

Deuxième partie – LIEN INDUSTRIALISATION-COMMERCE

4

CHAPITRE

REPOSITIONNER L'AFRIQUE DANS LES CHAINES DE VALEUR MONDIALES ET FACILITER LES ECHANGES DE PRODUITS INTERMEDIAIRES ET DE SERVICES

Les chaînes de valeur sont un aspect important de l'économie mondiale d'aujourd'hui. Les pays africains y prennent une part très active, mais en restant tout au bas de l'échelle, à un niveau insuffisant pour garantir leur transformation structurelle. L'Afrique doit s'attacher à améliorer son intégration en amont, à augmenter la part que représente la valeur ajoutée dans ses exportations, en étendant à d'autres domaines de l'économie la dynamique des chaînes de valeur mondiales. L'intégration commerciale d'une région la rend plus attrayante aux yeux des entreprises porteuses des chaînes de valeur mondiales. Les échanges intra régionaux de produits transformés selon des chaînes de valeur régionales se présentent dès lors comme la première occasion à saisir par les entreprises africaines.

Bien que les produits intermédiaires constituent l'essentiel du commerce africain de marchandises, et qu'ils soient la composante la plus dynamique de ces échanges, l'Afrique elle-même ne représente que 2 à 3 % du commerce mondial de ces produits, et ses exportations dans ce domaine restent dominées par la production minière et à forte intensité de matières premières. Malgré son faible volume, le commerce des biens intermédiaires est cependant bien plus diversifié entre pays africains qu'entre l'Afrique et le reste du monde. Cela étant, le potentiel d'implantation des chaînes de valeur régionales reste largement inexploité, en particulier dans le secteur

manufacturier, inhibé par une variété de contraintes de structure et d'orientation. Le fait que l'Afrique doive compter sur d'autres régions du monde pour obtenir 88 % de ses intrants atteste la faible implantation de ces chaînes de valeur régionales.

Le secteur des services joue un rôle de premier plan dans la compétitivité des entreprises manufacturières, il représente une source primordiale de valeur ajoutée susceptible de concourir à la diversification de l'économie, et il affecte les chances des pays qui ont entrepris d'ajouter de la valeur et de se hisser vers le haut des chaînes de valeur mondiales. La forte croissance de certains sous-secteurs des services n'a cependant pas toujours conduit à une amélioration des services mis à la disposition des entreprises locales. Un exemple valable pour de nombreux pays africains est celui des banques qui accordent des prêts aux grands projets miniers étrangers, mais se montrent avares de leurs financements lorsqu'il s'agit de petites et moyennes entreprises locales. Les services peuvent eux aussi conduire à la transformation économique, surtout dans les petits pays et les États insulaires, qui n'ont pas comme d'autres la possibilité de confier leur développement au secteur manufacturier. La création de pôles dédiés aux services et aux chaînes de valeur régionales est un moyen d'aider les pays africains à exploiter leurs capacités mutuelles et à accroître leur compétitivité.

CHAÎNES DE VALEUR MONDIALES ET INDUSTRIALISATION

Au cours des dernières décennies, les sociétés transnationales ont fragmenté leur processus de production afin de mieux tirer parti des avantages comparatifs de différents pays dans les chaînes de valeur (régionales puis mondiales), créant ainsi une division du travail à l'échelle mondiale. Elles ont conservé les maillons les plus lucratifs et en ont externalisé ou délocalisé d'autres par des réseaux de production régionaux et internationaux.

Les chaînes mondiales ont également stimulé les échanges internationaux, en particulier les échanges de produits intermédiaires, qui représentent à présent environ la moitié du commerce mondial (OCDE et OMC, 2013). Cette part croissante des produits intermédiaires a accru la sensibilité des échanges internationaux aux changements temporels du

produit intérieur brut (PIB) (c'est-à-dire l'élasticité du commerce mondial à l'évolution du PIB mondial réel) (Freund, 2009). L'essor des échanges internationaux de produits intermédiaires a en outre élargi l'écart entre la configuration des échanges internationaux et le processus international d'ajout de valeur, parce que les produits assemblés dans un pays au moyen des biens intermédiaires importés de l'étranger ne donnent lieu qu'à une valeur ajoutée limitée sur le plan interne. Le secteur des services joue à présent un rôle fondamental dans l'ajout de valeur à chaque maillon de la chaîne d'approvisionnement, tandis que l'investissement direct étranger (IDE) contribue à stimuler l'expansion du commerce international.

