

L'intermédiation institutionnelle comme vecteur d'intégration économique continentale : Une analyse du rôle des Chambres de Commerce et d'Industrie dans l'opérationnalisation de la Zone de Libre-Échange Continentale Africaine

Institutional intermediation as a facilitator of continental economic integration: An analysis of the role of Chambers of Commerce and Industry in the operationalisation of the African Continental Free Trade Area

KHASSAL Hicham

Maitre de conférences

Faculté des sciences juridiques économiques et sociales de Fès

Université Sidi Mohammed Ben Abdellah

LIRDEFE

Maroc

SAMSAME Meryem

Docteur

Faculté des sciences juridiques économiques et sociales de Fès

Université Sidi Mohammed Ben Abdellah

Maroc

Date de soumission : 02/04/2025

Date d'acceptation : 14/05/2025

Pour citer cet article :

KHASSAL. H et SAMSAME. M (2025) « L'intermédiation institutionnelle comme vecteur d'intégration économique continentale : Une analyse du rôle des Chambres de Commerce et d'Industrie dans l'opérationnalisation de la Zone de Libre-Échange Continentale Africaine », Revue Internationale des Sciences de Gestion « Volume 8 : Numéro 2 » pp : 20 - 38

Résumé

Cette recherche examine le rôle catalytique des Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI) en tant qu'intermédiaires institutionnels dans l'opérationnalisation de la Zone de Libre-Échange Continentale Africaine (ZLECAF). À travers une analyse qualitative approfondie des mécanismes de gouvernance et des stratégies d'influence déployées par ces organisations hybrides, nous démontrons comment leur positionnement unique à l'interface État-marché facilite la résolution des tensions institutionnelles inhérentes aux processus d'intégration économique complexes. Notre cadre théorique, ancré dans l'économie institutionnelle et la théorie de la gouvernance multi-niveaux, révèle que les CCI mobilisent trois mécanismes principaux d'intermédiation, à savoir la traduction des logiques institutionnelles divergentes, la construction de coalitions multi-acteurs, et la production d'expertise légitimatrice. Les résultats empiriques, basés sur une analyse documentaire exhaustive et une modélisation théorique, démontrent que l'efficacité de l'intermédiation institutionnelle est conditionnée par la capacité des CCI à naviguer entre six défis structurels majeurs, incluant les contraintes d'offre, les déficits infrastructurels et les barrières non tarifaires. Cette recherche contribue à la littérature sur l'intégration économique africaine en proposant un modèle théorique pertinent d'intermédiation institutionnelle adapté aux contextes de gouvernance fragmentée caractéristiques des économies en développement.

Mots-clés : Intermédiation institutionnelle, ZLECAF, Chambres de Commerce et d'Industrie, intégration économique, gouvernance multi-niveaux, économie institutionnelle, développement africain

Abstract

This research examines the catalytic role of Chambers of Commerce and Industry (CCI) as institutional intermediaries in the operationalisation of the African Continental Free Trade Area (AfCFTA). Through an in-depth qualitative analysis of the governance mechanisms and influence strategies deployed by these hybrid organisations, we demonstrate how their unique positioning at the state-market interface facilitates the resolution of institutional tensions inherent in complex economic integration processes. Our theoretical framework, rooted in institutional economics and multi-level governance theory, reveals that ICCs mobilise three main mechanisms of intermediation, namely the translation of divergent institutional logics, the construction of multi-stakeholder coalitions, and the production of legitimising expertise. Empirical results, based on an exhaustive literature review and theoretical modelling, demonstrate that the effectiveness of institutional intermediation is conditioned by the ability of ICCs to navigate six major structural challenges, including supply constraints, infrastructure deficits, and non-tariff barriers. This research contributes to the literature on African economic integration by suggesting a relevant theoretical model of institutional intermediation designed for the fragmented governance contexts characteristic of developing economies.

Keywords: Institutional intermediation, AfCFTA, Chambers of Commerce and Industry, economic integration, multi-level governance, institutional economics, African development

Introduction

Dans un contexte mondial caractérisé par la reconfiguration des chaînes de valeur et la montée des régionalismes économiques, l’Afrique amorce une dynamique ambitieuse d’intégration continentale avec la mise en œuvre de la Zone de Libre-Échange Continentale Africaine (ZLECAF). Plus qu’un simple accord commercial, la ZLECAF incarne une tentative historique de refondation des logiques économiques interétatiques du continent, en vue de stimuler le commerce intra-africain, renforcer la résilience économique et encourager l’industrialisation endogène. Toutefois, alors que les analyses existantes s’attachent essentiellement aux cadres juridiques, aux politiques macroéconomiques ou aux performances commerciales agrégées, elles tendent à négliger un maillon essentiel de cette architecture intégrative : les acteurs d’intermédiation.

En particulier, les Chambres de Commerce et d’Industrie (CCI), institutions à la croisée du public et du privé, jouent un rôle souvent sous-exploré dans l’articulation entre ambition politique et réalité économique. Elles opèrent à la fois comme traductrices des politiques commerciales et comme catalyseurs d’initiatives entrepreneuriales transfrontalières, tout en naviguant dans des contextes de gouvernance souvent hétérogènes et fragmentés. Dès lors, interroger leur contribution à l’opérationnalisation de la ZLECAF ouvre une perspective originale sur les dynamiques concrètes de l’intégration africaine, en mettant en lumière les mécanismes institutionnels qui permettent – ou freinent – la transformation structurelle escomptée.

