

Taux de change et compétitivité extérieure de l'économie : le cas du Cameroun

Par Denise Gisèle MEGNIGANG¹,

Résumé : Le Cameroun enregistre depuis le début des années 2000 une détérioration de sa balance commerciale et une appréciation de sa monnaie vis-à-vis du dollar américain. Ceci nous a amené à évaluer l'impact des variations du taux de change sur la compétitivité extérieure de l'économie, mesurée par les exportations. Pour ce faire, nous avons utilisé les données annuelles provenant de la base de données de la Banque Mondiale pour la période 1980-2012. Les résultats d'estimation du Modèle à Correction d'Erreur montrent que le taux de change n'explique pas les exportations du Cameroun. Cependant les exportations sont très sensibles aux variations du degré d'ouverture commerciale et de la demande étrangère. Par conséquent, les faibles performances d'exportation du pays ne doivent pas être mises sur le compte du FCFA, ancré sur l'Euro. L'amélioration de la compétitivité extérieure du pays passerait donc par la mise en place des réformes structurelles pouvant permettre d'améliorer l'offre des produits d'exportations.

Mots clés : Cameroun, Taux de change, compétitivité extérieure

Abstract: Since 2000, Cameroon's trade balance is adverse and the Euro currency (and then CFA Franc) is very appreciated relatively to American dollar. That led to assess the impact of exchange rate changes on the economy external competitiveness, measured by exports. For obtain this objectif, we used annual data from World Bank database for the period 1980-2012. Estimation results of Error Correction Model show that the exchange rate does not explain Cameroon's exports. However, exports are very sensitive at trade openness and foreign demand changes. Therefore, the weak export performances of the country should be not blamed on the Euro currency appreciation. Improvement in external competitiveness pass through the implementation of structural reforms needed to improve exporting products supply.

Keys works: Cameroon, exchange rate, external competitiveness.

¹ Doctorante, Faculté des Sciences Economiques et de Gestion, Université de Yaoundé II-Soa; Membre du Laboratoire d'Analyse et de Recherche en Economie Mathématique(LAREM). megnigang@yahoo.fr.

Introduction

La question de l'ancrage du Franc CFA au Franc français et actuellement à l'Euro² a toujours fait l'objet des débats au niveau national et international. Ce débat oppose deux courants de pensée. Alors que la première école défend le bien fondé du principe de parité fixe entre le Franc CFA et l'Euro en admettant son effet favorable sur la stabilité monétaire et partant, sur la réduction du risque de change, la seconde déclare les incertitudes de son gain et la légitimité de sa remise en cause. Elle affirme que cette parité fixe est responsable des déficits courants que connaissent les pays africains de la Zone franc (PAZF).

Depuis l'an 2000, le Cameroun enregistre de faibles performances en matière de commerce extérieur. Le pays importe plus qu'il exporte vers l'étranger. Ce phénomène a engendré de très forts déficits de sa balance commerciale. Sur la période 2001-2013, ce déficit a atteint 345 Milliards de FCFA en moyenne annuelle. La dégradation du solde commercial camerounais coïncide avec la forte appréciation de l'Euro face à la devise américaine (Voir graphique1 en annexe). Entre 2002 et 2010, l'Euro a engendré une appréciation nominale d'environ 40% par rapport au dollar américain en moyenne annuelle (Gnimassoun, 2012). Selon Agbohoun (1999), l'appréciation de l'Euro par rapport au dollar s'accompagne toujours d'une surévaluation du FCFA. Ces phénomènes ont ravivé les craintes d'une monnaie africaine fixée à l'Euro très fort qui favoriserait les importations au détriment des exportations.

De ce constat, on s'interroge sur la part des variations du change dans la perte de compétitivité de l'économie camerounaise. Cette étude a pour objectif d'évaluer l'impact des fluctuations du taux de change sur les exportations du Cameroun. L'étude s'appuie sur des données annuelles pour la période 1980-2012, issues de World Development Indicators (WDI, 2013). La suite du papier est structurée de la manière suivante: la section I expose les différentes mesures et composantes de la compétitivité extérieure; la section II présente une brève revue de l'existant sur le sujet; le modèle de compétitivité et les résultats des estimations sont présentés dans la section III tandis que l'interprétation de ces résultats est faite dans la section IV.

²Il faut rappeler que l'Euro est depuis le 01 Janvier 2011 la monnaie de 17 pays de l'Union Européen : l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, la Grèce, l'Espagne, la Finlande, la France, l'Irlande, l'Italie, le Luxembourg, les Pays-Bas, le Portugal, la Slovaquie, Chypre, Malte, la Slovaquie et l'Estonie.

I- La compétitivité : définition, mesures et composantes

La compétitivité est un concept relatif dont la perception change avec le niveau d'analyse menée (nation, secteur, entreprise) et le bien analysé³. Au niveau d'une nation, la compétitivité peut se définir comme l'aptitude du pays à vendre durablement ses marchandises face à la concurrence internationale; c'est son habileté à limiter l'entrée des produits importés sur le marché domestique (compétitivité intérieure) mais aussi sa capacité à exporter ses biens et services sur les marchés étrangers (compétitivité extérieure). Dans la suite de ce papier, on s'intéresse à la compétitivité extérieure.