Cette évolution du commerce international ouvre de nouvelles possibilités et présente de nouveaux

défis à un continent qui entend intensifier son industrialisation. Positivement parlant, l'éclatement des processus de production permet aux entreprises de mieux exploiter les avantages comparatifs d'autres pays, en y externalisant ou délocalisant leurs activités à divers stades de la chaîne de valeur, sans que chaque pays ne doive se doter de tout un secteur verticalement intégré. À une époque où les salaires réels ont connu une forte hausse dans plusieurs grandes places manufacturières du monde, comme la Chine, cet état de choses pourrait faire le bonheur d'une Afrique à la main-d'œuvre abondante et relativement bon marché. Ainsi le salaire mensuel moyen d'un ouvrier d'usine éthiopien peu qualifié n'est-il que le quart environ de celui d'un travailleur comparable en Chine. Les écarts de coûts de cet ordre, même accompagnés d'écarts de productivité, incitent les entreprises chinoises à délocaliser certaines de leurs activités manufacturières en Éthiopie, comme viennent le confirmer les investissements croissants des manufacturiers chinois dans le pays (Wonacott, 2014).

Une intégration plus poussée au marché mondial pourrait mettre à la portée des producteurs africains des échelles de production plus efficaces ainsi que des intrants de production moins chers, et conduire de ce fait à des gains de compétitivité pour les activités en aval.

La participation aux chaînes de valeur mondiales a aussi l'avantage d'augmenter l'exposition aux nouvelles technologies, aux connaissances tacites, aux capacités techniques et de direction, ce qui favorisera les gains de productivité, et permettra en définitive aux entreprises de perfectionner leurs activités et de s'élever dans la chaîne de valeur. Toutefois, ce processus est loin d'être automatique.

Négativement parlant, la nouvelle division du travail à l'échelle mondiale risque de figer l'Afrique dans une spécialisation vouée aux produits de base, qui ne lui permettra pas de tirer réellement parti de sa décennie de croissance caractérisée par des exportations de plus en plus concentrées sur les produits non transformés, stimulées par des flux d'IDE principalement destinés aux industries extractives, exportatrices de métaux à faible valeur ajoutée (CNUCED, 2013b). Il s'agit là d'un des aspects prédominants de l'intégration en aval de l'Afrique dans les chaînes de valeur mondiales.

De même, si une concurrence accrue profite au consommateur, elle peut nuire au producteur. C'est par exemple le cas de l'industrie africaine du textile et de l'habillement et des difficultés qu'elle rencontre

face à ses concurrents asiatiques, notamment dans des pays comme le Lesotho et le Sénégal (Greenaway, 2009). (Ici, les effets négatifs sur les marchés internes qui alimentent cette industrie ont été aggravés par l'expiration en 2005 de l'arrangement multifibres et par la concurrence accrue pour les marchés des pays développés qui en a résulté.) D'un point de vue social, une concurrence plus grande peut conduire à une meilleure répartition des ressources à l'échelle mondiale, mais à court et moyen termes, elle impose de lourds coûts d'ajustement aux secteurs en concurrence avec les importations, ce qui pourrait faire échouer les efforts entrepris pour encourager la diversification des activités économiques.

Mis à part quelques réussites, où une croissance économique rapide et un commerce florissant sont venus appuyer une industrialisation naissante, la transformation économique du continent n'a que peu profité d'une décennie d'expansion de sa croissance économique et de son commerce. Le fait que l'accès aux produits intermédiaires importés se soit élargi, en particulier à destination du secteur manufacturier, n'a pas suffi à inverser la désindustrialisation prématurée du continent. Les exportations de produits intermédiaires à forte intensité de matières premières ont pris encore plus d'importance et restent la principale voie par laquelle les pays africains s'intègrent aux chaînes de valeur mondiales par des liens en aval. La région dans son ensemble a évolué vers une concentration accrue de son offre d'exportation dans une petite gamme de produits essentiellement primaires (Ofa *et al.*, 2012). Au cours des trois dernières années, par exemple, les exportations africaines ont affiché un indice de concentration supérieur à 0,4, soit plus du triple des indices latino-américain et asiatique. Dans le même ordre d'idées, de 2010 à 2012, les exportations de produits primaires qui représentaient déjà 76 % des exportations totales de l'Afrique 10 ans plus tôt, ont atteint les 82 %. L'objectif d'accroître la valeur ajoutée à l'échelon interne continue de se dérober, surtout dans des chaînes de valeur caractérisées par des normes exigeantes et des structures de gouvernance captives (encadré 4.1)

