

## **Les obstacles culturels et sociologiques au développement des échanges intra-régionaux**

---

### **Introduction**

« Comment faciliter et développer les échanges intra-régionaux ? ». Je n'ai, je l'avoue, aucune compétence spécifique en la matière et, si j'ai imprudemment accepté la proposition faite par Gérard Lemoine - en charge de l'organisation et de l'animation de ce séminaire - de m'exprimer devant vous, c'est sur la base d'un quiproquo... J'avais compris devoir traiter le sujet bien documenté des obstacles culturels au développement, sur lequel mon expérience en Afrique et dans l'océan Indien me donnait quelque légitimité. De là à traiter des « obstacles culturels et sociologiques au développement des échanges intra-régionaux dans la région COI », il y avait un pas que je ne me sentais pas prêt à franchir.

Comme tout un chacun, j'étais d'ailleurs convaincu que l'origine des blocages dans notre région était suffisamment connue sans qu'il soit besoin d'aller chercher plus avant : instabilité politique de certains Etats membres, importants écarts de niveau de développement, faible complémentarité des économies, poids de l'insularité, médiocre rentabilité des transports maritimes et aériens, manque d'infrastructures...

A la réflexion toutefois, je m'avisai qu'il y avait malgré tout quelque chose de surprenant à ce que le flux des échanges intra-COI ait aussi peu progressé depuis la création de cette organisation régionale de coopération. Cela, alors que la coopération économique inter-îles avait été l'un des principaux objectifs mis en avant à sa création et qu'elle demeurait depuis 30 ans l'un des points forts du consensus politique.

Or, quels qu'aient été les efforts du Secrétariat général, les échanges économiques sont sans doute le secteur où les traductions concrètes au niveau intra-régional ont été les plus décevantes. Au point que les déclarations d'intention vertueuses sur leur renforcement sont un véritable serpent de mer de la coopération indianocéanique. Réunions, colloques et projets régionaux se sont succédés sans parvenir à inverser durablement la dynamique. En 2012, le commerce inter-îles ne représente que 5% du commerce global des pays de la COI, contre 2 à 3% à sa création.

C'est pourquoi, à l'heure où la décision est prise d'améliorer la desserte maritime et aérienne entre les îles de l'espace COI en vue d'intensifier les échanges en matière de ressources agricoles, halieutiques, minières, touristiques et industrielles, il m'est apparu finalement très pertinent de jeter un regard nouveau sur la question en l'abordant sous son angle culturel et sociologique, l'ajout de ce dernier terme signifiant que "culturel" doit être pris dans son acception la plus extensive.

"Culturel" s'entend donc ici au sens sociologique du terme : "ce qui est commun à un groupe d'individus, ce qui le soude". Dans sa Déclaration de Mexico (1982), l'UNESCO propose la définition suivante : "Dans son sens le plus large, la culture peut aujourd'hui être considérée comme l'ensemble des traits distinctifs, spirituels et matériels, intellectuels et affectifs, qui caractérisent une société ou un groupe social. Elle englobe, outre les arts et les lettres, les modes de vie, les droits fondamentaux de l'être humain, les systèmes de valeurs, les traditions et les croyances."

La dimension culturelle et sociologique des obstacles au développement des échanges intra-régionaux ayant été peu explorée jusqu'à présent, on voudra bien excuser les approximations ou simplifications de cet exposé. Au demeurant, le temps imparti et le format de la conférence ne permettront pas d'ouvrir un débat approfondi avec les participants, ce qui aurait permis de nuancer certaines appréciations. Aussi, à ce stade, ma seule ambition est-elle de dégager des pistes de réflexion que j'espère innovantes et, fût-ce à la marge, utiles à la coopération économique régionale.

### **Identifier les obstacles**

Après avoir travaillé durant quatre jours sur le thème : « Comment faciliter et développer les échanges intra-régionaux ? », les participants au séminaire sont invités à marquer un temps d'arrêt, juste avant la clôture des travaux, pour identifier les résistances individuelles et collectives regroupées sous le vocable générique de "culturelles". Ces obstacles, on ne cherchera pas à ce stade à les lever mais plutôt à détecter leurs mobiles cachés. Une telle approche repose sur le constat que celui qui est fermement convaincu de la justesse d'une cause et qui perçoit nettement ce qui s'oppose à sa réalisation, dans toutes ses dimensions, saura trouver les voies et moyens pour surmonter l'obstacle.

