additionnel n° 10/96 portant statuts de la Cour de Justice de l'UEMOA, article 27 ; Règlement n° 10/96/CM portant règlement de procédures devant la *cour de Justice de l'UEMOA, article 15, 6°.

En effet, le juge national s'en trouve quelque peu « déboussolé ». « Les ordres juridiques ne constituent pas des mondes clos sur eux-mêmes, ils entretiennent au contraire des relations de complémentarité ou de contradiction »[1]. Les organisations supranationales d'intégration sont d'autant plus concernées par cette affirmation qu'elles sont habilitées à sécréter un droit à la charnière du droit international et des droits internes[2]. L'ordre juridique supra-étatique qu'elles mettent en place se caractérise par un mode particulier de production et de réalisation du droit ressortissant au schéma fédéral, schéma caractérisé par « la superposition de deux ordres organisés de façon que les sujets de chaque éléments et à celui de l'ensemble et que ses organes agissent simultanément comme organes propres de l'élément et comme organe commun de l'ensemble ».

Déjà fort complexe quand il s'agit d'une relation duale, la situation devient presque inextricable quand elle met en présence plusieurs ordres juridiques au niveau supérieur de la superposition, comme c'est le cas en Afrique de l'Ouest. Le problème, ici, réside non seulement dans la multitude de repères proposés au juge national, mais aussi dans la nature des rapports qu'il entretient avec le juge communautaire.

Face à ces divergences, il y a lieu de se demander dans quel sens les juges nationaux trancheront s'ils avaient à connaître d'une telle affaire. « De fait, le juge étatique, en tant qu'il est en même temps juge de droit commun des deux corps de règles, est placé devant un problème, a priori, insoluble. Chacun des deux corps de règles à vocation à s'appliquer et, en cas de contrariété entre eux, à imposer sa solution dans le règlement du litige[3] »[4]. Ce n'est pas faire œuvre de prophète que d'affirmer que, du fait de la coexistence de normes contradictoires, le risque est grand de voir s'instaurer non seulement une insécurité juridique consécutive au caractère plural du substrat juridique mais surtout un morcellement du litige, ce, du fait de la compétence d'attribution qui est celle du juge communautaire.

Le second élément à même de désorienter le juge national est constitué par la diversité des moyens mis en œuvre pour garantir l'exigence d'unité de jurisprudence indispensable à la cohérence de l'ordre juridique. En effet, « pour qu'un système juridique puisse prétendre, sinon à l'harmonie, du moins à la cohérence, il doit répondre à quelques conditions élémentaires. Les normes qui y sont édictées – par des autorités publiques distinctes, il faut se présumer – ne se contredisent pas. Des mécanismes ou des procédures sont institués aux fins de résorber les contradictions qui pourraient apparaître entre ces instruments juridiques. Un ou plusieurs juges sont établis pour faire respecter la cohérence du système globale »[5]. Cette question est encore plus complexe dans les ensembles intégrés à essence supranationale dans la mesure où l'ordre juridique interne des Etats devra coexister avec l'ordre juridique communautaire, distinct à la fois de l'ordre juridique international et des ordres juridiques

---

[1] Jean COMBACAU et Serge SUR, ''Droit international public'', 2e édition, Montchrestien, 1995, p. 17.

[2] Traité UEMOA, voir article 6 et aux chapitres III du titre II et du titre III concernant respectivement le régime juridique des actes pris par les organes de l'Union et les ressources de l'Union.

[3] Ceci explique que le problème de l'incompatibilité entre les règles de l'UEMOA et celles de l'OHADA ne puisse être résolu à la lumière de la jurisprudence « Simmenthal » de la Cour de Justice des Communautés Européennes qui, tirant toutes les conséquences de la primauté du droit communautaire, affirme « l'inapplicabilité de plein droit » de toute norme nationale incompatible avec le droit communautaire. Voir CJCE, 9 mars 1978, aff. 106/77, Simmenthal, Recueil 1978, p. 609ss.

[4] M. D. B. BA, « Le problème de compatibilité entre l'UEMOA et l'OHADA », *op. cit*., p. 186.

[5] Francis DELPEREE, ''Les rapports entre le droit constitutionnel et le droit international public. Développement récents en Belgique'', *Revue Française de Droit Constitutionnel* (RFDC), 36, 1998, p. 729.

nationaux[1]. La question de l'articulation du droit communautaire et des droits nationaux devient et constitue l'une des questions les plus importantes pour le développement d'un système juridique cohérent et notamment dans sa composante juridictionnelle.

A ce propos, la solution retenue par les différentes juridictions en présence et notamment la Cour de Justice de l'UEMOA et la Cour Commune de Justice de l'UEMOA et la Cour de Justice et d'Arbitrage de l'OHADA diffèrent fondamentalement. A la solution de « coopération judiciaire » préconisé par l'UEMOA, l'OHADA oppose celle de la « hiérarchie juridictionnelle ». En effet, tandis que, dans l'UEMOA, le souci a été, à travers le renvoi préjudiciel[2], de « concilier la légitime autorité du juge national avec la nécessaire uniformité du droit communautaire » sans idée de hiérarchie, dans l'OHADA le choix d'une organisation de type fédéral a été fait avec pour conséquence l'érection de la CCJA non seulement en une juridiction de cassation pais aussi en un troisième degré de juridiction.

De ces options divergentes il découle, eu égard à la connexité des matières, qu'un arrêt rendu par le juge national d'appel, tenu de saisir le juge communautaire UEMOA en vertu des dispositions de l'article 12 alinéa 2 Protocole additionnel n° I[3], est susceptible d'être cassé et infirmé par la CCJA en application, soit de l'article 14 alinéas 3 et 5[4], soit de l'article 18 alinéa 3[5] si un pourvoi en cassation a été formé au plan interne. Dans ces conditions, le risque est grand d'aboutir à la situation où « […] l'interprétation et l'application d'un des droits intégrés seront assurées par une juridiction qui n'a pas reçu compétence pour le faire, ou la décision que rendra une des juridictions supranationales saisies de l'entier litige sera soumise au contrôle de l'autre[6] »[7].

Cependant, nous pouvons, au vue du champ d'action de ces différentes organisations, nous risquer à un pronostic quant à la hiérarchisation de ces juridictions en matière de droit des affaires.

---

[1] Un ordre juridique est un « ensemble organisé et structuré de normes juridiques possédant ses propres sources, dotés d'organes et procédures aptes à les émettre, à les interpréter ainsi qu'à en faire constater et sanctionner, le cas échéant, les violations ». Voir Guy ISAAC, *Droit communautaire général*, paris, Masson, 1983, p. 105.

[2] La procédure préjudicielle dans l'UEMOA est réglée par l'article 12 du Protocole additionnel n° I et l'article 15 § 6 du règlement n° 01/96/CM portant règlement de procédures de la Cour de Justice de l'UEMOA. Elle est ainsi : « La Cour de justice statue à titre préjudiciel sur l'interprétation du Traité de l'Union, sur la légalité et l'interprétation des statuts des organismes créés par acte du conseil, quand une juridiction nationale ou une autorité à fonction juridictionnelle est appelée à en connaître à l'occasion d'un litige » (article 12 alinéa 1er du Protocole additionnel n° I). Elle permet à la Cour de justice de l''UEMOA d'interpréter les dispositions du Traité, d'interpréter ou d'apprécier la validité des actes adoptés par les organes de l'Union ainsi que les statuts des organismes créés par le Conseil.

[3] « Les juridictions nationales statuant en dernier ressort sont tenues de saisir la Cour de Justice ».

[4] Article 14 alinéa 3 : « Saisie par la voie du recours en cassation, la cour se prononce sur les décisions rendues par la juridiction d'appel des Etats Parties dans toutes les affaires soulevant des questions relatives à l'application des Actes uniformes et des règlements prévus au présent Traité à l'exception des décisions appliquant des sanctions pénales ».
Article 14 alinéa 5 : « En cas de cassation, elle évoque au fond ».

[5] « Si la Cour décide que cette juridiction s'est déclarée compétente à tort, la décision rendue par cette juridiction est réputée nulle et non avenue ».

[6] De l'avis (1/91, Recueil 1991, I.6079) rendu le 14 décembre 1991 par la Cour de Justice des Communautés Européennes, il résulte que tout mécanisme juridique qui risque de compromettre l'application et l'unité d'application du droit communautaire, est incompatible avec le Traité C.E.E.

[7] M. D. B. BA, « Le problème de compatibilité entre l'UEMOA et l'OHADA », *op. cit.*, p. 181.

II – La fronde des juridictions nationales face au droit des affaires OHADA

L'Acte uniforme relatif à l'harmonisation des procédures simplifiées de recouvrement et des voies d'exécution est l'Acte uniforme qui fait le plus l'objet d'une interprétation et une application problématique de la part des juridictions nationales de première instance. Il est l'objet de 43% des pourvois relatifs à l'application des Actes uniforme reçus par la CCJA. Deux procédures particulièrement se distinguent : la procédure de conciliation préalable et l'exécution provisoire.

1– La conciliation préalable

L'institution d'un préalable de conciliation obligatoire dans la procédure d'injonction de payer constitue une des innovations majeures de cette procédure[1]. En effet, visant à assurer l'accélération de la procédure, dans la mesure où elle peut permettre au créancier, en cas de conciliation avec son débiteur, d'obtenir rapidement un titre exécutoire par l'apposition de la formule exécutoire sur le procès verbal de conciliation. Le préalable de conciliation obligatoire n'existait pas dans la législation antérieure des Etats parties.

Cette conciliation préalable est réglementée par l'article 12 de l'Acte uniforme portant organisation des procédures simplifiées de recouvrement et des voies d'exécution, qui est conçu ainsi qu'il suit : « La juridiction saisie sur opposition procède à une tentative de conciliation. Si celle-ci aboutit, le Président dresse un procès verbal de conciliation signé par les parties dont une expédition est revêtue de la formule exécutoire. Si la tentative de conciliation échoue, la juridiction statue immédiatement sur la demande en recouvrement, même en l'absence de débiteur ayant formé opposition, par une décision qui ouvrira les effets d'une décision contradictoire ».

Malgré la clarté et le caractère impératif de cette disposition, elle est ignoré ici et là par certaines juridictions des pays de l'espace OHADA. En effet, comme dans le système antérieur à l'Acte uniforme, ces juridictions examinent directement la demande de recouvrement en cas d'opposition du débiteur, sans tenter de concilier ce dernier avec le créancier ; alors qu'au regard de l'article 12 sus-cité, le jugement statuant sur la demande de recouvrement doit clairement spécifier qu'il y a eu tentative de conciliation et que celle-ci a échoué.

Les juridictions omettent ainsi de procéder au préalable de conciliation obligatoire et violent les droits de la défense du débiteur qui se trouve ainsi privé d'une étape de sa stratégie de défense ; et elles privent le créancier d'une possibilité d'obtenir rapidement un titre exécutoire et violent la loi, c'est à dire l'article 12 sus-cité, ralentissant ce faisant une procédure qui était conçu pour être rapide.

L'examen de la jurisprudence relative à la procédure d'injonction de payer révèle en effet, que la décision rendue suite à l'opposition du débiteur n'intervient jamais dans les conditions de célérité qu'a voulu imprimer le législateur OHADA à cette procédure d'injonction de payer.

---

[1] Anne-Marie ASSI-ESSO, Commentaire de l'Acte uniforme portant organisation des procédures simplifieur recouvrement et voies d'exécution. In OHADA, Traité et Actes uniformes commentés et annotés, Juriscope, 2002, p. 708.

2 – La procédure de l'exécution provisoire

La seconde procédure qui porte à controverse dans le fonctionnement de l'ordre juridique OHADA est la procédure de l'exécution provisoire, prévue à l'article 32 de l'Acte uniforme OHADA sur les voies d'exécution.

Dans la procédure habituelle, avant celle de l'OHADA, l'exécution provisoire est une mesure exceptionnelle dérogeant au droit commun du double degré de juridiction, et qui n'est permise au Premier juge que sous des conditions clairement précisées par la loi. Elle émane des juges et permet d'exiger du condamné des prestations, alors que la juridiction d'appel ne s'est pas encore prononcée sur la valeur de la condamnation.

Mais, cette disposition peut être arrêtée par une procédure de défense à exécution provisoire, qui est de la compétence du Premier Président de la Cour d'appel. Ainsi donc, si l'exécution provisoire permet exceptionnellement d'exécuter une décision avant qu'elle ne soit définitive, le chef de décision qui accorde cette exécution provisoire est lui - même susceptible d'appel et peut être révoqué selon une procédure d'urgence.

Par conséquent, la mesure dictée par l'article 32 de l'Acte uniforme OHADA sur les voies d'exécution ne constitue pas une innovation. Elle reproduit, sans modifier en rien les termes de cette règle qui existait et existe encore dans toutes les législations de tradition française et dont personne n'a jamais mis en doute la pertinence et la nécessité.

Toutefois, l'intervention de la CCJA semble prohiber les défenses à exécution provisoire, comme il ressort d'un arrêt qu'elle a rendu, opposant les époux KARNIB à la Société Générale des Banques en Cote d'Ivoire[1]. Elle va modifier le sens et la portée de la règle de l'exécution provisoire, la rendant obligatoire dès lors qu'un commencement d'exécution a été effectué.

Il est important de noter que cette règle initialement tend, non pas à amplifier et à consolider l'exécution provisoire, mais au contraire à limiter son domaine et donc à la restreindre. En cela, cette règle tient compte du danger que l'exécution provisoire, dérogatoire à la règle essentielle du double degré de juridiction, comporte.

Danger qui est nullement appréciée par le Traité OHADA avec lequel cette règle cesse d'être une règle restrictive qui limite le domaine de l'exécution provisoire et souligne son caractère exceptionnel et devient au contraire une règle qui la conforte en la rendant irréversible dès qu'elle est prononcée, même de façon inconsidérée ou même illégale.

Il en est ainsi, d'après l'arrêt KARNIB de la CCJA. Dans cette affaire, le danger apparaît de façon éclatante. Le premier juge avait prononcé une condamnation à 800.000.000. Francs CFA, assortie de l'exécution provisoire pour le tout, en faveur de commerçants en faillite. Il s'agissait pourtant de dommages et intérêts, donc il n'y avait aucun titre préexistant, et l'urgence de recevoir immédiatement 800.000.000 F était plus que douteuse.

Appel a été interjeté contre la décision et des défenses à exécution provisoire ont été obtenues. L'exécution au bénéfice de l'exécution provisoire n'a pas été possible. Très

[1] CCJA, Arrêt n° 002/2001 du 11 Octobre 2001 Epoux Karnib, C/Société Générale des Banques en Cote d'Ivoire (SGBCI).

heureusement, car, quelques semaines après, la Cour, statuant au fond, annulait purement et simplement le jugement de condamnation et ordonnait une expertise.

Que se serait-il passé si au bénéfice de l'exécution provisoire, des commerçants en faillite avaient perçu 800.000.000 F CFA ? Ce qui aurait été le cas, si de l'avis de la CCJA, l'exécution avait commencé, ne serait-ce que par une signification de commandement. Dans ce cas, toute procédure de défense à exécution provisoire aurait été impossible.

Comme nous le souligne Maître BAKAYOKO[1], les effets de cette procédure sont vécus régulièrement par les justiciables ivoiriens. Ce d'autant plus qu'elle n'est pas forcément le fait de juges indélicats, mais plutôt généralement de juges inexpérimentés qui peuvent l'ordonner sans respecter les conditions posées par la loi.

Au fond, comme on peut le relever, par ailleurs, de l'avis de Maître TRAORE Moussa[2], l'opportunité de cette procédure dépend de la position qu'on occupe dans la procédure d'exécution provisoire, selon que l'on est celui qui doit payer ou le bénéficiaire de la procédure. Dans le premier cas, on élève de vives protestations contre l'impossibilité de défense à exécution provisoire, et dans le second, on relève vigoureusement que les signatures des défenses à exécution sont totalement contraires à l'article 32 de l'AUVE.

En définitive, cette procédure devrait être mieux encadrée, comme le suggère Maître BOURGOIN René[3], et ne pas faire l'objet d'une application systématique ou controversée et contradictoire. Surtout que la procédure de défense à exécution provisoire n'est qu'une manière de soumettre l'exécution provisoire au double degré de juridiction. Elle permet d'éviter de créer, avec l'exécution provisoire, une situation provisoire qui pourrait engendrer des conséquences irréparables et manifestement excessives telle qu'aurait pu l'être dans l'affaire KARNIB si la SGBCI avait payé les 800.000.000 F CFA.

La Justice, pour être bonne, doit s'interdire d'être sommaire et expéditive[4].

III – L'immunité d'exécution des personnes morales de droit public[5]

Un autre point du droit OHADA qui suscite des interrogations chez les praticiens est le concept d'« immunité d'exécution des personnes morales de droit public » pour lequel les praticiens réclament une définition claire et précise de la notion de ''personne morale de droit public''.

En effet, l'article 30 de l'Acte uniforme portant organisation des procédures simplifiées de recouvrement et des voies d'exécution institue l'immunité d'exécution des personnes morales de droit public dans les termes suivants : « L'exécution forcée et les mesures conservatoires ne sont pas applicables aux personnes qui bénéficient d'une immunité

[1] Maître BAKAYOKO Binta, avocate – Cabinet Maître CHAVEAU / Abidjan Plateau.
[2] Maître TRAORE Moussa, avocat prés la Cour d'Appel, Abidjan, Plateau. Annexe V, page 461.
[3] Maître BOURGOIN René, avocat, Abidjan, Plateau.
[4] DOGUE Charles, ''Une nouveauté déplorable : la prohibition des défenses à exécution provisoire'', *Actualités juridiques*, n° 28, Juin 2002, *OHADA.com*, Ohadata D-02-23, page 4.

d'exécution. Toutefois, les dettes certaines, liquides et exigibles des personnes morales de droit public ou des entreprises publiques, quelles qu'en soient la forme et la mission, donnent lieu à compensation avec les dettes également certaines, liquides et exigibles dont quiconque sera tenu envers elles, sous réserve de réciprocité …».

L'immunité d'exécution est justifiée par le souci de ne pas porter atteinte à la souveraineté des Etats. Il s'agit d'éviter que par l'effet de la saisie de ses biens, l'Etat souverain ne se retrouve dans l'impossibilité d'accomplir ses missions de service public.

Dans la mesure où certaines missions de service public sont accomplies par des entreprises publiques ou par les sociétés à capitaux publics que l'Etat a créées, ces entités bénéficient aussi de l'immunité d'exécution.

Il convient de relever que l'article 28 de l'Acte uniforme portant organisation des procédures simplifiées de recouvrement et des voies d'exécution subordonne l'exécution forcée au défaut d'exécution volontaire de la part du débiteur.

Or, lorsque ce débiteur se trouve être l'une des personnes morales jouissant de l'immunité d'exécution, le risque est grand d'aboutir à une injustice ou carrément à un déni de justice, si le créancier n'a pas obtenu de paiement spontané de la part de cette personne morale débitrice, que l'immunité d'exécution protège, par ailleurs.

Dans une telle hypothèse, le juge devrait apprécier l'immunité d'exécution opposée par la personne morale en cause en intégrant la nécessité de sécuriser les activités économiques, nécessité exprimée par le Traité OHADA, dont le préambule précise qu'il est essentiel que le droit OHADA « soit appliqué avec diligence, dans les conditions propres à garantir la sécurité juridique des activités économiques, afin de favoriser l'essor de celles-ci et d'encourager l'investissement ».

Il se trouve, malheureusement, que l'examen de la jurisprudence disponible sur la question de l'immunité d'exécution des personnes morales de droit public révèle que les juges ici ne prennent pas encore en compte les prescriptions ci-dessus rappelées du préambule du Traité OHADA.

En effet, il résulte de cette jurisprudence que le juge étatique de l'espace OHADA applique généralement l'immunité d'exécution dans l'absolu.

Or, le droit comparé enseigne qu'ailleurs, et dans l'intérêt du développement des activités économiques, les juges refusent d'appliquer cette immunité dans l'absolu lorsque la personne morale de droit public en cause s'est investie dans une activité commerciale et que le bien saisi ou à saisir est affecté à ladite activité.

Ce faisant, le juge veille à ce que le débiteur, personne morale de droit public, n'invoque pas l'immunité d'exécution uniquement pour échapper aux conséquences de ses actes de gestion qui relèvent du droit privé[1].

Ainsi, ailleurs que dans l'espace OHADA, le juge étatique recherche si le bien saisi et appartenant à une personne morale de droit public avait été affecté à une activité économique

[1] Pierre-Marie MARTIN in ''Droit international public'', Masson, Paris – Milan – Barcelone, 1995, n°129, p.60.

ou commerciale relevant du droit privé ; auquel cas, l'immunité d'exécution invoquée par ladite personne morale est restreinte.

Cette conception restrictive de l'immunité d'exécution est fondée sur la distinction entre acte de service public et acte de gestion des personnes morales de droit public.

Le juge étatique OHADA devrait s'en inspirer, pour appliquer le droit OHADA en conformité avec l'objectif de protection et de développement économiques recherché par le législateur OHADA.

Il est vrai, cependant, que ce juge OHADA ne pourra pas facilement abandonner l'application dans l'absolu de l'immunité d'exécution des personnes morales de droit public s'il n'y est pas aidé par des actes du pouvoir exécutif.

On pense, par exemple, à une circulaire des Ministres de la Justice prescrivant aux parquets de requérir que les juridictions appliquent l'immunité d'exécution dans un sens compatible avec les objectifs du droit OHADA, ou encore à une modification, par le Conseil des Ministres de l'OHADA, de l'article 30 de l'Acte uniforme qui préciserait les conditions de restriction de ladite immunité, comme l'ont fait les Etats-Unis par la Foreign Sovereign Immunities Acte du 21 octobre 1926, amendée le 9 novembre 1998, le State Immunities Act du Royaume Uni du 20 juillet 1978 ou encore le Canada par une loi de 1982[1].

En vue d'une meilleure sécurisation du climat des investissements dans l'espace OHADA, où les personnes morales de droit public, au premier rang desquelles les Etats, s'investissent pleinement dans les activités économiques, il est souhaitable que le juge soit mis en mesure de restreindre l'immunité d'exécution desdites personnes morales.

Une telle restriction se justifierait amplement dans un espace où ces personnes morales de droit public ont été autorisées à compromettre[2], donc à renoncer à leur immunité de juridiction. Or, n'est-il pas de plus en plus admis en droit international que la renonciation à l'immunité de juridiction vaut, sauf clause contraire, renonciation à l'immunité d'exécution[3] ?

IV – Les observations

Tous ces points de faiblesse dans le fonctionnement efficient de l'ordre juridique sont le fait de plusieurs facteurs.

---

[1] Catherine KESSEDJIAN et Michel COSNARD in « Les immunités de juridictions et d'exécution » rapport établi en juin 1995, à la demande du Ministre français de la Justice ; Pierre – Marie Martin, op.cit., n°128, p. 60.

[2] Article 2 de l'Acte uniforme relatif à l'arbitrage : « Toute personne physique ou morale peut recourir à l'arbitrage sur les droits dont elle à la libre disposition.
Les Etats et les autres collectivités publiques territoriales ainsi que les Etablissements publics peuvent également être parties à un arbitrage, sans pouvoir invoquer leur propre droit pour contester l'arbitralité d'un litige, leur capacité à compromettre ou la validité de la convention d'arbitrage ».

[3] Cass. 1ère Ch. C 6 juillet 2000, Société Creighton Limited c/ Ministère des Finances de l'Etat du Qatar, publié dans la Rev. Camerounaise arb. N° 18, juillet-septembre 2000. p. 21 ; Paris, 1ere Ch. G 12 décembre 2001, Creighton Ltd c/ Ministère des Finances et Ministère des Affaires Municipales et de l'Agriculture du Gouvernement de l'Etat du Qatar. Rev. arb. 2003, n° 2, p. 417. Note Philippe LEBOULANGER.

Le premier, relaté par tous les praticiens et qui a une incidence directe sur l'interprétation du droit OHADA est l'insuffisance de formation des magistrats et auxiliaires de justice. En effet, la divergence dans les interprétations données aux dispositions des Actes uniformes témoigne de cette situation de divergence de décision sur un même point de droit à quelques jours d'intervalle, voire à des décisions rendues par des juges que certains praticiens considèrent comme sans fondement.

La mauvaise foi de ces juges n'est pas forcement la cause de cet état de fait. Le manque de formation constitue en grande partie la raison profonde. Mais, l'OHADA a organisé des séances de formation et des séminaires de mise à niveau des juges, auxiliaires de justice et praticiens du droit des affaires. Toutefois, ces séances de formation ponctuelles ne suffisent pas à assurer la pédagogie juridique des acteurs du monde judiciaire. Deux raisons :

- Le retour de ces formations n'est pas assuré auprès des juges et des autres acteurs de l'activité judiciaire en raison de la mobilité administrative du personnel judiciaire. Les premiers, qui ont reçu des formations, ne le rendent pas suffisamment sur le terrain, et après leur affectation, le nouveau personnel en place se voit priver d'un capital de connaissances juridiques auprès duquel il aurait pu apprendre, si tenté que le personnel formé ait consenti à restituer ce qu'il a appris. D'où la difficulté pour certains juges de faire une interprétation adéquate du droit OHADA, qu'il mène à partir de leurs propres connaissances, ceci d'autant plus s'ils sont inexpérimentés.

- Mais, le projet OHADA, en dépit des réalisations qu'il a effectuées et des mutations auxquelles il a conduit, subit les effets d'un plus grand manque, à savoir, une volonté politique déterminée à engager le projet sur la voie de nouvelles réformes, en l'occurrence :

- Définir de nouvelles formules de financement de l'organisation pour lui fournir des moyens conséquents, nécessaires au financement des projets de redynamisation de l'ordre public OHADA.

- Dix ans après l'entrée en vigueur des Actes uniformes, un droit qui a été réalisé par des théoriciens et des techniciens, il est temps, de l'avis de tous les praticiens rencontrés de procéder à une relecture, un toilettage des différents Actes uniformes et Règlement de procédure en vue d'apporter des corrections susceptibles d'améliorer le fonctionnement de l'OHADA. La participation des praticiens à cette entreprise se révèle une nécessité de premier plan afin de leur permettre d'émettre des observations relatives aux particularités et usages de leur profession, susceptibles d'assurer une aisance supplémentaire au fonctionnement de l'OHADA.

- Pour limiter les facteurs de ralentissement qui allonge la durée de la procédure devant la CCJA, il conviendrait de poser de façon claire et définitive le principe de l'incompétence des Cours suprêmes nationales pour toutes les questions relevant du domaine de l'OHADA.

- Assurer la vulgarisation de l'arbitrage, instrument de règlement de différends contractuels.

- Définir une programmation annuelle riche d'actions régulières de formation, d'information et de vulgarisation du capital et des instruments juridiques

élaborés par l'OHADA, ce auprès des juges, des auxiliaires de justice, et des différents acteurs de l'activité judiciaire ainsi que des entreprises et du grand public.

Pour autant, toutes ces défaillances n'enlèvent pas à l'application du droit OHADA l'impact recherché qu'elle pourrait avoir sur le développement économique régional.

Le postulat sur lequel notre étude se construit, établit que l'intégration juridique doit précéder ou accompagner l'intégration économique afin de sécuriser les relations d'affaires et rassurer les opérateurs économiques. Dans cet élan, cette garantie apportée aux investisseurs devrait favoriser le développement de relations d'affaires créatrices d'activités dont l'économie devrait être renforcée.

La CCJA souffre également du manque de moyens des Greffes des Tribunaux nationaux, de qui elle attend les fichiers d'immatriculation nationaux pour constituer le Registre du Commerce et du Crédit Mobilier régional. De ce fait, ce registre n'a toujours pas été constitué.

Mais, tout porte à croire que, de la dynamique engagée et de l'espérance d'un environnement juridique harmonisé par la volonté politique, et dont est porteuse l'intégration juridique, sa position primordiale se justifie par rapport à l'intégration économique. A défaut, du fait des insuffisances relatives à la pratique de la vie économique, cette œuvre d'intégration juridique pourrait se faire concomitamment avec l'intégration économique ; mais, cette fois, en tenant compte des observations des praticiens. Approche à laquelle ils adhèrent aujourd'hui, en réclamant une relecture participative du droit OHADA, après une décennie d'application.

§ III : Analyse politique

« L'existence de nombreuses OI en Afrique de l'Ouest poursuivant les mêmes objectifs a entraîné une duplication des efforts et un gaspillage des ressources qui auraient pu servir au développement de la sous-région ouest africaine. D'où la nécessité de rationaliser les efforts de coopération en Afrique de l'Ouest pour maximiser les gains de l'intégration régionale »[1].

Cette prise de conscience est de plus en plus forte en Afrique de l'Ouest, où des actions ont été entreprises par l'UEMOA, le CILSS et la CEDEAO en vue de parvenir à une cohabitation raisonnable entre les trois organisations[2]. La première réunion de coopération entre les premiers responsables de ces organisations[3] a débouché sur deux résultats majeurs, l'identification de dix-sept domaines de coopération et la création de trois commissions techniques pour préparer le cadre de coopération et les activités de suivi entre les trois organisations[4].

[1] CEDEAO, Secrétariat exécutif, Mémorandum sur « les axes de coopération entre l'UEMOA, le CILSS et la CEDEAO », élaboré suite à la Cinquième réunion du Forum Consultatif des Ministres des Finances, Ministres du Plan et Gouverneurs des Banques Centrales, tenue à Abuja le 24 octobre 1998.
[2] Voir le Mémorandum sur « les axes de coopération entre l'UEMOA, le CILSS et la CEDEAO ».
[3] 10 février 1998.
[4] La commission institutionnelle et juridique, la commission du commerce et des échanges commerciaux et la commission des politiques économiques et sectorielles communes..

Dans le même ordre d'idées, l'UEMOA a obtenu le statut d'observateur auprès de l'OHADA pour mieux assurer la coordination des actions des deux organisations. Dans ce cadre, la Commission de l'UEMOA participe aux réunions techniques et à celles des instances de l'OHADA. La Commission de l'UEMOA et le Secrétariat Général de l'OHADA se communique régulièrement le *Bulletin Officiel* de l'UEMOA et le *Journal Officiel* de l'OHADA dans lesquels sont publiés les actes adoptés par les différents organes des deux institutions.

Mais, malgré ces efforts de coordination et de mise en cohérence de l'action des différentes organisations, il y a lieu de dépasser les actions ponctuelles pour inscrire cette tendance dans la durée par son institutionnalisation. Mieux encore, et ce pour éviter les conflits de lois et de juridiction, il parait plus judicieux et dans un souci de cohérence juridique régionale, aujourd'hui de conférer la primauté à l'OHADA pour tout ce qui relève du droit des affaires.

Deux arguments militent en ce sens. D'un, l'OHADA est une organisation spécifiquement d'intégration juridique dont l'objectif principal est d'uniformiser le plus grand nombre de matières en droit des affaires ; tandis que l'UEMOA ne fait de l'harmonisation qu'un complément à son principal objectif, l'intégration économique de ses pays membres. Secondement, le nombre d'Etats parties à l'OHADA est plus grand et le nombre de matière à harmoniser est appelé à s'étendre ; et au vu des matières dispensées dans le cadre de l'ERSUMA, à savoir le droit CIMA, OCAM, CIPRES, OAPI et à terme UEMOA, on peut noter que l'OHADA s'édifie, par le biais de la CCJA, une position d'autorité en matière d'interprétation de droit communautaire des affaires.

Des arguments favorables, mais qui nécessite d'institutionnaliser au plus vite les comités de liaison[1] entre l'UEMOA et OHADA pour organiser de façon plus solennelle ce transfert de compétence en matière de droit des affaires ; et entre ces organisations et les autres organisations pour consolider la sécurité juridique nouvellement instaurée par la mosaïque de droit communautaire. Toutefois, en attendant, il appartient aux parties au contrat de s'accorder sur le droit qui va régir leur relation afin de déterminer préventivement la juridiction de cassation compétente en cas de litige.

[1] Joseph ISSA-SAYEGH, « L'intégration juridique des Etats africains de la zone Franc », OHADA.com, Ohadata D-02-12, p. 51-52.

Chapitre II : Liberté de circulation dans l'espace UEMOA : L'état de la fonctionnalité du projet régional

Le marché commun de l'UEMOA, environnement économique rationalisé destiné à l'activité économique régional, est un édifice qui repose sur quatre piliers : la liberté de circulation des marchandises, des personnes, des services, et des capitaux. Ces piliers constituent des principes fondamentaux lorsqu'ils sont définis par les institutions communautaires et respectés par tous les Etats membres. Ils permettront d'organiser son fonctionnement, voire de le discipliner. Mais, également, en tant que principes directeurs, ces piliers sont de nature à imprimer à ce marché un esprit libéral, caractéristique d'une grande ouverture, et utile à l'épanouissement des opérateurs économiques.

Les libertés de circulation des marchandises et des personnes sont des libertés à la base de l'édification du marché commun. Respectivement, la première donne l'élan et permet de poser les fondements de cette édification ; la seconde participe de son animation et contribue à sa consolidation. Pour renforcer le bon fonctionnement et assurer la bonne dynamique de ce marché commun, le Traité de l'UEMOA garantie les libertés de circulation des capitaux et de concurrence. Des libertés, favorables aux relations d'affaires et aux transactions commerciales, mais également usagères du droit des affaires OHADA. Cette interconnexion entre Droit et Economie permet d'établir entre ces différents domaines un rapport de complémentarité dans la construction du cadre régional propice aux relations d'affaires et à sa fonctionnalité, car l'aboutissement du projet communautaire réside dans la mise en œuvre effective de cette liberté de circulation. Et, dans l'UEMOA, cette liberté de circulation est déjà effective.

Cependant, dans chaque domaine de liberté, l'état de leur situation actuel montre certes des avancées témoignant de la volonté des Chefs d'Etat et de Gouvernement des Etats de l'Union d'avancer résolument vers la réalisation des objectifs d'intégration, mais surtout la subsistance d'un bon nombre de problèmes auquel il faudrait remédier afin d'offrir un épanouissement meilleur à la liberté de circulation dans l'espace UEMOA. Car, élément désigné pour apprécier la fonctionnalité du marché commun de l'UEMOA, et manifestation du cadre économique que le processus d'intégration se réserve d'instaurer, dans la perspective de la réalisation du développement des pays membres, la liberté de circulation dans l'espace UEMOA connait de nombreuses défaillances qui affectent la plénitude de son expression et empêchent de tirer le meilleur de la dynamique que les projections théoriques relatives à son application affichait.

Section I : La situation des échanges intra-UEMOA de biens

§I : La liberté de circulation des marchandises : La définition de l'article 77 du Traité de l'UEMOA

La liberté de circulation des marchandises (ou des biens) est le pilier central autour duquel se construisent tous les éléments de l'édifice que représente le marché commun. En effet, l'échange de marchandises constitue l'objet essentiel dans le processus d'intégration, particulièrement dans les mécanismes de la « zone de préférence douanière », de la « zone de libre échange », et de l' « union douanière », des étapes du processus qui conduisent à la mise en place du marché commun. Alors, quand cette circulation encadrée de marchandises devient

libre, cette liberté apparaît comme un aboutissement dans le processus d'intégration. Dans ce cas, la mise place et l'exercice de cette liberté dans l'espace communautaire, en dépit des difficultés qu'elle peut engendrer et des limites qu'elle connaît, accompagné de l'exercice d'autres libertés[1], permettraient au marché commun de l'Union de s'accomplir.

Le Traité de l'UEMOA en son article 77, portant sur la libre circulation des marchandises, envisage dans une première approche de cette liberté, une règle de « standstill »[2] destinée à éviter d'une part, que les Etats membres ne renforcent les barrières mises au commerce inter-étatique, soit en augmentant les droits de douane ainsi que toute taxe d' « effet équivalent », soit en rendant plus restrictifs les contingents, normes, et autres dispositions d' « effet équivalent » ; d'autre part, cette règle est destinée à empêcher que les Etats n'en créent de nouvelles.

Le Traité prévoit ensuite la suppression des droits de douane et de toutes autres taxes d' «effet équivalent »[3]. Il ne précise toutefois pas les contours de ces concepts. Dans ce cas, pourrions-nous rejoindre la jurisprudence européenne pour nous apporter un éclairage en la matière.

La définition des « droits de douane » ne pose pas de problème important. Ils constituent des charges pécuniaires frappant les produits importés lors de leur dédouanement, et plus exactement, au moment de la déclaration par l'importateur pour la mise en libre pratique. Ils se manifestent normalement, soit sous forme de « droits spécifiques »[4], soit sous forme de droits « ad valorem »[5], cette dernière forme étant la plus utilisée[6]. Il n'en va pas de même de la notion de « taxes d'effet équivalent ».

Cette notion est apparue, après la disparition définitive en Europe des droits de douane, sous les apparences d'impositions financières légitimes, se présentant sous des appellations et techniques changeantes, exigées parfois aussi bien pour les produits nationaux que pour les produits importés, pour subvenir à l'organisation et à la gestion de services nécessaires à la collectivité, voire à l'exportateur lui-même. La « taxe d'effet équivalent » concerne toute forme de charge pécuniaire - non identifiée comme droit de douane – unilatéralement imposée qu'elle qu'en soit la dénomination, le montant de l'exigibilité ou de la perception, dès lors qu'elle frappe un produit franchissant une frontière de l'Union[7].

Le Traité vise également l'élimination de « restrictions quantitatives ». Cette notion couvre les interdictions totales ou partielles ainsi que les « contingents » ou « quotas » à savoir des limitations quantitatives des importations ou des exportations.

Ces différents droits, taxes et mesures concernent tant l'exportation que l'importation des biens. En effet, si les mesures dissuasives à l'importation visent généralement à protéger le marché national, les auteurs du Traité ont également entendu viser celles qui concernent

---

[1] Les libertés de circulation des personnes, des services et des capitaux.
[2] La règle de « standstill » est une règle qui impose aux Etats membres l'obligation de ne pas introduire de nouvelles restrictions quantitatives et mesures d'effets équivalents, et de ne pas rendre plus restrictives celles existantes.
[3] Traité UEMOA, article 78.
[4] Droits basés par exemple sur la capacité, le poids ou les mesures des produits.
[5] Droits basés sur la valeur en douane des marchandises.
[6] A. MATTERA, « Le Marché commun européen », Jupiter, Paris, 1990, p.33.
[7] Voir CJCE, 1er juillet 1969, aff. 24 /68, Commission c. Italie, Rec. 1969, p. 201.

l'exportation et qui sont traditionnellement destinées à éviter des sorties tant de matières premières que des produits semi-finis, voire finis, jugés, prioritairement nécessaires au marché national d'un Etat membre. Pour illustration de l'éventualité d'un tel cas de figure, la pénurie de banane plantain en Côte d'Ivoire dans les années 1997-1998. Les producteurs de cette matière première, indispensable au bon équilibre alimentaire et à la pleine expression culinaire des ressortissants ivoiriens, préféraient réserver leur production à l'exportation au détriment du marché intérieur ivoirien.

Pour l'élimination de ces droits, les auteurs du Traité de l'Union ont prévu un système de suppression des droits de douane et taxes d'effet équivalent. Dans cette optique, tant le rythme que les modalités d'élimination de ces mesures seront déterminées par le Conseil, statuant à la majorité des deux tiers, sur proposition de la Commission[1]. Cette technique n'exclut pas cependant qu'un acte additionnel puisse être adopté en vue de structurer certains aspects de la profession vers la libération des échanges. Cette suppression s'inscrit dans le cadre de la simplification des systèmes tarifaires des Etats membres effectuée à l'occasion de l'adoption du Tarif Extérieur Commun. Elle couvre comme champ d'application un nombre de droits et de taxes perçus au cordon douanier. Seuls les droits de douane et la redevance statistique sont supprimés.

La suppression des droits de douane concerne pour l'instant que les droits à l'importation à l'intérieure de l'Union. Les droits à l'exportation ne sont pas éliminés. Les taxes de consommation (taxes sur les boissons alcoolisées, sur le tabac, etc.) ne sont pas également concernées. Elles continueront à s'appliquer aux produits communautaires importés.

Par ailleurs, l'acte additionnel n°04/96 du 10 mars 1996 a adopté un régime tarifaire préférentiel transitoire[2] des échanges qui comporte trois grandes règles. Dans la première, il définit les règles régissant les produits d'origine et fabriqués au sein de l'UEMOA, c'est à dire les produits du cru, de l'artisanat traditionnel, et les produits industriels :

1 - Sont considérés comme produits du cru, originaires des Etats membres de l'Union, les produits du règne animal, minéral et végétal n'ayant subi aucune transformation à caractère industriel, même s'ils ont subi un apprêt destiné à en assurer la conservation et à en faciliter la circulation[3], en l'occurrence :

- Les produits minéraux extraits de leur sol ou déposés sur le rivage des côtes maritimes.
- Les produits du règne végétal qui y sont récoltés.
- Les produits extraits de la mer par des bateaux immatriculés dans un Etat membre et battant pavillon de cet Etat ou, à défaut reconnus originaires.
- Les produits provenant d'animaux vivants qui y font l'objet d'un élevage et les sous-produits animaux.

2 - Sont considérés comme produits de l'artisanat traditionnel, originaires des Etats membres de l'Union, les articles faits à la main, avec ou sans l'aide d'outils, d'instruments

[1] Traité UEMOA, article 87.
[2] Régime applicable jusqu'à l'ouverture de l'union douanière.
[3] Traité UEMOA, acte additionnel n°04/96, article 4 et 5.

actionnés directement par l'artisan[1]. L'origine communautaire des produits du cru et de l'artisanat est attestée par un certificat d'origine.

3 - Sont considérés comme produits industriels[2] :

1°- Les produits industriels dans la fabrication desquels sont incorporées des matières premières communautaires représentant en quantité au moins 60% de l'ensemble des matières premières utilisés ;

2°- Les produits industriels obtenus à partir de matières entièrement importées des pays tiers ou dans la fabrication desquels les matières premières communautaires utilisées représentant en quantité moins de 60% de l'ensemble des matières premières mises en œuvre lorsque la valeur ajoutée est au moins égale à 40% du prix de revient ex-usine hors taxes de ce produit.

L'origine communautaire des produits industriels est attestée également par un certificat d'origine.

La deuxième règle concerne la taxation des produits d'origine communautaire. Les produits du cru et de l'artisanat sont exonérés de tous droits et taxes perçus à l'entrée des Etats membres[3]. Ils ont été libéralisés totalement depuis le 1er juillet 1996.

Quant aux produits industriels, il faut opérer une distinction entre les produits industriels agréés et ceux non agréés. Pour ce qui est des produits industriels agréés, originaires des Etats membres, ils bénéficient de la Taxe Préférentielle Communautaire (T.P.C.) correspondant à un abattement sur les droits d'entré de 30% en 1996, puis de 60% en 1997, et 1998, ensuite de 80% en 1999, pour atteindre 100% en janvier 2000.

Par conséquent, à partir de janvier 2000, non seulement les matières premières et les produits agricoles, mais aussi tous les produits industriels « éligibles »[4] circuleront librement à l'intérieure de l'Union, sans payer de droits de douane ou d'autre taxe à l'importation. L'application de ces mesures coïncide en janvier 2000 avec l'entrée en vigueur de l'Union douanière et l'application des taux objectifs du Tarif Extérieur Commun. En revanche, s'ils ne sont pas agréés les produits industriels bénéficient d'une réduction de 5% des droits d'entrée applicables aux produits similaires originaires des pays tiers.

L'agrément est accordé par la Commission. Il est matérialisé par une décision du président de la Commission[5] qui le notifie à l'entreprise. Sur cette décision d'agrément sont portés les éléments suivants[6] : le matricule de l'entreprise ; le numéro d'agrément du produit ; le numéro de nomenclature du produit ; le taux de la Valeur Ajouté Communautaire du produit industriel et le pourcentage en quantité de matières premières communautaires mises en œuvre dans sa fabrication.

---

[1] Traité UEMOA, acte additionnel n°04/96, article 6.
[2] Idem, article 7.
[3] Ibidem, article 10.
[4] Susceptible d'être agréé.
[5] Ibid., articles 12, 13, 14, 15.
[6] Ministère de l'industrie, du tourisme et des PME, république de Côte d'Ivoire, « Pour mieux connaître l'UEMOA et l'union douanière », Abidjan, 1996, p. 38.

Munie de cette décision, l'entreprise se fait délivrer pour chacune de ses exportations dans l'UEMOA, un certificat d'origine délivré par le Ministère de l'industrie, du tourisme et des PME. Trois certificats peuvent être ainsi délivrés :

- Le certificat d'origine pour les produits du cru et de l'artisanat traditionnel.
- Le certificat d'origine pour les produits industriels agréés.
- Le certificat d'origine pour les produits industriels non agréés.

La troisième règle institue un Prélèvement Communautaire de Solidarité[1] de 0.5% sur la valeur en douane des marchandises importées des pays tiers par les Etats membres de l'Union dont l'assiette est constituée, sur la base de la valeur en douane, par les importations dans tous les Etats membres, de produits originaires des pays tiers et mis à la consommation. Les produits de ce prélèvement sont à versés à l'Union par les administrations qui sont chargées de les recouvrer. Ils sont affectés à la compensation des moins-values fiscales, à une dotation des fonds de réserve, à la dotation des fonds structurels, au financement de l'Union ou à toutes autres affections décidées par le Conseil des ministres.

Toutefois, certaines situations peuvent se présenter dans lesquelles les Etats membres estiment devoir prendre des mesures restrictives par rapport à cette liberté de circulation des marchandises. Le Traité de l'UEMOA[2] admet de telles mesures, mais il en délimite les contours et établit un principe d'encadrement. Ainsi, le Traité admet que les Etats membres puissent non seulement maintenir, mais aussi édicter des mesures d'interdiction ou de restriction touchant l'importation, l'exportation ou le transit de certains produits, lorsque sont en cause la moralité publique, l'ordre public, la protection de la santé, de la vie des personnes et des animaux, la protection de certains trésors nationaux, la propriété industrielle ou commerciale, de même que l'environnement.

Cependant, il ne précise pas les contours de ces notions. La pratique européenne en droit communautaire nous permettra-t-elle de leur apporter un éclairage ? Elles sont énumérées par l'article 79 du Traité de l'UEMOA. Parmi elle, la notion de moralité publique est le plus susceptible, d'un Etat membre à l'autre, d'évoluer dans le temps.

Selon la jurisprudence de la Cour de Justice des communautés Européennes (CJCE)[3], il faudrait entendre par « restriction pour cause de moralité publique », le droit, non sans limite, pour un Etat membre d'interdire l'importation en provenance de tout autre Etat membre, d'objets présentant un caractère indécent ou obscène au sens de sa législation interne. Une telle prohibition peut s'appliquer légitimement à l'ensemble de son territoire national, même s'il existe, en la matière des différences entre les législations en vigueur dans les différentes parties constitutives de l'Etat membre intéressé.

Cependant, la CJCE a précisé, limitant ainsi ce droit, qu'elle a laissé la liberté aux Etats membres d'apporter leurs propres appréciations du caractère indécent ou obscène de certains objets. Il y a lieu de constater que la nature choquante d'une marchandise ne saurait être considérer comme ayant un degré suffisant de gravité pour justifier des restrictions à la libre circulation des marchandises, lorsque l'Etat membre concerné ne prend pas, à l'égard des mêmes marchandises fabriquées ou commercialisées à l'intérieur de son territoire, des

[1] Ibid., article 16.
[2] Traité UEMOA, article 79.
[3] CJCE, 14 décembre 1979, « Henn & Darby », attendu 17, aff. 34/79, Rec. 1979, p.3795.

mesures répressives ou d'autres mesures réelles et effectives destinées à en empêcher la distribution sur son territoire.

La notion d' « ordre public » quant à elle, est probablement l'une de celles[1] dont la portée est la plus difficile à délimiter en raison de son acception vague et de la portée extrêmement large qui lui est attribuée au niveau national. Pour la CJCE[2] qui a dégagé un critère d'appréciation de cette notion, le recours par une autorité nationale à la notion d' « ordre public » suppose en tout cas, l'existence d'une menace réelle et suffisamment grave affectant un intérêt fondamental de la société.

Par ces termes, la CJCE a exprimé l'idée qu'il doit s'agir d'acte effectivement existant, d'un degré de gravité important susceptible d'affecter des intérêts prééminents, nécessaires à l'existence et au bon fonctionnement des structures étatiques et indispensables à la collectivité tout entière. Ainsi, l'Etat est susceptible de bénéficier de cette restriction à l'importation et à l'exportation lorsque ces restrictions ou interdiction sont nécessaires à la protection de l'Etat, de ses structures politiques, de son territoire ou de sa population[3], pour exemple le commerce international des armes fait l'objet d'un contrôle des autorités de toutes ces nations.

Concernant les restrictions relatives à la « protection de la santé et de la vie des personnes », il appartient aux Etats membres de décider du niveau auquel ils entendent protéger la santé publique, à défaut d'harmonisation dans cette matière, lorsque la santé publique est en cause[4]. Cependant, la jurisprudence de la CJCE pose deux limites en matière de protection de la santé publique en l'absence de dispositions harmonisées. Elle estime qu'un Etat membre ne saurait fixer, pour les produits importés, des exigences plus sévères que celles auxquelles ils répondent déjà, que si cela est justifié du point de vue scientifique, à moins que les incertitudes encore existantes en la matière n'autorisent le doute ou la prudence.

En outre, dans l'exercice leur pouvoir, elle considère, que les Etats membres doivent tenir compte des exigences de la libre circulation des marchandises. Cela signifie notamment que les moyens auxquels ils peuvent avoir recours pour protéger la « santé publique » doivent être appropriés et non excessifs par rapport au but recherché.

A la question, cependant qui apparaît, de savoir à qui incombe la charge de démontrer qu'un produit est nocif pour la santé publique ou totalement inoffensif, il incombe à l'Etat membre qui estime qu'un produit présente des risques de nocivité pour la santé, et non au producteur, ni à l'importateur, de le démontrer [5].

Relativement à la « protection de la vie et de la santé des animaux », cette notion ne recouvre pas une notion telle que l'entend la médecine humaine. Le Traité commanderait[6] de donner à l'expression une explication d'ordre économique. La santé des animaux n'aurait aucun rapport avec celle des personnes : elle ne serait pas un bien à préserver en soi, mais seulement l'objectif justifié par le bénéfice optimum, autrement dit la meilleure rentabilité.

---

[1] Avec la notion de sécurité publique.
[2] CJCE, 27 octobre 1977, « Bouchereau », aff. 30/77, Rec. 1977, p. 1999.
[3] A. MATTERA, « Le Marché unique européen », 2° éd., Jupiter, Paris, 1990, p.588.
[4] CJCE, 14 juillet 1983, « Sandoz », aff. 174/82, Rec. 1983, p. 2445 ; 30 novembre 1983, « Van Bennekom », aff. 227/82.
[5] CJCE, « Sandoz », précité.
[6] A. MATTERA, « Le Marché unique européen », précité, p.591.

Dans une telle optique, les restrictions à l'élevage destinées à protéger certaines espèces créées et sélectionnées en fonction de leur rentabilité peuvent effectivement s'analyser comme nécessaires à la préservation de la « santé des animaux »[1].

Le Traité UEMOA autorise également les Etats membres à prendre des mesures de « protection de certains trésors nationaux », dérogatoires à la libre circulation des marchandises. Ainsi, ils peuvent mettre des obstacles à l'exportation de certains trésors nationaux, en la soumettant à l'obtention préalable de licences, d'autorisations et/ou en limitant le nombre de bureaux de douane compétent pour ces délivrances, etc. Cependant, l'article 79 du Traité précise que cette dérogation ne concerne que certains trésors nationaux, sans préciser les contours de cette limitation.

Rejoignant la jurisprudence européenne, nous est-il possible de définir la notion de « trésor national » comme recouvrant celle d' « objets d'art » ; et pour la Cour, ces objets font partis des produits assujettis aux règles communautaires sur la libre circulation des marchandises[2]. Par conséquent, les dispositions, les actes, les pratiques et les comportements mis en œuvre par les autorités d'un Etat membre, qui ont pour effet d'interdire, de restreindre de rendre plus difficile, plus onéreuses les importations ou exportations de ces biens à l'intérieur de la communauté doivent être considéré comme contraires à ces règles communautaires[3] sur la libre circulation des marchandises.

