

Transformer les économies africaines par des politiques commerciales et industrielles intelligentes



Nations Unies
Commission économique pour l'Afrique

Transformer les économies africaines par des politiques commerciales et industrielles intelligentes



Nations Unies
Commission économique pour l'Afrique



Pour commander des exemplaires du rapport sur la *Transformer les économies africaines par des politiques commerciales et industrielles intelligentes* par la Commission économique pour l'Afrique, veuillez contacter :

Section des publications
Commission économique pour l'Afrique
Menelik II Avenue
B.P. 3001
Addis-Abeba, Éthiopie
Tél : +251 11 544-9900
Télécopie : +251 11 551-4416
Courriel : ecainfo@uneca.org
Web : www.uneca.org

© 2017 Commission économique pour l'Afrique
Addis-Abeba, Éthiopie

Tous droits réservés
Première édition : octobre 2017

La reproduction, en tout ou en partie, de la teneur de cette publication est autorisée. La Commission demande qu'en pareil cas, il soit fait mention de la source et que lui soit communiqué un exemplaire de l'ouvrage où sera reproduit l'extrait cité.

Conception et impression: Groupe de la publication et de l'impression de la CEA, Addis-Abeba, certifié ISO 14001:2004.
Imprimé sur du papier sans chlore

Photo de couverture: www.shutterstock.com

Table des matières

Remerciements	v
Résumé : messages clés et recommandations	1
I. Introduction	9
A. Définir « l'industrialisation intelligente par le commerce »	9
B. Rôle du secteur manufacturier	10
C. Rôle des services	10
II. Examen de la documentation existante	12
A. Stratégies d'industrialisation au niveau des communautés économiques régionales	12
B. La Zone de libre-échange continentale et son pilier industriel	13
C. L'industrialisation dans le contexte des autres accords commerciaux	14
D. Obstacles à l'industrialisation par le commerce	16
III. Statistiques et analyse descriptives	20
A. Situation de l'industrialisation	20
B. Exportations et importations industrielles	23
C. Structures tarifaires industrielles	26
D. Droits de douane nominaux et taux de protection effective	28
IV. Cibler les secteurs pour une industrialisation intelligente	34
A. Capacités productives locales et avantage comparatif	34
B. Taxes à l'exportation et autres restrictions à l'exportation	38
C. Taux de protection effective faible ou négatif	39
V. Études de cas	41
VII. Une évaluation des mesures à prendre pour une industrialisation intelligente	45
A. Des choix judicieux clairement exprimés dans les accords commerciaux	45
B. Utiliser la politique commerciale pour promouvoir l'industrialisation	47
C. Politiques complémentaires en faveur de l'industrialisation par le commerce	48
D. Renforcer les liens entre les stratégies nationales de développement, la politique industrielle et la politique commerciale	51
Références	52

Remerciements

Le présent rapport est une publication conjointe de la Commission économique pour l'Afrique (CEA) et de l'Overseas Development Institute. Les deux organisations sont reconnaissantes au Ministère du développement international du Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord qui finance le projet de «soutien à l'Union africaine et à la CEA en matière de politique commerciale en Afrique». Toutefois, les opinions exprimées sont celles des auteurs et ne reflètent pas forcément les points de vue de la CEA, de l'Overseas Development Institute ou du Ministère du développement international.

Le rapport a été préparé sous la direction et la supervision de David Luke, coordonnateur du Centre africain pour les politiques commerciales, et de Dirk Willem te Velde, chargé de recherche principal et chef de l'International Economic Development Group de l'Overseas Development Institute.

L'équipe de base chargée d'établir le présent rapport était composée de Lily Sommer, chercheur au Centre africain pour la politique commerciale ; Maximiliano Mendez-Parra, chercheur à l'Overseas Development Institute et Linda Calabrese, chercheur principal à l'Overseas Development Institute. Les membres de l'équipe tiennent à remercier de leur soutien leurs collègues Simon Mevel, économiste au Centre africain pour la politique commerciale ; Jamie Macleod, chercheur au Centre africain pour la politique commerciale et Neil Balchin, chercheur à l'Overseas Development Institute.

Enfin, le Centre africain pour la politique commerciale est reconnaissant envers Affaires mondiales Canada pour son soutien à son programme de travail grâce à un partenariat qui perdure depuis 2004.

Résumé : messages clés et recommandations

Le *Rapport économique sur l'Afrique de 2015* de la Commission économique pour l'Afrique explique clairement la nécessité d'augmenter et d'améliorer l'utilisation des échanges commerciaux et des politiques commerciales comme moteurs de l'industrialisation du continent. Le présent rapport se fonde sur ces recommandations en évaluant en profondeur ce dont ont besoin les pays d'Afrique pour s'industrialiser intelligemment par le commerce. L'évaluation s'appuie sur une analyse de la question de savoir si les politiques commerciales et structures tarifaires actuelles apportent une contribution positive à la politique plus vaste d'industrialisation de l'Afrique.

Le reste du résumé offre une vue d'ensemble du contenu, des principaux messages et des recommandations du rapport. Celles-ci s'adressent aux décideurs africains tout en offrant des éclairages importants à l'intention des donateurs internationaux, des universitaires, des partenaires commerciaux de l'Afrique, du secteur privé, de la société civile et de tous ceux qui s'intéressent à l'industrialisation de l'Afrique par le commerce.

Structure du rapport

Chapitre I. Introduction : Les auteurs expliquent la raison d'être du rapport, définissent l'industrialisation intelligente par le commerce et examinent le rôle important du secteur manufacturier et des services pour repenser la politique commerciale comme moteur du développement industriel.

Chapitre II. Examen de la documentation existante : Les auteurs présentent une vue d'ensemble des stratégies industrielles des communautés économiques régionales et du volet industriel de la Zone de libre-échange continentale (ZLEC), tout en examinant tant les obstacles à l'industrialisation par le commerce que les accords commerciaux qui vont influencer la façon dont le continent va pouvoir utiliser le commerce pour s'industrialiser.

Chapitre III. Statistiques et analyse descriptives : Les auteurs évaluent la situation de l'industrialisation et de la diversification des exportations en Afrique, analysent les exportations, les importations et les structures tarifaires des industries du continent, afin de comparer les droits de douane nominaux et le taux de protection effective.

Chapitre IV. Cibler les secteurs pour une industrialisation intelligente : Les auteurs examinent les outils utilisés pour cibler des industries en vue d'une industrialisation intelligente, analysent notamment les capacités de production et avantages comparatifs, les restrictions sur les exportations et utilisent le concept de taux de protection effective pour concevoir des structures tarifaires d'appui.

Chapitre V. Études de cas : Sont présentées plusieurs études de cas sur la façon dont des pays africains sont parvenus à faire avancer leurs programmes d'industrialisation en utilisant des politiques commerciales intelligentes, appuyées par des interventions nationales complémentaires.

Chapitre VI. Une évaluation des mesures à prendre pour une industrialisation intelligente : Le rapport conclut sur un ensemble de recommandations concernant des politiques prioritaires quant à ce que les pays africains doivent faire pour parvenir à une industrialisation intelligente par le commerce.

Messages clés

Importance de l'industrialisation

L'expérience de l'Afrique en matière d'industrialisation reste décevante

À l'échelle mondiale, la part du secteur manufacturier dans la production totale augmente avec le revenu par habitant jusqu'à ce que les pays atteignent la tranche supérieure des pays à revenus intermédiaires, puis diminue à mesure que les services passent au premier plan, avec des revenus plus élevés. Cela n'a pas été le cas en Afrique. En 2014, en Afrique, la part moyenne de la valeur ajoutée manufacturière dans le produit intérieur brut (PIB) était de 9,8 %, soit trois points de pourcentage de moins

que les 12,8 % de 1990. De même, la part des exportations de produits manufacturés de l'Afrique a diminué, passant de 25,6 % en 1995 à 18,9 % en 2014. Les exportations de l'Afrique demeurent essentiellement des matières premières et des produits de base (combustibles, minerais et métaux et matières premières agricoles). L'Indice Herfindahl-Hirschman qui mesure la concentration des marchés montre que les exportations de l'Afrique sont moins diversifiées que celles du reste du monde.

Le secteur manufacturier et les services ont des rôles essentiels à jouer dans l'industrialisation de l'Afrique

Le secteur manufacturier est un secteur à forte valeur ajoutée qui permet des flux de main-d'œuvre pouvant assurer une productivité élevée. Il entretient de solides liens, tant en amont qu'en aval, avec d'autres secteurs de l'économie, notamment l'agriculture et les secteurs extérieurs. Le secteur des services prend de plus en plus d'importance. Principal contributeur au PIB de la majorité des pays d'Afrique, il est aussi le secteur dont la croissance est la plus rapide sur le continent depuis une vingtaine d'années. Un secteur des services florissant est indispensable pour attirer les investisseurs vers les entreprises africaines et promouvoir la croissance du secteur manufacturier, puisqu'il permet de se procurer localement les services de soutien – services de logistique, de télécommunications et financiers.

Depuis quelques années, l'industrialisation prend de plus en plus d'importance dans les politiques et cadres de développement africains

Le Plan d'action pour le développement industriel accéléré de l'Afrique est le principal programme d'industrialisation du continent. L'Agenda 2063 de l'Union africaine exhorte à la promotion de plans sectoriels de productivité et de chaînes de valeur régionales et par produit pour appuyer la réalisation de politiques industrielles. Conscients de tout cela, les pays d'Afrique ont fait de l'industrialisation un des piliers de leur projet de ZLEC. Les communautés économiques régionales reconnaissent aussi que l'industrialisation doit être au cœur de leurs programmes régionaux d'intégration et de développement. La Communauté de développement de l'Afrique

australe (SADC) et la Communauté d'Afrique de l'Est (CAE) ont des stratégies industrielles distinctes pour orienter l'industrialisation de leur région.

Utiliser le commerce comme moteur de l'industrialisation de l'Afrique

Il faut plus de nouvelles idées sur la façon de réaliser les objectifs d'industrialisation de l'Afrique

Le commerce doit jouer un rôle essentiel. En 2014, les produits manufacturés comptaient pour 41,9 % des exportations intra-africaines, contre seulement 14,8 % des exportations de l'Afrique hors du continent. Mais le commerce intra-africain est sous-exploité en raison du coût élevé des transactions commerciales dans la région. Il ne représentait que 15,3 %, du total des échanges commerciaux de l'Afrique en 2015. Les exercices de modélisation de la CEA indiquent que la mise en place de la ZLEC permettrait une augmentation du commerce intra-africain de marchandises de 52,3 %. Les augmentations estimées sont encore plus élevées pour les produits industriels (53,3 %).

Quoiqu'elle n'ait rien de nouveau, l'idée de recourir activement au commerce et aux politiques commerciales pour appuyer l'industrialisation connaît actuellement un regain d'intérêt

Le commerce occupe une place plus importante dans les objectifs du développement durable que dans les objectifs du Millénaire pour le développement, les premiers comptant des cibles commerciales parmi leurs moyens de mise en œuvre. La vision de l'Union africaine inscrite dans son Agenda 2063 inclut des exhortations à développer les capacités de production, à promouvoir le commerce intra-africain, à mettre en place la ZLEC et à améliorer les infrastructures régionales, entre autres priorités ayant trait au commerce. Les pays africains reconnaissent le rôle que la ZLEC pourrait jouer dans l'industrialisation du continent, industrialisation désignée comme un des piliers centraux de ce projet de ZLEC. Les communautés économiques régionales reconnaissent aussi que l'industrialisation doit être au cœur de leurs programmes régionaux d'intégration et de développement.

L'industrialisation de l'Afrique est influencée par des accords commerciaux qui n'ont pas été conclus entre pays africains

Les pays donneurs de préférences déterminent les résultats et les conditions d'octroi des préférences prévues dans les accords d'échanges préférentiels

Dans de nombreux pays d'Afrique, il y a un déséquilibre entre la capacité de production et des règles d'origine et normes de production strictes. C'est pourquoi il faudrait améliorer la conception des accords commerciaux préférentiels pour soutenir l'industrialisation et le développement de l'Afrique.

La prochaine décennie devrait voir des réorientations inscrivant plus de réciprocité dans les accords commerciaux préférentiels

Une libéralisation rapide, pleine et entière risque de réduire la compétitivité des producteurs africains et entraver ainsi les efforts d'industrialisation et de diversification, si l'on ne gère pas adéquatement les ajustements indispensables. En effet, les produits étrangers pourraient bénéficier sur les marchés africains de traitements de plus en plus favorables, voire plus favorables, que les produits du continent.

Les accords commerciaux méga-régionaux sont lourds de conséquences pour le programme d'industrialisation de l'Afrique

Il ressort des exercices de modélisation de la CEA que la mise en place des accords commerciaux méga-régionaux envisagés va se traduire par une perte des parts de marchés des pays d'Afrique du fait de l'érosion des préférences et des pressions concurrentielles. Les pays d'Afrique éprouveront encore plus de difficultés à s'industrialiser en nouant des relations d'approvisionnement avec les marchés émergents en croissance rapide comme la Chine.

D'importants obstacles s'opposent à l'industrialisation de l'Afrique par le commerce

L'intégration commerciale de l'Afrique est moins importante que dans les autres régions en développement

Le commerce total de l'Afrique en part du PIB était de 40 % en 2015, contre 47,3 % pour l'ensemble des pays en développement. Le commerce intra-africain n'est pas non plus une réussite en comparaison avec les autres régions en développement. Le commerce intra-africain représentait 15,3 % de tout le commerce du continent en 2015, alors que, par exemple, le commerce entre les pays en développement de l'Asie de l'Est en part du commerce total de cette région était de 32,1 %.

Les droits de douane actuellement en vigueur sous-estiment considérablement les coûts du commerce interne et externe en Afrique

En 2013, le coût des transactions commerciales du continent avec le monde était de 283 % plus élevé en équivalent de tarif ad valorem que dans toutes les autres régions à l'exception de l'Asie centrale, où il y a une plus grande proportion de pays sans littoral. Ceci s'explique du fait de la prévalence en Afrique de mesures non tarifaires et obstacles physiques à l'accès au marché, dont de mauvaises infrastructures.

Des normes légitimes sont importantes pour assurer l'industrialisation de l'Afrique par le commerce

Le respect des normes encourage l'industrialisation en favorisant les capacités et la compétitivité du commerce, en facilitant des transactions commerciales mutuellement bénéfiques de produits industriels et l'intégration des entreprises dans des chaînes de valeur régionales et mondiales et en améliorant l'efficacité de la production et du commerce. Il y a malheureusement une tendance à abuser d'obstacles techniques au commerce trop contraignants comme nouvelles

mesures protectionnistes. Respecter ces normes est un problème pour les pays d'Afrique dont les capacités et les infrastructures de contrôle de la qualité sont souvent insuffisantes.

Il est important de concevoir des structures tarifaires pour les produits industriels africains

L'augmentation des droits de douane sur la production industrielle relève le coût de l'industrialisation de l'Afrique

Dans l'ensemble, les taux pondérés des droits de douane à l'importation de produits intermédiaires en Afrique sont nettement plus élevés qu'en Asie de l'Est et du Sud-Est (région qui est en train de s'industrialiser rapidement) et que dans le reste du monde. La différence est importante pour les fournitures industrielles transformées, les pièces et accessoires des biens d'équipement et du matériel de transport, tous intrants importants pour les industries manufacturières. Les droits de douane sur les biens intermédiaires que l'Afrique importe de l'extérieur sont élevés. Cela limite l'utilisation de ces biens dans les processus de fabrication et réduit ainsi les possibilités d'exportations des produits transformés.

La corrélation entre le taux de protection effective et l'avantage comparatif révélé est faible

Pour évaluer le degré de protection accordé aux industries africaines par les droits à l'importation, il importe d'analyser à la fois les droits de douane nominaux et le taux de protection effective, qui mesure l'effet total de toute la structure tarifaire sur la valeur ajoutée par unité de production de chaque industrie, quand des biens intermédiaires et finals sont importés. Des secteurs disposant d'un avantage comparatif pour une production donnée dans un pays ne bénéficient pas toujours du surcroît de protection accordée à des secteurs spécifiques. Ce qui donne à penser que l'on pourrait améliorer le ciblage de taux plus élevés de protection effective.

Avantages comparatifs et restrictions aux exportations peuvent être des outils utiles quand on vise une industrialisation intelligente par le commerce

L'analyse des avantages comparatifs révélés peut permettre de déterminer des domaines potentiels de spécialisation

Dans diverses études, l'analyse de l'avantage comparatif d'une région sert à identifier des domaines potentiels de spécialisation d'un pays ou d'un groupe de pays d'une communauté économique régionale. Ceci peut aider à orienter les stratégies relatives au commerce et à l'industrialisation et maximiser les bénéfices du commerce régional pour tous. Cependant, comme indicateur de la capacité de production d'un pays, l'avantage comparatif révélé est un concept statique. Alors que les ressources d'un pays changent, ses capacités de production évoluent. Des mesures politiques ciblées peuvent aider les pays à modifier leurs capacités de production en faveur de biens contenant plus de valeur ajoutée et pouvant générer plus de liaisons et d'effets d'entraînement dans le reste de l'économie.

Les taxes à l'exportation peuvent encourager la création de la valeur en réduisant ou en interdisant les exportations de matières premières et de biens non transformés

Les pays d'Afrique ne se servent pas suffisamment de cet outil. Si les taxes à l'exportation peuvent promouvoir le développement industriel, elles doivent cibler les industries ayant un avantage comparatif, avec l'appui d'autres politiques industrielles pour assurer le démarrage de certaines industries africaines. Des taxes à l'exportation indéfinies risquent par contre d'offrir un avantage permanent aux producteurs locaux, ce qui, à la longue, pourrait réduire les incitations à améliorer leur compétitivité.

Recommandations

Définir des choix intelligents dans les accords commerciaux

Les pays africains doivent définir des choix intelligents pour les accords commerciaux et insister sur l'utilisation de nouveaux accords commerciaux pour promouvoir l'industrialisation

Les pays africains devraient utiliser des évaluations de l'impact des industries en amont et en aval comme moyen d'appuyer l'intégration des priorités industrielles dans leurs accords commerciaux. Il y a par exemple dans de nombreux pays africains un déséquilibre entre les capacités de production et le caractère strict des règles d'origine et des normes de production. Des évaluations de l'impact des industries aideraient à résoudre ce problème en vérifiant si les exigences contenues dans les accords et arrangements commerciaux correspondent aux capacités de production des pays africains.

L'impératif du progrès de l'industrialisation doit être au cœur du processus de négociation de la Zone de libre-échange continentale

L'accord final de la ZLEC doit viser l'engagement des États membres à un programme ambitieux de libéralisation du commerce de biens et de services. Ce sera crucial pour favoriser le commerce intra-africain de biens intermédiaires, pour assurer l'apport de services à des prix compétitifs et pour développer les chaînes de valeur des manufactures de la région. L'accord doit aussi inclure des dispositions qui répondent à l'impératif de développement industriel qui est un des piliers de la ZLEC. Par exemple, il faudrait des règles d'origines plus souples, offrant des possibilités généreuses de cumuls, qui aideraient à encourager la transformation aux plans local et régional et le développement de chaînes de valeur industrielles africaines.

L'Afrique devrait ordonner intelligemment ses réformes de politiques commerciales

L'Afrique doit mettre rapidement en place la ZLEC pour éviter des pertes d'échanges commerciaux du fait de l'évolution du paysage commercial des pays africains, en particulier avec l'émergence des accords commerciaux méga-régionaux et l'amélioration de la réciprocité dans les accords commerciaux de l'Afrique avec des partenaires de l'extérieur du continent. Ceci doit permettre aux pays d'Afrique d'exploiter les économies d'échelle et d'apprendre en pratique ce qui est nécessaire pour le développement de chaînes de valeur et d'industries régionales compétitives, bien placées pour entrer en concurrence sur le plan international et s'intégrer dans les chaînes de valeur mondiales. Les accords commerciaux réciproques doivent être bien gérés, avec une réduction échelonnée des droits de douane sur les importations de l'Afrique pour permettre aux industries africaines de s'adapter.

Mettre les politiques commerciales au service de l'industrialisation

Les pays d'Afrique doivent baser leurs stratégies de développement industriel sur les avantages comparatifs

La corrélation entre le taux de protection effective et les avantages comparatifs révélés est faible. C'est-à-dire qu'il n'y a pas toujours de protection pour les secteurs des pays qui ont un avantage comparatif pour une certaine production. Mais des taux de protection plus élevés ne garantissent pas toujours la croissance d'un secteur. Les structures tarifaires doivent plutôt viser à permettre à ces secteurs d'être compétitifs sur le plan international. Il faut aussi comprendre qu'un avantage comparatif est un concept dynamique : les pays peuvent aussi se « construire » des avantages comparatifs dans des secteurs considérés comme stratégiques pour leur croissance. Dans de telles situations, on peut utiliser des outils de politiques commerciales, comme l'abaissement des droits

de douane sur les intrants clés et des restrictions à l'exportation des biens ciblées et sur des délais fixés. Pour réussir et avoir des résultats durables, ces outils doivent s'accompagner de politiques complémentaires pertinentes.

Les droits de douane à l'importation et les tarifs intérieurs doivent être structurés de façon à appuyer l'industrialisation

En 2012, le taux moyen de protection effective était plus important que la moyenne des droits au titre du traitement de la nation plus favorisée pour 42 pays d'Afrique sur lesquels on dispose de données, à l'exception de Sao Tomé et Príncipe. Les structures tarifaires sont souvent définies de façon à offrir une protection supplémentaire en plus des droits de douane nominaux. Cependant, pour 21 des 500 cas analysés dans tous les secteurs et tous les pays, les taux de protection effective sont négatifs et, dans 65 cas, inférieurs au taux nominal de protection. En général, tous les produits dont le taux de protection effective est inférieur au taux nominal de protection se trouvent dans une structure tarifaire qui décourage la production interne, la valeur ajoutée et l'industrialisation. Ceci s'explique peut-être du fait des droits élevés sur les intrants utilisés par certains secteurs et industries spécifiques, mais aussi parce que les droits sur les produits finis sont très bas. Relever les droits sur les produits d'un secteur pourrait aider à promouvoir la production intérieure à court terme, mais risque de compromettre les améliorations en termes de compétitivité réelle de ces industries. Une solution plus adéquate et plus durable serait d'éliminer, ou au moins de réduire, les droits de douane à l'importation sur les intrants dont se servent les secteurs sur lesquels les taux de protection effective sont bas ou négatifs.

Il faut réduire les droits de douane sur les importants produits intermédiaires industriels pour lesquels il n'existe pas de capacités de production régionales

L'Afrique paie de lourds droits de douane sur l'importation de la grande majorité des produits industriels intermédiaires dont elle a besoin et qui viennent de l'extérieur du continent. En 2015, les droits de douane sur les biens intermédiaires importés de l'extérieur de l'Afrique se montaient

à 7,5 %, contre 4,5 % pour les importations intra-africaines de produits intermédiaires. Les droits de douane sont particulièrement élevés pour les fournitures industrielles et les aliments et boissons transformés. Cela grève fortement le coût de l'industrialisation. Il faut examiner les structures tarifaires des produits intermédiaires locaux pour assurer la cohérence entre les besoins de développement industriel et les capacités actuelles de fournitures locales et régionales. La ZLEC doit s'orienter vers une nette réduction des tarifs internes sur les biens intermédiaires industriels.

Les entreprises africaines devraient se moderniser sur le plan industriel en s'insérant dans les chaînes de valeur mondiales.

Cela permettrait aux entreprises africaines de pouvoir rapidement produire et exporter des produits à plus forte valeur ajoutée. Pour permettre la participation aux chaînes de valeur mondiales, il faut surmonter les obstacles à l'industrialisation par le commerce que sont les infrastructures insuffisantes, les déficiences aux frontières et dans la distribution locale (comme la corruption, les lourdes exigences des douanes et l'inefficacité des services). Les politiques commerciales devraient aussi servir à créer un environnement attrayant, par exemple en réduisant ou en éliminant les droits de douane sur les importations destinées à la transformation. Plusieurs pays d'Afrique ont mis en place des zones franches d'exportations, qui se servent des politiques commerciales pour promouvoir la transformation des marchandises. Pour développer ces zones, les politiques commerciales doivent être accompagnées de politiques complémentaires.

Politiques complémentaires pour l'industrialisation par le commerce

Il faut intervenir pour réduire les coûts commerciaux non tarifaires afin de surmonter les principales contraintes à l'industrialisation au niveau de l'offre

En 2012, la Commission de l'Union africaine a conçu, avec le soutien de la CEA, le Plan d'action pour l'intensification du commerce intra-africain en identifiant plusieurs programmes et activités clés regroupés en sept thèmes, à savoir politiques

commerciales, facilitation des échanges, capacités de production, infrastructures liées au commerce, financement du commerce, informations commerciales et intégration des marchés des facteurs. À ce jour, la mise en application de ce plan d'action est restée décevante, lente et mal coordonnée. Pour réduire les coûts non tarifaires des transactions commerciales, ces thèmes doivent être intégrés dans les politiques et programmes de développement des pays et des communautés économiques régionales du continent. La faible corrélation entre les taux de protection effective et les exportations entre pays africains suggère que les taux élevés de protection effective n'ont pas l'effet souhaité en soutien à l'industrialisation, ce qui met en exergue à quel point ces mesures complémentaires sont nécessaires.

Il faut que les Africains acquièrent les qualifications requises pour les industries manufacturières exigeant une main-d'œuvre hautement qualifiée

Le manque de qualifications adéquates entrave la croissance des entreprises industrielles africaines. Les lacunes de formation et de qualification de la main-d'œuvre constituent le principal goulet d'étranglement du côté de l'offre que les chefs d'entreprise du monde entier pointent du doigt lorsqu'ils envisagent d'investir dans la production en Afrique. Procéder régulièrement à l'identification des besoins de formation et à des enquêtes sur la situation de la main-d'œuvre des pays permettrait d'identifier les qualifications dont manquent les industries africaines et d'orienter les programmes de développement des qualifications. Les industries manufacturières qui ont besoin de main-d'œuvre hautement qualifiée sont notamment celles qui fabriquent des vêtements, des machines et des équipements.