L'Afrique doit s'attacher à améliorer son intégration en amont, en étendant à d'autres domaines de l'économie la dynamique des chaînes de valeur mondiales.

ENCADRÉ 4.1 : QUELLE CHAÎNE DE VALEUR ?

Un aspect primordial des chaînes de valeur réside dans le fait que les entreprises des pays développés externalisent les phases de production à forte intensité de main-d'œuvre dans des pays à faible coût de main-d'œuvre. Ces entreprises dominantes continuent de jouer un rôle important en contrôlant et en gouvernant leurs chaînes de valeur. Les auteurs font la distinction entre les chaînes de valeur « dominées par les acheteurs » et celles « dominées par les producteurs ».

Dans les industries à réseaux de production fortement décentralisés, comme celles des biens de consommation à forte intensité de main-d'œuvre (agriculture, habillement, chaussure, etc.), la chaîne de valeur est axée sur l'acheteur. Si les barrières à l'entrée sont relativement faibles, le potentiel de profit du producteur est fortement limité par les acheteurs dans les marchés

de marque nationaux. Ce sont donc des chaînes de valeur largement déterminées par la conception, le marketing et les marques des entreprises chefs de file. Les chaînes dominées par les producteurs sont quant à elles caractérisées par des industries à forte intensité de capital et de technologie, comme l'industrie automobile et aéronautique, où les barrières à l'entrée sont élevées.

En développant plus avant les concepts de gouvernance compte tenu de la complexité des informations échangées entre les acteurs de la chaîne, Gereffi *et al.* (2005) ont retenu cinq structures de gouvernance : par le marché, modulaire, relationnelle, captive et hiérarchique. La plupart des chaînes de valeur auxquelles prennent part les pays africains se caractérisent par une structure de gouvernance captive, où les petits fournisseurs sont tributaires de

quelques grands acteurs, et sur lesquelles les entreprises dominantes peuvent ainsi exercer un haut degré de contrôle.

Ces asymétries et la détermination des conditions de production par l'entreprise chef de file requièrent une plus grande coopération entre le gouvernement et le secteur privé afin de régir la conduite des affaires dans les chaînes concernées. Gereffi *et al.* (2005) font valoir que l'amélioration des normes, de la technologie de l'information et des capacités des fournisseurs peut déplacer la structure de gouvernance de ses configurations captive et hiérarchique à ses formes relationnelle, modulaire et régie par le marché, lesquelles offrent plus de possibilités d'intégration et de montée en gamme au sein de la chaîne de valeur.

ENCADRÉ 4.2 : COMMENT MESURER LA « PARTICIPATION » AUX CHAÎNES DE VALEUR MONDIALES

La participation aux chaînes de valeur est quantifiée par trois indicateurs principaux : la composante en amont, la composante en aval et le taux de participation total combinant les deux premières¹. L'intégration en amont est la part de la valeur ajoutée importée qui va se retrouver dans les exportations du pays ; elle correspond à la place du pays dans la chaîne de valeur. L'intégration en aval est la part de la valeur ajoutée intérieure exportée qui va se retrouver dans les exportations d'autres pays. En d'autres termes, un pays dont le taux d'intégration en aval est élevé exporte une grande quantité de valeur ajoutée, ce qui est souvent le cas pour

l'exportation des matières premières. Aussi la présence d'une forte part d'intégration en aval dans les exportations totales est-elle indicative d'une incapacité de transformer les produits dans le pays, et est-elle souvent associée, dans un sens négatif, au niveau de développement de celui-ci.