I-1 Mesures de la compétitivité extérieure

La compétitivité extérieure d'une économie fait référence à la performance à l'exportation (Salabert-Céré, 2001). Nombreux sont les instruments qui ont été utilisés dans la littérature pour évaluer la compétitivité extérieure d'un pays. Il s'agit des mesures relatives aux échanges commerciaux et des mesures relatives à la part du marché (les exportations, le taux d'exportation⁴). Parmi les mesures relatives aux échanges commerciaux le plus utilisés il ya la part dans le marché des exportations, l'indice des avantages comparatifs révélé de Balassa, l'indice des exportations nettes Balassa et Bauwen et le solde commercial.

La part dans le marché des exportations est donné par $XMS_{jk}=100*X_{jk}/X_{jw}$ où X_{jk} est la valeur des exportations du pays k pour l'industrie j et X_{jw} , la valeur des exportations mondiale de l'industrie j.

L'indice des avantages comparatifs révélé de Balassa est donné par l'expression $XRCA_{jk} = 100(X_{jk}/X_{jw})/(X_k/X_w)$, où X_k est la valeur des exportations de toutes les industries du pays k et X_w la valeur des exportations mondiales de toutes les industries. La part des exportations d'un pays k dans les exportations mondiales est utilisée pour normaliser cet indice. Une valeur supérieure à 100 implique un avantage comparatif révélé pour l'exportation du produit j par le pays k.

Ces dernières mesures apportent certes un éclairage sur la notion de la compétitivité mais ne prennent pas en compte la production à l'étranger des filiales des firmes multinationales.

³Il ne faut pas confondre *compétitivité* et *concurrence*, qui est la structure d'un marché caractérisé par une confrontation libre d'un grand nombre d'offres et de demandeurs dans tout domaine, pour tout bien et service (Voir Lexique économique). Pour être concurrentiel sur un marché, il faut être compétitif, s'appor et dépasser les performances et les capacités des entreprises concurrentes.

⁴Le taux d'exportation est donné par la part du volume des exportations dans le PIB réel.

Pourtant, Traill et Da Silva (1994) ont montré que certains pays apparemment non compétitifs d'après ces indices traditionnels, sont en réalité compétitifs si la production à l'étranger des entreprises multinationales est considérée.

La littérature économique montre que les mesures relatives à la part de marché sont considérées comme étant les meilleurs indicateurs de compétitivité d'une économie. En effet, elles présentent l'avantage de capter à la fois les facteurs prix et hors prix pouvant affecter la performance à l'exportation d'un produit donnée. Cependant, elles sont incapables de distinguer entre un accroissement de la part du marché dû à une performance supérieure de celui dû à une subvention des exportations, ni entre une diminution de la part due à une faible performance de celle due à un quota (Lachaal, 2001).

L'augmentation du volume des exportations traduit généralement que le pays dispose d'une position concurrentielle favorable. En effet, cet accroissement pourrait résulter des gains additionnels de ses entreprises exportatrices en termes de part de marché. De même, une hausse du taux d'exportation peut résulter d'une amélioration des parts de marché à l'étranger. Dans cette étude, les exportations en volume n'étant pas disponible pour une longue période, nous retenons les recettes d'exportation comme indicateur de la compétitivité extérieure.

I-2 Les composantes de la compétitivité

La littérature économique courante distingue deux dimensions de la compétitivité: la compétitivité prix/coût et la compétitivité hors-prix ou structurelle. La compétitivité prix est la composante de la compétitivité qui dépend directement du prix des exportations, qui est une fonction croissante des coûts de production, des coûts de transport, des droits de douane, du taux de change et même de la concurrence sur le marché⁵.

L'indicateur de compétitivité-prix le plus utilisé dans la littérature est le taux de change. Celui-ci représente le prix auquel s'échangent deux monnaies. La détermination du taux de change n'est pas unique ; elle diffère selon le régime de change (fixe ou flexible). En change flexible, le taux de change d'une monnaie est déterminé par confrontation de l'offre et de la demande de cette monnaie sur les marchés de change. Contrairement au régime flexible, les régimes de change fixe rattachent une monnaie à une devise ou un panier de devise étrangère

⁵Plus la concurrence est forte sur un marché, plus les prix des produits qui y sont échangés ont une tendance à la baisse et vice versa.

avec une parité fixe. On distingue les taux de change bilatéraux (nominal et réel) et les taux de change multilatéraux ou effectifs (nominal et réel). La mesure du taux de change la plus utilisée lors de l'évaluation générale d'une monnaie est le taux de change effectif réel car il permet de synthétiser la position concurrentielle d'un pays par rapports à ses principaux partenaires à l'échange. Cependant, la fiabilité de ce taux dans certains pays en développement est contestée. En effet l'existence d'un marché de change parallèle et d'un taux sur ce marché fausse la représentativité du TCER calculé à partir des cours nominaux officiels.