Il faut continuer de s'efforcer attentivement de mettre en place un cadre de facilitation d'un commerce efficient et compétitif

Les dirigeants africains doivent s'approprier pleinement le programme concernant les infrastructures et mobiliser les fonds requis pour sa mise en œuvre. Il faut trouver des sources nouvelles et innovantes de financement pour obtenir les 68 milliards de dollars des

États-Unis, coût estimé des investissements requis immédiatement et jusqu'en 2020 selon le Programme de l'Union africaine pour le développement des infrastructures en Afrique. Il faut mettre l'accent sur la nécessité de relier les pays d'Afrique entre eux dans tout le continent, ce qui est indispensable pour faciliter les avancées du commerce intra-africain que devrait permettre la ZLEC. Les dirigeants africains doivent aussi se pencher sur les autres inefficiences intérieures, dont les opérations douanières. Des guichets uniques électroniques devraient être mis en place dans tous les pays d'Afrique selon une approche panafricaine assurant que leurs pratiques et opérations soient harmonisées. L'Accord de l'Organisation mondiale du commerce de 2013 sur la facilitation du commerce constitue une opportunité d'améliorer le ciblage de l'initiative d'Aide au commerce en faveur des objectifs de facilitation du commerce.

Il importera de faciliter l'accès au crédit pour préparer le terrain à une industrialisation rapide

Des crédits abordables sont indispensables pour mener l'industrialisation et appuyer l'intégration des entreprises axées sur les exportations dans des chaînes de valeur régionales et mondiales assujetties à des contraintes de temps. Le continent devrait exploiter le potentiel offert par la croissance rapide de la pénétration des technologies de l'information et de la communication (TIC) pour améliorer l'accès aux financements. Il faut mettre en place pour ce faire les cadres institutionnels et réglementaires adéquats qui attirent les acteurs privés et garantissent une bonne supervision prudentielle.

Les pays d'Afrique doivent investir dans le développement des infrastructures dont ont besoin les services d'appui

Il convient d'engager une réflexion plus stratégique sur la façon d'aborder les services dans le cadre des accords commerciaux conclus par les pays africains. De nombreuses sociétés de services africaines ont besoin de soutien technique pour se conformer aux normes de qualité et autres normes nécessaires pour accéder aux marchés des services qu'elles exportent, en particulier vers les pays développés. Des accords de reconnaissance mutuelle des normes de services

peuvent servir, de même que les améliorations des normes et institutions réglementaires nationales qui régissent le secteur des services (notamment les politiques concernant la concurrence). Il faut éviter que les cadres nationaux africains de réglementation n'aient des effets de distorsion sur les échanges commerciaux. Le continent doit adopter une politique de libre-échange pour les services, y compris les importations de services.

Consolider les liens entre les stratégies nationales de développement et les politiques industrielles et commerciales

Les pays d'Afrique doivent améliorer la cohérence entre les politiques commerciales et industrielles et les politiques nationales de développement

Pour la plupart des pays d'Afrique, le développement industriel n'est qu'un des nombreux objectifs des politiques commerciales. Pour que ces dernières favorisent vraiment l'industrialisation, il faut que l'objectif de développement industriel soit au cœur des politiques commerciales. La cohérence est importante, parce que les politiques commerciales à elles seules, en l'absence de politiques complémentaires appropriées, ne peuvent aboutir au niveau d'industrialisation indispensable pour une véritable transformation structurelle de l'Afrique. Un exemple encourageant est le Plan national de développement du Tchad, lancé en avril 2013 pour définir les orientations majeures sur les aspirations industrielles et commerciales.

Les pays d'Afrique doivent aligner leurs politiques commerciales et d'intégration régionale avec les politiques industrielles et de développement qui incorporent les principales caractéristiques des pays

En Asie, l'intégration régionale a réussi parce qu'elle s'est appuyée sur des efforts visant à

promouvoir la productivité et la diversification ainsi que la transformation structurelle des économies de la région. Des investissements effectués dans les capacités de production, la transmission et l'adoption de technologies ont été des moteurs essentiels de l'innovation, de la compétitivité et de l'intégration des entreprises asiatiques dans les chaînes de valeur mondiales. Les pays d'Afrique doivent aligner leurs politiques d'intégration régionale et leurs politiques commerciales avec des politiques industrielles qui reflètent leurs possibilités, défis et ressources.

Les parcs industriels et les zones économiques spéciales peuvent servir à exploiter les liens entre commerce et industrie

L'Éthiopie, par exemple, a aligné de façon active et efficace ses politiques commerciales et industrielles en développant plusieurs parcs industriels qui ciblent les investissements et la production dans les secteurs d'exportation de biens manufacturés, comme les textiles et les vêtements, les articles en cuir, les produits pharmaceutiques et agro-industriels. Ces parcs sont installés le long des principaux corridors économiques, reliés aux ports, aux aéroports, aux voies ferrées et aux universités. On y offre des incitations aux fabricants et aux promoteurs pour y encourager l'expansion et la fabrication de produits à exporter. Les autres pays du continent doivent adopter une approche semblable. Des zones économiques spéciales et des parcs industriels organisés sur une base transfrontalière pourraient servir d'incitations à des investisseurs industriels locaux et étrangers afin qu'ils tirent pleinement parti de la libéralisation du commerce dans le cadre de la ZLEC.

I. Introduction

L'expérience de l'Afrique en matière d'industrialisation reste décevante. À l'échelle mondiale, la part du secteur manufacturier dans la production totale augmente avec le revenu par habitant jusqu'à ce que les pays atteignent la tranche supérieure des pays à revenus intermédiaires, puis diminue à mesure que les services passent au premier plan, avec des revenus plus élevés (Newman *et al.*, 2016). Cela n'a pas été le cas en Afrique. En 2014 en Afrique, la part moyenne de la valeur ajoutée manufacturière dans le produit intérieur brut (PIB) était de 9,8 %, soit trois points de pourcentage de moins que les 12,8 % de 1990¹. De même, la part des exportations de produits manufacturés de l'Afrique a diminué, passant de 25,6 % en 1995 à 18,9 % en 2014. Dans l'avenir, la transformation structurelle des économies africaines par l'industrialisation jouera un rôle clé dans l'amélioration de la productivité à l'échelle de l'économie, la création d'emplois et les progrès soutenus de la croissance et la réduction de la pauvreté. Cela se vérifie dans la théorie comme dans les faits.

Le Rapport économique sur l'Afrique de 2015 de la Commission économique pour l'Afrique explique clairement la nécessité d'augmenter et d'améliorer l'utilisation des échanges commerciaux et des politiques commerciales comme moteurs de l'industrialisation du continent. Le présent rapport se fonde sur les recommandations contenues dans le rapport de 2015 en évaluant en profondeur ce dont les pays d'Afrique ont besoin pour s'industrialiser intelligemment par le commerce. L'évaluation s'appuie sur une analyse de la question de savoir si les politiques commerciales et structures tarifaires actuelles apportent une contribution positive à la politique plus vaste d'industrialisation de l'Afrique.

A. Définir « l'industrialisation intelligente par le commerce »

Bien qu'elle ne soit pas nouvelle, l'idée de recourir activement au commerce et aux politiques commerciales pour appuyer l'industrialisation connaît depuis quelque temps un regain d'intérêt de dynamisme, parfois sous l'étiquette de « l'industrialisation intelligente par le commerce », qui peut être interprétée et définie différemment selon les analystes.

Selon le présent rapport, l'industrialisation intelligente par le commerce se comprend comme une façon d'utiliser les politiques commerciales comme moteur du développement industriel et source de valeur ajoutée, dans le contexte de la réussite de négociations commerciales bilatérales, régionales et multilatérales imposant des restrictions aux instruments traditionnels de politiques commerciales dont se servaient jadis les pays développés pour promouvoir l'industrialisation. Il s'agit de formuler des choix intelligents dans les accords commerciaux et de renverser la tendance de perte des marges d'action des pays africains lorsqu'ils négocient de nouveaux accords commerciaux, en insistant sur la nécessité de recourir à des instruments de politiques commerciales qui favorisent la modernisation industrielle et la participation active dans les chaînes de valeur mondiales. Ces choix portent, d'une part, sur la conception de politiques commerciales améliorant l'efficacité dynamique des entreprises en place qui dépendent des marchés internationaux pour leurs intrants industriels et, d'autre part, sur la promotion de l'efficacité des industries naissantes et des entreprises novatrices émergentes en les protégeant temporairement contre la concurrence féroce.

Il ne faut pas confondre l'industrialisation intelligente par le commerce avec le « protectionnisme intelligent » qui plaide pour un protectionnisme accru afin de développer des

¹ Les chiffres sont calculés à l'aide de la base de données des indicateurs mondiaux de développement de la Banque mondiale. Les moyennes sont calculées pour les pays africains pour lesquels on dispose de données.

industries compétitives, approche unilatérale qui ne tient pas compte des effets anti-compétitifs qui peuvent résulter des coûts élevés des importations et d'une surprotection des industries locales naissantes.

B. Rôle du secteur manufacturier

La baisse de la part du secteur manufacturier dans le PIB suscite des inquiétudes pour le programme de transformation structurelle du continent. Ce secteur joue un rôle clé dans la promotion de la diversification de la production et des échanges commerciaux et dans l'industrialisation. Il est à forte valeur ajoutée et peut absorber des flux de main-d'œuvre et assurer une forte productivité. C'est aussi un secteur avec de fortes liaisons en amont et en aval avec les autres secteurs de l'économie, dont l'agriculture et le secteur extérieur. À la différence de l'agriculture et des services, il assure des convergences inconditionnelles, c'est-à-dire que sa productivité peut rejoindre celle des pays développés, sans dépendre de variables économiques spécifiques aux pays. Ceci s'applique à l'Afrique et illustre le potentiel de création de croissance du secteur manufacturier africain (Rodrik, 2013). La production de chaque ouvrier du secteur est six fois plus élevée que dans l'agriculture. Cela montre l'énorme potentiel de passage de la main-d'œuvre dans le secteur pour stimuler la croissance du revenu par habitant sur le continent (Newman *et al.*, 2016).

Dans la plupart des pays d'Afrique, le secteur manufacturier est confronté aux mêmes problèmes, dont des infrastructures de transport et d'énergie insuffisantes, des déficiences du capital humain et des institutions bureaucratiques. L'essor du marché des matières premières du début des années 2000 a aggravé ces problèmes, en se traduisant par de fortes entrées de devises avec une appréciation des taux de change réels dans la majorité des pays d'Afrique, ce qui est allé à l'encontre de la compétitivité des exportations de produits manufacturés de la région. C'est un phénomène connu en général comme le syndrome hollandais (Economist Intelligence Unit, 2016). Le fort rendement des

matières premières a aussi énormément stimulé les taux de croissance et réduit ainsi l'impératif d'industrialisation².

La population des jeunes du continent, les améliorations de l'éducation, l'expansion du commerce intra-africain, l'urbanisation croissante et l'immense base agricole offrent d'excellents potentiels pour le secteur manufacturier. Reconnaître et exploiter ce potentiel contribuera de façon décisive à la réalisation d'une industrialisation intelligente par le commerce en Afrique et à la poursuite de la croissance malgré la baisse des prix des matières premières. Les efforts menés par le continent pour réduire les obstacles tarifaires et non tarifaires au commerce dans la région peuvent appuyer ce processus [voir section II B)].

C. Rôle des services

Le secteur des services prend de plus en plus d'importance. Il est le principal contributeur au PIB de la majorité des pays d'Afrique et c'est le secteur dont la croissance est la plus rapide sur le continent depuis une vingtaine d'années. Un secteur des services florissant est indispensable pour attirer des investisseurs vers les entreprises africaines et promouvoir la croissance dans le secteur manufacturier, puisqu'il permet de se procurer localement les services de soutien. C'est bien ce que démontre la forte corrélation entre la croissance de la valeur ajoutée dans le secteur des services et dans celui de la fabrication dans tous les pays d'Afrique, qui était de 0,85 pendant la période 2000-2012 (Pesce *et al.*, à paraître). Des services efficaces contribuent au développement industriel en appuyant la production. Les services financiers, par exemple, facilitent l'accumulation du capital et encouragent l'innovation (Levine, 1997), tandis que de bons services de télécommunications appuient le transfert de technologie qui peut relever la productivité des industries. De même, la suppression des barrières commerciales dans les services logistiques et autres peut aider à éliminer les inefficacités des marchés des services et, partant, à réduire le coût des transactions commerciales et à améliorer la compétitivité de

² La croissance économique du continent a été en moyenne de 5 % au-dessus de la moyenne mondiale de 3 % pendant la période des objectifs du Millénaire pour le développement (Commission économique pour l'Afrique *et al.*, 2015).

toute une gamme d'autres secteurs, notamment le secteur manufacturier.

Les services vont jouer un rôle important dans l'appui à la transformation de la façon de penser les politiques commerciales comme moteur du développement industriel. Les exportations de services de l'Afrique ont considérablement augmenté ces dix dernières années, passant de 32,7 milliards de dollars des États-Unis en 2002 à 100,2 milliards en 2015 (Pesce *et al.*, à paraître). Dans le monde entier, l'Afrique comprise, une part croissante de la valeur ajoutée générée par les services est intégrée dans d'autres produits. Entre 1992 et 2012, la part de valeur ajoutée des services dans les biens exportés a augmenté d'environ 6 points de pourcentage, de 16 % à 22 %. Dans certains pays, comme l'Éthiopie, la valeur des services intégrés aux marchandises commercialisées est en fait plus grande que la valeur des services exportés directement. Des services compétitifs, efficaces et effectifs sont indispensables pour coordonner les procédés de fabrication, à l'intérieur comme dans tous les pays. Ils jouent donc un rôle clé dans la facilitation du commerce et contribuent à l'insertion des

entreprises africaines dans les chaînes de valeur régionales et mondiales (Balchin *et al.*, 2016c).

Il faut améliorer la qualité des services africains pour qu'ils soient compétitifs aux plans régional et international. Le continent est en train de devenir un importateur net de services, en particulier pour le transport, la construction et les assurances. Les importations de services en Afrique ont bondi, passant de 76,9 milliards de dollars des États-Unis en 2005 à 184,74 milliards en 2014. Cette tendance a contribué à un déficit continental dans le commerce des services de 79 milliards de dollars en 2014. Sur les 40 pays pour lesquels on disposait de données, 33 étaient en déficit dans le commerce des services en 2014, avec les exceptions notables de l'Égypte, du Kenya, du Maroc et de la Tunisie³.

De nombreuses sociétés de services africaines ont besoin d'aide pour pouvoir se conformer aux normes de qualité et d'autres indispensables à l'accès aux marchés d'exportations de services, en particulier dans les pays développés. Il existe un important potentiel d'augmentation du commerce intra-africain de services que l'accord de la ZLEC sur le commerce de services devrait aider.

³ Calculs de la CEA à l'aide des statistiques de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (UNCTADstat) pour les exportations et importations de services de BPM6.

II. Examen de la documentation existante

A. Stratégies d'industrialisation au niveau des communautés économiques régionales

L'industrialisation et la transformation structurelle prennent de plus en plus d'importance dans les politiques et cadres de développement africains ces dernières années. L'Union africaine a consacré son sommet de 2008 au thème de l'industrialisation de l'Afrique. C'est lors de ce sommet qu'a été adopté le Plan d'action pour le développement industriel accéléré de l'Afrique qui sert maintenant de principal programme pour l'industrialisation du continent. En 2010, c'est le Programme de développement des infrastructures en Afrique qui a été lancé dans le but d'améliorer la collaboration transfrontalière pour la conception et la réalisation de projets régionaux d'infrastructures énergétiques et de transport. L'Union africaine a réaffirmé la volonté d'industrialisation du continent dans son Agenda 2063, qui vise la promotion de plans sectoriels et par produit et des chaînes de valeur régionales et par produit en appui à la réalisation des politiques industrielles. Les chefs de la Banque africaine de développement (BAD), de l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel et de la CEA ont depuis convenu de travailler de concert pour aider l'Afrique à mettre en œuvre son programme d'industrialisation. Dans ce cadre, l'initiative de la BAD, intitulée Stratégie d'industrialisation de l'Afrique 2016-2025 : industrialiser l'Afrique, décrit ce qu'il faudrait faire pour industrialiser le continent et comment la BAD compte

contribuer à ce processus (Banque africaine de développement, 2016).

Les communautés économiques régionales du continent reconnaissent aussi maintenant que l'industrialisation doit être au cœur de leurs programmes d'intégration régionale et de développement. C'est ce qui se voit dans leurs traités, protocoles, plans de développement, plans d'action, politiques et réglementations⁴. Les initiatives d'industrialisation au niveau des communautés économiques régionales sont en général sous-tendues par les politiques et stratégies nationales d'industrialisation et guidées par les programmes internationaux, en particulier l'Agenda 2063 et le Plan d'action pour le développement industriel accéléré de l'Afrique.

- Les stratégies d'industrialisation des communautés économiques régionales peuvent aider à appuyer les actions collectives requises pour tirer parti des abondantes ressources et avantages comparatifs afin de libérer le potentiel de la région et en surmontant les principales contraintes au commerce intra-régional et à l'industrialisation, que sont notamment l'insuffisance des capacités de production des industries et les déficiences des infrastructures transfrontalières.

La SADC et la CAE sont les deux seules communautés économiques régionales qui se sont dotées de stratégies industrielles distinctes pour orienter l'industrialisation de leur région. Ces deux stratégies ont été formulées dans le cadre d'approches coordonnées qui incluent le commerce, les investissements et les infrastructures. Les encadrés 1 et 2 donnent plus de détails sur ces stratégies.

⁴ Par exemple, les articles 79 et 80 du Traité portant création de la Communauté d'Afrique de l'Est, les principes communs des Protocoles sur la mise en place du Marché commun d'Afrique de l'Est et le Plan de développement 2011-2016 de la Communauté d'Afrique de l'Est énoncent clairement et sans ambiguïté l'engagement de la région à la transformation structurelle de son économie par le biais de l'industrialisation. Cet engagement primordial à l'industrialisation se reflète aussi dans d'autres politiques, réglementations et plans d'action subsidiaires (Communauté d'Afrique de l'Est, 2012).

Encadré 1: Stratégie et feuille de route pour l'industrialisation de la Communauté de développement de l'Afrique australe, 2015-2063

Cette stratégie est conçue comme programme de modernisation pour exploiter les avantages comparatifs et créer des conditions durables pour l'avantage comparatif des entreprises. Les conditions préalables et interventions indispensables pour l'industrialisation y sont mises en exergue. Il s'agit notamment d'améliorer la productivité des facteurs, de moderniser et d'innover les technologies, de participer activement au secteur privé, y compris les petites et moyennes entreprises, et de lever les principales contraintes à l'industrialisation (infrastructures, capacité de production et financement). La stratégie accorde aussi la priorité au développement des chaînes de valeur régionales, en particulier dans l'agriculture et les produits miniers, pour qu'elles puissent être en interaction avec les chaînes de valeur mondiales. La stratégie repose sur trois phases de croissance. La phase 1 (2015-2020) est une période d'investissements préalables pour jeter les fondations d'un développement industriel à long terme ; la phase 2 (2021-2050) met l'accent sur la diversification et la promotion de la productivité et de la compétitivité et la phase 3 (2051-2063) qui repose sur l'innovation et se caractérise par des technologies avancées et la sophistication accrue des entreprises (Communauté de développement de l'Afrique australe, 2015).

Encadré 2: Stratégie d'industrialisation de la Communauté d'Afrique de l'Est, 2012-2032

Le document de stratégie décrit les principales interventions nécessaires à la mise en œuvre effective des objectifs contenus dans la politique d'industrialisation de la Communauté d'Afrique de l'Est (CAE) pour la période 2012-2032. La région a défini six secteurs stratégiques ayant un avantage comparatif potentiel : le minerai de fer et les autres industries minières, les engrais et autres produits agrochimiques, les produits pharmaceutiques, la transformation des produits pétrochimiques et du gaz, les agro-industries, l'énergie et les biocarburants. La promotion de ces secteurs doit être assurée par des efforts des États partenaires en collaboration avec le secteur privé. La CAE envisage la mise en place de programmes spéciaux pour stimuler les investissements dans ces secteurs stratégiques.

La stratégie décrit les interventions en faveur de la transformation, dont des plans cadres par secteur pour le développement de chaînes de valeur stratégiques, la mise en valeur de la qualité des produits manufacturés, la certification et la conformité des produits aux normes régionales et internationales et les mesures visant l'augmentation des exportations de produits manufacturés localement, avec notamment la mise en place de zones de libre-échange et de zones économiques spéciales régionales. La CAE a aussi défini quatre projets pilotes (figurant dans la stratégie) destinés à la concrétisation d'une approche régionale coordonnée de la mise en œuvre de ces interventions. Une importance particulière est accordée aux initiatives pilotes de couloirs de développement et de développement territorial, aux projets de regroupements de secteurs et d'agglomération (Communauté d'Afrique de l'Est, 2012).

B. La Zone de libre-échange continentale et son pilier industriel

Les marchés d'exportations africains sont plus diversifiés et industrialisés et offrent donc d'importantes opportunités de modernisation industrielle. En 2014, les biens manufacturés comptaient pour 41,9 % des exportations intra-africaines, contre seulement 14,8 % des exportations de l'Afrique vers l'extérieur du continent. Quoique d'importants progrès aient été accomplis pour promouvoir l'intégration et l'industrialisation au niveau des communautés économiques régionales, améliorer la coopération au niveau continental est indispensable pour créer les économies d'échelle nécessaires pour rendre les produits africains compétitifs sur les marchés mondiaux.

La ZLEC, dont les négociations ont démarré le 15 juin 2015, vise à créer un marché unique

africain de plus d'un milliard de personnes avec un PIB total de plus de 3 000 milliards de dollars des États-Unis. Cela promet de permettre suffisamment d'économies d'échelle, de stimuler la compétitivité et d'attirer suffisamment d'investissements en Afrique. Le programme ambitieux de libéralisation tarifaire envisagé dans le cadre de la ZLEC devrait encourager à obtenir les intrants et intermédiaires au sein du continent, ce qui devrait appuyer l'expansion des industries manufacturières et améliorer la productivité des biens et des services africains. C'est ce qu'il faut pour développer des chaînes de valeur régionales compétitives et pour mieux positionner le continent en vue de s'intégrer dans les chaînes de valeur mondiales et de bénéficier du système commercial international. La collaboration et la coopération des communautés économiques

régionales dans la ZLEC devraient aussi aider à accélérer le progrès des projets régionaux visant à débloquer les principales contraintes au commerce intra-africain et à l'industrialisation.

Selon les exercices de modélisation entrepris par la CEA, la mise en place de la ZLEC stimulerait le commerce intra-africain de 52,3 %. Ces augmentations estimées sont encore plus élevées pour les produits industriels (53,3 %) et nettement plus élevées lorsqu'elles sont accompagnées de mesures de facilitation du échanges (Commission économique pour l'Afrique, 2012). Les trois tendances suivantes donnent à penser que le potentiel d'industrialisation de l'Afrique grâce à la ZLEC est solidement étayé :

- a. L'Afrique importe environ 83 % des aliments transformés qu'elle consomme, preuve des opportunités inexploitées d'industrialisation par les agro-industries (Lopes, 2016) ;
- b. L'Afrique exporte surtout des matières premières contenant peu ou pas de valeur ajoutée et offrant un important potentiel de valorisation et de participation aux plus hauts échelons des chaînes de valeur mondiales. En 2011, le continent ne contribuait que pour 2,2 % au commerce mondial de valeur ajoutée (Commission économique pour l'Afrique, 2015) ;
- c. L'essor mondial des produits de base a pris fin et le coût de la main-d'œuvre est en augmentation dans de nombreuses entreprises asiatiques, en particulier en Chine. Ceci offre des possibilités pour que la main-d'œuvre, abondante en Afrique, se diversifie en visant les exportations de produits manufacturés et services à faible valeur pour s'intégrer dans les chaînes de valeur mondiales.

Les pays africains sont conscients du rôle que peut jouer la ZLEC dans leur industrialisation, qu'ils ont désignée comme l'un des piliers centraux du projet de la zone de libre-échange. Il s'agit de veiller à ce que soient inscrites dans l'accord des dispositions qui répondent à l'impératif de développement industriel, en se fondant sur les objectifs actuels d'industrialisation fondée sur le commerce qu'ont adoptés les communautés économiques

régionales. La vision du développement industriel de l'Afrique de l'Agenda 2063 et le Plan d'action pour le développement industriel accéléré de l'Afrique donnent la priorité à la valorisation et aux agro-industries et peuvent servir de tremplin à la construction du pilier industriel de la ZLEC. Le premier et le deuxième des cinq objectifs de la ZLEC sont :

- a. Améliorer la compétitivité à tous les niveaux, spécifiquement au niveau des industries et des entreprises, en exploitant les opportunités d'économies d'échelle, en réduisant le coût des transactions commerciales, en donnant accès aux marchés continentaux et mondiaux et en améliorant la réallocation des ressources, notamment par le développement d'infrastructures destinées au commerce ;
- b. Surmonter la dépendance à l'égard des exportations de produits de base et promouvoir la transformation socioéconomique pour une croissance inclusive, l'industrialisation et le développement durable, conformément à l'Agenda 2063.

L'accord de la ZLEC porte sur le commerce de marchandises, le commerce de services, les investissements, les droits de propriété intellectuelle et les politiques relatives à la concurrence. Ce vaste champ d'application reflète l'importance que les dirigeants africains accordent à l'utilisation de la ZLEC comme véhicule de promotion de l'industrialisation, de modernisation et de développement des chaînes de valeur régionales. L'inclusion du commerce des services dans l'accord de la ZLEC est cruciale pour réduire les coûts des transactions commerciales intra-africaines et développer des industries africaines compétitives [voir section I C)].

C. L'industrialisation dans le contexte des autres accords commerciaux

Les accords commerciaux de l'Afrique avec le reste du monde ainsi que les autres accords commerciaux auxquels l'Afrique n'est pas partie vont influencer la façon dont le continent peut utiliser le commerce pour s'industrialiser.

Accords commerciaux préférentiels : couverture et conditions

La plupart des pays d'Afrique bénéficient d'accords commerciaux préférentiels avec des pays développés. Les pays africains en développement bénéficient de traitements préférentiels non réciproques sur leurs exportations vers un grand nombre de pays développés en vertu du Système généralisé de préférences de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Certains pays émergents comme le Chili, la Chine et l'Inde offrent aussi aux pays moins avancés africains un régime d'exonération des droits⁵.