En se servant de la base de données EORA de la CNUCED, les taux de participation aux chaînes de valeur mondiales se calculent au moyen de la matrice de la valeur ajoutée des exportations, obtenue en faisant le produit de la matrice diagonale de la valeur ajoutée directe par secteur et par pays, de la matrice inverse de Leontief et de la matrice diagonale des exportations totales par pays

et par secteur. L'intégration en amont est la part de la valeur ajoutée étrangère dans les exportations d'un pays. Son taux est obtenu en divisant la somme de la colonne non diagonale par les exportations totales en valeur ajoutée. L'intégration en aval est la part des exportations en valeur ajoutée d'un pays qui se retrouve dans les exportations d'autres pays. Son taux est obtenu en faisant la somme de la rangée non diagonale. La diagonale de cette matrice est la valeur ajoutée intérieure incorporée dans l'ensemble des exportations à valeur ajoutée (CNUCED, 2013c).

RENFORCER LA PARTICIPATION AUX CHAÎNES DE VALEUR

Pour les pays en développement, la participation aux chaînes de valeur mondiales est la principale voie d'accès au commerce mondial, mais cette participation représente un gros investissement humain, financier et politique. À cela s'ajoute le fait que la plupart des pays en développement à forte participation dans les chaînes de valeur mondiales (encadré 4.2) sont confinés aux niveaux les plus bas de la chaîne par les contraintes techniques et le contrôle qu'exerce l'entreprise chef de file sur la production.

LES PAYS AFRICAINS SE CARACTÉRISENT PAR LEUR FORTE PARTICIPATION AUX CHAÎNES DE VALEUR MONDIALES, MAIS À DES NIVEAUX PEU ÉLEVÉS

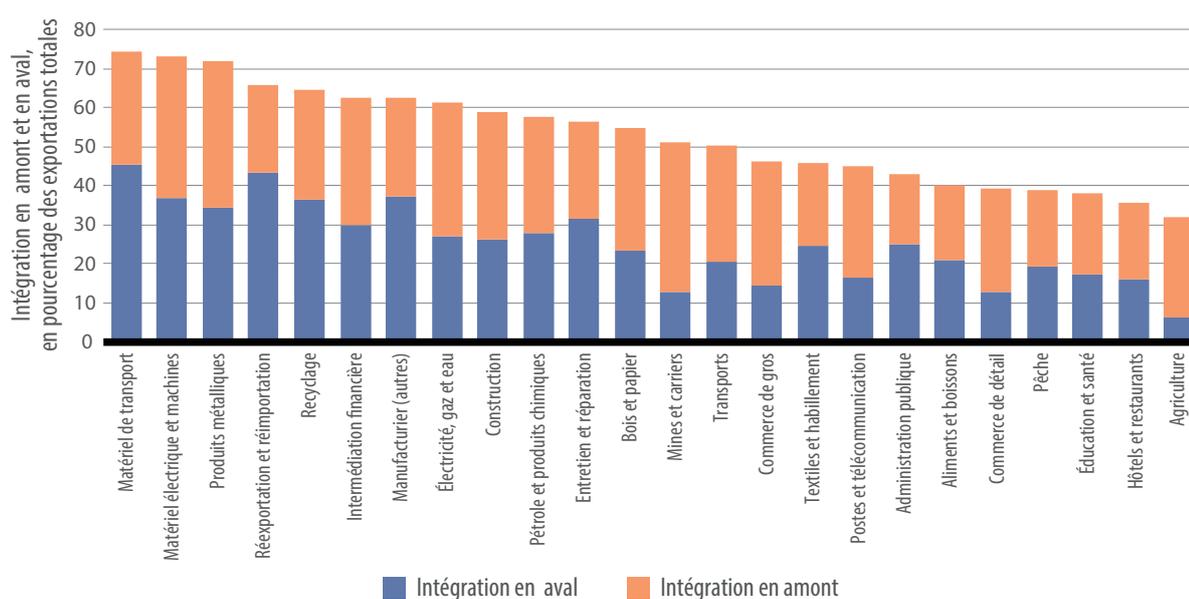
L'Afrique reste un acteur insignifiant dans les échanges mondiaux en valeur ajoutée : en 2011, même si elle enregistrait une augmentation par rapport au 1,4 % de 1995, elle n'y contribuait encore qu'à hauteur de

2,2 %. Malgré les parts décroissantes de l'Europe et de l'Amérique du Nord dans la valeur ajoutée totale, ces deux régions et l'Asie de l'Est représentaient 79 % des échanges mondiaux en valeur ajoutée.