Contrairement à la compétitivité-prix, la compétitivité hors-prix relève plutôt de la stratégie des entreprises⁶ et recouvre un ensemble de facteurs d'offre (comme la qualité des produits, qui offre au vendeur un pouvoir de marché, la spécialisation ou l'innovation, le niveau de la production, la politique commerciale ...). Ces facteurs structurels constituent les éléments moteurs de l'échange, préconisés par les nouveaux développements de la théorie de la croissance économique et celle l'organisation industrielle⁷. La compétitivité hors-prix est aussi importante que la compétitivité-prix, dans la détermination, la spécification et la qualité du produit (Morris,1985). Ainsi, un meilleur indicateur de mesure de la compétitivité doit intégrer à la fois les facteurs prix et hors prix.

Sur le plan empirique, de nombreuses études ont montré la pertinence des facteurs structurels dans la détermination de la compétitivité d'une entreprise ou d'une nation. C'est le cas notamment de l'étude du FMI(2009) consacré au taux de change effectif réel du Cameroun, qui montre que ce dernier est en équilibre. A cet effet l'étude aboutit à la conclusion selon laquelle la détérioration de la compétitivité du pays est mis sur le compte de plusieurs facteurs indépendamment des prix et tenant principalement au mauvais climat des affaires. C'est aussi le cas de Candau et al.(2010) qui montrent que le TCER de la Réunion est stationnaire autour d'une tendance et que le très fort déficit de la balance commerciale réunionnaise ne résulte pas de la valeur de l'Euro qui serait trop élevée.

II- Taux de change et compétitivité : qu'avons-nous appris?

Avant de se prononcer sur la relation entre le taux de change et la compétitivité, il est intéressant de présenter le système de change adopté par le Cameroun.

⁶Les stratégies des entreprises sont orientées par l'environnement économique, fiscal, social ou réglementaire des Etats.

⁷voir Grossman et Helpman (1990), Jacquemin (1987) cité par Lachaal (2001).

II-1 Régime de change du Cameroun et effets de l'ancrage du FCFA à l'Euro

Les six pays de la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC)⁸ ont en commun un régime de change fixe. Leur régime repose sur quatre principes de base: une parité fixe entre le FCFA (Franc de la Coopération Financière en Afrique Centrale) et l'Euro⁹; une convertibilité du Franc CFA garantie par la France ; une liberté totale des transferts entre les pays de la Zone Franc; et la mise en commun des réserves de change. Ces principes, sur lesquels reposent les accords de coopération financière entre la France et ses partenaires regroupés dans la BEAC, garantissent la crédibilité de la zone CEMAC.

Il est reconnu que dans les régimes de change fixe, le taux de change est stable¹⁰et l'objectif principal de la politique monétaire, déléguer à la banque centrale, est d'assurer la stabilité des prix. Sur le plan empirique, de nombreux travaux infirment un tel argument pour ce qui est de la zone Franc africaine. C'est le cas de Fouda Owoundi (2001) qui montre que le FCFA n'a pas inspiré la stabilité dans les années 90. Selon celui-ci, la situation économique et financière dans la Zone Franc, sa dévaluation en 1994, son arrimage à l'Euro et le comportement de l'Euro face au Dollar ont créé beaucoup d'incertitude pour les agents, dans un contexte marqué du reste par une grande instabilité politique. C'est aussi le cas de Devarajan et Rodrik (1991) qui montrent que le taux de change fixe n'a pas permis à ces pays de maintenir les taux d'inflation et des performances escomptées par rapport à leurs voisins.

En plus de la stabilité des prix, le change fixe permet la gestion saine des finances publique et la réduction des incertitudes sur les taux de change et sur les variations non anticipées des taux de change réels (Hugon, 1999). Pour Mussa et al. (2000), les pays en développement qui adoptent l'ancrage nominal espèrent développer leurs relations commerciales et financières avec le ou les pays à monnaie d'ancre. Ainsi, l'ancrage du FCFA à l'Euro offre aux pays de la zone Euro de nouvelles opportunités d'investissement¹¹ et de commerce dans la Zone CFA.

⁸La zone CEMAC regroupe 6 pays : Cameroun, Gabon, Guinée Equatoriale, RCA, Tchad, Rép du Congo.

⁹Depuis le 1er janvier 1999, la parité est de 655,957 Francs CFA pour 1 euro.

¹⁰La stabilité d'une monnaie lui procure un grand avantage sur le plan de la confiance par rapport à d'autres monnaies et détermine les agents à l'utiliser comme instrument de réserve. Elle protège l'économie des risques de variation de change.

¹¹Il s'agit des investissements d'extraction des matières premières énergétiques, minières et « *très peu d'industrie* » (confer réunion de Cotonou, Avril 1997).

Cependant, ces pays peuvent perdre leur compétitivité si le niveau des prix domestiques est supérieur à celui du pays d'ancre (Plihon, 2001).

Au niveau sous régional, l'adoption d'une devise commune, est supposée réduire les coûts de transaction des opérations transfrontalières et renforcer les échanges commerciaux entre les États membres. Ce qui n'est pas le cas pour les PAZF en général et ceux de la CEMAC en particulier. Il ressort des manuels statistiques de la CNUCED (2009) que, les échanges intra-régionaux de la zone CFA restent très faibles (environ 1% pour la CEMAC et 13% pour l'UEMOA).