Ce sont les pays accordant les préférences qui déterminent aussi bien les produits et les pays devant bénéficier des accords commerciaux préférentiels que les modalités d'accès à ces préférences. De nombreux pays africains souffrent du déséquilibre entre leur capacité de production et des règles d'origine et normes de production strictes. Il faut donc améliorer la conception des accords pour véritablement appuyer l'industrialisation et le développement de l'Afrique. Dans de nombreux accords commerciaux, les règles d'origine imposent des niveaux minimums de production locale et des procédures de certification coûteuses qui sont hors de portée de la plupart des producteurs africains. Par exemple, le Système généralisé de préférences de l'Union européenne exige un procédé de transformation en deux étapes pour les textiles et les vêtements afin de bénéficier des taux préférentiels selon les règles d'origine en faveur des pays les moins avancés. Ces règles d'origine contraignantes freinent l'industrialisation du continent en limitant les exportations de produits manufacturés africains. Elles peuvent être imprévisibles et varient selon les accords commerciaux, de sorte que les pays ont encore plus de mal à se conformer aux

exigences imposées à leurs exportations. On note également une tendance croissante à utiliser ces normes de production et règles d'origine contraignantes comme nouvelles mesures protectionnistes (Commission économique pour l'Afrique, 2015).

Réciprocité croissante dans le cadre de l'African Growth and Opportunity Act (loi sur la croissance et les possibilités économiques de l'Afrique) et des accords de partenariat économique

Depuis 2000, dans le prolongement de leur Système généralisé de préférence, les États-Unis d'Amérique, exonèrent de droits de douane des produits supplémentaires de pays africains éligibles (hors Afrique du Nord), en vertu de la loi sur la croissance et les opportunités de l'Afrique. Parmi ces produits figurent les vêtements et les chaussures, le vin, certaines pièces de moteurs de véhicules automobiles, toutes sortes de produits agricoles, des produits chimiques et l'acier.⁶ De plus, des groupes régionaux africains ont signé des accords de partenariat économique avec l'Union européenne. Ces groupes régionaux sont l'Afrique de l'Ouest, l'Afrique centrale, l'Afrique de l'Est et l'Afrique australe, la CAE et le groupe de partenariat économique de la SADC⁷. Les accords de partenariat économique vont aussi au-delà du Système généralisé de préférences de l'Union européenne puisqu'ils ont été conçus pour appuyer la diversification du commerce et le développement. Jusqu'à présent, les accords de partenariat économique avec l'Afrique ouvrent pleinement le marché de l'Union européenne aux pays africains, mais leur accordent de longues périodes de transition pour s'ouvrir partiellement aux importations de l'Union européenne.

⁵ Pour une liste complète des pays, voir l'Organisation mondiale du commerce, Accords commerciaux préférentiels, disponibles sur : <http://ptadb.wto.org/ptaList.aspx>.

⁶ Pour plus d'information sur la loi en faveur de la croissance et des opportunités en Afrique, voir <https://agoa.info/about-agoa.html>.

⁷ La situation des accords de partenariat économique varie pour les cinq groupes africains. Pour l'Afrique de l'Ouest, des accords de partenariat économique de démarrage avec la Côte d'Ivoire et le Ghana sont provisoirement appliqués. Les négociations pour l'accord régional se sont conclues et le processus de signature est en cours. Pour l'Afrique centrale, un accord provisoire est appliqué au Cameroun et des rencontres se poursuivent entre la sous-région et l'Union européenne pour l'adhésion des autres pays d'Afrique centrale à cet accord. L'accord de partenariat économique de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe est appliqué par Madagascar, Maurice, les Seychelles et le Zimbabwe. L'Afrique de l'Est, l'Afrique australe et l'Union européenne sont en train de définir ensemble la portée et les objectifs d'un approfondissement possible de l'accord actuellement en vigueur. Pour la CAE, le processus de ratification est en cours, le Kenya ayant ratifié l'accord et le Rwanda l'ayant signé. Tous les membres de la CAE doivent examiner la signature de l'accord lors du prochain sommet de la CAE pour rechercher les voies et moyens pour la région d'aller de l'avant. Le Groupe de partenariat économique de la SADC et l'Union européenne ont signé un accord, mais la ratification par tous les États membres de l'Union européenne est en attente. L'accord est provisoirement en vigueur.

Les accords commerciaux préférentiels devraient devenir de plus en plus réciproques au cours des dix prochaines années. Ceux qui ont été conclus récemment contiennent des exigences d'ouverture partielle et progressivement asymétrique des marchés africains aux importations de l'Union européenne. La loi sur la croissance et les possibilités économiques de l'Afrique devrait être remplacée en 2025 par un accord reposant sur la réciprocité. Tout cela a d'importantes conséquences pour le programme d'industrialisation du continent.

Les exercices de modélisation de la CEA indiquent que la mise en œuvre de nouveaux accords de partenariat économique en Afrique de l'Ouest et dans la région de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe pourrait se traduire par des afflux importants d'exportations de l'Union européenne vers les pays d'Afrique dans presque tous les secteurs (en particulier ceux des biens industriels), une réduction du commerce intra-africain et des pertes de recettes tarifaires (Mevel *et al.*, 2015). Une libéralisation totale et rapide risque donc de réduire la compétitivité des producteurs africains, compromettant les efforts d'industrialisation et de diversification, si l'on ne gère pas correctement les ajustements requis. En effet, les produits européens bénéficieraient d'un traitement de plus en plus favorable sur les marchés africains, voire parfois d'un traitement plus favorable que les produits des pays africains.

L'augmentation de la réciprocité doit être bien gérée et les réductions tarifaires correctement échelonnées de sorte que les industries africaines aient le temps de s'adapter, de renforcer leurs capacités de production et de devenir compétitives avant que les marchés ne soient complètement ouverts aux concurrents plus développés (Sommer et Luke, 2016). On recommande également de mettre en place la ZLEC avant d'ouvrir vraiment les marchés africains. Les recommandations concernant cet aspect de la question figurent dans la section V (A).

L'émergence des accords commerciaux méga-régionaux

L'émergence récente d'accords commerciaux méga-régionaux entre grands partenaires commerciaux est lourde de conséquences pour

le programme d'industrialisation de l'Afrique. Les exercices de modélisation de la CEA indiquent que s'ils se réalisent selon les plans actuels, les trois principaux accords commerciaux méga-régionaux, à savoir le Partenariat transpacifique, le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement et le Partenariat économique global régional, aboutiront à une perte des parts de marchés des pays africains sous forme d'érosion des préférences et de pressions concurrentielles. L'Afrique pourrait voir ses exportations se réduire de 3 milliards de dollars des États-Unis d'ici à 2022, par rapport à un scénario de référence dans lequel ces accords n'existeraient pas.

Quoique l'effet du détournement des échanges n'entraîne au total qu'une réduction de 0,3 % des exportations de l'Afrique, les exportations du continent vers les pays du Partenariat économique global régional diminueraient de 5,4 %, les réductions touchant surtout les exportations de produits industriels. Cela suggère que les pays africains auraient encore plus de mal à s'industrialiser en établissant des relations de fournisseurs avec les marchés émergents en pleine croissance et souligne encore plus la nécessité de mettre rapidement en place la ZLEC (Mevel et Mathieu, 2016). Il convient par ailleurs d'observer qu'il y a des incertitudes quant à la réussite de la mise en place du Partenariat transpacifique et du Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement, alors que le Partenariat économique global régional semble avoir le plus de chance de se réaliser dans un proche avenir, et c'est celui dont les conséquences sur les pays africains risquent d'être les plus néfastes.

D. Obstacles à l'industrialisation par le commerce

La part du commerce dans le PIB des pays africains est généralement moindre que dans les autres pays en développement. La part totale du commerce dans le PIB de l'Afrique était de 40 % en 2015, contre 47,3 % pour l'ensemble des pays en développement. Le commerce intra-africain est aussi en retrait par rapport aux autres régions en développement. Il constituait 15,3 % de l'ensemble du commerce de l'Afrique en 2015, alors que par exemple les échanges commerciaux

entre les pays en développement d'Asie de l'Est se montaient à 32,1 % de l'ensemble du commerce de cette région. Ces chiffres reflètent ce qu'il en coûte aux pays d'Afrique de commercer tant sur le continent qu'avec des partenaires commerciaux de l'extérieur [voir section III C)].⁸

Les pays d'Afrique bénéficient d'un accès en franchise hors contingents aux principaux marchés extérieurs que sont la Chine, l'Inde, le Japon et les États-Unis, ainsi que l'Union européenne. Mais les tarifs en vigueur sous-estiment considérablement les coûts des transactions commerciales de l'Afrique, à l'intérieur comme avec l'extérieur. Le coût des transactions commerciales du continent avec le monde était de 283 % plus élevé en équivalent ad valorem en 2013 que pour toutes les autres régions, sauf l'Asie centrale, où il y a le plus grand nombre de pays privés de littoral.⁹ Ceci s'explique par la prévalence de mesures non tarifaires et autres obstacles physiques à l'accès aux marchés qui affectent les pays d'Afrique. Les mesures non tarifaires se définissent à peu près comme celles qui ne relèvent pas des droits de douane habituels, mais qui ont des effets économiques sur les flux commerciaux. Il s'agit notamment de certains anciens instruments de politiques commerciales comme les contingents et autres restrictions sur les importations. Ces mesures sont souvent désignées comme obstacles non tarifaires en raison de leur nature purement discriminatoire et protectionniste. Les mesures non tarifaires comprennent aussi celles dont les objectifs ne sont pas commerciaux. Elles s'appliquent aussi bien aux producteurs locaux qu'étrangers et répondent à certains objectifs politiques spécifiques, comme la protection contre des dangers relatifs à la santé ou à l'environnement. Quoique n'ayant pas spécifiquement cet objectif, ces mesures peuvent aussi affecter les flux commerciaux. Mais elles peuvent parfois être détournées à des fins protectionnistes et constituer de nouveaux obstacles non tarifaires.

Les obstacles techniques au commerce et les mesures sanitaires et phytosanitaires constituent la majeure partie des mesures non tarifaires en

équivalent ad valorem pour presque tous les groupes de produits. Ces mesures imposent des coûts proportionnellement plus élevés aux exportateurs des pays en développement à faible revenu qui ont plus de mal à respecter les exigences techniques à moindres frais et dépendent le plus souvent de leurs exportations agricoles (lesquelles subissent des tarifs en équivalents ad valorem plus élevés) (Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, 2016a). Selon une enquête récente du Centre du commerce international (2015), plus de la moitié des entreprises exportatrices et importatrices africaines sont affectées par des mesures non tarifaires, les plus concernées étant les petites entreprises et celles du secteur agroalimentaire.

Les mesures non techniques non tarifaires relèvent aussi le coût du commerce en Afrique. Par exemple, de nombreux programmes d'échanges préférentiels ont des règles d'origine qui imposent des niveaux minimums de production que la plupart des pays d'Afrique ne peuvent atteindre [voir section II C)]. Les mesures techniques et non techniques non tarifaires peuvent par conséquent réduire l'utilisation potentielle du commerce par les pays d'Afrique pour atteindre leurs buts d'industrialisation et de développement. Selon de récentes estimations, la région de la SADC aurait gagné six milliards de dollars des États-Unis grâce à une réduction de 25 % des coûts commerciaux liés aux mesures non tarifaires (Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, 2016a). Les obstacles techniques au commerce, en particulier les normes de production, sont importants (voir encadré 3).

Les barrières physiques à l'accès aux marchés, que sont notamment les mauvaises infrastructures, augmentent les coûts de production d'industries, qui dépendent déjà fortement de l'importation de produits intermédiaires, et compromettent la compétitivité des exportations africaines. Elles découragent aussi la participation des pays africains aux chaînes de valeur mondiales qui pourraient servir de points d'entrées clés pour leur industrialisation.

⁸ Calculs de la CEA à l'aide des données de UNCTADstat

⁹ Calculs de la CEA fondés sur la base de données de la Commission économique et sociale pour l'Asie et le Pacifique et la Banque mondiale relative au coût du commerce. Sont calculés dans cette base de données les coûts commerciaux symétriques bilatéraux à l'aide d'un modèle de gravité inverse qui estime les coûts des transactions commerciales pour chaque pays en utilisant le commerce bilatéral et la production nationale brute

Encadré 3: Importance de normes légitimes s'agissant de faciliter l'industrialisation de l'Afrique par le commerce

L'importance des normes et évaluations de la conformité pour le commerce intérieur et international est mise en exergue dans l'Accord de 1994 de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) sur les obstacles techniques au commerce. Les normes et règles techniques prescrivent ce qui peut (ou ne peut pas) faire l'objet d'échanges commerciaux et décrivent les procédures selon lesquelles ces échanges sont autorisés ou non^a. Il est impossible de participer au commerce régional ou mondial si les exigences techniques s'appliquant aux produits échangés ne sont pas respectées. Les obstacles techniques et mesures tarifaires et non tarifaires prennent de plus en plus d'importance depuis quelques années. En même temps que les droits de douane diminuent constamment, les gouvernements du monde entier introduisent de plus en plus d'exigences réglementaires pour répondre à des préoccupations en matière de santé, de sécurité et d'environnement.

Le respect des normes et réglementations techniques est un moyen important de signaler et de garantir la qualité des biens échangés. Il prouve aussi que le produit est conforme aux exigences des gouvernements ou du marché. Cela aide à encourager l'industrialisation en favorisant la capacité commerciale et la compétitivité, en facilitant des échanges mutuellement bénéfiques (en particulier de produits industriels) et l'intégration des entreprises dans les chaînes de valeur régionales et mondiales, en améliorant l'efficacité de la production et du commerce et en réduisant la variété, ce qui permet de plus grandes économies d'échelle. Lorsque ces normes sont utilisées de façon effective, elles peuvent faciliter le commerce et contribuer à la modernisation et à l'absorption des technologies (Plate-forme de politique de l'innovation, 2013). Un exposé sur le commerce par le canal des chaînes de valeur et la manière dont les normes gagnent des marchés a été présenté lors de la Conférence générale de l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel tenue à Lima le 30 novembre 2013. Dans cet exposé, l'ancien Secrétaire exécutif de la CEA soulignait combien les normes sont cruciales pour des flux de marchandises et de services ordonnés et efficaces dans le commerce intérieur et international, ajoutant que pour que l'Afrique s'industrialise, elle doit adopter ces normes (Commission économique pour l'Afrique, 2013b).

Il y a cependant une tendance croissante à imposer des obstacles techniques de plus en plus contraignants au commerce et à en abuser pour en faire de nouvelles mesures protectionnistes. De strictes normes de production, par exemple, peuvent être utilisées pour discriminer les importations afin de protéger les industries locales. Les pratiques d'étiquetage des produits sont aussi devenues plus complexes ces dernières années, les négociants comme les gouvernements s'inquiétant de leurs effets négatifs sur l'accès aux marchés. Les obstacles techniques au commerce et les mesures sanitaires et phytosanitaires servent généralement à des buts politiques légitimes et importants. Au lieu de simplement les éliminer, il faudrait utiliser les techniques de réglementation les plus appropriées, respecter les engagements commerciaux internationaux, analyser soigneusement les conséquences potentielles de projets de réglementations sur des produits et faire preuve de plus de transparence lors de l'adoption de telles mesures (Erasmus, 2017).

L'Afrique doit aujourd'hui relever le défi que posent les variations de certification, de contrôles, de pratiques et normes d'inspection dont se servent les communautés économiques régionales et les pays et qui créent d'inutiles obstacles au commerce. Le respect exigé des diverses normes et réglementations techniques impose des coûts importants aux exportateurs et aux producteurs. En 2012, l'Union africaine et la CEA ont plaidé pour l'harmonisation des normes et autres procédures pour faire en sorte qu'elles facilitent le mouvement des marchandises dans le cadre de la ZLEC. Selon le plan d'action pour l'intensification du commerce intra-africain « les membres de la ZLEC devront apprécier et reconnaître l'importance des normes, de la métrologie, de l'évaluation de la conformité et de l'accréditation. Ils devront harmoniser leurs politiques dans ce domaine afin de parvenir à la reconnaissance mutuelle des produits. Il faudra promouvoir la coopération avec les organismes nationaux, régionaux et internationaux de normalisation. Les membres devront par conséquent élaborer et adopter un cadre directif conforme aux dispositions de l'accord pertinent de l'Organisation mondiale du commerce » (Union africaine et Commission économique pour l'Afrique, 2012). Cette approche serait similaire à celle adoptée par le marché unique européen.

^a Selon l'Accord sur les obstacles techniques au commerce, une norme est définie comme étant un « document approuvé par un organisme reconnu, qui fournit, pour des usages communs et répétés, des règles, des lignes directrices ou des caractéristiques pour des produits ou des procédés et des méthodes de production connexes, dont le respect n'est pas obligatoire. Il peut aussi traiter en partie ou en totalité de terminologie, de symboles, de prescriptions en matière d'emballage, de marquage ou d'étiquetage pour un produit, un procédé ou une méthode de production donnés ».

Les négociations de la ZLEC offrent aux pays africains un cadre pour examiner les questions relatives aux obstacles techniques au commerce et aux mesures sanitaires et phytosanitaires afin de collaborer de façon plus efficace en appui à l'intégration régionale et au développement. On s'inquiète cependant de ce que les gouvernements africains risquent d'introduire de plus en plus d'exigences réglementaires (peut-être trop contraignantes) pour traiter des problèmes de santé, de sécurité et d'environnement, conformément à l'Accord de l'OMC de 1994 (Erasmus, 2017), ce qui ne correspondrait pas aux capacités de conformité et aux programmes d'industrialisation et de commerce du continent.

À l'heure actuelle, la CEA apporte son soutien à l'Organisation régionale africaine de normalisation qui a pour mandat de faciliter le commerce intra-africain et mondial grâce à l'harmonisation des normes, des évaluations et des procédures de conformité. L'Organisation constitue une instance importante pouvant permettre d'ancrer des actions communes pour l'harmonisation des normes continentales ; elle participe aux groupes de travail techniques sur les obstacles techniques au commerce et les mesures sanitaires et phytosanitaires. L'Organisation relève les principaux problèmes suivants dans le domaine des normes en Afrique :

- a. Le public, les consommateurs, les décideurs et les petites et moyennes entreprises comprennent mal les bénéfices découlant des normes ;
- b. Les normes internationales reflètent essentiellement les intérêts des pays développés qui les ont formulées lors du cycle d'Uruguay en 1994. Les pays en développement n'ont pas assez d'experts locaux qui pourraient participer aux activités internationales relatives à la normalisation. De plus, ils n'ont ni l'argent, ni le personnel, ni les infrastructures requises pour respecter les normes établies ;
- c. Les investissements consacrés aux infrastructures de qualité sont insuffisants, ce qui compromet les activités de normalisation ;
- d. Il n'y a pas de directives sur la formulation, l'implémentation et le respect des normes ;
- e. On manque de moyens d'information pour diffuser les normes et exigences commerciales relatives aux produits, ce qui aggrave encore les problèmes de conformité.

Les barrières physiques à l'accès aux marchés constituent des obstacles supplémentaires à l'industrialisation par le commerce en Afrique. Il s'agit notamment des coûts entraînés par les insuffisances des infrastructures et les lacunes des opérations aux frontières et de la distribution locale (par exemple la corruption, les paiements de règlements excessifs, les exigences douanières contraignantes et les services inefficaces) et de facteurs non changeables comme le fait d'être un pays périphérique et sans littoral. On estime

que son déficit d'infrastructures coûte à l'Afrique jusqu'à 2 points de pourcentage de croissance économique annuelle (Commission de l'Union africaine, 2015). Au total, 26 pays africains figurent parmi les 25 % des 190 pays couverts par l'Indice sur la facilité de faire des affaires de la Banque mondiale où faire du commerce par-delà les frontières est le plus difficile.¹⁰

¹⁰ Cet indice reflète le temps et le coût monétaire des documentations et du respect des exigences aux frontières.

III. Statistiques et analyse descriptives

A. Situation de l'industrialisation

La transformation économique est le processus d'amélioration de la productivité d'un pays. McMillan *et al.* (2017) définissent la transformation économique comme le processus qui consiste à faire passer la main-d'œuvre et d'autres ressources d'activités à faible productivité aux activités à forte productivité, tout en relevant la croissance de la productivité au sein des secteurs. Sur la base de cette définition, la transformation économique repose sur deux principales composantes, la croissance de la productivité au sein des secteurs et les changements intersectoriels (ce qu'on appelle aussi la transformation structurelle).

Croissance intrasectorielle de la productivité

La croissance de la productivité au sein des secteurs est extrêmement importante pour réaliser la transformation économique. Mais selon des recherches récentes, elle n'a pas joué un rôle décisif dans l'amélioration de la productivité en Afrique. La croissance récente des pays d'Afrique a été tirée en majeure partie par des transformations structurelles plutôt que par la croissance intrasectorielle de la productivité, ce qui est problématique, puisque cela soulève des questions de pérennisation et risque d'aboutir en fin du compte à un ralentissement de la croissance dans son ensemble (Diao *et al.*, 2017).

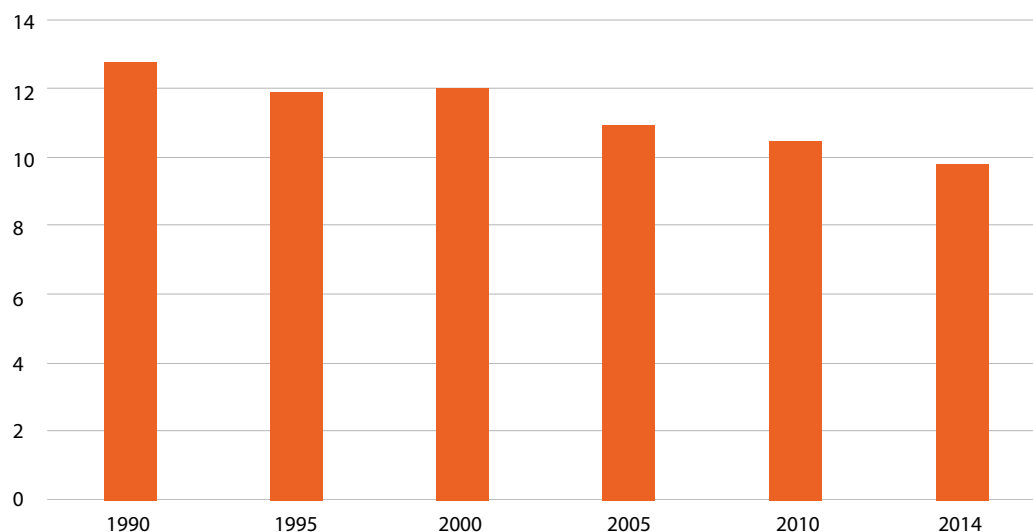
Transformation structurelle

La transformation structurelle se caractérise par la réaffectation des ressources de secteurs à

faible productivité à ceux dont la productivité est plus forte, passant généralement de l'agriculture à l'industrie et aux services modernes. Elle est étroitement liée à l'industrialisation qui en fait habituellement partie et s'accompagne du passage des ressources humaines et autres à la transformation et au traitement des matières premières. Partant de cette définition, le présent chapitre évalue la situation de l'industrialisation par la transformation structurelle en Afrique. Il faudrait mettre l'accent sur le secteur manufacturier, généralement associé avec de meilleures possibilités de valorisation, la croissance de la productivité et la transformation industrielle, plus qu'aucun autre sous-secteur, dont les mines et les carrières¹¹. Même si la transformation structurelle a beaucoup plus contribué à la récente croissance en Afrique que la croissance de la productivité intrasectorielle, le présent chapitre montre qu'il y aurait encore beaucoup à gagner de mutations sectorielles.

En 2014, la part moyenne de la valeur ajoutée du secteur manufacturier dans le PIB était de 9,8 %, soit 3 points de pourcentage de moins que le chiffre mondial de 12,8 % en 1990 (voir figure I). La croissance de l'emploi dans le secteur manufacturier est aussi restée limitée. On assiste dans le monde entier à une contraction des revenus du secteur manufacturier, qui culminent à présent à des niveaux moins élevés que dans le passé, le phénomène étant encore plus accentué en Afrique. L'industrialisation a culminé dans les pays d'Europe occidentale comme l'Italie, la Suède et le Royaume-Uni à des niveaux de revenus d'environ 14 000 dollars (en dollars des États-Unis de 1990). Dans de nombreux pays d'Afrique (hors Afrique du Nord), il semble que la part des emplois dans le secteur manufacturier ait culminé à des niveaux de revenus de juste 700 dollars (Rodrik, 2015).

11 Le secteur industriel comprend cinq sous-secteurs : mines et carrières, fabrication, électricité, eau et construction

Figure I: Valeur ajoutée du secteur manufacturier en Afrique (en pourcentage du PIB)

Source : Calculs de la CEA utilisant la banque de données des indicateurs du développement mondial de la Banque mondiale.

Quoiqu'en Afrique la part moyenne de la valeur ajoutée du secteur manufacturier dans le PIB soit en diminution, la production totale du secteur, les exportations et les investissements étrangers directs y sont en augmentation.

Entre 2009 et 2014, la production manufacturière a augmenté de 28,5 %, passant de 161,4 milliards à 207,4 milliards de dollars, soit un taux moyen annuel de croissance de 5,1 % en termes réels¹². La production manufacturière a particulièrement bien réussi au Tchad, en République démocratique du Congo, en Éthiopie, au Nigéria, au Niger et au Soudan, avec une augmentation de plus de 60 % entre 2009 et 2014 dans tous les pays.