L'Afrique est toutefois un peu plus intégrée que ne le donne à penser ce pourcentage, du fait qu'elle participe aux stades les plus bas des chaînes de valeur mondiales (de même que sa part des services pourrait être plus élevée que ce qu'indiqueraient les données actuelles – encadré 4.5 ci-dessous). Cette participation relève encore pour l'essentiel d'un haut degré d'intégration en aval porté par les exportations de matières premières.

Sur le plan sectoriel, c'est la fabrication de matériel de transport qui affiche le plus haut niveau d'intégration dans les chaînes de valeur mondiales (figure 4.1), une situation qui s'explique par l'implantation de grands constructeurs automobiles au Maroc et en Afrique du Sud (BAD, OCDE et PNUD, 2014). Toyota est le plus grand producteur de véhicules d'Afrique du Sud (CNUCED, 2010).

FIGURE 4.1 : PARTICIPATION PAR SECTEUR AUX CHAÎNES DE VALEUR MONDIALES, INTÉGRATION EN AMONT ET EN AVAL, 2011



Source : Calculs fondés sur la base de données EORA de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement.

Il reste que selon le *Rapport économique sur l'Afrique 2013*, le continent n'exploite pas son plein potentiel d'intégration aux chaînes de valeur mondiales. Le Cameroun, la Côte d'Ivoire, le Ghana et le Nigéria, par exemple, sont de gros exportateurs de fèves de cacao, mais n'ajoutent que très peu de valeur à ce produit. En revanche, dans le même sous-secteur, la Malaisie, le Brésil et le Mexique ont assuré leur intégration en amont et en aval en se dotant des politiques industrielles et des capacités intérieures nécessaires. Ainsi le Brésil a-t-il soutenu la production du soja parallèlement à celle du cacao, au moyen de subsides aux intrants, d'une politique de crédit généreuse et de la modernisation des méthodes d'agriculture. Il a en outre fixé ses taxes à l'exportation et ses quotas de sorte à favoriser les exportations à valeur ajoutée (CEA et CUA, 2013). L'expansion de ces industries à forte intensité de main-d'œuvre a également créé de nouveaux emplois qui ont apporté une amélioration économique mais aussi sociale aux ménages les plus pauvres (Barrientos *et al.*, 2011).

Une façon de s'affranchir des échelons inférieurs des chaînes de valeur mondiales est de mieux

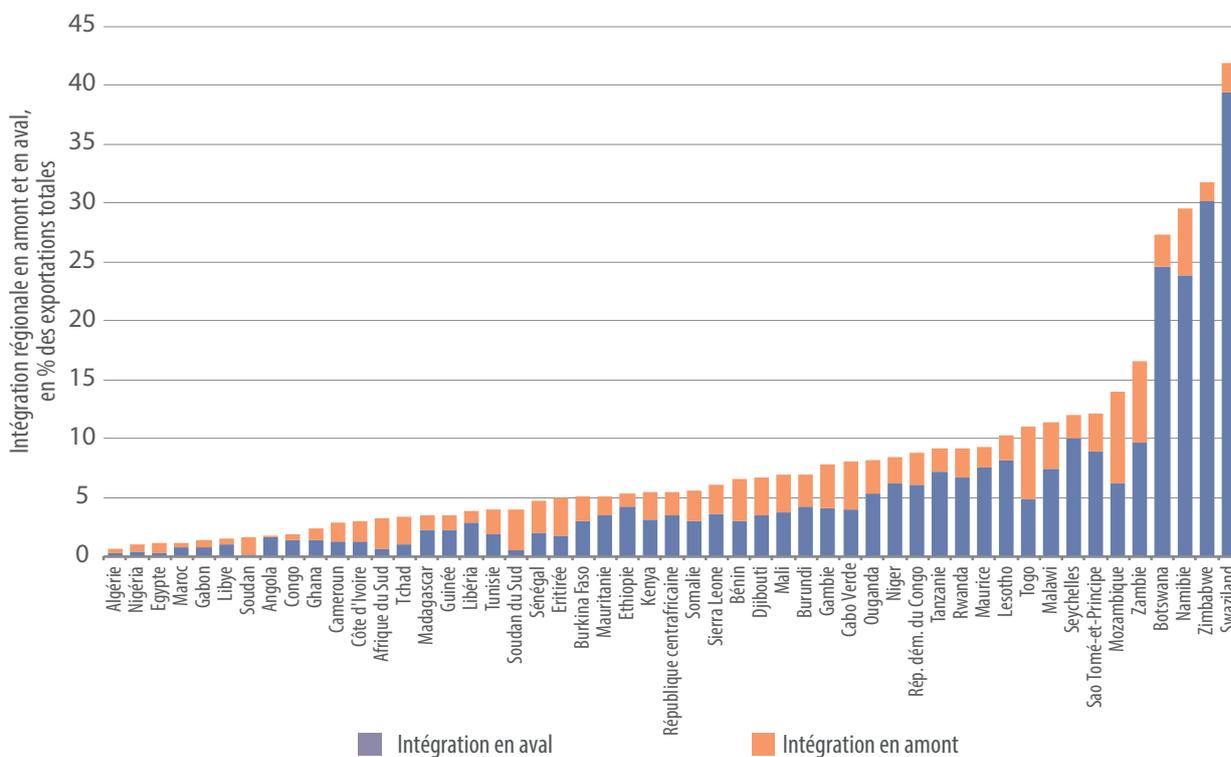
s'intégrer aux chaînes régionales et de tirer parti des possibilités d'apprentissage et d'économies d'échelle qu'elles offrent.