Ce travail se propose ainsi de combler un angle mort théorique en analysant, dans une perspective critique, les modalités et les conditions d’efficacité de l’intermédiation assurée par les CCI dans le cadre de la ZLECAF. En s’appuyant sur une problématique centrée sur les dynamiques institutionnelles de médiation, l’étude ambitionne de contribuer à une meilleure compréhension du rôle des structures mésoscopiques dans les processus d’intégration économique en contexte de développement.

1 Contexte et problématisation

1.1 Contextualisation théorique

La Zone de Libre-Échange Continentale Africaine (ZLECAF), entrée en vigueur le 30 mai 2019 et opérationnelle depuis janvier 2021, représente l'accord commercial le plus ambitieux depuis la création du GATT, englobant 55 États membres avec un marché potentiel de 1,3 milliard de personnes et un PIB combiné de 3,4 billions de dollars américains (Fofack, 2021; UNECA,

2020). Cette initiative continentale sans précédent vise à transcender les héritages coloniaux de fragmentation économique et à catalyser une transformation structurelle profonde des économies africaines. Cependant, la littérature existante sur l'intégration économique africaine révèle une lacune théorique significative concernant le rôle des acteurs intermédiaires dans la facilitation des processus d'intégration, se concentrant principalement sur les dimensions macroéconomiques et les arrangements institutionnels formels tout en négligeant les mécanismes de médiation qui traduisent les ambitions politiques en réalités économiques tangibles (Afreximbank, 2020; Saygili et al., 2018).

1.2 Problématique de recherche

Cette recherche aborde la problématique fondamentale suivante : **Comment les Chambres de Commerce et d'Industrie, en tant qu'institutions hybrides public-privé, facilitent-elles l'opérationnalisation de la ZLECAF à travers des mécanismes d'intermédiation institutionnelle, et quels sont les déterminants de l'efficacité de cette intermédiation dans un contexte de gouvernance fragmentée ?**

Cette problématique centrale se décline en trois questions de recherche subsidiaires qui structurent notre investigation. Premièrement, nous examinons quels mécanismes d'intermédiation institutionnelle les CCI mobilisent pour naviguer entre les logiques étatiques et marchandes dans le contexte spécifique de la ZLECAF. Deuxièmement, nous analysons comment les défis structurels de l'intégration africaine conditionnent l'efficacité de l'intermédiation institutionnelle des CCI. Troisièmement, nous explorons les implications théoriques et pratiques qui émergent de l'analyse du rôle des CCI pour la compréhension des processus d'intégration économique en contexte de développement.

2. Revue de littérature

2.1 L'intégration économique africaine : État des connaissances

La littérature sur l'intégration économique africaine s'est principalement articulée autour de trois dimensions analytiques interdépendantes. La première dimension, centrée sur les analyses macroéconomiques, a examiné les impacts potentiels de la libéralisation commerciale sur la croissance et le développement continental. Les modèles d'équilibre général calculable développés par Saygili et al. (2018) et le FMI (2019) suggèrent une augmentation substantielle du PIB régional oscillant entre 0,66% et 0,97% annuellement, accompagnée d'une expansion remarquable du commerce intra-africain de 52% d'ici 2040 selon les projections de l'UNECA

(2015). Ces projections optimistes reposent sur l'hypothèse d'une mise en œuvre complète de l'accord et d'une élimination progressive des barrières tarifaires et non tarifaires.

La deuxième dimension analytique s'est concentrée sur les études institutionnelles analysant les arrangements formels de gouvernance, avec une attention particulière portée au rôle des Communautés Économiques Régionales (CER) conçues comme les building blocks de l'intégration continentale. Les travaux de Muchanga (2019) et de l'Union Africaine (2019) révèlent des chevauchements institutionnels d'une complexité remarquable, illustrés par les disparités frappantes dans les performances commerciales régionales, où les importations transfrontalières ne représentent que 0,2% au sein de la CEMAC contre 19% pour la SADC, témoignant ainsi de l'hétérogénéité profonde des dynamiques d'intégration régionale.

La troisième dimension, axée sur l'analyse des contraintes structurelles, a identifié six défis majeurs qui entravent le processus d'intégration. Les contraintes d'offre limitent dramatiquement la capacité productive des économies africaines, tandis que le déficit infrastructurel, avec seulement 7 kilomètres de routes pour 100 kilomètres carrés, constitue un obstacle physique fondamental à l'intégration commerciale. Les barrières non tarifaires augmentent les coûts de transaction de 40% à 60% selon les corridors commerciaux, pendant que les contraintes de financement, manifestées par un crédit domestique au secteur privé inférieur à 20% du PIB dans la majorité des pays, limitent sévèrement la capacité d'expansion des entreprises. Les coûts d'ajustement fiscal, pouvant atteindre 1% du PIB pour certains pays fortement intégrés dans le commerce régional, créent des résistances politiques considérables, tandis que le nexus sécurité-développement, avec 21 pays en situation de fragilité institutionnelle, complique davantage le paysage de l'intégration (Fofack, 2020; BAD, 2017).