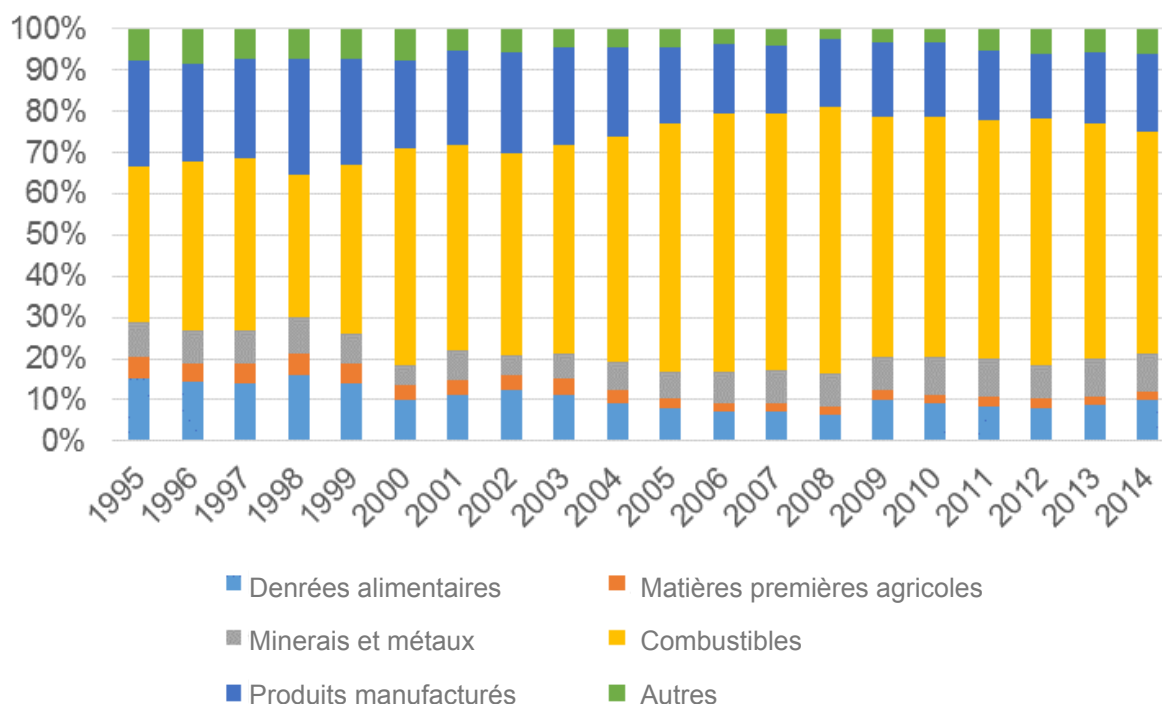
En 2014, le secteur manufacturier a contribué pour 20 % au stock d'investissements directs étrangers (IDE). Les services, qui sont indispensables pour appuyer tant la compétitivité du secteur que l'industrialisation, ont contribué pour 51 %. La faiblesse des prix des produits de base se traduit par une diminution des IDE dans le secteur primaire. Pour réduire la vulnérabilité de l'Afrique à l'évolution des prix des produits de base, les pays étudient des mesures propres à soutenir les

IDE dans le secteur manufacturier. Pour 2015, le montant total des nouvelles dépenses de capital annoncées pour le secteur manufacturier se montait à 18,8 milliards de dollars, couvrant des secteurs tels que les aliments et boissons, les produits pétroliers et chimiques et les véhicules automobiles (Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, 2016b)¹³.

La valeur totale des exportations africaines de produits manufacturés a plus que doublé durant la période 2004-2014, passant de 50,9 milliards à 106 milliards de dollars. Les pays d'Afrique exportent de plus en plus, les uns vers les autres de produits manufacturés : 33,7 % du total des exportations manufacturières de l'Afrique étaient destinés à d'autres pays d'Afrique en 2014, contre seulement 19,1 % en 2004. Les marchés d'exportation africains sont relativement plus diversifiés et industrialisés que les marchés de l'extérieur du continent, offrant ainsi des opportunités importantes de modernisation industrielle. En 2014, les produits manufacturés comptaient pour 41,9 % des exportations intra-africaines, contre seulement 14,8 des exportations africaines à l'extérieur du continent.

¹² Calculs de la CEA utilisant les indicateurs de développement mondial de la Banque mondiale sur la valeur ajoutée des manufactures (en dollars constant des États-Unis de 2010). La production manufacturière totale exclut l'Algérie, l'Angola, Cabo Verde, Djibouti, Guinée équatoriale, Érythrée, la Guinée-Bissau, Libye, Madagascar, Mali, Somalie et Soudan du Sud en raison de problèmes de disponibilité de données.

¹³ Les dépenses d'équipement annoncées pour l'industrie automobile africaine se montaient à 3,1 milliards de dollars en 2015. Les principaux fabricants d'automobiles sont en pleine expansion en Afrique, en raison de politiques industrielles telles que celles du Maroc, de la croissance des marchés de consommateurs urbains et d'accords commerciaux favorables.

Figure II: Part des principaux produits d'exportations de l'Afrique, 1995-2015 (%)

Source : Calculs de la CEA à l'aide des données de UNCTADstat.

Pour ce qui est de la composition des produits qu'exporte l'Afrique, les produits de base et les matières premières (combustibles, minerais et métaux et matières premières agricoles) continuent de dominer en majeure partie (voir la figure II). Les combustibles à eux seuls comptaient pour 53,9 % de la valeur des exportations africaines en 2014. La part des produits manufacturés dans les exportations de l'Afrique a diminué, passant de 25,6 % en 1995 à 21,8 % en 2004 et seulement 18,9 % en 2014. Ces chiffres illustrent que même si la valeur totale des exportations de produits manufacturés africains a nettement augmenté, il faudrait encore diversifier et assurer la transformation structurelle pour mieux appuyer l'industrialisation du continent par le commerce.

Diversification des exportations

Les économies industrialisées modernes se caractérisent habituellement par une forte

diversification de leurs exportations, où la part des produits manufacturés et des services exportés est de plus en plus importante et celle des produits agricoles en diminution. La mécanisation et la transformation créent de nouvelles opportunités et de nouveaux marchés pour les producteurs. La diversification a tendance à s'auto-renforcer, ce qui se traduit par une amélioration de la qualité grâce aux liens en amont et en aval qu'accompagne la production industrielle¹⁴. De plus, les pays qui dépendent des exportations de ressources naturelles sont moins encouragés à investir dans le progrès technique, la diversification et l'industrialisation.

La figure III montre l'indice de Herfindahl-Hirschman normalisé sur la concentration des produits pour l'Afrique, l'Asie de l'Est et du Sud-Est et le reste du monde¹⁵. Selon cet indice, les exportations de l'Afrique sont moins diversifiées que celles du reste du monde et de l'Asie de l'Est et du Sud-Est (région

¹⁴ Il a été démontré que la diversification est étroitement associée à la transformation structurelle, en particulier dans les pays qui sont au début de leur développement économique (Fonds monétaire international, 2014).

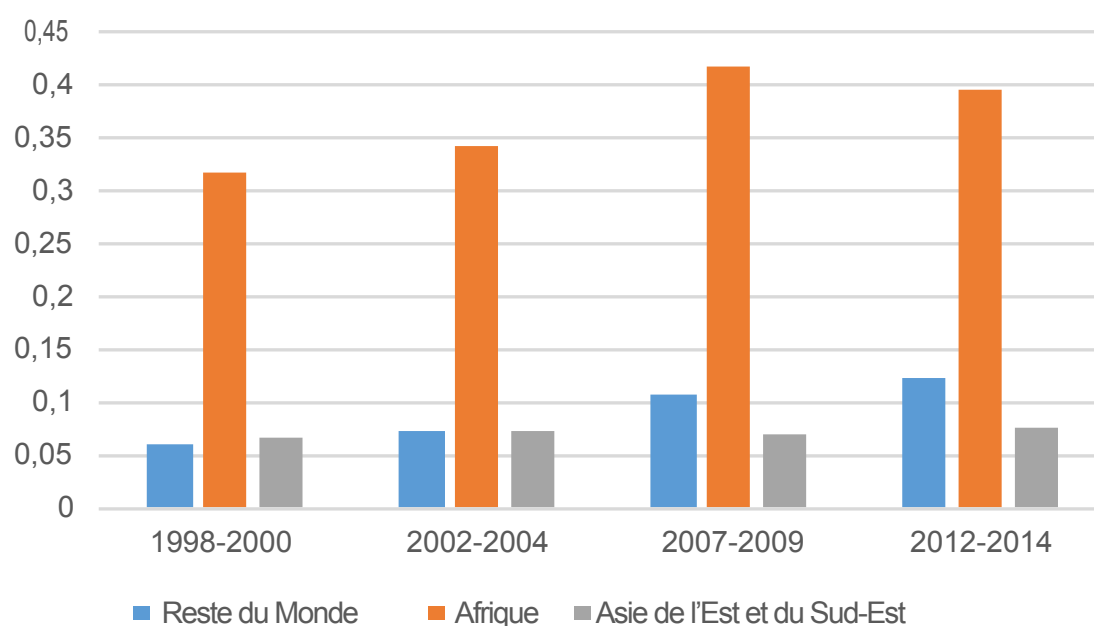
¹⁵ Cet indicateur mesure la dispersion de la valeur du commerce dans toute la gamme de produits d'un exportateur mesurée de 0 à 1. Un indice élevé signifie que les exportations sont concentrées dans un petit nombre de secteurs, tandis qu'un pays dont le portefeuille est complètement diversifié aura un indice proche de 0. Une des faiblesses de cet indicateur est qu'un indice bas ne signifie pas forcément que le portefeuille des échanges est diversifié si le nombre de produits est faible, mais seulement que les produits ont des valeurs similaires à l'exportation.

dont la production industrielle s'est nettement accrue). La concentration des exportations du reste du monde a augmenté régulièrement entre la période 1998-2000 et la période 2012-2014, en grande partie en raison de l'augmentation des prix des produits de base. C'est la même tendance que l'on a constatée en Afrique, même si la concentration des exportations a diminué pendant la période 2012-2014.

Le niveau encore très faible de diversification des exportations de l'Afrique reflète la forte

dépendance du continent vis-à-vis des produits primaires qui, dans de nombreux pays, s'est intensifiée avec le super-cycle des produits de base pendant les années 2000. Il existe d'importantes possibilités d'améliorer la qualité des paniers d'exportations des pays africains, en particulier en y introduisant de nouveaux produits à plus forte valeur ajoutée. L'industrialisation fondée sur les produits de base offre un potentiel tout particulier (Commission économique pour l'Afrique, 2013a).

Figure III: Indice de Herfindahl-Hirschman normalisé sur la concentration des produits par région



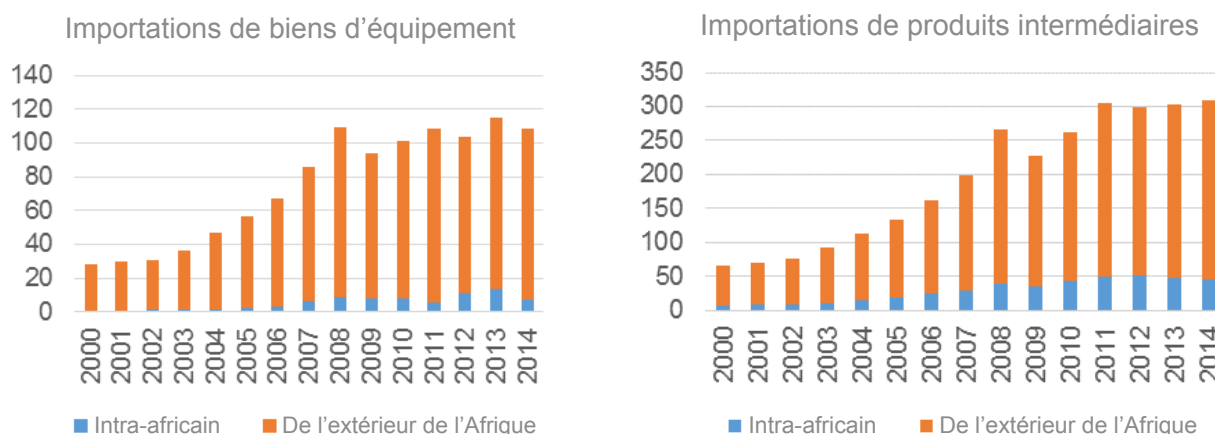
Source : Calculs de la CEA à l'aide des données brutes de l'Indice Herfindahl-Hirschman.

B. Exportations et importations industrielles

Les biens d'équipement et les intrants intermédiaires à forte intensité de capital sont des facteurs cruciaux d'industrialisation. Ils entrent directement dans le processus de production industrielle et promeuvent en même temps indirectement l'industrialisation en contribuant au développement des infrastructures de soutien telles que les

routes et les infrastructures énergétiques. Ces dix dernières années, la demande de biens d'équipement et de biens intermédiaires en Afrique a plus que doublé, indiquant des niveaux croissants d'industrialisation (voir la figure IV). La majeure partie de cette demande a été satisfaite par des partenaires commerciaux de l'extérieur, étant donné que nombre de pays africains ne disposent que de bases technologiques et de capacités de fourniture faibles.

Figure IV: Importations de biens d'équipement et de produits intermédiaires en Afrique, 2000-2014 (en milliards de dollars des États-Unis)



Source : Calculs de la CEA utilisant la base de données CEPII BACI, HS96.

La part des biens d'équipement et produits intermédiaires provenant du continent est en croissance rapide. En 2014, c'était respectivement 7 et 14,5 % de biens d'équipement et de produits intermédiaires que l'Afrique se procurait sur le continent, contre 2,8 et 11,4 % en 2000 (voir la figure IV). Néanmoins en 2014, environ trois quarts des importations de biens d'équipement intra-africaines venaient de l'Union douanière d'Afrique australe (51,2 %), du Congo (15,2 %) et de la Côte d'Ivoire (8,2 %)¹⁶.

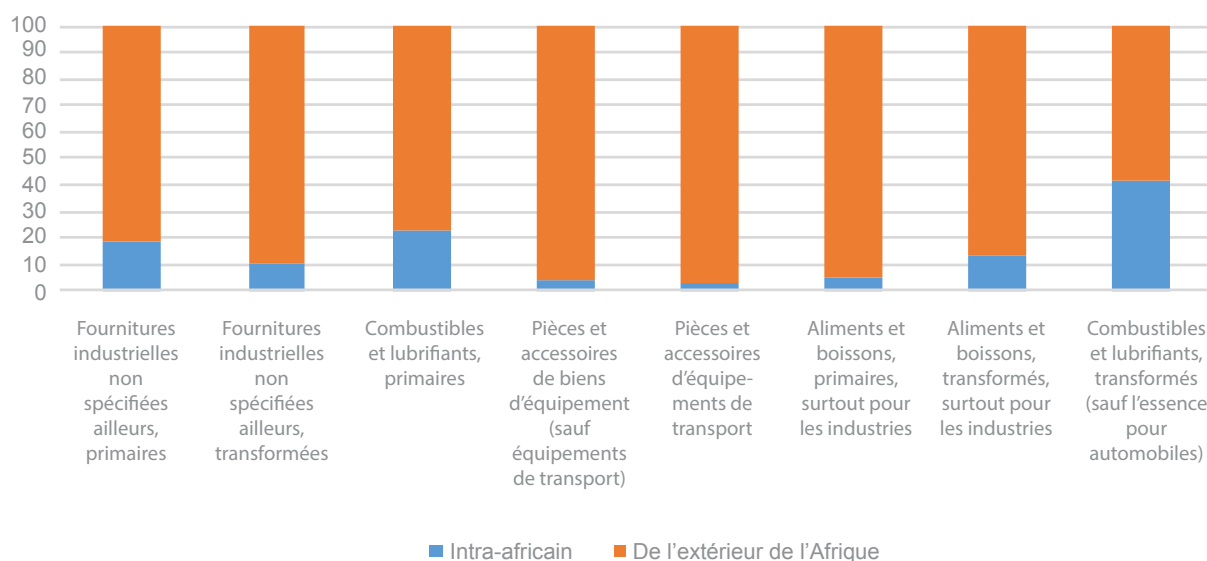
Les importations intra-africaines de produits intermédiaires provenaient aussi d'un petit nombre de pays : en 2014, 22,8 % venaient du Nigéria, 20,7 % de l'Union douanière d'Afrique australe et 7,7 % d'Algérie. Ceci montre que, pour le moment, quelques importants pays africains dominent à eux seuls la fourniture d'intrants importants dans les nouvelles chaînes de valeur régionales.

Les types d'importations intra-africaines de produits intermédiaires sont également concentrés (voir la figure V). En 2015, l'Afrique

a importé respectivement 41,6 % et 22,6 % de produits pétroliers et lubrifiants transformés et non transformés de l'intérieur du continent. Ces chiffres étaient nettement inférieurs pour les autres types de produits intermédiaires et particulièrement bas pour les intermédiaires industriels. En 2015, seulement 10,6 %, 4,4 % et 2,7 % respectivement des importations de fournitures industrielles, de pièces et accessoires de biens d'équipement et de pièces et accessoires d'équipements de transport de l'Afrique venaient de l'intérieur du continent. L'Afrique dépend donc encore de partenaires commerciaux extérieurs pour la grande majorité de ses intrants industriels, ce qui montre le développement des chaînes de valeur industrielles du continent est encore au stade initial. En 2015, 70,4 % des produits intermédiaires importés en Afrique de l'extérieur du continent étaient des fournitures industrielles (transformées ou non) ou des pièces et accessoires de biens d'équipement et d'équipements de transport.

¹⁶ La base de données CEPII BACI utilisée considère l'Union douanière d'Afrique australe comme un seul partenaire commercial et ne donne pas de données ventilées pour chaque membre de l'Union (Botswana, Lesotho, Namibie, Afrique du Sud et Swaziland).

Figure V: Part des importations de biens intermédiaires de l'Afrique par intermédiaire, 2015 (en pourcentage)

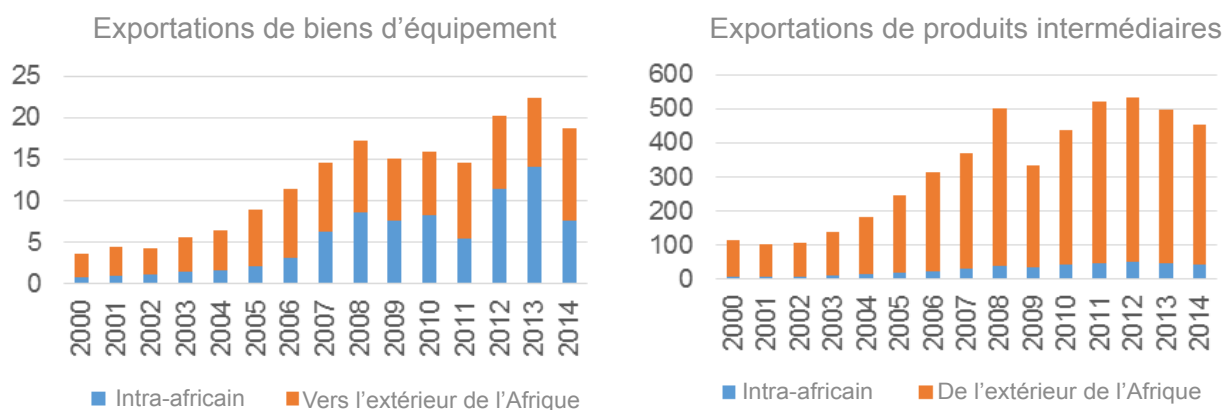


Source : Calculs de la CEA à l'aide de la base de données CEPII BACI, HS12.

Les exportations de biens d'équipement et de produits intermédiaires de l'Afrique ont nettement augmenté ces dix dernières années (voir figure VI). En 2014, plus de 90 % des exportations de produits intermédiaires de l'Afrique étaient destinées à des pays extérieurs au continent, ce qui a contribué à un excédent commercial du continent sur les intermédiaires de 143,2 milliards de dollars. Ceci s'explique par l'énorme valeur des exportations de combustibles

d'Afrique vers le reste du monde, qui ont totalisé 275,4 milliards de dollars en 2014 et contribué pour 58 % des exportations de l'Afrique vers le reste du monde. Par contre, la croissance des exportations de biens d'équipement de l'Afrique a été nettement plus lente que celle de ses importations. Le déficit commercial de l'Afrique pour les biens d'équipement a plus que triplé entre 2000 et 2014 et se monte aujourd'hui à 89,6 milliards de dollars.

Figure VI: Exportations de biens d'équipement et de produits intermédiaires de l'Afrique, 2000-2014 (en milliards de dollars des États-Unis)



Source : Calculs de la CEA à l'aide de la base de données CEPII BACI, HS96.

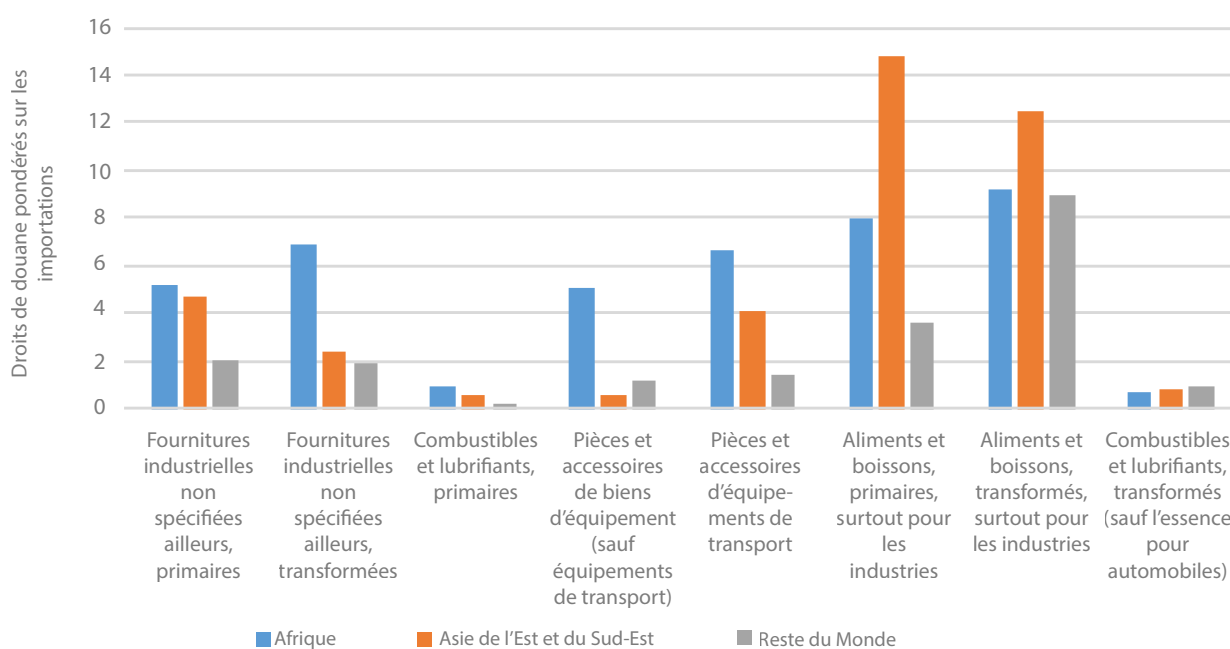
C. Structures tarifaires industrielles

Dans le présent chapitre, il est question de la mesure dans laquelle les structures tarifaires africaines relatives à l'importation de biens d'équipement et de produits intermédiaires appuient l'industrialisation du continent.

Les droits de douane pondérés sur les importations de produits intermédiaires en Afrique sont nettement plus élevés qu'en Asie de l'Est et du Sud-Est (région qui s'industrialise rapidement) et que dans le reste du monde (exception faite les aliments et boissons dans le cas de l'Asie de l'Est et du Sud-Est et pour les combustibles et lubrifiants transformés) (voir la figure VII). Cette différence est particulièrement importante pour les fournitures industrielles transformées, les pièces et accessoires des biens d'équipement et les pièces et accessoires des équipements de transports, qui sont tous des intrants indispensables à la production manufacturière. Ces droits de douane élevés sur les importations industrielles font donc monter les coûts de l'industrialisation en Afrique.

Le tableau 1 présente une comparaison des droits de douane imposés aux importations intra-africaines et aux importations en provenance de l'extérieur du continent. La moyenne des droits imposés sur les biens de consommation est nettement plus élevée pour les importations provenant de l'extérieur de l'Afrique. Des droits élevés sur les biens de consommation importés de l'extérieur se justifient par la volonté d'encourager la valorisation et la transformation locales dans les pays d'Afrique. La différence entre les droits de douane sur les biens d'équipement importés de l'intérieur ou de l'extérieur de l'Afrique n'est que marginale. Ne pas avoir de droits de douane trop élevés sur les importations de biens d'équipement externes encourage la production industrielle en réduisant le coût des machines et autres intrants dont ont besoin les producteurs qui se les procurent encore essentiellement de l'extérieur du continent [voir la section III B)]. L'industrialisation pourrait être encore moins coûteuse si les droits de douane sur les importations de biens d'équipement étaient encore plus bas. Par exemple, le tarif extérieur commun de la CAE impose un droit de 0 % sur les importations de biens d'équipement¹⁷.

Figure VII: Droits de douane sur les importations de produits intermédiaires par intermédiaire et par région, 2015 (en pourcentage)



Source : Calculs de la CEA avec la base de données MAcMap, HS12.

17 Les droits de douane pondérés sur les importations reflètent de façon satisfaisante la qualité de spécialisation d'une relation bilatérale (s'il n'y a pas d'erreur sur la valeur des échanges), mais présentent habituellement de graves problèmes d'endogénéité et ont tendance à sous-estimer les protections. Ces observations ne sont cependant pas les mêmes lorsque l'on prend en considération les droits pondérés par groupes de référence, qui limitent le biais d'endogénéité entre échanges, protection et erreurs de mesures.

Tableau 1: Tarifs pondérés sur les importations de l'Afrique, 2015 (en pourcentage)

	Intra-Afrique	De l'extérieur de l'Afrique
Équipements	4,2	4,9
Consommation	7	14,7
Intermédiaires	2,1	5,8
Autres	5,8	17,4

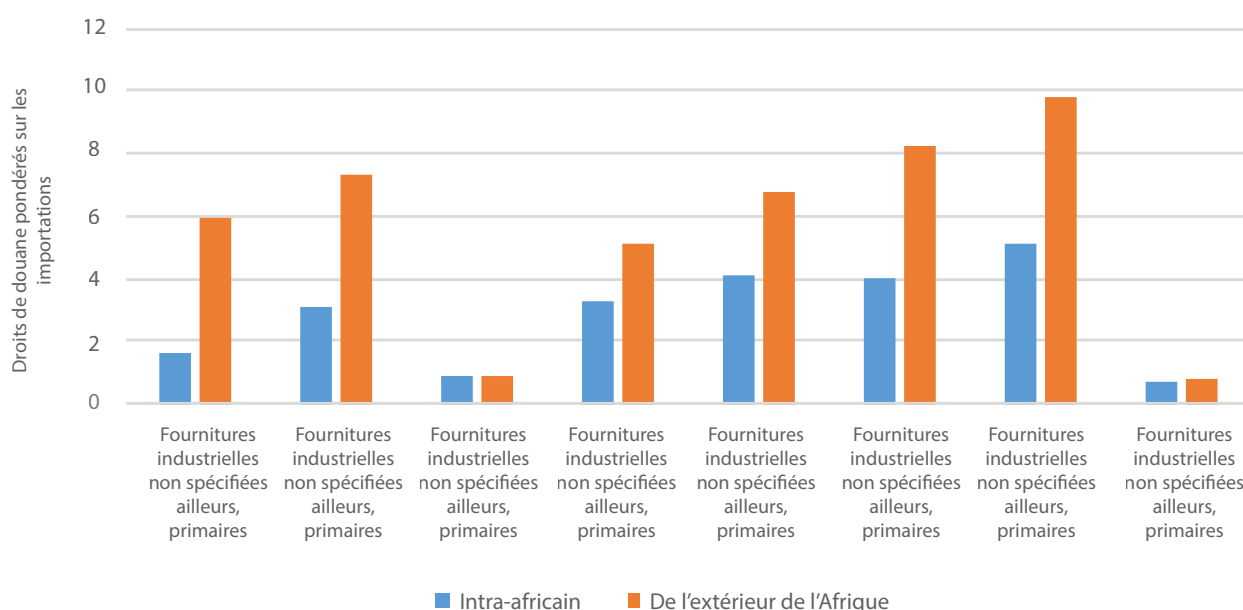
Source : Calculs de la CEA à l'aide de la base de données MAcMAp, HS12.