Voilà pourquoi il ne faut jamais hésiter à se poser les questions les plus dérangeantes ou les plus impertinentes. La plupart du temps, il n'y a pas de réponse univoque. Celle-ci paraît de prime abord évidente mais, en l'abordant avec un regard neuf, on s'apercevra que la réalité sous-tendue par la question est plus complexe. Les réponses varieront mais de leur confrontation viendra le décalage dans le regard porté sur le sujet et une appréhension nouvelle du problème, qui permettront d'élaborer des réponses innovantes.

Si l'on jette un regard rétrospectif sur la coopération régionale de ces 25 dernières années, on peut se poser, dans le désordre et à titre non limitatif, les interrogations suivantes :

- Pourquoi Madagascar n'est-il pas devenu le grenier de l'océan Indien ?
- Pourquoi les communications inter-îles (par avion ou par mer) sont-elles toujours aussi difficiles ?
- Pourquoi les échanges des pays membres de la COI sont-ils parfois plus tournés vers leur ancienne métropole ou les pays d'origine de leurs populations que vers les pays voisins ?
- Pourquoi les échanges se font-ils préférentiellement dans l'aire linguistique propre au pays ou à telle ou telle de ses communautés ?
- Pourquoi la coopération touristique inter-îles est-elle si longue à porter pleinement ses fruits ?
- Pourquoi les flux intra-régionaux de proximité sont-ils globalement si peu développés ?
- Pourquoi la démarche de « consommer local » est-elle encore si fragile et si peu valorisée dans certains pays de la zone ?
- Pourquoi, à qualité égale, certains produits locaux sont-ils, ici ou là, plus chers que les produits importés, alors qu'on sait qu'une structure de prix élevés pénalise les capacités d'exportation ?
- Pourquoi les échanges culturels restent-ils relativement réduits au niveau de l'ensemble de la sous-région, alors qu'il est communément admis que les relations culturelles sont une assise solide pour le développement des échanges économiques ?

En d'autres termes : quel est le poids des habitudes, du confort des opérateurs, des mentalités, des croyances ou des représentations imaginaires dans les freins constatés au développement des échanges intra-régionaux ? La réponse diffèrera selon les pays, les groupes sociaux ou les individus. L'objectif est ici de prendre conscience de ses propres perceptions comme de celles des autres parce que ces perceptions, ces représentations guident nos actes à notre insu.

Au titre des situations individuelles ou collectives qui limitent les échanges intra-régionaux, on peut, à titre d'exemple et de manière encore une fois non limitative, relever :

- le confort des affinités linguistiques,
- le poids des habitudes (sortir des canaux habituels de l'échange économique implique de sortir de sa zone de confort pour prendre des risques),
- la tentation du repli sur soi dans les périodes économiques difficiles,
- la défense des positions acquises : celle qui, par exemple, poussera un importateur à freiner la commercialisation des productions nationales sur son marché intérieur au risque de diminuer la rentabilité des investissements tournés vers l'export.

Cette liste à peine esquissée aurait mérité une élaboration collective par groupes de travail, mais chacun la complètera pour son propre compte.

A l'inverse, on pourra aussi relever un nombre significatif de *success story* en matière d'échanges intra-régionaux, desquelles il serait avantageux de dégager ce qu'on pourrait appeler les clés du succès. Tant il est vrai que les obstacles ne doivent pas cacher les réussites, celles-ci n'étant productives à l'échelle collective que si elles peuvent être partagées et démultipliées.

Les exemples donnés précédemment comportent une dimension culturelle au sens large qui impacte la sphère économique. Chacun d'entre eux illustre des freins, des pesanteurs ou des facteurs limitatifs qui, à court ou moyen terme, auront un impact déterminant sur la limitation des échanges économiques intra-régionaux.

### **La force du mental**

En s'intéressant aux obstacles culturels, on aborde un domaine complexe, difficile à démêler, interpénétré avec nos propres vécus et affects. Un domaine où l'on « marche sur des œufs » parce qu'on touche à l'identité individuelle et collective, aux différences d'organisation de l'Etat et de la société, à ce qui, tout à la fois, rassemble et fragmente : les langues, les traditions, les religions, les niveaux de développement... A l'instar de la mer qui à la fois relie et sépare les îles, l'identité indianocéanique est faite de contradictions multiples dont la moindre n'est pas la tension permanente entre le fait local ou national et le projet régional.