Toutefois, ces obstacles aux échanges et en particulier à l'exportation d'œuvre d'art, tels que ceux que nous avons précédemment cités, ne peuvent être justifiés que s'il s'agit d'œuvre d'art rentrant dans la notion de « trésor national ayant une valeur artistique, historique ou archéologique »[4] sur les contours desquels le Traité reste silencieux. Par conséquent, il appartient au Conseil des ministres de l'Union de prendre les dispositions concernant les modalités de délivrance et d'exécution des autorisations d'exportation de ces œuvres afin d'être compatible avec le droit communautaire[5].

La dérogation à la circulation des marchandises concerne également la « propriété industrielle ou commerciale». Cette propriété est une notion désignant généralement un ensemble de droits exclusifs conférant à leurs titulaires la possibilité d'exploiter à eux seuls les produits et les biens qui en constituent l'objet. La convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle du 20 mars1883, révisée plusieurs fois depuis lors, désigne comme objet de la propriété industrielle : les brevets d'invention, les modèles d'utilité et les dessins ou modèles industriels ; les marques de fabrique ou de commerce ; les marques de services ; le nom commercial ; les indications de provenance ou les appellations d'origine, ainsi que la répression de la concurrence déloyale.

Cette convention considère que les droits exclusifs dont il est question s'appliquent non seulement à l'industrie et au commerce proprement dit, mais également au domaine des industries agricoles et extractives et à tous produits fabriqués ou naturels[6].

---

[1] Idem.
[2] CJCE, 10 décembre 1968, « Œuvres d'art », aff. 7/68, Rec. 1968, p.617.
[3] Traité CEE, article 30, pour les dispositions concernant les importations et l'article 34, pour les dispositions concernant les exportations.
[4] Traité UEMOA, article 79.
[5] Ils pourraient procéder à une meilleur organisation et répartition territorial des bureaux de douane auprès desquels il est possible d'accomplir les formalités de dédouanement.
[6] E. ULMER, « La repressione della concorrenza negli stati membri della communità europea », vol 1, Ed. Giuffré-Milano.

Cette dérogation recouvre également la « protection de l'environnement », une notion plus large que celle de « végétaux »[1]. Cette notion dépasserait aussi la notion de « protection de la santé et de la vie des personnes et des animaux ou des végétaux »[2]. Elle viserait la « protection et l'amélioration de l'environnement physique qui nous entoure » en vue d'une « bonne gestion des ressources », et du « développement en fonction des exigences qualitatives »[3].

Le Traité impose aux Etats membres de notifier à la Commission de l'UEMOA les mesures prises au titre de cette réserve de souveraineté. Cette dernière établit annuellement un inventaire des restrictions dans l'objectif clairement exprimé de tendre à leur harmonisation ou à leur élimination progressive.

Conscients que la réalisation de la libre circulation des marchandises pourrait être entravée par la disparité des réglementations relatives à la production et à la fabrication des biens, les auteurs du Traité de l'Union ont prévu en son article 80 que le Conseil arrête à la majorité des deux tiers un schéma relatif à l'harmonisation et à la reconnaissance mutuelle des normes techniques et sanitaires, ainsi que des procédures d'homologation et de certification en vigueur dans les Etats membres.

Par ailleurs, pour cette réalisation, le Traité a adopté une politique commerciale, le versant externe de la libre circulation des marchandises.

§II – L'évolution des échanges intra UEMOA de biens

I – Le compte des transactions courantes

Sont incluses dans le compte des transactions courantes, toutes les transactions portant sur des valeurs économiques (autres que des actifs financiers) entre entités résidentes et non résidentes. Les contreparties des valeurs économiques courantes qui sont fournies, ou acquises sans réciprocité y sont également inscrites. Les grandes subdivisions (postes) sont les biens, les services, les revenus et les transferts courants.

Les biens sont classés en 5 catégories distinctes qui présentent un intérêt analytique différent :

. Marchandises générales ;
. Biens importés ou exportés pour transformation ;
. Réparation de biens ;
. Achats de biens dans les ports par les transporteurs ;
. Or non monétaire.

Les services sont répartis en 11 postes :

. Transports ;
. Voyages ;
. Services de communication ;
. Services de bâtiment et travaux publics ;
. Services d'assurance ;

[1] Notion utilisée dans le traité de Rome.
[2] Commission européenne, Communication interprétative, arrêt « Cassis de Dijon », JOCE L256 du 3.10.1980.
[3] Idem

. Services financiers ;
. Services d'informatique et d'information ;
. Redevances et droits de licence ;
. Autres services aux entreprises ;
. Services personnels, culturels et relatifs aux loisirs ;
. Services fournis ou reçus par les administrations publiques,

Les revenus sont définis comme étant la rémunération des facteurs de production. Ce poste englobe la rémunération des salariés sous toutes ses formes, ainsi que le revenu des investissements. La rubrique "revenu des investissements" enregistre les revenus que les entités résidentes retirent de la propriété d'avoirs financiers étrangers et vice-versa. Elle se subdivise en 3 catégories :

- revenu des investissements directs ;
- revenu des investissements de portefeuille ;
- revenu des autres investissements.

Les transferts courants se répartissent en deux catégories sectorielles : les administrations publiques et les autres secteurs. Ceux des administrations publiques comprennent les aides non remboursables en espèces ou en nature reçues des autres administrations publiques ou des organisations internationales.

II – L'état des échanges commerciaux intra-UEMOA[1]

L'environnement sous-régional a été caractérisé par la normalisation progressive des relations commerciales entre la Côte d'lvoire et les autres pays de l'Union, notamment le Burkina Faso.

En outre, le Bénin, le Sénégal et le Togo ont, grâce aux importants investissements de modernisation et d'extension de leurs ports, renforcé leur position de pays de transit pour les importations des pays du Sahel. Les échanges intra-communautaires ont été, par ailleurs, stimulés par l'accroissement des besoins d'approvisionnement du Niger en produits céréaliers, en liaison avec la gestion de la crise alimentaire qui a affecté ce pays en 2005.

En revanche, la levée partielle des mesures commerciales restrictives sur les exportations du Bénin vers le Nigeria, son principal partenaire commercial africain, a contribué à raviver les échanges entre ces deux pays.

Au total, les échanges entre les pays membres ont enregistré un taux de croissance de 17,9% en 2005, pour se situer à 1.199,4 milliards sous l'effet conjugué des volumes et des prix. Les transactions commerciales intra-UEMOA sont estimées à 18,0% des exportations totales de l'Union en 2005 contre 16,4% en 2004. Elles ont représenté 17,1% des importations totales en 2005 contre 17,3% en 2004.

Ces échanges ont porté l'empreinte des produits pétroliers, exportés ou réexportés notamment par la Côte d'lvoire et le Sénégal. Outre les hydrocarbures, les échanges ont porté

[1] La nécessité d'estimer le niveau adéquat des échanges réels et financiers entre les Etats de l'Union est à la base des lenteurs constatées dans la production et la publication des statistiques des balances de paiement régionales.

sur les animaux vivants, les produits alimentaires (céréales) et les produits manufacturés (tissus, plastiques, vêtements).

§III – Les observations[1]

Il faut remarquer que la part des investissements dans le PIB est insuffisante (16%) dans la zone UEMOA. Le faible niveau de la bancarisation du système financier et le manque de financement des opérations du commerce extérieur et des investissements régionaux ont eu pour effets, entre autres, le faible développement des infrastructures économiques régionales et l'absence de dynamisme du commerce intrarégional. Des faiblesses qui affectent la réalisation fonctionnelle du cadre économique que le processus d'intégration ouest africain s'attèle d'installer pour l'épanouissement des activités économiques régionales.

I – L'absence de dynamisme des échanges intracommunautaires

En théorie, les pays commercent d'autant plus entre eux qu'ils ont des niveaux élevés de revenus, des gammes importantes de produits exportables et importables et qu'ils sont similaires. Le commerce intrabranche traduisant des différenciations verticales (gamme de qualité) ou horizontales (économie de variétés) est un facteur central d'intégration commerciale. Le commerce intra branche est également en relation avec le poids du commerce de produits manufacturés.

Cependant, on remarque que cette configuration des échanges n'est pas le cas des pays de l'UEMOA. Les résultats du processus intégrationniste des échanges intracommunautaires de l'UEMOA sont limités malgré les efforts accomplis. Les échanges intracommunautaires, dont l'expansion devait être favorisée par la mise en place de l'Union douanière, sont demeurés à des niveaux relativement modérés, du fait notamment de la similitude des structures de production des Etats de l'Union ; de l'absence d'infrastructures économiques régionales développés et du coût encore élevé du transport au sein de l'Union ; des barrières et obstacles non tarifaires élevés ; de l'augmentation progressive des compensations de moins values de recettes douanières et une faible connaissance du cadre législatif et réglementaire des opérateurs économiques de la zone.

II – La faiblesse des infrastructures économiques régionales

En matière d'infrastructures, l'UEMOA est faiblement dotée. L'insuffisance, voire l'absence d'infrastructures régionales dans les domaines routier, énergétique et de télécommunication nécessaires au développement du commerce et des investissements constitue un handicap sérieux à l'intégration des économies et à la réalisation du marché commun. En effet, la sous région accuse un retard important par rapport à la plupart des autres régions du monde en termes de quantité, qualité, coût et égalité d'accès des populations aux infrastructures et services de base.

[1] Hamaciré DICKO, «Le marché commun de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) : Réalités et Perspectives », Mémoire, Promotion Romain Gary «2003-2005», Cycle International Long Master en Administration Publique, Faculté des Sciences Economiques et de Gestion Pôle Européen de Gestion et d'Economie, Bureau d'Economie Théorique Appliquée, Université Louis Pasteur de Strasbourg, Février 2005, p. 56 et s.

Plusieurs pays de la sous région connaissent des coupures très fréquentes d'électricité. Certains d‘entre eux ont connu d‘ailleurs des crises énergétiques graves. En dépit de son potentiel qui est très important, la production énergétique de la zone est l'une des plus faibles au monde. Ce potentiel est également inégalement réparti avec l'existence de capacités excédentaires dans certains pays et déficitaires dans d'autres.

En ce qui concerne les axes routiers, ils sont non seulement insuffisants, mais ceux qui existent aussi se trouvent très souvent dans un état défectueux dû à un manque d‘entretien systématique. Cet état de fait n‘encourage ni le développement du transport régional, ni la promotion de commerce entre les pays de la zone.

Quant aux télécommunications, les réseaux s‘avèrent non développées et parfois archaïques avec des coûts très élevés. Cette situation renchérit les coûts de production et pénalise très fortement les entreprises qui veulent opérer dans la région.

III - Les obstacles et les barrières non tarifaires élevés

L‘absence de dynamisme des échanges commerciaux intrarégionaux est due en partie à des obstacles et barrières non tarifaires. Certes, un abaissement des barrières tarifaires est constaté dans presque tous les pays, mais l‘application des dispositions réglementaires communautaires pose un certain nombre de problèmes. Par exemple, alors que le TEC est lancé le 1er janvier 2000, il n‘est entré en vigueur qu‘un mois plus tard dans certains pays de l‘union.

Aussi, des Etats ont gardé des lignes tarifaires supplémentaires ; certains ne reprennent pas toutes les lignes tarifaires du TEC et d‘autres, enfin, appliquent des taux de droits non prévus par le TEC. Les contrôles intempestifs des marchandises représentant des barrières non tarifaires importantes grèvent les coûts des transactions, ce qui constitue une entrave importante au processus d'intégration des marchés.

On constate également très souvent des accusations mutuelles entre pays voisins (ex Togo et Bénin) pour le non-respect des engagements, créant ainsi des tensions entre les opérateurs économiques de la communauté. L‘application des dispositifs communautaires pour la libre circulation des biens et des marchandises souffre principalement des barrières non tarifaires qui se traduisent par la multiplicité des barrages et des contrôles administratifs et du maintien de normes prohibitives dans certains pays. Il s‘agit notamment de l‘existence de normes nationales, du certificat national de conformité, de l‘obligation d‘importer une quantité minimale, de l‘application d‘une valeur de référence à des produits originaires. Le franchissement de certaines frontières est problématique à cause des tracasseries administratives et de la petite corruption au niveau des contrôles routiers.

Aussi, si presque tous les Etats membres appliquent actuellement les dispositions relatives à la circulation des produits du cru et de l‘artisanat traditionnel ; ce n‘est pas le cas pour les produits industriels. La libre circulation des facteurs de production, avec ses implications en termes de droit d‘établissement et d‘harmonisation des prestations à savoir le droits social, le Code du travail, la protection des risques, le droit à la santé, l‘octroi du traitement national aux ressortissants de l‘Union n‘est toujours pas ancré dans la réalité.

IV - L'augmentation progressive de compensation des moins-values de recettes douanières

Le mécanisme de compensation des moins-values a été mis en œuvre comme étant une mesure d'accompagnement de l'union douanière du fait de la baisse des recettes douanières que subissent les Etats membres. Cependant, la hausse du nombre de produits échangés à l'intérieur de l'Union, ainsi que de leurs valeurs et quantités ont augmenté très sensiblement les demandes de compensation. Ainsi, pour la période allant de 1998 au 10 décembre 2003, le montant cumulé des versements compensatoires aux Etats au titre des moins-values de recettes douanières s'est élevé à 85.316.087.096 FCFA et les stocks des moins-values en instance de paiement et en cours sont de 30.725.433.080 FCFA[1]. La crise ivoirienne a eu un impact négatif sur le Fonds de compensations financières, la Côte d'Ivoire ayant pratiquement arrêté les reversements des produits du PCS, privant ainsi l'Union de 35 % environ de ses ressources.

V - La faible connaissance des opérateurs économiques des objectifs de l'UEMOA et du cadre réglementaire du marché commun

La concrétisation des objectifs de l'UEMOA et la mise en œuvre de son marché commun nécessitent une implication des opérateurs économiques, véritables acteurs du processus d'intégration. L'absence d'informations organisées des citoyens est un des obstacles majeurs au projet d'intégration régionale de l'UEMOA.

La société civile et notamment les opérateurs économiques de la sous région ne sont pas bien impliqués dans le processus intégrationniste en Afrique de l'Ouest. Ils ne comprennent pas très souvent une réglementation communautaire complexe et changeante dont l'application s'avère difficile.

En outre, la plupart des opérateurs économiques de la sous région sont analphabètes et ne maîtrisent pas les techniques du commerce extérieur et des échanges internationaux. La mauvaise circulation de l'information a des conséquences dommageables sur la demande d'agrément des produits auprès des autorités de l'UEMOA. Par exemple, plusieurs opérateurs économiques des pays membres de l'UEMOA ignorent qu'ils peuvent saisir individuellement la Commission et la Cour de justice de l'Union en cas de litige.

VI - Le développement du commerce informel sous régional et l'illusion de la protection douanière de l'UEMOA

Les obstacles et les barrières non tarifaires élevées dans la sous région ont eu pour conséquence le développement d'un commerce transfrontière parallèle ou informel entre les Etats membres.

---

[1] Le montant de 85.316.087.096 FCFA est reparti comme suit : Bénin (9.410.907.483); Côte d'Ivoire (619.566.092); Guinée-Bissau (131.331.949); Burkina (15.800.215.708); Mali (21.614.837.321); Niger (24.328.445.478) ; Sénégal (9.544.218.242); Togo (3.825.001.392). On constate que les pays enclavés (Niger, Mali et Burkina) sont surtout concernés par les versements compensatoires des moins-values. Les chiffres sont tirés du Rapport annuel 2003 de la Commission sur le fonctionnement et l'évolution de l'Union, P.12 et 32.

Ainsi, la faiblesse des intégrations institutionnelles en Afrique de l'Ouest contraste avec l'intensité des liaisons non officielles. Les frontières poreuses et les nombreuses tracasseries administratives au niveau des postes de contrôle conduisent à des « zones de libre échange de fait». Les pays enclavés (Burkina Faso, Mali, Niger) sont intégrés de facto avec des pôles fédérateurs, du moins potentiels (Nigeria, Côte d'Ivoire, Ghana, Sénégal) et des petits pays (Bénin, Guinée-Bissau, Gambie, Togo) jouent le rôle d'entrepôts ou de transits.

Les flux informels sont significatifs et s'appuient sur les réseaux de commerçants transfrontaliers qui perpétuent des traditions d'échanges fondées sur les solidarités sociales et les réseaux antécoloniaux de groupes ethniques. De même que les Dioula jouent un rôle prépondérant dans l'organisation des échanges entre le Mali, le Burkina et la Côte d'Ivoire, les Haoussa contrôlent le commerce transfrontalier entre le Niger et le Nigeria. Aussi, entre le Sénégal et la Gambie, les commerçants Sérères ou Wolof d'un côté, leurs homologues peuls de l'autre, conservent la maîtrise des échanges régionaux.

Ces « spécialisations » ethnico- commerciales continuent d'opérer dans toute l'Afrique de l'Ouest en s'appuyant tout aussi bien sur la structuration passée des chaînes de solidarité communautaire que sur les avantages comparatifs de divers sous-espaces. Les communautés marchandes utilisent leurs réseaux pour intégrer l'espace et relier des systèmes productifs disparates. Ainsi, grâce à leurs réseaux, les commerçants transfrontières accèdent facilement à l'information sur les différentiels d'offre de produits et de prix et peuvent rapidement diriger des marchandises vers les régions qui subissent des pénuries.

Les produits vivriers sont principalement concernés par le commerce informel régional, et tandis que les cultures de rente ont rencontré des difficultés croissantes, les cultures vivrières ont alimenté d'importants volumes d'échanges sur l'ensemble du territoire sous-régional. Par exemple, entre le Nigeria et le Niger, plus de 200.000 tonnes de céréales-essentiellement du maïs et du mil circulent chaque année par l'entremise des réseaux de commerçants haoussa.

D'importants flux d'élevage relient le nord du Mali et du Burkina Faso au sud de la Côte d'Ivoire, alors que le commerce de la kola s'effectue en sens inverse, du sud forestier vers le nord sahélien. Les produits de cueillette suivent généralement la même orientation, comme en témoigne le commerce de l'huile de palme, de Guinée-Bissau et de Guinée-Conakry vers le Mali et le Sénégal.

Les échanges de produits halieutiques, rapprochent quant à eux, les régions côtières des territoires enclavés de l'hinterland. Les réseaux Ibo et Yoruba jouent également un rôle majeur dans le commerce de réexportation depuis Lomé et Cotonou. Par exemple, on estime qu'une grande partie des importations béninoises (entre 60 et 70%) sont réexportées, le plus souvent de façon informelle, vers le Nigeria, ce qui pèse très lourdement sur le déficit chronique de la balance commerciale béninoise.

VII – L'impact du droit dans la dynamique des échanges commerciaux de l'UEMOA

1 – La situation des rapports au droit

Les relations commerciales, créant des rapports de droit dans les échanges commerciaux entre les pays de la Communauté, commence depuis le commerçant grossiste qui va acheter auprès du producteur installé dans un autre pays de la marchandise, qui sera transporter par la route. Ensuite, la revente chez le semi grossiste, puis le détaillant ou l'industriel qui va le transformer en produit à la portée des détaillants.

Ces transactions s'inscrivent dans le cadre des relations d'affaires régies par le droit des affaires uniformisé par l'OHADA. Devraient être sollicitées les dispositions des Actes uniformes à chaque étape de cette chaîne de relations d'affaires.

En effet, le droit uniforme est destiné à produire un effet d'incitation des investisseurs à venir investir dans l'Union; ce, en raison du capital confiance que pourrait générer auprès d'eux son environnement juridique uniformisé.

La dynamique des échanges qui s'effectue dans le cadre de l'union douanière devrait conduire à un accroissement du volume d'affaires appelant l'application du droit OHADA. En somme, le droit uniforme, en sécurisant juridiquement l'environnement économique régional permettrait d'attirer les investisseurs qui à leur tour stimuleraient l'application du droit des affaires au travers des relations qu'ils pourraient développer dans un marché commun en gestation.

2 – La contrariété des balances de paiement régionales asymétriques

Cependant, l'état actuel des informations disponibles ne permet pas de mesurer l'impact réel de cette démonstration. En effet, l'estimation des échanges intracommunautaires qui doit servir de base à cette mesure, souffre des différences de classification et de champ couvert par les statistiques entrant dans l'élaboration de la balance des paiements des pays de l'Union.

En fait, le commerce extérieur est fourni, en données affectées par les imprécisions sur la destination et l'origine des marchandises. Imprécisions qui sont la source principale des asymétries relevées dans les statistiques douanières des Etats membres de l'Union.

En effet, les exportations de marchandises en provenance des pays du Sahel, transitant généralement par les ports des pays côtiers, sont parfois classées par les pays exportateurs comme destinées au transit. De même, les importations en provenance de pays tiers sont enregistrées par le pays d'accueil sur la base de la provenance la plus proche.

Ces asymétries sont également dues à des divergences de degré de couverture par les statistiques douanières des pays membres de certaines transactions commerciales, en particuliers celles portant sur le bétail et les cultures vivrières, réalisés pour l'essentiel à travers des circuits informels.

D'où la nécessité de mettre en place le RCCM régional qui permettra de tracer l'itinéraire des échanges intra-communautaires, ce, au travers des formalités exigées lors de la création d'une activité déclarée qu'implique une immatriculation au Registre du Commerce national et une déclaration fiscale qui permet au service des impôts de suivre leurs opérations économiques.

Mais, l'analyse de ces données statistiques asymétriques n'explique pas les raisons profondes de la situation des échanges intracommunautaires. En dépit de l'accroissement, en 2005, entre les pays membres de l'Union, du volume des échanges de 17,9%, ces données traduisent tout autant cette absence de dynamique qui caractérise les échanges régionaux.

§IV – Le projet de zone de libre échange CEDEAO (ZLE)

I – L'état du projet ZLE de la CEDEAO

La mise en place d'une zone de libre-échange (ZLE) au sein de la CEDEAO n'est pas encore terminée. Elle a commencé depuis 1979 où un dispositif de désarmement tarifaire pour les produits du cru, de l'artisanat traditionnel et les produits entièrement transformés sur place a été adopté. Une période de dix ans avait été alors fixée pour procéder à la suppression des droits et taxes sur les échanges intra-communautaires.

Après une période de léthargie, les instances de la CEDEAO ont décidé d'accélérer la mise en place de la ZLE qui, dans les textes, devrait être effective depuis le 1er janvier 2000. En janvier 2003, le Sommet de la CEDEAO a adopté un nouveau schéma de libéralisation des échanges. Les Etats ont été invités à appliquer pleinement les dispositions du nouveau schéma, afin que la zone de libre échange soit consolidée en 2004

La ZLE est aujourd'hui opérationnelle, mais seulement pour huit pays qui se sont engagés à appliquer le schéma : le Bénin, le Burkina Faso, la Guinée, le Togo, le Ghana, la Côte d'Ivoire, le Sénégal et le Nigeria. Ces Etats doivent éliminer les droits et autres taxes d'effet équivalent perçus à l'importation sur produits admis au bénéfice du régime tarifaire de la Communauté. Les produits du cru et de l'artisanat traditionnel, originaires des Etats membres, ne sont soumis à aucun droit à l'importation et à aucune restriction quantitative. Les droits à l'exportation sur les produits industriels admis au bénéfice du régime tarifaire préférentiel doivent être éliminés, conformément au schéma de libéralisation des échanges intra-communautaires des produits industriels. Les restrictions quantitatives ou similaires et les interdictions de nature contingentaire, ainsi que les obstacles administratifs au commerce entre les Etats membres sont également éliminées. Dans la pratique, la suppression des droits et taxes a été tardive. Seuls le Bénin, la Côte d'ivoire, le Ghana et le Togo appliquent le schéma de libéralisation. Le Mali et le Niger ne l'ont pas encore fait et la Guinée l'a interrompu.

Le schéma de construction de la ZLE ayant décidé d'aligner les systèmes tarifaires en vigueur dans les différents Etats sur celui de l'UEMOA, le chronogramme adopté prévoyait la mise en place d'un tarif extérieur commun CEDEAO à l'image de celui de l'UEMOA à compter du 1er janvier 2005. Compte tenu des difficultés et des lenteurs enregistrées dans la construction de la ZLE, il a été décidé d'accorder une période transitoire de trois ans (2005 – 2007), afin de permettre aux Etats membres d'aligner leur politique douanière. Le TEC devait donc connaître une application effective dans tous les quinze (15) Etats membres début 2008.

Force est cependant de reconnaître que ce processus est confronté à de réelles difficultés qui pourraient conduire à proroger la durée de la période de transition.

La mise en place de la ZLE comporte un mécanisme de compensation des pertes de recettes subies par les Etats membres du fait du démantèlement tarifaire sur les échanges intracommunautaire. La durée d'application du dispositif de compensation financière est fixée à quatre années pour compter du 1er janvier 2004. Les montants à compenser sont fonction des pertes de recettes douanières subies par un Etat en raison de l'importation de produits industriels originaires agrées. Ils sont fonction des taux dégressifs suivants :

(i) 100% des moins-values subies en 2004 ;
(ii) 80% des moins-values subies en 2005 ;
(iii) 60% des moins-values subies en 2006 ;
(iv) 30% des moins-values subies en 2007 ; et
(v) 0% des moins-values subies pour compter du 1er Janvier 2008.

Le fonctionnement de ce mécanisme est cependant mitigé, car le budget de compensation dépend du paiement par les Etats de leurs contributions. Néanmoins, le Bénin a reçu en 2005 une compensation pour moins-value de recettes de l'ordre de 1,5 milliards de F. CFA. D'autres demandes sont en instance de la part du Bénin, du Burkina Faso et du Sénégal.

Les marchandises soumises au schéma de libéralisation des échanges commerciaux doivent répondre à des règles d'origine qui ont défini les produits originaires de la CEDEAO comme suit :

(i) les produits du cru ;
(ii) les produits entièrement obtenus dans les Etats membres ;
(iii) les marchandises fabriquées à partir de substances autres que les animaux vivants nés et élevés dans le pays, utilisées seules ou mélangées à d'autres matières, sous réserve que leur proportion en quantité soit supérieure ou égale à 60% de l'ensemble des matières premières mises en œuvre.

Une procédure d'agrément des produits originaires permet au Secrétariat exécutif de la CEDEAO de diffuser la liste des produits agréés auprès des Etats membres. Un certificat d'origine des produits originaires de la Communauté atteste l'origine communautaire des produits.

Toutefois les produits de l'agriculture et de l'élevage, ainsi que les articles faits main en sont dispensés. Une procédure de règlement des litiges nés de l'application du schéma de libéralisation est en place. En cas de désaccord entre les parties, la Cour de Justice de la CEDEAO est habilitée à rendre un jugement final (sans recours).

L'introduction du régime de la carte brune d'assurance automobile. Il y a actuellement douze pays appliquant le régime: Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Ghana, Guinée, Guinée Bissau, Mali, Niger, Nigeria, Sénégal, Sierra Leone et Togo. La carte brune est une mesure d'accompagnement aux programmes sur la libre circulation des personnes et des biens, et le programme de transport.

La circulation des biens non transformés entre les Etats membres, serait exemptée de droits de douane et taxes, et ne serait soumise à aucune restriction quantitative ou

administrative. Pour être admissible à l'exemption, les biens non transformés et les produits traditionnels doivent provenir des États membres, et être accompagnées d'un certificat d'origine et une déclaration d'exportation CEDEAO.

Le chèque de voyage CEDEAO fut officiellement lancé le 30 Octobre 1998 durant le 21ème Sommet des Chefs d'Etat et de Gouvernement et géré par l'Agence Monétaire Ouest Africaine pour faciliter le commerce et le paiement des transactions intrarégionaux au sein de la communauté. Des programmes de facilitation de transport et de transit routier inter Etats sont en voie d'exécution au niveau de la communauté.

Dans le domaine de l'intégration physique, la CEDEAO a développé différents programmes sectoriels dans les infrastructures de transport, de l'énergie et des télécommunications. Elle a également pris des initiatives notables en faveur du développement du secteur privé.

II - Les problèmes

Malgré les progrès enregistrés, plusieurs obstacles ralentissent, voire remettent en cause le processus d'intégration.

En premier lieu, la situation sécuritaire demeure extrêmement fragile dans beaucoup de pays. Les nombreux conflits internes, à savoir les mutineries, les troubles ethniques, les tensions sociopolitiques et les rébellions se sont multipliés ces dernières années, sapant la cohésion sociale et la consolidation de la démocratie. Les conflits armés et la prolifération des armes qu'ils ont engendrée ont non seulement compromis la sécurité au niveau de plusieurs frontières et détruit parfois les infrastructures de communication, mais ont aussi fini par instaurer une méfiance réelle entre certains pays de la région.

En outre, les principaux secteurs de soutien au développement économique, notamment les infrastructures et services de transport, les télécommunications, et l'énergie présentent un faible niveau de qualité de service. Les zones côtières concentrent l'essentiel des routes avec une couverture atteignant 15 km pour 100 km2, tandis que les régions sahéliennes sont mal desservies en raison de l'existence de vastes zones désertiques, notamment au Mali et au Niger : le taux de couverture y est d'environ 1,02 contre une normale minimale de 20 à 25 Km pour 100 Km². Les réseaux ferroviaires des Etats demeurent hétérogènes et à écartements métriques variés, non véritablement interconnectés pour permettre de relier les principales villes et les capitales de la sous région. Quant au transport fluvial, il reste limité.

Par ailleurs, la circulation des marchandises dans l'espace CEDEAO est freinée par des contrôles routiers intempestifs des forces de l'ordre (police, gendarmerie et douane), notamment au cours des transits inter Etats. Ces tracasseries policières engendrent d'importants coûts de transaction qui peuvent aller parfois jusqu'à 50% des recettes. Elles vont jusqu'à la non reconnaissance de certains documents commerciaux tels que les certificats d'origine. En outre, des contrôles routiers des forces de l'ordre, la circulation des marchandises est freinée par les barrages illégaux qui s'étendent sur les routes reliant les pays entre eux.

Section II : L'évolution actuelle de la liberté de circulation des personnes et des services

§I : La liberté de circulation des personnes et des services : La définition de l'article 91 du Traité de l'UEMOA

La liberté de circulation des personnes et des services est un des piliers de l'édification du marché commun. A cette étape du processus d'intégration, elle se révèle comme un prolongement logique de la libre circulation des marchandises. Elle permet aux ressortissants des Etats membres de prendre une part active au processus. Cette liberté fondamentale, composée de plusieurs autres libertés[1], est de nature à dynamiser l'activité économique de la zone. Elle offre une capacité de mouvements aux investisseurs qui pourraient leur permettre de déployer leur activité dans un plus grand environnement économique, l'espace communautaire. De même, elle permettrait d'offrir des opportunités nouvelles aux travailleurs, notamment de proposer leurs compétences dans d'autres pays de l'Union. Des opportunités susceptibles de développer de nouvelles zones d'activités.

Mais, la mise en place et la jouissance de cette liberté étant complexes, de nombreuses limites sont posées à son application et ce, lorsque l'ordre et la santé publique l'exigent. Cependant, les institutions de l'Union n'ayant pas pris les mesures nécessaires à son application effective, ce qui n'est pas sans poser quelques difficultés, nous nous inspirerons de l'expérience européenne en la matière pour étayer notre propos.

La liberté d'aller et de venir fait partie des droits fondamentaux de toute société démocratique. Elle constitue également l'une des exigences de l'ordre international : Tout individu doit être libre de quitter son pays d'origine et d'y revenir, comme le reconnaît le pacte de l'ONU de 1966 sur les droits civils et politiques[2]. Cependant, aucun Etat n'est obligé d'admettre, sauf convention contraire, l'entrée sur son territoire de personnes de nationalité étrangère. L'UEMOA, dans son Traité constitutif, a opté pour une vision différente de celle classique du droit international qui n'accorde aucune liberté de résidence ou de travail.

Ce Traité pose le principe de la libre circulation des personnes et des services[3]. Cette liberté vise à assurer le principe de non-discrimination, aspect du principe plus large d'égalité de traitement, et qui prohibe les discriminations directes[4], mais aussi les restrictions constitutives de discriminations indirectes[5].

L'article 91 du Traité de l'UEMOA dispose que « les ressortissants d'un Etat membre bénéficient sur l'ensemble du territoire de l'Union de la liberté de circulation et de résidence », ce qui « implique » l'abolition entre les ressortissants des Etats membres de toute discrimination en ce qui concerne la recherche et l'exercice d'un emploi, le droit de se déplacer et de séjourner sur le territoire de l'ensemble des Etats, le droit de continuer à résider dans un des Etats membres.

---

[1] Il s'agit notamment de la libre circulation des travailleurs, et de la liberté d'établissement.
[2] ONU, « Pacte relatif aux droits civils et politiques », 1966, article 12.
[3] Traité UEMOA, articles 91 à 93.
[4] Traité UEMOA, article 91-1 alinéa 1.
[5] Les discriminations directes sont fondées principalement sur la nationalité ou le siège pour une société.

Avant toute autre analyse, il convient de préciser, d'abord qui sont les bénéficiaires de la liberté de circulation. Sont concernés les personnes et les services. Nous nos intéresserons d'abord aux personnes.

L'article 91 du Traité identifie comme bénéficiaires, les personnes ressortissantes des Etats membres ; c'est-à-dire toutes les personnes qui relèvent de l'autorité d'un Etat de l'Union, que ces personnes soient physiques ou morales. Mais, toutes les personnes physiques ou morales ressortissantes d'un Etat ne sont pas obligatoirement « bénéficiaires » de ces libertés communautaires. N'ont cette qualité que celles qui, par leur migration ou leur action, se sont placées dans le champ d'application du droit communautaire.

Pour les personnes physiques, c'est-à-dire les entrepreneurs individuels en droit des affaires, la qualité de ressortissant, indispensable au bénéfice du droit communautaire, coïncide en principe avec la nationalité. Chaque Etat membre reste cependant souverain, conformément au droit international public, dans l'attribution de celle-ci.

Ainsi, les termes de l'article 91 nous conduiraient à penser que le Traité de l'UEMOA n'accorderait la liberté de circulation qu'à une certaine catégorie de personnes physiques[1] : les travailleurs salariés et les prestataires de services, et non les improductifs ou non actif[2]. Car c'est en raison du caractère économique des activités auxquelles elles se livrent que ces personnes physiques entrent dans le champ d'application du droit communautaire, sous la seule réserve d'une application du régime communautaire aux membres de leur famille[3]. Mais en raison d'un manque de précision des institutions communautaires dans cette matière, il appartiendra au Conseil de l'UEMOA d'adopter les règles[4] éclairant l'exercice et la jouissance de cette liberté de circulation. En Europe, cependant, la jouissance de cette liberté est offerte à des personnes dans des situations très différentes.

En effet, le droit communautaire européen a étendu l'exercice des droits de libre circulation, au-delà des personnes actives, aux personnes non actives, ressortissantes des autres Etats membres ; en l'occurrence, l'exercice du droit de séjour général que ces Etats doivent accorder aux actifs et le cas échéant accorder aux membres de leur famille. Il a mis en lumière des situations liées à l'exercice de cette liberté fondamentale.

La première de ces situations est celle des personnes physiques exerçant une activité économique salariée[5] ou non salariée. Leur liberté de circulation peut être soumise à trois conditions[6] qui sont les conditions d'effectivité[7], de nationalité et d'extranéité.

D'abord, la condition d'effectivité implique que l'activité professionnelle soit réelle, indifféremment de la durée, pourvu qu'elle ne soit pas de pure façade[8]. Ainsi, remplit cette condition « toute personne qui exerce des activités réelles, effectives à l'exclusion d'activités tellement réduites qu'elles se présentent comme purement marginales et accessoires »[9].

---

[1] Traité UEMOA, articles 91 et 93 : la qualité de ressortissant énoncée dans ces articles est particulièrement liée à l'exercice d'une activité économique.
[2] E. Gaillard, D. Carreau, W. L. Lee, « Le marché unique européen », 1989, p.157.
[3] Traité UEMOA, article 91-3 –a.
[4] Traité UEMOA, article 91 alinéa 1.
[5] Traité UEMOA, articles 48 et suivants. On est alors en présence d'un « travailleur » au sens strict de cet article.
[6] J. MOLINIER, « Droit du marché intérieur européen », LGDJ, Paris, 1995 ; Traité CE, articles 52 et suivants.
[7] Traité UEMOA, article 91. L'exercice d'un emploi envisagé dans le cadre de cet article doit être réel.
[8] CJCE, 23 mars 1982, «Levin », aff. 53/81, Rec. 1981, p. 1035.
[9] CJCE, 21novembre 1991, « URSSAF de Chambéry », aff. 27/91, Rec. 1991, p. 5531.

Ensuite, la condition de nationalité signifie que le bénéficiaire de la liberté de circulation doit relever de l'autorité d'un des Etats de la communauté. C'est-à-dire en être un ressortissant. Enfin, la condition d'extranéité suppose que le ressortissant se trouve sur le territoire d'un Etat membre ou y a accédé[1]. Si tous les éléments de son activité se trouvent sur le seul Etat dont il est originaire, il ne pourra invoquer le droit à la libre circulation des personnes[2].

Par ailleurs, le droit communautaire européen a étendu la catégorie des « personnes », sans faire entrer pour autant entrer celles-ci sous la qualification propre à la liberté de circulation. Sont concernés les membres de la famille des agents économiques, en l'occurrence, le conjoint, les descendants de moins de vingt et un ans ou à charge, des ascendants, ainsi que ceux du conjoint à charge[3]. En ce qui concerne les personnes dites « non-actives », leur a été également étendue la jouissance de la liberté de circulation des personnes et du droit de séjour[4].

La liberté de circulation des personnes s'étend aussi aux personnes morales. En effet, dans le cadre de cette liberté, l'article 92 du Traité de l'UEMOA, comme l'article 58 alinéa 1 du Traité CEE, assimile les sociétés aux personnes physiques. Mais cette assimilation est conditionnée à la réserve de remplir certains critères de rattachement communautaire.

L'article 92-2 du Traité de l'Union a adopté les critères de nature juridique. A l'instar de l'article 58 alinéa 1 du Traité CEE, ils ont opté pour un régime mixte. Ainsi, l'assimilation aux ressortissants, personnes physiques, des sociétés et des personnes morales se fait à la condition qu'elles soient constituées conformément à la législation d'un Etat membre, leur administration centrale ou leur principal établissement à l'intérieur de l'Union. Aux termes de ces articles, la forme de la personne morale n'est pas la condition essentielle[5], l'article 58 du Traité CEE retient comme critère déterminant le « but lucratif », largement entendu comme l'exercice intéressé d'une activité économique, ce qui ne correspond pas forcément à la recherche de bénéfice. Cependant, ce régime donne accès aux libertés en cause, à des firmes dont les intérêts s'identifient peu ou pas du tout à ceux de la communauté, constituant ainsi des abus à ces libertés.

---

[1] Traité CE, articles 52 alinéa 1, et 53 relatifs au droit d'établissement ; articles 48 relatif à la libre circulation des travailleurs.

[2] CJCE, 28 janvier 1998, « Volkersteen », aff. 332/90, Rec. 1991, p. 341.

[3] Conseil de l'Europe, Règlement 1612/68, 15 octobre 1968, relatif à la libre circulation des travailleurs à l'intérieur de la communauté (JOCE L 257 du 19 octobre 1968) ; Directive 73/148 du Conseil (UE) du 21 mai 1973, relative à la suppression des restrictions au déplacement et au séjour des ressortissants des Etats membres à l'intérieur de la Communauté en matière d'établissement et de prestation de services (JOCE L 172 du 28 juin 1973).

[4] Trois directives communautaires adoptées par le Conseil de l'Europe, le 28 juin 1990 (JOCE L180 du 13 juillet 1990) : - La directive 90/364 relative au droit de séjour des ressortissants des Etats membres qui ne bénéficient pas de ce droit en vertu d'autres dispositions du droit communautaire. – La directive 90/365 relative au droit de séjour des travailleurs salariés et non salariés ayant cessé leur activité professionnelle, c'est-à-dire retraités, même s'ils n'ont pas exercé le droit à la libre circulation pendant leur vie professionnelle. –La directive 90/366 relative au droit de séjour des étudiants autres que ceux qui ont le droit de séjourner du fait qu'ils exercent une activité économique ou qu'ils sont membres de la famille d'un travailleur migrant. Directive annulée par la Cour de justice (CJCE, 7 juillet 1992, « Parlement/Conseil », aff. 295/90, Rec. p. 4616).

[5] Y. LOUSSOUARN, « Le droit des sociétés », RTDE 1990, n°2, p. 229 ; Y. GUYON, « La coordination communautaire du droit des sociétés », idem. Dans le cadre du droit d'établissement, visé par l'article 58 du Traité CEE, les sociétés sont définies de façon extensive comme « les sociétés de droit civil et commerciale, y compris les sociétés coopératives et les autres personnes morales relevant du droit public ou privé, à l'exception des sociétés qui ne poursuivent pas de but lucratif ».

Pour prévenir de telles possibilités, une condition supplémentaire est exigée pour se prévaloir valablement d'une de ces libertés : une société doit justifier de son incorporation et de son siège statutaire dans la communauté. En outre, elle doit avoir une activité ayant « un lien effectif et continu avec l'économie d'un Etat membre » ; elle doit, en fait, disposer d'implantation telle une usine ou des points de vente, sans qu'elle constitue nécessairement un établissement principal, c'est-à-dire un siège[1]. Ce peut être un établissement secondaire[2]. La nationalité des personnes qui contrôlent la société n'est pas un obstacle. Mais, la liberté de circulation n'est pas seulement réservée aux personnes, elles concernent aussi les services.

L'article 93 du Traité UEMOA, comme l'article 59 du Traité CEE, prévoit la suppression des restrictions à la libre prestation de services à l'intérieur de l'Union. Il dispose que « les ressortissants de chaque Etat membre peuvent fournir des prestations de services dans un autre Etat membre dans les mêmes conditions que celles que cet Etat membre impose à ses propres ressortissants. En droit communautaire, les services représentent une catégorie spécifique d'opérations fournies normalement contre rémunération, dans la mesure où elles ne sont pas régies par les dispositions relatives à la libre circulation des marchandises, des capitaux et des personnes »[3].

Trois éléments participent à la détermination de ces services. Il doit s'agir d'activité économique, consistant en la fourniture de prestation contre rémunération, effectué dans un contexte d'extranéité. Ainsi, le service doit être lié à une activité économique[4]. Sa caractéristique essentielle réside dans la délivrance d'une prestation avec pour contrepartie une rémunération.

L'article 93 du Traité UEMOA conditionne cette libre circulation des services au respect du principe de non-discrimination. Un principe auquel obéit, également, le traitement égal de situations similaires, mais aussi le traitement égal de situations différentes. Il vise également les discriminations directes et indirectes. Au-delà des discriminations, ce sont toutes les restrictions injustifiées à la liberté de circulation qui sont visées, quand bien même, elles seraient égales pour tous. Et cette liberté qui intéresse les personnes ou les services, complexe et concrète par son contenu, entraîne la reconnaissance d'un certain nombre de droits positifs aux bénéficiaires, des droits déjà cités mais qu'il est nécessaire de préciser. Ces droits s'organisent en trois ensembles : les droits indépendants d'une activité professionnelle, les droits liés à l'activité professionnelle et les droits complémentaires.

---

[1] L'établissement principal se caractérise de deux manières :- Soit par la création ex-nihilo d'une société ou d'un cabinet ou d'un établissement principal. – Soit par le transfert ou la migration d'un établissement principal préexistant.

[2] L'établissement secondaire suppose dans un Etat membre de la Communauté, un établissement principal préexistant qui pourra essaimer en direction des territoires des autres Etats membres. Plusieurs formes d'établissement secondaires : Les **agences** : elles reposent, en principe, sur la technique du mandat, elles peuvent être des personnes morales mandatées. Mais, le terme « agence » est quelquefois employé comme synonyme de la succursale. La **succursale** : est un établissement dépourvu de la personnalité morale et qui n'est donc pas juridiquement autonome, même s'il a une autonomie de fait. La **filiale** : est juridiquement autonome, dotée de la personnalité morale même si elle est économiquement dépendante de la société mère.

[3] Traité CEE, article 60. Il en donne une énumération non limitative : sont visées les activités à caractère industriel, commercial, artisanal ou des professions libérales.

[4] Au sens commun, la prestation de service est une opération consistant à fournir un bien immatériel en dehors de tout lien de subordination entre l'offrant (le prestataire) et le destinataire (le maître d'œuvre). Cette fourniture peut également s'opérer sur un bien matériel. Le cas type de la prestation immatérielle pure est celle de l'avocat, du banquier, de l'assureur. Comme exemple de prestation effectuée sur un bien matériel, on peut citer la réparation, la transformation, voire la location d'un produit, ou encore la construction d'un immeuble ou la réalisation d'un meuble à façon.

A propos des droits indépendants d'une activité professionnelle, sont concernés les droits de déplacement et de séjour. Même s'ils concernent d'abord les travailleurs, ils peuvent être étendus à des personnes non actives. Les droits de se déplacer librement d'un Etat membre à l'autre et de séjourner librement dans l'un des Etats membres sont reconnus par l'article 91 du Traité de l'UEMOA.

En ce qui concerne le droit de se déplacer, l'article 91 prévoit la liberté de se déplacer à travers l'Union pour y obtenir un emploi salarié sans que la nationalité puisse constituer un obstacle. Une question apparaît, à savoir si le « libre déplacement des ressortissants d'un Etat membre entrant sur le territoire d'un autre Etat peut s'accompagner d'un contrôle de la personne lors du franchissement de la frontière de cet Etat ? ».

En Europe, les accords de SCHENGEN[1] dans le domaine de la libre circulation des personnes ont permis l'institution d'une simple surveillance visuelle des véhicules franchissant les frontières intérieures, terrestres, sans que soit provoqué l'arrêt de ces véhicules, avec toutefois la possibilité pour les autorités nationales de procéder par sondages à des contrôles plus approfondis. Ces accords prévoyaient également la suppression de tout contrôle des personnes aux frontières intérieures à la communauté[2]. Cependant pour des raisons de sécurité, les contrôles été transférés aux frontières externes de la communauté, entraînant, là même, un renforcement de la coopération policière, judiciaire et douanière entre les Etats et une harmonisation de la politique des visas et du droit d'asile[3].

Dans l'espace UEMOA, la liberté de circulation des personnes est déjà une réalité, car il est possible de se déplacer d'un pays à l'autre avec seulement la pièce nationale d'identité de son pays d'origine[4], et ce, en attendant la mise en place du « passeport UEMOA » pour 2010. Cependant, il revient au Conseil de déterminer[5] les modalités pratiques de l'exercice de cette liberté, car des difficultés concernent le droit de séjour, durant et après la cessation d'activité, un droit lié au droit de se déplacer.

Le droit de séjour est, lui, reconnu aux ressortissants de l'Union par l'article 91-1 du Traité UEMOA sur l'ensemble des Etats membres, en ce qui concerne la recherche et l'exercice d'un emploi. Ce droit est prorogé par l'article 91 qui autorise ces ressortissants à continuer à résider dans un Etat membre après y avoir exercé un emploi.

Depuis longtemps reconnu en Europe[6] pour un ressortissant de demeurer sur le territoire d'un Etat membre après y avoir exercé une activité salariée ou non salariée[7], le droit

---

[1] Accord de SCHENGEN de 1985- Convention d'application, article 2- « Les frontières intérieures peuvent être franchies en tout lieu sans qu'un contrôle des personnes soit effectué »- Cette Convention d'application est entrée en vigueur en 1993.

[2] Ses frontières intérieures se matérialisent sur les voies routières, dans les ports et aéroports s'agissant de vols ou de liaisons intérieures.

[3] J. MOLINIER, « Droit du marché intérieur européen », LGDJ, Paris 1995.

[4] MOUSSA TOURE, Président de la Commission Economique de l'UEMOA, « L'intégration n'est possible que dans la paix la stabilité et la rigueur », Le Soleil, Spécial UEMOA, août 2001, P. 25.

[5] Traité UEMOA, article 91, § 2 et 3.

[6] Le droit de séjour a d'abord été reconnu par les directives 68/360 du 15 octobre 1968 (concernant les travailleurs) et 73/148 du 21 mai 1973 (relative aux droits d'établissement et de prestation de services) relatives à la suppression des restrictions au déplacement dans la mesure nécessaire à l'accès et à l'exercice d'une activité professionnelle ainsi que par des actes spécifiques.

[7] Pour les activités salariées, Règlement 1251/70 de la Commission européenne du 29 juin 1970, JOCE L 142 du 30 juin 1970. Pour les activités non salariées, Directive 75/34 du Conseil de l'Europe du 17 décembre 1974, JOCE L 14 du 20janvier 1975.

de séjour a été étendu aux personnes non actives[1]. Il se matérialise par la délivrance d'un titre appelé « carte de séjour » autorisant un ressortissant d'un Etat membre à demeurer sur le territoire d'un autre Etat membre.

Dans l'espace UEMOA, il appartient au Conseil d'organiser, au travers de mesures à prendre, la jouissance du droit de séjour.

En outre, la liberté de circulation entraîne des droits à l'activité professionnelle. Il s'agit du droit d'accès à l'emploi, relatif à la liberté de circulation des travailleurs, pour les activités professionnelles salariées ; et du droit d'établissement et de libre prestation pour les activités professionnelles non salariées.

Le droit d'accès à l'emploi est prévu par l'article 94 paragraphe 1er du Traité de l'UEMOA qui organise la libre circulation des travailleurs, à travers, l'Union pour obtenir un emploi salarié, sans que la nationalité puisse constituer un obstacle. Cette libre circulation des travailleurs[2] correspond très simplement au droit, dans un autre Etat que celui dont le travailleur est ressortissant, de répondre à des emplois effectivement offerts[3]. Ce qui implique le droit de rechercher un emploi[4]. Et une fois recruté, lui est reconnu le droit d'exercer l'emploi conformément aux dispositions régissant l'emploi des travailleurs nationaux[5], en dehors de toute discrimination[6] concernant l'emploi, la rémunération et les autres conditions de travail[7]. Il revient, encore, pour les modalités d'exercice de ces droits, au Conseil des Ministres de les déterminer[8].

Le Traité UEMOA garantit également aux ressortissants des Etats membres un droit d'établissement qui comporte tant l'accès aux activités non salariées que la possibilité de constituer et de gérer des entreprises[9].

La notion de ressortissant doit être comprise au sens large incluant des entreprises industrielles, artisanales, commerciales, libérales ou agricoles, qu'elles soient individuelles ou sous forme sociétaire, dans un autre Etat que celui dont l'entrepreneur à la nationalité, ou dans l'Etat dans lequel l'entreprise a fixé son siège[10]. Ceci dès lors qu'elles sont constituées conformément au droit interne de l'un des Etats membres et qu'un rattachement peut être décelé, soit par implantation du siège statutaire de la société de la personne morale, soit par la localisation de son administration centrale, soit encore par son principal établissement à l'intérieur de l'UEMOA[11]. Il convient qu'un lien continu existe entre une société déterminée et l'un des Etats membres, afin d'éviter que des opérateurs économiques étrangers ne se contentent de remplir quelques formalités pour avoir un accès libre à l'ensemble du marché de

---

[1] Trois directives communautaires adoptées par le Conseil de l'Europe le 28 juin 1990 (précitées).
[2] A. MATTERA, « La libre circulation des travailleurs à l'intérieure de la Communauté européenne », RMUE, 1993, n° 4, p. 47.
[3] Traité CE, article 48-3-a.
[4] Traité UEMOA, article 91 §1.
[5] Traité Ce, article 48-3-c.
[6] Traité UEMOA, article 91§1.
[7] Traité Ce, article 48-2.
[8] Traité UEMOA, article 91 §2 et §3.
[9] Traité UEMOA, article 92 §3 et §4. Les modalités pratiques, pour la jouissance de cette liberté, sont déterminées par le Conseil.
[10] Traité CE, articles 52 et suivants.
[11] Nous pouvons estimer que cette liberté touche non seulement l'établissement à titre principal des entreprises mères, mais aussi celle des agences, filiales, succursales, etc. ;

l'UEMOA, comme s'ils en étaient réellement originaires. Seules des considérations liées à l'ordre, la sécurité et la santé publics, peuvent justifier des limitations à cette liberté[1].