Par contre la différence entre les droits de douane sur les produits intermédiaires importés de l'Afrique ou de l'extérieur du continent est assez importante. Les droits de douane sur les produits intermédiaires importés en Afrique de l'extérieur du continent sont de 5,8 %, ce qui risque d'avoir des effets néfastes sur les industries africaines. Cette protection que les pays d'Afrique imposent sur les importations de biens intermédiaires limite probablement leur utilisation dans les procédés de fabrication et réduit ainsi les possibilités d'exportations de produits transformés. Ceci va faire obstacle au développement d'industries telles que les agro-industries et les textiles, qui ont fortement besoin d'importer des machines et autres intrants intermédiaires. Les droits de douane sur les importations intra-africaines de produits intermédiaires sont nettement moins

élevés (voir le tableau 1), ce qui devrait appuyer le développement de chaînes de valeur industrielles régionales. L'aboutissement des négociations pour la ZLEC devrait permettre d'abaisser encore plus ces barrières tarifaires intra-africaines et contribuer à stimuler le commerce d'intermédiaires et le développement de chaînes de valeur industrielles africaines.

La figure VIII décrit les droits de douane sur les importations de produits intermédiaires par types d'intermédiaires. Les droits sur les combustibles et les lubrifiants sont les moins élevés, alors que ceux sur les fournitures industrielles, les pièces et accessoires pour les biens d'équipements et les équipements de transport et sur les aliments et boissons (surtout pour les industries) sont d'au moins 4 %, quelle que soit la provenance de ces biens. Les droits de douane sont particulièrement élevés sur les fournitures industrielles et les aliments et boissons transformés. Les droits de douane sur les importations intra-africaines de produits intermédiaires sont moins élevés que ceux imposés aux biens intermédiaires importés de l'extérieur du continent pour tous les intermédiaires, sauf les combustibles. Ceci augmente le coût de l'industrialisation, en particulier pour les pays d'Afrique qui n'ont que peu de capacités de production locales ou régionales de produits intermédiaires¹⁸.

Figure VIII: Droits de douane sur les importations africaines de biens intermédiaires par intermédiaire, 2015 (en pourcentage)



Source : Calculs de la CEA à l'aide de la base de données MAcMAp, HS12.

¹⁸ Ces observations sont les mêmes lorsque l'on prend en considération les tarifs pondérés des groupes de référence.

D. Droits de douane nominaux et taux de protection effective

Pour évaluer le niveau de protection accordée aux industries africaines par les droits à l'importation, il convient d'analyser à la fois les droits de douane nominaux et le taux de protection effective, qui mesure l'effet d'une structure tarifaire complète sur la valeur ajoutée par unité de produit dans chaque industrie lorsque les produits intermédiaires et les produits finaux sont importés. La présente section calcule le taux moyen de protection effective pour les pays africains en utilisant les tarifs de la nation la plus favorisée (tarifs NPF). Bien que les tarifs NPF puissent varier en fonction des tarifs appliqués, ils sont adaptés aux calculs du taux de protection effective, car les prix de la valeur ajoutée sont affectés par l'unité marginale des intrants.

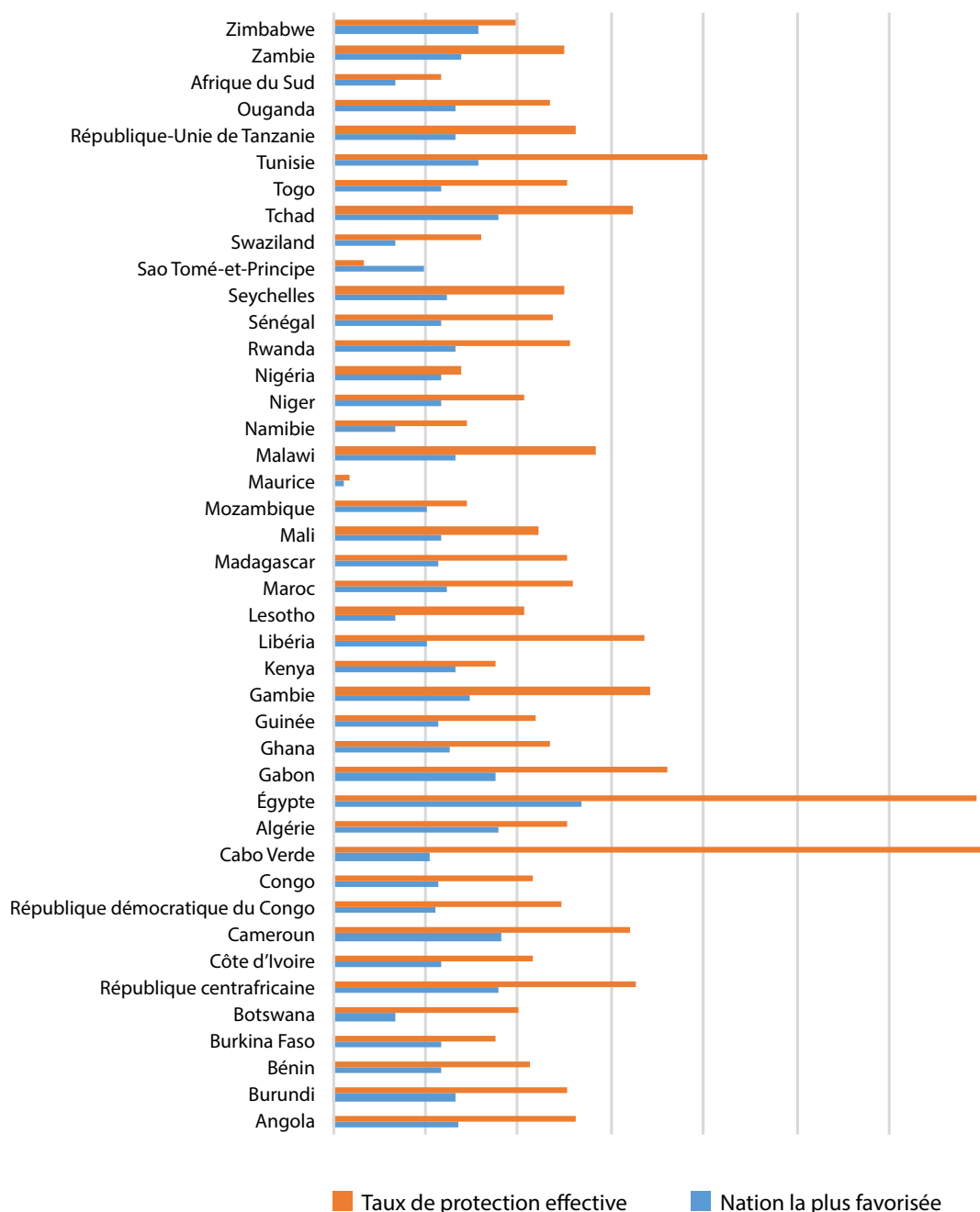
En 2012, le taux moyen de protection effective était supérieur au tarif NPF moyen pour les 42 pays africains inclus dans l'échantillon, à l'exception de Sao Tomé-et-Principe (voir la figure IX)¹⁹. Cela signifie que le taux tarifaire sur les produits finaux fabriqués en Afrique dépasse en moyenne les taux tarifaires sur les intrants importés utilisés dans leur production. Les structures tarifaires

ont tendance à être définies de manière à fournir des protections supplémentaires par rapport au tarif nominal. En général, les gouvernements africains autorisent les importations de matières premières, de produits intermédiaires et d'autres intrants industriels essentiels en franchise ou à un taux inférieur à celui des produits finis, comme par exemple, le tarif extérieur commun appliqué par la CAE, qui dispose du taux le plus bas sur les matières premières et le taux le plus élevé sur les produits finis. Ce tarif vise à encourager la création de valeur ajoutée au niveau national et à réduire les coûts de production, favorisant ainsi l'industrialisation au détriment de la fourniture de matières premières.

Le taux de protection effective varie considérablement selon les pays africains couverts, passant de 1,8 % à Maurice à 70,8 % à Cabo Verde. La différence entre ce taux et le tarif NPF varie également selon les pays. Pour les pays comme le Nigéria et le Zimbabwe, où le taux de protection effective ne dépasse que légèrement le tarif NPF (ou ne le dépasse pas dans le cas de Sao Tomé-et-Principe), l'effet protecteur des tarifs sur les produits finis pourrait être renforcé grâce à une réduction des droits tarifaires sur les produits intermédiaires importés.

¹⁹ Les taux de protection effective présentés sont surestimés étant donné que les calculs ne tiennent pas compte des services.

Figure IX: Droits de douane nominaux moyens et taux de protection effective pour les pays africains, 2012 (en pourcentage)

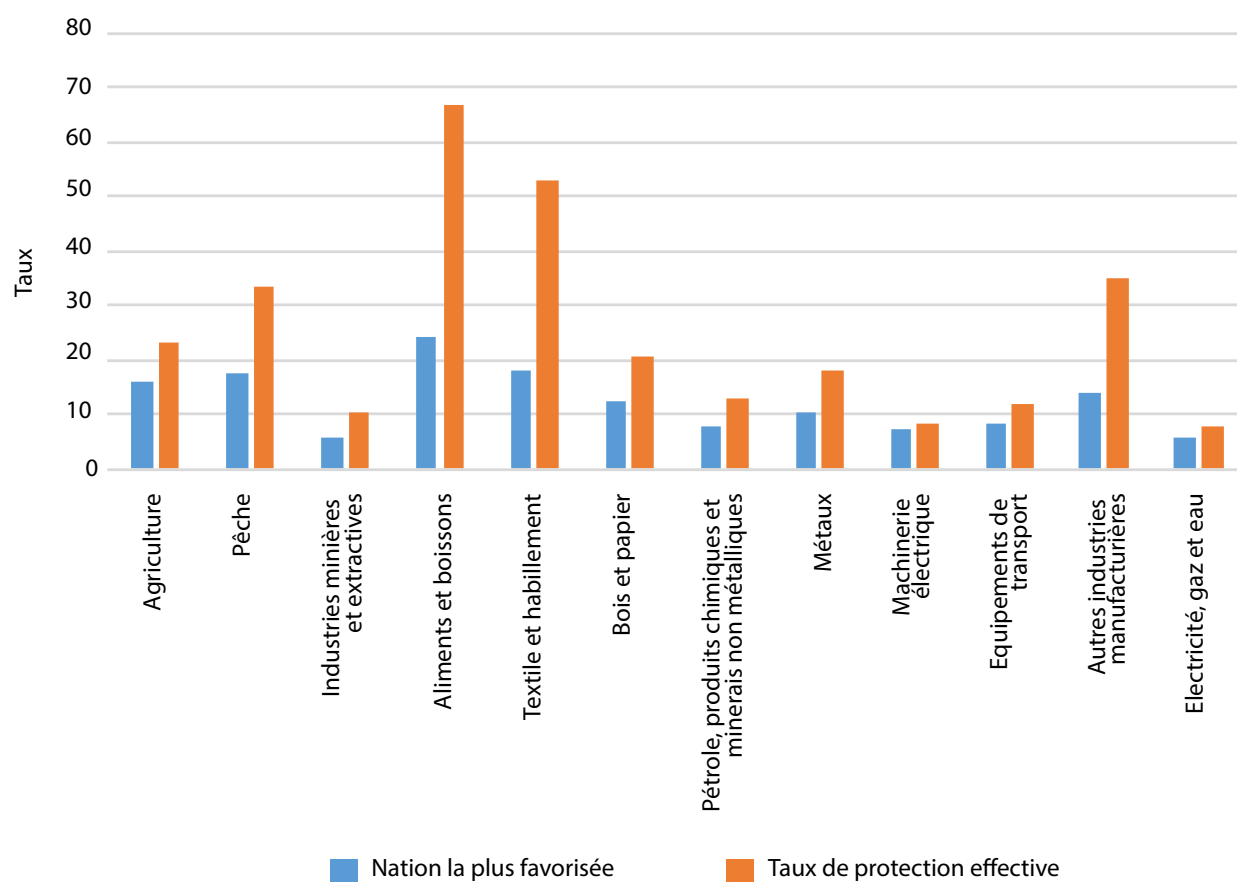


Source : Calculs de l'Institut de développement d'outremer, d'après la base de données World Integrated Trade Solution.

La figure X montre que, en 2012, le taux de protection effective moyen a dépassé le tarif moyen de la nation la plus favorisée dans tous les secteurs si l'on prend l'Afrique dans sa globalité. Le taux de protection effective était le plus élevé pour les produits alimentaires et les boissons, les textiles et les vêtements et d'autres secteurs manufacturiers. Il était beaucoup plus bas pour la machinerie électrique, l'électricité, le gaz et l'eau,

les équipements de transport et l'exploitation minière. Dans ces secteurs, le taux de protection effective n'a dépassé que légèrement le tarif de la nation la plus favorisée. L'effet protecteur des tarifs sur les produits finaux de ces secteurs a été limité par les coûts relativement élevés des produits intermédiaires importés, que ce soit en raison du tarif ou de la structure de production.

Figure X: Droits de douane nominaux moyens et taux moyens de protection effective par secteur, 2012 (en pourcentage)

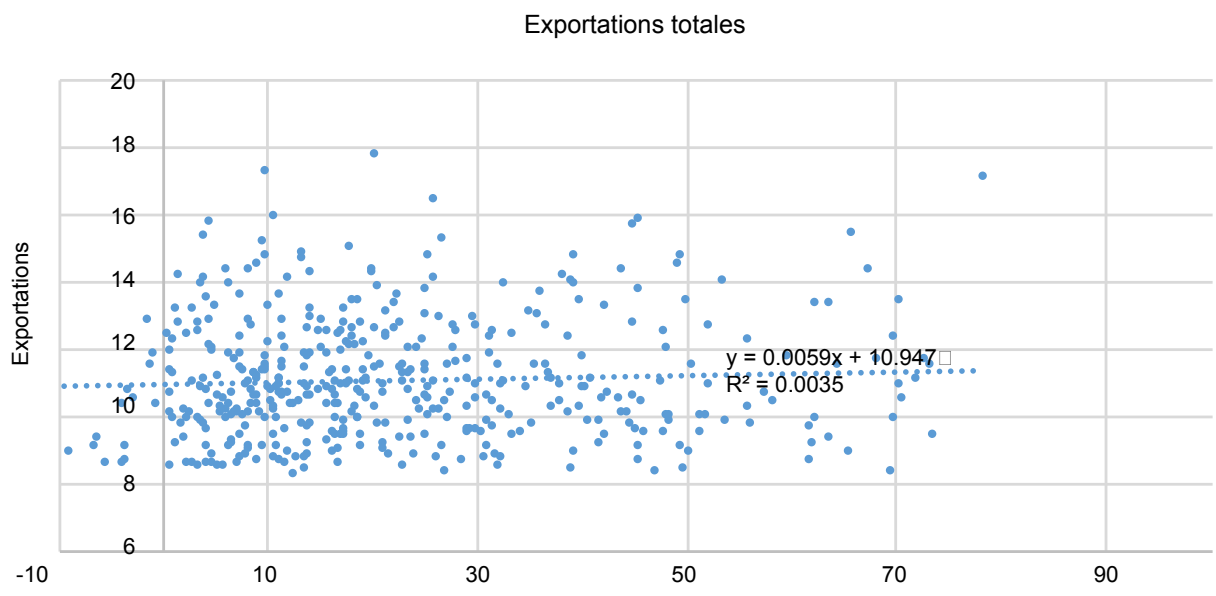


Source : Calculs de l'Institut de développement d'outremer, d'après la base de données World Integrated Trade Solution.

Les figures XI, XII et XIII montrent que le taux de protection effective est très peu à même d'expliquer la valeur totale des exportations, les exportations de chaque secteur en tant que part des exportations totales du pays, et la production de chaque secteur. Cela donne à penser que les niveaux élevés de taux de protection effective ne sont pas efficaces et ne parviennent pas à

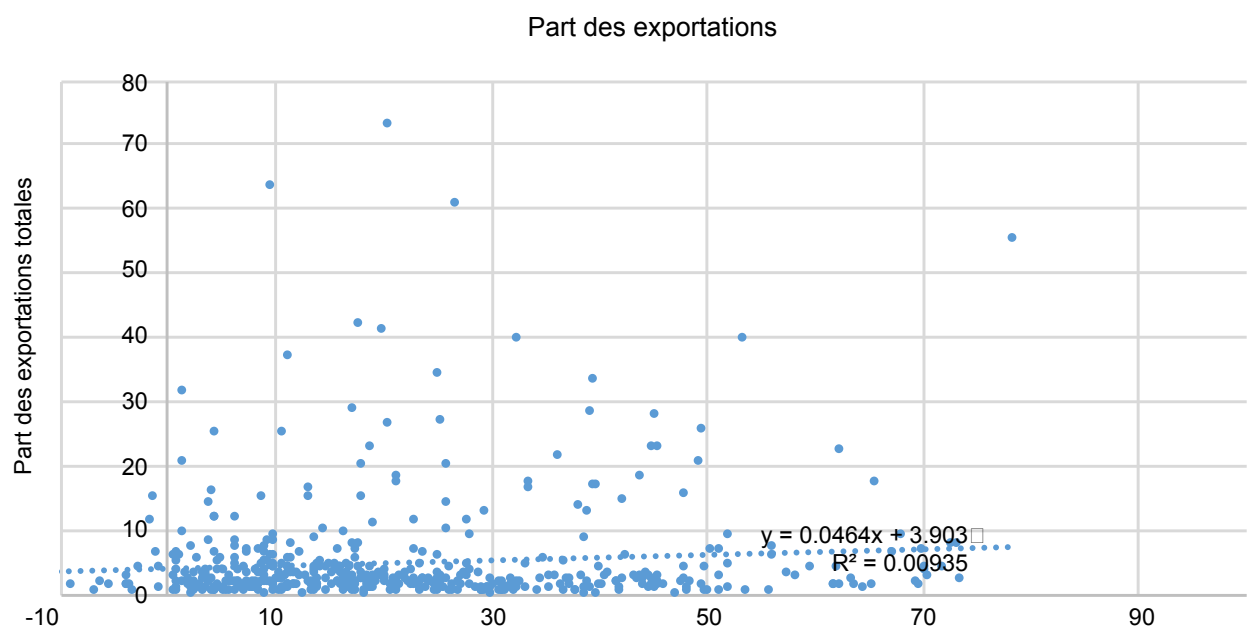
favoriser l'industrialisation. D'autres facteurs déterminants de la compétitivité des producteurs africains, tels que la capacité productive, l'accès au crédit abordable et les Infrastructures liées au commerce de soutien, seraient probablement plus importants que les taux de protection effective élevés et complémentaires à ceux-ci.

Figure XI: Relation entre les taux de protection effective et les exportations totales, 2012



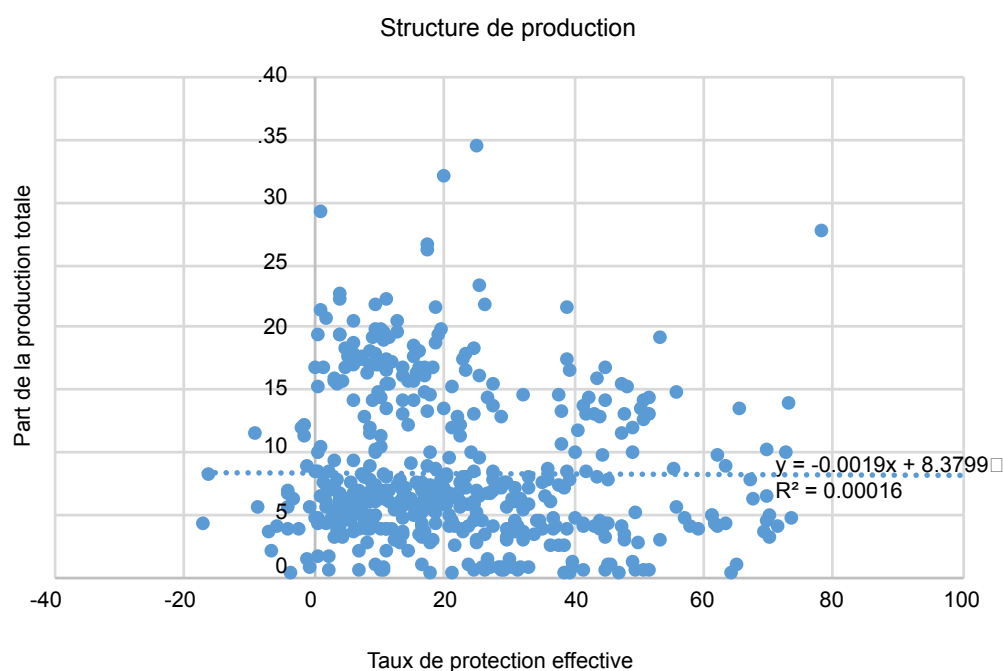
Source : Calculs de l'Institut de développement d'outremer, d'après la base de données World Integrated Trade Solution.

Figure XII: Relation entre les taux de protection effective et la part des exportations, 2012(en pourcentage)



Source : Calculs de l'Institut de développement d'outremer, d'après la base de données World Integrated Trade Solution.

Figure XIII: Relation entre le taux de protection effective et la production par secteur, 2012 (en pourcentage)



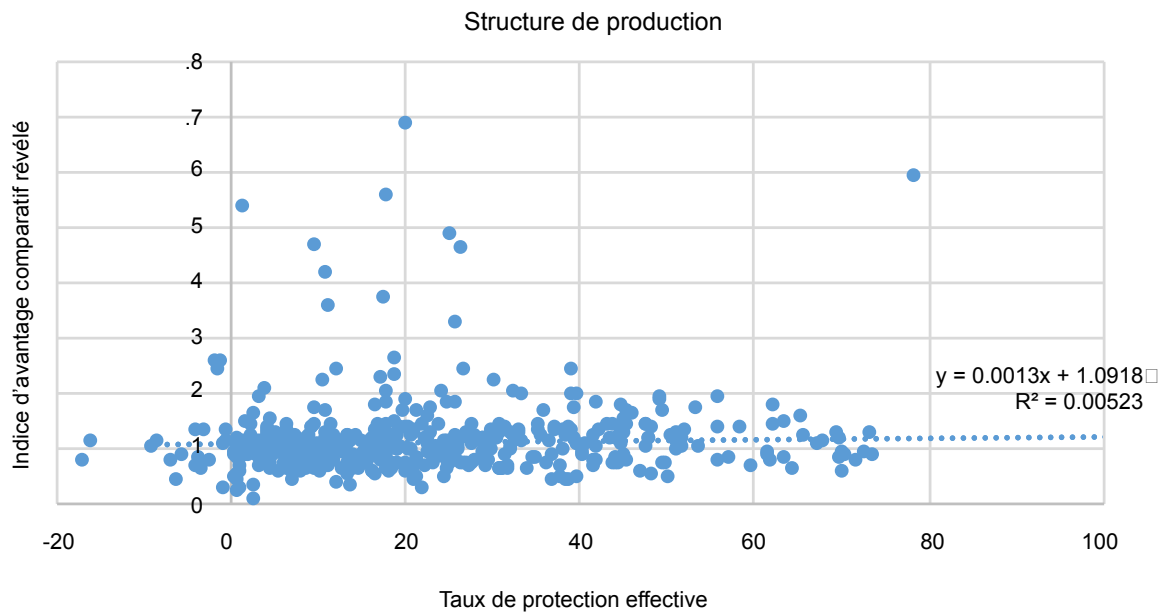
Source : Calculs de l'Institut de développement d'outremer, d'après la base de données World Integrated Trade Solution.

Un pays a un avantage comparatif dans la production d'un produit si ses coûts de production sont inférieurs à ceux d'un concurrent international. Les sources d'avantage comparatif peuvent inclure de meilleures technologies, une abondance d'intrants primaires ou intermédiaires et des économies d'échelle à partir des opérations de grande envergure. Le concept d'avantage comparatif signifie que les pays devraient se spécialiser dans la production et l'exportation de biens échangeables qu'ils peuvent produire de la manière la plus efficace par rapport à d'autres biens dans leur propre économie.

En raison des difficultés associées à la mesure de l'avantage comparatif et de ses sources sous-jacentes, le présent document estime l'avantage comparatif en utilisant la notion d'avantage comparatif révélé introduite par Balassa (1965), à savoir, une application empirique de la définition de l'avantage comparatif étant donné qu'elle

se penche sur les modèles d'exportation d'un pays pour « révéler » les domaines d'avantage comparatif de ce dernier. Cette méthode se fonde sur le principe que, si un pays exporte plus que les exportations moyennes mondiales d'un produit spécifique, ce pays a donc un avantage comparatif sur ce produit. Par exemple, la République-Unie de Tanzanie aurait un avantage comparatif révélé dans le coton si ce produit représentait 6 % de ses exportations, mais seulement 2 % des exportations mondiales. En utilisant cette définition, la figure XIV illustre la faible corrélation entre le taux de protection effective et l'avantage comparatif. Une protection plus élevée n'est pas toujours attribuée à des secteurs spécifiques dans lesquels les pays disposent d'un avantage comparatif dans la production. Cela donne à penser que les taux élevés de taux de protection effective pourraient être mieux ciblés.