Ces choses-là sont sensibles et fragiles : au mieux, on y pense mais on ne s'exprime guère à leur sujet au-delà de ses cercles proches ; au pire, on n'en a pas conscience ou on ne veut pas savoir. Quand on parle d'économie, d'organisation des échanges, de dispositifs juridiques (ce qui était l'objet même du séminaire dans lequel s'inscrit le présent exposé), on est clairement dans le domaine du conscient ; quand on aborde la dimension sociologique et culturelle, on rencontre le subconscient. Il s'agit d'un domaine plus difficile à appréhender mais qui n'en est pas moins déterminant car, tant qu'ils ne sont pas identifiés et nommés, les obstacles culturels empoisonnent singulièrement l'atmosphère...

Il y a pourtant urgence à agir en la matière car la caractéristique de ces freins indéterminés, qui relèvent le plus souvent du non-dit, voire de l'indicible, c'est qu'ils sont d'autant plus lourds et pesants que nous en sommes nous-mêmes partie prenante. Autrement dit, ces obstacles sont aussi en notre for intérieur. De ce fait, ils nous empêchent d'ouvrir le champ du possible, constituant à notre insu une limite à la pensée, un frein à l'imagination, un obstacle à l'action pour trouver des solutions qui dépassent les points de blocage.

De par nos origines nationales, sociales ou de genre, de par notre positionnement dans la chaîne des responsabilités qui concourent à la croissance régionale, nous sommes, chacun pris individuellement, partiellement aveuglés par nos préjugés (« Ils n'ont rien à nous offrir que nous n'ayons déjà »), nos doutes et nos peurs (« Ils vont nous absorber, nous serons perdants, ce sera

au final un jeu de dupes »), nos résistances inconscientes (« Nous ne sommes pas prêts, c'est trop compliqué », « Mon pays n'a rien à y gagner », « C'est beaucoup de travail pour peu de résultats »), voire notre peu de foi dans les perspectives d'un développement à l'échelle de la COI (« Cela n'a pas marché par le passé, il n'y a pas de raison que ça fonctionne à l'avenir »). Les résistances culturelles ou sociologiques sont les mieux partagées, même si elles peuvent revêtir des formes différentes selon les pays, les générations, les milieux sociaux.

Pour illustrer mon propos, j'emprunterai au monde du sport. De plus en plus de sportifs de haut niveau se font accompagner par un « coach mental ». Pendant longtemps, l'apprentissage d'un sport était limité à l'acquisition d'une technique qu'il suffisait de maîtriser le mieux possible pour obtenir des résultats. Aujourd'hui, on admet que la technique ne suffit pas, que les freins sont aussi dans les têtes : la technique est de l'ordre du conscient alors que le mental est plus ou moins agi par le subconscient. Le subconscient étant, en psychologie, un état psychique dont on n'a pas conscience mais qui influe sur le comportement. Si, comme certains le pensent, conscient et subconscient renvoient chacun à un hémisphère différent du cerveau, on comprend alors que les deux hémisphères doivent travailler en phase pour que le sportif atteigne son maximum de performance. En cas de conflit entre les deux hémisphères, entre le conscient et le subconscient, l'échec est assuré.

Si la technique est une condition *sine qua non* du succès, c'est la force du mental qui fait le champion. On peut extrapoler cette approche à nombre de situations individuelles et collectives, dans les domaines professionnel ou social, politique ou économique, intellectuel ou artistique. On peut dès lors considérer que la force du mental est déterminante pour réussir l'intégration régionale et faciliter le développement des échanges intra-régionaux car, pour atteindre le résultat espéré, il faut y croire.

Or tout se passe comme si l'adhésion aux valeurs et aux bénéfices de la coopération régionale allait de soi, comme si elle était à l'évidence partagée par tous ses acteurs. Le niveau d'adhésion individuelle et collective est rarement questionné. Or, pour agir avec des chances raisonnables de succès, il faut aller au-delà des apparences et bousculer les évidences. Rien d'étonnant, dès lors, si les freins culturels et sociologiques ne sont ni détectés ni *a fortiori* levés, et s'ils continuent d'agir en sous-main pour contrarier les objectifs affichés. On se trouve alors dans le cas du sportif qui réalise des contreperformances en série, faute d'avoir travaillé son mental.

### **Créer l'adhésion au projet régional**

Intellectuellement, les différents acteurs de la coopération régionale adhèrent au projet régional. Mais, subrepticement, l'inconscient individuel et collectif semble douter de sa pertinence et, plus encore, de son efficience. Serait-ce parce que la COI n'est pas suffisamment perçue comme un espace vécu ? Parce que la formation d'une conscience régionale, qui soude les composantes sociologiques locales et les cimente autour d'un projet de développement et de promotion communs, est encore balbutiante ? Si cette hypothèse est fondée, alors l'évolution et la consolidation de la conscience régionale doivent constituer l'un des objectifs majeurs de la COI.