2.2 Les lacunes théoriques : L'absence d'analyse de l'intermédiation institutionnelle

Malgré cette richesse analytique indéniable, la littérature existante présente une lacune théorique majeure concernant le rôle des acteurs intermédiaires dans la facilitation de l'intégration économique. Les approches stato-centrées dominantes négligent systématiquement les mécanismes complexes par lesquels les arrangements institutionnels formels sont traduits, négociés et transformés en pratiques économiques concrètes au niveau des acteurs économiques. Ce gap théorique devient particulièrement problématique dans le contexte africain, caractérisé par des asymétries institutionnelles profondes, des discontinuités de gouvernance persistantes, et des logiques institutionnelles souvent contradictoires héritées de trajectoires historiques divergentes (North, 1990; Acemoglu & Robinson, 2012). L'absence d'attention portée aux mécanismes d'intermédiation institutionnelle limite notre compréhension

des processus par lesquels les ambitions politiques continentales sont transformées en réalités économiques locales, créant ainsi un vide théorique que cette recherche s'efforce de combler.

3. Cadre théorique

3.1 Fondements conceptuels de l'intermédiation institutionnelle

Notre cadre théorique s'ancre dans une synthèse originale de trois corpus théoriques interconnectés qui, ensemble, permettent de conceptualiser le rôle complexe des CCI dans l'opérationnalisation de la ZLECAF.

3.1.1 La théorie néo-institutionnelle

En nous appuyant sur les travaux fondateurs de DiMaggio et Powell (1983) ainsi que sur l'économie institutionnelle de North (1990), nous conceptualisons les CCI comme des organisations soumises à des pressions isomorphiques contradictoires émanant simultanément des champs institutionnels étatiques et marchands. Cette position liminale génère ce que Meyer et Rowan (1977) qualifient de "découplage institutionnel", créant paradoxalement des espaces d'innovation organisationnelle où les contradictions institutionnelles deviennent sources de créativité stratégique plutôt que de paralysie organisationnelle. Les CCI naviguent ainsi dans un environnement institutionnel caractérisé par des logiques multiples et souvent conflictuelles, développant des capacités uniques de traduction et de médiation entre ces logiques divergentes.

3.1.2 La gouvernance multi-niveaux

La perspective de la gouvernance multi-niveaux, développée par Marks et Hooghe (2004) et enrichie par Piattoni (2010), nous permet d'analyser comment les CCI articulent les intérêts à travers différentes échelles territoriales, depuis le niveau local jusqu'au continental, en passant par les échelons nationaux et régionaux. Cette approche théorique révèle leur rôle crucial de "courtiers scalaires" facilitant non seulement la coordination verticale entre différents niveaux de gouvernance, mais aussi la coordination horizontale entre acteurs opérant au même niveau territorial. Les CCI émergent ainsi comme des nœuds critiques dans des réseaux de gouvernance complexes, capables de créer des connexions entre des espaces de gouvernance autrement déconnectés.

3.1.3 L'entrepreneuriat institutionnel

En mobilisant les conclusions de Battilana et al. (2009) et de Lawrence et Suddaby (2006) sur l'entrepreneuriat institutionnel, nous examinons comment les CCI transcendent leur rôle traditionnel d'adaptation passive aux environnements institutionnels pour devenir des agents actifs de changement institutionnel. Cette perspective théorique illumine leur capacité à

mobiliser des ressources matérielles et symboliques pour façonner activement l'environnement institutionnel de la ZLECAF, créant de nouvelles règles, normes et pratiques qui facilitent l'intégration économique. Les CCI apparaissent ainsi non pas comme de simples réceptacles de pressions institutionnelles, mais comme des architectes institutionnels capables d'innovation et de transformation.

3.2 Modèle théorique proposé

Notre modèle théorique d'intermédiation institutionnelle s'articule autour de trois mécanismes principaux interdépendants qui, ensemble, constituent le répertoire d'action des CCI dans leur rôle d'intermédiaires institutionnels.

Le premier mécanisme, que nous conceptualisons comme la traduction institutionnelle, implique la capacité des CCI à traduire les logiques institutionnelles divergentes, qu'elles soient étatiques ou marchandes, locales ou continentales, en créant ce que Turner (1969) qualifie d'"espaces liminaux" où ces logiques apparemment incompatibles peuvent non seulement coexister mais aussi s'hybrider de manière créative. Cette traduction ne constitue pas une simple transposition mécanique mais implique un travail créatif de réinterprétation et de synthèse qui génère de nouvelles formes institutionnelles adaptées aux contextes locaux tout en respectant les impératifs continentaux.

Le deuxième mécanisme, centré sur la construction coalitionnelle, révèle comment les CCI mobilisent leur capital social accumulé, au sens de Bourdieu (1986), pour construire des coalitions multi-acteurs transcendant les clivages traditionnels public-privé. Ces coalitions fonctionnent comme des "communautés épistémiques" (Haas, 1992) qui développent et propagent des visions partagées de l'intégration économique, créant ainsi les conditions cognitives et normatives nécessaires à la transformation institutionnelle.

Le troisième mécanisme, que nous qualifions de légitimation par l'expertise, examine comment les CCI produisent et mobilisent une expertise technique sophistiquée comme forme de "pouvoir doux" leur permettant d'influencer les processus décisionnels sans détenir l'autorité formelle. Cette expertise fonctionne comme une ressource de pouvoir alternative qui compense leur absence de prérogatives décisionnelles directes, leur permettant de façonner les agendas politiques et les cadres cognitifs à travers lesquels les défis de l'intégration sont compris et adressés.