Malgré ses avantages, il faut rappeler que les régimes de change fixe ont quelques inconvénients. Ils limitent le recours à d'autres politiques macroéconomiques, accroissent la vulnérabilité aux crises monétaires ou financière et freinent l'ajustement extérieur (Ghosh et Ostry, 2009). L'arrimage du franc CFA à l'Euro constitue un handicap pour les PAZF dans la mesure où la valeur du FCFA garantie par la France dépend plutôt des indicateurs réels de l'économie des pays membre de la zone Euro; ces derniers n'ayant pas les mêmes caractéristiques que les pays africains. Par ailleurs, du fait de la perte du contrôle de leur politique monétaire, les PAZF ne font pas usage de leur taux de change, Celui-ci étant un instrument de rééquilibrage largement utilisé par les pays qui connaissent régulièrement la détérioration de leurs termes de l'échange (comme c'est le cas des PAZF).

II-2 investigations sur la relation taux de change et compétitivité

Le taux de change est le prix d'une monnaie en termes d'une autre monnaie. Il détermine, à un moment donné, le prix des biens et services qui sont produits dans un pays relativement à un autre. L'argument économique avancé à propos de l'effet d'une variation de change est que, l'appréciation de la monnaie d'un pays diminue la compétitivité-prix de ce dernier et pénalise donc ses entreprises exportatrices. Précisément, un franc CFA fort renchérit les prix des exportations camerounaises relativement aux exportateurs hors zone CFA. Ce qui conduit à des pertes de parts de marché du Cameroun au profit de ses concurrents mondiaux. De même, le pays perd de l'argent suite à une appréciation de l'Euro, vu que ses recettes d'exportation sont converties en cette devise.

Toutefois, les travaux consacrés à l'analyse de la relation entre le taux de change et la compétitivité aboutissent aux résultats mitigés. Pour certains, une variation (dépréciation ou appréciation) du taux de change a un impact significatif sur les exportations. Gan (1997) a montré, moyennant l'estimation d'un modèle de séries temporelles, qu'une dépréciation de

10% du TCER de la Malaisie engendre une augmentation de 4,7% des exportations des produits manufacturés. En utilisant les MCO, Achy (2003) trouve qu'une appréciation du TCER entraîne une baisse du potentiel d'exportation des industries au Maroc. De même, Chakroun (2002) a montré par la même technique que l'appréciation réelle détériore la compétitivité des exportations tunisiennes. Selon Héricourt et al. (2013), l'appréciation et la dépréciation ont des effets quasi symétriques pour les entreprises françaises. Ils montrent que l'appréciation/dépréciation de l'Euro de 10% entraîne une diminution/augmentation des exportations françaises de 6%.

Pour d'autres auteurs, les variations du taux de change auraient peu ou pas d'impact sur les exportations. C'est le cas de Guillou (2008) qui opine que la perte de compétitivité de la France ne se résume pas à l'appréciation de l'Euro, mais plutôt à un désavantage de coût relativement aux concurrents dont la monnaie se déprécie. C'est aussi le cas de Couppey-Soubeyron (2012) qui affirme que la compétitivité à moyen et long terme n'est pas une histoire de la valeur de la monnaie, mais elle dépend plutôt de la qualité des produits vendus et de la capacité des entreprises à exporter leurs produits. Cet auteur a fait constater que, avec le même taux de change de l'Euro que, l'Allemagne, les Pays-Bas et la Belgique réalisent des excédents commerciaux tandis que la France, l'Italie ou l'Espagne sont en situation de déficits.

III- Estimation de l'impact du taux sur les exportations

Il s'agit dans cette section de présenter un modèle d'exportation pour le Cameroun et de l'estimer. Rappelons que les exportations de ce pays sont constituées essentiellement des matières premières, dominés par le pétrole et produits miniers, suivi des produits agricoles. Depuis 1996, ses principaux produits d'exportation sont la banane fraîche, le café, le cacao brut en fève, le pétrole brute, le carburant et lubrifiants, le caoutchouc brut, le bois, le coton brut, l'aluminium brut et l'huile de palme (MINFI/DGD, 2012).

III-1 Essai de modélisation des exportations

Pour construire notre modèle, nous partons de l'argument économique selon lequel la compétitivité d'un pays dépend à la fois des facteurs prix et des facteurs structurels. Ainsi, nous utilisons une équation où l'évolution des exportations dépend du taux de change et d'autres facteurs pouvant affecter la compétitivité d'une économie au niveau international.

Dans le but d'estimer directement les élasticités des exportations par rapport aux variables du modèle, nous introduisons le logarithme dans l'équation de base ci-dessous.

$$\ln(X)_t = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(TCER_t) + \alpha_2 \ln(OUV_t) + \alpha_3 \ln(DA_t) + \alpha_4 \ln(INV_t) + \varepsilon_t \quad (1)$$

Les exportations sont régressées sur le taux de change effectif réel du FCFA (TCER), sur le degré d'ouverture commerciale (OUV), sur la demande étrangère adressée au pays et sur le niveau d'investissement (INV). ε_t représente le terme d'erreur.