En outre, les ressortissants des Etats membres de l'UEMOA peuvent prester des services sur le territoire d'un autre Etat membre sans y être établis. Ce droit consiste pour le prestataire d'un autre Etat que celui où il est établi, d'exécuter une prestation de service, de façon temporaire, même régulière, mais sans implantation permanente, sinon il s'agirait dans ce cas de l'exercice du droit d'établissement. Ils sont alors soumis au même régime que les nationaux des Etats dans lequel ils interviennent[2]. La notion de « service » renvoie généralement à des prestations rémunérées, fournies dans le cadre d'activités non salariées. Elles sont concernées par le droit de l'Union, dès lors qu'apparaît un aspect « transfrontalier », tel que le déplacement du prestataire ou du bénéficiaire de l'activité, voire le déplacement du support de la prestation lui-même[3].

Tous ces droits qui viennent de faire l'objet de notre développement illustre bien la complexité que recèle l'exercice de la liberté de circulation des personnes et des services. Après les avoirs définis, et constaté qu'elles ne peuvent profiter qu'aux seuls ressortissants communautaires, il convient maintenant d'exposer les conditions de mise en œuvre des droits de libre circulation. Le Traité de l'UEMOA précise, quant aux modalités pratiques de l'exercice de ces droits, qu'il revient au Conseil de les déterminer. Ce qui n'est pas encore le cas, comme en témoigne la situation que rencontrent de nombreux ressortissants de la communauté, pour la plus part des commerçants[4]. Ils sont convaincus que ce principe garanti par le Traité est un vain mot ; confrontés à des tracasseries de toute sorte[5]. Sur les routes supposées être celles de l'intégration, de la Côte d'Ivoire au Nigeria, c'est-à-dire sur les routes trans-côtières qui relie Abidjan, Accra, Lomé, Cotonou et Lagos, les commerçants rencontrent de nombreux « Check Points ». Des barrages policiers, douaniers, de gendarmerie ou des eaux et forêts qui leurs causent beaucoup de préjudices en temps et en argent du fait des « rackets presque organisés » qu'ils subissent tout le long de la route[6]. Ils demandent, aux fonctionnaires de la Commission de l'UEMOA, de s'attaquer à cette difficulté de circuler librement, afin de lui trouver une solution définitive. Car, force est de constater que l'Union ne fournit pas à ce domaine, les mêmes « efforts internes qu'elle concentre sur l'adoption et la mise en application des réformes dans les domaines techniques afférents aux finances publiques, à la monnaie, aux normes comptables et judiciaires ».

§II – Les avancées de l'UEMOA

La liberté de circulation des personnes, des services et des capitaux est indispensable pour une mise en œuvre effective du marché commun de l'UEMOA. L'Union a pris des dispositions en ce sens que les ressortissants d'un Etat membre, sous réserve des limitations justifiées par des motifs d'ordre public, de sécurité publique et de santé publique, bénéficient sur l'ensemble du territoire de l'Union de la liberté de circulation, de résidence et de droit d'établissement qui implique :

---

[1] Traité UEMOA, article 92 §3.
[2] Traité UEMOA, article 93.
[3] E. CEREXHE, « Le droit européen. La libre circulation des personnes et des entreprises », Louvain, Nauwelaerts, 1982, n°17, p.14.
[4] Le Soleil, « Intégration africaine ; UEMOA par la porte étroite », Sénégal, août 2001.
[5] CHEIKH THIAM, « Les tracasseries continuent de plus belles… », Le Soleil, spécial UEMOA, Dakar août 2001, p. 24.
[6] Le Soleil, « Intégration africaine ; UEMOA par la porte étroite », idem.

- l'abolition entre les ressortissants des Etats membres de toute discrimination fondée sur la nationalité, en ce qui concerne la recherche et l'exercice d'un emploi, à l'exception des emplois dans la Fonction Publique ;
- le droit de se déplacer et de séjourner sur le territoire de l'ensemble des Etats membres;
- le droit de continuer à résider dans un Etat membre après y avoir exercé un emploi.

A propos, l'Union a pris dans trois actes communautaires ayant pour objet de faciliter la circulation et l'établissement pour l'exercice de certaines professions dans les pays membres. Il s'agit des experts comptables, des médecins et des architectes ressortissants de l'Union au sein de l'espace UEMOA[1].

En outre des experts de l'Union planchent, à Ouagadougou où se trouve son siège, sur les voies et moyens pour la mise en place d'un visa communautaire dénommé ''visa UEMOA'' d'ici fin 2010, dans le domaine de la circulation et du séjour des personnes non ressortissantes de l'UEMOA, avec pour objectif global de parvenir à l'ouverture de la région vers les Etats tiers sur la base de règles et de procédures harmonisées tout en favorisant aussi bien le développement du secteur touristique que l'investissement de capitaux étrangers. Toutefois, les ressortissants des huit pays de l'UEMOA voyagent déjà librement d'un pays à l'autre sans visa depuis plusieurs années.

En effet, il s'agit des ressortissants des pays membres de la CEDEAO, une Communauté qui intègre ceux de l'UEMOA, et qui sur les questions de libre circulation des personnes a accompli des progrès notables par rapport à l'Union. Notre conviction est certaine que ses experts ont la bonne mesure pour la confection du visa UEMOA, et que dans l'intérêt de l'intégration africaine, ils devraient éviter de contrarier les libertés acquises par les ressortissants de la CEDEAO non citoyens de l'Union, et éviter de faire un double emploi coûteux en financement et en lourdeurs administratives pour le processus d'intégration.

§III- Les progrès accomplis par la CEDEAO

I – L'état actuel de la libre circulation des personnes dans la CEDEAO

Dans le domaine de la libre circulation des personnes, les progrès réalisés au sein de la CEDEAO sont exemplaires : aucun visa n'est exigé nulle part aux ressortissants des Etats membres pour leurs déplacements dans l'espace CEDEAO. Les ressortissants de l'Afrique de l'Ouest ont désormais le droit de circuler librement, de s'installer où ils veulent dans la Communauté en vue d'exercer ou non une activité. Un passeport CEDEAO a été instauré depuis décembre 2000 et est appelé à remplacer les passeports nationaux. Seuls le Bénin, le Sénégal, la Guinée, la Côte d'Ivoire, le Liberia, le Mali ont effectivement mis en circulation le Passeport CEDEAO.

[1] Règlement N 05/206/CM/UEMOA relatif à la libre circulation et l'établissement des experts-comptables et comptables agréés ressortissants de l'Union au sein de l'espace UEMOA ; Directive N 06/CM/UEMOA relative à la libre circulation et à l'établissement des médecins ressortissants de l'Union au sein de l'espace UEMOA ; Directive N 07/CM/UEMOA relative à la libre circulation et à l'établissement des architectes ressortissants de l'Union au sein de l'espace UEMOA.

La libre circulation est une expression qui recouvre les cinq droits reconnus aux citoyens de la CEDEAO, à savoir ; les droits d'entrée, de séjour, de résidence, d'établissement et le droit à la justice de la Communauté.

La Commission de la CEDEAO a entrepris la mise en place et l'opérationnalisation des unités pilotes de suivi aux frontières du Nigeria, du Bénin, du Togo, du Ghana, du Burkina, du Mali et de la Guinée. Des missions de terrain ont été effectuées aux frontières du Nigeria, du Bénin et de la Guinée. Le but de ces unités est de repérer toutes les infractions à la libre circulation des personnes aux frontières. Le Togo et le Ghana ont déjà effectivement mis en place leurs unités pilotes de suivi.

En vue de trouver une solution adéquate au problème lié aux tracasseries routières aux frontières, la Commission est en train de mobiliser le secteur privé et la société civile en vue de leur implication et de leur appropriation de la mise en œuvre du Protocole sur la libre circulation des personnes. Ainsi, chaque unité est formée de représentants de la société civile, d'un juge, d'un parlementaire et d'un représentant des médias.

II - Les problèmes

La mise en œuvre du dispositif relatif à la libre circulation des personnes se heurte à un certain nombre de problèmes sur le terrain, notamment les tracasseries routières, le nombre très élevé de barrages et barrières illégales et le problème d'insécurité sur les routes.

TRACASSERIES POLICIERES DANS L'ESPACE CEDEAO : UNE REALITE QUOTIDIENNE MALGRE LES DISCOURS

Sidwaya (Presse écrite burkinabé) du lundi 3 septembre 2007 Ismaël BICABA

"CEDEAO, CEDEAO ! Vos histoires de CEDEAO, c'est à la télé. Nous, on n'a pas de télé ici. "Give money !"

Le Réseau informel des journalistes (RIJ), en collaboration avec le Service allemand de développement (DED) et grâce à l'appui financier de la société de téléphone mobile TELMOB, a initié du 16 au 26 août 2007, un voyage d'échange avec des confrères mais également de tourisme dans la sous région. Ce voyage nous a respectivement conduits au Bénin (Cotonou, Ouidah), au Togo (Lomé) et au Ghana (Accra, Kumassi). Tout le long du voyage, les tracasseries policières ont été au rendez-vous. L'un des objectifs du voyage entrepris par le Réseau informel des journalistes (RIJ) était de voir de visu les scènes de tracasseries policières au niveau des postes de police transfrontalière et de mesurer du même coup le degré d'intégration des peuples ; un vœu très cher à nos autorités de l'espace CEDEAO et de l'UEMOA. C'est la raison pour laquelle, à défaut du passeport, il a été demandé aux dix membres de la délégation de posséder un carnet de voyage CEDEAO. Consigne bien respectée par tous. A bord d'un car de transport en commun de la compagnie TSR, le périple a débuté le 16 août 2007 à 7 h, direction Cotonou. Mon plus long voyage (17 heures de route). Comme tout bon passager, nous nous sommes installés dans un siège et direction, l'Est : Fada N'Gourma, deuxième puis Nadiagou, dernier village burkinabé avant la frontière avec le Bénin et seul poste de contrôle policier côté burkinabé. Là, après les formalités d'usage (sans souci pour les passagers), ceux-ci reprennent place dans le car et direction Porga, un faubourg où ont été implantés un poste spécial de police transfrontalière et un poste de douane. Bonjour les tracasseries ! Les convoyeurs de car, pour éviter de longues discussions avec les policiers, exigent des passagers une contribution individuelle de 500 FCFA sauf à ceux qui possèdent un ordre de mission. Même ceux-ci doivent fournir un argumentaire solide en plus du papier (car comme ils aiment à le dire, policiers ne mangent pas papiers) au cas où ils ne veulent pas être tournés en rond. "Policier s'en fou de papiers". De Porga à Cotonou, les cars de transport font l'objet de racket sur racket de la part des policiers gendarmes, douaniers. Inutile de leur demander de lire un papier. Glissez juste 1000 FCFA avec les papiers du véhicule pour eux et vous circulez en toute tranquillité. Dans le cas contraire, ce sont les coups de sifflet (ils excellent là-dedans) qui finissent par vous irriter. Même en plein cœur d'Abomey-Calavi, les coups de sifflets stridents des policiers continuent la nuit venue, pour juste vous soutirez 500 à 1000 F CFA. A Cotonou, ne vous avisez pas à mal stationner votre véhicule, autrement, vous en aurez pour votre compte : 200 ou 500 F CFA. Après quatre jours de séjours à Cotonou, nous avons décidé toujours de relier Lomé (Togo) par la route, cette fois-ci dans un minibus. La route qui mène à Lomé longe la côte atlantique, avec une vue agréable sur la mer. Elle donne également l'opportunité de découvrir des villages lacustres comme Ahémé (Bénin) et Aného (Togo). D'un pays à l'autre, l'on n'a aucunement le sentiment d'avoir traversé une frontière, tant la nature qui se donne à voir est la même. Mais le gros problème au Bénin, c'est l'attitude de ces policiers abonnés aux rackets. Cela s'est encore vérifié à Hilla Condji, frontière entre le Bénin et le Togo. Là, en plus du poste de douane, il y a deux postes de police situés à 100 m l'un de l'autre plus un poste de service de l'immigration côté togolais. Le chemin se fait à pied pour tout passager. Dans l'intervalle de 100 m, il y a encore deux contrôles des passagers à faire, au niveau d'une passoire, par des policiers. C'est le lieu privilégié des rackets.

D'un côté à l'autre, si vous n'avez pas un nom qui sonne béninois ou togolais, vous débourserez 300 à 500 FCFA quel que soit le papier (carnet CEDEAO, passeport, ordre de mission) que vous allez leur tendre. A ce poste frontalier, les policiers n'ont rien à "cirer" avec la libre circulation des personnes et des biens, prônée par les autorités de l'espace CEDEAO ou même de l'UEMOA. Par contre, à la frontière entre le Togo et le Ghana le contrôle a été fluide et le passage pour nous s'est effectué sans grand problème. Ce d'autant plus que les policiers togolais ont compris que le groupe était composé de journalistes. Deux heures d'attente pour des cachets. D'Aflao (frontière Togo-Ghana) à Accra, les policiers ghanéens sont aussi dans la danse. Mais les rackets sont surtout opérés sur les passagers des minibus et des cars moyens. Les passagers de la société nationale de transport STC sont la plupart du temps sereins eu égard à l'image de marque de la société. Mais ce mercredi 22 août 2007, alors qu'embarqués dans un car STC pour Accra, le chauffeur du car a été interpellé par des coups de sifflets stridents venant d'une fourgonnette de policiers en patrouille. Certainement habitué à cela, le chauffeur continua sa course. Mais voilà que quinze minutes plus tard, la fourgonnette était à notre niveau et le chauffeur sommé de se ranger sur le côté. Il a fallu un long moment d'explication entre le chauffeur et les policiers. Pour calmer leur fureur et au risque de voir son car bloquer, le chauffeur a été obligé de débloquer les cédis (franc ghanéen). Et nous voilà à Accra, puis Kumassi, 3e et dernière étape de notre périple. Après le séjour en terre de proposition N'Krumah et des Ashanti, nous avons décidé de rentrer au pays. A la frontière entre le Ghana (Paga) et le Burkina Faso (Dakola), les passagers que nous sommes ont encore souffert le martyr. Plus de deux heures d'horloge pour récolter, rien que des cachets. C'est à ne rien comprendre. Ce d'autant plus que nos bagages ont cette fois-ci été épargnés au contrôle douanier. Rentré enfin au pays après une telle expérience, nous nous interrogeons sérieusement sur la libre circulation des personnes et des biens. Dans son préambule, le traité de l'UEMOA modifié, affirme que les Etats membres, fidèles aux objectifs de la CEDEAO, conviennent des objectifs qui sont de créer entre les Etats membres, un marché commun basé sur la libre circulation des personnes, des biens, des services, des capitaux et le droit d'établissement des personnes exerçant une activité indépendante ou salariée ainsi que sur un tarif extérieur commun et une politique commerciale commune ; ensuite d'intituler une coordination des pratiques sectorielles nationales par la mise en œuvre d'actions communes et éventuellement de politiques communes notamment dans les domaines des ressources humaines, des transports, etc. Comment comprendre que certains le mettent tout en œuvre pour appliquer le traité et d'autres non ? Le citoyen sur a du mal à comprendre que les barrières policières et ce qui s'y rattache soient levés dans son pays et pas ailleurs. Cette anecdote d'un policier ghanéen en dit long sur les discours et les faits. A un passager qui voulait traverser la frontière pour un autre pays, carnet CEDEAO en main, il a lancé : "CEDEAO, CEDEAO ! Vos histoires de CEDEAO, c'est à la télé. Nous, on n'a pas de télé ici. "Give money!" (Donne l'argent!)

Section III : L'activité actuelle de la liberté de circulation des capitaux dans l'UEMOA

§I : La liberté de circulation des capitaux dans l'espace UEMOA

Le quatrième fondement de la liberté de circulation communautaire est celui de la liberté de circulation des capitaux. Complémentaire à d'autres libertés, elle constitue une condition à l'efficacité de leur exercice ; notamment la liberté de circulation des marchandises, des personnes et des services. En effet, l'interaction économique de la liberté de circulation des capitaux et de la circulation d'autres ressources est évidente : une libération des échanges implique celle des moyens de production parmi lesquels il faut compter, à côté de la main d'œuvre, la disposition de moyens financiers nécessaires à assurer la production.

Nous en exposerons les fondements et la définition de l'étendue que lui consent le Traité de l'Union. Puis, nous porterons un regard sur les mécanismes du marché financier de l'Union afin d'observer les capacités de l'Union quant à la bonne marche de cette liberté.

I - Les fondements et application de cette liberté

La liberté de circulation des capitaux est un des piliers de la construction du marché commun de l'UEMOA. Elle est évoquée par les articles 96 à 99 du Traité de Dakar, dans le paragraphe consacré à la « liberté de circulation des personnes, des services et des capitaux ». Cette libération des capitaux ne s'étend qu'à certaines opérations délimitées à la fois par un critère matériel et un critère spatial.

La notion de « libre circulation des capitaux » n'est pas définit par le Traité de l'UEMOA. Cependant, en matière de commerce international et de réglementation de change, cette liberté implique, selon un critère matériel, un « transfert de valeur d'un Etat membre dans un autre, ou à l'intérieur d'un Etat, un transfert à un non-résident »[1].

En ce qui concerne le domaine spatial de la circulation des capitaux, la libération affecte les mouvements ou paiements « entre les Etats membres, entre les Etats membres et les pays tiers[2] ». Ce domaine n'est pas limité aux mouvements intra-communautaires. Il n'utilise pas non plus un critère de nationalité ou de résidence du propriétaire des capitaux[3].

La libre circulation des capitaux apparaît, en outre, comme une condition efficace à l'exercice d'autres libertés garanties par le Traité de l'UEMOA, notamment en matière de circulation de marchandises et de services[4]. Ainsi, si une entreprise produit une marchandise dans un Etat membre, et fournit à un destinataire établi dans un autre Etat membre, la transaction ne se réalisera que si les règles favorisant le flux de marchandises s'accompagnent

---

[1] C. MAESTRIPIERI, « La libre circulation des capitaux dans la CEE », Luxembourg, 1973.
[2] Traité CEE, article 73 B.
[3] Cette assimilation des mouvements internationaux aux mouvements intra-communautaires n'est pas totale. Elle connaît des limites. L'article 73 C du Traité CEE maintient une clause de « standstill » à propos des restrictions existant au 31 décembre 1993, en ce qui concerne les mouvements de capitaux à destination ou en provenance des pays tiers lorsqu'ils impliquent les investissements directs, y compris les investissements immobiliers, l'établissement, la prestation de services financiers ou l'admission de titre sur les marchés de capitaux.
[4] M. FALLON, « Droit matériel des communautés européennes », Paris/Louvain-la-neuve 1997, LGDJ, Académie Bouylant.

de règles favorisant le flux de moyens de paiement : à la possibilité pour le vendeur de se faire payer dans le pays de l'acheteur, il faut ajouter celle d'exiger de se faire payer dans son propre pays.

Elle est nécessaire également à l'exercice du droit d'établissement. Une entreprise établie dans un Etat membre désirant s'établir dans un autre Etat membre, pour y produire des marchandises ou fournir des services, aura besoin de capitaux. Ce besoin peut-être satisfait de deux manières, soit par un transfert de moyens financiers de son propre pays vers celui du lieu de production, soit par un appel aux capitaux se trouvant dans ce dernier pays[1].

Par ailleurs, la circulation de capitaux peut avoir une raison d'être propre : dans la mesure où l'investissement est lui-même générateur de richesse, l'investisseur peut chercher à placer ses capitaux sur les marchés financiers qui lui offriront la meilleure rémunération.

De telles hypothèses, après la définition de la notion de libre circulation de capitaux, appellent à la définition de l'étendue de cette liberté, consentie dans le cadre du Traité de l'UEMOA.

Une distinction peut être faite entre « les mouvements de capitaux » et « les paiements courants afférents aux mouvements de capitaux » ». Le principe retenu apparaît comme celui de l'interdiction des restrictions tant aux « paiements » qu'aux « mouvements de capitaux »[2]. En l'absence de définition de ces notions dans le Traité, il peut considérer comme « paiement », « les transferts de devises qui constituent une contre-prestation dans le cadre d'une transaction sous-jacente » ; et comme « mouvement de capitaux », « les opérations financières qui visent essentiellement le placement ou l'investissement et non la rémunération d'une prestation »[3].

L'article 96 du Traité de l'UEMOA ne semble, en revanche, prendre en compte que la question des mouvements de capitaux, à l'exclusion de celle des mouvements de paiements. Sans doute faudrait-il, au-delà du texte, considérer que les mouvements visent aussi la libération des paiements ; risquant, sinon, de remettre en cause l'ensemble de la logique de l'ouverture du marché. Une ouverture qui implique, non seulement, la liberté des mouvements de capitaux pour les investisseurs et les fournisseurs de capitaux qui doivent pouvoir offrir leurs moyens, partout où ils sont demandés, mais également, la liberté des opérations de paiement, un complément indispensable de la libre circulation des marchandises, des personnes et des services.

Le Traité de l'UEMOA établit donc à l'intérieur de l'Union, le principe de la liberté des mouvements de capitaux appartenant à des personnes résidant dans l'un des Etats membres ; interdisant de la sorte les restrictions à des personnes (physiques ou morales) résidant dans les Etats membres. Mais, il admet à ce propos que certaines mesures de protection nationale puissent être adoptées. En effet, l'interdiction d'une restriction aux échanges ne signifie pas celle de toute entrave. Ces mesures sont toutefois encadrées d'une double manière[4].

---

[1] Idem.
[2] J. MOLINIER, « Droit du marché intérieur européen », Paris, LGDJ, 1999, p. 87.
[3] CJCE, 31 janvier 1984, « Luisi et Carbone », précité.
[4] E. CEREXHE et L. H. de BEAULIEU, « Introduction à l'union économique ouest africain », précité.

D'abord, elles ne peuvent opérer de discrimination arbitraire, ni aboutir à des restrictions illicites déguisées[1]. Les entreprises et les particuliers doivent pouvoir avoir accès à toute la gamme des options disponibles dans les Etats membres pour ce qui est des services banquiers, des emprunts hypothécaires, des titres et des assurances. Ces ressortissants doivent être en mesure des choisir ce qui répond le mieux à leurs exigences ou besoins spécifiques pour leurs activités professionnelles et dans leur vie quotidienne, dans le grand marché[2]. La libre circulation des capitaux ne doit pas être entravée par des dispositions nationales qui « sont de nature à dissuader les intéressés de s'adresser à des banques établies dans un autre Etat membre[3] ».

Ensuite, l'orientation de la protection nationale est délimitée[4]. Elle concerne :

- La prévention des infractions fiscales. Il s'agit pour le Conseil de l'UEMOA[5] de prendre les mesures visant à supprimer ou à atténuer les risques d'évasion et de fraude fiscale. L'objectif est de permettre à tout résident de placer ses avoirs sur le marché financier de tout autre Etat membre.
- Le renforcement de l'information statistique sur les mouvements de capitaux.
- L'ordre et la sécurité publics.

La libre circulation des capitaux pourrait justifier que la prise de contrôle d'une société mette en cause la sécurité nationale[6]. De même, la libre circulation des capitaux doit être soumise à des règles de police justifiées par la lutte contre la fraude, la criminalité et le trafic de drogue. Conformément aux obligations internationales, des dispositions communes ont été prises pour lutter contre le blanchiment des capitaux produits par des activités criminelles.

Cependant la suppression des obstacles aux mouvements de capitaux ne supprime pas tous les obstacles à l'utilisation des cartes de paiement, au transfert de l'argent[7] dans un autre pays ou simplement aux opérations de change.

A la lumière de toutes les situations que peut impliquer la libération des capitaux, il appartiendra au Conseil de l'Union statuant à la majorité des deux tiers, sur proposition de la Commission, de prendre les mesures en vue de garantir cette liberté, ainsi que l'exercice par les Etats des mesures de protection nationale[8]. Pour faciliter la création de ce dispositif de protection, la mise en place d'un cadre favorable aux mouvements de capitaux permettra un meilleur exercice de cette liberté.

---

[1] Traité UEMOA, article 97 § 3.
[2] N. MOUSSIS, « Accès à l'Union européenne (droit économique, politique) », Bierges, Edition Mols, Edit*Eur, 9° édition, 1999, p. 95.
[3] CJCE, 14 novembre 1995, « Peter Svenson », aff. C-484/93, Rec. p.
[4] Traité UEMOA, article 97 § 1er.
[5] Traité UEMOA, article 98.
[6] Cette préoccupation justifie « golden share » que les Etats membres introduisent pour préserver leur contrôle sur la stratégie des grandes entreprises privatisées mais que la Commission européenne tolère de moins en moins.
[7] Avec l'arrivée de la monnaie unique européenne, l'Euro, les transferts d'argent, de nature commerciale, des pays de l'Union vers des pays tiers sont soumis à justification, pour les transferts d'un montant égal ou supérieur à 500.000.000 FCFA (soit 762.19 Euro) afin d'éviter la fuite des capitaux, surtout dans cette période d'arrimage du franc CFA à la monnaie européenne.
[8] Traité UEMOA, article 98.

II – Le Marché Financier Régional et la contribution du système bancaire.

La libre circulation des capitaux sous-entend la libération des opérations financières qui visent essentiellement le placement ou l'investissement. Elle recouvre ainsi les opérations visant à l'accès au marché des capitaux : accès à la bourse, au crédit et à l'épargne. Là, de telles opérations exigent la mise en place d'un cadre qui favorisera leur libération.

Dans cette optique, la liberté totale des mouvements de capitaux, prévue par l'article 96 du Traité de l'Union, autorise la mise en place d'un marché financier régional, organisé[1]. Une mise en place prévue déjà par le Traité de 1973 instituant l'UMOA[2]. Les autorités ont été motivées par le désir de promouvoir un développement économique harmonieux ; la diversification des systèmes financiers en vue de mieux amortir les chocs, tant internes qu'externes, que lorsque le système financier repose exclusivement sur le secteur bancaire. Une autre motivation est la recherche, par la multiplication des options d'investissement que permet un marché efficace de capitaux, de l'épargne intérieure et de canalisation de cette dernière vers les investissements à haut rendement.

Cependant, il faut attendre 1996 pour voir la création officielle des différentes institutions composant le marché ; puis en novembre 1997, l'adoption par le Conseil des ministres de l'UEMOA du Règlement général relatif à l'organisation, au fonctionnement du Marché Financier Régional, et en septembre 1998, le démarrage des activités de la Bourse Régional des valeurs mobilières (BRVM)et du Dépositaire Centrale/ Banque de Règlement (DC/BR)[3], c'est-à-dire l'ouverture officielle du Marché Régional.

Ce marché financier comporte des structures qui s'organisent en deux ensembles[4] :

1 - Un pôle public, constitué du Conseil Régional de l'Epargne Publique et des Marchés Financiers, qui représente l'intérêt général et garantit la sécurité du marché. Il est chargé de l'organisation, de la réglementation et du contrôle de l'appel public à l'épargne. Cette structure administrative est une émanation du Conseil des Ministres de l'UEMOA. Son rôle consiste également à contrôler les informations fournies par les émetteurs au moment de l'émission des titres, d'accorder les agréments aux différents acteurs du marché. Il disposera du pouvoir de blocage d'un appel public à l'épargne, notamment d'une introduction en bourse, pour des raisons tenant à la sauvegarde des intérêts du public. La mise en application de ces décisions sera confiée à la Bourse pour ce qui relève du marché boursier et aux services de l'inspection boursière, notamment, pour diligenter des missions de contrôle.

2 – Un pôle privé, composé de la Bourse Régionale des Valeurs Mobilières (BRVM) et du Dépositaire Central (DC/BR) qui sont statutairement des sociétés privées, mais qui sont investies d'une mission de service public.

La BRVM est dotée du statut de société de droit privé[1] concessionnaire d'un service public attribué par le Conseil de l'Union, bénéficiant d'une convention d'établissement avec

---

[1] R. GLLET et A. MINGUET, « Micro structure et Rénovation des marchés en Europe », PUF, avril 1995, Paris. Un **marché organisé** est un marché qui fait l'objet d'une réglementation systématique, émanant soit d'une initiative privée, soit de l'intervention des pouvoirs publics. Dans tous les pays, les marchés boursiers constituent les principaux marchés organisés.
[2] Traité UMOA, article 23.
[3] Présentation du Marché Financier Régional ; http://www.brvm.org/markfina.htm .
[4] Idem.

les Etats pour faciliter ses opérations. Elle a en charge l'organisation du marché boursier et la diffusion des informations boursières. Pour cela, elle garantit l'inscription des titres à la côte de la Bourse, la cotation des valeurs mobilières, la publication des cours et des informations boursières, la promotion et le développement du marché des valeurs mobilières.

Par ailleurs, ce lieu de cotation d'actions, d'obligations d'entreprises, de titres d'Etats et d'autres instruments financiers, a un fonctionnement dont le principe repose sur une Bourse Centrale, le siège statutaire, implantée dans l'une des capitales des pays membres de l'Union en l'occurrence Abidjan ; une bourse à partir de laquelle s'effectuent toutes les transactions sur les titres. Cette Bourse Régionale Centrale est représentée dans chaque Etat membre par une Antenne Nationale de Bourse qui a pour mission d'assurer les relations publiques de la Bourse Régionale et du Dépositaire Centrale/ Banque de Règlement avec les tiers sur le plan national ; de diffuser les informations, d'assister les sociétés de gestion et des autres intervenants ; d'organiser la promotion locale du Marché Financier Régional.

Pour les entreprises, la Bourse est importante à double titre[2]. Elle représente d'abord une autre source de financement, à côté des banques commerciales que les promoteurs et opérateurs économiques de la sous-région, et plus particulièrement les dirigeants de PME-PMI jugent « trop frileuses et méfiantes » à leur endroit[3]. Le Marché Financier est un marché de capitaux qui vient, en termes de financement, en complément des banques, mais constitue un outil moderne de financement à long terme. Donc, les entreprises qui ont un projet de développement, avec une rentabilité au bout, et qui ont besoin de lever des capitaux, peuvent disposer sur ce marché de ce financement qui est moins coûteux que celui des banques.

En outre, elle représente une voie d'accès à la notoriété accordée aux entreprises qui sont à la côte. Une notoriété qui leur permet d'être reconnue comme, étant des entreprises fiables, menant une politique de transparence dans la gestion ; ce qui est un préalable à une crédibilité, une solvabilité au niveau international. En effet, en dépit du risque de s'exposer plus à la concurrence, les sociétés qui veulent accéder à la cotation boursière doivent s'engager à mettre en place une communication financière, ouvrir leur porte aux opérateurs économiques et aux analystes financiers, en diffusant des informations sur leurs activités, et tout ce qui pourrait modifier leur démarche. Ainsi, cette communication permettra aux investisseurs d'avoir confiance en ces entreprises, puisque informer de tout ce qui s'y passe financièrement[4].

La Bourse, quant à son fonctionnement est un marché au comptant[5], centralisé et dirigé par les ordres[6]. Elle organise au démarrage trois séances de cotation[1] par semaine : le

---

[1] La BRVM est une société anonyme au capital de 9.904.300.000. FCFA, dont 13.5% proviennent des Etats de l'UEMOA, le reste étant réparti entre les Sociétés de Gestion et d'Intermédiation (SGI), les Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI), les Institutions sous-régionales et d'autres personnes ou entreprises privées de l'UEMOA.

[2] IBRAHIMA NDIAYE, « Nous sommes à la conquête d'autres zones monétaires ». Interview de M. JEAN PAUL GILLET, directeur général de la BRVM. Le soleil –spécial UEMOA- Dakar, août 2001, page 46-47.

[3] SEYDOU SISSOUMA, « Pour un financement bancaire plus adapté », Le soleil, Spécial UEMOA, Dakar août 2001, p. 44.

[4] Idem.

[5] Le **marché au comptant** est un marché en l'occurrence des valeurs mobilières (Bourse des Valeurs) sur lequel les opérations sont effectuées au comptant, c'est-à-dire qu'elles comportent une livraison ou un règlement des titres immédiats ou à très bref délai.

[6] Le **marché dirigé par les ordres** : Bourse sur laquelle les prix découlent de la confrontation des ordres d'achat et de vente. Comme la BRVM, la Bourse de Paris, ainsi que la Bourse de New York (NYSE) sont des marchés dirigés par les ordres, à la différence de Londres qui est un marché dirigé par les cotations.

lundi, mercredi et vendredi. La cotation des valeurs se fait au fixing[2] qui évoluera en continu[3]. Pour permettre aux titres « non cotés » et /ou « réservés » lors du premier « fixing » de la séance de bourse de transiger éventuellement, il est institué un deuxième « fixing » avant la fin de la séance de bourse.

Ce marché boursier est organisé en trois marchés. Il y a deux marchés pour les actions et un pour les obligations. Ces marchés sont appelés « compartiments »[4]. Le premier compartiment d'actions s'adresse à des entreprises de grande taille, justifiant d'au moins cinq comptes annuels certifiés, d'une capitalisation boursière de plus de cinq cents millions (500.000.000.) de Franc CFA, d'une part de capital diffusée dans le public d'au moins 20%, et qui sur les trois dernières années ont dégagé une marge de 3%.

Le deuxième compartiment d'actions s'adresse à des entreprises de taille moyenne présentant une capitalisation boursière d'au moins deux cents millions (200.000.000) de Franc CFA, ainsi que de deux années de comptes certifiés, et s'engageant à diffuser au moins 20% de leur capital dans le public, dans un délai de deux ans, ou 15% en cas d'introduction par augmentation de capital. Elles n'ont pas besoin d'avoir une marge bénéficiaire. L'ouverture d'un troisième compartiment est en projet, qui sera destiné aux PME-PMI performantes[5].

Le compartiment obligataire est accessible aux emprunts obligataires dont le nombre total de titre à l'émission est supérieur à vingt-cinq mille (25.000) et le montant nominal de l'émission au moins égal à cinq cents millions (500.000.000) de Franc CFA.

Le compartiment privé comprend aussi le Dépositaire Central/ Banque de Règlement qui est une société anonyme distincte de la BRVM[6]. Il est chargé de la conservation et de la circulation des valeurs mobilières, et agit aussi bien pour le compte des émetteurs que celui des intermédiaires financiers agréés par le Conseil Régional de l'Epargne Publique et des Marchés Financiers. Il fait office de Banque de Règlement et peut détenir des encaisses de négociateurs (comptes espèces). Dans l'organisation du DC/BR, la fonction de Banque de Règlement est déléguée à une banque commerciale. La DC/BR assure les missions suivantes :

- La centralisation de la conservation des comptes titres pour le compte de ses adhérents.

---

[1] La **cote** est un document public de référence faisant apparaître le cours officiel des valeurs qui y sont inscrites tel qu'il résulte de la cotation. La **cotation** est donc l'inscription à la cote du cours constaté pour une valeur mobilière admise à la bourse des valeurs. La détermination du cours d'une valeur mobilière est fonction d'un ensemble d'éléments liés à l'offre et à la demande de cette valeur sur le marché financier. La cotation permet, par des techniques diverses, de traduire les résultats de ces mécanismes en un cours exprimé en monnaie et significatif de la valeur d'échange du titre.

[2] **Fixing ou cotation au fixing ou fixage** est la cotation officielle d'une action ou d'une devise effectuée à heure précise. L'expression anglaise « fixing » qui s'applique à la cotation de la barre sur le marché de Londres tend à se répandre à paris pour la même cotation en l'occurrence la barre d'or. Elle correspond à la cotation de base de la barre d'or sur le marché.

[3] La cotation en continu est la détermination des cours assurée par ordinateur, à mesure que les ordres arrivent et trouvent une contrepartie. Permet une confrontation continue des ordres d'achat et des ordres de vente. Dans une même séance de bourse, plusieurs cours seront côtés.

[4] Idem.

[5] Ibidem.

[6] Le DC/BR a un capital de 1.481.552.500 Franc CFA dont 13.5% proviennent des Etats de l'UEMOA, le reste étant réparti entre les Sociétés de Gestion et d'Intermédiation (SGI), les Chambres de Commerce et d'Industrie, les institutions sous-régional et d'autres personnes ou sociétés privée de l'UEMOA.

- Le dénouement des opérations de bourse, en organisant pour chaque Société de Gestion d'Intermédiation (SGI), la compensation valeur pour valeur entre les titres achetés et ceux vendus.

- Le règlement des soldes résultants des compensations relatives aux opérations de marché et le paiement des produits (dividendes, intérêts, etc.) attachés à la détention des valeurs mobilisées.

- La mise en œuvre du fonds de garantie du marché en cas de défaillance d'un intervenant.

Le siège du DC/BR est situé comme pour la Bourse à Abidjan, et comme elle, il est représenté dans chaque Etat membre de l'Union par l'Antenne de Bourse.

Le pôle privé comprend également les intervenants commerciaux, notamment les Sociétés de Gestion d'Intermédiation (SGI), les Sociétés de Gestion de Patrimoine (SGP), les Apporteurs d'Affaires, les Sociétés de Conseil en Investissement Boursier et les Démarcheurs.

Par ailleurs, la Bourse Régionale entraîne la création et le développement des Organismes de Placement Collectif en Valeurs Mobilières (OPCVM), susceptible de fournir aux marchés des ressources d'épargne, en dehors du circuit bancaire proprement dit[1].

La contribution du système bancaire sera requise, en ce qui concerne la promotion des innovations financières. Les établissements de crédit seront appelés à créer des véhicules financiers (comme les OPVCM) ou des instruments financiers (certificats de dépôts) adaptés spécifiquement aux caractéristiques de segments de clientèle auxquels ils s'adressent. En outre, le système bancaire à un rôle important de conseil, d'ingénierie et de placement à jouer dans l'émission de billets de trésorerie par les entreprises, de bons ou d'obligations dues par les Etats. Cependant, la réussite de ces actions suppose une formation du personnel du système bancaire à de nouvelles fonctions complémentaires à ses métiers actuels et l'adoption d'une stratégie de communication à destination des épargnants et investisseurs[2].

Plus concrètement, cette contribution des banques s'est illustrée par le soutien aux PME-PMI et à l'artisanat, avec l'ouverture de ligne de crédits spécialisés. C'est le cas de la Banque Ouest Africaine de Développement (BOAD) qui est convaincue que la promotion des petites et moyennes entreprises constitue une voie appropriée pour fonder une stratégie de développement industriel de pays tels que ceux de l'UEMOA[3]. A cet effet, la BOAD, dans le cadre de sa coopération avec les Institutions Financières Nationales, a octroyé quarante six lignes de refinancements, destinées au financement des PME - PMI et de l'artisanat[4].

A d'autre égard, la contribution du système bancaire peut-être solliciter encore, de même que celles des compagnies d'assurances et de tous les organes qui collectent de

---

[1] BCEAO, « Evolution du système bancaire dans le nouvel environnement de l'UEMOA », Etudes et Recherches, n° 457, mars 1996.

[2] Idem. BCEAO, n°457.

[3] CHEIKH THIAM et AMADOU FALL, « La promotion des PME-PMI, voie la plus appropriée pour le développement industriel de l'Union », Le Soleil, spécial UEMOA, Dakar août 2001, p. 48.

[4] Ibidem. La BOAD a octroyé 51 milliards de Franc CFA qui ont contribué à la création et au développement de 56 entreprises, 174 PME-PMI et l'appui à 1518 groupements villageois opérant dans divers secteurs d'activités économiques des pays de l'UEMOA.

l'épargne, pour la diffusion des informations vis-à-vis des investisseurs dont ils sont proches et constituent les interlocuteurs financiers traditionnels. Ils ont un rôle à jouer dans la diffusion de l'information sur les mécanismes boursiers qui existent, et qui sont à la disposition des investisseurs. Ce, afin de mieux faire connaître la BRVM et rappeler aux opérateurs économiques de l'espace UEMOA les moyens par lesquels il est possible d'accéder à cette institution.

Cependant, la Bourse et le Marché Financier constituent un outil d'intégration régionale, dont l'aboutissement réside dans la volonté politique de l'ensemble des Etats partis prenantes de ce marché pour l'acceptation d'un certain nombre de principes. Cette volonté d'intégration s'est déjà illustrée dans le choix de la création d'un marché financier régional et non pas dans la création de bourse pays par pays. Un choix porteur qui fait de ce marché, un marché accessible à n'importe quelle entreprise ou à n'importe quel investisseur de la région, et leur permet d'agir comme s'il avait un seul pays. Ainsi, qu'ils soient du Bénin ou du Sénégal, ils ont accès aux mêmes outils et aux mêmes valeurs. A ce niveau, l'intégration se réalise.

Mais, ces signes révélateurs d'une amorce d'intégration sous-régionale ne doivent pas dissimuler les souffrances que connaissent le marché Financier et la Bourse. Il a souffert de la conjonction de plusieurs facteurs défavorables à savoir la situation sociopolitique dans certains Etats et le ralentissement économique qui l'accompagne. La Côte d'Ivoire, dont le poids économique représente une part de près de deux tiers du marché commun, a connu une crise sociopolitique qui a perturbé le fonctionnement de la Bourse, et a fait que les indices, qui sont représentatifs du niveau général des cours, ont subi des chocs. Toutefois, l'évolution sociopolitique se stabilisant, le marché devrait se ressaisir avec le retour des investissements.

Mais ce marché connaît une autre difficulté, intrinsèque à la zone : l'absence de culture boursière des entreprises et des entrepreneurs individuels. Ils sont disposés à supporter de lourds crédits consentis par les banques plutôt que de lever des fonds sur le Marché Boursier à des taux plus compétitifs pour investir dans des projets lorsque l'entreprise réalise des résultats positifs. La solution envisagée[1] pour remédier à un tel écueil est l'information du grand public à travers le site internet, les médias[2], et avec l'organisation des séances de cotation purement informatives et achalandes.

§II– La situation juridique de la libre circulation des capitaux dans l'espace UEMOA

En matière de circulation de capitaux, les restrictions aux mouvements, à l'intérieur de l'Union, des capitaux appartenant à des personnes résidant dans les Etats membres sont interdites. C'est ainsi que des règles relatives au régime applicable aux membres des familles des personnes faisant usage de ces droits ont été adoptées afin d'assurer aux travailleurs migrants et à leurs ayants droit la continuité de la jouissance des prestations susceptibles de leur être données au titre des périodes d'emploi successives sur le territoire de tous les Etats

[1] Monsieur JEAN PAUL GILLET, Directeur général de la BRVM, Le Soleil, spécial UEMOA, Dakar août 2001, p.46.

[2] Un projet de diffusion des résultats de cotation sur le réseau de télévisions francophones (CFI, TV5) est en négociation pour mieux faire connaître la BRVM.

membres et de préciser la portée des limitations justifiées par des raisons d'ordre public, de sécurité publique et de santé publique.

L‘adoption d‘un règlement relatif aux relations financières extérieures des Etats membres de l‘UEMOA[1] ; l‘adoption d‘une loi uniforme relative à la lutte contre le blanchissement des capitaux et le financement du terrorisme ; l‘adoption d‘un programme commun de transport aérien de l‘UEMOA et de mesures relatives à l‘agrément de transporteur aérien, aux tarifs de passagers, de fret et de poste, à l‘indemnisation et à l‘accès aux liaisons aériennes intracommunautaires sont également des dispositions qui favorisent la libre circulation des services et des capitaux et la mise en œuvre effective du marché commun.

Un mécanisme de suivi de la libre circulation des capitaux a été instauré et les États membres notifient à la Commission toutes restrictions maintenues et celle-ci procède à une revue annuelle de ces restrictions en vue de proposer leur harmonisation ou leur élimination progressive.

§III – Le compte de capital et d’opérations financières[2]

Il a deux principales composantes :

- le compte de capital correspondant au compte de capital du SCN ;
- le compte d'opérations financières équivalant au compte financier du SCN.

Le compte de capital regroupe les transferts de capital qui comprennent les remises de dettes, les dons en biens d'équipement ou destinés à en acquérir et les acquisitions ou cessions d'actifs non financiers non produits (achats de brevets, licences, achats d’immeubles par les ambassades).

Les principales composantes du compte d'opérations financières sont :

- les investissements directs qui comprennent les opérations financières effectuées par une entité appelée investisseur direct, lequel vise un intérêt durable tel la rentabilité ou le développement futur de l'entreprise qui reçoit l'investissement et détient dans cette optique au moins 10% des actions ou des droits de vote ;

- les investissements de portefeuille qui regroupent tous les investissements internationaux réalisés sous forme d'acquisition de titres de participation ou de titres de créances, autres que ceux déjà recensés dans les investissements directs et dans les réserves (moins de 10% des actions) ;

- les autres investissements, constitués d’une catégorie fonctionnelle résiduelle où sont recensés toutes les autres opérations sur les actifs et passifs non classées dans les investissements directs, les investissements de portefeuille et les réserves,

[1] Règlement n°09/98/CM/UEMOA du20 novembre 1998 relatif aux relations financières extérieures des Etats membres de l‘UEMOA.

[2] BCEAO, Balance des paiements de l’UEMOA 2005, p. 20-21.

notamment les crédits commerciaux, les prêts ou emprunts, les utilisations des crédits du FMI, la monnaie fiduciaire et les dépôts ;

- les avoirs de réserve, constitués d'avoirs extérieurs à la disposition immédiate et sous le contrôle effectif des autorités monétaires et qui permettent à celles-ci de financer directement les déséquilibres des paiements, de réguler indirectement l'ampleur de ces déséquilibres au moyen d'interventions sur le marché des changes pour influer sur le cours de la monnaie nationale et de parer à d'autres besoins.

§IV – L'état actuel des échanges financiers en 2005

Les flux financiers intra-UEMOA ont enregistré une progression de 70% par rapport à l'année 2004, en atteignant 485,7 milliards en 2005. Les investissements directs intracommunautaires sont ressortis à 66,5 milliards contre 47,4 milliards en 2004. Ils ont été enregistrés notamment dans les secteurs bancaires, cotonnier et des télécommunications.

Au titre des investissements de portefeuille, les engagements intra-communautaires ont atteint 144,4 milliards en 2005 contre 25,9 milliards en 2004. En effet, sur le marché financier sous-régional, le volume annuel des obligations émises s'est élevé à 194,9 milliards en 2005, sous réserve des asymétries relevées dans les déclarations individuelles des Etats, contre 65,2 milliards en 2004.

Les Trésors publics de la Côte d'lvoire et du Sénégal ont réalisé des transactions sur le marché primaire d'obligations publiques, alors qu'en 2004 aucun Etat n'était présent sur ce segment du marché régional. Le marché financier a également enregistré une participation accrue de la BOAD, ainsi que celle des opérateurs du secteur de la téléphonie mobile au Burkina Faso.

Les autres investissements intra-communautaires se sont situés à 274,8 milliards contre 212,2 milliards en 2004. Cette progression est due aux prêts octroyés aux secteurs public et privé au Niger, dans le cadre du financement des importations induites par le déficit céréalier.

Toutefois, cette liberté effective de circulation des capitaux dans l'espace UEMOA constitue également un canal par lequel les revenus tirés ou à destination des activités illégales d'organisations criminelles peuvent transiter en toute légalité. En conséquence, depuis quelques années, des actions en faveur de la lutte contre l'argent issue de ces activités illicites, ''l'argent sale'', est menée dans le cadre de l'UEMOA, comme en témoigne les propos de Monsieur Charles Konan BANNY, ex-gouverneur de la BCEAO[1].

§V – Action régionale contre ''l'argent sale''

L'exposé qui suit, est extrait des propos de Monsieur Charles Konan BANNY, ex-Gouverneur de la BCEAO, répondant à la question concernant la Communauté Financière Internationale qui a engagé un vaste combat contre l'argent sale. Ces propos retranscrits, dressent les mesures qui ont été prises par la BCEAO pour participer à la croisade contre le blanchiment d'argent ?

[1] Charles Konan BANNY, Interview accordé au Magazine Transatlantique, Dakar, 24 juin 2002.

« Le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme constituent assurément deux préoccupations majeures pour les autorités monétaires de tous les pays, en particulier depuis les évènements du 11 septembre 2001. Au niveau de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA), dont la BCEAO est l'Institut d'émission commun aux huit Etats membres, tout en veillant à ce que le système bancaire ne soit utilisé à des fins de blanchiment, grâce au renforcement des procédures de contrôle en vigueur, les autorités de l'Union ont engagé depuis l'année 1999, des actions décisives devant déboucher sur la mise en place d'un cadre réglementaire de lutte contre le blanchiment de capitaux à l'échelle régionale.

D'abord, un séminaire sous-régional de sensibilisation à la problématique du blanchiment a été organisé en juillet 2000. Sur la base des conclusions et recommandations de ce séminaire, le Conseil des Ministres de l'UEMOA a, lors de sa session du 14 septembre 2000 à Bamako, invité la BCEAO à proposer, en relation avec la Commission de l'UEMOA, un projet de législation communautaire sur le blanchiment. A ce titre, la BCEAO a élaboré un projet de Directive relative à la lutte contre le blanchiment de capitaux dans les Etats membres de l'UEMOA.

Ensuite, dans le cadre du processus d'adoption de la Directive, un séminaire de validation s'est tenu au siège de la BCEAO à Dakar, les 7 et 8 février 2002. Cette rencontre a enregistré la participation des représentants des administrations concernées de l'Union (Ministère des Finances, Ministère de la Justice, Ministère de la Sécurité), le secteur financier (Associations Professionnelles des Banques et Etablissements Financiers), les Autorités monétaires chargées de préserver l'intégrité du système financier, la Commission de l'UEMOA, le représentant du Groupe Intergouvernemental d'Action contre le Blanchiment de l'Argent en Afrique (GIABA), le représentant du Programme des Nations Unies pour le Contrôle International des Drogues (PNUCID) ainsi que les partenaires de la Zone franc.

Les discussions entre les participants ont permis de dégager des convergences de vues sur la plupart des dispositions du projet de Directive qui ont été jugées conformes aux normes internationales, notamment celles édictées par le Groupe d'Action Financière sur le blanchiment (GAFI). Des recommandations pertinentes ont été formulées en vue d'améliorer la cohérence d'ensemble du texte et faciliter l'insertion harmonieuse et uniforme de cette législation dans l'ordonnancement juridique interne des Etats membres de l'UEMOA.

S'agissant du financement du terrorisme, les travaux d'élaboration d'un projet de Règlement Communautaire sur le gel des fonds des organisations terroristes, en application notamment des résolutions des Nations Unies y relatives sont en cours. Le projet de Directive anti-blanchiment et le Règlement communautaire sur le gel des fonds liés au financement des activités terroristes a été soumis aux instances de l'UEMOA pour adoption au cours de l'année 2002[1] ».

Enfin, à la suite de la prise, par la Commission Européenne, du Règlement n°1354/2001 du 4 juillet 2001 visant le gel des fonds de certaines personnes, entités et organismes ayant des rapports avec les activités terroristes, la BCEAO a mis en œuvre un certain nombre de mesures conservatoires. Celles-ci ont consisté, dans un premier temps, à identifier les comptes appartenant aux personnes et organismes susvisés, tenus dans les livres des banques de notre zone. Fort heureusement, il est ressorti des investigations entreprises

[1]UEMOA, « Directive relative à la lutte contre le blanchiment de capitaux dans les Etats membres de l'UEMOA », Directive n°07/2002/CM/UEMOA du 19 septembre 2002.

dans l'ensemble des Etats membres de l'Union qu'aucune banque n'entretient de comptes appartenant aux organisations terroristes visées par ledit Règlement.

§VI – L'incidence du droit sur la marché financier régional

Nous avons pu le noter, les données analysées ne nous permettent pas d'apprécier l'incidence directe du droit OHADA sur l'exercice de cette liberté. Il serait indiqué cependant d'investir le potentiel de l'uniformisation de cette organisation dans le domaine de la circulation des capitaux.

L'Article 2 du Traité offre l'opportunité au Conseil des Ministres d'inclure dans la liste des matières ayant fait l'objet d'Acte uniforme. Il peut y inclure une matière juridique relative aux opérations financières.

Cette initiative se révèle aujourd'hui une nécessité. La crise des ''Subprime'' qui a engendré celle du crédit immobilier, et la crise financière provoquée par la faillite de le banque LEHMANN aux Etats Unis d'Amérique ont mis à mal, dans un effet d'entraînement, l'économie mondiale et secouent toutes les places financières, montrant ainsi les limites de l'autonomie du marché financier mondial. Les autorités politiques et financières reconnaissent désormais que le marché financier mondial ne peut s'autoréguler.