LES CHÂÎNES RÉGIONALES SONT UNE TRANSITION NÉCESSAIRE VERS LES CHÂÎNES MONDIALES

Les chaînes de valeur régionales à l'échelle du continent sont plus faciles à organiser et offrent de meilleures possibilités d'économies d'échelle que les chaînes mondiales. La charge administrative représentée par les règles d'origine et de traçabilité des produits y est également moins lourde, ce qui les rend plus attractives pour les entreprises dominantes dans les chaînes de valeur (Cattaneo, 2013).

En Afrique toutefois, la valeur ajoutée étrangère provenant du continent lui-même ne représente que 9,4 % de la valeur ajoutée étrangère totale, une proportion très faible par rapport aux autres régions du monde. En Asie, par exemple, la part de la valeur ajoutée étrangère d'origine intra-régionale

FIGURE 4.2 : PARTICIPATION PAR PAYS AUX CHÂÎNES DE VALEUR RÉGIONALES, INTÉGRATION EN AMONT ET EN AVAL, 2011



Source : Calculs fondés sur la base de données EORA de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement.

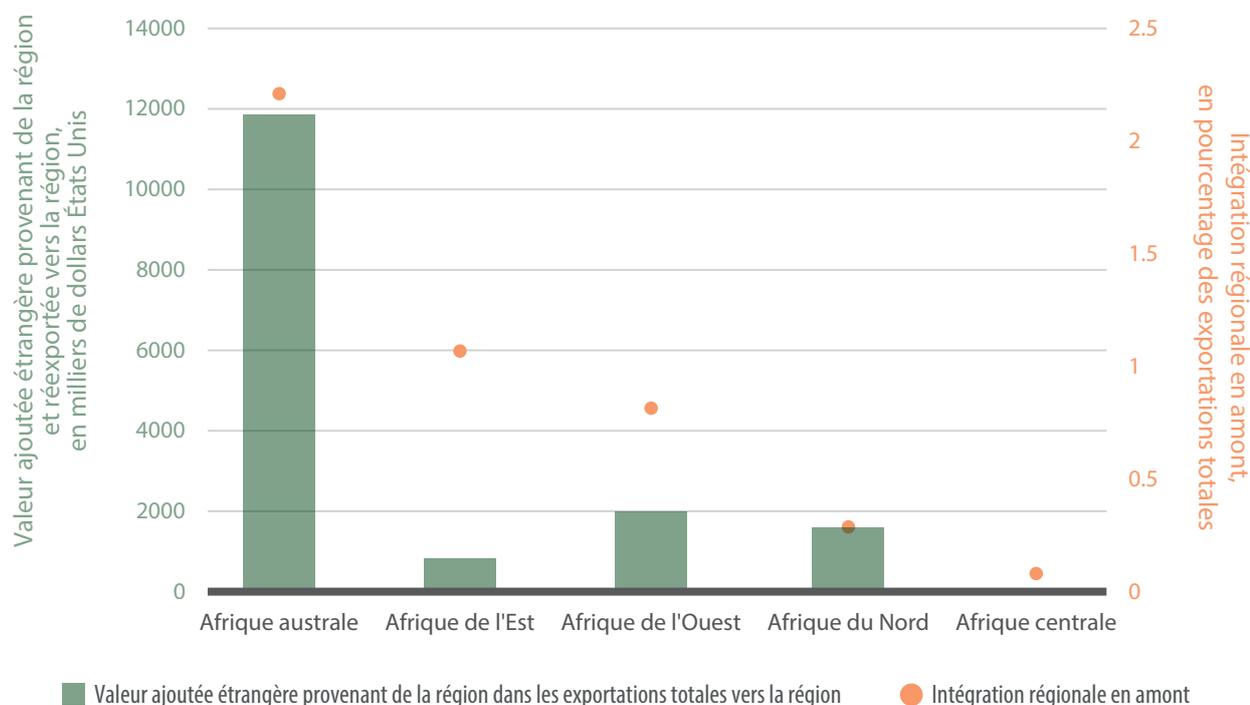
est de 39 %. En outre, la part de la valeur ajoutée en provenance d'Afrique dans les exportations vers l'Afrique (l'intégration en amont dans les chaînes de valeur régionales) n'est que de 1,8 %, par rapport à 18 % en Europe et 7 % en Asie. En Afrique, l'intégration en amont est généralement plus élevée que l'intégration en aval (figure 4.2) ; la participation totale aux chaînes de valeur régionales est faible et très variable.

L'Algérie, l'Angola, l'Égypte, le Nigéria et l'Afrique du Sud sont, en valeur absolue, les moteurs des échanges régionaux en valeur ajoutée, mais n'importent proportionnellement parlant que très peu de valeur ajoutée d'autres pays africains. L'Égypte, par exemple, n'importe d'Afrique que 0,8 % de la valeur ajoutée qu'elle exporte vers le continent. Elle ne contribue que faiblement, par rapport à d'autres pays, aux échanges totaux de produits intermédiaires achetés et vendus en Afrique. À 0,3 %, son intégration en aval est encore plus faible, ce qui veut dire que toute la valeur est ajoutée en Égypte et ensuite exportée sous la forme de produits finis au reste de la région.