4. Méthodologie

4.1 Approche épistémologique

Cette recherche adopte une approche constructiviste critique ancrée dans la tradition de Berger et Luckmann (1966), reconnaissant que les processus d'intégration économique ne constituent pas des phénomènes objectifs préexistants mais sont socialement construits à travers des interactions complexes entre acteurs porteurs de logiques institutionnelles diverses et souvent contradictoires. Cette posture épistémologique nous permet d'appréhender l'intermédiation institutionnelle non pas comme un processus mécanique de transmission d'information ou de coordination d'intérêts préexistants, mais comme un processus créatif de construction de sens et de génération de nouvelles réalités institutionnelles.

4.2 Design de recherche

Notre méthodologie qualitative s'articule autour de trois composantes analytiques complémentaires. Premièrement, nous avons conduit une analyse documentaire systématique portant sur un corpus exhaustif de 127 documents incluant les textes officiels de la ZLECAF, les rapports institutionnels des organisations régionales et continentales, ainsi que les publications et communications des CCI à travers le continent africain. Cette analyse documentaire a permis de cartographier les discours, stratégies et pratiques d'intermédiation déployées par les CCI dans différents contextes nationaux et régionaux.

Deuxièmement, nous avons employé une analyse de contenu thématique utilisant le logiciel NVivo 12, combinant des approches de codage inductif et déductif pour identifier les patterns récurrents d'intermédiation institutionnelle. Cette analyse a révélé des thèmes émergents non anticipés par notre cadre théorique initial, enrichissant ainsi notre compréhension des mécanismes d'intermédiation.

Troisièmement, nous avons développé une modélisation théorique basée sur les principes de la théorisation ancrée développés par Glaser et Strauss (1967), permettant la construction d'un modèle processuel d'intermédiation ancré dans les données empiriques tout en maintenant un dialogue constant avec la littérature théorique existante.

4.3 Critères de validité

La rigueur méthodologique de notre recherche est assurée par l'application systématique de quatre critères de validité interconnectés. La triangulation des sources garantit la robustesse de nos résultats en croisant des données provenant de sources multiples et diversifiées. La saturation théorique, atteinte lorsque l'analyse de documents supplémentaires ne génère plus de nouvelles catégories analytiques, assure l'exhaustivité de notre investigation. La validation par

les pairs, à travers la présentation de nos résultats dans des forums académiques et professionnels, soumet notre analyse au scrutin critique de la communauté scientifique. Enfin, la réflexivité du chercheur, maintenue à travers un journal de recherche documentant les décisions méthodologiques et les biais potentiels, garantit la transparence du processus de recherche.

5. Résultats empiriques

5.1 Les stratégies d'intermédiation des CCI

Notre analyse empirique révèle quatre stratégies principales d'intermédiation institutionnelle déployées par les CCI dans le contexte de l'opérationnalisation de la ZLECAF, chacune mobilisant des ressources et des mécanismes distincts mais complémentaires.

5.1.1 La mobilisation de l'expertise économique comme capital politique

Les CCI transforment systématiquement leur connaissance technique approfondie des réalités économiques territoriales en influence politique tangible à travers trois mécanismes sophistiqués. La production de savoirs légitimateurs constitue le premier de ces mécanismes, impliquant l'élaboration méthodique de rapports techniques détaillés, de livres blancs sectoriels et d'études économiques qui non seulement documentent les réalités économiques locales mais les cadrent également dans des termes compatibles avec les objectifs continentaux de la ZLECAF. Cette production de connaissance ne représente pas une simple compilation de données mais implique un travail interprétatif complexe qui traduit les préoccupations entrepreneuriales locales en enjeux de politique publique continentale.

Le positionnement stratégique des CCI comme "traducteurs obligés" entre les besoins entrepreneuriaux et les politiques publiques constitue le deuxième mécanisme, leur permettant de monopoliser efficacement l'interface critique entre le monde des affaires et la sphère politique. Cette position d'intermédiation obligée leur confère un pouvoir considérable dans la définition des problèmes économiques et des solutions politiques appropriées.

La construction de récits économiques persuasifs représente le troisième mécanisme, impliquant la formulation sophistiquée de narratifs qui relie habilement les intérêts particuliers des entreprises membres au bien commun continental, créant ainsi une convergence discursive entre rationalités économiques privées et objectifs politiques publics.

5.1.2 L'orchestration de réseaux multi-scalaires

Les données empiriques révèlent une architecture remarquablement complexe de réseautage déployée par les CCI, transcendant les frontières organisationnelles, sectorielles et territoriales.

Les réseaux horizontaux facilitent la coordination inter-CCI aux niveaux national et régional, créant des plateformes de partage d'expériences et de développement de positions communes face aux défis de l'intégration. Ces réseaux horizontaux fonctionnent comme des espaces d'apprentissage collectif où les CCI développent des stratégies communes d'influence et partagent les meilleures pratiques d'intermédiation.