Aussi, cet événement a-t-il rappelé le rôle essentiel et fondamental du droit dans la mécanique économique mondial. Mais également, le droit en tant que source d'une autorité capable de canaliser les ardeurs expansionnistes, voire hégémoniques des acteurs économiques et financiers mondiaux.

Certes, un texte de loi, en lui même, n'aurait rien de contraignant. Pour autant, nous comptons sur l'impact dissuasif que peuvent produire les dispositions répressives d'un tel texte, les mesures d'accompagnement et structures de veilles, pour asseoir cette autorité disciplinaire et régulatrice, telle une autorité de régulation nationale ou régionale ou une institution mondiale édifiée à cet effet, voir les deux en synergie.

Par conséquent, ces autorités réclament désormais la régulation du marché financier mondial. Cette régulation serait également opportune pour l'OHADA qui pourrait mener une réflexion et une étude de faisabilité quant à un projet d'uniformisation du droit financier ; ce qui mettrait ainsi, dans le secteur financier, les pays membres au diapason de la tendance juridico-économique mondiale.

Mais, d'autres facteurs, tels les conflits et instabilités politiques régionale peuvent entraver la réalisation de l'espace économique de l'UEMOA et du développement économique régional.

Section IV : Les conflits et les instabilités politiques régionales qui entravent la réalisation du marché commun de l'UEMOA[1]

Les conflits et crises internes, l'instabilité politique et la mauvaise gouvernance qui ont marqué un certain nombre de pays de l'Afrique de l'Ouest constituent les obstacles les plus importants du processus intégrationniste et de la réalisation d'un marché commun, environnement propice juridiquement sécurisé en faveur des activités économiques.

Toutefois, il convient de noter que jusqu'au déclenchement de la crise politique en Côte d'Ivoire, les pays de l'UEMOA ont été épargnés de graves conflits comme ceux connus au Libéria ou en Sierra Léone. Ces conflits et guerres ont déstabilisé la région ouest africaine, tout en provoquant des souffrances aux populations et des crises humanitaires. Ces crises politiques ont provoqué également la destruction des tissus économiques et des infrastructures avec une dégradation de l'environnement économique régional.

A côté de ces crises politiques et de ces conflits, il faut ajouter l'instabilité politique, le déficit démocratique et la mauvaise gouvernance observés dans la plupart des pays de la sous région. L'instabilité politique demeure une source de tensions qui pourraient entraver la bonne marche du processus intégrateur, notamment dans la mise en œuvre du marché commun.

Le conflit de la Côte d'Ivoire semble avoir été le plus nuisible au processus intégrationniste de l'UEMOA, d'autant plus que l'économie ivoirienne est la plus importante car elle représente plus de 35 % du PIB de la zone. La crise a eu des conséquences très graves non seulement sur l'économie ivoirienne, mais surtout sur les économies des pays de l'hinterland comme le Burkina, le Mali.

Même si certains secteurs de l'économie ivoirienne semblent être jusqu'à présent relativement épargnés, notamment la filière cacao, l'hévéaculture et le secteur fruitier, d'autres ont été brutalement affectés par la partition du territoire. Par exemple, le chemin de fer Abidjan-Ouagadougou, le Port autonome d'Abidjan, l'hôtellerie, les cimenteries et le BTP, le réseau des banques commerciales ont été quasiment paralysés ou en considérable réduction d'activité. Il en est résulté du chômage, des cessations d'activités industrielles et des fermetures d'entreprises et de sociétés de transformation (hydrocarbures, ciment, engrais, produits alimentaires, savon) qui exportaient vers les pays enclavés.

Quant aux pays enclavés, la crise a gravement affecté leurs échanges commerciaux suite à la fermeture de leurs frontières avec la Côte d'Ivoire et l'arrêt du chemin de fer. Les approvisionnements ont été interrompus et les coûts des matières premières et des intrants importés ont subitement augmenté au Burkina, mais surtout au Mali où on observe une inflation supérieure à 5% les dernières années.

---

[1] Hamaciré DICKO, «Le marché commun de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) : Réalités et Perspectives », Mémoire, Promotion Romain Gary «2003-2005», Cycle International Long Master en Administration Publique, Faculté des Sciences Economiques et de Gestion Pôle Européen de Gestion et d'Economie, Bureau d'Economie Théorique Appliquée, Université Louis Pasteur de Strasbourg, Février 2005, p. 67-68.

Parallèlement, le renchérissement du prix des transports a détérioré la marge commerciale sur les marchandises exportées (cas du coton, principal produit d'exportation du Burkina et du Mali). Par ailleurs, la crise a pesé sur la situation de trésorerie des entreprises, notamment les petites et moyennes, en raison des pertes, des retards ou des immobilisations de marchandises en Côte d'Ivoire et des surcoûts de réacheminement.

La crise a également entraîné une certaine baisse des flux réguliers de transferts financiers effectués par les travailleurs immigrés maliens et burkinabé vers leurs familles résidant dans les pays d'origine. Ces transferts annuels jouent traditionnellement un rôle important dans les pays voisins. Par exemple, les transferts effectués par les travailleurs burkinabés vers leur pays estimés entre 40 et 50 milliards en 1999 ont baissé de 40% en 2001 du fait de la détérioration de la situation intérieure en Côte d'Ivoire. La baisse des transferts financiers des immigrés est due à des « pressions sociopolitiques » exercées sur eux dans le sud ivoirien (une grande partie de la main d'œuvre étrangère des plantations du sud fuyant définitivement le pays suite aux troubles) et à la fermeture complète du système bancaire en zone rebelle au nord.

CONCLUSION PARTIE II

Les Etats d'Afrique de l'Ouest, acteurs de l'intégration régionale reconnaissent désormais qu'un espace économique ne peut être pleinement efficace, et donc productif de développement, que s'il est tramé dans un espace juridique des affaires rationalisé et cohérent. C'est dans cette optique que va se situer l'intégration en Afrique de l'Ouest, en s'inscrivant dans un schéma d'intégration entamé avec la CEDEAO, sur le plan politique, puis, sur le plan économique et monétaire avec l'UEMOA (qui poursuit le sillon intégrationniste laissé par l'ex-CEAO) et qui s'achève, sur le plan juridique avec l'OHADA (particulièrement du droit des affaires).

En conséquence, l'espace UEMOA va être doté d'un arsenal juridique propice développement de relations d'affaires dans la sous-région. L'OHADA a procédé à l'uniformisation générale du droit des affaires, contenu dans huit Actes uniformes correspondants respectivement à chacune des matières déjà uniformisées. Elle envisage d'en produire d'autres dans les domaines du droit des contrats, de la communication et du droit social entre autres.

Relativement au développement des relations d'affaires, ce corpus de règles est renforcé d'une part par le droit produit par l'UEMOA relatif au droit bancaire et aux opérations financières ; et, d'autre part, consolidé par les normes juridiques produites par les organisations sectorielles, la CIMA, la CIPRES, l'OAPI, en matière d'assurance, de prévoyance sociale et de propriété intellectuelle, des matières accessoires au droit des affaires, mais dont le rôle d'encadrer, d'assurer et de protéger les acteurs et les biens et produits intervenant dans les relations d'affaires et les activités économiques dans l'espace UEMOA.

En ce sens, avec ce corpus de règles juridiques, c'est la conception, d'une part, du droit comme facteur indispensable à la vie économique qui a été consacrée ; et d'autre part, pour son épanouissement, avec un dispositif juridictionnel sous-régional de trois Cour régional appartenant chacune à la CEDEAO, l'UEMOA et l'OHADA, exprimant ainsi le choix de la juridisation des différends plutôt que la voie du règlement diplomatique dans le cadre de cette coopération interétatique ouest africaine, c'est celle du droit facteur nécessitant d'être défendu qui a été reconnu. De fait, l'UEMOA et l'OHADA s'évertue à répondre par leur action respective à la problématique de l'insécurité juridique et judiciaire qui gangrène l'environnement économique sous-régional.

Toutefois, il s'agissait pour nous d'observer l'impact de l'opérationnalisation de l'intégration juridique sur la dynamique économique de l'espace UEMOA. Des statistiques relatives à l'immatriculation au registre du commerce et de celles sur les investissements directs étrangers (IDE) de la sous-région en hausse constante depuis la mise en œuvre concrète des activités de la CCJA, nous pouvons procéder à une lecture favorable à l'intégration juridique, reconnaissant les bienfaits l'opérationnalisation du droit OHADA sur l'environnement sous-régional des affaires.

Cependant, ces observations des effets positifs du droit OHADA sur l'environnement économique de l'UEMOA, nous ne sommes que dans la phase d'entame de son activité. Beaucoup reste à faire pour améliorer les performances économiques du droit des affaires.

D'abord, la CCJA devrait trouver à régler la relative lenteur qui peut lui être reprochée dans le traitement des dossiers qui lui sont soumis, gageons que les réformes apportées par le

Traité révisé de l'OHADA à Québec pour améliorer ses performances sauront atteindre leur objectif. Quoi qu'il en soit, la Cour, arrive bien à propos pour donner du relief à un droit uniformisé destiné à convaincre les investisseurs de la sécurisation de l'environnement économique régional. De l'avis des praticiens, avec la Cour, au moins, le droit est dit. Consacrant, de fait, l'avènement de la sécurité régionale des affaires, elle ouvre de bonnes perspectives d'atteindre un jour la sécurité judiciaire régional.

Mais, cette trajectoire qui doit mener le droit des affaires à réaliser des performances économiques plus lisible est contrariée par un certain nombre d'autres facteurs auxquels il faudrait apporter des réponses impulsées par une volonté politique certaine, à savoir : le besoin de relecture des Actes uniformes après plus de 10 ans d'application ; le manque de formation au droit OHADA des juges et auxiliaires de justice nationaux, et des autres praticiens du droit des affaires ; la méconnaissance de l'arbitrage de la CCJA, instrument de règlement des différends contractuels ; l'absence de Registre du commerce et du crédit mobilier (RCCM) régional.

De son marché commun institué en 2000, les données de la balance de paiement montrent un accroissement constant des échanges intracommunautaires, du fait des efforts entrepris en faveur de la libre circulation communautaire qui reste encore un des chantiers perfectibles de l'intégration. Ces résultats sont le fruit de la coordination des organes qui ont manifestement un fonctionnement efficient.

Cependant, à l'analyse, le marché commun n'est pas au niveau de son fonctionnement optimal. Son épanouissement est affecté par un certain nombre d'entraves constituées dans le déficit démocratique et les crises sociopolitiques qui troublent la stabilité des pays membres, le tissu industriel réduit qui caractérise la faible production industrielle de produits originaires de l'Union ; les tracasseries policières et douanières qui ralentissent et créent, d'une part, des charges supplémentaires que supportent difficilement les opérateurs économiques régionaux et les prix des marchandises aux consommateurs, et d'autre part, affectent la liberté de circulation des biens et des personnes ; et une agriculture très peu diversifiée. De fait l'UEMOA demeure encore un espace économiquement très peu attrayant.

Tant de défaillances qui n'empêchent pas cependant d'afficher le caractère opérationnel de ces deux entités dont le fonctionnement performant attend encore d'être réalisé, et duquel dépendrait la qualité de l'environnement communautaire sécurisé, propice aux relations d'affaires, que se propose de réaliser au fond les projets d'intégration dans l'optique du développement régional. Pour ce faire, l'application effective du capital juridique qui régie les relations d'affaires dans cet espace UEMOA devrait fortement y contribuer au travers du sentiment de sécurité qu'il pourrait susciter.

CONCLUSION GENERALE

L'intégration régionale se révèle, en définitive, être un processus qui procède d'une certaine démarche didactique fondée sur des principes et des théories relatives au processus d'intégration ; mais, elle investie nécessairement la théorie des organisations internationales dont elle se sert tel un instrument permanent de coopération interétatique. Après analyse, nous pouvons affirmer que l'Afrique en est imprégnée. Cependant, des dispositions historique, culturelle, biophysique et géologique qui caractérisent ce continent sur lequel les formules théoriques du développement économique ont peine à produire leur effet constructif, il serait possible de croire, au vu des résultats escomptés, que l'Afrique fait de ces formules une application d'opportunité, selon la tendance mondiale d'actualité.

Toutefois, l'expérience acquise par les différentes tentatives d'intégration régionale démontre que ces pays d'Afrique, en l'occurrence ceux d'Afrique de l'Ouest ont de bonne dispositions à développer des projets d'intégration. La répétition commence à avoir pour eux une vertu pédagogique. Les nouveaux projets d'intégration entamés dans les années 1990, marqués des stigmates des expériences précédentes, vont procéder d'abord à une application plus empirique de la théorie des organisations internationales. Formes institutionnelles possédant toutes les caractéristiques d'organisations internationales, d'intégration régionale, l'UEMOA et l'OHADA possèdent chacune leurs propres organes permanents, et au fonctionnement indépendant des Etats membres.

L'OHADA, pour sa part, est composée des organes suivants : le Conseil des Ministres, le Secrétariat permanent, ERSUMA et la CCJA installée depuis 2001 dans ses locaux à Abidjan, rendant par la même cette organisation entièrement opérationnelle. L'UEMOA, quant à elle, est une organisation qui possède également des structures opérationnelles dans huit pays membres : la Conférence des Chefs d'Etat et de gouvernement, le Conseil des Ministres, la Commission, le Comité interparlementaire, la Cour de Justice, la Cour des comptes.

En retenant dans leur traité constitutif des dispositions légales propres à assurer leur autonomie structurelle de fonctionnement, ces organisations vont se distinguer des précédentes. En effet, l'UEMOA, l'OHADA, mais aussi la CEDEAO, et les organisations sectorielles créées également dans les années 1990, la CIMA, la CIPRES, l'OAPI vont se doter de dispositifs de sécurité organisationnelle inscrit dans leur traité respectif afin d'assurer la pérennité institutionnelle.

Après avoir longtemps sacrifié au rite de l'interétatisme, ces Etats semblent, en outre, avoir compris qu'aucune politique véritable d'intégration n'est possible sans un minimum de supranationalité. Sous cet angle, la CEDEAO, l'UEMOA et l'OHADA se présentent comme des produits résultants des acquis de cette longue expérience en matière d'intégration.

En outre, ces organisations se présentent comme des produits de cette stratégie de développement que constitue l'intégration, désormais, investie d'un nouveau postulat à appliquer. L'intégration juridique doit précéder ou accompagner l'économique afin de consolider cette dernière en vu d'attirer les investissements privé directs étrangers et nationaux pour amorcer la dynamique d'un développement économique. A cet effet, ces trois organisations décrivent par leur objectif, le schéma accompli d'une intégration régionale entamée sur le plan politique et économique avec la CEDEAO, puis économique et monétaire avec l'UEMOA et qui s'achève juridiquement avec l'OHADA.

Car, en dépit des politiques économiques mises en œuvre, le droit des affaires, avant l'OHADA était d'une qualité technique vieillissante, et se dégradait sans cesse au fil du temps contenants les investisseurs dans un désarroi et une méfiance dans l'espace économique de la zone Franc. De surcroît, désormais, les Etats ne peuvent plus vivre en autarcie ou même commercer uniquement à l'intérieur des frontières nationales. En se contentant donc de règles anciennes, les pays de la zone Franc risquaient sans doute d'anéantir le secteur privé considéré dans ce troisième millénaire comme le moteur de la croissance.

Ainsi, l'OHADA qui met en place un droit des affaires harmonisé, est destiné à accompagner l'intégration économique, en l'espèce de l'UEMOA, avec pour objectif d'offrir un cadre juridique propice à l'investissement privé direct étranger et national, en vu d'amorcer une dynamique de développement économique. Car, au fond, l'intégration régionale ne réalise pas directement le développement, mais offrirait plutôt un cadre adéquat, rationalisé, favorable à l'expression efficace des activités susceptibles de dynamiser le marché régional au travers duquel le développement des pays membres viendrait prendre forme.

Sous cet angle, l'intégration juridique apparaît telle une prometteuse locomotive de l'intégration économique. Les Etats de la zone Franc qui ont adhéré au Traité de l'OHADA ont essayé de mettre en place un droit des affaires harmonisé, supposé être simple, moderne et adapté à leurs économies. Par conséquent, en procédant à la sécurisation juridique et judiciaire de l'environnement économique. Droit communautaire par nature, car d'application immédiate et d'effet direct, ce droit des affaires nouveau est produit par des organisations supranationale et a été initié pour faire naître chez les investisseurs privés la confiance dans l'environnement économique des pays de la zone Franc, en l'occurrence ceux de l'UEMOA afin de stimuler l'investissement privé direct étranger et national.

Encore, faut-il à notre sens, préparer les mentalités à une bonne application de ces règles et à un bon entendement de leur but en les critiquant pour les améliorer, avant qu'elles ne soient dépassées face aux exigences de la mondialisation. Ce, d'autant plus que ce nouveau droit des affaires est encore parsemé d'embûches et d'insuffisances.

Dès lors, force est de reconnaître qu'à côté du législateur de l'OHADA, les juristes doivent faire connaître leur opinion sur les Actes uniformes, et les décisions de justice. Ce sera l'ensemble de ces prises de position qui constituera la doctrine qui est l'œuvre des praticiens. Si ces travaux de la doctrine peuvent influencer le législateur, ils ont aussi, un rôle de guide pour les tribunaux, source de nombreuses règles jurisprudentielles. Or, dans ces Etats de la zone Franc, la doctrine est demeurée insuffisante et présente peu d'intérêt. Cependant, les congrès, les séminaires, tables rondes que notre époque met à l'honneur doivent permettre à la doctrine de se manifester à travers les opinions qui seront émises sur tel ou tel problème qui concerne le droit des affaires[1].

Par ailleurs, les Actes uniformes de l'OHADA doivent interpeller nos gouvernants, et les décideurs des entreprises privés lorsque ceux-ci sont amenés à faire des choix. L'expertise et le professionnalisme doivent être les principaux critères de sélection. C'est en sachant tirer les leçons de nos lacunes que pourra être bâtie une économie moderne et compétitive dans ce monde en perpétuelle mutation. Dans une économie de marché où les Etats sont en concurrence la tâche du professionnel n'est que plus difficile. « Il doit distinguer l'essentiel de l'accessoire, l'intérêt public et l'intérêt privé, discerner la motivation et la finalité de chaque

[1] Henri SERI, « L'OHADA et la pratique du droit des affaires en Côte d'Ivoire et dans les pays de la zone Franc », Principes et pratique du droit des affaires, Edilis, Abidjan, 2005, p. 22.

règle de droit pour apprécier les risques juridiques que l'on a le droit de prendre, qu'il faut parfois prendre et ceux qu'il faut fuir ».

Ce schéma d'intégration exprime, au fond, la reconnaissance de la valeur du droit comme facteur indispensable à la vie économique. Mais aussi, la rationalité des organes qui composent ces organisations, en l'occurrence les Cours de justice, rappelle que le droit, dans le contexte communautaire est un facteur à soutenir

Toutefois, considérant l'ampleur des objectifs de l'OHADA et le dynamisme de l'UEMOA, est-on amené à nous interroger sur la problématique de l'application de ce droit des affaires, renforcée par d'autres droits sectoriels, dans l'espace UEMOA ? En effet, si les règles sont nécessaires, leur bonne application est indispensable[1]. Aussi, c'est dans cette optique que la démarche de l'OHADA tendrait à s'inscrire, au travers de l'activité de la CCJA et de l'ERSUMA. Car, pour notre part, c'est de cette bonne application que relève la dynamique de développement des affaires.

Ce, en quoi nous nous sommes interrogés de savoir si le droit OHADA peut être productif de dynamique économique dans l'espace UEMOA, libre de circulation ? Il s'agissait pour nous d'observer l'impact de l'opérationnalisation de l'intégration juridique sur la dynamique économique de l'espace UEMOA.

Notre conviction est que le droit OHADA, objet d'une application effective depuis 1998, a stimulé les investissements privés dans l'espace UEMOA. En effet, il ressort des données relatives à l'immatriculation des sociétés au registre du commerce du greffe du Palais de justice d'Abidjan Plateau de 2005, 2006 et 2007 que le nombre de création d'activités est en croissance constante.

En outre, de ces statistiques relatives à l'immatriculation au registre du commerce et de celles sur les investissements directs étrangers (IDE) de la sous-région en hausse constante depuis la mise en œuvre concrète des activités de la CCJA, nous pouvons procéder à une lecture favorable à l'intégration juridique, reconnaissant les bienfaits l'opérationnalisation du droit OHADA sur l'environnement sous-régional des affaires.

Ce phénomène est favorisé par la révision des codes des investissements des Etats membres de l'UEMOA, et par l'AUDSC et l'AUVE qui ont de façon uniforme facilité la création d'activité économique et permis la réorganisation du Registre du commerce et du crédit mobilier, avec l'affectation d'une chemise unique par dossier immatriculé. Toutefois, gardons-nous de tout triomphalisme. Cette croissance n'est qu'au stade de l'effervescence. Les performances de l'UEMOA demeurent modestes au regard des défis qui interpellent les Etats membres. Le taux de croissance, en terme réels, est en amélioration constante, mais en deçà des exigences de lutte contre la pauvreté. Quoi qu'il soit, de l'avis des professionnels, avec l'OHADA et ses structures, au moins le droit est dit.

En somme, le droit communautaire se révèle tel un facteur essentiel de relance et de consolidation de l'intégration régional économique. Pour autant, suffit-il qu'il y ait de nouvelles règles de droit pour développer les affaires dans les Etats membres de l'OHADA ?

[1] Henri SERI, op. cité, pp. 22.

L'intégration OHADA s'inscrit dans un schéma d'intégration conçu autour du postulat selon lequel l'intégration juridique doit précéder ou accompagner l'économique. En fait, l'intégration économique ne peut produire tous ces effets dynamiques en faveur des activités économiques privées que si elle est tramée dans un espace juridiquement rationalisé, propice aux relations d'affaires. Alors, dans ce cas, le droit devient un facteur essentiel à la dynamique économique régionale.

Le droit OHADA est un facteur essentiel à la dynamique économique de l'UEMOA à qui il a offert un cadre juridique propice qui favorise et stimule désormais l'investissement privé, au plan national. Son impact n'est pas encore clairement perceptible au niveau des échanges intracommunautaires qui souffrent conséquemment de tracasseries diverses, bien que garantis par la liberté de circulation communautaire. Mais, ce profil de facteur essentiel à la dynamique économique ne saurait à lui seul suffire à développer les affaires. Car, ce droit pour être productif doit faire l'objet d'une bonne application.

A cet effet, le droit est un élément à défendre. Pour ce faire, la CCJA créée à cet effet, s'y applique. Mais, l'impact de son action est cependant limité en raison du nombre insuffisant de juges et des moyens financiers réduits. Elle connaît un engorgement dans le traitement des dossiers qui lui sont soumis. L'arbitrage y a été institué comme une voie primordiale et rapide pour le règlement des différends contractuels ; reste pour y arriver à le vulgariser afin que le recours à cette voie de règlement des contentieux soit systématique.

Il faut espérer que l'entrée en vigueur des réformes entreprises dans le cadre de la révision du Traité OHADA à Québec le 17 octobre 2008 puisse apporter plus d'efficacité dans le fonctionnement de cette Cour.

Mais, la défense du droit passe également par la formation des professionnels du droit à la connaissance de ce nouveau droit OHADA. Ce à quoi l'ERSUMA s'investie. Toutefois, son impact est restreint à un groupe de personne, rendant quelque peu difficile le relais aux autres, au plan national à tous les professionnels et usagers du droit OHADA. Il serait opportun que les structures pédagogiques nationales puissent, à la suite de l'ERSUMA, s'engager à initier déjà, dès l'entame des études universitaires, les étudiants aux rouages du droit OHADA. Par ailleurs, une relecture des Actes uniformes, trop marqués par les généralités de la théorie, est réclamée par les professionnels après plus de 10 ans d'application, pour procéder à une réforme aux fins de les mettre en adéquation avec les réalités des activités économiques.

Aussi, croyons-nous que la bonne application du droit OHADA, comme la réussite du processus d'intégration régionale passe nécessairement par une implication des structures nationales.

En effet, la viabilité de tout processus d'intégration dépend également de la capacité des administrations nationales à s'approprier le droit et les procédures communautaires (administrations douanières, fiscales, judiciaires) car d'elles dépendent l'effectivité de la construction, de la manière dont celle-ci est perçue, acceptée et mise en place. Or, malgré le recours au principe d'autonomie institutionnelle dans l'application des décisions communautaires, force est de reconnaître que les systèmes administratifs nationaux ne sont pas orientés vers l'intégration en raison de la non satisfaction des exigences institutionnelles requises au niveau national, pour amorcer une véritable intégration régionale

En somme, le droit est un formidable facteur de stimulation de l'activité économique régionale, mais à lui seul, il ne saurait suffire à développer les affaires. Même s'il a un rôle certain, au plan national, quant à l'accroissement des créations d'activités, son impact sur le développement des échanges intracommunautaires est difficilement perceptible. Le manque de dynamisme qui caractérise ces échanges nous signifie que le développement des affaires nécessite, au plan régional, que l'action du droit des affaires uniformes soit renforcée par certaines réalisations infrastructurelles pour convaincre assurément les investisseurs privés étranger et nationaux.

En effet, les affaires appellent pour leur épanouissement, plus que l'existence d'un droit harmonisé supranational, un certain nombre d'infrastructures favorables aux échanges intracommunautaires. Toutefois, en dépit des efforts d'investissement entrepris par l'UEMOA pour répondre à ces exigences structurelles, les échanges intracommunautaires souffrent conséquemment des tracasseries diverses qui entravent la liberté de circulation communautaire.

En conséquence, si le droit OHADA a permis de stimuler l'activité économique par l'investissement privé, il faudrait un faisceau convergeant d'initiatives et d'attitudes, tant de la part des Etats que du secteur privé, pour neutraliser les entraves à l'ambition de création d'un espace économique dépassant les frontières nationales.

Les opérateurs économiques sont, en effet, appelés à jouer un rôle actif de locomotive de transformation attendues dans ce domaine, en inscrivant résolument leurs actions dans une optique régionale à travers des initiatives de partenariat (et d'alliance)[1]. Des initiatives qui se résument, pour l'Union, face à ces obstacles, en un certain nombre de mesures alternatives à sa portée[2] :

- Elle pourrait développer des infrastructures régionales à caractère intégrateur, car l'existence d'infrastructures efficientes reliant les Etats membres entre eux est indispensable à l'intégration des économies ouest africaines, d'où la nécessité d'initier des nouveaux programmes régionaux d'infrastructures. Une politique de maîtrise des coûts de production et de la qualité des services de transports, des communications et de l'énergie, est également essentielle dans le cadre d'une politique d'amélioration de la compétitivité économique et du renforcement de l'intégration régionale.

- Adopter des mesures de facilitation des transports et transit routiers inter-Etats. En matière de facilitation des transports et transit routiers inter-Etats, il s'agit tout d'abord de procéder à la construction de multiples postes de contrôle juxtaposés aux frontières entre les Etats membres. Des actions sont déjà en train d'être menées dans ce sens grâce aux projets de construction des postes de contrôle juxtaposés aux frontières entre le Mali et le Burkina (axe Kolo-Hèremankono), entre le Ghana et le Burkina(Paga-Pô) et entre le Burkina et le Togo (poste de Cinkansé). Ces actions doivent continuer et permettre la construction de tous les 11 postes de contrôle juxtaposés aux frontières, prévus par les autorités de l'UEMOA. Ces postes

[1] Charles Konan BANNY, Interview accordé au Magazine Transatlantique, Dakar, 24 juin 2002.

[2] Hamaciré DICKO, «Le marché commun de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) : Réalités et Perspectives », Mémoire, Promotion Romain Gary «2003-2005», Cycle International Long Master en Administration Publique, Faculté des Sciences Economiques et de Gestion Pôle Européen de Gestion et d'Economie, Bureau d'Economie Théorique Appliquée, Université Louis Pasteur de Strasbourg, Février 2005, p. 69 et s.

permettront ainsi de rationaliser le transit routier inter-Etats, par une réduction des coûts et des barrières non tarifaires et contribuer ainsi à la mise en œuvre effective du marché commun.

- Sensibiliser les opérateurs économiques et la société civile aux objectifs de l'UEMOA et à la mise en œuvre de son marché commun. La communication revêt une importance particulière dans la mise en œuvre du Marché commun. A cet égard, il convient de rechercher une meilleure communication entre les pouvoirs publics nationaux, communautaires, les opérateurs économiques et l'ensemble des partenaires sociaux à la mise en œuvre du processus d'intégration et à la réalisation du marché commun de l'UEMOA. Une telle implication suppose la sensibilisation des acteurs des échanges communautaires. Ces actions sont d'autant plus nécessaires dans les pays de l'hinterland (Burkina-Faso, Mali, Niger) qui sont très dépendants du commerce intrarégional. Elles sont d'une importance capitale, surtout, que la plupart des opérateurs économiques de la sous région sont des analphabètes.

- Renforcer le dialogue politique et la gouvernance démocratique dans la zone UEMOA et assurer la paix, la sécurité et la stabilité régionales dans l'espace ouest africain ; condition sine qua none à la réalisation du marché commun à l'intérieur de l'UEMOA. La paix, la sécurité et la stabilité régionales à travers la promotion de la démocratie, des droits de l'homme, de la transparence et de la bonne gouvernance sont un préalable à la réalisation du marché commun et au renforcement de l'intégration économique sous régionale en Afrique de l'Ouest en général, et dans la zone UEMOA, en particulier. Il est d'ailleurs établi, de manière indéniable, qu'il y a une corrélation étroite entre les couples paix-stabilité et développement-intégration. Ainsi, la dimension paix et stabilité au plan politique, doit être de plus en plus prise en compte à tous les niveaux, pour continuer à rendre pertinent le projet d'intégration sous régionale et la réalisation du marché commun de l'UEMOA.

- Promouvoir la démocratie et les principes des droits de l'homme dans l'espace UEMOA. Au cours des 15 dernières années, neuf (9) pays de l'Afrique de l'Ouest ont connu des conflits et des guerres civiles à haute intensité et des manifestations violentes pendant des élections. Ces conflits et guerres ont eu des répercussions négatives sur le processus d'intégration économique et la réalisation du Marché commun de l'UEMOA, même si, parmi ces Etats, certains ne sont pas membres de l'organisation. C'est pourquoi, il est important de promouvoir les valeurs de démocratie, des droits de l'homme et de la bonne gouvernance dans l'ensemble de la sous région.

De cette façon, l'implication des Etats, au travers des structures nationales à caractère intégrateur, serait de nature à soutenir le développement des affaires au plan régional, et améliorer la liberté de circulation communautaire, garant des échanges intracommunautaires.

Aujourd'hui, plus encore, cet investissement des Etats membres est sollicité pour donner du relief à cette nouvelle tendance qui se fait jour dans l'environnement communautaire ouest africaine, « l'intégration renforcée »[1] ; un concept concourant à se manifester au sein de l'Union du Fleuve Mano (UFM)[2] et de la CEDEAO et qui consiste, au sein d'une organisation internationale régionale investie à la réalisation d'un projet d'intégration régionale existant, dans le fait pour quelques-uns des pays membres,

[1] Concept tiré d'un entretien inédit avec M. Raymond Yohou SIBAILLY, Conseiller Spécial du Président de la République de Côte d'Ivoire chargé de l'investissement et de l'intégration africaine.
[2] L'UFM a accueillie par mi ses membres la Côte d'Ivoire qui a fait son entrée 15 mai 2008

uniquement concernés par un problème commun, de s'associer pour sa gestion, conformément au principe de subsidiarité, sans pour autant que leur adhésion à l'organisation soit remise en cause. Bien au contraire, cette initiative engagée sous le couvert de l'organisation internationale n'est que l'expression de la volonté des Etats parties de s'engager plus encore dans le processus d'intégration et s'en remettre à lui pour réaliser leur développement ; il s'agirait de lui permettre une efficacité chirurgicale et plus de célérité dans le règlement de problématique exclusive au groupe d'Etats concernés. Tout ceci relève de l'engagement plus accru des Etats parties dans le processus d'intégration.

C'est donc à juste titre que Monsieur Amadou KONE, Ministre de l'intégration régionale de Côte d'Ivoire a déclaré que le plus grand espoir de l'intégration, c'est la volonté des Etats.

ANNEXES

Annexe I : Traité modifié de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africain (UEMOA)

Annexe II : Traite révisé de l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA), signé le 17 octobre 2008 à Québec portant révision de Port-Louis du 17 octobre 1993

Annexe III : Dispositions de sécurité organisationnelle prévues aux Traités.
Extraits Traités AFRISTRAT, CEDEAO, CIMA, CIPRES

Annexe IV : Fiche de renseignement sur la modernisation apportée par le droit OHADA

Annexe V: Réponses des acteurs au questionnaire relatif à la modernisation apportée par le droit OHADA (extraits)

Annexe I : TRAITE MODIFIE DE L'UNION ECONOMIQUE ET MONETAIRE OUEST AFRICAINE (UEMOA)

Traité modifié de l'Union économique et monétaire ouest africaine (UEMOA)

Dakar, le 23 janvier 2003

Préambule

Le Gouvernement de la République du Bénin,
Le Gouvernement du Burkina Faso,
Le Gouvernement de la République de Côte d'Ivoire,
Le Gouvernement de la République de Guinée-Bissau,
Le Gouvernement de la République du Mali,
Le Gouvernement de la République du Niger,
Le Gouvernement de la République du Sénégal,
Le Gouvernement de la République Togolaise,

- Fidèles aux objectifs de la Communauté Economique Africaine et de la Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO),
- Conscients des avantages mutuels qu'ils tirent de leur appartenance à la même Union Monétaire et de la nécessité de renforcer la cohésion de celle-ci,
- Convaincus de la nécessité d'étendre en conséquence au domaine économique la solidarité qui les lie déjà sur le plan monétaire,
- Affirmant la nécessité de favoriser le développement économique et social des Etats membres, grâce à l'harmonisation de leurs législations, à l'unification de leurs marchés intérieurs et à la mise en œuvre de politiques sectorielles communes dans les secteurs essentiels de leurs économies,
- Reconnaissant l'interdépendance de leurs politiques économiques et la nécessité d'assurer leur convergence,
- Déterminés à se conformer aux principes d'une économie de marché ouverte, concurrentielle et favorisant l'allocation optimale des ressources,
- Désireux de compléter à cet effet l'Union Monétaire Ouest Africaine (UMOA) par de nouveaux transferts de souveraineté et de transformer cette Union en Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA), dotée de compétences nouvelles,
- Affirmant la nécessité de renforcer la complémentarité de leurs appareils de production et de réduire les disparités de niveaux de développement entre les Etats membres,
- Soulignant que leur démarche s'inscrit dans la logique des efforts d'intégration régionale en cours en Afrique, et appelant les autres Etats de l'Afrique de l'Ouest qui partagent leurs objectifs à se joindre à leurs efforts,

Conviennent de ce qui suit :

Titre préliminaire : Définitions

Article 1er (modifié) :
Aux fins du présent Traité, on entend par :
- UEMOA : l'Union économique et monétaire ouest africaine, objet du présent Traité ;
- Union : l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine, objet du présent Traité ;

- UMOA : l'Union monétaire ouest africaine visée à l'article 2 du présent Traité ;
- Organes : les différents organes de l'Union visés à l'article 16 du présent Traité ;
- Conférence : la Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement de l'Union prévue à l'article 17 du présent Traité ;
- Conseil : le Conseil des Ministres de l'Union prévu à l'article 20 du présent Traité ;
- Commission : la Commission de l'Union prévue à l'article 26 du présent Traité ;
- Parlement : le Parlement de l'Union prévu à l'article 35 du présent Traité ;
- Cour de Justice : la Cour de justice de l'Union créée par l'article 38 du présent Traité et régie par la section I du protocole additionnel n° 1 ;
- Cour des Comptes : la Cour des Comptes de l'Union créée par l'article 38 du présent Traité et régie par la section Il du protocole additionnel n° 1 ;
- Institutions spécialisées autonomes : la BCEAO et la BOAD ;
- BCEAO : la Banque centrale des Etats de l'Afrique de l'ouest visée à l'article 41 dl présent Traité
- BOAD : la Banque ouest africaine de Développement visée à l'article 41 du présent Traité ;
- Traité de l'Union : le présent Traité;
- Protocole additionnel n° 1 : le protocole prévu à l'article 38 du présent Traité
- Protocole additionnel n° 2 : le protocole prévu à l'article 101 du présent Traité
- Acte additionnel : l'acte visé à l'article 19 du présent Traité ;
- Règlement : l'acte visé à l'article 43 du présent Traité;
- Décision : l'acte visé à l'article 43 du présent Traité;
- Directive : l'acte visé à l'article 43 du présent Traité ;
- Recommandation : l'acte visé à l'article 43 du présent Traité ;
- Avis : l'acte visé à l'article 43 du présent Traité ;
- Marché commun : le marché unifié constitué entre les Etats membres, visé aux articles 4 et 76 du présent Traité ;
- Politiques communes : les politiques économiques communes prévues aux articles 62 à 100 du présent Traité ;
- Politiques sectorielles : les politiques sectorielles prévues à l'article 101 du présent Traité et régies par le protocole additionnel n° Il ;
- Surveillance multilatérale : le mécanisme communautaire de définition et de contrôle des politiques économiques entre les Etats membres, prévu à l'article 63 et régi par les articles 64 à 75 du présent Traité ;
- Droit d'établissement : le droit prévu à l'article 92 du présent Traité ;
- Etat membre : l'Etat partie prenante au présent Traité tel que prévu par son préambule ;
- Membre associé : tout Etat admis à participer à certaines politiques de l'Union conformément aux dispositions de l'article 104 du présent Traité ;
- Etat tiers : tout Etat autre qu'un Etat membre.

Titre premier : Des principes et objectifs de l'Union

Article 2 : Par le présent Traité, les Hautes Parties Contractantes complètent l'Union Monétaire Ouest Africaine (UMOA) instituée entre elles, de manière à la transformer en Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA), ci-après dénommée l'Union.

Article 3 : L'Union respecte dans son action les droits fondamentaux énoncés dans la Déclaration universelle des droits de l'homme de 1948 et la Charte africaine des droits de l'homme et des peuples de 1981.

Article 4 : Sans préjudice des objectifs définis dans le Traité de l'UMOA, l'Union poursuit,

dans les conditions établies par le présent Traité, la réalisation des objectifs ci-après :

a. renforcer la compétitivité des activités économiques et financières des Etats membres dans le cadre d'un marché ouvert et concurrentiel et d'un environnement juridique rationalisé et harmonisé ;

b. assurer la convergence des performances et des politiques économiques des Etats membres par l'institution d'une procédure de surveillance multilatérale ;

c. créer entre les Etats membres un marché commun basé sur la libre circulation des personnes, des biens, des services, des capitaux et le droit d'établissement des personnes exerçant une activité indépendante ou salariée, ainsi que sur un tarif extérieur commun et une politique commerciale commune ;

d. instituer une coordination des politiques sectorielles nationales, par la mise en œuvre d'actions communes et éventuellement de politiques communes notamment dans les domaines suivants : ressources humaines, aménagement du territoire, transports et télécommunications, environnement, agriculture, énergie, industrie et mines ;

e. harmoniser, dans la mesure nécessaire au bon fonctionnement du marché commun, les législations des Etats membres et particulièrement le régime de la fiscalité.

Article 5 : Dans l'exercice des pouvoirs normatifs que le présent Traité leur attribue et dans la mesure compatible avec les objectifs de celui-ci, les organes de l'Union favorisent l'édiction de prescriptions minimales et de réglementations-cadres qu'il appartient aux Etats membres de compléter en tant que de besoin, conformément à leurs règles constitutionnelles respectives.

Article 6 : Les actes arrêtés par les organes de l'Union pour la réalisation des objectifs du présent Traité et conformément aux règles et procédures instituées par celui-ci, sont appliqués dans chaque Etat membre nonobstant toute législation nationale contraire, antérieure ou postérieure.

Article 7 : Les Etats membres apportent leur concours à la réalisation des objectifs de l'Union en adoptant toutes mesures générales ou particulières, propres à assurer l'exécution des obligations découlant du présent Traité. A cet effet, ils s'abstiennent de toutes mesures susceptibles de faire obstacle à l'application du présent Traité et des actes pris pour son application.

Article 8 : Dès l'entrée en vigueur du présent Traité, la Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement fixe des orientations générales pour la réalisation des objectifs de l'Union. Elle constate à intervalles réguliers l'état d'avancement du processus d'intégration économique et monétaire et fixe, s'il y a lieu, de nouvelles orientations.

Titre 2 : Du système institutionnel de l'Union

Chapitre 1 : Du statut de l'Union

Article 9 : L'Union a la personnalité juridique. Elle jouit dans chaque Etat membre de la capacité juridique la plus large reconnue aux personnes morales par la législation nationale.

Elle est représentée en justice par la Commission. Elle a notamment capacité pour contracter, acquérir des biens mobiliers et immobiliers et en disposer. Sa responsabilité contractuelle et la juridiction nationale compétente pour tout litige y afférent sont régies par la loi applicable au contrat en cause.

Article 10 : Le régime des droits, immunités et privilèges accordés à l'Union, aux membres de ses organes et à son personnel est déterminé par voie d'acte additionnel pris par la Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement.

Article 11 : Le statut des fonctionnaires de l'Union et le régime applicable aux autres agents sont arrêtés par le Conseil statuant à la majorité des deux tiers (2/3) de ses membres sur proposition de la Commission. Les fonctionnaires de l'Union sont en règle générale recrutés par voie de concours parmi les ressortissants des Etats membres.

Les fonctionnaires et agents de l'Union sont tenus au secret professionnel même après la cessation de leurs fonctions.

Article 12 : L'Union est représentée dans les relations internationales par la Commission agissant selon les directives que peut lui adresser le Conseil.

Article 13 : L'Union établit toute coopération utile avec les organisations régionales ou sous-régionales existantes. Elle peut faire appel à l'aide technique ou financière de tout Etat qui l'accepte ou d'organisations internationales, dans la mesure où cette aide est compatible avec les objectifs définis par le présent Traité.

Des accords de coopération et d'assistance peuvent être conclus avec des Etats tiers ou des organisations internationales, selon les modalités prévues à l'article 84 du présent Traité.

Article 14 : Dès l'entrée en vigueur du présent Traité, les Etats membres se concertent au sein du Conseil afin de prendre toutes mesures destinées à éliminer les incompatibilités ou les doubles emplois entre le droit et les compétences de l'Union d'une part, et les conventions conclues par un ou plusieurs Etats membres d'autre part, en particulier celles instituant des organisations économiques internationales spécialisées.

Article 15 : Les Etats membres se consultent en vue de prendre en commun les dispositions nécessaires afin d'éviter que le fonctionnement de l'Union ne soit affecté par les mesures que l'un d'eux pourrait être amené à prendre en cas de troubles intérieurs graves affectant l'ordre public, de guerre ou de tension internationale grave constituant une menace de guerre.

Chapitre 2 : Des organes de l'Union

Article 16 (modifié) : Les organes de l'Union sont constitués par :
- la Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement, telle que définie à l'article 5 du Traité de l'UMA,
- le Conseil des Ministres, tel que défini à l'article 6 du Traité de l'UEMOA,
- la Commission,
- le Parlement,
- la Cour de justice,
- la Cour des Comptes.

Ces organes agissent dans la limite des attributions qui leur sont conférées par le Traité de l'UMOA et le présent Traité et dans les conditions prévues par ces Traités.
Des organes consultatifs et des institutions spécialisées autonomes concourent également à la réalisation des objectifs de l'Union.

Section 1 : Des organes de direction

Paragraphe 1er: De la Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement

Article 17 : La Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement définit les grandes orientations de la politique de l'Union. Elle se réunit au moins une fois par an.

Article 18 : La Conférence des Chefs d'Etat de l'Union Monétaire prévue à l'article 5 du Traité de l'UMOA exerce les fonctions qui lui sont dévolues par le présent Traité.

Article 19 : La Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement prend, en tant que de besoin, des actes additionnels au Traité de l'Union.

Les actes additionnels sont annexés au Traité. Ils complètent celui-ci sans toutefois le modifier. Leur respect s'impose aux organes de l'Union ainsi qu'aux autorités des Etats membres.

Paragraphe 2 : Du Conseil des Ministres

Article 20 : Le Conseil des Ministres de l'Union assure la mise en œuvre des orientations générales définies par la Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement.

Il se réunit au moins deux (2) fois par an.

Article 21 : Le Conseil des Ministres de l'Union Monétaire prévu à l'article 6 du Traité de l'UMOA exerce les fonctions qui lui sont dévolues par le présent Traité.

Article 22 : Toutes les fois que le présent Traité prévoit l'adoption d'un acte juridique du Conseil sur proposition de la Commission, le Conseil ne peut faire d'amendement à cette proposition qu'en statuant à l'unanimité de ses membres.

Article 23 : Par dérogation à l'article 6 alinéa 2 du Traité de l'UMOA, pour l'adoption des décisions ne portant pas principalement sur la politique économique et financière, le Conseil réunit les Ministres compétents. Les délibérations ne deviennent définitives qu'après vérification, par les ministres en charge de l'Economie, des Finances et du Plan, de leur compatibilité avec la politique économique, monétaire et financière de l'Union.

Pour les questions politiques et de souveraineté, les Ministres des affaires étrangères siégeront au Conseil des Ministres de l'UEMOA.

Article 24 : Le Conseil peut déléguer à la Commission l'adoption des règlements d'exécution des actes qu'il édicte.
Ces règlements d'exécution ont la même force juridique que les actes pour l'exécution desquels ils sont pris.

Article 25 : Les délibérations du Conseil sont préparées par le Comité des experts, composé de représentants des Etats membres. La Commission est représentée aux réunions de ce Comité. Celui-ci adopte à la majorité de ses membres présents des avis qu'il transmet au Conseil.

Le Conseil arrête le règlement intérieur du Comité des Experts à la majorité des deux tiers (2/3) de ses membres.

Paragraphe 3 : De la Commission

Article 26 (modifié) : La Commission exerce, en vue du bon fonctionnement et de l'intérêt général de l'Union, les pouvoirs propres que lui confère le présent Traité. A cet effet, elle :
- transmet à la Conférence et au Conseil les recommandations et les avis qu'elle juge utiles à la préservation et au développement de l'Union ;
- exerce, par délégation expresse du Conseil et sous son contrôle, le pouvoir d'exécution des actes qu'il prend ;
- exécute le budget de l'Union ;
- recueille toutes informations utiles à l'accomplissement de sa mission ;
- établit un rapport général annuel sur le fonctionnement et l'évolution de l'Union qui est communiqué par son Président au Parlement et aux organes législatifs des Etats membres ;
- élabore un programme d'actions qui est soumis par son Président, à la session ordinaire du Parlement, qui suit sa nomination ;
- assure la publication du Bulletin officiel de l'Union.

Article 27 (modifié) : La Commission est composée de membres appelés Commissaires, ressortissants des Etats membres. Les Commissaires sont désignés par la Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement sur la base des critères de compétence et d'intégrité morale.

Le mandat des membres de la Commission est de quatre (4) ans, renouvelable. Durant leur mandat, les membres de la Commission sont irrévocables, sauf en cas de faute lourde ou d'incapacité.

Toutefois, la Conférence des Chefs d'Etat et de gouvernement peut inviter la Commission à lui présenter sa démission, à la suite du vote d'une motion de censure par le Parlement.

La Conférence des Chefs d'Etat et de gouvernement peut également modifier le nombre des membres de la Commission.

Article 28 : Les membres de la Commission exercent leurs fonctions en toute indépendance dans l'intérêt général de l'Union. Ils ne sollicitent ni n'acceptent d'instructions de la part d'aucun gouvernement ni d'aucun organisme. Les Etats membres sont tenus de respecter leur indépendance.

Lors de leur entrée en fonction, les membres de la Commission s'engagent, par serment devant la Cour de justice, à observer les obligations d'indépendance et d'honnêteté inhérentes à l'exercice de leur charge. Pendant la durée de leur mandat, ils n'exercent aucune autre activité professionnelle, rémunérée ou non.

Article 29 : Les traitements, indemnités et pensions des membres de la Commission sont fixés par le Conseil, statuant à la majorité des deux tiers (2/3) de ses membres.

Article 30 (modifié) : Le mandat des membres de la Commission peut être interrompu par la démission ou par la révocation.

La démission peut être individuelle ou collective. Elle est collective, lorsqu'elle intervient à l'invitation de la Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement, suite au vote par le Parlement d'une motion de censure contre la Commission.

La révocation est prononcée par la Cour de justice à la demande du Conseil, pour sanctionner la méconnaissance des devoirs liés à l'exercice des fonctions de membre de la Commission.

En cas d'interruption du mandat d'un membre de la Commission, l'intéressé est remplacé pour la durée de ce mandat restant à courir, sauf révocation ou démission, les membres de la Commission demeurent en fonction jusqu'à leur remplacement.

Article 31 : Le Gouverneur de la BCEAO participe de plein droit, avec voix consultative, aux réunions de la Commission. Il peut se faire représenter. Il peut demander l'inscription d'un point à l'ordre du jour ou suggérer au Conseil d'inviter la Commission à prendre une initiative dans le cadre de sa mission.

Article 32 : Les délibérations de la Commission sont acquises à la majorité simple de ses membres. En cas de partage, la voix du Président est prépondérante.

Article 33 : Le Président de la Commission est désigné parmi les membres de celle-ci par la Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement pour un mandat de quatre (4) ans, renouvelable. Cette désignation se fera de manière à appeler successivement à la présidence de la Commission tous les Etats membres.

Le Président de la Commission détermine l'organigramme des services de la Commission dans la limite du nombre de postes autorisés par le budget de l'Union. Il nomme aux différents emplois.

Article 34 : La Commission arrête son règlement intérieur.

Section 2 : De l'organe parlementaire (modifié)

Article 35 (nouveau) : Le Contrôle démocratique des organes de l'Union est assuré par un Parlement dont la création fait l'objet d'un Traité spécifique.

Le Parlement participe au processus décisionnel et aux efforts d'intégration de l'Union dans les domaines couverts par le présent Traité.

Le Parlement jouit de l'autonomie de gestion financière. Le Parlement se réunit en deux sessions ordinaires par an, sur convocation de son Président. La deuxième session ordinaire du Parlement est une session budgétaire. Le Parlement peut également se réunir en session extraordinaire, sur un ordre du jour précis. Le Parlement adopte son Règlement Intérieur, à sa session inaugurale.

Article 36 (modifié) : A l'initiative du Parlement ou à leur demande, le Président du Conseil, le Président et les membres de la Commission, le Gouverneur de la BCEAO, le Président de la BOAD et le Président de la Chambre Consulaire Régionale peuvent être entendus par le

Parlement.

Chaque année, le Président de la Commission soumet au Parlement pour examen, un rapport général sur le fonctionnement et l'évolution de l'Union, conformément aux dispositions de l'article 26.

Le Parlement examine un programme d'actions que lui présente le Président de la Commission, à la session ordinaire qui suit sa nomination.

Article 37 (nouveau) : La composition, l'organisation et le fonctionnement du Parlement sont déterminés par voie d'acte additionnel de la Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement.

La Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement peut, après consultation du Bureau du Parlement et du Conseil des Ministres, dissoudre le Parlement.

Section 3 : Des organes de contrôle juridictionnel

Article 38 : Il est créé au niveau de l'Union deux organes de contrôle juridictionnel dénommés Cour de Justice et Cour des Comptes.

Le statut, la composition, les compétences ainsi que les règles de procédures et de fonctionnement de la Cour de Justice et de la Cour des Comptes sont énoncés dans le protocole additionnel no 1.

Article 39 : Le protocole additionnel n° 1 fait partie intégrante du présent Traité.

Section 4 : Des organes consultatifs

Article 40 : Il est créé au sein de l'Union un organe consultatif dénommé Chambre Consulaire Régionale, regroupant les chambres consulaires des Etats membres et dont les modalités de fonctionnement seront fixées par voie d'acte additionnel de la Conférence des Chefs d'Etat et de gouvernement.

D'autres organes consultatifs pourront être créés, en tant que de besoin, par voie d'acte additionnel de la Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement.

Section 5 : Des institutions spécialisées autonomes

Article 41 : La Banque centrale des Etats de l'Afrique de l'ouest (BCEAO) et la Banque ouest africaine de développement (BOAD) sont des institutions spécialisées autonomes de l'Union.