A cause de l'indisponibilité du volume des exportations, nous utilisons les exportations en valeur dans nos estimations. L'usage du TCER comme mesure du taux de change est dû au fait que le niveau de la monnaie d'un pays ne peut pas se résumer à son change par rapport une seule devise (dollar par exemple). Il mesure la composante-prix de la compétitivité. Le taux de change utilisé ici étant coté au « *certain* », toute augmentation traduit une appréciation réelle du FCFA. Ne disposant pas aussi des données relatives à la demande étrangère adressée au Cameroun, nous préférons utiliser les importations globales comme un proxy. Selon Achy (2003), la variable demande d'importation semble plus pertinente pour capter « *l'effet demande* » que le PIB des partenaires commerciaux, qu'on utilise parfois dans la littérature. Il faut rappeler que les importations du pays sont constituées essentiellement des produits manufacturés.

Théoriquement, le coefficient α_1 devrait être négatif exprimant le fait qu'une appréciation réelle du FCFA détériore la performance des exportations et par conséquent la compétitivité. En revanche, les autres coefficients devraient être positifs, ce qui signifie qu'une libéralisation commerciale accrue, une augmentation de la demande étrangère et hausse du niveau d'investissement offre davantage d'opportunités d'exportation pour le Cameroun.

III-2 Estimation du modèle d'exportation du Cameroun

Tests préliminaires sur les variables du modèle

L'estimation d'un modèle nécessite au préalable quelques tests d'hypothèse. Le test de Jarque et Bera montre que toutes les variables du modèle suivent des lois normales et log normales sur la période d'étude. En effet la probabilité associée à chacune de ces variables est supérieure à 0,05 (voir tableau 1 en annexe).

Les tests relatifs à l'ordre d'intégration des différentes séries ont été effectués en utilisant la statistique Dickey-Fuller Augmentée (ADF). Les résultats provenant de ce test de racine

unitaire sont présentés dans le tableau 2 en annexe. Ces résultats montrent que la variable dépendante et toutes les variables explicatives considérées dans l'équation (1) sont non stationnaires en niveau et intégrés d'ordre 1. Ce qui nous amène à envisager l'étude de la cointégration.

L'étude de la cointégration des variables a porté sur le test de cointégration de Johansen. Le tableau 3 en annexe donne les résultats dudit test. Il ressort de ces résultats que les variables LX, LTCER, LOUV, LDA et LINV sont cointégrés au seuil de 5%. Ainsi, on peut conclure que le logarithme des exportations, celui du taux de change réel effectif, celui du degré d'ouverture, celui de la demande étrangère adressée et celui de l'investissement suivent des évolutions parallèles sur la période 1980-2012.

Afin d'estimer les relations de cointégration entre les variables du modèle, nous faisons recours à la méthode à une étape de Hendry(1993), qui consiste à estimer les relations de cointégration par une équation unique à travers laquelle les dynamiques de court et de long terme sont simultanément mis en relief. L'avantage et la spécificité de cette technique est de donner une réponse au problème soulevé par la méthode à deux étapes de Engle et Granger, à savoir celui des biais sur les coefficients des variables explicatives dans le cas des petits échantillons, pouvant de ce fait conduire à l'obtention des résidus calculés erronés.

Estimation du modèle à correction d'erreur à la Hendry

Le tableau 4 ci-dessous présente les résultats de l'estimation du MCE par les moindres carrés ordinaires.

Tableau 4 : Résultats de l'estimation du MCE à une équation unique

Variables explicatives en logarithme	Exportations(X)
Constante	6.3156 (0,0009)***
▲ Taux de change effectif réel	0.1557 (0.1065)
Taux de change effectif réel (-1)	-0.0829 (0.2636)
▲ Degré d'ouverture	1.73424 (0.000)***
Degré d'ouverture (-1)	0.48910 (0.0780)*
▲ demande étrangère	-0.3798 (0.0006)***
Demande étrangère (-1)	0.02898 (0.4462)
▲ Niveau d'investissement	-0.03487 (0.5987)
Niveau d'investissement (-1)	0.05787 (0.2967)
Exportations (-1)	-0.3908 (0.0049)***
R-squared	0.915910
Adjusted R-squared	0.881510
D Durbin-Watson stat	1.904566
F-statistic	26.62502
Prob(F-statistic)	0.00000
ADF sur les Résidus	-4.284582***
Période	1981-2012

Note : les valeurs entre parenthèse sont les p-value ; * = significatif à 10% ; ** = significatif à 5% ; *** = significatif à 1%.

A la suite de l'estimation du MCE, il est nécessaire de calculer les élasticités de long terme de chaque variable afin de pouvoir mieux expliquer les variations des exportations suite aux variations des composantes de la compétitivité. Les élasticités de court et de long terme sont données dans le tableau 5 ci-dessous.