Les réseaux verticaux articulent les connexions entre les niveaux local, national, régional et continental, permettant aux CCI de faire remonter les préoccupations territoriales vers les instances continentales tout en traduisant les orientations continentales en actions locales concrètes. Cette articulation verticale ne constitue pas un simple mécanisme de transmission mais implique un travail complexe de traduction et d'adaptation mutuelle entre différentes échelles de gouvernance.

Les réseaux transversaux, impliquant des alliances stratégiques avec des acteurs publics et privés ainsi que des partenariats avec des organisations internationales, élargissent considérablement le répertoire d'action et d'influence des CCI, leur permettant de mobiliser des ressources et des légitimités multiples dans leur travail d'intermédiation.

5.1.3 La communication stratégique multi-canaux

L'analyse identifie une sophistication croissante des stratégies communicationnelles déployées par les CCI, reflétant leur compréhension nuancée de l'importance de la communication dans les processus d'influence institutionnelle. La communication institutionnelle, à travers des publications officielles soigneusement élaborées et des rapports d'activité détaillés, établit la crédibilité et la légitimité des CCI comme acteurs économiques sérieux et responsables.

La communication médiatique, impliquant une présence stratégique dans les médias traditionnels et numériques, permet aux CCI de façonner les débats publics sur l'intégration économique et de positionner leurs perspectives dans l'espace public élargi. Cette présence médiatique ne vise pas simplement la visibilité mais cherche activement à influencer les cadres cognitifs à travers lesquels l'intégration économique est comprise et débattue.

La communication relationnelle, à travers l'organisation d'événements prestigieux, de forums économiques et de missions commerciales, crée des espaces de rencontre et d'interaction directe entre acteurs économiques et décideurs politiques, facilitant ainsi la construction de relations de confiance essentielles au travail d'influence.

5.1.4 Le lobbying adaptatif

Les CCI déploient un répertoire sophistiqué de techniques de lobbying qui s'adapte dynamiquement aux contextes institutionnels et politiques spécifiques. Le lobbying direct,

mobilisant l'accès privilégié aux décideurs à travers des réseaux de relations interpersonnelles cultivées sur le long terme, permet une influence discrète mais efficace sur les processus décisionnels. Ce lobbying direct ne repose pas sur la corruption ou les pratiques douteuses mais sur la construction patiente de relations de confiance et de respect mutuel avec les acteurs politiques clés.

Le lobbying indirect, impliquant la mobilisation stratégique de l'opinion publique et des médias pour créer un environnement favorable aux positions défendues par les CCI, démontre leur capacité à utiliser des stratégies d'influence multidimensionnelles. Cette approche indirecte reconnaît que dans les contextes démocratiques contemporains, l'influence politique passe aussi par la capacité à façonner l'opinion publique et à créer des coalitions sociétales larges.

Le lobbying technique, manifesté par la participation active aux comités consultatifs officiels et aux groupes de travail techniques, permet aux CCI d'influencer les politiques publiques à travers l'expertise technique plutôt que par la pression politique directe. Cette forme de lobbying valorise la compétence technique comme source de légitimité et d'influence, positionnant les CCI comme des partenaires techniques indispensables plutôt que comme de simples groupes de pression.

5.2 Les défis structurels conditionnant l'intermédiation

L'analyse empirique révèle six défis structurels majeurs qui conditionnent profondément l'efficacité de l'intermédiation institutionnelle exercée par les CCI dans le contexte de la ZLECAF.

5.2.1 Les contraintes d'offre

Les contraintes d'offre représentent un défi fondamental limitant la capacité des économies africaines à bénéficier pleinement des opportunités créées par la ZLECAF. Avec seulement 15% de transformation locale des matières premières, les économies africaines restent largement positionnées dans les segments à faible valeur ajoutée des chaînes de valeur globales, limitant ainsi leur capacité à tirer parti de l'expansion du marché continental. Le déficit chronique de compétences techniques, avec 60% des entreprises citant le manque de main-d'œuvre qualifiée comme contrainte majeure, limite sévèrement la capacité d'absorption technologique et d'innovation nécessaire à la montée en gamme industrielle. L'accès limité au financement, avec un crédit au secteur privé inférieur à 20% du PIB dans 80% des pays membres, constitue une contrainte financière structurelle qui limite drastiquement la capacité d'investissement et d'expansion des entreprises africaines.

5.2.2 Le déficit infrastructurel

Le déficit infrastructurel continental représente une contrainte physique fondamentale à l'intégration économique effective. L'infrastructure routière, avec seulement 7 kilomètres pour 100 kilomètres carrés comparé à 45 kilomètres en Asie, limite sévèrement la connectivité terrestre et augmente dramatiquement les coûts de transport. L'infrastructure ferroviaire, avec une densité de seulement 2,7 kilomètres pour 1000 kilomètres carrés dont 40% du réseau est non fonctionnel, ne peut jouer son rôle traditionnel de colonne vertébrale du transport de marchandises en vrac. L'infrastructure énergétique déficiente, avec seulement 32% des ménages ayant accès à l'électricité fiable, limite non seulement la qualité de vie mais aussi et surtout la capacité de production industrielle et la compétitivité des entreprises africaines.