Sans préjudice des objectifs qui leur sont assignés par le Traité de l'UMOA, la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'ouest (BCEAO) et la Banque ouest africaine de développement (BOAD) concourent en toute indépendance à la réalisation des objectifs du présent Traité.

Chapitre 3 : Du régime juridique des actes pris les Organes de l'Union

Article 42 (modifié) : Pour l'accomplissement de leurs missions et dans les conditions prévues par le présent Traité :
- la Conférence prend des actes additionnels, conformément aux dispositions de l'article 19 ;
- le Conseil édicte des règlements, des directives et des décisions ; il peut également formuler des recommandations et / ou des avis ;
- la Commission prend des règlements pour l'application des actes du Conseil et édicte des décisions; elle peut également formuler des recommandations et/ou des avis ;
- Le Parlement prend des actes dont le régime juridique est déterminé par le Traité portant création de cet organe.

Article 43 : Les règlements ont une portée générale. Ils sont obligatoires dans tous leurs éléments et sont directement applicables dans tout Etat membre.

Les directives lient tout Etat membre quant aux résultats à atteindre. Les décisions sont obligatoires dans tous leurs éléments pour les destinataires qu'elles désignent.

Les recommandations et les avis n'ont pas de force exécutoire.

Article 44 : Les règlements, les directives et les décisions du Conseil et de la Commission sont dûment motivés.

Article 45 : Les actes additionnels, les règlements, les directives et les décisions sont publiés au Bulletin Officiel de l'Union. Ils entrent en vigueur après leur publication à la date qu'ils fixent.

Les décisions sont notifiées à leurs destinataires et prennent effet à compter de leur date de notification.

Article 46 : Les décisions du Conseil ou de la Commission qui comportent, à la charge des personnes autres que les Etats, une obligation pécuniaire forment titre exécutoire.

L'exécution forcée est régie par les règles de procédure civile en vigueur dans l'Etat sur le territoire duquel elle a lieu. La formule exécutoire est apposée, sans autre contrôle que celui de la vérification de l'authenticité du titre, par l'autorité nationale que le gouvernement de chacun des Etats membres désignera à cet effet.

Après l'accomplissement de ces formalités, l'exécution forcée peut être poursuivie en saisissant directement l'organe compétent selon la législation nationale. L'exécution forcée ne peut être suspendue qu'en vertu d'une décision de la Cour de justice. Toutefois, le contrôle de la régularité des mesures d'exécution relève de la compétence des juridictions nationales.

Titre 3 : Du régime financier de l'Union

Chapitre 1 : Dispositions générales

Article 47 (modifié) : Le Conseil, statuant à la majorité des deux tiers (2/3) de ses membres,

arrête le budget de l'Union sur proposition de la Commission et après consultation du Parlement, avant le début de l'exercice budgétaire.

Le budget comprend toutes les recettes de l'Union et toutes les dépenses des institutions du présent Traité à l'exception des institutions spécialisées autonomes que sont la BCEAO et la BOAD, ainsi que celles afférentes à la mise en œuvre des politiques communes.

Le budget est équilibré en recettes et en dépenses.

Le budget est exécuté par la Commission. Toutefois, le Parlement, la Cour de justice et la Cour des Comptes jouissent de l'autonomie de gestion financière.

Article 48 : L'Union est dotée de ressources propres qui assurent le financement régulier de son fonctionnement.

Article 49 : Les ressources de l'Union sont soumises au principe de solidarité financière entre les Etats membres.

Aucun Etat ne peut invoquer une équivalence entre sa contribution financière et les avantages qu'il tire de l'Union.

Article 50 : L'Union ne répond pas des engagements des administrations centrales, des autorités locales, des autres autorités publiques, d'autres organismes ou entreprises publiques d'un Etat membre.

Article 51 : Sur proposition de la Commission, le Conseil adopte à l'unanimité les règlements financiers spécifiant notamment les modalités d'élaboration et d'exécution du budget ainsi que les règles de reddition et de vérification des comptes.

Les règlements financiers instituent la règle de la séparation des ordonnateurs et des comptables.

Article 52 : Avant sa transmission au Conseil, le projet de budget est soumis pour avis au Comité des experts visé à l'article 25.

Article 53 : L'exercice budgétaire commence le 1er janvier et prend fin le 31 décembre de chaque année.

Au cas où le budget n'a pas pu être adopté avant le début de l'exercice budgétaire, les dépenses peuvent être effectuées mensuellement dans la limite du douzième des crédits ouverts au titre du budget de l'exercice précédent.

Chapitre 2 : Des ressources de l'Union

Article 54 (modifié) : Les ressources de l'Union proviennent notamment d'une fraction du produit du tarif extérieur commun (TEC) et des taxes indirectes perçues dans l'ensemble de l'Union. Ces ressources seront perçues directement par l'Union.

Les actes prescrivant la perception de ces ressources sont adoptés, après consultation du Parlement.

L'Union peut avoir recours aux emprunts, subventions et aides extérieures compatibles avec ses objectifs.

Article 55 (modifié) : A terme, une taxe à la valeur ajoutée (TVA) de l'Union sera instituée et se substituera à la fraction du produit des taxes indirectes nationales indiquée à l'article 54. Au besoin, des taxes additionnelles pourront être introduites par l'Union.

Les projets d'actes relatifs à l'ensemble de ces taxes sont adoptés, après consultation du Parlement.

Article 56 : Dans un délai de deux (2) ans à compter de l'entrée en vigueur du présent Traité, le Conseil, statuant à la majorité des deux tiers (2/3) de ses membres et sur proposition de la Commission, arrête les modalités d'application des articles 54 et 55, conformément aux principes directeurs fixés par la Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement par voie d'acte additionnel.

Article 57 : Durant la phase de mise en œuvre du régime de ressources propres de l'Union, qui ne doit pas dépasser trois (3) ans à compter de l'entrée en vigueur du présent Traité, il sera institué, par voie d'acte additionnel de la Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement, un régime transitoire en vertu duquel le financement de la phase de démarrage de l'Union sera assuré notamment par la BCEAO et la BOAD.

Chapitre 3 : Des interventions de l'Union

Article 58 : Les moins-values de recettes douanières subies par certains Etats membres du fait de la mise en place de l'union douanière font l'objet d'un traitement spécifique temporaire.

Ce traitement comprend, durant une phase transitoire, un dispositif automatique de compensations financières, conditionnées à la mise en place progressive par les Etats membres concernés d'une nouvelle assiette et d'une nouvelle structure de leurs recettes fiscales.

Les modalités d'application du système transitoire de compensations seront précisées par voie d'acte additionnel.

Article 59 : En vue du financement d'un aménagement équilibré du territoire communautaire, l'Union pourra instituer des fonds structurels dont les modalités d'intervention seront précisées par voie d'acte additionnel de la Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement.

Titre 4 : Des actions de l'Union

Chapitre 1 : De l'harmonisation des législations

Article 60 : Dans le cadre des orientations prévues à l'article 8, la conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement établit des principes directeurs pour l'harmonisation des législations des Etats membres. Elle identifie les domaines prioritaires dans lesquels,

conformément aux dispositions du présent Traité, un rapprochement des législations des Etats membres est nécessaire pour atteindre les objectifs de l'Union. Elle détermine également les buts à atteindre dans ces domaines et les principes généraux à respecter.

Dans l'exercice de ces fonctions, la conférence tient compte des progrès réalisés en matière de rapprochement des législations des Etats de la région, dans le cadre d'organismes poursuivant les mêmes objectifs que l'Union.

Article 61 : Le Conseil statuant à la majorité des deux tiers (2/3) de ses membres, sur proposition de la Commission, arrête les directives ou règlements nécessaires pour la réalisation des programmes mentionnés à l'article 60.

Chapitre 2 : Des politiques communes

Section I : De la politique monétaire

Article 62 : La politique monétaire de l'Union est régie par les dispositions du Traité du 14 novembre 1973 constituant l'Union Monétaire Ouest africaine (UMOA) et par les textes subséquents. Sans préjudice des objectifs qui lui sont ainsi assignés, elle soutient l'intégration économique de l'Union.

Section 2 : De la politique économique

Article 63 : Les Etats membres considèrent leurs politiques économiques comme une question d'intérêt commun et les coordonnent au sein du Conseil en vue de la réalisation des objectifs définis à l'article 4 paragraphe b) du présent Traité. A cette fin, le Conseil met en place un dispositif de surveillance multilatérale des politiques économiques de l'Union dont les modalités sont fixées aux articles 64 à 75.

Article 64 (modifié) : Sur proposition de la Commission, le Conseil se prononce sur les grandes orientations des politiques économiques des Etats membres et de l'Union par voie de recommandations arrêtées à la majorité des deux tiers (2/3) de ses membres.
Ces orientations se rapportent aux objectifs économiques des pays membres et de l'Union, notamment aux objectifs :
- de croissance soutenue du revenu moyen
- de répartition des revenus;
- de solde soutenable de la balance des paiements courants;
- d'amélioration de la compétitivité internationale des économies de l'Union.

Elles tiennent également compte de l'exigence de compatibilité des politiques budgétaires avec les objectifs de la politique monétaire, en particulier celui de stabilité des prix.

Le Conseil informe le Parlement de ses recommandations.

Article 65 :

1. Afin d'assurer une convergence durable de leurs performances économiques et d'établir les bases d'une croissance soutenable, les Etats membres mènent des politiques économiques qui respectent les grandes orientations visées à l'article 64 et les règles énoncées au point 3 ci-après.

2. Le Conseil, statuant à la majorité des deux tiers (2/3) de ses membres, sur proposition de la Commission :
- adopte les règles supplémentaires requises pour la convergence des politiques économiques nationales et leur mise en cohérence avec la politique monétaire de l'Union;
- précise les règles prescrites dans cet article et détermine leurs modalités d'application ainsi que leur calendrier de mise en œuvre;
- fixe les valeurs de référence des critères quantitatifs sur lesquels se fonde l'observation des règles de convergence.
En vertu des règles de convergence arrêtées par le Conseil, tout déficit excessif devra être éliminé et les politiques budgétaires devront respecter une discipline commune, consistant à soutenir les efforts pluriannuels d'assainissement budgétaire et d'amélioration de la structure des recettes et des dépenses publiques.

3. Les Etats membres harmonisent leurs politiques fiscales, selon la procédure prévue aux articles 60 et 61, pour réduire les disparités excessives prévalant dans la structure et l'importance de leurs prélèvements fiscaux.

Les Etats membres notifient à la BCEAO et à la Commission toute variation de leur dette intérieure et extérieure.

La BCEAO et la Commission prêtent leur concours aux Etats membres qui souhaitent en bénéficier, dans la négociation ou la gestion de leur dette intérieure et extérieure.

Article 66 (modifié) : Le Conseil, sur proposition de la Commission, examine dans quelle mesure les politiques des prix et des revenus des Etats membres, ainsi que les actions de certains groupes économiques, sociaux ou professionnels sont susceptibles de contrarier la réalisation des objectifs de politique économique de l'Union. Il adopte, au besoin, à la majorité des deux tiers (2/3) de ses membres, et sur proposition de la Commission, des recommandations et avis. Il en informe le Parlement et les organes consultatifs de l'Union.

Article 67 :
1. L'Union harmonise les législations et les procédures budgétaires, afin d'assurer notamment la synchronisation de ces dernières avec la procédure de surveillance multilatérale de l'Union.

Ce faisant, elle assure l'harmonisation des Lois de Finances et des comptabilités publiques, en particulier des comptabilités générales et des plans comptables publics. Elle assure aussi l'harmonisation des comptabilités nationales et des données nécessaires à l'exercice de la surveillance multilatérale, en procédant en particulier à l'uniformisation du champ des opérations du secteur public et des tableaux des opérations financières de l'Etat.

2. Le Conseil adopte à la majorité des deux tiers (2/3) de ses membres les règlements et les directives nécessaires à la mise en œuvre des actions visées dans le présent article.

Article 68 :
1. Afin d'assurer la fiabilité des données budgétaires nécessaires à l'organisation de la surveillance multilatérale des politiques budgétaires, chaque Etat membre prend, au besoin, les dispositions nécessaires pour qu'au plus tard un (1) an après l'entrée en vigueur du présent Traité, l'ensemble de ses comptes puisse être contrôlé selon des procédures offrant les

garanties de transparence et d'indépendance requises. Ces procédures doivent notamment permettre de certifier la fiabilité des données figurant dans les Lois de Finances initiales et rectificatives ainsi que dans les Lois de Règlement.

2. Les procédures ouvertes à cet effet au choix de chaque Etat membre sont les suivantes:
- recourir au contrôle de la Cour des Comptes de l'Union;
- instituer une Cour des Comptes nationale qui pourra, le cas échéant, faire appel à un système d'audit externe. Cette Cour transmettra ses observations à la Cour des Comptes de l'Union.

3. Les Etats membres tiennent le Conseil et la Commission informés des dispositions qu'ils ont prises pour se conformer sans délai à cette obligation. La Commission vérifie que les garanties d'efficacité des procédures choisies sont réunies.

4. Le Conseil adopte à la majorité des deux tiers (2/3) de ses membres les règlements et directives nécessaires à la mise en œuvre de ces dispositions.

Article 69 (modifié) : Les Présidents des Cours des Comptes des Etats membres et les Conseillers de la Cour des Comptes de l'Union se réunissent au moins une fois par an, sur convocation du Président de la Cour des Comptes de l'Etat assurant la présidence de la Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement, pour procéder à une évaluation des systèmes de contrôle des comptes et des résultats des contrôles effectués durant l'exercice écoulé.

Ils établissent un rapport assorti, le cas échéant, de suggestions d'amélioration des systèmes de contrôle, visant notamment l'harmonisation des procédures et la fixation de normes communes de contrôle. Ce rapport se prononce sur la conformité des comptes transmis par les Etats membres à l'Union aux règles comptables et budgétaires de cette dernière, ainsi que sur leur fiabilité comptable. Il est transmis au Conseil, à la Commission et au Parlement.

Article 70 : Pour les besoins de la surveillance multilatérale, les Etats membres transmettent régulièrement à la Commission toutes informations nécessaires, en particulier les données statistiques et les informations relatives aux mesures de politique économique.

La Commission précise, par voie de décision, la nature des informations dont la transmission incombe aux Etats membres. Les données statistiques faisant foi pour l'exercice de la surveillance multilatérale de l'Union sont celles retenues par la Commission.

Article 71 : Lorsqu'un Etat membre est confronté à des difficultés économiques et financières ou est susceptible de connaître de telles difficultés en raison d'événements exceptionnels, le Conseil, statuant à l'unanimité sur proposition de la Commission, peut exempter, pour une durée maximale de six (6) mois, cet Etat membre du respect de tout ou partie des prescriptions énoncées dans le cadre de la procédure de surveillance multilatérale.

Le Conseil, statuant ensuite à la majorité des deux tiers (2/3) de ses membres, peut adresser à l'Etat membre concerné des directives portant sur les mesures à mettre en œuvre.

Avant l'expiration de la période de six (6) mois mentionnée à l'alinéa premier, la Commission fait rapport au Conseil sur l'évolution de la situation dans l'Etat membre concerné et sur la mise en œuvre des directives qui lui ont été adressées. Au vu de ce rapport,

le Conseil peut décider à l'unanimité, sur proposition de la Commission, de proroger la période d'exemption en fixant une nouvelle échéance.

Article 72 (modifié) :
1. Dans le cadre de la procédure de surveillance multilatérale, la Commission transmet au Conseil et rend public un rapport semestriel d'exécution. Ce rapport rend compte de la convergence des politiques et des performances économiques ainsi que de la compatibilité de celles-ci avec la politique monétaire de l'Union. Il examine la bonne exécution, par les Etats membres, des recommandations faites par le Conseil en application des articles 64 à 66. Il tient compte des programmes d'ajustement éventuellement en vigueur au niveau de l'Union et des Etats membres.

Si un Etat membre ne satisfait pas aux exigences mentionnées au paragraphe précédent, la Commission fait, dans une annexe au rapport, des propositions de directives à son intention. Celles-ci spécifient les mesures rectificatives à mettre en œuvre. Sous réserve des dispositions prévues au paragraphe 2 du présent article, cette annexe n'est pas rendue publique.

2. Le Conseil prend acte du rapport d'exécution mentionné au paragraphe 1. Il adopte à la majorité des deux tiers (2/3) de ses membres les propositions de directives faites dans ce cadre par la Commission. Par dérogation à l'article 22 du présent Traité, il a la faculté d'amender celles-ci à la majorité des deux tiers (2/3) de ses membres. Il en informe le Parlement.

Si le Conseil n'a pas été en mesure de réunir les conditions de majorité nécessaires à l'adoption d'une directive à l'issue du premier examen de celle-ci, la Commission a la faculté de rendre sa proposition publique.

Article 73 : L'Etat membre destinataire d'une directive émise par le Conseil dans le cadre de la surveillance multilatérale, élabore en concertation avec la Commission et dans un délai de trente (30) jours, un programme de mesures rectificatives.

La Commission vérifie la conformité des mesures envisagées à la directive du Conseil et à la politique économique de l'Union et tient compte des éventuels programmes d'ajustement en vigueur.

Article 74 (modifié) : L'exercice de la surveillance multilatérale de l'Union s'appuie sur le rapport de la Commission, les éventuelles directives du Conseil et les éventuels avis du Parlement, en vertu des procédures indiquées à l'article 72.
Le Conseil peut renforcer ces procédures par la mise en œuvre d'une gamme de mesures explicites, positives ou négatives, selon les modalités ci-après :

a. la mise en place effective, constatée par la Commission, d'un programme reconnu conforme au sens de l'article 73, offre à l'Etat membre concerné le bénéfice de mesures positives qui comprennent notamment :
- la publication d'un communiqué de la Commission ;
- le soutien de l'Union dans la recherche du financement requis pour l'exécution du programme de mesures rectificatives, conformément aux dispositions de l'article 75 ;
- un accès prioritaire aux ressources disponibles de l'Union.

b. Si un Etat membre n'a pas pu élaborer un programme rectificatif dans le délai prescrit à l'article 73 ou si la Commission n'a pas reconnu la conformité dudit programme à la directive du Conseil et à la politique économique de l'Union, ou enfin si la Commission constate l'inexécution ou la mauvaise exécution du programme rectificatif, elle transmet, dans les meilleurs délais, au Conseil un rapport assorti éventuellement de propositions de mesures négatives explicites. Elle a la faculté de rendre son rapport public.

c. L'examen des rapports et des propositions de sanctions mentionnés au paragraphe b) est inscrit de plein droit à l'ordre du jour d'une session du Conseil à la demande de la Commission.

Le principe et la nature des sanctions font l'objet de délibérations séparées. Les délibérations du Conseil sont acquises à la majorité des deux tiers (2/3) de ses membres. Par dérogation à l'article 22 du présent Traité, les propositions de sanctions peuvent être amendées par le Conseil à la majorité des deux tiers (2/3) de ses membres.
Le Conseil informe le Parlement des décisions prises.

d. Les sanctions explicites susceptibles d'être appliquées comprennent la gamme des mesures graduelles suivantes:
- la publication par le Conseil d'un communiqué, éventuellement assorti d'informations supplémentaires sur la situation de l'Etat concerné;
- le retrait, annoncé publiquement, des mesures positives dont bénéficiait éventuellement l'Etat membre;
- la recommandation à la BOAD de revoir sa politique d'interventions en faveur de l'Etat membre concerné;
- la suspension des concours de l'Union à l'Etat membre concerné.

Par voie d'acte additionnel au présent Traité, la Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement peut compléter cette gamme de mesures par des dispositions complémentaires jugées nécessaires au renforcement de l'efficacité de la surveillance multilatérale de l'Union.

Article 75 : A la demande d'un Etat membre éligible aux mesures positives en vertu de l'article 74 paragraphe a), l'Union apportera son aide à la mobilisation des ressources additionnelles nécessaires au financement des mesures rectificatives préconisées. A cette fin, la Commission utilise l'ensemble des moyens et l'autorité dont elle dispose pour appuyer l'Etat membre concerné dans les consultations et négociations requises.

Section 3 : Du marché commun

Paragraphe 1er : Dispositions générales

Article 76 : En vue de l'institution du marché commun prévu à l'article 4 paragraphe c) du présent Traité, l'Union poursuit la réalisation progressive des objectifs suivants:

a. l'élimination, sur les échanges entre les pays membres, des droits de douane, des restrictions quantitatives à l'entrée et à la sortie, des taxes d'effet équivalent et de toutes autres mesures d'effet équivalent susceptibles d'affecter lesdites transactions, sous réserve du respect des règles d'origine de l'Union qui seront précisées par voie de protocole additionnel ;

b. l'établissement d'un tarif extérieur commun (TEC) ;

c. l'institution de règles communes de concurrence applicables aux entreprises publiques et privées ainsi qu'aux aides publiques;

d. la mise en œuvre des principes de liberté de circulation des personnes, d'établissement et de prestations de services ainsi que de celui de liberté de mouvements des capitaux requis pour le développement du marché financier régional;

e. l'harmonisation et la reconnaissance mutuelle des normes techniques ainsi que des procédures d'homologation et de certification du contrôle de leur observation.

Paragraphe 2 : De la libre circulation des marchandises

Article 77 : En vue de la réalisation de l'objectif défini à l'article 76 paragraphe a), les Etats membres s'abstiennent, dès l'entrée en vigueur du présent Traité:

a. d'introduire entre eux tous nouveaux droits de douane à l'importation et à l'exportation ainsi que toutes taxes d'effet équivalent et d'augmenter ceux qu'ils appliquent dans leurs relations commerciales mutuelles;

b. d'introduire entre eux de nouvelles restrictions quantitatives à l'exportation ou à l'importation ou des mesures d'effet équivalent, ainsi que de rendre plus restrictifs les contingents, normes et toutes autres dispositions d'effet équivalent. Conformément aux dispositions de l'article 24 (5) (a) de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (Gatt), l'Union s'assure que l'incidence globale des droits de douane et des autres règlements du commerce vis-à-vis des pays tiers n'est pas plus restrictive que celle des dispositions en vigueur avant la création de l'Union.

Article 78 : Sur proposition de la Commission, le Conseil, statuant à la majorité des deux tiers (2/3) de ses membres, détermine conformément aux dispositions de l'article 5 du présent Traité, le rythme et les modalités d'élimination, sur les échanges entre les pays membres, des droits de douane, des restrictions quantitatives et de toutes autres mesures d'effet équivalent.
Il arrête les règlements nécessaires.

Le Conseil tient compte des incidences de l'unification des marchés nationaux sur l'économie et les finances publiques des Etats membres, en créant des fonds de compensation et de développement.

Article 79 : Sous réserve des mesures d'harmonisation des législations nationales mises en œuvre par l'Union, les Etats membres conservent la faculté de maintenir et d'édicter des interdictions ou des restrictions d'importation, d'exportation et de transit, justifiées par des raisons de moralité publique, d'ordre public, de sécurité publique, de protection de la santé ou de la vie des personnes et des animaux, de préservation de l'environnement, de protection des trésors nationaux ayant une valeur artistique, historique ou archéologique et de protection de la propriété industrielle et commerciale.

Les interdictions ou restrictions appliquées en vertu de l'alinéa précédent ne doivent constituer ni un moyen de discrimination arbitraire ni une restriction déguisée dans le commerce entre les Etats membres.

Les Etats membres notifient à la Commission toutes les restrictions maintenues en vertu de l'alinéa premier du présent article. La Commission procède à une revue annuelle de ces restrictions en vue de proposer leur harmonisation ou leur élimination progressive.

Article 80 : Sur proposition de la Commission, le Conseil arrête à la majorité des deux tiers (2/3) de ses membres un schéma relatif à l'harmonisation et à la reconnaissance mutuelle des normes techniques et sanitaires ainsi que des procédures d'homologation et de certification en vigueur dans les Etats membres.

Article 81 : Le Conseil arrête, sur proposition de la Commission et à la majorité des deux tiers (2/3) de ses membres, les règlements nécessaires à la mise en œuvre du schéma mentionné à l'article 80.

Paragraphe 3 : De la politique commerciale

Article 82 : En vue de la réalisation des objectifs définis à l'article 76 paragraphes a) et b) du présent Traité, le Conseil adopte à la majorité des deux tiers (2/3) de ses membres, sur proposition de la Commission :

a. les mesures relatives à l'harmonisation des dispositions législatives, réglementaires et administratives des Etats membres nécessaires au fonctionnement de l'union douanière;

b. les règlements relatifs au tarif extérieur commun (Tec) ;

c. les règlements fixant le régime de la politique commerciale avec les Etats tiers;

d. le régime applicable aux produits du cru et de l'artisanat.

Article 83 : Dans la réalisation des objectifs définis à l'article 76 du présent Traité, l'Union respecte les principes de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (Gatt) en matière de régime commercial préférentiel. Elle tient compte de la nécessité de contribuer au développement harmonieux du commerce intra-africain et mondial, de favoriser le développement des capacités productives à l'intérieur de l'Union, de protéger les productions de l'Union contre les politiques de dumping et de subventions des pays tiers.

Article 84 : L'Union conclut des accords internationaux dans le cadre de la politique commerciale commune selon les modalités suivantes :
- la Commission présente des recommandations au Conseil qui l'autorise à la majorité des deux tiers (2/3) de ses membres à ouvrir les négociations nécessaires;
- la Commission conduit ces négociations en consultation avec un Comité désigné par le Conseil et dans le cadre des directives élaborées par celui-ci.
Les accords mentionnés à l'alinéa premier sont conclus par le Conseil à la majorité des deux tiers (2/3) de ses membres.

Article 85 : Si les accords mentionnés à l'article 84 sont négociés au sein d'organisations internationales au sein desquelles l'Union ne dispose pas de représentation propre, les Etats membres conforment leurs positions de négociation aux orientations définies par le Conseil à la majorité des deux tiers (2/3) de ses membres et sur proposition de /a Commission.

Lorsque des négociations en cours au sein d'organisations internationales à caractère économique sont susceptibles d'avoir une incidence sur le fonctionnement du marché commun, sans pour autant relever des compétences de l'Union, les Etats membres coordonnent leurs positions de négociation.

Article 86 : Le Conseil, statuant à la majorité des deux tiers (2/3) de ses membres sur proposition de la Commission, fixe par voie de règlement les modalités selon lesquelles les Etats membres sont autorisés à prendre, par dérogation aux règles généra/es de l'union douanière et de la politique commerciale commune, des mesures de protection destinées à faire face à des difficultés graves dans un ou plusieurs secteurs de leurs économies.

Les mesures de sauvegarde adoptées en vertu des règlements pris en application de l'alinéa précédent ne peuvent excéder une durée de six (6) mois, éventuellement renouvelable. Elles doivent être autorisées par la Commission, tant dans leur durée que dans leur contenu, avant leur entrée en vigueur.

Article 87 : Les Etats membres s'abstiennent de conclure de nouvelles conventions d'établissement. Ils alignent, dans les meilleurs délais possibles, les conventions existantes sur les mesures d'harmonisation des législations visées à l'article 23 du Protocole additionnel n° 2, conformément à la procédure prévue aux articles 60 et 61.

Paragraphe 4 : Des règles de concurrence

Article 88 : Un (1) an après l'entrée en vigueur du présent Traité, sont interdits de plein droit :

a. les accords, associations et pratiques concertées entre entreprises, ayant pour objet ou pour effet de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur de l'Union;

b. toutes pratiques d'une ou de plusieurs entreprises, assimilables à un abus de position dominante sur le marché commun ou dans une partie significative de celui-ci;

c. les aides publiques susceptibles de fausser la concurrence en favorisant certaines entreprises ou certaines productions.

Article 89 : Le Conseil, statuant à la majorité des deux tiers (2/3) de ses membres et sur proposition de la Commission, arrête dès l'entrée en vigueur du présent Traité par voie de règlements, les dispositions utiles pour faciliter l'application des interdictions énoncées à l'article 88.

Il fixe, selon cette procédure, les règles à suivre par la Commission dans l'exercice du mandat que lui confère l'article 90 ainsi que les amendes et astreintes destinées à sanctionner les violations des interdictions énoncées dans l'article 88.

Il peut également édicter des règles précisant les interdictions énoncées dans l'article 88 ou prévoyant des exceptions limitées à ces règles afin de tenir compte de situations spécifiques.

Article 90 : La Commission est chargée, sous le contrôle de la Cour de Justice, de l'application des règles de concurrence prescrites par les articles 88 et 89. Dans le cadre de cette mission, elle dispose du pouvoir de prendre des décisions.

Paragraphe 5 : De la libre circulation des personnes, des services et des capitaux

Article 91 (modifié) :

1. Sous réserve des limitations justifiées par des motifs d'ordre public, de sécurité publique et de santé publique, les ressortissants d'un Etat membre bénéficient sur l'ensemble du territoire de l'Union de la liberté de circulation et de résidence qui implique:

- l'abolition entre les ressortissants des Etats membres de toute discrimination fondée sur la nationalité, en ce qui concerne la recherche et l'exercice d'un emploi, à l'exception des emplois dans la Fonction Publique;
- le droit de se déplacer et de séjourner sur le territoire de l'ensemble des Etats membres;
- le droit de continuer à résider dans un Etat membre après y avoir exercé un emploi.

2. Le Conseil, statuant à la majorité des deux tiers (2/3) de ses membres et sur proposition de la Commission, après avis conforme du Parlement, arrête dès l'entrée en vigueur du présent Traité, par voie de règlement ou de directive, les dispositions utiles pour faciliter l'usage effectif des droits prévus au paragraphe 1.

3. Selon la procédure prévue au paragraphe 2, le Conseil adopte des règles:

a. précisant le régime applicable aux membres des familles des personnes faisant usage de ces droits;

b. permettant d'assurer aux travailleurs migrants et à leurs ayants droit la continuité de la jouissance des prestations susceptibles de leur être assurées au titre des périodes d'emploi successives sur le territoire de tous les Etats membres;

c. précisant la portée des limitations justifiées par des raisons d'ordre public, de sécurité publique et de santé publique.

Article 92 (modifié) :

1. Les ressortissants d'un Etat membre bénéficient du droit d'établissement dans l'ensemble du territoire de l'Union.

2. Sont assimilées aux ressortissants des Etats membres, les sociétés et personnes morales constituées conformément à la législation d'un Etat membre et ayant leur siège statutaire, leur administration centrale ou leur principal établissement à l'intérieur de l'Union.

3. Le droit d'établissement comporte l'accès aux activités non salariées et leur exercice ainsi que la constitution et la gestion d'entreprises, dans les conditions définies par la législation du pays d'établissement pour ses propres ressortissants, sous réserve des limitations justifiées par des raisons d'ordre public, de sécurité publique et de santé publique.

4. Le Conseil, statuant à la majorité des deux tiers (2/3) de ses membres et sur proposition de la Commission, après avis conforme du Parlement, arrête dès l'entrée en vigueur du présent Traité, par voie de règlement ou de directive, les dispositions utiles pour faciliter l'usage effectif du droit d'établissement.

5. L'article 91, paragraphe 3, est applicable, mutatis mutandis.

Article 93 : Les ressortissants de chaque Etat membre peuvent fournir des prestations de services dans un autre Etat membre dans les mêmes conditions que celles que cet Etat membre impose à ses propres ressortissants, sous réserve des limitations justifiées par des raisons d'ordre public, de sécurité publique et de santé publique et sans préjudice des exceptions prévues par le présent Traité.

L'article 91, paragraphe 3, et l'article 92, paragraphes 2 et 4, sont applicables, mutatis mutandis.

Article 94 : Par dérogation aux articles 92 et 93 et sous réserve des mesures d'harmonisation des législations nationales mises en œuvre par l'Union, les Etats membres peuvent maintenir des restrictions à l'exercice, par des ressortissants d'autres Etats membres ou par des entreprises contrôlées par ceux-ci, de certaines activités lorsque ces restrictions sont justifiées par des raisons d'ordre public, de sécurité publique, de santé publique ou par d'autres raisons d'intérêt général.

Les Etats membres notifient à la Commission toutes restrictions maintenues en vertu des dispositions du paragraphe précédent. La Commission procède à une revue annuelle de ces restrictions en vue de proposer leur harmonisation ou leur élimination progressive.

Article 95 : Selon la procédure prévue aux articles 60 et 61, il est procédé à l'harmonisation des dispositions nationales réglementant l'exercice de certaines activités économiques ou professions ainsi qu'à l'abolition des restrictions maintenues en vertu de l'article 93, en vue de faciliter le développement du marché commun et notamment du marché financier régional.

Article 96 : Dans le cadre du présent Traité, les restrictions aux mouvements, à l'intérieur de l'Union, des capitaux appartenant à des personnes résidant dans les Etats membres sont interdites.

Article 97 :

1. L'article 96 ne porte pas atteinte au droit des Etats membres à :

a. prendre des mesures indispensables pour prévenir les infractions à leur législation fiscale ;

b. prévoir éventuellement des dispositions afin de renforcer les moyens d'information statistique sur les mouvements de capitaux;
c. prendre des mesures justifiées par des raisons d'ordre public ou de sécurité publique
.
2. La libre circulation des capitaux liés à l'investissement direct dans les entreprises définies à l'article 92 paragraphe 2 ne préjuge pas de la possibilité d'appliquer des restrictions en matière de droit d'établissement compatibles avec les dispositions du présent Traité.
3. Les mesures et procédures visées aux paragraphes 1 et 2 ne doivent constituer ni un moyen de discrimination arbitraire ni une restriction déguisée à la libre circulation des capitaux définie à l'article 96.

Article 98 : Sans préjudice de l'application du Traité de l'UMOA, le Conseil, statuant à la majorité des deux tiers (2/3) de ses membres sur proposition de la Commission, arrête dès l'entrée en vigueur du présent Traité, par voie de règlement ou de directive, les dispositions utiles pour faciliter l'exercice de l'usage effectif des droits prévus aux articles 96 et 97.

Article 99 : Dès l'entrée en vigueur du présent Traité, les Etats membres s'abstiennent d'introduire toute nouvelle restriction à l'exercice des droits prévus aux articles 93 à 96. Aucune restriction existante ne peut être maintenue si elle constitue un moyen de discrimination arbitraire ou une restriction déguisée à l'exercice de ces droits.

Article 100 : Pour la réalisation des objectifs définis à l'article 76 du présent Traité, l'Union prend en compte les acquis des organisations sous-régionales africaines auxquelles participent ses Etats membres.

Chapitre 3 : Des politiques sectorielles

Article 101 : En vue de compléter les politiques économiques communes menées au niveau de l'Union, il est institué un cadre juridique définissant les politiques sectorielles devant être mises en œuvre par les Etats membres.

Ces politiques sectorielles sont énoncées et définies dans le protocole additionnel n° 2.

Article 102 : Le protocole additionnel n° 2 fait partie intégrante du présent Traité.

Titre 5 : Dispositions diverses

Chapitre 1 : De l'admission de nouveaux Etats membres et de membres associés

Article 103 (modifié) : Tout Etat ouest africain peut demander à devenir membre de l'Union. Il adresse sa demande à la Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement qui se prononce sur rapport de la Commission.

Les conditions d'adhésion et les adaptations du présent Traité que celle-ci entraîne font l'objet d'un accord entre les Etats membres et l'Etat demandeur, après avis conforme du Parlement de l'UEMOA.

Cet accord est soumis à la ratification des Etats membres, conformément à leurs règles constitutionnelles respectives.

Toutefois, si l'adhésion n'entraîne que des adaptations d'ordre purement technique, l'accord peut être approuvé par la Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement.

Article 104 (modifié) : Tout Etat africain peut demander à participer à une ou plusieurs politiques de l'Union en qualité de membre associé.

Les conditions d'une telle association font l'objet d'un accord entre l'Etat demandeur et l'Union, après avis conforme du Parlement de l'UEMOA.

L'accord est conclu par la Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement.

Article 105 : La langue de travail de l'Union est le français. La Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement peut ajouter d'autres langues de travail.

Chapitre 2 : De la révision et de la dénonciation du Traité de l'Union

Article 106 : Tout Etat membre ou la Commission peut soumettre à la Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement des propositions tendant à modifier le présent Traité. Les modifications approuvées par la Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement entrent en vigueur après avoir été ratifiées par tous les Etats membres, conformément à leurs règles constitutionnelles respectives.

Article 107 : Le présent Traité peut être dénoncé par tout Etat membre. Sauf dispositions spéciales adoptées par la Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement, il cesse d'avoir effet à l'égard de l'Etat en question le dernier jour du sixième mois suivant la date de réception de la dénonciation par l'Etat dépositaire.

En cas de dénonciation, la Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement apporte par voie d'acte additionnel les adaptations aux dispositions du présent Traité découlant de cette dénonciation.

Titre 6 : Dispositions transitoires et finales

Chapitre 1 : De la mise en place des Organes de l'Union

Article 108 : Au cours de la première session du Conseil suivant l'entrée en vigueur du présent Traité, il est procédé à la constitution de la Commission.
La Commission entre en fonction dès sa constitution.

Article 109 : La Cour de justice est constituée dans un délai de six (6) mois après l'entrée en vigueur du présent Traité. La Cour de justice entre en fonction dès la nomination de ses membres. Elle établit son règlement de procédures dans un délai de trois (3) mois à compter de son entrée en fonction. Les délais d'introduction des recours courent à compter de la date de publication de ce règlement.

Article 110 : Le premier exercice financier s'étend de la date d'entrée en vigueur du Traité jusqu'au 31 décembre suivant. Toutefois, cet exercice s'étend jusqu'au 31 décembre de l'année suivant celle d'entrée en vigueur du Traité, si celle-ci intervient au cours du deuxième semestre.

En attendant l'adoption du statut des fonctionnaires et du régime applicable aux autres agents de l'Union, le personnel nécessaire est recruté par la Commission qui conclut à cet effet des contrats à durée déterminée.

Article 111 : La Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement détermine le siège de la Commission, de la Cour de justice et de la Cour des comptes.

Chapitre 2 : De la révision du Traité de l'UMOA

Article 112 : En temps opportun, la Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement

adoptera un Traité fusionnant le Traité de l'UMOA et le présent Traité.

En attendant cette fusion, le Traité de l'UMOA est modifié conformément aux dispositions des articles 113 à 115 ci-après.

Article 113 :

1. L'article 1er :
« L'Union monétaire ouest africaine constituée entre les Etats signataires du présent Traité se caractérise par la reconnaissance d'une même unité monétaire dont l'émission est confiée à un institut d'émission commun prêtant son concours aux économies nationales, sous le contrôle des Gouvernements, dans les conditions définies ci-après ».
est complété par :

« Le Traité constituant l'Union monétaire ouest africaine (UMOA) est complété par le Traité de l'Union économique et monétaire ouest africaine (UEMOA), ci-après dénommé Traité de l'UEMOA. »

2. L'article 2 alinéa 2 :
« Les modalités de son adhésion seront convenues par accord entre son Gouvernement et les Gouvernements des Etats membres de l'Union sur proposition du Conseil des Ministres de l'Union institué par le Titre 3 ci-après. »

est rédigé comme suit :

« Les modalités d'admission sont arrêtés selon la procédure prévue à l'article 103 du Traité de l'UEMOA. »

3. L'article 4 :
« Les Etats signataires s'engagent, sous peine d'exclusion automatique de l'Union, à respecter les dispositions du présent Traité et des textes pris pour son application, notamment en ce qui concerne :
1) les règles génératrices de l'émission,
2) la centralisation des réserves monétaires,
3) la libre circulation des signes monétaires et la liberté des transferts entre Etats de l'Union,
4) les dispositions des articles ci-après.

La Conférence des Chefs d'Etat de l'Union constatera, à l'unanimité des Chefs d'Etat des autres membres de l'Union, le retrait de celle-ci d'un Etat n'ayant pas respecté les engagements ci-dessus. Le Conseil des Ministres en tirera les conséquences qui s'imposeraient pour la sauvegarde des intérêts de l'Union. »

est rédigé comme suit :

« Les Etats membres s'engagent, sous peine d'exclusion automatique de l'Union, à respecter les dispositions du présent Traité, du Traité de l'UEMOA et des textes pris pour leur application, notamment en ce qui concerne :

1) les règles génératrices de l'émission,
2) la centralisation des réserves monétaires,
3) la libre circulation des signes monétaires et la liberté des transferts entre Etats de l'Union,
4) les dispositions des articles ci-après.

Conformément à la procédure prévue à l'article 6 du protocole additionnel n° 1, la Cour de justice de l'Union est compétente pour connaître des manquements des Etats membres aux obligations qui leur incombent en vertu du Traité de l'Union.

Si l'Etat membre qui n'a pas respecté ses engagements ne s'est pas exécuté suite à l'invitation prévue à l'article 6 dudit protocole, la Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement constatera, à l'unanimité des Chefs d'Etat et de Gouvernement des autres Etats membres de l'Union, le retrait de cet Etat. L'article 107 alinéa 3 du Traité de l'UEMOA s'applique par analogie.

En outre, le Conseil, statuant à l'unanimité de ses membres, peut prendre les mesures qui s'imposeraient pour la sauvegarde des intérêts de l'Union."

Article 114 :

L'article 5 :
« Les Chefs des Etats membres de l'Union réunis en Conférence constituent l'autorité suprême de l'Union.

La Conférence des Chefs d'Etat décide de l'adhésion de nouveaux membres, prend acte du retrait et de l'exclusion des membres de l'Union et fixe le siège de son institut d'émission. La Conférence des Chefs d'Etat tranche toute question n'ayant pu trouver une solution par accord unanime du Conseil des Ministres de l'Union et que celui-ci soumet à sa décision. Les décisions de la Conférence, dénommées « actes de la Conférence », sont prises à l'unanimité.

La Conférence siège pendant une année civile dans chacun des Etats de l'Union à tour de rôle dans l'ordre alphabétique de leur désignation.

Elle se réunit au moins une fois l'an et aussi souvent que nécessaire, à l'initiative du Président en exercice ou à la demande d'un ou plusieurs des Chefs d'Etat membre de l'Union. La présidence de la Conférence est assurée par le Chef de l'Etat membre dans lequel siège la Conférence.

Le Président en exercice fixe les dates et les lieux des réunions et arrête l'ordre du jour des travaux.

En cas d'urgence, le Président en exercice peut consulter à domicile les autres Chefs d'Etat de l'Union par une procédure écrite. »

est complété par l'alinéa suivant :

« Le Président de la Commission, le Gouverneur de la BCEAO et le Président de la BOAD peuvent assister aux réunions de la Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement pour exprimer les points de vue de leur institution sur les points de "ordre du jour qui les concernent. »

Article 115 :1. L'article 7 dernier alinéa :
« Pour l'exécution de son mandat, le Président du Conseil des Ministres peut recueillir

information et assistance de l'Institut d'Emission de l'Union. Celui-ci pourvoit à l'organisation des séances du Conseil des Ministres et à son secrétariat" est modifié comme suit :

« Le Conseil peut inviter la Commission, la BCEAO et la BOAD à lui soumettre des rapports et à prendre toute initiative utile à la réalisation des objectifs de l'Union. La Commission, la BCEAO et la BOAD pourvoient à l'organisation des séances du Conseil des Ministres et à son secrétariat. »

2. L'article 8 :
" Le Gouverneur de l'Institut d'Emission de l'Union assiste aux réunions du Conseil des Ministres. Il peut demander à être entendu par ce dernier. Il peut se faire assister par ceux de ses collaborateurs dont il estime le concours nécessaire."

est rédigé comme suit :

« Le Président de la Commission ou un membre de celle-ci ainsi que le Gouverneur de la BCEAO et le Président de la BOAD assistent aux réunions du Conseil. Ils peuvent demander à être entendus par ce dernier. Ils peuvent se faire assister par ceux de leurs collaborateurs dont ils estiment le concours nécessaire. »

Chapitre 3 : De l'entrée en vigueur du Traité modifié de l'UEMOA

Article 116 : Le présent Traité sera ratifié par les Hautes Parties Contractantes, conformément à leurs règles constitutionnelles respectives. Les instruments de ratification seront déposés auprès du Gouvernement de la République du Sénégal.

Le présent Traité entrera en vigueur le premier jour du mois suivant le dépôt de l'instrument de ratification de l'Etat signataire qui procédera le dernier à cette formalité. Toutefois, si le dépôt a lieu moins de quinze (15) jours avant le début du mois suivant, l'entrée en vigueur du Traité sera reportée au premier jour du deuxième mois suivant la date de ce dépôt. En foi de quoi, ont apposé leur signature au bas du présent Traité, le 29 janvier 2003.

Pour la République du Bénin

S.E. Mathieu KEREKOU
Président de la République

Pour le Burkina Faso

S.E. Paramanga Ernest YONLI
Premier Ministre du Burkina Faso

Pour la République de Côte d'Ivoire

S.E. Fatimata Tanoé TOURE
Ambassadeur de la République de Côte d'Ivoire

Pour la République de Guinée-Bissau

S.E. Koumba YALA
Président de la République

Pour la République du Mali

S.E. Amadou Toumani TOURE
Président de la République

Pour la République du Niger

S.E. Mamadou TANDJA
Président de la République

Pour la République du Sénégal

S.E. Abdoulaye WADE
Président de la République au Sénégal

Pour la République Togolaise

S.E. Gnassingbe EYADEMA
Président de la République

Traité modifié de l'Union économique et monétaire ouest africaine (UEMOA), le 29 janvier 2003

Annexe II : TRAITE REVISE DE L'ORGANISATION POUR L'HARMONISATION EN AFRIQUE DU DROIT DES AFFAIRES (OHADA)

OHADA

Traité OHADA modifié par le traité de Québec

Traité de Port-Louis du 17 octobre 1993
Modifié par le Traité de Québec du 17 octobre 2008

[NB - Traite relatif à l'harmonisation du droit des affaires en Afrique (OHADA), fait à Port-Louis, le 17 octobre 1993.

Modifié par le Traité de Québec du 17 octobre 2008]

Préambule

Le Président de la République du BENIN, Le Président du BURKINA FASO, Le Président de la République du CAMEROUN, Le Président de la République CENTRAFRICAINE, Le Président de la République Fédérale Islamique des COMORES, Le Président de la République du CONGO, Le Président de la République de CÔTE-D'IVOIRE, Le Président de la République GABONAISE, Le Président de la République de GUINEE EQUATORIALE, Le Président de la République du MALI, Le Président de la République du NIGER, Le Président de la République du SENEGAL, Le Président de la République du TCHAD, Le Président de la République TOGOLAISE, Hautes parties contractantes au Traité relatif à l'harmonisation du droit des affaires en Afrique,

- déterminés à accomplir de nouveaux progrès sur la voie de l'unité africaine et à établir un courant de confiance en faveur des économies de leurs pays en vue de créer un nouveau pôle de développement en Afrique ;
- réaffirmant leur engagement en faveur de l'institution d'une communauté économique africaine ;
- convaincus que l'appartenance à la zone franc, facteur de stabilité économique et monétaire, constitue un atout majeur pour la réalisation progressive de leur intégration économique et que cette intégration doit également être poursuivie dans un cadre africain plus large ;
- persuadés que la réalisation de ces objectifs suppose la mise en place dans leurs Etats d'un Droit des Affaires harmonisé, simple, moderne et adapté, afin de faciliter l'activité des entreprises ;
- conscients qu'il est essentiel que ce droit soit appliqué avec diligence, dans les conditions propres à garantir la sécurité juridique des activités économiques, afin de favoriser l'essor de celles-ci et d'encourager l'investissement ;
- désireux de promouvoir l'arbitrage comme instrument de règlement des différends contractuels ;
- décidés à accomplir en commun de nouveaux efforts en vue d'améliorer la

formation des magistrats et des auxiliaires de justice ;

Conviennent de ce qui suit :

Titre 1 - Dispositions générales

Art.1.- Le présent Traité a pour objet l'harmonisation du droit des affaires dans les Etats-Parties par l'élaboration et l'adoption de règles communes simples, modernes et adaptées à la situation de leurs économies, par la mise en œuvre de procédures judiciaires appropriées, et par l'encouragement au recours à l'arbitrage pour le règlement des différends contractuels.

Art.2.- Pour l'application du présent Traité, entrent dans le domaine du droit des affaires l'ensemble des règles relatives au droit des sociétés et au statut juridique des commerçants, au recouvrement des créances, aux sûretés et aux voies d'exécution, au régime du redressement des entreprises et de la liquidation judiciaire, au droit de l'arbitrage, au droit du travail, au droit comptable, au droit de la vente et des transports, et toute autre matière que le Conseil des Ministres déciderait, à l'unanimité, d'y inclure, conformément à l'objet du présent Traité et aux dispositions de l'article 8 ci-après.

Art.3.- *(Québec 2008)* La réalisation des tâches prévues au présent Traité est assurée par une organisation dénommée Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA).

L'OHADA comprend la Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement, le Conseil des Ministres, la Cour Commune de Justice et d'Arbitrage et le Secrétariat Permanent.

Le siège de l'OHADA est fixé à Yaoundé en République du Cameroun. Il peut être transféré en tout autre lieu sur décision de la Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement.

Art.4.- *(Québec 2008)* Des règlements pour l'application du présent Traité et des décisions seront pris, chaque fois que de besoin, par le Conseil des Ministres, à la majorité absolue.

Titre 2 - Les actes uniformes

Art.5.- Les actes pris pour l'adoption des règles communes prévues à l'article 1 du présent Traité sont qualifiés « actes uniformes ».

Les actes uniformes peuvent inclure des dispositions d'incrimination pénale. Les Etats-Parties s'engagent à déterminer les sanctions pénales encourues.

Art.6.- Les actes uniformes sont préparés par le Secrétariat Permanent en concertation avec les gouvernements des Etats-Parties. Ils sont délibérés et adoptés par le Conseil des Ministres après avis de la Cour Commune de Justice et d'Arbitrage.

Art.7.- *(Québec 2008)* Les projets d'Actes uniformes sont communiqués par le Secrétariat Permanent aux Gouvernements des Etats parties, qui disposent d'un délai de quatre-vingt-dix jours à compter de la date de la réception de cette communication pour faire parvenir au Secrétariat Permanent leurs observations écrites.

Toutefois, le délai prévu à l'alinéa premier peut être prorogé d'une durée équivalente en fonction des circonstances et de la natu-

re du texte à adopter, à la diligence du Secrétariat Permanent.

A l'expiration de ce délai, le projet d'Acte uniforme, accompagné des observations des Etats parties et d'un rapport du Secrétariat Permanent, est immédiatement transmis pour avis par ce dernier à la Cour Commune de Justice et d'Arbitrage. La Cour donne son avis dans un délai de soixante jours à compter de la date de la réception de la demande de consultation.

A l'expiration de ce nouveau délai, le Secrétariat Permanent met au point le texte définitif du projet d'Acte uniforme, dont il propose l'inscription à l'ordre du jour du prochain Conseil des Ministres.

Art.8.- L'adoption des actes uniformes par le Conseil des Ministres requiert l'unanimité des représentants des Etats-Parties présents et votants.

L'adoption des actes uniformes n'est valable que si les deux tiers au moins des Etats-Parties sont représentés.

L'abstention ne fait pas obstacle à l'adoption des actes uniformes.

Art.9.- *(Québec 2008)* Les Actes uniformes sont publiés au Journal officiel de l'OHADA par le Secrétariat Permanent dans les soixante jours suivant leur adoption. Ils sont applicables quatre-vingt dix jours après cette publication, sauf modalités particulières d'entrée en vigueur prévues par les Actes uniformes.

Ils sont également publiés dans les Etats parties, au Journal officiel ou par tout autre moyen approprié. Cette formalité n'a aucune incidence sur l'entrée en vigueur des Actes uniformes.

Art.10.- Les actes uniformes sont directement applicables et obligatoires dans les Etats-Parties, nonobstant toute disposition contraire de droit interne, antérieure ou postérieure.

Art.11.- Le Conseil des Ministres approuve sur proposition du Secrétaire permanent le programme annuel d'harmonisation du droit des affaires.

Art.12.- *(Québec 2008)* Les Actes uniformes peuvent être modifiés, à la demande de tout Etat Partie ou du Secrétariat Permanent, après autorisation du Conseil des Ministres.

La modification intervient dans les conditions prévues par les articles 6 à 9 ci-dessus.

Titre 3 - Le contentieux relatif à l'interprétation et à l'application des actes uniformes

Art.13.- Le contentieux relatif à l'application des actes uniformes est réglé en première instance et en appel par les juridictions des Etats-Parties.