Figure XIV: Relation entre le taux de protection effective et la production par secteur, 2012



Source : Institut de développement d'outremer, d'après la base de données World Integrated Trade Solution.

IV. Cibler les secteurs pour une industrialisation intelligente

A. Capacités productives locales et avantage comparatif

La capacité productive d'un pays détermine quels sont les produits qu'il pourra mieux produire et, par conséquent, exporter. L'analyse de l'avantage comparatif sert à évaluer les éventuels points forts des pays dans le domaine du développement industriel pour orienter ainsi les stratégies relatives au commerce et à l'industrialisation. Les gouvernements africains peuvent l'utiliser pour prendre des décisions stratégiques quant aux biens et produits dans lesquels ils auraient intérêt à se spécialiser pour la production et l'exportation. La présente section donne un aperçu des ouvrages sur l'avantage comparatif pour l'Afrique de l'Est, l'Afrique australe et l'Afrique de l'Ouest.

Chingarande *et al.* (2013) ont étudié l'avantage comparatif révélé pour les cinq pays de la CAE (Burundi, Kenya, Rwanda, Ouganda et République-Unie de Tanzanie). Les auteurs ont calculé l'avantage comparatif révélé moyen au cours de la période 2007-2010 et ont défini l'avantage comparatif révélé selon Balassa (1965) (voir la section III (D) pour plus de détails). L'analyse a révélé que, parmi ces pays, le Kenya avait un avantage comparatif dans un plus grand nombre de lignes de produits (778), suivi de la République-Unie de Tanzanie (471), de l'Ouganda, (431), du Rwanda (275) et du Burundi (152). En se penchant sur les 10 principales lignes de produits pour chaque pays, il est apparu que les pays d'Afrique de l'Est jouissaient d'un avantage comparatif révélé dans les produits primaires, dont la valeur ajoutée est très faible pour la plupart. Il s'agit notamment du thé, du café, des minéraux, des peaux, des produits agricoles et du coton.

De même, d'après les calculs de Mzumara *et al.* (2013), les pays de l'Union douanière d'Afrique australe (Afrique du Sud, Botswana, Lesotho, Namibie et Swaziland) disposeraient aussi d'un avantage comparatif révélé. Les auteurs ont constaté que l'Afrique du Sud avait un avantage comparatif dans 727 lignes de produits, suivie du Botswana (268), du Swaziland (243), de la Namibie (213) et du Lesotho (85). L'avantage comparatif révélé pour l'Afrique du Sud se situe dans toute une gamme de produits manufacturés, semi-manufacturés et primaires (ayant une forte présence de minéraux), tout comme le Swaziland. Le Botswana et la Namibie jouissent tous deux d'un avantage comparatif révélé supérieur dans les produits primaires, mais le Botswana possède aussi un avantage comparatif révélé dans certains produits manufacturés. Enfin, le Lesotho détient un avantage comparatif révélé, surtout pour les produits manufacturés. Ces constatations reflètent celles de Keane *et al.* (2010), qui ont calculé l'avantage comparatif révélé pour certains pays de la SADC (Afrique du Sud, Botswana, Lesotho, Madagascar, Malawi, Maurice, Mozambique, Namibie, République-Unie de Tanzanie, Seychelles, Swaziland, Zambie et Zimbabwe). Ils ont constaté que les avantages comparatifs révélés détenus par les pays d'Afrique australe concernaient les exportations de produits traditionnels tels que le tabac, le sel, les minerais, les scories et les cendres, mais aussi les produits manufacturés (par exemple, les pièces automobiles).

Keane *et al.* (2010) ont également examiné la région de l'Afrique de l'Ouest en calculant l'avantage comparatif révélé pour 14 membres de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), à savoir le Bénin, le Burkina Faso, Cabo Verde, la Côte d'Ivoire, la Gambie, le Ghana, la Guinée, la Guinée-Bissau, le Mali, le Niger, le Nigéria, le Sénégal, la Sierra Leone et le Togo. Ils ont constaté que l'avantage comparatif révélé dans la région de l'Afrique de l'Ouest tendait à se situer dans les exportations de produits traditionnels comme le tabac, le sel, les minerais, les scories, les cendres et les métaux précieux, ainsi que les légumes, les fruits et les poissons comestibles.

Une analyse régionale semblable à celle citée plus haut pourrait aider à identifier les domaines potentiels de spécialisation d'un groupe de pays et des pays pris individuellement au sein des communautés économiques régionales. Cette démarche aiderait à orienter les stratégies relatives au commerce et à l'industrialisation et à maximiser les gains mutuels du commerce régional. Une analyse globale de l'avantage comparatif révélé que détient un pays spécifique peut identifier d'autres secteurs prometteurs qui sont tout à fait différents de ceux identifiés au niveau régional. L'encadré 4 donne un exemple de cette approche de recensement des domaines potentiels de spécialisation.

En tant qu'indicateur des capacités productives d'un pays, l'avantage comparatif révélé est un concept statique qui n'offre qu'un instantané de ce qu'un pays peut produire de manière efficace à un moment donné. Les capacités productives évoluent à mesure que les dotations des pays changent. Des actions ciblées pourraient aider les pays à orienter leurs capacités productives vers des biens à plus forte valeur ajoutée qui seraient capables de produire plus de liens avec les autres secteurs de l'économie et de retombées pour ceux-ci. On peut citer, à titre d'exemple, la politique industrielle du secteur automobile en Afrique du Sud, élaborée au titre du Programme de développement de l'industrie automobile. Grâce à une série d'incitations ciblées, le Programme a poussé les entreprises sud-africaines à rattraper les chefs de file mondiaux de la production automobile (Barnes *et al.* 2004), développant ainsi un avantage qui, autrement, n'existerait pas. Le Programme est l'exemple d'une politique « verticale » ciblant un secteur spécifique, par opposition aux politiques « horizontales » qui visent à créer un environnement propice à tous les secteurs.

Comment peut-on recenser les secteurs qui ont le potentiel d'un avantage comparatif dynamique ? Un moyen consisterait à examiner les produits qu'un pays produit et exporte déjà et à identifier ceux qui requièrent une structure de production analogue et qui pourraient être des solutions viables pour la diversification. La théorie de l'espace produit (Hausmann et Klinger,

2007 ; Hidalgo *et al.* 2007) suit cette approche pour identifier les secteurs prometteurs. L'idée est que, lorsque les pays se diversifient dans de nouveaux produits, ils sont plus susceptibles de produire des biens qui nécessitent des capacités productives semblables à celles qu'ils possèdent déjà. Le concept de l'espace produit (élaboré dans Hidalgo *et al.* 2007) donne une représentation graphique des distances entre des ensembles de produits. Les produits qui requièrent des capacités productives similaires sont plus proches dans l'espace produit. Les produits se situant dans les zones centrales de l'espace produit sont ceux qui sont les plus proches d'un grand nombre de produits et qui offrent donc plus de possibilités de diversification. Par contre, les produits se situant à la périphérie nécessitent des capacités productives spécialisées, qui peuvent donc être difficiles à utiliser avec d'autres produits.

Balchin *et al.* (2016a) ont combiné la notion d'avantage comparatif révélé à celle de l'espace produit. Les auteurs ont étudié le potentiel de production destinée à l'exportation dans certains pays africains (Éthiopie, Ghana, Kenya, Mozambique, Nigéria, Ouganda, République-Unie de Tanzanie, Rwanda et Zambie) et ont comparé les secteurs porteurs identifiés par les deux techniques. Bien que l'approche de l'espace produit applique une définition plus dynamique que l'avantage comparatif révélé, à court terme, elle s'appuie sur ce que les pays produisent déjà pour recenser les produits qui requièrent des capacités productives similaires. Par exemple, une étude réalisée par Hidalgo (2011) sur cinq pays de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe (Kenya, Mozambique, République-Unie de Tanzanie, Rwanda et Zambie) a fait valoir qu'une analyse de l'espace produit favorisait plutôt la poursuite du développement du secteur agricole que celui de la fabrication. De même, les travaux entrepris sur l'espace produit au Maroc suggèrent de se concentrer sur les industries des engrais phosphatés, de l'électronique et de l'automobile, dans lesquelles le pays est déjà actif (Rodarte et Lofren, 2015). À long terme, pour que les pays parviennent à développer d'autres secteurs, ils devront élaborer des politiques appropriées afin de renforcer leurs capacités dans ces secteurs.

Encadré 4: Utiliser l'avantage comparatif révélé pour identifier des secteurs porteurs : l'exemple de la République-Unie de Tanzanie

Balchin et al. (2016b) ont utilisé des techniques basées sur la production et le commerce pour analyser les domaines dans lesquels la République-Unie de Tanzanie possède un avantage comparatif afin d'améliorer la planification au niveau national. L'étude s'est fondée sur la définition de l'avantage comparatif révélé de Balassa (voir la section III (D)) et a calculé l'indice de Balassa (l'indice qui mesure l'avantage comparatif révélé) pour la période 2005-2013. Il ressort des résultats de l'étude que le pays dispose d'un important avantage comparatif dans le secteur des pierres précieuses (avantage comparatif révélé de 13,31), des produits végétaux (6,80) et de l'agro-transformation (2,25). Les exportations ne sont cependant pas seulement déterminées par ce qu'un pays peut fournir, mais aussi par la demande des autres pays. Il suffit d'analyser ce qu'un pays peut produire efficacement pour parvenir à identifier ses domaines potentiels de spécialisation, mais il est aussi important d'évaluer quels sont, parmi les produits qu'il peut fabriquer, ceux qui répondent à la demande du marché mondial. Les auteurs ont donc étudié les tendances de la demande mondiale pour les secteurs dans lesquels la République-Unie de Tanzanie détient un avantage comparatif révélé. Cette étude permet d'exploiter non seulement les propres points forts d'un pays, mais aussi les opportunités qu'offre le marché mondial. Grâce au suivi de la demande mondiale et de l'évolution de l'indice ACR du pays au fil du temps, il a été possible de classer les produits sous quatre catégories principales (voir tableau 2).

Une demande « en hausse » et « en baisse » doit être considérée avec prudence. Tout d'abord, même lorsqu'une demande est en baisse pour un produit ou un secteur spécifique, elle peut toujours être très forte. De même, lorsque la demande pour un produit spécifique augmente, il se pourrait qu'elle parte dès le départ d'un niveau très faible. Deuxièmement, le fait de classer la demande en hausse ou en baisse pour des produits spécifiques ne reflète pas les aspects dynamiques de la demande mondiale, qui évolue rapidement. Compte tenu de ces mises en garde, la prise en compte des tendances mondiales de la demande lors du recensement des secteurs porteurs serait un bon indicateur pour les pays qui souhaiteraient éviter d'investir d'importantes ressources dans le renforcement des capacités dans des secteurs qui sont susceptibles de perdre du terrain.

Idéalement, un pays devrait se spécialiser dans la production de produits pour lesquels il détient un avantage comparatif et qui font aussi l'objet d'une demande mondiale croissante. Pour la République-Unie de Tanzanie, cela comprend les pierres précieuses, les minéraux, les noix, les fruits et les graines. Si un pays se spécialise dans des produits pour lesquels la demande mondiale est en baisse, il est susceptible non seulement d'accaparer une plus grande part de ces marchés, mais aussi de faire face à un plus grand risque en raison de la faible demande pour ces produits (quoique, si la demande baisse à partir de niveaux relativement élevés, elle pourrait toujours être relativement forte). Certains produits peuvent faire l'objet d'un avantage comparatif national décroissant, mais d'une demande mondiale croissante, étant donné que la demande mondiale s'avère utile pour l'identification des produits destinés à l'exportation sur les marchés mondiaux, mais moins pour l'identification des biens à produire pour satisfaire aux demandes nationale et régionale. La République-Unie de Tanzanie pourrait notamment envisager de produire certains des produits énumérés dans la case inférieure gauche pour la région (CAE) ou pour le marché africain de la future zone de libre-échange continentale (voir tableau 3).

Les produits exportés vers les marchés régionaux peuvent être extrêmement différents de ceux exportés à l'échelle mondiale. En examinant les exportations de la République-Unie de Tanzanie, par exemple, les 10 principales exportations vers la CAE au niveau à deux chiffres incluent les produits agricoles (café et thé, fruits et noix) et les biens manufacturés (machines et équipements électriques, textiles et fils, papier et produits en papier) (voir tableau 3). Mais en ce qui concerne les exportations du pays à l'échelle mondiale, celles-ci sont moins diversifiées et complexes et sont plutôt dominées par les ressources naturelles (pierres précieuses, métaux et minéraux) et les produits primaires (légumes, tabacs, fruits et noix, poissons et crustacés).

En examinant l'espace produit pour la République-Unie de Tanzanie, Balchin et al. (2016b) ont conclu que les secteurs qui offraient de meilleures possibilités de diversification étaient ceux des machines et équipements de transport, des produits chimiques et produits connexes, des articles manufacturés classés principalement d'après la matière première (p. ex. les feuilles de verre) et divers articles manufacturés (p. ex. les microscopes). Ces secteurs ne sont pas seulement « proches » de la structure de production actuelle du pays, mais se situent aussi au centre de l'espace produit, ce qui permettra ainsi une plus grande diversification à l'avenir.

^a Ces estimations sont faites en examinant la croissance de la demande mondiale durant la période 2008-2013.

Tableau 2: Domaines de spécialisation solides et fragiles de la République-Unie de Tanzanie, principaux produits

	Demande mondiale en hausse	Demande mondiale en baisse
Avantage comparatif en hausse en République-Unie de Tanzanie	<ul style="list-style-type: none"> Noix et graines oléagineuses Or, pierres précieuses et semi-précieuses Noix de coco Fèves de cacao Céréales 	<ul style="list-style-type: none"> Jute et autres fibres textiles libériennes, Véhicules à moteur, bulldozers, excavatrices, etc. Éviers en céramique, bassins de lavage, piédestaux de lavabo Conteneurs (y compris les conteneurs pour le transport) Imprimantes, copieurs, etc.
Avantage comparatif en baisse en République-Unie de Tanzanie	<ul style="list-style-type: none"> Bière fabriquée à partir de malt Graisses et huiles végétales Cuir et peaux tannés ou en croûte Boîtes, caisses, cageots et autres emballages similaires Fer et acier non allié Chaussures 	<ul style="list-style-type: none"> Bois et meubles en bois T-shirts, gilets de corps et articles similaires Blé dur Articles en fer et en acier non allié Transformateurs électriques

Source : Adaptés de Balchin et al. (2016b).

Tableau 3: Exportations de la République Unie de Tanzanie vers la Communauté d'Afrique de l'Est et le reste du monde, 2015

Exportations vers la CAE		Exportations vers le reste du monde	
Produit	Valeur (en millions de dollars EU)	Produit	Valeur (en millions de dollars EU)
Machines, appareils et matériels électriques et leurs parties ; appareils d'enregistrement ou de reproduction du son et téléviseurs, entre autres	370	Perles fines ou de culture, pierres gemmes ou similaires, métaux précieux, plaqués ou doublés de métaux Précieux et ouvrages en ces matières	1 460
Ouates, feutres et non tissés ; fils spéciaux ; ficelles, cordes et cordages ; articles de corderie ;	171	Minerais, scories et cendres	471
Café, thé, maté et épices	42	Légumes, racines et tubercules alimentaires spécifiques	360
Légumes, racines et tubercules alimentaires spécifiques	38	Graisses et huiles animales ou végétales et leurs produits dérivés ; graisses préparées comestibles, entre autres	339
Papier et cartons, ouvrages en pâte de cellulose, en papier et en carton	32	Tabacs et succédanés de tabac fabriqués	294
Bois, charbon de bois et ouvrages en bois	24	Résidus et déchets des industries alimentaires ; aliments préparés pour animaux	271
Combustibles minéraux, huiles minérales et produits de leur distillation, matières et minéraux bitumineux, entre autres	24	Fruits comestibles ; écorces d'agrumes ou de melons	256
Autres articles textiles confectionnés ; assortiments ; friperie et chiffons	24	Poissons et crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques	233
Fruits comestibles ; écorces d'agrumes ou de melons	23	Café, thé, maté et épices	187
Résidus et déchets des industries alimentaires et fourrages préparés	23	Graines et fruits oléagineux ; graines, semences et fruits divers ; plantes industrielles ou médicinales, entre autres	162

Source : Institut de développement d'outremer, d'après les données cartographiques du Centre de commerce international.

B. Taxes à l'exportation et autres restrictions à l'exportation

Les taxes à l'exportation et autres restrictions à l'exportation sont communément perçues dans les pays en développement comme des moyens d'encourager la valeur ajoutée en diminuant ou en interdisant l'exportation de matières premières et de produits non transformés. Outre les taxes, les restrictions à l'exportation peuvent inclure les quotas et les interdictions d'exportation, les exigences de licences, les systèmes de double prix, et bien d'autres. La raison pour laquelle ces restrictions sont appliquées ne serait pas toujours liée à la valeur ajoutée. Les restrictions à

l'exportation sont le plus couramment appliquées pour accroître les recettes publiques, assurer une offre intérieure suffisante et promouvoir la valeur ajoutée locale (Mendez-Parra *et al.* 2016).

Les pays africains n'utilisent pas souvent cet outil. Sur près de 2 900 restrictions à l'exportation introduites, augmentées ou étendues au cours de la période 2000-2012 (d'après l'étude de Mendez-Parra *et al.* 2016), seules 260 (moins de 10 %) ont été appliquées par les pays africains. Par comparaison, la Chine (pays qui applique le plus de restrictions) impose 841 restrictions, suivie de l'Inde, qui en impose 693. Même avec leur application limitée, les taxes et les

restrictions à l'exportation ont fait l'objet de débats lors des récentes négociations des pays africains. Par exemple, lors des négociations entre l'Union européenne et la CAE sur l'accord de partenariat économique, l'un des principaux points de discordance était la capacité des pays de l'EAC à introduire des taxes à l'exportation²⁰. Il est prévu dans l'accord final que de nouveaux droits et taxes à l'exportation ne peuvent pas être introduits. Néanmoins, des taxes et des restrictions temporaires à l'exportation pourraient être autorisées si elles remplissent des fonctions précises.

Même si les taxes à l'exportation peuvent favoriser le développement industriel, elles ne suffisent pas à elles seules à assurer le démarrage de certaines industries en Afrique. Elles doivent cibler les industries qui détiennent un avantage comparatif, et d'autres politiques industrielles de soutien sont nécessaires pour garantir les ressources financières, les infrastructures et la main-d'œuvre qualifiée requises. L'application des taxes à l'exportation devrait également être limitée dans la durée pour éviter que les producteurs nationaux n'en tirent profit de manière permanente, ce qui pourrait, au fil du temps, réduire les incitations à renforcer la compétitivité (Mendez-Parra *et al.* 2016).

C. Taux de protection effective faible ou négatif

Le ciblage des industries dans le cadre de l'industrialisation intelligente ne requiert pas uniquement une identification des produits à exporter sur la base de l'avantage comparatif, mais également la présence d'une structure tarifaire favorable qui permettra à ces produits d'être compétitifs sur les marchés régionaux et internationaux. Comme exposé à la section III (D), le taux de protection effective est un instrument plus adapté que le taux nominal de protection à l'évaluation du niveau de protection accordé aux industries africaines par les droits d'importation, car il prend également en compte la protection des

intrants importés. Lorsque des intrants importés sont nécessaires à la fabrication d'un produit, les droits de douane appliqués à ces intrants entraînent une baisse du taux de protection effective.²¹ Un taux de protection des intrants plus élevé provoquera donc une réduction du taux de protection effective, pouvant même en faire un taux négatif.

À la section III (D), seules quelques industries (21 des 500 cas analysés, tous secteurs confondus dans les 42 pays) ont été identifiées comme présentant un taux de protection effective négatif. L'aquaculture et la pêche sont les secteurs affichant le plus fort pourcentage de taux de protection effective négatif dans 9 des 42 pays africains de l'échantillon. En termes de pays, on constate qu'à Sao Tomé-et-Principe, 5 des 12 secteurs analysés présentent des taux de protection effective négatifs. La structure tarifaire imposée aux intrants utilisés dans les 21 cas recensés de taux de protection effective négatif les oblige à être plus compétitifs que la moyenne mondiale pour réussir.

De manière générale, les produits ayant un taux de protection effective inférieur au taux de protection nominal se trouvent face à une structure tarifaire défavorable à la production nationale, à la création de valeur ajoutée et à l'industrialisation. Cette situation se retrouve dans 65 des 500 cas analysés dans l'échantillon, tous secteurs et pays confondus. Les secteurs les plus touchés sont la fabrication de produits alimentaires (16 cas), les services relatifs à l'extraction minière (15 cas) et la pêche et l'aquaculture (11 cas).²² Le taux de protection effective faible ou négatif est causé par des droits de douane élevés sur les marchandises importées, des droits de douane bas sur les produits finis ou les deux. Pour les 65 cas de taux de protection effective faible ou négatif cités plus haut, la moyenne des droits de douane de la nation la plus favorisée est d'approximativement 5 %, alors que la moyenne des droits de douane de la nation la plus favorisée pour l'ensemble des cas étudiés est d'environ 12,3 %.

²⁰ Des renseignements supplémentaires sur l'accord entre l'Union européenne et l'a CAE sont disponibles à l'adresse www.ictsd.org/bridges-news/bridges-africa/news/eu-and-eac-seal-epa-deal.

²¹ Si le taux nominal de protection des intrants nécessaires à la fabrication d'un produit est égal au taux nominal de protection de la production, alors le taux de protection effective est identique au taux nominal de protection.

²² Situation que l'on retrouve plus fréquemment à Sao Tomé-et-Principe, avec six cas enregistrés.

Afin d'encourager la production des biens dans ces secteurs, les pays devraient envisager la réduction, voire la suppression, des droits de douanes imposés sur l'importation des intrants non disponibles localement. Le ciblage de taux élevés de protection effective devrait être amélioré à travers la baisse des droits de douane sur les produits intermédiaires importés requis pour la fabrication de biens présentant un avantage comparatif révélé, qui peuvent être identifiés à l'aide d'une méthodologie semblable à celle décrite à la section III (C).

Compte tenu du faible lien entre le taux de protection effective et la valeur totale des exportations et de la production en Afrique, il est toutefois peu probable qu'une diminution des droits de douane sur les produits intermédiaires importés essentiels ait l'effet recherché si la démarche n'est pas accompagnée d'interventions complémentaires pour faciliter l'industrialisation (voir la section V (C)).

V. Études de cas

Cette sous-section présente un certain nombre d'études de cas décrivant l'utilisation, avec succès, de politiques commerciales intelligentes par certains pays africains, soutenues par des interventions domestiques complémentaires,

pour atteindre leurs objectifs d'industrialisation. Les études de cas ont été sélectionnées de manière à assurer la représentation géographique de toutes les sous-régions africaines (voir les encadrés 5 à 8) à l'exception de l'Afrique centrale, les auteurs n'ayant pu identifier un exemple d'étude de cas approprié.

Encadré 5: Stratégie de diversification et de chaîne de valeur mondiale au Lesotho

Le Lesotho est le premier exportateur africain de vêtements. Le textile et les articles d'habillement sont les principales industries manufacturières et exportatrices du pays et représentaient, en 2014, 45 % du total de ses exportations. Les exportations de textiles et de vêtements du pays sont majoritairement destinées au marché américain. Le Lesotho a exploité activement les opportunités offertes par l'AGOA (Loi sur la croissance et les opportunités économiques en Afrique) et notamment, sa disposition concernant les tissus provenant d'un pays tiers qui assouplit les règles d'origine applicables aux produits textiles (Commission économique pour l'Afrique, 2015). La crise économique et financière mondiale de 2008 a toutefois mis en évidence les fragilités de l'économie nationale découlant d'une trop grande dépendance à l'égard du secteur de l'habillement et d'une poignée de marchés d'exportation.

Une réalisation qui a abouti à la prise d'une décision de principe visant à tirer avantage des possibilités offertes par la position enclavée du pays au milieu d'une économie sud-africaine diversifiée. Cela impliquait l'élaboration d'une stratégie de chaîne de valeur régionale incluant le Lesotho dans la chaîne de valeur du secteur manufacturier de l'Afrique du Sud, en mettant un accent particulier sur les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre, tels que la transformation des produits agricoles, l'assemblage léger, l'industrie manufacturière et l'externalisation des processus d'entreprise.

En général, les pays diversifient avec succès leurs activités en évoluant des produits actuellement fabriqués vers d'autres plus sophistiqués, nécessitant davantage de savoir-faire au niveau de la fabrication (Hausmann and Klinger, 2007). C'est dans cet esprit que le Gouvernement du Lesotho a décidé de concentrer ses efforts sur des secteurs permettant de mettre à profit plus de deux décennies de compétences et d'expérience dans le domaine de la fabrication de vêtements. Il a identifié l'industrie automobile comme étant le secteur le plus prometteur, compte tenu de la situation florissante de l'industrie automobile sud-africaine. Un investissement initial a été fait dans le secteur de la fabrication de sièges automobiles en 2012 qui a débouché sur la production de housses de sièges pour des marques telles que BMW, Nissan et Ford en tant que partie intégrante de la chaîne de valeur du secteur automobile sud-africain. Depuis, le Lesotho a obtenu de nouveaux investissements de la part de fabricants, fournisseurs de constructeurs automobiles en Europe et ailleurs, en dehors de l'Afrique du Sud.

L'intégration réussie du Lesotho dans les chaînes de valeur régionales et mondiales est attribuable à la prise de six mesures intelligentes :

Une approche hiérarchisée de la valeur ajoutée. Le gouvernement a accordé la priorité aux secteurs ayant des liens étroits avec le secteur déjà bien développé de l'habillement.

Un cadre de facilitation du commerce efficace et compétitif. Cela impliquait l'examen des problèmes d'efficacité à l'intérieur des frontières (notamment au niveau des opérations douanières et des systèmes logistiques) et une modernisation des installations de port sec et des systèmes douaniers.

L'alignement du régime fiscal sur la politique industrielle. Les taxes intérieures et la structure du tarif extérieur ont été élaborées pour garantir l'accessibilité et le caractère abordable des intrants essentiels.

Une coordination efficace. Il y avait une vision et un mandat clairs pour améliorer la coordination entre les administrations gouvernementales et assurer la participation du secteur privé.