Tableau 5 : élasticités de court et de long terme

Variables	court terme	long terme
TCER	0.1557	-0,212
OUV	1.73424	1,25
DA	-0.3798	0,074
INV	-0.03487	0,148

IV-Interprétation des résultats empiriques

On constate que le coefficient associé à la force de rappel est significativement différent de zéro au seuil statistique de 1% (son t de Student étant supérieur à 1,96 en valeur absolue) et négatif (-0,3908). Ainsi, on peut conclure qu'il existe bien un mécanisme à correction d'erreur : à long terme, les déséquilibres entre les exportations, le TCER, le degré d'ouverture, la demande étrangère et l'investissement privé se compensent de sorte que les cinq séries ont des évolutions similaires. Le coefficient $\beta_1 = -0,3908$ implique qu'on arrive à ajuster 39,08% du déséquilibre entre le niveau désiré et effectif des exportations. Ainsi, un choc exogène constaté au cours d'une année sur les exportations au Cameroun est entièrement résorbé au bout de deux ans et demi ($1/0,3908=2,558$). On constate également que le résidu du MCE est stationnaire. Ce qui traduit d'une part l'existence d'une cointégration entre les exportations et ses fondamentaux, et d'autre part une certaine stabilité des coefficients dans le temps.

Les résultats de la spécification du MCE paraissent bons et intéressants au sens de R^2 et du test de probabilité de Fisher. Le coefficient de détermination ajusté, qui mesure la qualité d'ajustement est trop élevé (0,88). Ceci indique que les variables introduites dans le modèle expliquent largement la variabilité observée des exportations. La prob(F-Statistic) = 0,00000 signifie que prises ensemble, les variables du modèle sont significatives au seuil de 1%. Cependant, prises individuellement, toutes les variables du modèle ne sont pas significatives.

La variable demande externe adressée (DA) est statistiquement significative seulement à court terme mais son coefficient est négatif. Les résultats montrent qu'une augmentation de la demande d'importation du Cameroun de 10% entraîne une diminution de ses recettes de 3,7% à court terme. Ce résultat ne corrobore pas les anticipations théoriques et signifie qu'une hausse de la demande d'importation du Cameroun sur ses marchés partenaires commerciaux n'offre pas de nouvelles opportunités d'exportations du pays. Ce résultat atypique peut être mis sur le compte des produits d'importations substituables aux biens produits sur le territoire national.

Le coefficient de la variable ouverture commerciale est positif et significatif à court et à long terme. Toutefois l'élasticité des exportations par rapport au degré d'ouverture est élevée (1,73). Ce résultat montre que la compétitivité extérieure du pays est très sensible à la libéralisation commerciale. Les politiques de d'ouverture commerciale entreprises par l'Etat camerounais depuis 1989 semblent avoir des retombées positives sur les recettes

d'exportations du pays¹². Il s'agit entre autres de l'abolition de la plupart des quotas d'importations et de la réduction des tarifs douaniers grâce à une réforme fiscal-douanière dans le cadre de l'union douanière d'Afrique centrale.

Le coefficient associé au taux de change effectif réel, qui mesure l'élasticité des exportations par rapport au taux de change du Franc CFA n'est pas statistiquement différent de zéro au seuil de 5% dans le court et long terme. On accepte donc l'hypothèse $H_0 (\alpha_1 = 0)$. Ce résultat montre que les exportations du Cameroun ne sont pas sensibles à l'appréciation réelle du FCFA. Il rejoint les résultats de Guillou (2008) qui a montré que l'appréciation de l'Euro n'a pas d'effet sur la détérioration de la compétitivité de la France. Ce résultat confirme les résultats obtenus suite à une étude du FMI cité plus haut, consacré au TCER du Cameroun.

Conclusion

Cette étude visait à enrichir la littérature sur les effets de l'ancrage du FCFA à l'Euro en ayant recours à une analyse empirique. Pour ce faire, son objectif était d'évaluer l'impact de la variation du taux de change sur la compétitivité extérieure du Cameroun. Pour atteindre cet objectif, il a été estimé une équation ayant pour variable dépendante les exportations globales, comme mesure de compétitivité extérieure.

Les tests préliminaires sur les variables du modèle ont amené à estimer un modèle à correction d'erreur à une étape. Les résultats de l'estimation de ce modèle montrent que les exportations sont très sensibles aux variations du degré d'ouverture et à la demande d'importation. Cependant, l'appréciation du taux de change effectif réel, qui mesure la compétitivité-prix, est sans effet sur les exportations. De ce résultat, on peut conclure que la détérioration de la compétitivité extérieure de l'économie camerounaise n'est pas un problème de l'appréciation du FCFA qui accroîtrait les prix des produits d'exportation du pays. Il faut donc chercher les sources du faible potentiel d'exportation du pays dans les facteurs d'offre à savoir : la qualité et variété des produits d'exportations, la technologie, le niveau de production nationale et même la politique commerciale.

La mise en place des politiques de réforme structurelle pourrait permettre d'accroître durablement le potentiel d'exportation du pays. L'amélioration de sa compétitivité au niveau international passerait par le développement de l'industrie et la libéralisation accrue du

¹² Il s'agit entre autres de l'abolition de la plupart des quotas d'importations et de la réduction des tarifs douaniers grâce à une réforme fiscal douanière dans le cadre de l'union douanière d'Afrique centrale.

commerce¹³. Il s'agira aussi de renforcer les relations commerciales avec les pays africains. En effet, dans les autres régions du monde (en Europe par exemple), les échanges entre les pays ayant les mêmes structures de productions constituent la plus importante source des recettes d'exportation. La diversification des produits d'exportations serait aussi un atout car le Cameroun exporte majoritairement les matières premières dont les prix varient beaucoup sur les marchés internationaux, mais aussi il exporte peu les produits manufacturés qui gonflent les recettes d'exportations.