Art.14.- *(Québec 2008)* La Cour Commune de Justice et d'Arbitrage assure l'interprétation et l'application communes du Traité ainsi que des règlements pris pour son application, des actes uniformes et des décisions.

La Cour peut être consultée par tout Etat Partie ou par le Conseil des ministres sur toute question entrant dans le champ de l'alinéa précédent. La même faculté de solliciter l'avis consultatif de la Cour est reconnue aux juridictions nationales saisies en application de l'article 13 ci-dessus.

Saisie par la voie du recours en cassation, la Cour se prononce sur les décisions rendues par les juridictions d'Appel des Etats Parties dans toutes les affaires soulevant des questions relatives à l'application des actes uniformes et des règlements prévus au présent Traité à l'exception des décisions appliquant des sanctions pénales.

Elle se prononce dans les mêmes conditions sur les décisions non susceptibles d'appel rendues par toute juridiction des Etats Parties dans les mêmes contentieux.

En cas de cassation, elle évoque et statue sur le fond.

Art.15.- Les pourvois en cassation prévus à l'article 14 ci-dessus sont portés devant la Cour Commune de Justice et d'Arbitrage, soit directement par l'une des parties à l'instance, soit sur renvoi d'une juridiction nationale statuant en cassation saisie d'une affaire soulevant des questions relatives à l'application des actes uniformes.

Art.16.- La saisine de la Cour Commune de Justice et d'Arbitrage suspend toute procédure de cassation engagée devant une juridiction nationale contre la décision attaquée. Toutefois cette règle n'affecte pas les procédures d'exécution.

Une telle procédure ne peut reprendre qu'après arrêt de la Cour Commune de Justice et d'Arbitrage se déclarant incompétente pour connaître de l'affaire.

Art.17.- *(Québec 2008)* L'incompétence manifeste de la Cour Commune de Justice et d'Arbitrage peut être soulevée d'office ou par toute partie au litige in limine litis.

La Cour se prononce dans les trente jours qui suivent la date de réception des observations de la partie adverse ou celle d'expiration du délai imparti pour la présentation desdites observations.

Art.18.- Toute partie qui, après avoir soulevé l'incompétence d'une juridiction nationale statuant en cassation estime que cette juridiction a, dans un litige la concernant, méconnu la compétence de la Cour Commune de Justice et d'Arbitrage peut saisir cette dernière dans un délai de deux mois à compter de la notification de la décision contestée.

La Cour se prononce sur sa compétence par un arrêt qu'elle notifie tant aux parties qu'à la juridiction en cause.

Si la Cour décide que cette juridiction s'est déclarée compétente à tort, la décision rendue par cette juridiction est réputée nulle et non avenue.

Art.19.- La procédure devant la Cour Commune de Justice et d'Arbitrage est fixée par un Règlement adopté par le Conseil des Ministres dans les conditions prévues à l'article 8 ci-dessus publié au journal officiel de l'OHADA. Il est également publié au journal officiel des Etats-Parties ou par tout autre moyen approprié.

Cette procédure est contradictoire. Le ministère d'un avocat est obligatoire. L'audience est publique.

Art.20.- Les arrêts de la Cour Commune de Justice et d'Arbitrage ont l'autorité de la chose jugée et la force exécutoire. Ils reçoivent sur le territoire de chacun des Etats-Parties une exécution forcée dans les mêmes conditions que les décisions des juridictions nationales. Dans une même affaire, aucune décision contraire à un arrêt de la Cour Commune de Justice et d'Arbitrage ne peut faire l'objet d'une exécution forcée sur le territoire d'un Etat Partie.

Titre 4 - L'arbitrage

Art.21.- En application d'une clause compromissoire ou d'un compromis d'arbitrage, toute partie à un contrat, soit que l'une des parties ait son domicile ou sa résidence habituelle dans un des Etats-Parties, soit que le contrat soit exécuté ou à exécuter en tout ou partie sur le territoire d'un ou plusieurs Etats-Parties, peut soumettre un différend d'ordre contractuel à la procédure d'arbitrage prévue par le présent titre.

La Cour Commune de Justice et d'Arbitrage ne tranche pas elle-même les différends. Elle nomme ou confirme les arbitres, est informée du déroulement de l'instance, et examine les projets de sentences, conformément à l'article 24 ci-après.

Art.22.- Le différend peut être tranché par un arbitre unique ou par trois arbitres. Dans les articles suivants, l'expression « l'arbitre » vise indifféremment le ou les arbitres.

Lorsque les parties sont convenues que le différend sera tranché par un arbitre unique, elles peuvent le désigner d'un commun accord pour confirmation par la Cour. Faute d'entente entre les parties dans un délai de trente jours à partir de la notification de la demande d'arbitrage à l'autre partie, l'arbitre sera nommé par la Cour.

Lorsque trois arbitres ont été prévus, chacune des parties - dans la demande d'arbitrage ou dans la réponse à celle-ci - désigne un arbitre indépendant pour confirmation par la Cour. Si l'une des parties s'abstient, la nomination est faite par la Cour. Le troisième arbitre qui assume la présidence du tribunal arbitral est nommé par la Cour, à moins que les parties n'aient prévu que les arbitres qu'elles ont désignés devraient faire choix du troisième arbitre dans un délai déterminé. Dans ce dernier cas, il appartient à la Cour de confirmer le troisième arbitre. Si, à l'expiration du délai fixé par les parties ou imparti par la Cour, les arbitres désignés par les parties n'ont pu se mettre d'accord, le troisième arbitre est nommé par la Cour.

Si les parties n'ont pas fixé d'un commun accord le nombre des arbitres, la Cour nomme un arbitre unique, à moins que le différend ne lui paraisse justifier la désignation de trois arbitres. Dans ce dernier cas, les parties disposeront d'un délai de quinze jours pour procéder à la désignation des arbitres.

Les arbitres peuvent être choisis sur la liste des arbitres établie par la Cour et mise à jour annuellement. Les membres de la Cour ne peuvent pas être inscrits sur cette liste.

En cas de récusation d'un arbitre par une partie, la Cour statue. Sa décision n'est pas susceptible de recours.

Il y a lieu à remplacement d'un arbitre lorsqu'il est décédé ou empêché, lorsqu'il doit se démettre de ses fonctions à la suite d'une récusation ou pour tout autre motif, ou lorsque la Cour, après avoir recueilli ses observations, constate qu'il ne remplit pas ses fonctions conformément aux stipulations du présent titre ou du règlement d'arbitrage, ou dans les délais impartis. Dans chacun de ces cas, il est procédé conformément aux deuxième et troisième alinéas.

Art.23.- Tout tribunal d'un Etat Partie saisi d'un litige que les parties étaient convenues de soumettre à l'arbitrage se déclarera incompétent si l'une des parties le demande, et renverra le cas échéant à la procédure d'arbitrage prévue au présent Traité.

Titre 4 - L'arbitrage

Art.21.- En application d'une clause compromissoire ou d'un compromis d'arbitrage, toute partie à un contrat, soit que l'une des parties ait son domicile ou sa résidence habituelle dans un des Etats-Parties, soit que le contrat soit exécuté ou à exécuter en tout ou partie sur le territoire d'un ou plusieurs Etats-Parties, peut soumettre un différend d'ordre contractuel à la procédure d'arbitrage prévue par le présent titre.

La Cour Commune de Justice et d'Arbitrage ne tranche pas elle-même les différends. Elle nomme ou confirme les arbitres, est informée du déroulement de l'instance, et examine les projets de sentences, conformément à l'article 24 ci-après.

Art.22.- Le différend peut être tranché par un arbitre unique ou par trois arbitres. Dans les articles suivants, l'expression « l'arbitre » vise indifféremment le ou les arbitres.

Lorsque les parties sont convenues que le différend sera tranché par un arbitre unique, elles peuvent le désigner d'un commun accord pour confirmation par la Cour. Faute d'entente entre les parties dans un délai de trente jours à partir de la notification de la demande d'arbitrage à l'autre partie, l'arbitre sera nommé par la Cour.

Lorsque trois arbitres ont été prévus, chacune des parties - dans la demande d'arbitrage ou dans la réponse à celle-ci - désigne un arbitre indépendant pour confirmation par la Cour. Si l'une des parties s'abstient, la nomination est faite par la Cour. Le troisième arbitre qui assume la présidence du tribunal arbitral est nommé par la Cour, à moins que les parties n'aient prévu que les arbitres qu'elles ont désignés devraient faire choix du troisième arbitre dans un délai déterminé. Dans ce dernier cas, il appartient à la Cour de confirmer le troisième arbitre. Si, à l'expiration du délai fixé par les parties ou imparti par la Cour, les arbitres désignés par les parties n'ont pu se mettre d'accord, le troisième arbitre est nommé par la Cour.

Si les parties n'ont pas fixé d'un commun accord le nombre des arbitres, la Cour nomme un arbitre unique, à moins que le différend ne lui paraisse justifier la désignation de trois arbitres. Dans ce dernier cas, les parties disposeront d'un délai de quinze jours pour procéder à la désignation des arbitres.

Les arbitres peuvent être choisis sur la liste des arbitres établie par la Cour et mise à jour annuellement. Les membres de la Cour ne peuvent pas être inscrits sur cette liste.

En cas de récusation d'un arbitre par une partie, la Cour statue. Sa décision n'est pas susceptible de recours.

Il y a lieu à remplacement d'un arbitre lorsqu'il est décédé ou empêché, lorsqu'il doit se démettre de ses fonctions à la suite d'une récusation ou pour tout autre motif, ou lorsque la Cour, après avoir recueilli ses observations, constate qu'il ne remplit pas ses fonctions conformément aux stipulations du présent titre ou du règlement d'arbitrage, ou dans les délais impartis. Dans chacun de ces cas, il est procédé conformément aux deuxième et troisième alinéas.

Art.23.- Tout tribunal d'un Etat Partie saisi d'un litige que les parties étaient convenues de soumettre à l'arbitrage se déclarera incompétent si l'une des parties le demande, et renverra le cas échéant à la procédure d'arbitrage prévue au présent Traité.

Art.24.- Avant de signer une sentence partielle ou définitive, l'arbitre doit en soumettre le projet à la Cour Commune de Justice et d'Arbitrage. Celle-ci ne peut proposer que des modifications de pure forme.

Art.25.- Les sentences arbitrales rendues conformément aux stipulations du présent titre ont l'autorité définitive de la chose jugée sur le territoire de chaque Etat Partie au même titre que les décisions rendues par les juridictions de l'Etat.

Elles peuvent faire l'objet d'une exécution forcée en vertu d'une décision d'exequatur.

La Cour Commune de Justice et d'Arbitrage a seule compétence pour rendre une telle décision. L'exequatur ne peut être refusé que dans les cas suivants :

- 1° si l'arbitre a statué sans convention d'arbitrage ou sur une convention nulle ou expirée ;
- 2° si l'arbitre a statué sans se conformer à la mission qui lui avait été conférée ;
- 3° lorsque le principe de la procédure contradictoire n'a pas été respecté ;
- 4° si la sentence est contraire à l'ordre public international.

Art.26.- Le Règlement d'arbitrage de la Cour Commune de Justice et d'Arbitrage est fixé par le Conseil des Ministres dans les conditions prévues à l'article 8 ci-dessus. Il est publié au Journal Officiel de l'OHADA. Il est également publié au Journal Officiel des Etats-Parties ou par tout autre moyen approprié.

Titre 5 - Les institutions

Art.27.- *(Québec 2008)* 1) La Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement est composée des Chefs d'Etat et de Gouvernement des Etats parties. Elle est présidée par le Chef de l'Etat ou de Gouvernement dont le pays assure la présidence du Conseil des Ministres.

Elle se réunit en tant que de besoin, sur convocation de son Président, à son initiative ou à celle du tiers des Etats parties.

Elle statue sur toute question relative au Traité.

La Conférence ne délibère valablement que si les deux tiers des Etats parties sont représentés.

Les décisions de la Conférence sont prises par consensus ou, à défaut, à la majorité absolue des Etats présents.

2) Le Conseil des Ministres est composé des ministres chargés de la Justice et des Finances des Etats parties.

La présidence du Conseil des Ministres est exercée à tour de rôle et par ordre alphabétique, pour une durée d'un an, par chaque Etat Partie.

Le Président du Conseil des Ministres est assisté par le Secrétaire Permanent.

Les Etats adhérents assurent pour la première fois la présidence du Conseil des Ministres dans l'ordre de leur adhésion, après le tour des pays signataires du Traité.

Si un Etat partie ne peut exercer la présidence du Conseil des Ministres pendant l'année où elle lui revient, le Conseil désigne, pour exercer cette présidence, l'Etat venant immédiatement après, dans l'ordre prévu aux alinéas précédents.

Toutefois, l'Etat précédemment empêché qui estime être en mesure d'assurer la présidence en saisit, en temps utile, le Secrétaire Permanent, pour décision à prendre par le Conseil des Ministres.

Art.28.- Le Conseil des Ministres se réunit au moins une fois par an sur convocation de son Président, à l'initiative de celui-ci, ou du tiers des Etats-Parties. Il ne peut valablement délibérer que si les deux tiers au moins des Etats-Parties sont représentés.

Art.29.- Le Président du Conseil des Ministres arrête l'ordre du jour du Conseil sur la proposition du Secrétaire permanent.

Art.30.- Les décisions du Conseil des Ministres autres que celles prévues à l'article 8 ci-dessus sont prises à la majorité absolue des Etats-Parties présents et votants. Chacun des Etats dispose d'une voix.

Art.31.- *(Québec 2008)* La Cour Commune de Justice et d'Arbitrage est composée de neuf juges.

Toutefois le Conseil des Ministres peut, compte tenu des nécessités de service et des possibilités financières, fixer un nombre de juges supérieur à celui prévu à l'alinéa précédent.

Les Juges de la Cour Commune de Justice et d'Arbitrage sont élus pour un mandat de sept ans non renouvelable, parmi les ressortissants des Etats Parties. Ils sont choisis parmi :

- 1° les magistrats ayant acquis une expérience professionnelle d'au moins quinze années et réunissant les conditions requises pour l'exercice dans leurs pays respectifs de hautes fonctions judiciaires ;
- 2° les avocats inscrits au Barreau de l'un des Etats parties, ayant au moins quinze années d'expérience professionnelle ;
- 3° les professeurs de droit ayant au moins quinze années d'expérience professionnelle.

Un tiers des membres de la Cour doit appartenir aux catégories visées aux points 2 et 3 de l'alinéa précédent.

La Cour ne peut comprendre plus d'un ressortissant du même Etat.

Les modalités d'application du présent article seront précisées par le règlement prévu à l'article 19 ci-dessus.

Art.32.- Les membres de la Cour sont élus au scrutin secret par le Conseil des Ministres sur une liste de personnes présentées à cet effet par les Etats-Parties. Chaque Etat Partie peut présenter deux candidats au plus.

Art.33.- Le Secrétaire permanent invite les Etats-Parties à procéder, dans un délai d'au moins quatre mois, avant les élections, à la présentation des candidats à la Cour. Le Secrétaire permanent dresse la liste alphabétique des personnes ainsi présentées et la communique un mois au moins avant les élections aux Etats-Parties.

Art.34.- Après leur élection, les membres de la Cour font la déclaration solennelle de bien et fidèlement remplir leurs fonctions en toute impartialité.

Art.35.- En cas de décès d'un membre de la Cour, le Président de la Cour en informe immédiatement le Secrétaire permanent,

qui déclare le siège vacant à partir de la date du décès.

En cas de démission d'un membre de la Cour ou si, de l'avis unanime des autres membres de la Cour, un membre a cessé de remplir ses fonctions pour toute autre cause qu'une absence de caractère temporaire, ou n'est plus en mesure de les remplir, le Président de la Cour, après avoir invité l'intéressé à présenter à la Cour ses observations orales en informe le Secrétaire Permanent, qui déclare alors le siège vacant.

Dans chacun des cas prévus ci-dessus, le Conseil des Ministres procède, dans les conditions prévues aux articles 32 et 33 ci-dessus, au remplacement du membre dont le siège est devenu vacant, pour la fraction du mandat restant à courir, sauf si cette fraction est inférieure à six mois.

Art.36.- Les membres de la Cour sont inamovibles.

Tout membre de la Cour conserve son mandat jusqu'à la date d'entrée en fonction de son successeur.

Art.37.- La Cour élit en son sein, pour une durée de trois ans et demi non renouvelable, son Président et ses deux Vice-Présidents. Les membres de la Cour dont le mandat restant à courir à la date de l'élection est inférieur à cette durée peuvent être élus pour exercer ces fonctions jusqu'à l'expiration dudit mandat. Ils peuvent être renouvelés dans ces fonctions s'ils sont élus par le Conseil des Ministres pour exercer un nouveau mandat de membre de la Cour. Aucun membre de la Cour ne peut exercer des fonctions politiques ou administratives. L'exercice de toute activité rémunérée doit être autorisé par la Cour.

Art.38.- La durée du mandat des sept juges nommés simultanément pour la constitution initiale de la Cour sera respectivement de trois ans, quatre ans, cinq ans, six ans, sept ans, huit ans et neuf ans. Elle sera déterminée pour chacun d'eux par tirage au sort effectué en Conseil des Ministres par le Président du Conseil. Le premier renouvellement de la Cour aura lieu trois ans après la constitution initiale de celle-ci.

Art.39.- *(Québec 2008)* Le Président de la Cour Commune de Justice et d'Arbitrage nomme le Greffier en chef de la Cour après avis de celle-ci, parmi les greffiers en chef ayant exercé leurs fonctions pendant au moins quinze ans et présentés par les Etats Parties.

Après avis de la Cour, le Président nomme également le Secrétaire Général chargé d'assister celle-ci dans l'exercice de ses attributions d'administration de l'arbitrage, selon les critères définis par un règlement du Conseil des Ministres.

Il pourvoit, sur proposition, selon les cas, du Greffier en chef ou du Secrétaire Général, aux autres emplois.

Art.40.- *(Québec 2008)* Le Secrétariat Permanent est l'organe exécutif de l'OHADA. Il est dirigé par un Secrétaire Permanent nommé par le Conseil des Ministres pour un mandat de quatre ans renouvelable une fois.

Le Secrétaire Permanent représente l'OHADA. Il assiste le Conseil des Ministres.

La nomination et les attributions du Secrétaire Permanent ainsi que l'organisation et le fonctionnement du Secrétariat Permanent sont définis par un règlement du Conseil des Ministres.

Art.41.- *(Québec 2008)* Il est institué un établissement de formation, de perfectionnement et de recherche en droit des affaires dénommé Ecole Régionale Supérieure de la Magistrature (E.R.SU.MA.).

L'établissement est rattaché au Secrétariat Permanent.

La dénomination et l'orientation de l'établissement peuvent être changées par un règlement du Conseil des Ministres.

L'établissement est dirigé par un Directeur Général nommé par le Conseil des Ministres pour un mandat de quatre ans renouvelable une fois.

L'organisation, le fonctionnement, les ressources et les prestations de l'établissement sont définis par un règlement du Conseil des Ministres.

Art.42.- *(Québec 2008)* Les langues de travail de l'OHADA sont : le français, l'anglais, l'espagnol et le portugais.

Avant traduction dans les autres langues, les documents déjà publiés en français produisent tous leurs effets. En cas de divergence entre les différentes traductions, la version française fait foi.

Titre 6 - Dispositions financières

Art.43.- *(Québec 2008)* Les ressources de l'OHADA sont composées notamment :

- a) des contributions annuelles des Etats parties dont les modalités sont définies par un règlement du Conseil des Ministres ;
- b) des concours prévus par les conventions conclues par l'OHADA avec des Etats ou des organisations internationales ;
- c) de dons et legs.

Les contributions annuelles des Etats parties sont arrêtées par le Conseil des Ministres.

Le Conseil des Ministres approuve les conventions prévues au paragraphe b et accepte les dons et legs prévus au paragraphe c.

Art.44.- Le barème des tarifs de la procédure d'arbitrage instituée par le présent Traité ainsi que la répartition des recettes correspondantes sont approuvés par le Conseil des Ministres.

Art.45.- *(Québec 2008)* Le budget annuel de l'OHADA est adopté par le Conseil des Ministres.

Les comptes de l'exercice clos sont certifiés par des commissaires aux comptes désignés par le Conseil des Ministres. Ils sont approuvés par le Conseil des Ministres.

Titre 7 - Statut, immunités et privilèges

Art.46.- L'OHADA a la pleine personnalité juridique internationale. Elle a en particulier la capacité :

- a) de contracter ;
- b) d'acquérir des biens meubles et immeubles et d'en disposer ;
- c) d'ester en justice.

Art.47.- Afin de pouvoir remplir ses fonctions, l'OHADA jouit sur le territoire de chaque Etat Partie des immunités et privilèges prévus au présent titre.

Art.48.- L'OHADA, ses biens et ses avoirs ne peuvent faire l'objet d'aucune

action judiciaire, sauf si elle renonce à cette immunité.

Art.49.- *(Québec 2008)* Dans les conditions déterminées par un Règlement, les fonctionnaires et employés de l'OHADA, les juges de la Cour commune de justice et d'arbitrage ainsi que les arbitres nommés ou confirmés par cette dernière jouissent dans l'exercice de leurs fonctions des privilèges et immunités diplomatiques.

Les immunités et privilèges mentionnés ci-dessus peuvent être, selon les circonstances, levés par le Conseil des Ministres.

En outre, les juges ne peuvent être poursuivis pour des actes accomplis en dehors de l'exercice de leurs fonctions qu'avec l'autorisation de la Cour.

Art.50.- Les archives de l'OHADA sont inviolables où qu'elles se trouvent.

Art.51.- L'OHADA, ses avoirs, ses biens et ses revenus ainsi que les opérations autorisées par le présent Traité sont exonérés de tous impôts, taxes et droits de douane. L'OHADA est également exempte de toute obligation relative au recouvrement ou au paiement d'impôts, de taxes ou de droits de douane.

Titre 8 - Clauses protocolaires

Art.52.- Le présent Traité est soumis à la ratification des Etats signataires conformément à leurs procédures constitutionnelles.

Le présent Traité entrera en vigueur soixante jours après la date du dépôt du septième instrument de ratification. Toutefois, si la date de dépôt du septième instrument de ratification est antérieure au cent quatre-vingtième jour qui suit le jour de la signature du Traité, le Traité entrera en vigueur le deux cent quarantième jour suivant la date de sa signature.

A l'égard de tout Etat signataire déposant ultérieurement son instrument de ratification, le Traité et les actes uniformes adoptés avant la ratification entreront en vigueur soixante jours après la date dudit dépôt.

Art.53.- Le présent Traité est, dès son entrée en vigueur, ouvert à l'adhésion de tout Etat membre de l'OUA et non signataire du Traité. Il est également ouvert à l'adhésion de tout autre Etat non membre de l'OUA invité à y adhérer du commun accord de tous les Etats-Parties.

A l'égard de tout Etat adhérent, le présent Traité et les actes uniformes adoptés avant l'adhésion entreront en vigueur soixante jours après la date du dépôt de l'instrument d'adhésion.

Art.54.- Aucune réserve n'est admise au présent Traité.

Art.55.- Dès l'entrée en vigueur du Traité, les institutions communes prévues aux articles 27 à 41 ci-dessus seront mises en place. Les Etats signataires du Traité ne l'ayant pas encore ratifié pourront en outre siéger au Conseil des Ministres en qualité d'observateurs sans droit de vote.

Art.56.- Tout différend qui pourrait surgir entre les Etats-Parties quant à l'interprétation ou à l'application du présent Traité et qui ne serait pas résolu à l'amiable peut être porté par un Etat Partie devant la Cour Commune de Justice et d'Arbitrage.

Si la Cour compte sur le siège un juge de la nationalité d'une des parties, toute autre

partie peut désigner un juge ad hoc pour siéger dans l'affaire. Ce dernier devra remplir les conditions fixées à l'article 31 ci-dessus.

Art.57.- *(Québec 2008)* Les instruments de ratification et les instruments d'adhésion seront déposés auprès du Gouvernement du Sénégal qui sera le Gouvernement dépositaire. Copie en sera délivrée au Secrétariat Permanent par ce dernier.

Art.58.- Tout Etat ratifiant le présent Traité ou y adhérant postérieurement à l'entrée en vigueur d'un amendement au présent Traité devient par là-même partie au Traité tel qu'amendé. Le Conseil des Ministres ajoute le nom de l'Etat adhérent sur la liste prévue avant le nom de l'Etat qui assure la présidence du Conseil des Ministres à la date de l'adhésion.

Art.59.- *(Québec 2008)* Le Gouvernement dépositaire enregistrera le Traité auprès de l'Union Africaine et auprès de l'Organisation des Nations Unies conformément à l'article 102 de la charte des Nations-Unies.

Une copie du Traité enregistré sera délivrée au Secrétariat Permanent par le Gouvernement dépositaire.

Art.60.- Le gouvernement dépositaire avisera sans délai tous les Etats signataires ou adhérents :

- a) des dates de signature ;
- b) des dates d'enregistrement du Traité ;
- c) des dates de dépôt des instruments de ratification et d'adhésion ;
- d) de la date d'entrée en vigueur du Traité.

Titre 9 - Révision et dénonciation

Art.61.- *(Québec 2008)* Le Traité peut être amendé ou révisé si un Etat partie envoie, à cet effet, une demande écrite au Secrétariat Permanent de l'OHADA qui en saisit le Conseil des Ministres.

Le Conseil des Ministres apprécie l'objet de la demande et l'étendue de la modification.

L'amendement ou la révision doit être adopté dans les mêmes formes que le Traité à la diligence du Conseil des Ministres.

Art.62.- Le présent Traité a une durée illimitée. Il ne peut, en tout état de cause, être dénoncé avant dix années à partir de la date de son entrée en vigueur. Toute dénonciation du présent Traité doit être notifiée au gouvernement dépositaire et ne produira d'effet qu'une année après la date de cette notification.

Art.63.- *(Québec 2008)* Le Traité, rédigé en deux exemplaires en langues française, anglaise, espagnole et portugaise, sera déposé dans les archives du Gouvernement de la République du Sénégal qui remettra une copie certifiée conforme à chacun des Etats parties.

*[*NB - Les dispositions modificatives du Traité de Québec entrent en vigueur soixante jours après la date du dépôt du huitième instrument de ratification.*]*

Dates de ratification et d'entrée en vigueur du Traité

(Source : Ohada.com)

Etat partie	Ratification / Adhésion	Dépôt instrument de ratification	Entrée en vigueur
Bénin	8 mars 1995	10 mars 1995	18 septembre 1995
Burkina Faso	6 mars 1995	16 avril 1995	18 septembre 1995
Cameroun	20 octobre 1995	4 octobre 1996	3 décembre 1996
Centrafrique	13 janvier 1995	13 janvier 1995	18 septembre 1995
Comores	20 février 1995	10 avril 1995	18 septembre 1995
Congo	28 mai 1997	18 mai 1999	17 juillet 1999
Côte d'Ivoire	29 septembre 1995	13 décembre 1995	11 février 1996
Gabon	2 février 1998	4 février 1998	5 avril 1998
Guinée	5 mai 2000	22 septembre 2000	21 novembre 2000
Guinée Bissau	15 janvier 1994	26 décembre 1995	20 février 1996
Guinée Equatoriale	16 avril 1999	15 juin 1999	13 août 1999
Mali	7 février 1995	23 mars 1995	18 septembre 1995
Niger	5 juin 1995	18 juillet 1995	18 septembre 1995
Sénégal	14 juin 1994	14 juin 1994	18 septembre 1995
Tchad	13 avril 1996	3 mai 1996	2 juillet 1996
Togo	27 octobre 1995	20 novembre 1995	19 janvier 1996

***Annexe III* : Dispositions de sécurité organisationnelle prévues aux Traités.** *Extraits Traités CEDEAO, CIMA, CIPRES*

TRAITE CEDEAO

ARTICLE 4
PRINCIPES FONDAMENTAUX

LES HAUTES PARTIES CONTRACTANTES, dans la poursuite des objectifs énoncés à l'Article 3 du présent Traité affirment et déclarent solennellement leur adhésion aux principes fondamentaux suivants :

(a) égalité et interdépendance des Etats membres;

(b) solidarité et autosuffisance collective;

(c) coopération inter-Etats, harmonisation des politiques et intégration des programmes;

(d) non-agression entre les Etats Membres;

(e) maintien de la paix, de la sécurité et de la stabilité régionales par la promotion et le renforcement des relations de bon voisinage;

(f) règlement pacifique des différends entre les Etats Membres, coopération active entre pays voisins et promotion d'un environnement pacifique comme préalable au développement économique;

(g) respect, promotion et protection des droits de l'homme et des peuples conformément aux dispositions de la Charte Africaine des Droits de l'Homme et des Peuples;

(h) transparence, justice économique et sociale et participation populaire au développement;

(i) reconnaissance et respect des règles et principes juridiques de la Communauté;

(j) promotion et consolidation d'un système démocratique de gouvernement dans chaque Etat Membre tel que prévu par la Déclaration de Principes Politiques adoptée le 6 juillet 1991 à Abuja.

(k) répartition juste et équitable des coûts et des avantages de la coopération et de l'intégration économiques.

ARTICLE 6
INSTITUTIONS

1. Les institutions de la Communauté sont les suivantes :

(a) La Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement;
(b) Le Conseil des Ministres;
(c) Le Parlement de la Communauté;
(d) La Conseil Economique et Social de la Communauté;
(e) La Cour de Justice de la Communauté;
(f) Le Secrétariat Exécutif;
(g) Le Fonds de Coopération, de Compensation et de Développement;
(h) Les Commissions Techniques Spécialisées;
(i) Toutes autres institutions qui peuvent être créées par la Conférence.

2. Les Institutions de la Communauté exercent leurs fonctions et agissent dans les limites des pouvoirs qui leur sont conférés par le présent Traité et par les Protocoles y afférents.

ARTICLE 9
DECISIONS

1. Les actes de la Conférence sont dénommés décisions.

2. Sauf dispositions contraires du présent Traité ou d'un protocole, les décisions de la Conférence sont prises selon les matières à l'unanimité, par consensus, à la majorité des deux tiers des Etats Membres.

3. Les matières visées au paragraphe ci-dessus sont définies dans un Protocole. Les décisions de la Conférence sont adoptées par consensus jusqu'à l'entrée en vigueur dudit protocole.

4. Les décisions de la Conférence ont force obligatoire à l'égard des Etats Membres et des Institutions de la Communauté, sous réserve des dispositions du paragraphe (3) de l'Article 15 du présent Traité.

5. Le Secrétariat Exécutif est tenu de procéder à la publication des décisions trente (30) jours après la date de leur signature par le Président de la Conférence.

6. Ces décisions sont exécutoires de plein droit soixante (60) jours après la date de leur publication dans le Journal Officiel de la Communauté.

7. Chaque Etat membre publie les mêmes décisions dans son Journal Officiel dans les délais prévus au paragraphe 5.

(b) Industrie, Science et Technologie, et Energie;
(c) Environnement et Ressources Naturelles;
(d) Transports, Communications et Tourisme;
(e) Commerce, Douanes, Fiscalité, Statistique, Monnaie et Paiements;
(f) Affaires Politiques, Judiciaire et juridique, Sécurité régionale et Immigration;
(g) Ressources Humaines, Information, Affaires Sociales et Culturelles.
(h) Administration et Finances.

2. La Conférence peut, si elle le juge nécessaire, restructurer les Commissions existantes ou en créer de nouvelles.

3. Chaque Commision comprend des représentants de chacun des Etats Membres.

4. Chaque Commission peut, si elle le juge nécessaire, créer pour l'aider dans l'accomplissement de ses fonctions, des Sous-Commissions dont elle détermine la composition.

ARTICLE 23
ATTRIBUTIONS

Dans son domaine de compétence, chaque Commission a pour mandat :

(a) de préparer des projets et programmes communautaires, et de les soumettre à l'approbation du Conseil par l'intermédiaire du Secrétariat Exécutif, soit sur sa propre initiative, soit à la demande du Conseil ou du Secrétaire Exécutif;

(b) d'assurer l'harmonisation et la coordination des projets et programmes communautaires;

(c) de suivre et faciliter l'application des dispositions du présent Traité et des protocoles relevant de son domaine de compétence;

(d) d'accomplir toute autre tâche qui pourrait lui être confiée en application des dispositions du présent Traité.

ARTICLE 24
REUNIONS

Sous réserve des directives qui peuvent être données par le Conseil, chaque Commission se réunit aussi souvent que nécessaire. Elle établit son Règlement Intérieur qu'elle soumet au Conseil pour approbation.

ARTICLE 22
LES COMMISSIONS TECHNIQUES
CREATION ET COMPOSITION

1. Sont créées les Commissions Techniques suivantes :

(a) Alimentation et Agriculture;

ARTICLE 43
TRAITEMENT DE LA NATION LA PLUS FAVORISEE

1. Les Etats Membres s'accordent, dans le cadre des échanges commerciaux mutuels, le traitement de la nation la plus favorisée. En aucun cas les concessions tarifaires consenties à un pays tiers par un Etat Membre ne peuvent être plus favorables que celles qui sont appliquées en vertu du présent Traité.

2. Aucun accord conclu entre un Etat Membre et un pays tiers prévoyant l'octroi de concessions tarifaires ne doit porter atteinte aux obligations qui incombent à cet Etat membre en vertu du présent Traité.

ARTICLE 56
AFFAIRES POLITIQUES

1. En vue de la réalisation des objectifs d'intégration de la Communauté, les Etats Membres s'engagent à coopérer dans le domaine des affaires politiques notamment en prenant les mesures appropriées aux fins de l'application effective des dispositions du présent Traité.

2. Les Etats Membres signataires du Protocole de Non-Agression, du Protocole d'Assistance mutuelle en matière de Défense, de la Déclaration de Principes politiques de la Communauté et de la Charte Africaine des Droits de l'homme et des peuples conviennent de coopérer en vue d'assurer la réalisation des objectifs desdits Accords.

ARTICLE 79
LA COMMUNAUTE ET LES AUTRES COMMUNAUTES ECONOMIQUES REGIONALES

1. En vue de la réalisation des objectifs d'intégration régionale, la Communauté peut conclure des accords de coopération avec d'autres Communautés régionales.

2. Les accords de coopération ainsi conclus conformément aux dispositions du paragraphe 1 du présent article sont préalablement soumis à l'approbation du Conseil, sur proposition du Secrétaire Exécutif.

ARTICLE 80
LE SECRETARIAT EXECUTIF ET LES INSTITUTIONS SPECIALISEES

1. La Communauté détermine les politiques et stratégies globales d'intégration à adopter et définit les objectifs et programmes d'intégration de toutes les Institutions de la Communauté.

2. Le Secrétariat Exécutif est chargé de l'harmonisation et de la coordination de tous les programmes et activités des institutions de la Communauté dans le cadre de l'intégration régionale.

ARTICLE 81
RELATIONS ENTRE LA COMMUNAUTE ET LES ORGANISATIONS NON GOUVERNEMENTALES REGIONALES

1. La Communauté, dans le cadre de la mobilisation des ressources humaines et matérielles de la Région en vue de l'intégration économique, coopère avec des Organisations Non Gouvernementales et des Organisations de Volontaires pour le Développement dans le but d'encourager la participation des populations régionales au processus d'intégration économique et de mobiliser leur soutien technique, matériel et financier.

2. A cette fin, la Communauté établit un mécanisme de consultation avec ces Organisations et Associations socio-économiques.

ARTICLE 82
RELATIONS ENTRE LA COMMUNAUTE ET LES ORGANISATIONS ET ASSOCIATIONS SOCIO-ECONOMIQUES REGIONALES

1. La Communauté, dans le cadre de la mobilisation des différents acteurs de la vie économique et sociale en vue de l'intégration régionale, coopère avec les Organisations et Associations socio-économiques notamment celles des producteurs, des transporteurs,

ARTICLE 88
STATUT, PRIVILEGES ET IMMUNITES

1. La Communauté a la personnalité juridique internationale.

2. La Communauté possède sur le territoire de chacun des Etats Membres :

(a) la capacité juridique nécessaire à l'exercice de ses fonctions prévues par le présent Traité;

(b) la capacité de conclure des contrats et d'acquérir des biens mobiliers et immobiliers, d'en jouir ou de les aliéner.

3. Dans l'exercice de sa personnalité juridique définie dans le présent article, la Communauté est représentée par le Secrétaire Exécutif.

4. Les privilèges et immunités qui sont reconnus et accordés par les Etats membres aux fonctionnaires de la Communauté, à ses institutions et à leurs siège respectifs, sont ceux prévus dans la convention générale sur les privilèges et immunités de la Communauté et dans les accords de siège.

TRAITE CIMA

Art.6.- Le Conseil des ministres de la Conférence, ci-après dénommé le Conseil, est l'organe directeur de la Conférence. Il assure la réalisation des objectifs du présent traité. A cette fin :
• il adopte la législation unique des assurances.
• dans le cadre de cette mission, il modifie et complète par voie de règlement le code unique des assurances annexé au présent traité ;
• il définit la politique de la Conférence en matière de formation dans le secteur des assurances ;
• il veille à l'application de la législation unique par les Etats membres et à l'exécution par eux des obligations découlant du présent traité.
• dans le cadre de cette mission, il fixe par voie de règlement les informations dont la transmission incombe aux Etats membres ; il adopte à leur intention des recommandations portant sur toute question ayant une incidence sur le bon fonctionnement du secteur des assurances ;
• il statue sur les questions qui lui sont soumises dans le cadre de la procédure mentionnée à l'article 46 alinéa 3 du présent traité ;
• il constitue l'unique instance de recours contre les sanctions disciplinaires prononcées par la Commission régionale de contrôle des assurances ;
• il fixe son règlement intérieur, les statuts des organes de la Conférence et des institutions spécialisées ainsi que le statut du personnel des organes de la Conférence ;
• il adopte le règlement intérieur du comité des experts.

Art.39.- Pour l'accomplissement de leurs missions et dans les conditions prévues par le présent traité, les organes de la Conférence adoptent :
• des règlements et des décisions ;
• des recommandations et des avis.

Art.40.- Les règlements et les décisions sont obligatoires.
Le règlement a une portée générale et est directement applicable dans tous les Etats membres.

La décision désigne ses destinataires. Elle est directement applicable.
Les recommandations et les avis n'ont pas de portée obligatoire.

Art.46.- Les Etats membres assurent leur concours à la réalisation des objectifs de la Conférence grâce à l'action de leurs représentants au Conseil et en adoptant toutes mesures internes propres à assurer l'exécution des obligations découlant du présent traité.

Ils s'abstiennent de toute mesure susceptible de faire obstacle à l'application du présent traité et des actes établis par les organes de la Conférence.

Dans le cadre de l'obligation de collaboration définie à l'alinéa précédent, les Etats membres veillent à ce que les directions nationales des assurances servent de relais à l'action de la Commission et des autres organes de la Conférence, exécutent les missions énumérées à l'annexe 2 du présent traité.

A la demande de la Commission ou du secrétaire général, le Conseil peut constater qu'un Etat membre a manqué à l'une des obligations qui lui incombent en vertu du présent traité. Il peut mettre cet Etat en demeure de prendre les mesures nécessaires au rétablissement du bon ordre juridique.

TRAITE CIPRES

Art.30.- Pour l'accomplissement de leurs missions et dans les conditions prévues par le présent traité, les organes de la Conférence adoptent :
• 1° des règlements et des décisions,
• 2° des recommandations et des avis.

Art.31.- Les règlements et les décisions sont obligatoires.
Le règlement a une portée générale et est directement applicable dans tous les Etats membres.
La décision désigne ses destinataires. Elle est directement applicable.
Les recommandations et les avis n'ont pas de portée obligatoire.

***Annexe IV:* Questionnaire relatif à la modernisation apportée par le droit OHADA (extraits)**

N'GUESSAN DONALD JEAN MARC
Doctorat Droit Public
Université de Reims Champagne Ardenne

FICHE DE RENSEIGNEMENT SUR LA MODERNISATION APPORTEE PAR LE DROIT OHADA

Nom : **Prénoms :**

Profession :

Questionnaire

1) **Que pensez-vous de la création de l'OHADA ?**

2) **Est-elle à la hauteur de ses ambitions d'harmonisation du droit des affaires ?**

3) **A-t-elle permis la modernisation et ou la sécurisation du cadre juridique de votre activité ou de celle de vos clients ? De quelles manières ?**

4) **Qu'en est-il de la procédure judiciaire devant la CCJA ? De la procédure d'arbitrage qu'elle encadre ? Peut-on alors parler désormais de l'effectivité d'une sécurité judiciaire régionale ?**

5) **L'application des Actes uniformes soulève-t-elle des difficultés particulières ?**

6) **Avez-vous des suggestions à formuler pour rendre ce droit plus efficace relativement à votre domaine d'activité ?**

Annexe V : ***Réponse de professionnels du droit au questionnaire relatif à la modernisation apportée par le droit OHADA***

I – Que pensez-vous de la création de l'Ohada ?

ASSIN Germain (Clerc d'huissier de justice – Cabinet Maitre GOUEDAN F. Séraphin, Huissier de justice / Abidjan Yopougon) : la création de saisir est très pertinente. Par ses ambitions, elle pourrait donner un coup d'accélérateur dans le domaine des affaires et partant pour l'économie des pays concernés.

Honorable MAIDAGI Maïnassara (Juge à la CCJA / Abidjan Plateau) : Compte tenu du but assigné à l'OHADA, il s'agit d'une bonne chose. Et l'application, tous les jours, du droit OHADA le démontre. En effet, petit à petit, elle assure la sécurité juridique et judiciaire dans tous les Etats parties.

Maître BAKAYOKO Binta (Avocate – Cabinet Maître CHAVEAU / Abidjan Plateau) : La création de l'OHADA est une excellente chose. Elle a favorisé les relations entre collègues avocats d'un pays à un autre, les échanges sur des points de droit.

N'GUESSAN Koffi Emmanuel (Expert comptable diplôme – Commissaires aux comptes des sociétés – Expert agrée près les Tribunaux et Cour d'Appel de Cote d'Ivoire) : L'OHADA a permis de moderniser le cadre juridique des affaires et favoriser l'afflux des investisseurs dans tous les Etats membres de la zone Franc.

II – Est-elle à la hauteur de ses ambitions d'harmonisation du droit des affaires ?

Honorable MAIDAGI Maïnassara (Juge a la CCJA / Abidjan Plateau) : Elle est bien a la hauteur des ambitions d'harmonisation. Certains trouvent qu'elle va trop vite et qu'il fallait arrêter l'adoption d'autres Actes uniformes au risque de sortir du cadre du droit des affaires.

KOUAKOU Liliane (Notaire stagiaire – Cabinet FOLDAH-KOUASSI / Abidjan Plateau) : Elle partie, du fait qu'elle permet aux pays membres de s'affranchir des vieilles lois françaises qui ne s'adaptaient plus à nos réalités commerciales africaines.

Maitre LENDONGO Paul (Greffier en Chef de la CCJA / Abidjan Plateau) : On peut aujourd'hui affirmer sans embûches que le droit OHADA devient irrévocable. Aujourd'hui, le droit relatif au droit commercial, au droit de l'arbitrage, des sûretés, au droit comptable, au recouvrement des créances ou des voies d'exécution, aux procédures collectives d'apurement du passif, au droit du travail, de la vente et des transports... a été harmonisé ou est en voie de l'être par le système d'adoption des Actes uniformes. Tous les pays membres d'une manière générale appliquent plus ou moins le droit OHADA.

N'GUESSAN Koffi Emmanuel (Expert comptable diplôme – Commissaires aux comptes des sociétés – Expert agrée près les Tribunaux et Cour d'Appel de Cote d'Ivoire) : A mon avis, l'OHADA a apportée des innovations majeures par rapport au dispositif juridique qui était en place jusqu'a son avènement. Après un peu plus de 13 ans d'application, il serait temps d'évaluer le dispositif juridique mis en place. Seul le bilan de ces années d'application du droit OHADA peut nous permettre de savoir si les attentes ont été totalement, partiellement ou non, satisfaites.

III – A-t-elle permis la modernisation et/ou la sécurisation juridique du cadre de votre activité ou de celle de vos clients ? De quelles manières ?

Maitre LENDONGO Paul (Greffier en Chef de la CCJA / Abidjan Plateau) : Aujourd'hui, on peut répondre sans réserve par l'affirmative ; mais beaucoup reste à faire, par exemple, l'information du contentieux et, du Registre du commerce et du crédit mobilier, l'un des instruments de fiabilité et de sécurité judicaire n'est pas encore installe.

Maitre BAKAYOKO Binta (Avocate – Cabinet Maitre CHAVEAU / Abidjan Plateau) : Pour la sécurisation du cadre juridique, oui. Car au niveau de la CCJA, le droit est respecté, ce au travers des décisions qu'elle rend.

Maître TRAORE Moussa (Avocat à la Cour d'Appel d'Abidjan / Abidjan Plateau) : Oui, parce que la célérité de la procédure de recouvrement forcée, instituée par l'UMOA laisse très peu de chance au débiteur pour organiser son insolvabilité.

Maitre KONAN BLE (Attachée des Services Judiciaires – Tribunal d'Abidjan Plateau) : Oui, car l'OHADA est venu faciliter le traitement des dossiers au Registre du commerce.

N'GUESSAN Koffi Emmanuel (Expert comptable diplôme – Commissaires aux comptes des sociétés – Expert agrée près les Tribunaux et Cour d'Appel de Cote d'Ivoire) : le droit comptable a fixé de nouvelles règles pour la tenue de la comptabilité et introduit des innovations majeurs et exigences de qualité dans la procédure de l'information. En ce qui concerne la révision légale des comptes des sociétés commerciales, le droit des sociétés a renforcé le rôle et corrélativement élargi la responsabilité du Commissaire aux comptes.

IV – Qu'en est-il de la procédure judiciaire devant la CCJA ? De la procédure d'arbitrage qu'elle encadre ? Peut-on alors parler désormais de l'effectivité d'une sécurité judiciaire régionale ?

Honorable MAIDAGI Maïnassara (Juge à la CCJA / Abidjan Plateau) : Selon les échos qui parviennent à la CCJA, à travers les articles de doctrine et les colloques et ateliers, l'OHADA assure l'effectivité de la sécurité juridique et judiciaire. De même, la procédure d'arbitrage de la CCJA est apprécie.

Maitre BAKAYOKO Binta (Avocate – Cabinet Maitre CHAVEAU / Abidjan Plateau) : Procédure trop lourde en raison du formalisme, et donc trop longue, ce qui révèle que le nombre de juges en fonction à la CCJA est insuffisant pour accomplir avec célérité la masse de dossier qui lui est soumise. Mais, sur la voie de la sécurité judiciaire régionale, reste simplement à abandonner les vieilles habitudes relatives en l'occurrence à la souveraineté nationale.

Maitre BOURGOIN René (Avocat / Abidjan Plateau) : Même si elle introduit une certaine sécurité juridique, parler de sécurité judiciaire régional serait allé un peu trop vite en besogne. Cependant, elle est engage sur la voie. De la sécurisation juridique du cadre des affaires, vraisemblablement, l'OHADA a permis, mais de modernisation pas spécialement.

N'GUESSAN Koffi Emmanuel (Expert comptable diplôme – Commissaires aux comptes des sociétés – Expert agrée près les Tribunaux et Cour d'Appel de Cote d'Ivoire) : L'OHADA a mis en place une procédure d'arbitrage qui permet aux parties de porter leurs litiges devant la CCJA. Toutefois, la méconnaissance de l'existence de la CCJA par le grand public, fait d'elle une juridiction d'exception par rapport aux Tribunaux nationaux.

V – L'application des Actes uniformes soulève-t-elle des difficultés particulières ?

Honorable MAIDAGI Maïnassara (Juge à la CCJA / Abidjan Plateau) : Chaque Acte uniforme à ses difficultés particulières. Tout dépend de l'affaire soumise à la CCJA et des moyens invoqués ainsi que de la décision attaquée.

Maitre BAKAYOKO Binta (Avocate – Cabinet Maitre CHAVEAU / Abidjan Plateau) : impossibilité faite au plaideur qui a succombe en appel d'obtenir la suspension de l'exécution provisoire en attendant que la CCJA s'exprime. Catégorie de jugement d'appel qui consacre des abus de droit, des décisions sans fondement. Pas de sursis à exécution.

Maitre GOUSSERE Félix (Administrateur des services judiciaires – Tribunal d'Abidjan plateau) : La réalisation du droit OHADA ne se fait pas au même rythme dans tous les pays membres.

Maitre LENDONGO Paul (Greffier en Chef de la CCJA / Abidjan Plateau) : Bien sur, leur application soulève- t- elle des difficultés ; il n'y a qu'à voir le nombre de recours devant la CCJA. Ensuite, il y a que certaines juridictions de cassation de certains pays membres de l'OHADA hésitent encore à se dessaisir de la matière commerciale, si bien qu'elles rendent des arrêts qui, des qu'ils viennent à la CCJA sont directement frappes de nullité. D'ailleurs, ces Cours de cassation ont formées une association de hautes cours afin de vouloir retirer la CCJA du contentieux dans les recours en cassation. Heureusement que ce projet n'a pas eu l'assentiment de la Conférence des ''Forces vives de l'OHADA'', tenue à Douala du 8 au 10 novembre 2007, qui s'est au contraire penche sur les Arrangements de N'Djamena[1] qu'ils ont décidé d'abolir et arrêter des procédures de recrutement des responsables et des juges en alliant la haute qualification professionnelle et l'équilibre régional et en privilégiant l'appel à candidature et l'audition des candidats.

Maitre TRAORE Moussa (Avocat à la Cour d'Appel d'Abidjan / Abidjan Plateau) : Oui, par exemple, les juges continuant de signer des défenses à exécution fondées sur l'article 181 du code de procédure civile. Ce qui semble totalement contraire aux dispositions de l'article 32 de l'AUVE.

N'GUESSAN Koffi Emmanuel (Expert comptable diplôme – Commissaires aux comptes des sociétés – Expert agrée près les Tribunaux et Cour d'Appel de Cote d'Ivoire) : Des difficultés particulière apparaissent souvent dans l'application de certaines règles juridiques. A mon avis, l'article 76 du Code de procédure civile présente des lacunes et contradictions graves. En effet, malgré que le législateur ait défini une procédure spécifique pour la sécurisation de la créance de l'expert judiciaire (attestation de non contestation judiciaire délivré par le Greffier en Chef) le débiteur peut se prévaloir de l'alinéa 4 de l'article 76 dudit Code pour remettre en cause le montant des honoraires de l'expert judiciaire. Cette disposition de la loi qui protège le débiteur au détriment du créancier même ne parait pas équitable.

[1] Arrangements entérinés lors de la réunion des Ministres de la Justice des Etats membres de l'UMOA des 17 et 18 avril 1996 à N'Djamena : le Cameroun, la Cote d'Ivoire et le Bénin se sont ainsi vus attribuer respectivement les sièges du Secrétariat Permanent, de la Cour Commune de Justice et d'Arbitrage (ERSUMA) et de l'Ecole Supérieur de la Magistrature (ERSUMA), sur proposition du Président Abdou DIOUF du Sénégal.

VI – Avez-vous des suggestions à formuler pour rendre ce droit plus efficace relativement à votre domaine d'activité ?

COULIBALY D. Siraname Mariam (Juriste-fiscaliste – Ernst & Young / Abidjan Plateau): Procéder à des mises à jour fréquentes des Actes uniformes, afin de tenir compte des irrégularités soulevées et des évolutions dans divers domaines du monde des affaires.

- Dans le cadre de la constitution des sociétés, l'avènement (maintenant en Afrique) des sociétés dites unipersonnelles appelle forcement à la modification de la terminologie parce que la société, c'est par essence une communauté donc une pluralité de personnes. L'on doit trouver une appellation nouvelle aux sociétés unipersonnelles.
- Dans le domaine du recouvrement, les multiples voies de recours enlèvent aux procédures leur caractère de simplicité, il convient donc de rendre beaucoup plus restreintes les conditions de la recevabilité desdites voies de recours.

Honorable MAIDAGI Maïnassara (Juge à la CCJA / Abidjan Plateau) : J'estime qu'il est temps de procéder à une relecture des différents Actes uniformes et Règlements de procédure en vue d'apporter des corrections susceptibles d'améliorer le fonctionnement de l'OHADA.