Le soutien aux petites et moyennes entreprises. Un régime complet d'incitations a été mis en place pour soutenir le développement de ces entreprises et donc, le développement d'un réseau d'approvisionnement compétitif entre les petites et moyennes entreprises pouvant être absorbé par les chaînes de valeur régionales et mondiales.

Le développement des compétences. La réalisation d'un examen des compétences a permis d'orienter la mise à niveau du cadre de développement des compétences du pays et d'orienter les ressources vers des compétences technologiques non traditionnelles telles que l'ingénierie (Setipa, 2016).

Encadré 6: Lancement de l'industrie aéronautique au Maroc

En 1997, Seddik Belyamani, président exécutif de Boeing en charge des ventes à l'international à Seattle, a mené une opération de recherche, en interne chez Boeing, dans le but d'identifier les composants aéronautiques pouvant éventuellement être produits à Casablanca. À l'issue de cette étude, une co-entreprise, Matis, réunissant Boeing, Royal Air Maroc et la société marocaine Labinal, a été créée pour sous-traiter l'assemblage des faisceaux de câbles au Maroc. Cet événement a marqué le début de l'industrie aéronautique du pays, qui a connu une expansion considérable pendant la dernière décennie.

Le Maroc accueille aujourd'hui plus de 100 sociétés aéronautiques, dont quelques grands noms du secteur tels que Safran, Bombardier, Boeing et Airbus. En 2013, l'industrie a généré un chiffre d'affaires d'un milliard de dollars et, avec 10 000 salariés, constituait la principale source d'emplois du pays. Les exportations de la branche aéronautique ont représenté 6 % des exportations totales du pays en 2013, contre seulement 0,5 % dix ans plus tôt. Le secteur devrait avoir doublé de taille en 2020.

Le succès de l'industrie aéronautique au Maroc est porté par une liste d'actions ciblées, résumée ci-dessous, et la présence de conditions propices.^a

Priorité nationale en matière de développement. L'aéronautique était un des six segments clés ciblés pour le développement dans le cadre du pacte national 2008-2015 pour l'émergence industrielle. Une priorité réaffirmée dans le plan d'accélération industrielle de 2014-2020, dont l'objectif est de favoriser l'augmentation de la valeur ajoutée dans le secteur manufacturier.

Gouvernance du secteur privé. Le groupe industriel du secteur privé, l'Association marocaine de l'aéronautique et de l'espace, a pesé de son poids pour faire pression et faciliter la modification des politiques en faveur de l'industrie aéronautique.

Zones industrielles. En 2013, le Gouvernement marocain a établi Midparc, une zone industrielle offshore, dans le but de développer l'industrie aéronautique locale. Midparc est une zone au sein de laquelle des terres sont mises à la disposition des opérateurs du secteur et une exonération fiscale de 100 % pendant les cinq premières années d'opération ainsi qu'un taux réduit de 8,75 % pendant les 25 années suivantes leurs ont accordés.

Approvisionnement local. Des conventions fournisseurs ont été utilisées pour stimuler l'approvisionnement local. Le premier événement de ce type a été organisé en juin 2014 pour Safran. L'approvisionnement local est une étape importante dans l'établissement de la chaîne de valeur dans son intégralité et au niveau local, et permet de réduire la nécessité d'importer des intrants, incitant ainsi les fournisseurs à s'implanter au Maroc.

Capacités de production. L'Institut des métiers de l'aéronautique a été créé en 2011 par l'Association marocaine de l'aéronautique et de l'espace, en partenariat avec l'Union française des industries métallurgiques, le Gouvernement marocain et l'Agence française de développement. L'Institut a formé pas moins de 1 500 personnes, dont 99 % ont été recrutées après achèvement du cours. Le principal fournisseur public de formations professionnelles du pays est le Bureau de la formation professionnelle et de la promotion de l'emploi. Le Bureau a mis en place un programme de formation spécialisée en matière d'aéronautique en 2013, créant l'Institut spécialisé d'aéronautique et de la logistique aéroportuaire, en partenariat avec Royal Air Maroc. Les acteurs de l'industrie s'efforcent également de collaborer avec des universités et des écoles d'ingénieurs.

Recherche et développement. En juin 2014, Safran a signé un accord avec le Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique et l'Académie Hassan II des sciences et techniques de Rabat pour l'affectation d'un million d'euros pendant les cinq prochaines années au développement de la recherche technologique.

Politique commerciale. Les accords de libre-échange avec les États-Unis, l'Union européenne et plusieurs États arabes ont favorisé le développement de l'industrie aéronautique au Maroc. La proximité géographique du pays avec l'Europe a également été un avantage.

À l'avenir, le Maroc devra s'appuyer sur ces réussites et se lancer dans la fabrication de composants plus complexes afin de répondre aux demandes des constructeurs d'avions internationaux. Plusieurs pays à faible coût de main-d'œuvre, dont l'Inde, la Malaisie et le Mexique, sont actuellement en concurrence sur le marché de la sous-traitance aéronautique. Cela exercera une pression sur le Maroc pour que le pays augmente l'efficacité de sa chaîne locale d'approvisionnement et se mette à produire les pièces complexes requises par l'industrie (Larmandieu, 2015).

^a Pour toute information supplémentaire sur l'industrie aéronautique au Maroc, voir Oxford Business Group, « Aeronautical industry growing in Morocco ». Disponible à l'adresse www.oxfordbusinessgroup.com/analysis/aeronautical-industry-growing-morocco.

Encadré 7: Services commercialisables : une alternative à l'industrialisation portée par le secteur manufacturier au Rwanda

Le secteur des services du Rwanda constitue une étude de cas intéressante qui montre comment les services peuvent devenir un moyen d'industrialisation par le commerce dans les contextes où le secteur manufacturier traditionnel est désavantagé. Le développement d'une industrie manufacturière compétitive représente un vrai défi pour le territoire enclavé du Rwanda, qui doit également faire face à d'importants obstacles non tarifaires et au coût élevé des transports. Par conséquent, le gouvernement a décidé de cibler des sous-secteurs des services, incluant les technologies de l'information et de la communication, le tourisme et la finance, et souhaite à présent créer au Rwanda un centre dédié aux services qui serait capable de servir les marchés régionaux. Le secteur des services, perçu comme une source potentielle de croissance significative et un catalyseur pour d'autres secteurs comme l'agriculture et l'industrie manufacturière, est au cœur de la Vision 2020 du gouvernement.

Des progrès encourageants ont déjà été réalisés dans le secteur. Les exportations de services du pays sont passées de 59 millions de dollars en 2000 à 395 millions de dollars en 2011. Le tourisme affiche de bons résultats et constitue la principale source de devises depuis 2007. Les exportations de services liés au voyage et au tourisme représentaient 63 % du total des exportations de services, et 29 % des exportations des marchandises et des services en 2011. Les recettes provenant du tourisme devraient continuer de grimper à un taux annuel composé de 25 % jusqu'en 2017. Le gouvernement s'emploie désormais à diversifier ses offres touristiques au-delà de l'attraction principale que sont les gorilles. Une amélioration des infrastructures et des services de télécommunications du pays a également permis de vendre le Rwanda comme une destination attrayante pour le tourisme de conférence (Commission économique pour l'Afrique, 2015).

La réussite du secteur touristique du pays repose sur l'engagement ferme du gouvernement envers la promotion du secteur, qui se reflète dans l'élaboration d'une stratégie touristique claire, la commercialisation réussie du Rwanda en tant que destination touristique, l'implication du secteur privé dans les concertations sur les politiques et une amélioration globale au niveau du contexte économique, rendant le pays plus propice aux affaires.

Par exemple, depuis l'an 2000, le Rwanda participe à de nombreux salons du tourisme et met en œuvre une stratégie agressive de relations publiques et de marketing, incluant la sous-traitance à des sociétés internationales de relations publiques et de marketing au Royaume-Uni et aux États-Unis et le lancement d'un nouveau site Web en 2003. Un plan directeur décennal pour le tourisme durable au Rwanda a été élaboré avec l'aide de l'Organisation mondiale du tourisme (Rwanda, 2009). Un groupe de travail dédié au secteur, composé de parties prenantes privées et publiques de l'industrie du tourisme, est en place. Un certain nombre de mesures incitatives ont été introduites pour attirer les investisseurs privés, telles que des exonérations fiscales sur l'importation des avions destinés au transport de touristes, des exonérations sur les droits à l'importation et le droit d'accise pour les véhicules spécialisés tels que les navettes d'hôtel et les droits à l'importation de matériel (par exemple, pour l'aménagement des chambres à coucher, les piscines, les équipements de loisir extérieurs) pour les investisseurs dans l'industrie touristique et hôtelière. Le gouvernement s'est également employé à développer les compétences requises par le secteur du tourisme, avec notamment la création de l'université *Rwanda Tourism University College* en 2006.

Bien que la politique industrielle du pays concernant le tourisme ait été un véritable succès, il est peu probable qu'elle soit en mesure de soutenir le développement économique dans la durée sans des améliorations sensibles dans le domaine manufacturier, qui est caractérisé par une productivité plus élevée, de meilleures perspectives en matière d'innovation et une plus grande « commerciabilité » (Commission économique pour l'Afrique, 2016c).

Encadré 8: Gravier les échelons de la chaîne de valeur du cacao en Côte d'Ivoire

L'Afrique demeure le premier producteur mondial de cacao au niveau international. Pour la récolte 2013-2014, il a été estimé que le continent avait produit environ 3,2 millions de tonnes de fèves de cacao, ce qui représente 73 % de la production planétaire. La Côte d'Ivoire est quant à elle le principal pays producteur de cacao.

Auparavant, le broyage des fèves de cacao se faisait exclusivement dans les pays traditionnellement importateurs, situés en Europe et en Amérique du nord, pour permettre aux entreprises de transformation du cacao de satisfaire aux exigences des fabricants de chocolat de façon rentable. Toutefois, grâce aux mesures incitatives du gouvernement et aux investissements des sociétés nationales et transnationales, le processus de transformation a lieu désormais en Côte d'Ivoire. Ainsi, le volume de fèves broyées en Côte d'Ivoire a augmenté de 40 % entre 2005-2006 et 2013-2014.

L'expansion des marchés du chocolat locaux et régionaux dans les pays producteurs d'Afrique de l'Ouest, portée par une classe moyenne croissante, a amélioré les possibilités d'investissement pour les industriels. En mai 2015, le groupe français CÉMOI a inauguré la première fabrique de chocolat industrielle de Côte d'Ivoire, avec pour objectif de stimuler et de soutenir les marchés du chocolat d'Afrique de l'Ouest. Ces développements ont permis à la Côte d'Ivoire de créer une plus grande valeur ajoutée, de participer à des échelons supérieurs de la chaîne de valeur mondiale du cacao et de prétendre à une plus grosse part des bénéfices découlant de la chaîne de valeur (Gayi et Tsowou, 2016).

En 2012, le Gouvernement ivoirien a lancé la plateforme nationale de partenariat public-privé de la filière café-cacao, dont l'objectif est la facilitation du dialogue, autour des politiques, entre les administrations gouvernementales, le secteur, les organisations non gouvernementales et les bailleurs internationaux impliqués dans le développement de l'économie cacaoyère ; la définition des priorités communes ; et l'exploitation des ressources et des investissements pour accompagner le développement de la filière cacao. Cela a permis de créer une relation solide entre le secteur du cacao et toutes les parties prenantes concernées autour de la transformation du secteur et de la croissance de la valeur ajoutée.^a

Le gouvernement prend également des mesures pour améliorer la qualité du cacao et les rendements, critère crucial pour satisfaire aux exigences des chaînes de valeur régionales et mondiales. Le Conseil du café et du cacao du pays a initié une campagne nationale, ciblant près d'un million de petits cultivateurs de cacao, dont l'objectif est l'amélioration de la qualité. Le Conseil a mis en place des contrôles de qualité au niveau des exploitations ainsi que des processus de transformation et d'exportation des fèves de cacao, et collabore avec le service de vulgarisation agricole pour former les planteurs, en leur fournissant des produits phytosanitaires, incluant des insecticides et des sacs destinés au stockage des fèves séchées afin d'éviter toute contamination. Dans le cadre d'une politique nationale adoptée en 2011 visant à accroître la qualité et à favoriser la valeur ajoutée, il a également fourni aux petits producteurs la variété de cacao Mercedes résistante aux sécheresses et dont le rendement est élevé (Bafana, 2016).

^a Voir World Cocoa Foundation, « Côte d'Ivoire launches its first cocoa PPP platform », 6 juin 2012. Disponible à l'adresse www.worldcocoafoundation.org/cote-divoire-launches-its-first-cocoa-ppp-platform/.

VII. Une évaluation des mesures à prendre pour une industrialisation intelligente

A. Des choix judicieux clairement exprimés dans les accords commerciaux

Mettre les accords commerciaux au service de l'industrialisation en Afrique

Les pays africains doivent faire des choix judicieux et les exprimer clairement dans leurs accords commerciaux existants et insister pour que tout nouvel accord commercial contribue à l'industrialisation de leurs économies. Ils devraient réaliser des études ex ante et ex post de l'impact industriel dans le but d'éclairer ces choix, en vue d'orienter toutes les négociations futures relatives aux accords commerciaux. L'apport d'assistance technique par les donateurs devrait être dirigé en priorité vers les gouvernements africains dont les capacités de réalisation de telles études d'impact sont limitées, comme cela a été le cas pour l'Étude diagnostique sur l'intégration du commerce du Cadre intégré renforcé. Les études d'impact industriel peuvent être un outil efficace favorisant l'intégration des priorités industrielles dans les accords commerciaux de l'Afrique car elles permettent :

- a. d'évaluer la contribution de l'accord commercial à la réalisation des objectifs d'industrialisation des pays africains (aux niveaux national, régional et continental) ;

- b. d'évaluer l'adéquation des règles d'origine et des normes applicables au produit contenues dans les accords et arrangements commerciaux avec les capacités de production des industries africaines ;²³
- c. de démontrer la nécessité d'harmoniser les règles d'origine, ce qui aidera à résoudre le problème du manque de moyens pour les mettre en œuvre et les appliquer ;
- d. d'examiner les flexibilités prévues par les accords commerciaux existants, dans le but d'en profiter au maximum ;²⁴
- e. d'évaluer l'impact de la mise en œuvre d'un accord commercial sur le commerce (incluant le commerce intra-africain, qui présente un potentiel particulier pour l'industrialisation et la création de valeur) et les recettes tarifaires ;
- f. de recenser les industries présentant un avantage comparatif pour les inclure dans des listes d'exclusions stratégiques contenues dans les accords commerciaux réciproques ;
- g. de démontrer la nécessité de prendre des engagements en matière de coopération, sous forme de contributions de transition associées à la stimulation de la compétitivité industrielle des entreprises africaines, notamment de celles qui peuvent être défavorablement affectées par l'ouverture des marchés africains.

La Zone de libre-échange continentale (ZLEC) comme vecteur d'industrialisation

Il faudrait toujours avoir à l'esprit la nécessité d'atteindre les objectifs d'industrialisation de l'Afrique lors du processus de négociations de la ZLEC. En particulier, l'Accord final portant création de la ZLEC devrait avoir pour buts :

²³ Des exigences moins élevées en matière de valeur ajoutée au niveau national et des zones de cumul étendues au-delà des étroits groupements régionaux peuvent encourager la diversification, la transformation au niveau local et régional et l'intégration aux chaînes de valeur mondiales. La disposition de l'AGOA relative aux tissus provenant d'un pays tiers, qui a permis à 24 des 38 pays éligibles à l'AGOA d'acheter du tissu de pays tiers pour la fabrication de vêtements pouvant ensuite être exportés en franchise de droits vers les États-Unis, montre clairement que des règles d'origine plus généreuses peuvent stimuler les exportations. Des règles d'origine moins rigoureuses seraient compatibles avec les directives volontaires adoptées à la neuvième réunion ministérielle de l'Organisation mondiale du commerce, tenue en décembre 2013 dans le cadre du paquet de Bali (Commission économique pour l'Afrique, 2015).

²⁴ Par exemple, le nouvel accord de partenariat économique de la CAE contient des dispositions qui peuvent être exploitées à des fins d'industrialisation, mais le délai imparti pour le renforcement des capacités est relativement court. Les pays membres de la CAE peuvent utiliser des mesures applicables aux industries naissantes dans les 10 ans suivant l'entrée en vigueur de l'accord. Ce délai peut être prolongé de cinq ans. L'application de droits d'exportation temporaires est permise dans le cadre de l'accord pour protéger l'industrie nationale (Commission économique pour l'Afrique, 2016b).

- a. d'engager les États membres à mener un programme de libéralisation ambitieux pour le commerce des biens, reflétant l'importance d'ouvrir les marchés des pays africains à leurs homologues africains, condition essentielle pour stimuler le commerce intra-africain de produits intermédiaires, développer les chaînes de valeur industrielles régionales et réduire la facture des importations de l'Afrique en matière de produits alimentaires transformés ;
- b. d'inclure des dispositions compatibles avec l'impératif du développement industriel dans le cadre du pilier industriel de la ZLEC. Le Plan d'action pour le développement industriel accéléré de l'Afrique devrait servir de base au pilier industriel, en particulier les six objectifs du Plan. Ces objectifs consistent à intégrer l'industrialisation dans les politiques nationales de développement, à maximiser l'utilisation des capacités de production et des intrants locaux, à valoriser les abondantes ressources naturelles, à développer les industries rurales et à petite échelle, à tirer le meilleur parti possible des partenariats africains et à renforcer les marchés financiers et de capitaux ;
- c. d'inclure un accord-cadre sur le commerce des services pour contribuer à stimuler le commerce intra-africain des services, exploiter les capacités des prestataires de services africains et faire en sorte que les fabricants africains obtiennent des intrants de services à des prix compétitifs. Cela pourrait se faire par le biais d'une libéralisation progressive qui s'appuierait sur les acquis des communautés économiques régionales tout en les consolidant ;
- d. d'inclure un accord-cadre sur l'investissement qui prévoit des règles communes à l'intention des États parties en ce qui concerne l'introduction d'incitations visant à attirer les investissements pour accélérer le développement et l'industrialisation, en évitant tout nivellement par le bas, et qui reconnaisse que les marchés publics constituent un instrument clé pour encourager le recours aux fournisseurs locaux ;
- e. d'inclure des dispositions relatives à la libre circulation des opérateurs économiques tels que les commerçants, les hommes et femmes d'affaires et les investisseurs qui sont impliqués dans le commerce des biens et des services, ainsi que dans l'investissement. Ces dispositions sont nécessaires pour transformer les possibilités offertes en libéralisant le commerce des biens et des services, ainsi que l'investissement, et maximiser l'utilisation des capacités productives régionales dans la production industrielle ;
- f. d'harmoniser les normes applicables aux produits et les pratiques d'évaluation de la conformité et d'accréditation pour parvenir à une reconnaissance mutuelle des produits et faciliter le commerce intra-africain des produits manufacturés, en particulier des denrées alimentaires transformées ;
- g. d'inclure des règles d'origine souples assorties de dispositions généreuses en matière de cumul afin d'encourager la transformation locale et régionale et le développement des chaînes d'approvisionnement industrielles africaines.

L'ordonnancement intelligent des accords commerciaux

Il est important que l'Afrique procède aux réformes de ses politiques commerciales en suivant un calendrier précis afin de garantir une intégration régionale plus approfondie avant l'inévitable ouverture progressive des marchés africains vers le reste du monde, et la mise en place complète des principaux accords commerciaux mégarégionaux. Cela permettra aux pays africains de tirer parti des économies d'échelle et du processus d'apprentissage en faisant le nécessaire pour développer des chaînes de valeur et des industries régionales compétitives qui seront alors bien positionnées pour faire concurrence

aux marchés internationaux et s'intégrer dans les chaînes de valeur mondiales. Une telle démarche suppose les mesures suivantes :

- a. Une mise en œuvre rapide de la ZLEC pour éviter toute perte commerciale qui pourrait résulter de l'augmentation anticipée des accords commerciaux conclus sur une base de réciprocité entre l'Afrique et le reste du monde et de l'augmentation des accords commerciaux mégarégionaux (voir section II C) ;²⁵
- b. Des réductions tarifaires bien gérées et échelonnées sur les importations en Afrique pour permettre aux industries africaines de s'adapter. Les pays africains doivent faire des choix judicieux lorsqu'ils négocient les versions réciproques des accords de partenariat économique et de la Loi sur la croissance et les perspectives économiques de l'Afrique, et aussi lorsqu'ils négocient de nouveaux accords commerciaux avec des partenaires commerciaux en dehors du continent. Les droits de douane applicables aux biens intermédiaires et aux biens d'équipement non produits localement devraient être supprimés en premier.²⁶ Cela réduirait les coûts de l'industrialisation et favoriserait l'ajout de valeur domestique. Les droits de douane applicables aux produits intermédiaires et aux biens d'équipement pour lesquels il existe déjà une production nationale et régionale devraient ensuite être supprimés, suivis des droits de douane sur les produits finis. Cet ordonnancement permettrait non seulement de soutenir l'industrialisation de l'Afrique, le développement des chaînes de valeur régionales et le rattrapage technologique, mais protégerait aussi temporairement les producteurs locaux de toute désindustrialisation prématurée (Sommer et Luke, 2016).

B. Utiliser la politique commerciale pour promouvoir l'industrialisation

Dans la section V (A), les moyens potentiels qui permettraient aux accords commerciaux de promouvoir l'industrialisation ont été abordés. Les instruments de la politique commerciale nationale, tels que l'utilisation ciblée des droits de douane et d'autres restrictions commerciales, ont été utilisés à des fins identiques, et peuvent l'être encore. Les pays africains devraient évaluer comment utiliser au mieux ces instruments afin de soutenir la transformation structurelle et la création de valeur ajoutée.

Les droits d'importation et les tarifs intérieurs devraient être structurés de manière à soutenir l'industrialisation. Tel que mentionné plus haut, le taux de protection effective est faible ou négatif dans certains secteurs dans plusieurs pays africains. Les entreprises au sein des secteurs qui sont confrontés à des taux faibles ou négatifs de protection effective sont désavantagées par rapport aux entreprises des pays qui affichent des taux plus élevés dans les mêmes secteurs. Cela signifie que, pour exporter le produit sur le marché mondial, ces entreprises doivent être plus efficaces que leurs concurrents. Des taux faibles ou négatifs de protection effective pourraient être attribuables aux droits de douane élevés appliqués aux intrants utilisés par des industries et des secteurs spécifiques et aux tarifs bas sur les produits finaux. L'augmentation des tarifs sur la production d'un secteur aurait pour effet d'augmenter les taux de protection effective et pourrait contribuer à promouvoir la production nationale, du moins à court terme. De telles politiques protectionnistes sont aussi très coûteuses et ont eu des résultats mitigés en termes de stimulation de la compétitivité industrielle et de développement industriel durable. En conséquence, afin d'encourager la production nationale et la compétitivité industrielle, une solution appropriée et durable consisterait à supprimer, ou tout au moins

²⁵ Les modélisations de la CEA montrent qu'une mise en œuvre efficace et rapide de la ZLEC compenserait les conséquences négatives des trois accords commerciaux mégarégionaux sur l'Afrique. Au lieu de diminuer, les exportations totales de l'Afrique augmenteraient de 27,5 milliards de dollars. Le commerce intra-africain connaîtrait une croissance de 40,6 milliards de dollars et la plus grande partie de cette augmentation proviendrait des produits industriels tels que l'électronique, les machines et équipements de transport, les produits chimiques, le textile, les produits métalliques et les produits alimentaires transformés. Cela aiderait à soutenir l'industrialisation et la transformation structurelle sur le continent (Mével et Mathieu, 2016).

²⁶ Parmi les exemples possibles, on retrouve les engrais, les machines, les pièces de rechange et les matériaux d'emballage.

à réduire, les droits de douane imposés sur l'importation des intrants utilisés par les secteurs qui présentent des taux de protection effective négatifs ou faibles.

Il faudrait réduire les droits de douane applicables aux intrants industriels intermédiaires pour lesquels la capacité de production régionale n'existe pas. Suite à la recommandation précédente, comme le montrent les sections III (B) et III (C), la quasi-totalité des biens intermédiaires industriels de l'Afrique sont importés de l'extérieur du continent à des taux tarifaires très élevés, ce qui augmente considérablement les coûts d'industrialisation de l'Afrique. Les structures tarifaires nationales applicables aux importations de biens intermédiaires devraient être révisées de manière qu'elles soient adaptées aux besoins en matière de développement industriel et aux capacités d'approvisionnement actuelles à l'échelle nationale et régionale. Des droits de douane extérieurs élevés sur les intermédiaires dont d'importants volumes sont déjà produits en Afrique devraient être maintenus. Cela aiderait à soutenir la croissance future du commerce intra-africain de ces produits intermédiaires. La ZLEC devrait aussi viser à réduire de manière significative les tarifs intérieurs applicables aux biens intermédiaires industriels.

Les pays africains devraient asseoir leurs stratégies de développement industriel sur des avantages comparatifs et concurrentiels. En s'inspirant des débats sur l'avantage comparatif à la section IV (A), certains pays pourraient décider de se spécialiser dans des produits dans lesquels ils détiennent déjà un avantage comparatif, et de « tirer parti » de leur avantage comparatif dans des secteurs jugés stratégiques pour leur croissance. Dans de telles circonstances, les instruments de la politique commerciale tels que des tarifs plus bas sur les intrants essentiels ou des restrictions à l'exportation peuvent être utilisés. Néanmoins, pour réussir et obtenir des résultats durables, ces politiques doivent être accompagnées de politiques complémentaires appropriées. Par exemple, la CAE a récemment augmenté ses droits de douane sur les vêtements de seconde main afin de promouvoir la fabrication de textiles et de vêtements dans la région de l'Afrique de l'Est (Communauté d'Afrique de l'Est, 2016,

paragraphe 16). La hausse des tarifs risque peu, à elle seule, de promouvoir le secteur manufacturier régional, à moins que les défis actuels auxquels sont confrontées les industries du textile et de l'habillement en Afrique de l'Est ne soient relevés.