Référence

Achy, L. (2003), « Taux de change et potentiel d'exportation; au Maroc cas des industries de textile habillement et cuir », WorkingPaper n°318, EconomicResearch Forum. <http://www.erf.org.eg/CMS/getFile.php?id=170>.

Agbohoun, N. (1999), le Franc CFA et le développement de l'Afrique, conférence, <http://www.ledestindelafrique.com/developpement/>.

Artus, P. (2013), « Il faut arrêter de fantasmer sur la baisse de l'euro », Natixis -Special Report n° 17, 11 février.

Blot, C. et Cochard, M. (2010), « Compétitivité des pays de la zone euro », Lettre de l'OFCE, n°322. <http://www.ofce.sciences-po.fr/pdf/lettres/322.pdf>

Candau, F., Goujon, M., Hoarau, J-F. et Rey, S. (2010), « Taux de change réel et compétitivité de l'économie réunionnaise », CERDI, Etudes et Documents, E 2010.29.

Combes, J-L. et Plane, P. (2007), « Zone franc et compétitivité », AFD, Rapport thématique, Octobre 2007/22.

Devarajan, S. and Rodrik, D. (1991), "Do the Benefits of Fixed Exchange rates Outweigh their Costs? The Franc Zone in Africa", World Bank Policy Research Working Paper W PS777, World Bank, Washington, DC.

FMI (2010), Rapport 2009-2010 sur la compétitivité au monde.

FMI (2012), base des données du département Afrique.

¹³ Toutefois, cette libéralisation commerciale doit être sélective afin limiter l'entrée des produits d'importations substituables aux produits nationaux.

FoudaOwoundi, J.P. (2001), « *Le Franc CFA peut-il devenir une monnaie forte ?* », Mondes en développement, 2001/1 n° 113-114, p. 151-173. DOI : 10.3917/med.113.0151

Ghosh A.R. et Ostry J. D.(2009), “Nouveau regard sur une vieille question : faut-il choisir un régime fixe ou flottant ou une solution intermédiaire? » dans *Finances et Développement*, Décembre 2009.

Gnimassoun, B. (2012), « Taux de change et mésalignements du franc CFA avant et après l’introduction de l’euro », Document de travail 2012-03, Université de Paris Ouest Nanterre La Défense. <http://economix.fr>.

Guillou, S. (2008), « Pourquoi les entreprises françaises souffrent-elles de la force de l’Euro ? », Lettre de l’OFCE n°295, février. <http://www.ofce.sciences-po.fr/pdf/lettres/295.pdf>.

Héricourt, J., Martin, P. et Orefice, G. (2014), Les exportateurs français face aux variations de l’euro, la lettre du CEPII n°340, 4pages.

INS (2009, 2010, 2013), Annuaire statistique du Commerce extérieure du Cameroun, Yaoundé.

Krugman, P.(1994), «Competitiveness: A dangerous Obsession » *Foreign Affairs*.

Lachaal, L. (2001), « La compétitivité : Concepts, définitions et applications », In : Laajimi A. (ed.), Arfa L.(ed.) . *Le futur des échanges agro-alimentaires dans le bassin méditerranéen : Les enjeux de lamondialisation et les défis de la compétitivité*. Zaragoza : CIHEAM, 2001. p. 29 -36 (Cahiers Options Méditerranéennes; n°57).

MINEFI/DGD, Rapport final sur le commerce extérieur du Cameroun, 2011.

Morris, D. (1985), « The economic system in the Uk », Oxford University Press, Oxford.

Mussa, M., et al. (2000), “Exchange rate regimes in an increasingly integrated world economy”, IMF staff, n°00/06, 1-8.

Plihon, D. (2001), Les taux de change, La Découverte, Paris, pp.78-87.

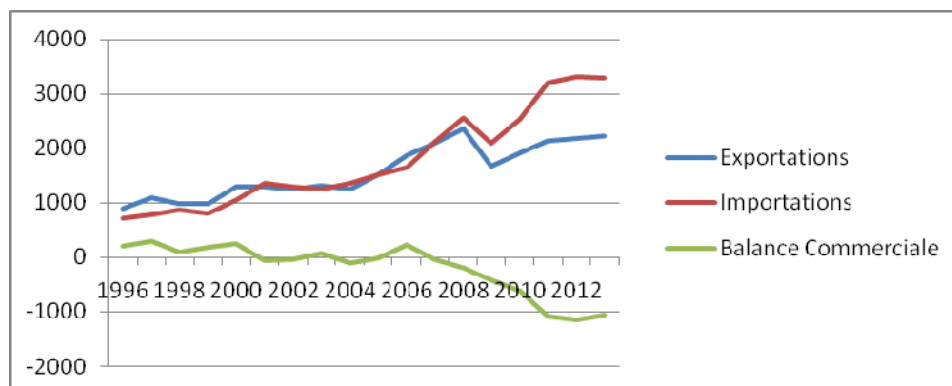
Quéré, A-B. et al., (2004), Politiques économiques, Bruxelles, 1^e éd Boréal.