Koffi Emmanuel (Expert comptable diplôme – Commissaires aux comptes des sociétés – Expert agrée près les Tribunaux et Cour d'Appel de Cote d'Ivoire) : De nombreuses entreprises (personnes physiques et morales) qui exercent des activités économiques dans l'espace OHADA ne respectent le droit OHADA, soit par méconnaissance ou par négligence. Par exemple, beaucoup d'entités soumises à l'obligation d'établissement d'états financiers de synthèse ne tiennent pas compte de la comptabilité. Lorsque c'est le cas, les comptes ne sont pas réguliers. En outre, les sociétés qui en raison de leur taille ont l'obligation de nommer un Commissaire aux comptes pour la certification de leurs comptes ne le font pas. Pour s'en convaincre, il suffit de consulter les Annonces légales qui paraissent quotidiennes dans ''Fraternité Matin'', le journal d'annonces légales. A mon avis, des actions de formation, d'information et de vulgarisation sont nécessaires à l'endroit des entreprises et du grand public afin qu'ils connaissent les instruments juridiques qui existent. Par ailleurs, en ce qui concerne tout particulièrement le droit comptable et le droit des sociétés commerciales et du GIE, il est opportun de créer un observatoire des pratiques juridiques et comptables à qui le rôle de veille sera assigné. En effet, s'il est vrai que le législateur, notamment le législateur comptable a prévu des sanctions pour le non respect du droit comptable, le rôle de répression n'a été assigné à aucun organisme.

Maitre BOURGOIN René (Avocat / Abidjan Plateau): Permettre aux autorités judiciaires par un collège de magistrat de statuer sur les décisions de sursis à exécution et de statuer lorsque les décisions sont à exécuter.

Maitre TRAORE Moussa (Avocat à la Cour d'Appel d'Abidjan / Abidjan Plateau) : il convient de poser de façon claire et définitive le principe de l'incompétence des Cours suprêmes nationales pour toutes les questions relevant du domaine de l'OHADA. Mettre en place une formation à l'interprétation du droit OHADA au niveau des juridictions de premières instances pour que les décisions soient plus uniformisées ; deux juges en premières instances peuvent rendre, sur un même point de droit, deux décisions différentes en un jour d'intervalle. Ce n'est pas forcement la mauvaise la mauvaise foi ou la corruption qui est en cause, mais la formation au droit OHADA.

BIBLIOGRAPHIE

1 – DROIT INTERNATIONAL – RELATIONS INTERNATIONALES – ORGANISATIONS INTERNATIONALES

ABI-SAAB Georges, ‘’*Le concept d’organisation internationale’’,* Unesco, Paris, 1980, 292 pages.

AYBERK Ural, ‘’*Le mécanisme de la prise des décisions communautaires en matière de relations internationales’’,* E. Bruylant, Bruxelles, 1978, 580 pages.

BLACHER Philippe, *‘’Droit des relations internationales’’*, 3e édition, Litec, Paris, 2008, 237 pages.

CAPOTORTI Francesco et al. , *‘’Du droit international au droit de l’intégration. Liber amicorum Pierre PESCATORE’’*, Nomos Verl.-ges. , Baden-Baden, 1987, 869 pages.

CARREAU Dominique, JUILLARD Patrick, *‘’Droit international économique’’*, 4e édition, Dalloz, Paris, DL 2010, 770 pages.

CHALTIEL Florence, ‘’*La souveraineté de l’Etat et l’Union européenne, l’exemple français : recherches sur la souveraineté de l’état-membre*’’, L.G.D.J., Paris, 2000, 606 pages.

CLERGERIE Jean-Louis, ‘’*Le principe de subsidiarité’’,* Ellipses, Paris, 1997, 126 pages.

COMBACAU Jean, SUR Serge, ‘’*Droit international public’’*, 8e édition, Montchrétien, DL 2008, 818 pages.

CORTEN Olivier, ‘’*Méthodologie du droit du droit international public’’, Ed. de l’Université de Bruxelles, Bruxelles, DL, 2009, 291 pages.*

De SENARCLENS Pierre, (ss dir.), ‘’*Les frontières dans tous leurs états : les relations internationales au défi de la mondialisation’’*, E. Bruylant, Bruxelles, 2009, 342 pages.

De VELASCO VALLEJO Manuel Diez, ‘’*Les organisations internationales’’,* Economica, Paris, 2002, 919 pages.

DELPEREE Francis, (ss dir.), ‘’*Le principe de subsidiarité’’*, Bruylant, Bruxelles, L.G.D.J., Paris, 2002, 538 pages.

DOLLAT Patrick, ‘’*La citoyenneté européenne : théorie et statuts’’,* Bruylant, Bruxelles, 2008, 698 pages.

DRAGO Roland, (ss dir.) ‘’*Souveraineté de l’Etat et interventions internationales*’’, Dalloz, Paris, 1996, 74 pages.

KENNEDY David, ‘’*Nouvelles approches sur le droit international’’,* A. Pedone, Paris, 2009, 316 pages.

MILLION-DELSOL Chantal, ‘’*L’Etat subsidiaire : ingérence et non-ingérence de l’Etat : le principe de subsidiarité aux fondements de l’histoire européenne’’*, Presses universitaires de France, Paris, 1992, 232 pages.

NGUYEN Quoc Din et al. , *‘’Droit international public : formation du droit, sujets, relations diplomatiques et consulaires, responsabilité, règlement des différends, maintien de la paix, espaces internationaux, relations économiques, environnement’’*, 8e édition, L.G.D.J., Paris, 2009, 1709 pages.

RUZIE David, TEBOUL Gérard, *‘’Droit International Public’’*, 20e édition, Dalloz, Paris, 332 pages.

Société Française pour le Droit International, ‘’*L’Etat de droit en droit international : colloque de Bruxelles’’,* 42ème colloque tenu à Bruxelles du 5 au 7 juin 2008, Pedone, Paris, 2009, 447 pages.

Société Française pour le Droit International, ‘’*Les compétences de l’Etat en droit international : Colloque de Rennes’’,* 39e colloque tenu à l’université de Rennes 1 du 2 au 4 juin 2005, Pedone, Paris, 2006, 320 pages.

WEIL Prosper, ‘’*Ecrits de droit international : théorie générale du droit international – Droit des espaces – Droit des investissements privés internationaux*’’, Presses universitaires de France, 2000, pages 423.

2 - DEVELOPPEMENT ET INTEGRATION REGIONALE

ALBERTINI Jean Marie ‘‘*Les rouages de l’économie Nationale*’’, KIOSK, Edition ouvrière, 39e édition, Paris, 1993, 394 pages.

BANQUE MONDIALE, *‘’Faire reculer la pauvreté en Afrique subsaharienne’’*, Publication Banque Mondiale, P2, 1997, 163 pages.

BEAUD Michel, ‘’L’art de la Thèse’’, LA DECOUVERTE, Guides Repères, Paris, 2001, 141 pages.

BEKOLO-EBE Bruno, TOUNA Mama, FOUDA Séraphin Magloire, dir., *‘‘Dynamiques de développement (débats théoriques et enjeux politiques à l’aube de 21e siècle)’’,* Mélanges en l’honneur de Georges Walter NGANGO, Montchrestien, Collection Grands Colloques, Paris, 2003, 502 pages.

BERG J. Robert et WHITAKER Jennifer Seymour, ‘‘*Stratégies pour un nouveau développement en Afrique’’* Economica, Paris, 1990, 514 pages.

BOISSY Patrice, *‘‘Développement international, le choix des stratégies’’*, Les éditeurs d’organisation, Bouguenais, 1989,182 pages.

BOUVERSSE Jacques, *‘‘Droit et politique du Développement et de Coopération’’,* PUF, Vendôme, 19990, 294 pages.

BRET Bernard, *''Le Tiers monde (Croissance développement, inégalité)''*, 2e édition, Ellipses, HISTEGE, Paris, 2002, 132 pages.

BRUNEL Sylvie, dir., *'' Tiers monde (Controverses et Réalités)''*, Economica, Liberté Sans Frontières, Paris, 1987, 496 pages.

CALVEZ Jean Yves, *''Tiers monde… un monde dans le monde''*, Les éditions ouvrières, Collection Portes ouvertes, Saint – Amand – Montons, 1989, 195 pages.

CHAUVIN Michel, *''Tiers monde : la fin des idées règnes'',* Syros, alternatives, Paris 1995, 222 pages.

COLLIARD Claude - Albert, DUBOIS Louis, *''Institutions internationales'',* 10e édition, DALLOZ, Précis, Droit Public Science Politique, Paris, janvier 1995, 520 pages.

DAHMANI Mohamed, *''L'occidentalisation des pays du tiers monde (Mythes et réalités)''* Economica, Office de Publication Universitaires, Paris, Mars 1983, 211 pages.

DAILLIE Patrice, *''Les institutions du développement''*, PUF, 1972, 95 pages.

DAMON Jacqueline, IGUE John, dir., *''Afrique de l'Ouest dans la compétition mondiale (quels atouts possibles ?)''*, Editions KARTHALA, Paris, 2003, 435 pages.

DEBLOCK Christian, *''Régionalisme économique et mondialisation : Que nous apprennent les théories ?''*, Cahier de recherche – Centre Etudes Internationales et Mondialisation (CEIM), Montréal, octobre 2005, 17 pages.

DEBLOCK Christian, *''Nouveau régionalisme ou régionalisme à l'américaine ? (Le cas de l'investissement)'',* Cahier de recherche – Centre Etudes Internationales et Mondialisation (CEIM), Montréal, octobre 2005, 32 pages.

DECRAENE Philippe, *''Vieille Afrique Jeunes nations''*, PUF, perspectives internationales, Paris, 1982, 293 pages.

ETOUGA-MANGUELLE Daniel, *''L'Afrique a–t–elle besoin d'un programme d'ajustement culturel ?''*, Edition Novelles du Sud, Paris, 1991, 121 pages.

EYENE MBA Jean-Rodrigue-Elisée, *''L'Afrique sur le chemin de la croissance et de l'évolution''*, L'Harmattan, Paris, t. I, *Les défis du NEPAD*, 2003, 230 pages.

FAVRET Jean–Marc, ''*L'essentiel de l'Union européenne et du Droit communautaire''*, 8e édition, Gualino, Paris, 2008, 100 pages.

FOFANA André, *''Afrique Noire (Les enjeux d'un nouveau départ)''*, L'Harmattan, Paris 1998, 183 pages.

FRYDMAN Benoît, ''Les nouveaux rapports entre droit et économie : trois hypothèses concurrentes'', *Le droit dans l'action économique,* sous la direction de Thierry KIRAT et Evelyne SEVERIN, CNRS éditions, Paris, 2000, pages 1-21.

GAVALDA Christian, PARLEANI Gilbert, ‘*’Droit des affaires de l’Union européenne’’*, 6ème édition, Litec, Paris, 2010, 583 pages.

GILLIS Malcolm, et p., *‘‘Economie du développement’’*, De Boeck Université, Nouveau Horizons, Paris, Bruxelles, 1998, 726 pages.

GODINEC P. F. (dir.), *‘’Les droits africains (Evolution et sources)’’*, Librairie Générale de Droit et de la Jurisprudence, Bibliothèque Africaine et Malgache, Droit et Sociologie Politique, Paris, 1968, 276 pages.

GRIFFIN Keith, *‘‘Stratégie de développement’’*, Economica, Paris, 325 pages.

GUILHON ALBUQUERQUE José Augusto, ‘*’Du régionalisme en Amérique (du Sud*)’’, *Séminaire EMMA – RINOS (Réseau Intégration Nord Sud),* Maison des Sciences Economiques et CEPREMAP (Analyse comparatiste des processus d’intégration régionale Nord-Sud), Paris, 26-27 mai 2003, pages 2-9.

GUILLAUMONT Patrick et Sylviane dir., ‘’*Stratégie s de développement comparées (zone franc et hors zone franc)’’*, Economica, Paris, 1986, 154 pages.

GUILLAUMONT Patrick, *‘‘Economie du développement’’*, PRESSE UNIVERSITAIRE DE FRANCE, Vendôme, 1985, T 1 : *Le sous développement*, 454 pages.

GUILLAUMONT Patrick, *’’Croissance et Ajustement (Les problèmes de l’Afrique de l’Ouest)’’*, Economica, Paris, 1985, 240 pages.

HACHETTE, ‘*’Dictionnaire Universel*’’, AUF, HACHETTE *Edicef*, agence intergouvernementale de la francophonie, 4e édition, Vanves, 2005, 1300 pages.

HIRSCHMAN Albert, *‘‘Stratégie du développement économique’’,* Les éditions ouvrières, Paris, 1964, 238 pages.

HUGON Philippe, *‘‘Economie du développement*’’, Dalloz, Mémento Dalloz, Paris, 1989, p. 114.

IFRI, *’’Sociétés Africaines et développement’’*, Travaux de Recherche de l’IFRI, avec la Caisse centrale de coopération économique, MASSON, Paris Milan Barcelone Bonn, 1992, 215 pages.

JACQUEMOT Pierre, *‘‘ Accumulation et développement’’*, Bibliographie du développement 391 pages.

JUDET Pierre, *‘‘ Le tiers monde n’est pas dans l’impasse’’*, Edition Charles Léopold Mayer, Paris, 2005, 115 pages.

KABOU Axelle, *‘‘Et si l’Afrique refusait le développement’’,* L’Harmattan, Paris 1991, 199 pages.

KAMACK Andrew, *‘‘Les tropiques et développement économique (un regard sans complaisance sur la pauvreté des nations),* Economica, Paris, 1978, 89 pages.

KERBABDJAN Gérard, ‘’Economie politique du régionalisme : Le cas Euro-Mériterranéen’’, *Revue Région et Développement*, n°19, Paris, 2004, pages 152-179.

LATOUCHE Serge, *‘‘Faut-il refuser le développement ?*’’, PUF, Paris 1986, 203 pages.

LAVIGNE Merle, *‘‘Les relations économiques EST-OUEST’’*, PUF, Economie d’aujourd’hui, 1979, Paris, 287 pages.

LORENZI Baratin, *‘’Dictionnaire des Synonymes’’*, HACHETTE Education, Poche, Paris, 2003, pages 632 pages.

LOTH Wilfried, (dir.), ‘’*La gouvernance supranationale dans la construction européenne’’*, E. Bruylant, Bruxelles, 378 pages.

LOUP Jacques, *‘’le tiers-monde peut-il survivre ?’’,* Economica, Paris, 1980, 238 pages.

LOURAU René, ‘’*Le principe de subsidiarité contre l’Europe’’,* Presses universitaires de France, 1997, Paris, 228 pages.

MAGNARD Franck, *‘‘La crise africaine, quelle politique de coopération pour la France’’*, PUF, 1988, Vendôme, 249 pages.

MAHIEU François Régis, *‘‘Les fondements de la crise économique en Afrique (Entre la pression communautaire et le marché international)’’*, Editions L’harmattan, Logique Economique, Paris, 1990, 196 pages.

MARCHAL André, *‘’L’intégration Territoriale’’*, Presses Universitaire de France, « Que sais-je ? », Paris, 1965, 123 pages.

MASSON Antoine, *‘’Droit communautaire : droit institutionnel et droit matériel (Théorie, exercices et éléments de méthodologie)’’*, 2e édition, Larcier, Bruxelles, DL 2009, 576 pages.

MAYNE Alvin, *‘‘Etablissement et administration d’un Plan de développement Economique régional’’,* OCDE, Paris, 1961, 610 pages.

MEADOWS Denis, *‘‘Dynamique de la croissance dans un monde fini’’,* Economica, Paris, 1977, 564 page

MERLE Marcel, *‘‘Sociologie des relations internationales’’*, 3e édition, Dalloz, études politiques économiques et sociales, Paris, 1982 500 pages.

MITRANY David, *‘’ A working peace system: an argument for the functional development international organization”*, The Royal Institute of International Affairs, Oxford University Press (London, New York, Toronto [etc.]), 1943, 56 pages.

NAGHIBZADEH Ahmad, ‘*’Le régionalisme d’Amérique latine à l’origine d’un nouvel ordre international ?*’’, Géostratégiques, n° 11, Téhéran, Février 2006, pages 101-108.

NAKA Léon, *‘’Le Tiers monde et la crise d’endettement des années 80’’*, L’harmattan, Afrique 2000, Paris, 1989, 156 pages.

NARAYAN Deepa (dir.), *''Automatisation et réduction de la pauvreté''*, Edition Saint-Martin, (Banque Mondiale) Montréal, 2004, 383 pages.

NGADJEU Jean, *''L'Afrique contre son indépendance économique ? (Diagnostic de la crise actuelle)''*, L'HARMATTAN, Point de vue, Paris, 1988, 316 pages.

NORMAND Jacques (Présidé par), ''Approche pour la préparation d'une thèse'', Table Ronde, Reims, 2003, inédit, 6 pages.

OCDE, *''L'éducation et le développement économique et social''*, Projet Régional Méditerranéen, Publication, Paris, 1962, 296 pages.

OUALI K. S., *'' Intégration et développement'',* Economica, 1990, 348 pages.

PANTZ Dominique, *''Institutions & politiques commerciales internationales'',* ARMAND COLIN, Paris, avril 1998, 223 pages.

RIST GILBERT, *''Le développement (Histoire d'une croyance occidentale)'',* Presses De Sciences Po, Paris, 2001, 422 Pages

ROBINSON Joan, *''Développement et sous développement''*, Economica, Paris, 1980, 143 pages.

ROSTOW W.W. *''Les étapes de la croissance économique'',* Editions du Seuil, Paris 1960, 252 pages.

SCHIFF Maurice, WINTERS ALAN, *''Intégration Régionale et Développement''* Economica, Publication pour la Banque Mondiale, Paris, 2004, 298 pages.

SCINEIDER Bertrand, *''L'Afrique face à ses priorités'',* Economica, Club de Rome, Paris 1987, 141 pages.

SECK Assane, MONDJANNAGNI Alfred, *'' L'Afrique occidentale'',* PUF, 1967, 273 pages.

SMITH Stephen, *''Négrologie (Pourquoi l'Afrique se meurt)'',* Calmann-Lévy, Mesnil-sur-l'Estrée, 2004, 231 pages.

TEULON Frédéric, *''Croissance crises et développement''*, 7ème Edition, PUF, Paris, 1992, 344 pages.

WESS Pierre, *''Organisation internationale'',* Nathan Université, Collection Science Politique 128, Paris, 1998, 123 pages.

3 - REGIONALISME AFRICAIN

BELAOUNE- GHRARI GHERARI Habib, *''Les organisations régionales africaines''*, La Documentation Française, Ministère de la Coopération et du Développement, Paris, 1989, 348 pages.

Commission Economique Afrique, *‘‘ Financer l’intégration régionale en Afrique’’*, Broché, 1er novembre 2005, 186 pages.

COUSSY Jean, HUGON Philipe, *‘‘Intégration régionale et ajustement structurel en Afrique sub-saharienne’’*, Ministère de la coopération et du développement, Etudes et documents (collection), 1991, Paris, 286 pages.

EPOMA François, *‘’L’intégration économique sous-régionale en Afrique : L’exemple de l’Afrique Centrale’’*, Thèse de Doctorat de droit public, Mention Droit International et Relations Internationales, Université de Reims Champagne Ardenne, 2005.

JOUVE Edmond, *‘‘L’Organisation de l’unité africaine’’,* PUF, Paris, 1984, 258 pages.

KAMADINI Ouali, *‘’Intégration Africaine (Le cas de la CEDEAO’’*, Economica, Paris, 1982, 300 pages.

KAMTO Maurice, PONDI Jean –Emmanuel, ZANG Laurent, *‘‘L’OUA : rétrospectives et perspectives africaines’’,* Economica, Paris, 1990, 310 pages.

KOUAME Patrice, *‘‘Intégration monétaire et croissance économique Afrique de l’Ouest’’*, NEA, Abidjan, 1988, 123 pages.

LAVERGNE Real dir., *‘‘Intégration et coopération régionales en Afrique de l’Ouest’’,* Editions KARTHALA et CRDI, Paris, 1996, 384 pages.

MINKO M’OBAME Olivier, *‘’L’uniformisation du droit des affaires en Afrique par le Traité OHADA’’*, Mémoire de Maîtrise de Droit des Affaires, Université d’Auvergne, 2000, 38 pages.

N’GUESSAN Donald Jean Marc, *‘’Le Marché Commun de L’UEMOA (Une Inspiration Des Communautés Européennes)’’*, Mémoire de D.E.A de Droit Public, Université de Reims Champagne Ardenne, 2002. 149 pages.

NTUMBA LUABA LUMU, *‘‘La criminalité économique et les obligations régionales des pays en développement’’*, BRUYLANT, Bruxelles, 1990, 498 pages.

OCDE, *‘‘L’intégration régionale en Afrique’’,* Séminaire du centre de développement, OCDE, BAD, Paris, 2002, 121 pages.

ROBSON Peter, *‘‘Intégration, développement et équité (l’intégration économique en Afrique de l’Ouest)’’,* Economica, Paris, 1987, 216 pages.

SAR Yaya Amadou, ‘*’L’intégration dans l’Union Economique et Monétaire (UEMOA) et dans l’Organisation pour l’Harmonisation du Droit des Affaires en Afrique (OHADA)’’*, Presses Universitaires d’Aix-Marseille – PUAM 2008, 654 pages

YAO N’dré Paul, SCHRAEPLER HANS-ALBRECHT, *‘‘Les organisations Internationales’’* NEI, Abidjan, Vol II, ‘*’Les organisations internationales Africaines’’* 1999, 210 pages.

4 - OHADA

Documents

OHADA, *''Acte uniforme portant organisation des procédures collectives d'apurement du passif'',* Journal Officiel, Secrétariat Permanent, 2ème année, N° 07, Yaoundé, 1er juillet 1998, 36 pages

OHADA, *''Acte uniforme portant organisation des procédures simplifiées de recouvrement et des voies d'exécution'',* Journal Officiel, Secrétariat Permanent, 2ème année, N° 06, Yaoundé, 1er juillet 1998, 36 pages.

OHADA, *''Acte uniforme portant organisation des sûretés'',* Journal Officiel, Secrétariat Permanent, 1ère année, N° 03, Yaoundé, 1er octobre 1997, 17 pages.

OHADA, *''Acte uniforme portant organisation et harmonisation des comptabilités des entreprises'',* Journal Officiel, Secrétariat Permanent, N° 10, Yaoundé, 20 novembre 2000, 36 pages.

OHADA, *''Acte uniforme relatif aux contrats de transport de marchandises par route'',* Journal Officiel, Secrétariat Permanent, Yaoundé, 22 mars 2003, 10 pages.

OHADA, *''Acte uniforme relatif au droit de l'arbitrage'',* Journal Officiel OHADA, Secrétariat Permanent, 3ème année, N° 08, Yaoundé, 15 mai 1999, 27 pages.

OHADA, *''Acte uniforme sur le droit commercial général'',* Journal Officiel OHADA, Secrétariat Permanent, 2ème année, N° 01, Yaoundé, 1er octobre 1997, 38 pages.

OHADA, *''Acte uniforme relatif au droit des sociétés commerciales et du groupement d'intérêt économique2',* Journal Officiel, Secrétariat Permanent, 2ème année, N° 02, Yaoundé, 1er octobre 1997, 36 pages.

OHADA, *''Traité relatif à l'harmonisation du droit des affaires en Afrique'',* Port-Louis, le 17 octobre 1993, 12 pages.
OHADA, Cour Commune de Justice et d'Arbitrage, *''Recueil de jurisprudence (Semestriel)''*, Abidjan, numéro spécial, Janvier 2003, 86 pages.

OHADA, Cour Commune de Justice et d'Arbitrage, *''Recueil de jurisprudence (Semestriel)''*, Abidjan, N° 1 Janvier – Juin 2003, 65 pages.

OHADA, Cour Commune de Justice et d'Arbitrage, *''Recueil de jurisprudence (Semestriel)''*, Abidjan, N° 2 juillet – Décembre 2003, 55 pages.

OHADA, Cour Commune de Justice et d'Arbitrage, *''Recueil de jurisprudence (Semestriel)''*, Abidjan, N° 3 Janvier – Juin 2004, 153 pages.

OHADA, Cour Commune de Justice et d'Arbitrage, *''Recueil de jurisprudence (Semestriel)''*, Abidjan, N° 4 Juillet – Décembre 2004, 57 pages.

OHADA, Cour Commune de Justice et d'Arbitrage, *''Recueil de jurisprudence (Semestriel)''*, Abidjan, N° 5 Janvier – Juin 2005, (Vol 1), 83 pages.

OHADA, Cour Commune de Justice et d'Arbitrage, *''Recueil de jurisprudence (Semestriel)''*, Abidjan, N° 6 Juillet – Décembre, 2005 (Vol II), 76 pages.

OHADA, Cour Commune de Justice et d'Arbitrage, *''Recueil de jurisprudence (Semestriel)''*, Abidjan, N° 7 Janvier – Juin 2006, 73 pages.

OHADA, Cour Commune de Justice et d'Arbitrage, *''Recueil de jurisprudence (Semestriel)''*, Abidjan, N° 8 Juillet – Décembre 2006, 73 pages.

OHADA, Cour Commune de Justice et d'Arbitrage, *''Recueil de jurisprudence (Semestriel)''*, Abidjan, N° 9 Janvier – Juin 2007, 101 pages.

OHADA, Cour Commune de Justice et d'Arbitrage, *''Recueil de jurisprudence (Semestriel)''*, Abidjan, N° 10 Juillet – Décembre 2007, 76 pages.

Ouvrages

ISSA-SAYEGH Joseph, LOHOUES-OBLE Jacqueline, *''OHADA : Harmonisation du droit des affaires'',* BRUYLANT, Bruxelles, 2002, 222 pages.

ONANA ETOUNDI Félix, *''Droit OHADA et exécution provisoire'',* OHADA, Collection Pratique et Contentieux de Droit OHADA, 1er édition, s.l. octobre 2006, 75 pages.

ONANA ETOUNDI Félix, *''La problématique de l'unification de la jurisprudence par la cour Commune de Justice et d'Arbitrage''*, Edition ''Droit au service du développement'', Collection Pratique et Contentieux de Droit Communautaire », s.l. février 2008, 413 pages.

POUGOUE Paul-Gérard, ANOUKAHA François et NGUEBOU-TOUKAN Josette, Commentaires de l'Acte uniforme relatif au droit des sociétés commerciales et du groupement d'intérêt économique OHADA, *in* Traité et Actes uniformes annotés, Juriscope, 3è édition 2008, p. 311

POUGOUE Paul-Gérard, TCHAKOUA Jean-Marie, FENEON Alain**, ''**Droit de l'arbitrage dans l'espace OHADA**'',** Presses universitaires d'Afrique, Yaoundé, 2000, 506 pages.

POUGOUE Paul-Gérard, ANOUKAHA François et NGUEBOU Josette**, ''**Le droit des sociétés commerciales et du groupement d'intérêt économique OHADA**'',** Presses universitaires d'Afrique, Yaoundé, 1998, 630 pages.

POUGOUE Paul-Gérard, KALIEU ELONGO Yvette Rachel, ''L'organisation des procédures collectives d'apurement du passif en OHADA'', Presses universitaires d'Afrique, Yaoundé, 1999, 232 pages.

POUGOUE Paul-Gérard et FOKO ATHANASE**, ''** Le statut du commerçant dans l'espace Ohada**'',** Presses Universitaires d'Afrique, Yaoundé, 2006, 263 pages.

POUGOUE Paul-Gérard, ‘’Présentation générale et procédure en OHADA’’, Presse universitaire d’Afrique, 1998, 90 pages.

TIGER Philippe, *‘‘Le droit des affaires en Afrique’’,* 3ème édition, PUF, Que sais-je, Paris, 1999, 124 pages.

Articles

ABARCHI Djibril, ‘‘ La supranationalité de l’Organisation pour l’Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA)’’, *Revue Burkinabé de Droit*, n° 37, 1er semestre 2000 ; *OHADA.com*, Ohadata D-02-02, pages 1-10.

ANOUKAHA François, ‘‘L’OHADA en marche’’, *OHADA.com*, Doctrine, Ohadata D-04-36, pages 1-9.
BABONGENO Urbain, ‘’Projet d’harmonisation du droit des affaires en Afrique à l’épreuve de la colonisation et de l’élargissement’’, *OHADA.com*, Doctrine, Ohadata D-05-25, pages 1-15.

BOUBOU Pierre, ‘’La notion de l’indépendance et de l’impartialité de l’arbitrage dans le droit OHADA’’, Douala, juin 2000, *OHADA.com*, Ohadata D-05-05, pages 1-15.

BROU Kouakou Mathurin, ‘‘Bilan de l’interprétation des Actes uniformes pour la Cour Commune de Justice et d’Arbitrage ‘’, *OHADA.com*, Ohadata D-04-04, pages 1-11.

DARANKOUM Emmanuel S., ‘‘Le critère de privatisation substantielle, condition de la résolution dans la vente commerciale OHADA’’, *OHADA.com*, Doctrine, Ohadata D-04-45, pages 1-9.

DIAKHATE Mamadou, ‘’Les procédures simplifiées et les voies d’exécution : La difficile gestation d’une législation communautaire’’, *OHADA.com*, Ohadata D-05-10, pages 1-11.

DIAKITE Ousmane, ‘’Analyse commentée de l’Acte uniforme sur les procédures simplifiées de recouvrement et des voies d’exécution’’, *Revue du droit des affaires du Mali*, n° 2, p.20 ; *OHADA.com*, Doctrine, Ohadata D-03-15, pages 1-15.

DIALLO Ibrahima Khalil, ‘‘L’UEMOA et le transport aérien’’, *Bulletin du transport multimodal*, n° 00, p. 8 ; *OHADA.com*, Doctrine, Ohadata D-05-16, pages 1-12.

DIALLO Ibrahima Khalil, ‘‘La problématique de l’intégration africaine : l’équation de la méthode’’, *OHADA.com*, Doctrine, Ohadata D-05-16, pages 1-12.

DJOGBENOU Joseph, ‘‘Commentaire de l’avis N° 1/2003/EP du 04 Juin 2003 de la CCJA : Quel sort à la compétence du juge des référés en matière de résiliation du bail commercial et de l’expulsion du preneur au regard de l’article 101 de l’acte uniforme portant droit commercial Général’’, *OHAHDA.com*, Doctrine, Ohadata D-04-46, pages 1-9.

DOGUE Charles, ‘‘Une nouveauté déplorable : la prohibition des défenses à exécution provisoire’’, *Actualités juridiques*, n° 28, Juin 2002, *OHADA.com*, Ohadata D-02-23, pages 1-4.

FAYE AMADOU, ‘‘L’égalité entre associés (Acte uniforme sur le droit des sociétés et du GIE’’, *OHAHDA.com*, Doctrine, Ohadata D-04-10, pages 1-17.

FONTAINE Marcel, ‘’Le projet d’Acte uniforme OHADA sur les contrats et les principes d’UNIDROIT relatifs aux contrats du commerce international’’, *Uniform Law Review/Revue de Droit Uniforme*, Ns – Vol. X, 2004-2, pages 253-267.

GATSI Jean, ‘‘L’avis à tiers détenteur et le nouveau droit des affaires OHADA’’ *OHADA.com*, Doctrine, Ohadata D-05-24, pages 1-33.

GLAUBERT Catherine ‘‘La question préjudicielle en droit OHADA et en droit communautaire’’, *OHADA.com*, Doctrine, Ohadata D-05-20, pages 1-12.

IPANADA (Maître), ‘‘L’arrêt époux KARNB : Une révolution ? Question d’interprétation’’ *Revue camerounaise du droit des Affaires*, N° 10 Janvier - Mars 2002 ; *OHADA.com*, Doctrine, Ohadata D-02-07, pages 1-7.

IPANDA, ‘‘Le régime des nullités des actes de procédure depuis l’entrée en vigueur de l’Acte uniforme portant organisation des procédures simplifiées de recouvrement et de voies d’exécution’’, *Revue camerounaise de droit des affaires*, n°6, Janvier – Mars 200 ; *OHADA.com*, Doctrine, Ohadata D-02-01, pages 1-11.

ISSA-SAYEGH Joseph, ‘‘L’extension du champ de l’OHADA’’, *Communication au colloque ARPEJE/IDEF*, Porto Novo, 3-5 mai 2004 ; *OHADA.com*, Doctrine, Ohadata D-04-03, pages 1-4.

ISSA-SAYEGH Joseph, ‘‘Introduction au Traité et aux Actes uniformes de l’OHADA’’, *OHADA.com*, Doctrine, Ohadata D-02-17, pages 1-13.

ISSA-SAYEGH Joseph, ‘‘L’intégration juridique des Etats Africains de zone franc’’, article paru au *Penant*, 1997, n° 823, p. 5 et *Penant* 1997, n° 824 p. 125 ; *OHADA.com*, Ohadata D-02-12, pages 1-52.

ISSA-SAYEGH Joseph, *‘‘*L’OHADA, instrument d’intégration des pays africains de la zone franc’’, *Revue de jurisprudence commerciale*, juin 1999, p. 237 ; *OHADA.com*, Bibliographie, Ohadata D-02-13, pages 1-5.

ISSA-SAYEGH Joseph, ‘‘L’ordre juridique OHADA’’, *Communication au colloque ARPEJE*, ERUSUMA, PORTO NOVO, 3-5 juin 2004 ; *OHADA.com*, Doctrine Ohadata D-04-02, pages 1-8.

ISSA-SAYEGH Joseph, ‘‘La fonction juridictionnelle de la cour commune de justice et d’arbitrage de l’organisation pour l’harmonisation en Afrique du droit des affaires’’, *Mélanges offerts au Doyen Roger Decottignies*, Presse Universitaire de Grenoble ; *OHADA. Com*, Ohadata D-02-16, pages 1-5.

ISSA-SAYEGH Joseph, ‘‘La liberté contractuelle dans le droit de sûreté OHADA’’, *OHADA.com*, Doctrine, Ohadata D-05-06, pages 1-25.

ISSA-SAYEGH Joseph, ‘‘La portée abrogatoire des Actes uniformes de l’OHADA sur le droit interne des Etats-parties’’, *Revue Burkinabé de droit*, n° spécial n°3940, p. 51 ; *OHADA.com*, Bibliographie, Ohadata D-02-14 (doctrine), pages 1-6.

ISSA-SAYEGH Joseph, ‘‘La problématique de la construction d’un droit du travail régional dans les pays africains de la Zone Franc’’, *Communication au séminaire ORAF* (CFDT / UGT-CI, Abidjan mai - juin 1995) ; *OHADA.com*, Doctrine, Ohadata D-02-26, pages 1-8.

ISSA-SAYEGH Joseph, ‘‘La profession d’assurance dans le code de CIMA’’ extrait du manuel *‘‘Le droit des assurances de la CIMA’’* ; *OHADA.com*, Doctrine, Ohadata D-05-19, pages 1-90.

ISSA-SAYEGH Joseph, ‘‘Quelques aspects techniques de l’intégration juridique : l’exemple des actes uniformes de l’OHADA’’, *Revue de droit uniformes*, 1995-1, p. 5, Unidroit.Rome ; OHADA.com, Doctrine, Ohadata D-02-11, pages 1-9.

ISSA-SAYEGH Joseph, ‘‘Questions impertinentes (?) sur la création d’un droit social régional dans les Etats africains de la zone Franc’’, *Bulletin de droit comparé du travail et de la sécurité sociale*, COMPTRASEC, Université Montesquieu, Bordeaux IV, P170 ; *OHADA.com*, Ohadata D-02-27, pages 1-7.

ISSA-SAYEGH Joseph, ‘‘Réflexion dubitative sur le droit de l’arbitrage de l’OHADA’’ *Revue camerounaise de l’arbitrage*, numéro spécial, octobre 2001, p. 22 ; *OHADA.com*, Doctrine, Ohadata D-02-20, pages 1-5.

ISSA-SAYEGH Joseph, ‘‘Réflexions et Suggestions sur la mise en conformité du droit interne des Etats parties avec les Actes uniformes de l’OHADA et réciproquement’’ *OHADA.com*, Ohadata D-04-12, pages 1-17.

JOHNSON KWAXO Lucien, OHADA.com, Doctrine, Ohadata D 04-09, pages 1-11.

KALIEU Yvette, ‘‘ La mention manuscrite dans le cautionnement OHADA’’, *OHADA.com*, Doctrine, Ohadata D-03-02, pages 1-12.

KALINA MENGA Lionel, ‘‘ Plaidoyer pour l’harmonisation de la profession d’avocat sous l’espace OHADA’’, *OHADA.com*, Bibliographie, Ohadata D-03-22, pages 1-4.

KANTE Alassane, ‘‘La détermination de la juridiction compétente pour statuer sur un pourvoi formé contre une décision rendue en dernier ressort en application des Actes uniformes (observation sur l’arrêt de la Cour Suprême du Niger du 15 Août 2001)’’, *OHADA.com*, Doctrine, Ohadata D-02-29, pages 1-12.

KANTE Alassane, ‘‘Cadre juridique et sécurisation des instruments de paiement dans l’UEMOA’’, *OHADA.com*, Doctrine, Ohadata D-04-05, pages 1-11.

KENFACK DOUAJNI Gaston, ‘‘L’état actuel de l’OHADA’’, *OHADA.com*, Doctrine, Ohadata D-03-20, pages 1-12.

KENFACK DOUAJNI Gaston, ‘‘ L’exécution forcée contre les personnes morales de droit public dans l’espace OHADA’’, *Revue camerounaise de l’arbitrage*, N° 18, Juillet - Août – Septembre 2002, p. 3,; *OHADA.com*, Ohadata D-02-28, pages 1-9.

KENFACK DOUAJNI Gaston, ‘‘Suggestion en vue d’accroître l’efficacité de l’OHADA’’, *OHADA.com*, Bibliographie, Ohadata D-04-01, pages 1-8

KOUADIO Kouassi, ‘‘Bilan et perspectives de l’OHADA’’, *Ecodroit*, n°11, mai 2002, pp. 10-20 ; *OHADA.com*, Doctrine, Ohadata D-02-24, pages 1-5.

LACASSE Nicole, PUTZEYS Jacques, ‘‘L’Acte uniforme de l’OHADA relatif aux contrats de transport de marchandises par route’’, *OHADA.com*, Doctrine, Ohadata D-04-06, pages 674-722.

LOHOUES-OBLE Jacqueline, ‘‘Le Traité OHADA, 5ans après’’, *OHADA.com*, Bibliographie, Ohadata D-03-06, pages 1-28.

MATOR Boris, THOUVENOT Sébastien, ‘‘La fusion des sociétés issus du droit OHADA’’ *OHADA.com*, Doctrine, Ohadata D-04-19, pages 1-19.

MATOR Boris, THOUVENOT Sébastien, ‘‘Les réglementations communautaires des changes dans la zone franc’’, *OHADA.com*, Doctrine, Ohadata D-04-21, pages 1-15.

MATOR Boris, THOUVENOT Sébastien, ‘‘Les acteurs des marchés financiers et d’appel public à l’épargne dans la zone OHADA’’, *OHADA.com*, Doctrine, Ohadata D-04-18, pages 1-28.

MBAYE Ndiaye Mayatta, ‘’Le contrôle des conceptions communautaires dans l’espace OHADA : De l’opportunité d’une coordination des réglementations de la CEMAC et de l’UEMOA’’, *OHADA.com*, Doctrine, Ohadata D-05-07, pages 1-37.

MBAYE Mayatta Ndaye, *‘’L’arbitrage OHADA : Réflexions critiques’’*, Mémoire de D.E.A de Droit Privé, Université Paris X (Nanterre), juin 2001, 31 pages.

MODI KOKO BEBEY Henri-Désiré, ‘‘L’identification de la juridiction compétente de l’article 49 de l’Acte uniforme portant organisation des procédures simplifiées de recouvrement et des voies d’exécution’’, *OHADA.com*, Doctrine, Ohadata D- 04-35, pages1-6.

MEYER Pierre, IBRIGA Luc Marius, ‘‘La place du droit communautaire UEMOA dans le droit interne des Etats membres’’, *Revue Burkinabé de Droit*, 2000, N° 38, p. 88 ; *OHADA.com*, Doctrine, Ohadata D- 03-16, pages 1-20.

N’DZUENKOU Alexis, ‘‘Les nouvelles règles de compétence juridictionnelle en matière de saisies mobilières : Regard sur l’article 49 de l’Acte uniforme OHADA portant organisation des procédures simplifiées de recouvrement et des voies d’exécution’’, *OHADA.com*, Doctrine, Ohadata D-04-39, pages 1-16.

ONANA ETOUNDI Félix, ‘‘L’incidence du droit communautaire OHADA sur le droit interne de l’exécution des décisions de justice dans les Etats parties : cas du Cameroun’’ (Synthèse d’une thèse de Doctorat d’Etat soutenu publiquement le 13 Janvier 2005 à Yaoundé), *OHADA.com*, Doctrine, Ohadata D-05-04, pages 1-11.

ONANA ETUNDI Félix, ‘’Pratique de la législation et de la jurisprudence (Les limites des Actes uniformes)’’, *Le Magazine de l’Entreprise*, Droit et Entreprise, Recouvrement de créances et voies d’exécution, 2006, N° 49, 6ème Année, pages 45-51.

OUATTARA Aboudramane, ‘‘La jurisprudence époux KARNIB ou le glas des articles 180, 181 et 228 nouveaux du code de procédure civile ?’’, *Ecodroit*, n°10- Avril 2002, p. 32, OHADA.com, Ohadata D-02-09, pages 1-4.

OUATTARA Aboudramane, ‘‘De la nature juridiction des actes uniformes de l’OHADA’’ *Revue mensuelle de l’AIDD*, n° 20 octobre 2001 P9 ; *OHADA.com*, Bibliographie, Ohadata D- 02-08, pages 1-2.
PALLUSSEAU Jean, ‘’L’Acte uniforme sur le droit des sociétés’’, Association Henri Capitant, 22 novembre 2002, *OHADA.com*, Doctrine, Ohadata D-04-17, 1-21.

PAQUIN Julie, ‘’L’harmonisation du droit des affaires en Afrique (Le projet de l’OHADA)’’, *OHADA.com*, Doctrine, Ohadata D-04-15, pages 1-3.

POUGOUE Paul Gérard, ‘’La notion de droit francophone a-t-elle un sens ?’’, Résumé d'une communication orale à Bordeaux le lundi 17 septembre 2007 dans le cadre de la Deuxième Semaine du Droit comparé de l'Université de Montesquieu Bordeaux IV, *OHADA.com*, Doctrine, Ohadata D-07-44, 8 pages.

POUGOUE Paul-Gérard, ‘’L’avant-projet d’acte uniforme OHADA sur le droit des contrats : les attributions d’un universitaire’’, *OHADA.com*, Doctrine, Ohadata D-07-41, 13 pages.

POUGOUE Paul-Gérard, ‘’Résumé d'une communication orale à Bordeaux le lundi 17 septembre 2007’’, dans le cadre de la Deuxième Semaine du Droit comparé de l'Université de Montesquieu Bordeaux IV.)

POUGOUE Paul-Gérard et ISSA-SAYEGH Joseph, ‘’ L'OHADA : défis, problèmes et tentatives de solution’’, Revue de droit uniforme, UNIDROIT, 2008 n° 1/2, p. 455.

SAMBE Ibrahima, ‘’Distribution du prix dans l’Acte uniforme portant organisation des procédures simplifiées de recouvrement et voie d’exécution’’, *OHADA.com*, Ohadata D-05-11, pages 1-4.

SAKHO Aboulaye, ‘‘La législation communautaire de la concurrence et les mécanismes alternatifs de règlement de conflits commerciaux’’, *OHADA.com*, Doctrine, Ohadata D-05-12, pages 1-12.

SOUOP Sylvain, ‘’Commentaires Arrêt CCJA N° 1’’, CCJA, 001 / 2011, 15 octobre 2001, *OHADA .com*, Doctrine, Ohadata D-02-05, pages 1-2.

SOW OUSSEYNOU, ‘‘Particularisme bancaire et Acte uniforme OHADA relatif aux Sociétés commerciales’’, *Séminaires finances sans frontières*, 23-27 octobre 2000, *OHADA.com*, Doctrine, Ohadata D

TCHANTCHOU Henri, NDZUENKEU Alexis, ‘‘L’exécution provisoire à l’ère de l’OHADA’’, *OHADA.com*, Doctrine, Ohadata D-04-23, pages 1-25.

TCHANTCHOU Henri, ‘‘ Le contentieux de l’exécution et des saisies dans le nouveau Droit OHADA (Article 9 AURSRVE)’’, *Juridis Périodique*, n° 46 - Avril, Mai, Juin 2001 ; *OHADA.com*, Doctrine, Ohadata D-03-17, pages 1-13.

TCHANTCHOU Henri, ‘‘L’arbitrage en droit africain du travail (Rétrospective et perspectives à la veille de l’Acte uniforme OHADA sur le droit du travail)’’, TONGA, 29 mars 2005, *OHADA.com*, Doctrine, Ohadata D-05-23, pages 1-18.

TEMPLE Henri, ‘‘Quel droit de la consommation pour l’Afrique ? (Une analyse critique du projet OHADA d’Acte uniforme sur le droit de la consommation (Juin 2003)’’, *Revue Burkinabé de Droit*, n° 43-44, 1er et 2ème semestre 2003 ; *OHADA.com*, Doctrine, Ohadata D-05-26, pages 1-13.

TEYNIER Eric, YALA Farouk, ‘‘Un nouveau centre d’arbitrage en Afrique sub-saharienne’’ Chambre de Commerce et d’Industrie de Paris, *OHADA.com*, Doctrine, Ohadata D-02-03, pages 1-5.

TRAORE Bakary, ‘‘Note de présentation de la fiscalité des entreprises dans la zone Afrique noire francophone’’, *Ecodroit*, n° 11, Mai 2002, pp 3-9 ; *OHADA.com*, Doctrine, Ohadata D-02-25, pages 1-5.

TRAORE Bakary, ‘’Présentation synthétique du statut du commerçant et des auxiliaires de commerce dans l’Acte uniforme OHADA portant droit commercial général’’, *Actualités Juridiques*, n° 35, 2003, p. 7 ; *OHADA.com*, Doctrine, Ohadata D-03-03, pages 1-9.

5 - UEMOA

Documents

‘‘ Communiqués Finaux de la Conférence des Chefs d’Etat et de Gouvernement de l’Union 2003-2005’’, Compilations de documents UEMOA tirés de www.uemoa.int, Fascicule inédit, Abidjan, 2006, 34 pages.

‘‘ Discours du Président de la Commission’’, Compilation de documents UEMOA tirés de www.uemoa.int, Fascicule inédit, Abidjan, 2006, 82 pages.

‘‘Conférence des chefs d’Etat et du gouvernement : communiqués finaux’’ Compilations de Documents UEMOA tirés de www.uemoa.int, Fascicule inédit, Abidjan, 2005, 5 pages.

‘’Déclaration de la Conférence des Chefs d’Etat et de Gouvernement’’, Compilations de Documents UEMOA tirés de www.uemoa.int, Fascicule inédit, Abidjan, 2005, 10 pages.

‘’Les Etats membres de l’UEMOA’’, Compilations de documents UEMOA tirés de www.uemoa.int, Fascicule inédit, Abidjan, 2006, 120 pages.

‘’Réunion des ministres de l’économie et des finances de la zone Franc’’, Comité de Conférence : rapport aux ministres’’, www.uemoa.int, Paris, le 19 et 20 septembre 2005, 78 pages.

BCEAO, ‘’Surveillance multilatérale dans l’UEMOA’’, Département des Etudes Economiques et de la Monnaie (Direction des Relations Internationales), Conférence Actualité, Dakar, 21 avril 2006, pages 1-8.

UEMOA, *‘’Traité portant création du parlement de l’union économique et monétaire Ouest africaine’’*, www.uemoa.int, 2003

UEMOA, *‘’Etude sur l’enseignement supérieur dans les pays de l’UEMOA (Pour une nouvelle vision de l’enseignement supérieur : Intégration, Pertinence et qualité)’’*, Phase 1, Synthèse et options d’appui, Rapport final, novembre 2004, www.uemoa.int, 41 pages.

UEMOA, *‘’Protocole Additionnel N° I’’*,

UEMOA, *‘’Protocole Additionnel N° II’’*,

UEMOA, *‘’Rapport Annuel de la Commission sur le fonctionnement et l’évolution de l’Union (Activités 2001)’’*, Présidence de la Commission, 2001, www.uemoa.int, 61 pages.

UEMOA, *‘’Rapport Annuel de la Commission sur le fonctionnement et l’évolution de l’Union (2003)’’*, Présenté à la 8ème réunion de la Conférence des chefs d’Etat et de Gouvernement, Niamey, 10 janvier 2004, www.uemoa.int, 61 pages.

UEMOA, *‘’Rapport Annuel de la Commission sur le fonctionnement et l’évolution de l’Union (2004)’’*, 2005, www.uemoa.int, 41 pages.

UEMOA, *‘’Rapport d’activités de la Commission (année 2002)’’*, 7e réunion de la Conférence des chefs d’Etat et de Gouvernement de l’UEMOA, Dakar, 29 janvier 2003, www.uemoa.int, 55 pages.

UEMOA, *‘’Traité modifié de l’Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA)’’,* 29 janvier 2003, 40 pages.

UMOA, ‘’Coordination des politiques économiques et financières dans la construction de l’UEMOA : le rôle de la politique monétaire’’, *Notes d’Information et Statistiques*, Etudes et Recherches, N° 454, décembre 1995, 10 pages.

UMOA, ‘’De l’endogénéité de la masse salariale dans les pays de l’UEMOA’’ par DOE Lubin, *Notes d’Information et Statistiques*, Etudes et Recherches, N° 490, mars 1999, BCEAO, 19 pages.

UMOA, ‘’Dossier UEMOA’’, *Notes d’Information et Statistiques*, Etudes et Recherches, N° 443, Dakar, décembre 1994, 103 pages.

UMOA, ‘’Environnement réglementaire, juridique et fiscal de l’investissement dans les pays de l’UEMOA’’, *Notes d’Information et Statistiques*, Etudes et Recherches, N° 449, juin 1995, 39 pages.

UMOA, ‘’Estimation de la production potentielle de l’UEMOA’’ par DIOP Lamine, *E Notes d’Information et Statistiques*, Etudes et Recherches, N° 473, août – septembre 2000, BCEAO, 21 pages.

UMOA, ‘’Evaluation de l’impact des chocs exogènes récents sur les économies de l’UMOA’’, *Notes d’Information et Statistiques*, Etudes et Recherches, N° 473, août – septembre 1997, BCEAO, 14 pages.

UMOA, ‘’L’investissement et l’amélioration de l’environnement économique dans les pays de l’UEMOA (Contribution au forum des affaires du 3ème Sommet Africain/ Africain - Américain)’’, *Notes d’Information et Statistiques*, Etudes et Recherches, N° 446, mars 1995, 11 pages.

UMOA, ‘’Le nouveau dispositif de gestion monétaire dans l’UMOA’’, *Notes d’Information et Statistiques*, Etudes et Recherches, N° 451, août - septembre 1995, 47 pages.

UMOA, ‘’Les déterminants de la croissance à long terme dans les pays de l’UEMOA’’ par TENOU Kossi, *Notes d’Information et Statistiques*, Etudes et Recherches, N° 473, août – septembre 1997, BCEAO, 17 pages.

UMOA, ‘’Outils d’analyse de la pauvreté’’, *Notes d’Information et Statistiques*, Etudes et Recherches, N° 517, août – septembre 2001, BCEAO, 13 pages.

UMOA, ‘’Performances économiques récentes des pays de l’Union Economique et Monétaire Ouest Africaine’’, *Notes d’Information et Statistiques*, Etudes et Recherches, N° 473, août – septembre 1997, BCEAO, 14 pages.

UMOA, *Notes d’Information et Statistiques*, Statistiques économiques, N° 465, décembre 1996, BCEAO, 86 pages.

UMOA, *Notes d’Information et Statistiques*, Statistiques économiques, N° 487, décembre 1998, BCEAO, 90 pages.

UMOA, *Notes d’Information et Statistiques*, Statistiques économiques, N° 550, août/septembre 2004, BCEAO, 78 pages.

Ouvrages

CEREXHE Etienne, BEAULIEU Louis le Hardy, *‘‘Introduction à l’union économique ouest africaine’’*, de Boeck Université, Droit/Economie, Paris, Bruxelles, 1997, 106 pages.