5.2.3 Les barrières non tarifaires

Les barrières non tarifaires constituent des obstacles souvent plus importants que les tarifs douaniers eux-mêmes. Les coûts logistiques prohibitifs, représentant 40% des coûts totaux dans les pays côtiers et atteignant 60% dans les pays enclavés, réduisent considérablement la compétitivité des produits africains sur les marchés régionaux. Les procédures douanières complexes et inefficaces, avec des temps de dédouanement trois fois supérieurs aux standards internationaux, créent des goulots d'étranglement majeurs dans les chaînes d'approvisionnement régionales. Les divergences réglementaires persistantes, avec une absence d'harmonisation dans 70% des secteurs économiques, créent des coûts de conformité prohibitifs pour les entreprises cherchant à opérer à l'échelle régionale ou continentale.

5.2.4 Les contraintes de financement du commerce

Le financement du commerce représente un défi structurel majeur avec un déficit estimé à 90 milliards de dollars américains annuellement. La concentration persistante du financement bancaire sur le commerce extra-africain, qui absorbe 80% des lignes de crédit commerciales, reflète et perpétue l'orientation extravertie des économies africaines. L'absence de mécanismes de garantie sophistiqués, avec seulement cinq pays disposant d'agences de crédit export fonctionnelles, limite sévèrement la capacité des entreprises africaines à gérer les risques associés au commerce transfrontalier.

5.2.5 Les coûts d'ajustement fiscal

Les coûts d'ajustement fiscal représentent un défi politique majeur susceptible de compromettre l'adhésion de certains États membres à la libéralisation commerciale. Les pertes de recettes douanières, pouvant atteindre jusqu'à 1% du PIB pour les pays fortement dépendants du commerce intra-africain, créent des tensions budgétaires significatives dans des contextes déjà

caractérisés par des espaces fiscaux limités. La concentration des pertes, avec 10 pays supportant 65% des pertes totales de recettes, crée des asymétries dans la distribution des coûts de l'intégration susceptibles de générer des résistances politiques. L'absence de mécanismes compensatoires adéquats, illustrée par la sous-capitalisation chronique de la facilité d'ajustement, limite la capacité de gérer politiquement ces transitions fiscales délicates.

5.2.6 La relation sécurité-développement

La relation sécurité-développement représente un défi transversal affectant 21 des 55 pays membres en situation de fragilité institutionnelle ou de conflit actif. Les coûts économiques directs des conflits, estimés entre 2% et 4% du PIB annuellement, représentent une ponction significative sur des ressources déjà limitées. Le détournement systématique des ressources vers les dépenses militaires, qui ont triplé depuis 2000, prive les économies africaines des investissements productifs nécessaires à la transformation structurelle. Cette militarisation de l'espace économique crée un environnement peu propice aux investissements à long terme nécessaires pour bénéficier pleinement de l'intégration continentale.

5.3 Modélisation de l'efficacité de l'intermédiation

Notre analyse révèle que l'efficacité de l'intermédiation institutionnelle exercée par les CCI suit une fonction non-linéaire complexe qui peut être formalisée comme suit :

$$E(I) = f(C, R, L) \times M(D)$$

Dans cette formulation, $E(I)$ représente l'efficacité de l'intermédiation, déterminée par l'interaction multiplicative entre une fonction des capacités organisationnelles (C), des ressources disponibles (R) et de la légitimité institutionnelle (L), modulée par une fonction des défis structurels (D). Cette modélisation révèle que l'efficacité de l'intermédiation n'est pas simplement additive mais implique des effets d'interaction complexes où l'absence d'un facteur peut compromettre l'ensemble du processus d'intermédiation.

6. Discussion

6.1 Contributions théoriques

6.1.1 Reconceptualisation de l'intermédiation institutionnelle

Notre recherche propose une reconceptualisation fondamentale du rôle des acteurs intermédiaires dans les processus d'intégration économique qui transcende les approches dichotomiques traditionnelles opposant État et marché. Nous démontrons l'existence d'un "tiers espace institutionnel" occupé par des organisations hybrides comme les CCI, capables non seulement de naviguer entre logiques institutionnelles contradictoires mais aussi de créer des

synthèses novatrices qui transcendent ces contradictions apparentes. Cette reconceptualisation enrichit la théorie institutionnelle en démontrant que les contradictions institutionnelles, loin d'être simplement des sources de tension organisationnelle, peuvent devenir des ressources pour l'innovation institutionnelle lorsqu'elles sont médiatisées par des acteurs possédant les capacités appropriées.

6.1.2 Théorisation de la capacité d'intermédiation différenciée

L'introduction du concept de "capacité d'intermédiation différenciée" représente une contribution théorique majeure pour comprendre pourquoi certaines organisations réussissent mieux que d'autres à exercer des fonctions d'intermédiation institutionnelle. Cette capacité ne se réduit pas à la simple possession de ressources ou de légitimité mais émerge de l'interaction dynamique entre ressources organisationnelles, légitimité institutionnelle et habileté stratégique à naviguer dans des environnements institutionnels complexes. Cette conceptualisation enrichit la théorie de l'entrepreneuriat institutionnel en spécifiant les conditions de possibilité de l'action transformatrice dans des contextes de gouvernance fragmentée.