Il est vrai que, de son côté, la formation d'un système productif solidaire accélèrera elle aussi l'émergence d'un espace régional perçu comme une entité, ce qui légitime les efforts actuels pour intensifier par tous les moyens les échanges économiques intra-régionaux. L'émergence d'une conscience régionale forte relevant du long terme, on ne saurait attendre que celle-ci atteigne toute sa plénitude pour agir au plan économique. Il n'en reste pas moins que, si l'on veut que la dynamique des échanges économiques s'intensifie durablement et sans fausses contraintes, il importe d'approfondir en parallèle la problématique de la construction régionale dans toutes ses dimensions, politiques, économiques et culturelles.

« Il convient de faciliter le développement des échanges intra-régionaux car ce processus est bon pour nos pays membres », tel est depuis 1982 le consensus sur lequel repose la dynamique de coopération régionale dans le sud-ouest de l’océan Indien. Mais la COI n’a sans doute pas suffisamment apporté aux populations de son espace la preuve de l’intérêt pour elles de cet effort de construction régionale. Ceci est d’autant plus dommageable que, contrairement à la SADC ou au COMESA, l’ambition de son projet comporte une dimension de voisinage qui met en jeu des ressorts allant bien au-delà de l’économique. Autrement dit, plus la coopération est de proximité et plus la dimension interpersonnelle, humaine et sociale, joue un rôle majeur. Et, en conséquence, plus le poids des blocages culturels risque d’être déterminant.

Dans les zones géographiques qui ont connu une intensification significative de leurs échanges intra-régionaux, l’interdépendance croissante des économies est allée de pair avec celle des interactions humaines. Les échanges économiques vont au rythme des échanges culturels : économique et culturel interagissent et se renforcent mutuellement, l’un et l’autre contribuant à l’enracinement de l’identité régionale. On a trop tendance à aborder ces deux pôles de développement de manière distincte. C’est oublier que la mondialisation économique est intimement liée à la diffusion mondiale et instantanée de l’information, à l’interconnexion généralisée à l’échelle de la planète. Il y a là, à l’évidence, des synergies à mettre en œuvre, *a fortiori* dans un espace plutôt restreint comme celui de la COI.

### **Dépasser les obstacles**

Le succès des échanges repose en priorité sur la **confiance** (n’oublions pas que, pour tenter de trouver de nouveaux débouchés pour ses produits, l’acteur économique est contrant de sortir de sa zone de confort). C’est une démarche très difficile s’il ne connaît personne dans le pays vers lequel il veut exporter, s’il n’est pas appuyé par un passeur, un médiateur, qu’il s’agisse d’une personne ou d’une institution privée ou parapublique (à l’instar du MEXA pour les exportations mauriciennes). Telle est la raison pour laquelle le développement concomitant des échanges culturels (circulation de spectacles, échanges audiovisuels, informationnels, universitaires ou autres) est un atout considérable pour le développement des échanges économiques. Ils permettent de se connaître en dehors du monde des affaires, de "s’apprivoiser" psychologiquement, ce qui diminue l’insécurité pour les deux parties au moment de la négociation.

Le besoin de **sécurité**, de disposer d’un filet de protection pour les échanges est lui aussi essentiel. C’est ce qui explique la priorité donnée, dans le choix d’une zone d’importation ou d’exportation, à une aire linguistique qui nous est familière, à une région ou à un pays où l’on a de la famille qui peut éventuellement nous accueillir et jouer les intermédiaires, ou encore à un pays dont on connaît de l’intérieur les modes de fonctionnement, les lois, us et coutumes. Le travail sur les interfaces de l’échange est probablement le point sur lequel les instances de coopération régionale peuvent être le plus efficaces. Sous réserve toutefois que le dispositif mis en place ne soit pas trop formel, et qu’il soit conçu en priorité pour prospecter et accueillir les nouveaux venus. En d’autres termes, qu’il ne limite pas son action à la sécurité des membres du groupe qui le forme mais qu’il veille en permanence à celle des primo-arrivants.

A conditions équivalentes, un producteur, un fabricant, un commerçant qui cherchent à importer ou exporter des produits, quels qu’ils soient, n’ont aucune raison d’aller loin de leurs bases s’ils trouvent tout près ce qui leur est indispensable : un interlocuteur qualifié, un marché porteur, un environnement professionnel, des compétences et un droit des affaires conforme aux standards internationaux. La priorité régionale doit donc être pensée comme une opportunité pour le milieu des affaires. A la confiance et à la sécurité, il convient donc d’ajouter la **facilité**. Voilà pourquoi la facilitation des échanges est si importante en matière de coopération régionale, l’*homo economicus* n’ayant pas vocation à aller contre ses intérêts.