CLUB de Bruxelles, *‘‘L’UEMOA, un tremplin pour le développement économique de l’Afrique de l’Ouest (Comptes Rendus)’’*, Conférence organisée par le CLUB DE BRUXELLES avec le soutien de la Commission Européenne (DG VIII) les 21 & 22 novembre 1996, Club de Bruxelles, Bruxelles, 1996. Tome I, 1996, 175 pages.

CLUB de Bruxelles, *''L'UEMOA, un tremplin pour le développement économique de l'Afrique de l'Ouest''*, Etude rédigée par le CLUB DE BRUXELLES, pour la conférence organisée par le Club de Bruxelles les 21 & 22 novembre 1996, à Bruxelles, Club de Bruxelles, 1996. Tome II, 1996, 84 pages

6 - Autres Organisations régionales

BOURSE REGIONAL DES VALEURS MOBILIERES

BRVM, ''Revue Trimestrielle'', Numéro 38, Abidjan, 2 janvier – 31 mars 2008, 35 pages.

CEDEAO

CEDEAO, *''Traité Révisé''*, publié par le Secrétariat Exécutif de la CEDEAO, Cotonou, 24 juillet 1993, 51 pages.

CIMA

CIMA, ''Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances (CIMA)'', pages 1-23.
http://info;worldbank.org/etools/docs/library/157491

CIPRES

CIPRES, ''CIPRES, Conférence Interafricaine de la Prévoyance Sociale'', pages 1-4, http://www.lacipres.org/institutions.html

ONUCI / Reflets Nations Unies

Reflets Nations Unies, *''s.t.''*, Bulletin d'information des agences des Nations Unies en Côte d'Ivoire, N° 0, Juillet – Août 2004, 19 pages.

Reflets des nations Unies, *''Cohésion sociale (Pour la reconstruction nationale)''*, Bulletin d'information des agences des Nations Unies en Côte d'Ivoire, N° 3, décembre 2005, 31 pages.

Reflets des nations Unies, *''De l'urgence au développement ''*, Bulletin d'information des agences des Nations Unies en Côte d'Ivoire, N° 4, juin 2006, 31 pages.

Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD)

PNUD, *''Human Development Report 2005 (International cooperation at a crossroads: Aid, trade and secutrity in an unequal world)''*, UNDP, New York, 2005, 353 pages.

PNUD, *''Rapport annuel 2008 (le renforcement des capacités : l'habilitation des gens et des institutions)''*, publié par le Bureau des communications PNUD, New York, juin 2008, 35 pages.

PNUD, *''Rapport Mondial Sur Le Développement Humain 2007/2008 (La Lutte Contre Le Changement Climatique : Un Impératif De Solidarité Humaine Dans Un Monde Divisé)''*, Résumé, 31 pages.

PNUD, *''Rapport national sur le développement humain en Côte d'Ivoire (Cohésion sociale et reconstruction nationale 2004)''*, PNUD, Abidjan, 135 pages.

PNUD, *''Rapport régional sur le développement humain en Afrique occidentale et centrale (Pour une lecture africaine du rapport mondial sur le développement humain)''*, publié par PRINTSERVE LIMITED, Lagos, 2003, 98 pages.

Système des Nations Unies en Côte d'Ivoire, *''Plan cadre des Nations Unies pour l'Aide au Développement (UNIDAF) de la Côte d'Ivoire 2003 – 2007''*, PNUD, Abidjan, 28 pages.

<u>République de Côte d'Ivoire</u>

Ministère d'Etat, ministère du plan et du développement, République de Côte d'Ivoire, *''Population et développement : défis et perspectives pour la Côte d'Ivoire''*, Rapport national sur l'Etat et sur le devenir de la population de la Côte d'Ivoire, UNFPA, REPCI 2006, juin 2007, 169 pages.

INDEX ALPHABETIQUE

A

Accord préférentiel commercial · **93**
Accords de partenariat ACP-UE · **179, 180, 181**
Accords d'intégration régionale
AIR · **93, 169, 170, 172**, **177**, **179**, **185**, **186**
Accords de Maastricht · **200**
Accords de Schengen · **200**
Actes uniformes · 47, 48, 204, 212, 237, 240, 248, 245, 246, 247, 250, 254, 257, 288, 289, 290, 291, 292, 293, 294, 298, 299, 301, 301, 303, 307, 309, 312, 313, 316, 317, 331, 333, 334, 336, 337, 340, 343, 344, 345, 346, 347, 349, 354, 358, 385, 387, 392, 393, 394, 411, 455, 458
Afrique de l'Ouest · 3, 17, 18, 41, 46, 52, 56, 57, 58, 121, 122, 123, 124, 126, 142, 146, 147, 150, 153, 157, 161, 164, 165, 166, 168, 198, 199, 202, 205, 230
Afrique Equatoriale française
AEF · **145**
Afrique Occidentale Française
AOF · **144, 202**, **209**
Approche constitutionnaliste · **97**
Approche fonctionnaliste · **97**, **98**
Approche néo-fonctionnaliste · **98**
Arbitrage · 188, 235, 245, 277, 293, 309, 310, 333, 334, 337, 353, 360, 361, 362, 364, 365, 366, 367, 369, 371, 373, 374, 375, 378, 379, 380, 382, 384, 385, 386, 387, 389, 392, 394, 395, 456, 460
Assurance · **53**

B

Banque Africaine de Développement
BAD · **230**
Banque centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest ·
BCEAO · **41, 155, 156**, **209**, **217, 228**, **262**, **264**, **450**
Banque de l'Afrique Occidentale
BAO · **144, 155**
Banque des Etats de l'Afrique Centrale
BEAC· **118**
Banque Ouest Africaine de développement
BOAD · **155, 209**
Barrière douanière · **139**
Besoins fondamentaux · **25**, **28**
Brésil, Russie, Inde, Chine
BRIC · **35**

C

Centre d'Etudes Spécialisées en Audit et Gestion
CESAG · **150**
CICA-RE · **214**
Colonisation · **18, 19**
Commerce informel · **120**
Commission Economique pour l'Afrique
CEA · **153**
Communauté Economique de l'Afrique de l'Ouest
CEAO · **147**, **149**, **150**, **151**, **153**, **164**, **179, 202**, **205, 209**
Communauté Economique des Etats d'Afrique de l'Ouest
CEDEAO · **46**, **52**, **56**, **147, 148**, **149**, **151**, **153**, **154**, **158**, **159**, **179**, **199**, **201**, **203**, **204**, **205**, **207**, **208**, **224**, **226**, **230**, **233**, **252**, **254**, **428**, **429**, **430**, **438**, **440**, **457**
Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier · **200**
Conception diplomatique ou politique · **96, 171**
Conception géographique · **169**
Conception institutionnaliste · **94, 171**
Conception libérale · **93**
Conception néo-classique · **22**
Conception territoriale · **95**
Conception volontariste · **92, 93**
Conférence Interafricaine de la Prévoyance Sociale
CIPRES · **53**, **56**, **168**, **199**, **203**, **217**, **226**
16
Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances ·
CIMA · **53**, **56**, **168**, **199**, **203**, **213, 214**
Conseil de l'Entente · **144**, **155**
Conseil des ministres · **235**, **246**, **292**, **293**, **312**, **313**, **333**, **335**, **337**, **339**, **393**, **418**, **420**, **444**
Conseil des Ministres · 208, 209, 210, 215, 217, 229, 232, 236, 238, 248, 252, 258, 260, 288, 289, 290, 291, 325, 334, 410, 436, 451, 452, 457
Coopération · 21, 39, 35, 40, 41, 91, 92, 94, 95, 97, 98, 102, 105, 140, 145, 146, 149, 151, 152, 153, 154, 156, 158, 159, 164, 165, 167, 177, 178, 180, 181, 182, 184, 192, 203, 205, 206, 207, 208, 209, 210, 214, 216, 217, 223, 224, 230, 269, 318, 319, 322, 435, 447, 465
Coopération verticale · **94**
Cour Commune de Justice et d'Arbitrage
CCJA · **210**, **239**, **248**, **251**, **252**, **291**, **292**, **309**, **310**, **317**, **333**, **334**, **335**, **336**, **337**, **338**, **339**, **340**, **341**, **342**, **344**, **345**, **346**, **347**, **348**, **349**, **350**, **351**, **352**, **353**, **354**, **355**, **356**, **357**, **358**, **359**, **360**, **362**, **363**, **367**, **368**, **369**, **370**, **373**, **374**, **378**, **380**, **381**, **382**, **383**, **384**, **385**, **386**, **387**, **388**, **389**, **390**, **392**, **393**, **394**, **395**, **407**, **408**, **411**, **412**, **413**, **457**, **459**, **460**
Croissance économique · **19, 22, 55**

D

Développement · 3, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 32, 35, 36, 42, 44, 47, 56, 57, 95, 114, 143, 147, 157, 160, 169, 180, 181, 234, 458, 459, 461, 462
Directions Nationales des Assurances · **215**
Dispositions d'effet équivalent · **415**
Droit communautaire · 47, 49, 51, 53, 168, 193, 194, 196, 197, 199, 204, 221, 247, 249, 254, 256, 266, 267, 270, 360, 413, 418, 420, 432, 434
Droit d'établissement · **154, 241**, **250, 424**, **436, 437**, **440**, **442**
Droit de douane · **100**, **163**, **415**
Droit de séjour · **432**, **435**
Droit des affaires · 46, 47, 49, 52, 53, 54, 95, 168, 171, 210, 234, 235, 240, 245, 246, 247, 248, 250, 251, 253, 254, 257, 258, 276, 288, 315, 317, 329, 330, 331, 333, 335, 336, 348, 363, 389, 411, 414, 427, 432, 455, 456, 458, 459, 461
Droit économique · **49**, **235**, **245**, **249**, **288**

Droits de douane · **127**, **131**, **151**, **162**, **169**, **179**, **207**, **285**, **415**, **416**, **417**, **429**

E

Ecole Régionale Supérieure de la Magistrature ERSAMA· **210**
Effet Phoenix · **3, 202**
Entente · 91, 131, 134, 136, 137, 138, 140, 203, 266, 267, 268, 270, 274
Ententes de producteurs · **136**
États ACP · **180**, **183**, **185**

F

Fédéralisme nucléaire · **112**
Fédéralisme par le commerce informel · **114**
Fonds Communautaire de Développement FDS · **149**
Fonds d'Aide à l'Intégration Régional FAIR · **229**
Fonds d'Equipement Rural pour le Développement Economique et Social FERDES · **144**
Fonds d'Investissement pour le Développement Economique et Social FIDES · **144**
Fonds de Coopération, de Compensation et de Développement FCCD · **150**
Fonds de Solidarité et d'Intervention pour le Développement FOSIDEC · **149**
Fonds Européen de Développement FED · **184**

G

GATT · 185, 465

H

Harmonisation · **233**, **235**
harmonisation du droit des affaires · **47, 211, 212**, **235**, **237**, **240**, **245**, **246**, **292**, **309**

I

Indice de développement humain · **29**
Insécurité · **42**, **46**, **48**, **54**, **122**, **173**, **221**, **254**, **329**, **330**, **340**, **439**
Insécurité organisationnelle · **221**, **222**
Intégration à l'échelle macro-économique · **102**
Intégration à l'échelle méso-économique · **103**
Intégration à l'échelle micro-économique · **103**
Intégration africaine · **143**
Intégration capitaliste par le marché · **104**
Intégration économique · **3, 43, 47**, **50**, **92**, **93**, **94**, **95**, **97**, **116**, **129**, **166**, **190**, **199**, **206**
Intégration économique totale · **128**
Intégration européenne · **142, 162**, **200**, **202**, **249**
Intégration globale par la production · **101**
Intégration informelle · **121**
Intégration juridique ·**3, 43**, **44**, **47**, **53**, **54**, **141**, **169**, **190**, **192**, **233**, **249**, **250**, **257**, **265**, **290**, **318**, **360**, **389**, **412**, **457**
Intégration nationale · **137**
Intégration par l'approche de la communauté intégrée · **101**
Intégration par le haut · **97**
Intégration par le protectionnisme minimal · **100**
Intégration par les échanges agricoles · **102**
Intégration par les règles · **95**, **102**
Intégration politique ou institutionnelle · **130**
Intégration régionale · 3, 17, 39, 42, 43, 46, 51, 52, 53, 54, 56, 57, 58, 91, 92, 94, 96, 97, 101, 102, 114, 117, 118, 124, 125, 126, 128, 129, 130, 133, 135, 136, 137, 138, 139, 140, 141, 143, 145, 147, 148, 157, 158, 159, 160, 161, 162, 163, 165, 166, 169, 178, 182, 199, 202, 203, 206, 207, 209, 222, 223, 249, 252, 254, 425, 448, 455, 457, 460, 461, 463
Intégration sociale · **129**
Intégration socialiste par la production · **104**
Intégration territoriale · **134**

L

Libéralisation des échanges · **101**
Liberté de circulation · **47**, **53**, **55**, **199**, **251**, **255**, **389**, **396, 414**, **431**, **432**, **434**, **436**, **437**, **441**, **456**, **460**, **461**, **462**
Liberté de circulation des capitaux · **441**
Liberté de circulation des marchandises · **104**, **414**, **418**
Liberté de circulation des personnes · **154, 433**, **435**
Liberté des échanges · **140**
Libre concurrence · **44**, **48**
Libre échange · **100**, **140**, **148**, **171**, **172**, **207**

M

Mal-développement · **36**
Marché commun · **94, 128, 210, 229, 234, 243, 244, 249, 250, 265, 268, 271, 274, 275, 279, 283, 414, 423, 425, 427, 431, 437, 440, 441, 448, 449, 453, 456, 462**

N

Nouveaux Pays Industrialisés · **33**

O

Organisation Africaine de la Propriété Intellectuelle OAPI · **53**, **56**, **203, 218**, **219**, **220**
Organisation internationale · **41**, **43**, **51**, **58**, **59**, **60**, **61**, **62**, **64**, **68**, **69**, **70**, **71**, **72**, **73**, **74**, **75**, **79**, **80**, **88**, **89**, **107, 146**, **169**, **193**, **204**, **221**, **223**, **462**, **515**, **538**
Organisation Mondiale du Commerce OMC · **178, 183, 187**
Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires ·

OHADA · **17, 44, 46, 47, 48, 49, 51, 52, 54, 56, 168, 199, 203, 210, 231, 232, 234, 235**

P

PARI I · **230**
PARI II · **230**
Pays développés · **29**, **163**
Pays émergents · **32**, **33**
Pays Industrialisés · **24**
Perspective fonctionnaliste · **172**
Perspective structuraliste · **174**
Prélèvement Communautaire de Solidarité
PCS · **165**, **227, 228, 230**
prévoyance sociale · **53**

R

Régionalisation du droit · **191**
Régionalisme fédérateur · **96**
Régionalisme fermé · **92**
Régionalisme horizontal · **94**
Régionalisme normatif de jure · **95**
Régionalisme ouvert · **93**
Régionalisme polarisé de facto · **95**
Restrictions quantitatives · **127**, **150**, **205**, **415**

S

Sécurité judiciaire · **48**, **251**, **329**, **330**, **334**, **337**, **456**
Sécurité juridique · **3, 47**, **48**, **251**, **254**, **257**, **337**, **359**, **360**, **409**, **413**
Sécurité organisationnelle · **3**, **53**, **199**, **221**, **222**, **224**
Sous-développement · **18, 30**, **36**, **126**
STABEX · **185**
Stratégie de Coopération Nationale · **184**
Stratégie de développement · **3**, **34, 37**, **39**, **46**, **53**, **54**, **56**, **115**, **145**, **252**, **255**, **447**, **457**
Supranationalité · **130**, **204**, **223**, **224**, **234**, **238**, **317**, **340**, **359**, **457**
Supranationalité judiciaire · **224**
Supranationalité législative · **224**
Supranationalité politique · **224**
Surveillance multilatérale · **210**, **230**, **241**
SYSMIN · **185**
Système Commercial Multilatéral · **172**

T

Tarif Extérieur Commun ·
TEC · **51, 92**, **94**, **100, 139, 149, 152, 207, 210, 227**, **229, 245, 278**, **280**, **283, 410, 428, 440**
Taxe sur la Valeur Ajoutée
TVA · **51, 227**
Taxe de Compensation régionale
TCR · **149, 151, 154**
Taxes d'effet équivalent · **415**, **428**
Théorie de l'africanité · **111**
Théorie de l'unité culturelle de l'Afrique noire · **110**
Théorie de l'unité politique africaine · **110**
Théorie des avantages comparatifs · **100**
Théorie des grands ensembles fédéraux · **112**
Théorie des pôles de puissance · **103**
Traité · **40, 41, 46, 47, 49, 50, 55, 90, 145, 148, 149, 150, 155, 156, 163, 165, 177, 180, 193, 200, 205, 206, 207, 208, 209, 210, 211, 212, 213, 214, 215, 216, 217, 223, 224, 227, 229, 230, 234, 236, 237, 238, 241, 244, 245, 246, 248, 254, 255, 265, 266, 270, 272, 273, 274, 278, 279, 283, 288, 289, 290, 291, 292, 293, 294, 301, 309, 311, 315, 316, 318, 321, 322, 330, 334, 335, 336, 337, 339, 340, 342, 344, 346, 347, 350, 352, 354, 362, 363, 365, 369, 371, 380, 381, 382, 383, 384, 386, 389, 390, 393, 395, 407, 409, 414, 415, 418, 420, 421, 431, 433, 435, 436, 437, 440, 441, 442, 452, 458, 460**

U

Uniformisation du droit des affaires · **233, 234**, **251**, **288**
Union douanière · **50**, **92**, **93, 94**, **100**, **127, 128, 138**, **144, 147**, **148**, **152**, **162**, **166, 177**, **200**, **201, 202**, **209**, **229**, **245, 265**, **280, 282**, **414, 417, 423**, **425**, **427**
Union du Fleuve Mano
UFM · **147**, **149**, **153**
Union Economique et Monétaire Ouest Africain ·
UEMOA · 17, 46, 50, 51, 52, 54, 56, 57, 96, 118, 128, 158, 159, 168, 199, 201, 203, 204, 209, 226, 230, 233, 234, 235, 236
Union Européenne ·
UE · **39, 161**, **165**, **177**, **184, 200**, **202, 332**
Union Monétaire de l'Afrique de l'Ouest ·
UMOA · **94, 154, 155**, **156**

Z

Zone de libre échange · **92, 93**, **94, 127**, **140**, **146**, **166, 178**, **414**, **428**

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION GENERALE 18
Naissance du concept de développement 18
Développement et colonisation 19
Développement et climat 20
Développement : notion historiquement polysémique. 22
Typologie des pays développés et ‘’non développés’’ 30
Stratégies de développement 37
Expériences d’intégration économique 40
Intégration régionale et développement de l’Afrique 43
Problématique et plan proposés 47
Partie I : Intégration régionale ouest africaine : Une stratégie diachronique de développement régional 57
Titre I : L’Intégration régionale ouest africaine : des projets successifs de développement communautaire inaccomplis. 58
Chapitre I : La dialectique fondamentale de l’intégration régionale en Afrique de l’Ouest 59
Section I : La théorie générale de l’intégration régionale 59
Sous-section I : le concept d’organisation internationale : instrument international de coopération interétatique 60
§ I : La notion d’organisation internationale 60
I – L’historique de la création des organisations internationales. 60
II – Définition de la notion d’organisation internationale 63
III – Les caractéristiques des organisations internationales 64
1 – La base interétatique 64
1.1 - La composition des organisations internationales 64
1.2 – Le statut de membre 65
1.3 – La perte de la qualité de membre 67
2 – La base juridique conventionnelle : l’acte constitutif des organisations internationales 68
3 – L’appareil d’organes permanents et indépendants : Typologie de la structure des organisations internationales 70
3.1 – La classification selon le mode de création 71
3.1.1 – Création par la convention constitutive 71
3.1.2 – Création en vertu d’une décision de l’organisation 71
3.2 – Classification selon la composition des organes 71
4 – L’autonomie juridique 72
5 – La fonction de coopération interétatique 72

§ II – Les classifications des organisations internationales 74
I – Les différentes catégories de classification des organisations internationales 75
1 – Les Classifications usuelles et leurs insuffisances 75
1.1 – D'après la composition 75
1.2 – D'après l'objet de l'activité 75
1.3 – D'après les pouvoirs 75
2 – Typologies structurelles et typologies fonctionnelles 76
II – Les différents types d'organisations internationales 77
1 – Organisations mondiales et organisations partielles 77
2 – Organisations générales et organisations sectorielles 78
3 – Organisations normatives et organisations opérationnelles 79
§ III – Statut juridique des organisations internationales 81
I – Personnalité juridique des organisations internationales 81
1 – Possession de la personnalité juridique 81
2 – Personnalité juridique interne des organisations 82
2.1 – Les bases juridiques 82
2.2 – L'exercice de ses droits 82
3 – Personnalité internationales des organisations 83
4 – Autonomie financière des organisations internationales 83
5 – Succession à la personnalité juridique internationale 84
II – Les compétences des organisations internationales 85
1 – Les règles de détermination 85
1.1 – Le mécanisme général 85
1.2 – Principes de spécialité et de subsidiarité 85
1.3 – La théorie des compétences implicites 86
2 – Le contenu des compétences 87
2.1 – Définition des notions de ''fonction'' et ''compétence'' 87
2.2 – Les compétences normatives et les compétences opérationnelles 88
2.3 – Les compétences liées à un territoire 89
2.4 – Les compétences exercées sur des personnes et des engins 89
3 – La sanction de la mise en œuvre des compétences 90
3.1 – Le contrôle de l'exercice des compétences 90
3.2 – La responsabilité internationale des organisations internationales 91
Sous section II : Le concept d'intégration régionale 91
§I : Définition de la notion d'intégration régionale 91
§ II : Le cadre conceptuel de l'intégration économique régionale : Les différentes conceptions et théories 93

I – Conception volontariste de l'intégration économique régionale par le plan : « un Régionalisme fermé » 93
II – Conception libérale de l'intégration économique régionale par le marché : « un Régionalisme ouvert » 94
III – Conception institutionnaliste de l'intégration économique régionale par les règles : « un Régionalisme normatif de jure » 95
IV – Conception territoriale de l'intégration économique régionale par les firmes : « un Régionalisme polarisé de facto » 96
V – Conception diplomatique ou politique de l'intégration économique régionale par les transferts de souveraineté : un Régionalisme fédérateur » 97
§III – Les modalités de réalisation de l'intégration régionale 98
I – Les approches de l'intégration 98
1 – L'approche constitutionnaliste ou l'intégration par le haut 98
2 – L'approche fonctionnaliste 98
3 – L'approche néo-fonctionnaliste 99
II - Les stratégies de l'intégration 101
1 – L'intégration par le protectionnisme minimal 101
2 – L'intégration globale par la production 102
3 – L'intégration par l'approche de la communauté intégrée 102
4 – L'intégration par les règles 102
5 – La stratégie subsidiaire : l'intégration par les échanges agricoles. 103
§IV : La typologie de l'intégration régionale 103
I – La typologie fondée sur le critère de l'échelle 103
1 – L'intégration à l'échelle macro-économique 103
2 – l'intégration à l'échelle micro-économique 104
3 - L'intégration à l'échelle méso-économique 104
II – La typologie fondée sur le critère des alliances 104
1 – La théorie des pôles de puissance 104
2 – La théorie de la zone de stabilité 104
III – La typologie fondée sur le critère idéologie 105
1 – L'intégration socialiste par la production 105
2 – L'intégration capitaliste par le marché 105
IV – Conclusion 105
§ V – L'intégration régionale et l'exercice de la souveraineté des Etats membres 106
I – Définition de la souveraineté de l'Etat 106
II – L'exercice de la souveraineté dans le cadre de l'intégration régionale 108
1 – Le transfert des compétences vers l'institution régionale européenne 108
2 – Les mutations des conditions d'exercice de la souveraineté 109

Section II : Théories spécifiques de l'intégration ouest africaine : la quête d'une identité propre 111
§ I - Théories fédéralistes historico- empiriques africaines 111
I – Théorie de l'unité politique africaine 111
1 - Théorie de l'unité culturelle de l'Afrique noire 111
2 - La théorie de l'africanité 112
3 - Conclusion 113
II - La théorie des grands ensembles fédéraux 113
1- Le fédéralisme nucléaire 113
2- Le fédéralisme par le commerce informel 114
2.1 - L'inopportunité des espaces politiques de manœuvre 115
2.2 – L'absence de stratégie de développement fondées sur les complémentarités régionales 115
3 - Le refus de décideurs africains d'être accolés à leurs réalités historiques et culturelles 116
§ II - De l'opportunité de ces théories fédéralistes africaines 116
I - Les facteurs culturels de l'intégration politique et économique en Afrique. 116
1 – De l'opportunité politique des facteurs culturels de l'intégration 117
2 – La perspective économique des facteurs culturels de l'intégration 118
II - Les faiblesses des théories fédéralistes africaines 120
1- les limites du dogme de l'unité africaine 120
2 – L'approche critique du fédéralisme par le commerce informel 121
2.1 - Le mythe de la solidarité africaine 122
2.2 - Le mythe de la redistribution 123
2.3- Le mythe de l'indépendance par rapport à l'Etat 124
2.4- Le mythe de la promotion de la femme 125
Chapitre II : Intégration ouest africaine : Des projets historiques inaboutis 126
Section I : Les caractéristiques générales de l'intégration régionale 126
Sous section I : Les types d'intégration régionale 126
§I – Les degrés de l'intégration 126
I – Le classement de Jean WEILLER 126
1 – Le premier stade 127
2 – Le deuxième stade 127
3– Le troisième stade 127
II – Le classement de Béla BALASSA 127
1 – La zone de libre – échange 127
2 – L'union douanière 128
3 – Le marché commun 128

4 – L'union économique 128
5 – L'intégration économique totale 128
§II – La nature de l'intégration 128
I – L'intégration économique 129
II – L'intégration sociale 129
III – L'intégration politique 130
Sous section II : Les conditions de l'intégration régionale 130
§I – Les conditions structurelles 131
I – L'union des économies complémentaires 131
II – L'union des économies concurrentes 132
1 – L'intensification des échanges 132
2 – Le fléchissement des échanges entre régions industrielles et régions non industrialisées 132
3 – L'élargissement du cadre d'activité 133
§II - Les conditions spatiales et temporelles 133
I – La contiguïté territoriale 133
II– Le rythme de progression 134
§ III – Les conditions relatives à l'esprit dans lequel l'intégration est entreprise .. 134
I – L'intégration territoriale ne doit pas être dirigée contre les nations membres 135
II – L'intégration régionale ne doit pas être dirigée contre les tiers 135
Sous section III : Les moyens de l'intégration régionale 136
§ I– Les moyens de l'intégration régionale : le rôle des ententes de producteurs .. 136
I – Une meilleure adaptabilité à la conjoncture 136
II – Les grandes capacités d'investissement 136
III – La rationalisation de l'économie 137
IV – Les principaux agents de croissance 137
§2 – Les moyens publics de l'intégration régionale : le rôle des nationaux et des institutions communautaires 137
I – La coordination et l'unification des politiques nationales 138
1- Le rôle des Etats nationaux 138
2 – Le rôle des institutions communautaires 139
II –L'établissement d'une barrière douanière au pourtour de l'ensemble à intégrer 139
1- La considération historique 139
2 – La nécessité d'un tarif extérieur commun 140
§3 – La nécessité de combiner moyens privés et moyens publics pour réaliser l'intégration régionale complète 140

I – Les dangers et insuffisances des moyens privés 140
II –Les lacunes et la fragilité des moyens publics 141
Section II : Le régionalisme historique ouest africain : une démarche intuitive caractéristique de l'expérience européenne 142
Sous section 1: L'intégration ouest africaine : un processus empreint d'une émulation inspiré de l'expérience européenne 142
§I – L'impératif d'une politique d'intégration en Afrique de l'ouest 142
§2 – Présentation historique de l'intégration africaine 144
Sous section II : Les expériences synoptiques du processus ouest africain d'intégration 147
§I –Les expériences historiques notables de l'intégration ouest africaine 147
I – La présentation historique des communautés 147
II – De la réalisation des objectifs 149
III - Les raisons de l'échec de ces expériences 151
IV- L'expérience porteuse de l'UMOA 155
§2- Les facteurs de blocage de l'intégration ouest africaine 157
I – Les difficultés d'ordre politique et culturel 157
1- L'absence d'une culture de développement et d'intégration 157
2- Le nationalisme des Etats membres 158
3 – La carence en moyens techniques et de gestion 159
4- La mauvaise santé économique des Etats de l'Afrique de l'ouest 160
5- Les crises sociopolitiques 160
II- Les difficultés de nature commerciale 161
1 - L'intégration insuffisante dans le commerce mondial 161
2- L'absence de dynamique des échanges 162
III – Les faiblesses fonctionnelles des OIG 162
1 – La notion d'autonomie 162
2- Le système de financement des OIG 163
2.1- Le financement de l'Union européenne 163
2.3- Le non-versement des contributions aux OIG africaines par les pays membres 164
3- L'influence des acteurs étrangers 165
4- Le non respect des étapes de l'intégration 166
5-Les Programmes d'Ajustement Structurel (PAS) 166
Titre II : Les perspectives de l'intégration régionale ouest africaine 168
Chapitre I : Les perspectives du régionalisme des années 1990 169
Section I : Les perspectives théoriques du nouveau régionalisme 170
§I –Les perspectives régionales 170

I - L'économie géographique 170
II - La conception institutionnaliste 171
III – La conception politique ou diplomatique 171
§II – Les perspectives «internationalistes» 172
I - La perspective fonctionnaliste 172
1- Le régionalisme face au multilatéralisme 172
2 - Les blocs de construction 173
II - La perspective structuraliste 174
1 - Le régionalisme : un dilemme de sécurité 175
2- Le régionalisme : un enjeu géoéconomique 175
§III – Le régionalisme compétitif 176
Section II : Les caractéristiques du régionalisme des années 1990 177
§I – Les caractéristiques matérielles 177
I - Les caractéristiques quantitatives : De l'accroissement des Accords d'Intégration Régionales 177
II – Les caractéristiques qualitatives : De l'amélioration des Accords d'Intégration Régionale 179
III– Les raisons d'une telle mutation 185
§II : Un régionalisme par le droit 186
I- La formation d'un environnement juridique mondial 186
1- Les origines de la mondialisation 187
1.1- Le développement des sciences et techniques 187
1.2- Le développement du capitalisme libéral 187
1.3- Le développement des techniques juridiques 188
2 –Les manifestations et les instruments de la mondialisation 189
2.1 –La modélisation formelle 189
2.2 – La modélisation informelle 191
II : La régionalisation du droit 192
1- Régionalisation et solidarité 192
2- Les avantages et les limites de la régionalisation 193
§ III – Le droit communautaire : un droit différent du droit international classique 193
I – Définition d'un droit à caractère supranationale 193
II – Les spécificités liées au mode d'élaboration du droit communautaire 195
III – Les spécificités inhérentes à la nature des normes communautaires et à leurs rapports avec les ordres juridiques 197
Chapitre II : L'avènement du nouveau régionalisme en Afrique de l'ouest francophone 199

Section I : Le paysage institutionnel du nouveau régionalisme ouest africain 199
Sous-section I: La nature du nouveau régionalisme en Afrique de l'ouest francophone 199
§I - Le schéma de l'évolution de l'intégration européenne 200
§II – Le Régionalisme aux objectifs ambitieux de l'Afrique de l'ouest 201
I- Une intégration prompte de région entière 201
II – De l'ambition croissante des expériences successives d'intégration en Afrique de l'ouest 202
Sous-section II : Des nouveaux projets d'intégration en Afrique de l'ouest francophone 203
§I – La nature juridique de ces nouvelles organisations régionales 204
§II - Les projets majeurs d'intégration en Afrique de l'ouest francophone 205
I – La CEDEAO : organisation pluridisciplinaire rénovée 206
II – Présentation de l'UEMOA 209
1 – Historique de la création de l'UEMOA 209
2 – Les objectifs de l'UEMOA 210
III- Chronologie de la création de l'OHADA 210
§III : Des projets complémentaires de l'intégration ouest africaine francophone . 213
I : La Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances (CIMA) 213
II : La Conférence Interafricaine de la Prévoyance Sociale (CIPRES) 216
1 - La norme minimale de la sécurité sociale 216
2 – L'historique de la CIPRES 217
III : L'Organisation Africaine de la Propriété Intellectuelle (OAPI) 218
Section II : L'innovation du nouveau régionalisme ouest africain 221
Sous-section I : Des nouveaux dispositifs structurels de sécurité organisationnelle en Afrique de l'ouest 221
§ I : De la nécessité d'une sécurité organisationnelle 221
I : Définition de l'insécurité organisationnelle 221
II : Les enjeux régionaux 222
§ II – Des nouvelles dispositions sécuritaires organisationnelles 223
I – La cession de souveraineté d'ordre politique 223
1 – Le principe de supranationalité politique 223
2 – Des dispositifs prévus aux Traités 225
II : Des moyens de financement autonome 226
1 – Des moyens de financement autonome de l'UEMOA 227
1.1– Le fondement du financement autonome de l'UEMOA 227
1.2 – Le régime du Prélèvement Communautaire de Solidarité (PCS) 227
1.3 –Le financement dans le cadre de la coopération 230

2 – Le financement de l'OHADA 231
Sous-section II : Nouvelle régionalisation du droit : Modélisation formelle du droit des affaires en Afrique de l'ouest 233
§I - Définition des différentes formes 233
I- L'harmonisation 233
II- L'uniformisation 234
§II- Le fondement de l'harmonisation 234
§III- Les modalités de l'harmonisation 236
§IV- Le contrôle de l'harmonisation 238
I- Le contrôle de l'harmonisation dans le cadre de l'UEMOA 238
II- Le contrôle de l'harmonisation dans le cadre de l'OHADA 239
Sous section III: Le schéma de convergence de l'UEMOA et de l'OHADA 240
§I – Le principe de cette convergence 240
I - Le droit, facteur indispensable à la vie économique 240
II - Le droit, facteur à soutenir 240
§II – Les éléments d'exécution de ce rapport de complémentarité 240
I – Le dispositif propre à l'UEMOA 240
1 – La politique monétaire commune 241
2 – L'harmonisation des législations économiques des Etats membres 241
3 - La Politique agricole 242
4 - Une Politique d'aménagement du territoire communautaire 242
5 - La Politique des transports et des télécommunications 243
6 - Une Politique Energétique commune 243
7 - La Politique industrielle et minière 243
8 – L'harmonisation de l'environnement 244
1.9 - La Politique du développement des ressources humaines 244
10 - Un marché commun et intégré 244
§ III – Le champ d'action de l'OHADA 245
I – Le périmètre juridique de l'OHADA 245
II - Les organes d'exécution de l'OHADA 248
§ IV - Le rapport de complémentarité entre l'UEMOA et l'OHADA 248
CONCLUSION PARTIE I 252
PARTIE II : L'intégration juridique dans l'espace UEMOA : Droit OHADA et droits communautaires auxiliaires, facteurs de stimulation de la dynamique économique de l'UEMOA. 254
Titre I : La mécanique de modernisation du droit communautaire dans l'espace UEMOA 256

Chapitre I : L'avènement de l'intégration juridique comme outil fondamental à l'intégration économique (La problématique de la sécurité juridique dans l'espace UEMOA) 257
Section I : L'intégration du droit des affaires dans l'espace UEMOA 257
Sous section 1- L'uniformisation sectorielle du droit des affaires dans le cadre de l'UEMOA 258
§I –L'uniformisation du droit bancaire et des instruments de paiement dans le cadre de l'UEMOA 258
I- Le règlement unique de la profession bancaire 258
1- L'organisation de la profession bancaire par les textes cadres 258
1.1- La loi-cadre bancaire 258
1.2 - Le décret cadre relatif aux établissements financiers 259
1.3- Loi-cadre portant réglementation des institutions mutualistes ou coopératives 259
2 - Le contrôle de la profession bancaire 259
II- La réglementation unique des instruments de paiement 260
1- La réglementation unique des changes dans l'UEMOA 260
1.1- Le champ d'application 260
1.2 - Les dispositions relatives aux opérations courantes 261
1.3- Les dispositions relatives aux opérations en capital 262
1.4- Les opérations en capital soumises à autorisation préalable 263
1.5- La couverture à terme du risque de change 264
2- Le contrôle de l'application des dispositions des changes 264
§II – L'intégration juridique de la concurrence, de l'investissement et de la fiscalité 265
I - La liberté de concurrence et la promotion de l'investissement. 265
1–La liberté de concurrence : article 88 du Traité de l'UEMOA 265
1.1 - L'entente 266
1.2- La position dominante 270
1.3- Les aides d'Etat 273
2- Les mesures de renforcement du libre jeu de la concurrence dans l'UEMOA 275
3-La promotion de l'investissement 275
II - Le projet d'harmonisation des législations fiscales 279
1- La fiscalité indirecte des Etats de l'UEMOA et les objectifs visés 280
2- L'harmonisation de la fiscalité indirecte 283
Sous section II : L'uniformisation générale du droit des affaires par l'OHADA .. 288
§I – La nature des actes uniformes 288
I – L'insuffisance de la notion de traité 289

II- La théorie de l'acte dérivé 290
III – La valeur de l'Acte uniforme dans l'ordre interne des Etats 290
§II – L'élaboration des Actes uniformes 291
I- La préparation du projet d'Acte uniforme 292
II- L'adoption des projets d'Actes uniformes 293
§III- L'effectivité des Actes uniformes 294
I – Le Principe de l'article 9 du Traité : application dans le temps 294
II – La chronologie et l'architecture générale des Actes uniformes déjà publiés 294
1- L'Acte uniforme portant sur le droit commercial général (AUDCG) 294
1.1- La présentation de l'AUDCG 294
1.2- Les innovations de l'AUDCG 295
2 - L'Acte Uniforme relatif au droit des sociétés commerciales et du groupement d'intérêt économique (AUSC) 297
2.1- La présentation de l'AUSC 297
2.2- La rénovation du statut des sociétés commerciales et du GIE 299
3 - L'Acte Uniforme portant organisation des sûretés (AUS) 300
3.1- La présentation de l'AUS 300
3.2- La simplification et renforcement des sûretés 301
4 - L'Acte Uniforme portant organisation des procédures simplifiées de recouvrement et des voies d'exécution (AUVE) 303
4.1- La présentation de l'AUVE 303
4.2- La simplification des procédures de recouvrement des créances et le renforcement des voies d'exécution 304
5 - L'Acte uniforme portant organisation des procédures collectives d'apurement du passif (AUPC) 305
5.1- La présentation de l'AUPC 305
5.2- L'adaptation des procédures collective d'apurement du passif 306
6 - L'Acte uniforme relatif au droit de l'arbitrage (AUA) 309
6.1- La présentation de l'AUA 309
6.2- La modernité de l'AUA 309
7 - L'Acte uniforme relatif au droit comptable (AUDC) 311
7.1- La présentation de l'AUDC 311
7.2- La refonte du droit comptable des entreprises 311
8 – L'Acte uniforme relatif au contrat de transport de marchandises par route 312
(AUCTMR) 312
8.1- La présentation de l'AUCTMR 312
8.2- Les spécificités de l'AUCTMR 313

III – Les personnes assujetties 314
§IV – la non rétroactivité des actes uniformes 315
I- le principe de non – rétroactivité 315
II – L'application aux situations en cours de constitution 315
III – L'application aux situations dites statutaires 315
IV – L'application au sort des situations acquises 316
V – Le sort des conventions en cours 316
§ V – La conformité du droit interne avec le droit OHADA : Les insuffisances des Actes uniformes 316
Section II : L'intégration juridique sectorielle des Etats membres de l'UEMOA 318
§ 1- La rationalisation du droit de la sécurité sociale par la CIPRES 318
I- L'harmonisation de la sécurité sociale dans le cadre de l'OCAM 318
1- La coordination des systèmes de sécurité sociale 318
2- La coopération des organismes de sécurité sociale 319
II- L'harmonisation de la sécurité dans le cadre de la CIPRES 320
1- L'harmonisation des législations sociales 320
2- L'harmonisation des charges sociales 320
§ 2- L'intégration de Droit de la propriété intellectuelle et des assurances 321
I- L'uniformisation du Droit de la propriété intellectuelle dans le cadre de l'OAPI 321
II- L'uniformisation du droit des assurances dans le cadre de la CIMA 323
1 – La réglementation unique des entreprises et des opérations d'assurance 323
1.1- Les entreprises d'assurance directe 323
1.2- Les intermédiaires de l'assurance 324
1.3- Le contrôle de la profession d'assurance 324
2 – La réglementation unique des contrats d'assurance et des assurances obligatoires 325
2.1- Le contrat d'assurance 325
2.2- Les assurances obligatoires 325
2.2.1- Les principes généraux de responsabilité civile 326
2.2.2- L'obligation de transfert de l'assureur 326
2.3- La prétention de la victime directe d'un préjudice corporel 326
2.4- L'indemnisation des victimes indirectes d'accident de la circulation 327
2.5- Les règles de procédure entre assureurs 328
Chapitre II : La Sécurisation judiciaire des relations d'affaires dans l'UEMOA (Problématique du droit, facteur à défendre) 329
Section I : L'insécurité de l'environnement judiciaire 329
§ I : La Définition et les facteurs de l'insécurité judiciaire 329

§II- Les manifestations de l'insécurité judiciaire 330
Section II : Les dispositifs régionaux de sécurité judiciaire 330
Sous – Section I : L'Ecole Régionale Supérieure de la Magistrature (ERSUMA) 330
§ I – La bonne application du droit uniforme 330
§ II – La variété du programme de formation juridique 331
§ III – La population cible 331
§ IV – L'état de la formation 331
§ V – Les autres moyens de diffusion du droit uniforme 333
Sous-section II : La Cour Commune de Justice et d'Arbitrage(CCJA) 334
§ I : La situation structurelle de la CCJA 334
I – Le renforcement structurel de la CCJA 334
II- La supranationalité judiciaire de la CCJA 336
§ II : Les attributions judiciaires de la CCJA 337
I- La fonction consultative de la CCJA 337
1- La saisine par un Etat partie ou par le Conseil des ministres 337
2 – La saisine par une juridiction nationale 338
3- Les avis de la CCJA 339
II– La fonction juridictionnelle. 340
1 – Les règles générales 341
1.1 – Le ministère d'un avocat 341
1.2– La significations et les actes de procédure 341
1.3 – Les délais 342
1.4 – Le juge rapporteur 342
2 – La procédure écrite du recours en cassation 342
2.1 - Le recours en cassation 343
2.1.1- La saisine par les parties 343
2.1.2- La signification du recours 344
2.1.3- La mémoire en réponse 344
2.1.4- La mémoire en réplique 344
2.2 – Les effets attachés à la saisine 344
2.3 – Les ouvertures à cassation 344
2.3.1- Les cas d'ouverture 344
2.3.2- Les interrogations sur la procédure 345
2.3.3- La réforme du pouvoir d'évocation de la CCJA 346
2.4 – La compétence de la CCJA 347
2.4.1- Le principe 347
2.4.2- La connexité de matières 347

2.5 L'exception d'incompétence ou d'irrecevabilité 348
2.6 – L'intervention 349
2.7 – Le désistement 349
3 – Le renvoi par une juridiction nationale 350
4 – Le recours prévu à l'article 18 du Traité 350
5 – La procédure orale 351
6- Les arrêts de la CCJA 351
6.1 – La présentation des arrêts 351
6.2 – Les dépens 351
6.3 – Les effets des arrêts 352
6.3.1- L'autorité de la chose jugée 352
6.3.2 La force exécutoire 353
7 – Les voies de recours extraordinaires 355
7.1 – Le recours en tierce opposition 355
7.2 – Le recours en interprétation d'arrêt 355
7.3 – Le recours en révision d'arrêt 356
8 – Les limites à la fonction contentieuse rénovée de la CCJA 357
8.1- Les limites relatives à la jurisprudence 357
8.1.1- La procédure d'injonction de payer 357
8.1.2- La saisie-attribution des créances 357
8.1.3- Les opérations de saisie entre les mains du débiteur 357
8.2- L'acceptation circonspecte de la compétence exclusive de la CCJA . 358
8.2.1- Les résistances des juridictions de fond 358
8.2.2- La résistance des Cours suprêmes 358
8.2.3- La résistance de certaines professions judiciaires 359
§III- La suprématie potentielle de l'ordre juridique OHADA dans l'espace UEMOA 359
§ III – La CCJA : Centre administratif de l'arbitrage 361
I – Les caractères historiques de l'arbitrage 361
II – Les généralités sur l'arbitrage CCJA 362
1 – Les litiges arbitrables 362
2 – La mission de la CCJA 364
III – Les attributions administratives de la CCJA 364
1 – L'ouverture de la procédure arbitrale 365
1.1 – La demande d'arbitrage 365
1.2 – La réponse à la demande d'arbitrage 365
2– La constitution du tribunal arbitral 366

2.1 – La désignation des arbitres 366
2.2 – Les caractères de l'arbitre dans l'arbitrage CCJA 367
2.2.1 – L'indépendance des arbitres 367
2.2.2 – L'immunité diplomatique des arbitres 369
2.3 – La récusation et le remplacement de l'arbitre 370
2.3.1 – La récusation de l'arbitre 370
2.3.2 – Le remplacement de l'arbitre 371
2.4 – Le siège de l'arbitrage 371
2.5 – Provision pour frais d'arbitrage 372
3 – Le déroulement de l'instance arbitrale 374
3.1 – Le procès verbal de constatation et de déroulement de la procédure 374
3.2 – Les règles applicables à la procédure 375
3.3 – L'exception d'incompétence 375
3.4 – L'étendue de la compétence de l'arbitre 375
3.5 – La confidentialité de la procédure 376
3.6 - Les notifications, les communications et les délais. 376
3.6.1 – Les notifications et les communications 376
3.6.2 – Les délais 377
3.7 – les demandes nouvelles 377
3.8 – L'instruction de la cause 377
3.9 – La loi applicable au fond 378
4 – La sentence arbitrale 378
4.1 – L'examen préalable des projets de sentence par la CCJA 378
4.2 – La sentence d'accord parties 379
4.3 – La forme et le contenu de la sentence 379
4.4 – La notification de la sentence 379
4.5 – Les effets de la sentence 379
4.5.1- L'autorité de la chose jugée 380
4.5.2- La rectification et interprétation de la sentence 380
VI – les attributions juridictionnelles de la CCJA en matière d'arbitrage 380
1 – La reconnaissance des sentences arbitrales 381
1.1 – Les principes 381
1.2 – L'autorité définitive de la chose jugée 381
1.3 – L'extension de la portée de la sentence 382
2 – L'exécution des sentences arbitrales 382
2.1 – La compétence exclusive de la CCJA pour l'exequatur 383
2.1.1- La compétence exclusive de la CCJA 383

2.1.2- Le champ de compétence de la CCJA 383
2.1.3- Les voies d'exécution 384
2.1.4- Le sursis à exécution 384
2.2 – La procédure de l'exequatur 384
2.3 – Le refus d'exequatur 385
3 – Les voies de recours extraordinaires 386
3.1 – L'annulation de la sentence arbitrale 386
3.11- Le recours en annulation 386
3.1.2– L'annulation par la contestation de validité 387
3.2 – Le recours en révision et la tierce opposition 387
Titre II : La dynamique de l'application du droit OHADA dans l'espace UEMOA 389
Chapitre I : La matérialité de l'application du droit OHADA dans l'espace UEMOA . 390
Section I : L'état des activités de la CCJA de 1997 au 31 décembre 2007 391
§I – Les statistiques des arrêts de la CCJA de 1999 au 31 décembre 2007 391
I – Les dossiers en matière contentieuse par pays : de l'installation de la CCJA au 31 décembre 2007 391
II – Les observations 393
§II – Les statistique des avis de la CCJA de 1997 au 31 décembre 2007 394
I – L'état des dossiers en matière consultative 394
II – Les observations 394
§III – Les dossiers de la CCJA en matière d'arbitrage 395
I – L'état des dossiers en matière d'arbitrage : de l'installation de la CCJA au 31 décembre 2007 395
II – Les observations 396
Section II : l'effectivité de l'application du droit OHADA 396
Sous section I : La productivité de l'application du droit OHADA en relations d'affaires 396
§I – L'état des immatriculations d'entreprise en Côte d'Ivoire : Les années 2005, 2006, 2007 396
§II – Les observations économiques de l'opérationnalisation du droit OHADA .. 397
Sous section II : Analyse juridique et politique de l'opérationnalisation de l'ordre juridique OHADA dans l'espace UEMOA 400
§ I : Analyse juridique 401
I – La compatibilité des traités constitutifs 401
II – La difficile cohabitation des différentes normes produites 402
§ II : Analyse juridictionnelle 403
I – Les difficultés liées aux modalités du contrôle juridictionnel 403
II – La fronde des juridictions nationales face au droit des affaires OHADA ... 407

1– La conciliation préalable 407
2 – La procédure de l'exécution provisoire 408
III – L'immunité d'exécution des personnes morales de droit public 409
IV – Les observations 411
§ III : Analyse politique 413
Chapitre II : Liberté de circulation dans l'espace UEMOA : L'état de la fonctionnalité du projet régional 415
Section I : La situation des échanges intra-UEMOA de biens 415
§I : La liberté de circulation des marchandises : La définition de l'article 77 du Traité de l'UEMOA 415
§II – L'évolution des échanges intra UEMOA de biens 422
I – Le compte des transactions courantes 422
II – L'état des échanges commerciaux intra-UEMOA 423
§III – Les observations 424
I – L'absence de dynamisme des échanges intracommunautaires 424
II – La faiblesse des infrastructures économiques régionales 424
III - Les obstacles et les barrières non tarifaires élevés 425
IV - L'augmentation progressive de compensation des moins-values de recettes douanières 426
V - La faible connaissance des opérateurs économiques des objectifs de l'UEMOA et du cadre réglementaire du marché commun 426
VI - Le développement du commerce informel sous régional et l'illusion de la protection douanière de l'UEMOA 426
VII – L'impact du droit dans la dynamique des échanges commerciaux de l'UEMOA 428
1 – La situation des rapports au droit 428
2 – La contrariété des balances de paiement régionales asymétriques 428
§IV – Le projet de zone de libre échange CEDEAO (ZLE) 429
I – L'état du projet ZLE de la CEDEAO 429
II - Les problèmes 431
Section II : L'évolution actuelle de la liberté de circulation des personnes et des services 432
§I : La liberté de circulation des personnes et des services : La définition de l'article 91 du Traité de l'UEMOA 432
§II – Les avancées de l'UEMOA 438
§III- Les progrès accomplis par la CEDEAO 439
I – L'état actuel de la libre circulation des personnes dans la CEDEAO 439
II - Les problèmes 440

Section III : L'activité actuelle de la liberté de circulation des capitaux dans l'UEMOA 442
§I : La liberté de circulation des capitaux dans l'espace UEMOA 442
I - Les fondements et application de cette liberté 442
II – Le Marché Financier Régional et la contribution du système bancaire. 445
§II– La situation juridique de la libre circulation des capitaux dans l'espace UEMOA 449
§III – Le compte de capital et d'opérations financières 450
§IV – L'état actuel des échanges financiers en 2005 451
§V – Action régionale contre ''l'argent sale'' 451
§VI – L'incidence du droit sur la marché financier régional 453
Section IV : Les conflits et les instabilités politiques régionales qui entravent la réalisation du marché commun de l'UEMOA 454
CONCLUSION PARTIE II 456
CONCLUSION GENERALE 458
ANNEXES 465
Annexe I : TRAITE MODIFIE DE L'UNION ECONOMIQUE ET MONETAIRE OUEST AFRICAINE (UEMOA) 466
Annexe II : TRAITE REVISE DE L'ORGANISATION POUR L'HARMONISATION EN AFRIQUE DU DROIT DES AFFAIRES (OHADA) 493
Annexe III : Dispositions de sécurité organisationnelle prévues aux Traités. Extraits Traités CEDEAO, CIMA, CIPRES 505
Annexe IV: Questionnaire relatif à la modernisation apportée par le droit OHADA (extraits) 511
Annexe V : Réponse de professionnels du droit au questionnaire relatif à la modernisation apportée par le droit OHADA 512
BIBLIOGRAPHIE 516
INDEX ALPHABETIQUE 535