Salabert-Céré, S. (2001), « Transition et ouverture aux échanges : les facteurs de compétitivité dans les entreprises hongroises », *Revue d’études comparatives Est-Ouest*, Vol 32, N°2, pp. 155-195.

Traill, B., Da Silva, J.G. (1994) “Trade, Foreign Direct Investment and Competitiveness in the European Food Industries”, Discussion Paper Series, n°7, University of Reading.

Annexes

Graphique 1 : Evolution de la balance commerciale en milliards de FCFA



Graphique 2 : Evolution du taux de change FCFA/\$

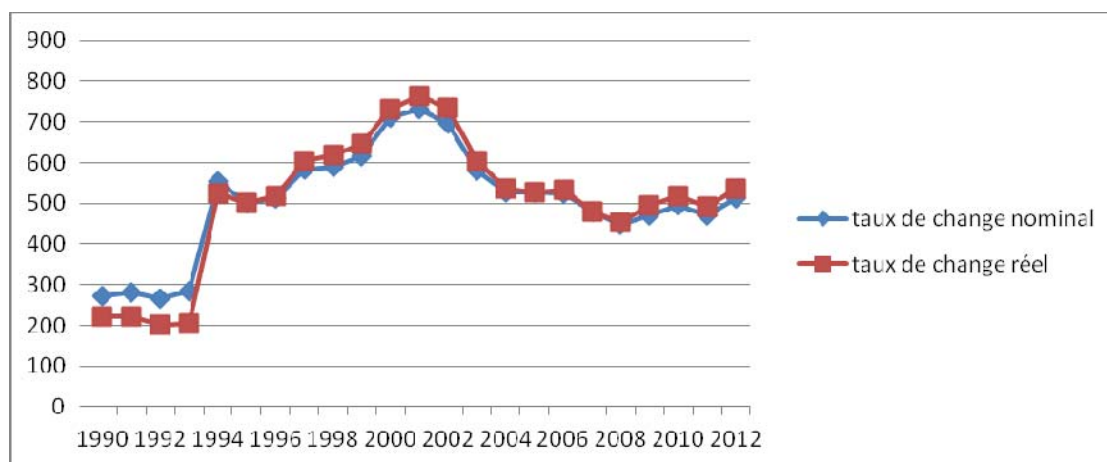


Tableau 1 : Caractéristiques de distribution des séries

	X	LX	TCER	LTCER	OUV
Jarque-Bera	1.528	3.127	3.703	3.291	1.764
Probability	0.466	0.209	0.157	0.193	0.414
	LOUV	DA	LDA	INV	LINV
Jarque-Bera	1.863	4.453	1.967	5.196	2.623
Probability	0.394	0.108	0.374	0.074	0.269

Tableau 2 : Résultats du test de Racine unitaire

Variabes	ADF	Variabes	ADF
LX	-3.557759	DLOUV	-3.568379
DLX	-3.568379	LDA	-3.557759
LTCER	-3.557759	DLDA	-3.562882
DLTCER	-3.562882	LINV	-3.557759
LOUV	-3.557759	DLINV	-3.562882

Tableau 3 : Résultat des tests de cointégration de Johansen

Series: LX LTCER LOUV LDA LINV

Lags interval (in first differences): 1 to 1

Unrestricted Cointegration Rank Test (Trace)

Hypothesized		Trace	0.05	
No. of CE(s)	Eigenvalue	Statistic	Critical Value	Prob.**
None *	0.694438	81.18013	60.06141	0.0003
Atmost 1 *	0.631262	44.42649	40.17493	0.0176
Atmost 2	0.287358	13.49873	24.27596	0.5793
Atmost 3	0.090959	2.996674	12.32090	0.8481
Atmost 4	0.001301	0.040364	4.129906	0.8693

Trace test indicates 2 cointegratingeqn(s) at the 0.05 level

* denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level

**MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

Resultat de l'estimation du MCE

Dependent Variable: D(LX)

Method: Least Squares

Sample (adjusted): 1981 2012

Included observations: 32 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	6.315616	1.643791	3.842105	0.0009
D(LTCER)	0.155720	0.092530	1.682909	0.1065
D(LOUV)	1.734236	0.150799	11.50030	0.0000
D(LDA)	-0.379765	0.094305	-4.026975	0.0006
D(LINV)	-0.034867	0.065295	-0.533987	0.5987
LX(-1)	-0.390816	0.125132	-3.123234	0.0049
LTCER(-1)	-0.082941	0.072301	-1.147168	0.2636
LOUV(-1)	0.489102	0.264562	1.848721	0.0780
LDA(-1)	0.028981	0.037362	0.775679	0.4462
LINV(-1)	0.057868	0.054140	1.068860	0.2967
R-squared	0.915910	Mean dependent var		0.023020
Adjusted R-squared	0.881510	S.D. dependent var		0.123556
S.E. of regression	0.042531	Akaike info criterion		-3.226860
Sum squared resid	0.039796	Schwarz criterion		-2.768817
Log likelihood	61.62976	Hannan-Quinn criter.		-3.075032
F-statistic	26.62502	Durbin-Watson stat		1.904566
Prob(F-statistic)	0.000000			