Sortir de sa zone de confort pour importer/exporter dans un cadre régional, en lieu et place de circuits traditionnels d'échanges plus lointains, suppose toutefois des capacités intrinsèques qui demandent à être développées ou confortées : capacité à aller vers l'autre, à changer de mentalité, à faire preuve de flexibilité pour **s'adapter** aux us et coutumes de pays nouveaux, fussent-ils voisins. Trop d'investisseurs n'ont pas la patience d'aller au bout de leur démarche dans des pays où les dispositifs nationaux sont traditionnellement lents et inefficaces : ils se découragent vite, parfois pour de banales questions d'ego, prenant la norme administrative et commerciale locale pour des obstacles *ad hominem*. Il convient de les aider à dépasser ces handicaps en facilitant les parcours techniques mais aussi en prévenant, conseillant, accompagnant, et surtout en faisant connaître les réussites obtenues par d'autres à force de persévérance. Aussi les dispositifs d'entraide et de partage d'expérience sont-ils sans cesse à renforcer en liaison avec les chambres de commerce.

C'est aussi le rôle d'une organisation de coopération régionale que de travailler à prévenir, aux deux bouts de la chaîne de l'import/export, les écarts de productivité ou de réactivité (délais de chargement ou déchargement dans les ports, temps de traitement des dossiers par les douanes, pertinence et efficacité des contrôles vétérinaires ou phytosanitaires, etc.). Ces écarts sont source d'incompréhension de part et d'autre. C'est pourquoi la **gestion de l'écart** entre les attentes et la réalité de pays voisins devrait faire l'objet d'une attention toute particulière. La dimension culturelle est ici largement aussi importante que la dimension technique. Or les projets d'appui à l'intégration régionale prennent insuffisamment en compte ces aspects où le relationnel et l'attitude personnelle jouent un grand rôle.

La différence de niveau de développement peut être un atout dans la compétition économique, à condition toutefois que, faute d'économie performante, le pays dispose d'une main d'œuvre formée ou facilement formable. La **qualité de la main d'œuvre et de l'environnement professionnel** à tous les niveaux est, de ce point de vue, une dimension essentielle. Ce sont des hommes et des femmes, et non pas des robots, qui organisent et viabilisent les échanges, d'où l'importance de la formation, voire simplement de la sensibilisation, à l'économie, à la culture d'entreprise, à la gestion du risque. Car ce qui est une évidence dans un pays donné peut être étranger à la culture du pays voisin.

Seul le développement des échanges intra-régionaux, économiques aussi bien que culturels, permettra de rapprocher, à moyen/long terme, les mentalités et les pratiques. Telle est la raison pour laquelle le développement des échanges régionaux apparaît (à l'exception notable des cultures de rente) subordonné à l'existence d'un **marché intérieur** ouvert aux produits locaux. Les producteurs auront ainsi pu se confronter aux exigences de la clientèle nationale, ce qui leur permettra de porter le niveau de leurs produits à des standards comparables à ceux des produits importés avant de les placer sur les marchés extérieurs. Ce faisant, ils auront acquis des compétences techniques (savoir faire) et relationnelles (savoir être) indispensables au dialogue des affaires avec des partenaires étrangers.

### **En guise de conclusion**

Conçu comme un défrichage, cet exposé n'appelle pas d'autre conclusion que d'inciter les participants à pousser plus avant leur réflexion personnelle. Il aurait été intéressant et utile de procéder à une étude de cas, sur le tourisme régional par exemple, pour mieux visualiser l'interpénétration du sectoriel et du culturel, mieux cerner les obstacles induits et ébaucher en commun des esquisses de résolution de problèmes. Utile également de tenter de formuler en groupe des réponses aux questions listées sous la rubrique "Identifier les obstacles". Rappelons-le, il s'agissait de défricher un sujet relativement neuf : l'abord en aurait été facilité, le déroulement rendu plus vivant et l'approfondissement de la réflexion mieux assurée.

J'adresse enfin mes remerciements à l'OMC, à l'OIF et à la COI pour m'avoir donné l'opportunité de "phosphorer" sur ce que je crois être un levier essentiel, quoique largement méconnu, de l'amélioration de la coopération régionale. Et un merci tout particulier à Gérard Lemoine pour sa confiance.

Denis Bossard, 23 novembre 2012