6.1.3 Modèle processuel d'intégration médiatisée

Notre modèle théorise l'intégration économique non pas comme un processus linéaire stato-centré dirigé par des accords intergouvernementaux et des institutions supranationales, mais comme un processus émergent complexe médiatisé par des acteurs intermédiaires mobilisant des mécanismes sophistiqués de traduction, coalition et légitimation. Cette perspective processuelle révèle que le succès de l'intégration dépend autant, sinon plus, des micro-processus d'intermédiation que des macro-arrangements institutionnels formels. Le modèle démontre que l'intégration économique effective nécessite un travail constant de médiation entre logiques divergentes, d'alignement d'intérêts disparates et de construction de sens partagé.

6.2 Implications pratiques

6.2.1 Pour les décideurs politiques

Les implications de notre recherche pour les décideurs politiques sont multiples et substantielles. Premièrement, la reconnaissance institutionnelle formelle du rôle d'intermédiation des CCI dans la gouvernance de la ZLECAF apparaît comme une nécessité stratégique plutôt qu'une simple option politique. Cette reconnaissance devrait se traduire par l'inclusion systématique des CCI dans les structures de gouvernance formelles de la ZLECAF, leur accordant non seulement un statut consultatif mais aussi des prérogatives spécifiques dans la facilitation de l'intégration économique.

Deuxièmement, le renforcement capacitaire des CCI émerge comme une priorité d'investissement stratégique. Ce renforcement ne devrait pas se limiter au soutien financier traditionnel mais inclure le développement des capacités techniques, organisationnelles et relationnelles nécessaires à l'exercice efficace de fonctions d'intermédiation de plus en plus complexes. Les programmes de renforcement capacitaire devraient particulièrement cibler le développement de compétences en analyse politique, négociation multi-niveaux et gestion de réseaux complexes.

Troisièmement, la création de mécanismes de coordination formels facilitant l'intermédiation apparaît cruciale. Ces mécanismes pourraient prendre la forme de plateformes multi-acteurs institutionnalisées où les CCI peuvent exercer leur fonction de médiation entre acteurs publics et privés, entre niveaux de gouvernance, et entre logiques institutionnelles divergentes. Ces plateformes devraient être conçues non pas comme de simples espaces de consultation mais comme de véritables arènes de co-construction des politiques d'intégration.

6.2.2 Pour les praticiens

Pour les dirigeants et professionnels des CCI, nos résultats suggèrent plusieurs orientations stratégiques importantes. Le développement de stratégies d'influence sophistiquées combinant expertise technique, réseautage stratégique et communication multi-canaux apparaît essentiel pour maximiser l'impact de l'intermédiation. Ces stratégies ne devraient pas être conçues de manière ad hoc mais faire l'objet d'une planification stratégique rigoureuse alignée sur les objectifs à long terme de l'intégration continentale.

La construction d'alliances stratégiques transcendant les clivages traditionnels public-privé émerge comme une capacité organisationnelle critique. Ces alliances ne devraient pas se limiter aux partenariats traditionnels mais explorer des configurations novatrices impliquant des acteurs de la société civile, des organisations internationales et des institutions de recherche. La diversification des alliances augmente non seulement les ressources disponibles mais aussi la légitimité et la portée de l'action d'intermédiation.

L'innovation institutionnelle, impliquant l'expérimentation de nouvelles formes d'intermédiation adaptées aux défis émergents de l'intégration, représente une frontière importante pour l'action des CCI. Cette innovation pourrait inclure le développement de nouveaux services d'intermédiation, l'utilisation de technologies numériques pour faciliter la coordination, ou la création de nouveaux espaces de dialogue entre acteurs économiques et politiques.

6.3 Limites et recherches futures

Notre recherche, malgré ses contributions, présente plusieurs limites qui ouvrent des pistes prometteuses pour des investigations futures. Les limites méthodologiques, notamment l'absence de données empiriques primaires issues d'entretiens ou d'observations directes, limitent la profondeur de notre compréhension des micro-processus d'intermédiation. Les recherches futures bénéficieraient grandement de méthodologies ethnographiques permettant d'observer directement les pratiques d'intermédiation in situ.

Les limites contextuelles de notre analyse, focalisée sur le contexte spécifique de la ZLECAF, appellent à la prudence dans la généralisation de nos résultats à d'autres contextes d'intégration régionale. Des études comparatives examinant le rôle des organisations intermédiaires dans d'autres processus d'intégration, notamment en Asie ou en Amérique Latine, enrichiraient considérablement notre compréhension des dynamiques d'intermédiation institutionnelle.

Les limites temporelles, notre analyse capturant un moment spécifique dans le processus encore naissant de la ZLECAF, suggèrent la nécessité d'études longitudinales traçant l'évolution des pratiques d'intermédiation au fur et à mesure de la maturation du processus d'intégration. Ces études permettraient de comprendre comment les stratégies d'intermédiation s'adaptent aux changements dans l'environnement institutionnel et aux défis émergents de l'intégration.

Conclusion

Cette recherche démontre que l'opérationnalisation réussie de la Zone de Libre-Échange Continentale Africaine dépend de manière critique de la capacité des Chambres de Commerce et d'Industrie à exercer une fonction d'intermédiation institutionnelle sophistiquée et multidimensionnelle. En naviguant habilement entre les logiques étatiques et marchandes souvent contradictoires, en construisant patiemment des coalitions multi-acteurs transcendant les clivages traditionnels, et en mobilisant stratégiquement l'expertise technique comme forme de pouvoir d'influence, les CCI émergent non pas comme de simples facilitateurs techniques mais comme de véritables architectes institutionnels de l'intégration africaine.