Les entreprises africaines peuvent se moderniser industriellement en participant à des chaînes de valeur mondiales. La participation à une chaîne de valeur mondiale permet aux entreprises d'acquérir la capacité de produire et d'exporter rapidement des produits à plus forte valeur ajoutée. Si elle se fait correctement, la participation des entreprises aux chaînes de valeur mondiales peut aussi avoir des retombées positives horizontales et verticales sur le reste de l'économie. Pour permettre la participation aux chaînes de valeur mondiales, il convient de surmonter les contraintes identifiées dans la section II (D). On devrait également utiliser la politique commerciale pour créer un environnement attrayant, par exemple, en réduisant ou en supprimant les droits de douane sur les importations destinées à la transformation. Plusieurs pays d'Afrique ont mis en place des zones franches industrielles pour l'exportation, qui utilisent la politique commerciale pour promouvoir le traitement des marchandises. Pour développer ces zones, les instruments de la politique commerciale doivent s'accompagner de politiques complémentaires du genre décrit plus bas. Cela devrait notamment inclure l'amélioration des infrastructures immatérielles (par le biais de la facilitation du commerce) et des infrastructures matérielles, ainsi qu'un ensemble supplémentaire d'incitations (de nature fiscale, par exemple).

C. Politiques complémentaires en faveur de l'industrialisation par le commerce

L'amélioration des accords commerciaux et des politiques commerciales de l'Afrique ne suffira pas à elle seule à appuyer le programme d'industrialisation du continent. Des mesures complémentaires seront nécessaires pour desserrer les contraintes qui entravent l'industrialisation par le commerce, comme indiqué dans la section II (D), et maximiser les gains découlant d'une approche intelligente

des échanges. Même si la ZLEC réduira de manière significative les contraintes pesant sur l'industrialisation du côté de la demande, des initiatives ciblées en matière d'industrialisation sont encore nécessaires pour s'attaquer aux contraintes liées à l'offre dans ce domaine. La faible corrélation entre les taux de protection effective et les exportations dans les pays africains donne à penser que les niveaux élevés de taux de protection effective ne produisent pas l'effet escompté, à savoir, soutenir l'industrialisation, d'où la nécessité de mesures complémentaires.

Les États membres de l'Union africaine ont adopté le Plan d'action pour l'intensification du commerce intra-africain en 2012. Ce Plan vise à surmonter les contraintes et les défis du commerce intra-africain en identifiant un certain nombre de programmes et d'activités clés qui relèvent de sept groupes thématiques : la politique commerciale, la facilitation du commerce, les capacités productives, les infrastructures liées au commerce, le financement du commerce, l'information commerciale et l'intégration du marché des facteurs. À ce jour, la mise en œuvre de l'initiative a été relativement décevante, lente et mal coordonnée. Pour réduire les coûts commerciaux non tarifaires de l'Afrique, les groupes thématiques doivent être intégrés dans les politiques et les programmes de développement des pays africains et des communautés économiques régionales.

Conjointement à la mise en œuvre effective du Plan d'action, les pays africains devraient se concentrer sur des mesures complémentaires pour l'industrialisation par le commerce, comme on le verra ci-après.

Les capacités productives. La pénurie de compétences nécessaires entrave la croissance industrielle africaine. Le déficit de main-d'œuvre qualifiée et instruite constitue le principal goulot d'étranglement du côté de l'offre que les chefs d'entreprise du monde entier pointent du doigt lorsqu'ils envisagent des investissements manufacturiers en Afrique (Centre africain pour la transformation économique, 2014). Les Africains doivent être dotés des compétences nécessaires pour s'engager dans des secteurs manufacturiers à forte intensité de compétences (par ex. la fabrication de vêtements, de machines

et d'équipements). Des évaluations régulières des besoins en matière de formation et des enquêtes nationales sur la main-d'œuvre sont nécessaires afin de relever les lacunes au niveau des compétences au sein des industries africaines et de guider le développement des compétences.

Un cadre efficace et compétitif pour la facilitation des échanges.

Les efforts visant à renforcer les infrastructures internes et transfrontalières devraient continuer à retenir l'attention. Les dirigeants africains devraient prendre entièrement en charge le programme d'infrastructure et mobiliser les fonds nécessaires pour sa mise en œuvre. Des sources de financement nouvelles et novatrices sont nécessaires pour réunir les 68 milliards de dollars d'investissements immédiats consacrés au Programme de développement des infrastructures en Afrique jusqu'en 2020. L'Initiative présidentielle des champions des infrastructures donne une indication de ce qui est réalisable si les dirigeants travaillent ensemble pour éliminer les goulets d'étranglement qui entravent les progrès. Il faudrait s'attacher à relier les pays africains à l'échelle du continent. Un certain nombre d'infrastructures intrarégionales sont déjà relativement développées, comme le corridor de Walvis Bay en Afrique du Sud et le corridor Nord en Afrique de l'Est, mais des infrastructures de liaison au-delà du niveau régional sont aussi nécessaires car elles constitueront un facteur crucial pour faciliter les gains découlant du commerce intra-africain, rendus possibles grâce à la ZLEC. D'autres lacunes constatées aux frontières, par exemple au niveau des opérations douanières, devraient aussi être abordées. Un certain nombre de pays africains disposent désormais de guichets uniques électroniques pour la documentation commerciale. Ces guichets devraient être déployés dans tous les pays africains grâce à l'adoption d'une approche panafricaine qui garantirait l'harmonisation des pratiques et des opérations des guichets uniques électroniques (Sommer et Luke, 2016)

La mise en œuvre effective de l'Accord de l'OMC sur la facilitation des échanges.

La Conférence ministérielle de l'OMC tenue à Bali en 2013 a conclu les négociations relatives à l'Accord sur la facilitation des échanges, qui est entré en vigueur

le 22 février 2017. Dix-neuf pays africains ont ratifié l'Accord²⁷, qui contient des dispositions relatives au traitement spécial et différencié reliant l'exigence de mettre en œuvre l'Accord aux capacités des pays en développement et des pays les moins avancés de le faire. Le Mécanisme pour l'Accord sur la facilitation des échanges de l'OMC a été créé en 2014 en vue d'aider les pays en développement et les pays les moins avancés à évaluer leurs besoins spécifiques et à identifier les partenaires de développement qui pourraient les aider à y répondre. Pour garantir la mise en œuvre effective de l'Accord, il est important que les partenaires de développement honorent leurs engagements en matière de soutien technique et financier à l'égard des pays les moins avancés. Selon le Système de notification des pays créanciers de l'Organisation de coopération et de développement économiques (De Melo et Wagner, 2016), la facilitation des échanges ne représenterait que 1 % des décaissements au titre de l'Aide pour le commerce. L'Accord devrait être utilisé pour cibler les activités de l'Aide pour le commerce sur les objectifs de la facilitation des échanges.

L'accès au crédit abordable. Le commerce de l'Afrique est en général entravé par des marchés financiers peu développés et par le manque de moyens de financement du commerce pour les entreprises industrielles africaines. L'amélioration de l'accès au crédit abordable sera essentielle pour jeter les bases d'une industrialisation rapide et soutenir l'intégration des entreprises axées sur l'exportation dans des chaînes de valeur régionales et mondiales pour lesquelles le facteur temps est déterminant. Le continent devrait exploiter le potentiel qu'offre la pénétration croissante des TIC pour améliorer l'accès au financement. Cela nécessitera la mise en place de cadres institutionnels et réglementaires adéquats afin d'attirer les acteurs privés et de garantir la surveillance prudentielle. L'amélioration de l'accès au financement et l'inclusion financière correspondent aux engagements contenus dans le Programme d'action d'Addis-Abeba adopté par la troisième Conférence internationale sur le financement du développement, et aux priorités énoncées dans le Programme de développement

durable à l'horizon 2030. Par exemple, l'objectif 9 (Industrie, innovation et infrastructure) des ODD comprend un objectif visant à « accroître, en particulier dans les pays en développement, l'accès des entreprises, notamment des petites entreprises industrielles, aux services financiers, y compris aux prêts consentis à des conditions abordables, et leur intégration aux chaînes de valeur et aux marchés » (Nations Unies, 2015, paragraphe 9.3).

Des prestations de services efficaces et efficientes.

Les pays africains devraient investir dans le développement des infrastructures nécessaires aux services de soutien et créer un environnement favorable à l'épanouissement des secteurs des services. Une telle démarche contribuerait à favoriser l'investissement dans les services à valeur ajoutée dans les pays africains (Saez *et al.*, 2015). Cela mérite une réflexion plus stratégique sur la manière d'aborder les services dans le cadre des accords commerciaux auxquels participent les pays africains. De nombreux prestataires de services africains manquent de soutien technique pour se conformer aux normes de qualité et à d'autres normes et exigences en matière d'accès aux marchés pour les exportations de services, en particulier celles des pays développés. Une solution serait d'établir des accords de reconnaissance mutuelle sur les normes à l'égard des services et d'apporter des améliorations aux normes réglementaires nationales ainsi qu'aux institutions régissant les secteurs des services (y compris la politique de la concurrence). Les cadres réglementaires nationaux applicables aux services dans les pays africains ne devraient pas provoquer de distorsion des échanges. Le continent devrait adopter une politique commerciale ouverte à l'égard des services, y compris les importations de services. Cela contribuerait à transformer la productivité des secteurs des services africains et à appuyer la mise sur pied d'un programme d'industrialisation intelligente.

²⁷ Par ordre chronologique de ratification, les pays sont les suivants : Maurice, Botswana, Niger, Togo, Côte d'Ivoire, Kenya, Zambie, Lesotho, Seychelles, Mali, Madagascar, Sénégal, Swaziland, Gabon, Ghana, Mozambique, Nigéria, Tchad et Rwanda.

D. Renforcer les liens entre les stratégies nationales de développement, la politique industrielle et la politique commerciale

L'intégration régionale et les politiques commerciales sont plus efficaces si elles cadrent avec les politiques de développement industriel qui englobent les attributs essentiels du pays (opportunités, défis, ressources, liens et synergies entre les secteurs, etc.). À titre d'exemple, l'intégration régionale en Asie a été couronnée de succès car elle s'est appuyée directement sur les efforts consentis pour accroître la productivité, diversifier et transformer structurellement les économies de la région. L'investissement dans les capacités productives ainsi que la diffusion et l'adoption de technologies ont été un facteur clé de l'innovation, de la compétitivité et de l'intégration dans les chaînes de valeur mondiales (Commission économique pour l'Afrique, 2016a).

Pour la plupart des pays africains, le développement industriel reste l'un des nombreux objectifs des politiques commerciales. Pour qu'une politique commerciale favorise réellement l'industrialisation, le développement industriel doit devenir son objectif central. Les études de cas de la CEA contenues dans le Rapport économique sur l'Afrique de 2015 montrent la nécessité d'accroître la cohérence entre la politique commerciale et la politique nationale de développement, et entre la politique commerciale et d'autres politiques, notamment la politique industrielle. Cette cohérence est d'autant plus importante que, sans politiques complémentaires appropriées, la politique commerciale ne peut, à elle seule, atteindre les niveaux d'industrialisation nécessaires à une transformation structurelle significative en Afrique (voir section VI (C)).

Il y a cependant une tendance croissante à lier les politiques de commerce et de développement et à considérer le commerce comme un instrument d'industrialisation en Afrique. Cela

transparaît dans les récents efforts déployés pour intégrer le commerce dans la stratégie nationale de développement et faire participer les pays les moins avancés d'Afrique au Cadre intégré renforcé et à son programme d'études diagnostiques sur l'intégration du commerce. Par exemple, le Plan 2013-2015 de développement national du Tchad (lancé en avril 2013) fournit de grandes orientations sur les ambitions industrielles et commerciales, et le Ministère du commerce de la République du Congo a élaboré un plan de développement commercial qui cadre bien avec le plan national de développement du pays.

L'Éthiopie fournit l'exemple d'un pays africain qui a activement et efficacement aligné ses politiques commerciales et industrielles (voir l'encadré 5 sur les expériences du Lesotho). Le pays a notamment développé un certain nombre de parcs industriels qui ciblent l'investissement et la production dans les secteurs de la fabrication et de l'exportation tels que le textile et l'habillement, les produits en cuir, les produits pharmaceutiques et l'agro-industrie. Ces parcs sont situés le long des principaux corridors économiques et sont reliés aux ports, aux aéroports, aux chemins de fer et aux universités. Ils incitent aussi les fabricants et les promoteurs à encourager l'expansion et la production pour l'exportation. Ce modèle de parcs industriels reconnaît explicitement les liens entre le commerce et l'industrie et cible les industries prédominantes sur la base de l'avantage comparatif. Une telle approche devrait être adoptée dans d'autres pays africains et au niveau régional, par exemple grâce à la création de zones économiques spéciales et de parcs industriels transfrontières pour fournir, aux investisseurs locaux et étrangers de l'industrie, des mesures incitatives qui leur permettraient de tirer pleinement parti de la libéralisation des échanges au titre de la ZLEC.

Références

Centre africain pour la transformation économique (2014). 2014 Rapport sur la transformation de l'Afrique. Croissance en profondeur. Disponible à l'adresse <http://africantransformation.org/wp-content/uploads/2014/02/acet-african-transformation-report-overview-french.pdf>

Banque africaine de développement (2012). Cabo Verde : A Success Story. Regional-West 2 Department (ORWB).

_____ (2016). Stratégie de l'industrialisation pour l'Afrique 2016-2025 : Industrialiser l'Afrique.

Loi sur la croissance et les perspectives économiques de l'Afrique (2015). Disponible à l'adresse <https://agoa.info/about-agoa.html>

Commission de l'Union africaine et Commission économique pour l'Afrique (2012). Intensification du commerce intra-africain. Questions liées au commerce intra-africain, Plan d'action proposé pour l'intensification du commerce intra-africain et cadre pour l'accélération de la mise en place d'une zone de libre-échange continentale. Disponible à l'adresse : https://www.uneca.org/sites/default/files/uploaded-documents/ATPC/questions_liees_au_commerce_intra-africain_plan_daction_propose_pour_lintensification_du_commerce_intra-africain_cadre_pour_lacceleration.pdf

Commission de l'Union africaine (2015). Programme de développement des infrastructures en Afrique.

Balassa, Bela (1965). Trade liberalization and revealed comparative advantage. The Manchester School of Economic and Social Studies, vol. 33, pp. 99–123.

Balchin, Neil, et al. (2016a). Developing Export-based Manufacturing in sub-Saharan Africa. Institut de développement d'outremer. Disponible à l'adresse http://set.odi.org/wp-content/uploads/2016/04/Export-Based-Manufacturing-in-Africa_Full-paper.pdf

_____ (2016b). Supporting the Preparation of Tanzania's Second Five-year Development Plan (FYDP II) 2016/17–2020/21. Institut de développement d'outremer, Supporting Economic Transformation. Disponible à l'adresse http://set.odi.org/wp-content/uploads/2016/06/Supporting-Economic-Transformation-in-Tanzania-Final-Report_May-2016.pdf

_____ (2016c) Trade in Services and Economic Transformation. Institut de développement d'outremer. Disponible à l'adresse http://set.odi.org/wp-content/uploads/2016/11/SET-Trade-in-Services-and-Economic-Transformation_Final-Nov2016.pdf

Barnes, Justin, et al. (2004). Industrial policy in developing economies : developing dynamic comparative advantage in the South African automobile sector. *Competition and Change*, vol. 8, No. 2, pp. 153–172.

Bafana, Busani (2016). Côte d'Ivoire : 'Mercedes' cocoa helps Ivorian farmers speed to better harvest. *All Africa*, 14 juin. Disponible à l'adresse <http://allafrica.com/stories/201606150343.html>

Chingarande, Anna, et al. (2013). Comparative advantage and economic performance of East African Community (EAC) member states. *Journal of Economics*, vol. 4, No. 1, pp. 39–46.

De Melo, Jaime, et Laurent Wagner (2016). How the trade facilitation agreement can help reduce trade costs for LDCs. E15 Expert Group on Trade, Finance and Development, Think Piece. E15 Initiative. Genève : Centre international pour le commerce et le développement durable et Forum économique mondial.

Diao, Xinshen, et al. (2017). The recent growth boom in developing economic : a structural change perspective. Document de travail N° 23132 du NBER. Disponible à l'adresse www.nber.org/papers/w23132.pdf.

Communauté d'Afrique de l'Est (2012). East African Community Industrialization Strategy 2012–2032. Disponible à l'adresse https://easteco.org/wp-content/uploads/2016/08/EAC_Industrial_Strategy-September-2012.pdf

_____ (2016). Communiqué conjoint : 17ème Sommet ordinaire des chefs d'État de la Communauté est-africaine. Disponible à l'adresse <http://eac.int/news-and-media/statements/20160302/joint-communique-17th-ordinary-summit-east-african-community-heads-state>

Commission économique pour l'Afrique (2012). État de l'intégration régionale en Afrique V : Vers une zone de libre-échange continentale africaine. Addis-Abeba.

_____ (2013a). Rapport économique sur l'Afrique 2013. Tirer le plus grand profit des produits de base africains : l'industrialisation au service de la croissance, de l'emploi et de la transformation économique. Addis-Abeba.

_____ (2013b). Standards, Winning Markets and Trading through Value Chains. Section de la communication externe et des relations avec les médias de la CEA, Addis-Abeba.

_____ (2015). Rapport économique sur l'Afrique 2015 : L'Industrialisation par le commerce. Addis-Abeba.

_____ (2016a). État de l'intégration régionale en Afrique VII : Innovation, compétitivité et intégration régionale. Addis-Abeba.

_____ (2016b). Brief on the EAC Economic Partnership Agreement. Établi par le Centre africain pour la politique commerciale.

_____ (2016c). Rapport économique sur l'Afrique 2016 : Vers une industrialisation verte en Afrique. Addis-Abeba.

_____ (2016d). Politique industrielle transformatrice pour l'Afrique. Addis-Abeba.

Commission économique pour l'Afrique et al. (2015). Rapport 2015 sur les OMD : Évaluation des progrès accomplis en Afrique dans la réalisation des objectifs du Millénaire pour le développement. Addis-Abeba.

Economist Intelligence Unit (2016). Manufacturing in Africa : still struggling with the basics, 16 mars. Disponible à l'adresse <http://country.eiu.com/article.aspx?articleid=614034445&Country=Namibia&topic=Economy&subtopic=Regional+outlook&subsubtopic=Economic+growth>

Erasmus, Gerhard (2017). Dealing with technical barriers to trade in the continental free trade area. Tralac Working Paper. Disponible à l'adresse www.tralac.org/publications/article/11173-dealing-with-technical-barriers-to-trade-in-the-continental-free-trade-area.html

Gayi, Samuel, et Komi Tsowou (2016). Cocoa Industry : Integrating Small Farmers into the Global Value Chain. Unité spéciale sur les produits de base, Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement. Disponible à l'adresse http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/suc2015d4_en.pdf

Hausmann, Ricardo, et Bailey Klinger (2007). The structure of the product space and the evolution of comparative advantage. Centre de recherche pour le développement international. Document de travail N° 146. Disponible à l'adresse <https://stg.hks.harvard.edu/sites/default/files/centers/cid/files/publications/faculty-working-papers/146.pdf>

Hidalgo, César (2011). Discovering Southern and East Africa's industrial opportunities. GMF Economic Policy Paper Series 2011. Disponible à l'adresse : http://chidalgo.org/Papers/HidalgoCA_GMF_2011.pdf

Hidalgo, César, et al. (2007). The product space conditions the development of nations. *Science*, vol. 317, No. 5837, pp. 482-487.

Innovation Policy Platform (2013). National quality infrastructure. Note d'orientation. Disponible à l'adresse https://innovationpolicyplatform.org/sites/default/files/rdf_imported_documents/TheNationalQualityInfrastructure.pdf

Genève : Centre international pour le commerce et le développement durable (2014). L'UE et l'EAC concluent l'accord APE. 20 octobre. Disponible à l'adresse www.ictsd.org/bridges-news/bridges-africa/news/eu-and-eac-seal-epa-deal

Fonds monétaire international (2014). Assurer la croissance à long terme et la stabilité macroéconomique dans les pays à faible revenu : Rôle de la transformation structurelle et de la diversification. Note d'orientation du FMI. Disponible à l'adresse <https://www.google.mu/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0ahUKewi3qJeq6-bWAhUFuhQKHS1PA2gQFggkMAA&url=https%3A%2F%2Fwww.imf.org%2F~%2Fmedia%2FWebsites%2FIMF%2FImported-publications-loe-pdfs%2Fexternal%2Ffrench%2Fnp%2Fpp%2F2015%2F030515f.ashx&usq=AOvVaw0XukZJflkt-L5GIaVHWJvB>

Centre du commerce international (2015). The Invisible Barriers to Trade. How Businesses Experience Non-Tariff Measures. Disponible à l'adresse <http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/invisiblebarriers.pdf>.

Keane, Jodie, et al. (2010). Impediments to Intraregional Trade in sub-Saharan Africa. Londres : Institut de développement d'outremer. Disponible à l'adresse www.odi.org/sites/odi.org.uk/files/odi-assets/publications-opinion-files/7482.pdf

Kijima, Y., et Sserunkuuma D. (2013). The adoption of NERICA rice varieties at the initial stage of the diffusion process in Uganda. *African Journal of Agricultural and Resource Economics*, vol. 8, No. 1, pp. 45–56.

Larmandieu, Violaine (2015). Morocco's fast-rising aviation industry spreads its wings. CNN, 12 février. Disponible à l'adresse <http://edition.cnn.com/2015/02/12/africa/morocco-aviation-industry-spreads-wings/index.html>.

Lester S. (2008). Policy space for smart protectionism. *International Economic Law and Policy Blog*, 16 septembre.

Levine, Ross (1997). Financial development and economic growth : views and agenda. *Journal of Economic Literature*, vol. 35, No. 2 (juin), pp. 688–726.

Lopes C. (2016). « We cannot afford to fail on the Continental Free Trade Area. The Executive Secretary's Blog. Economic Commission for Africa ». 24 mai. Disponible à l'adresse www.uneca.org/es-blog/we-cannot-afford-fail-continental-free-trade-area.

McMillan, Margaret, et al. (2017). *Supporting Economic Transformation : An Approach Paper*. Londres : Institut de développement d'outremer.

McMillan M. et Rodrik D. (2011). Globalization, structural change and productivity growth. Document de travail N° 17143 du NBER.

Mendez-Parra, Maximiliano, et al. (2016). Export taxes and other restrictions on raw materials and their limitation through free trade agreements : Impact on developing countries. Étude préparée pour la Commission du développement du Parlement européen. Disponible à l'adresse [www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/534997/EXPO_STU\(2016\)534997_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/534997/EXPO_STU(2016)534997_EN.pdf)

Mevel, Simon, et Morgane Mathieu (2016). Emergence of mega-regional trade agreements and the imperative for African economies to strategically enhance trade-related South–South Cooperation. Présenté à la 19^{ème} Conférence annuelle sur l'analyse économique mondiale, Washington, D.C. Chapitre de l'avant-projet de l'ouvrage sur la coopération Sud-Sud, à publier prochainement.

Mevel S. et Karingi S. (2012). *Towards a Continental Free Trade Area in Africa : A CGE Modelling Assessment with a Focus on Agriculture*.

Mevel, Simon, et al. (2015). The Economic Partnership Agreements and Africa's integration and transformation agenda : the cases of West Africa and Eastern and Southern Africa regions. Document pour la 18^{ème} Conférence annuelle sur l'analyse économique mondiale, Melbourne, 17 au 19 juin.

Mohapatra S. (2013). Uganda : blazing a trail to rice success. *Rice Today*, avril-juin.

Mozambique, Ministère de l'industrie et du commerce (2007). *Industrial Policy and Strategy 2007*.

- Mzumara, Margaret, et al. (2013). Comparative advantage in the Southern Africa Customs Union. *European Journal of Business and Economics*, vol. 8, No. 2, pp. 31–36.
- Newman, Carol, et al. (2016). *Made in Africa : Learning to Compete in Industry*. Washington, D.C. : Brookings Institution Press.
- Nielsen, Hannah et Anna Spenceley (2010). The success of tourism in Rwanda : gorillas and more. Background paper for the African Success Stories Study. Disponible à l'adresse http://siteresources.worldbank.org/AFRICAEXT/Resources/258643-1271798012256/Tourism_Rwanda.pdf
- Pesce, Ottavia, et al. (prochainement). The Importance of the Services sector for Africa.
- Rodarte, Israel, et Hans Lofren (2015). A products space perspective on structural change in Morocco. Document de travail de recherche sur les politiques n°7438. Washington, D.C. : Groupe de la Banque mondiale.
- Rodrik, Dani (2013). Unconditional convergence in manufacturing. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 128, No. 1, pp. 165–204.
- _____ (2015). *Premature Deindustrialization*. Princeton : IAS School of Social Science.
- Rwanda (2009). *Sustainable Tourism Development Master Plan for Rwanda – Final Report*. Projet pour le Rwanda et l'Organisation mondiale du tourisme.
- Saez Sebastian et al. (2015). *Valuing Services in Trade : A Toolkit for Competitiveness Diagnostics*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Setipa, Joshua (2016). *Integration into global and regional value chains – How is it done? The experience of Lesotho in the textiles and apparel sector*. *African Perspectives on Trade and the WTO : Domestic Reforms, Structural Transformation and Global Economic Integration*, Patrick Low, ed. Genève : Organisation mondiale du commerce.
- Sommer, Lily et David Luke (2016). *Priority Trade Policy Actions to Support the 2030 Agenda and Transform African Livelihoods*. Genève : Centre international pour le commerce et le développement durable.
- Communauté de développement de l'Afrique australe (2015). *La Stratégie et Feuille de route de la SADC pour l'industrialization 2015-2063*. Disponible à l'adresse https://www.sadc.int/files/8014/6114/8957/Final__SADC_Strategy_French_Inn.pdf
- Sutton, J. (2014). *An Enterprise Map of Mozambique*. International Growth Centre.
- Ouganda, Ministère de l'agriculture, de l'industrie animale et des pêches (2012). *Stratégie nationale de développement de la riziculture, 2008-2018*.
- Nations Unies (2015). *Transformer notre monde : le Programme de développement durable à l'horizon 2030*. Disponible à l'adresse http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&Lang=F
- Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (2016a). *Trading into Sustainable Development : Trade, Market Access, and the Sustainable Development Goals*. *Developing Countries in International Trade Studies*. Genève.
- _____ (2016b). *Rapport sur l'investissement dans le monde 2016 – Nationalité des investisseurs : enjeux et politiques*. Genève.
- Organisation mondiale du commerce. *Arrangements commerciaux préférentiels*. Disponible à l'adresse <http://ptadb.wto.org/ptalist.aspx>.
- Zachary, G. P. (2008). *Uganda's smart protectionism*. Project Syndicate, 27 août.