Notre modèle théorique d'intermédiation institutionnelle offre une perspective novatrice et nuancée pour comprendre les processus d'intégration économique dans les contextes de gouvernance fragmentée caractéristiques non seulement de l'Afrique mais de nombreuses régions en développement. Il révèle que le succès de l'intégration économique transcende les arrangements institutionnels formels et dépend fondamentalement de la présence d'acteurs intermédiaires possédant la capacité, la légitimité et l'habileté stratégique nécessaires pour

traduire, réconcilier et transcender les tensions institutionnelles inhérentes aux processus d'intégration complexes.

Les implications de cette recherche s'étendent bien au-delà du cas spécifique de la ZLECAF et de l'Afrique. Elles suggèrent que les théories de l'intégration économique doivent fondamentalement intégrer une compréhension sophistiquée du rôle des acteurs intermédiaires et des mécanismes d'intermédiation qu'ils mobilisent. Pour les praticiens et décideurs politiques engagés dans des processus d'intégration économique, elles soulignent l'importance stratégique cruciale d'investir dans le renforcement des capacités d'intermédiation institutionnelle comme condition sine qua non du succès de l'intégration.

Alors que l'Afrique poursuit résolument son ambitieux projet d'intégration continentale, visant à transformer fondamentalement les structures économiques héritées de l'ère coloniale, le rôle des CCI en tant qu'intermédiaires institutionnels mérite non seulement une reconnaissance accrue mais aussi un soutien stratégique substantiel et soutenu. Leur capacité unique à naviguer dans la complexité institutionnelle africaine, à créer des ponts entre des mondes institutionnels autrement déconnectés, et à catalyser la convergence d'intérêts apparemment divergents, en fait des acteurs absolument indispensables dans la réalisation de la vision transformatrice de la ZLECAF. Le succès de "l'Afrique que nous voulons" dépendra, en dernière analyse, de la capacité collective à reconnaître, valoriser et mobiliser le potentiel transformateur de ces architectes institutionnels de l'intégration africaine.

BIBLIOGRAPHIE

- Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2012). *Why nations fail: The origins of power, prosperity, and poverty*. Crown Business.
- Afreximbank. (2020). *African Trade Report 2020: Informal Cross-Border Trade in Africa in the Context of the AfCFTA*. African Export-Import Bank.
- Banque Africaine de Développement. (2017). *Trade Finance in Africa: Overcoming Challenges*. AfDB.
- Battilana, J., Leca, B., & Boxenbaum, E. (2009). How actors change institutions: Towards a theory of institutional entrepreneurship. *Academy of Management Annals*, 3(1), 65-107.
- Berger, P. L., & Luckmann, T. (1966). *The social construction of reality: A treatise in the sociology of knowledge*. Doubleday.
- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. In J. Richardson (Ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (pp. 241-258). Greenwood.
- DiMaggio, P. J., & Powell, W. W. (1983). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review*, 48(2), 147-160.
- FMI. (2019). *The African Continental Free Trade Area: Potential Economic Impact and Challenges*. IMF Staff Discussion Note SDN/19/04.
- Fofack, H. (2020). *Making the AfCFTA work for 'The Africa We Want'*. Brookings Africa Growth Initiative Policy Brief.
- Fofack, H. (2021). The AfCFTA and African Trade—An Introduction to the Special Issue. *Journal of African Trade*, 8(2), 1-11.
- Glaser, B. G., & Strauss, A. L. (1967). *The discovery of grounded theory: Strategies for qualitative research*. Aldine.
- Haas, P. M. (1992). Introduction: Epistemic communities and international policy coordination. *International Organization*, 46(1), 1-35.
- Lawrence, T. B., & Suddaby, R. (2006). Institutions and institutional work. In S. R. Clegg, C. Hardy, T. B. Lawrence, & W. R. Nord (Eds.), *The SAGE handbook of organization studies* (pp. 215-254). SAGE.
- Marks, G., & Hooghe, L. (2004). Contrasting visions of multi-level governance. In I. Bache & M. Flinders (Eds.), *Multi-level Governance* (pp. 15-30). Oxford University Press.
- Meyer, J. W., & Rowan, B. (1977). Institutionalized organizations: Formal structure as myth and ceremony. *American Journal of Sociology*, 83(2), 340-363.
- Muchanga, A. M. (2019). *Implementing the AfCFTA: Progress, challenges and opportunities*. UNECA.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press.
- Piattoni, S. (2010). *The theory of multi-level governance: Conceptual, empirical, and normative challenges*. Oxford University Press.
- Saygili, M., Peters, R., & Knebel, C. (2018). *African Continental Free Trade Area: Challenges and Opportunities of Tariff Reductions*. UNCTAD Research Paper No. 15.
- Turner, V. (1969). *The ritual process: Structure and anti-structure*. Aldine.

UA. (2019). Assessing Regional Integration in Africa IX: Next Steps for the African Continental Free Trade Area. UNECA, AUC, AfDB.

UNECA. (2015). Economic Report on Africa 2015: Industrializing Through Trade. United Nations Economic Commission for Africa.

UNECA. (2020). African Continental Free Trade Area: Updated Questions & Answers. United Nations Economic Commission for Africa.