Inversement, le Swaziland, le Zimbabwe, la Namibie, le Botswana et la Zambie sont des pays qui ne contribuent guère, en valeur absolue, aux échanges de valeur ajoutée, mais qui affichent une grande part d'intégration en amont dans leurs exportations totales vers la région (voir figure 4.2). Ainsi, si les producteurs du Botswana, disons, ont du mal à concurrencer la base de production plus développée de leurs voisins de la SADC, leurs vastes marchés offrent des possibilités d'exportation qui ne pourront être saisies que lorsque les capacités de production, surtout humaines, du pays auront été renforcées et que celui-ci pourra progresser dans la chaîne de valeur. Le Botswana, qui doit compter sur l'intégration régionale en raison de la petite taille de son marché intérieur, est un bon exemple de pays dont la croissance et l'industrialisation doivent être axées sur les exportations au moyen d'une stratégie régionale qui lui permette de trouver un créneau parmi les producteurs régionaux.

L'Afrique australe et l'Afrique de l'Est sont les sous-régions africaines à plus forte intégration en amont (figure 4.3), bien que leurs réseaux de production

FIGURE 4.3 : PARTICIPATION AUX CHAÎNES DE VALEUR RÉGIONALES, INTÉGRATION EN AMONT, 2011



Source : Calculs fondés sur la base de données EORA de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement.
 Note: '000 USD = thousands of dollars

restent insuffisants, comme l'atteste la faible proportion de valeur ajoutée importée d'Afrique dans leurs exportations totales vers la région. Les négociations de la zone de libre-échange tripartite ne doivent pas seulement harmoniser les politiques commerciales des États membres, mais aussi établir entre eux des liens industriels.

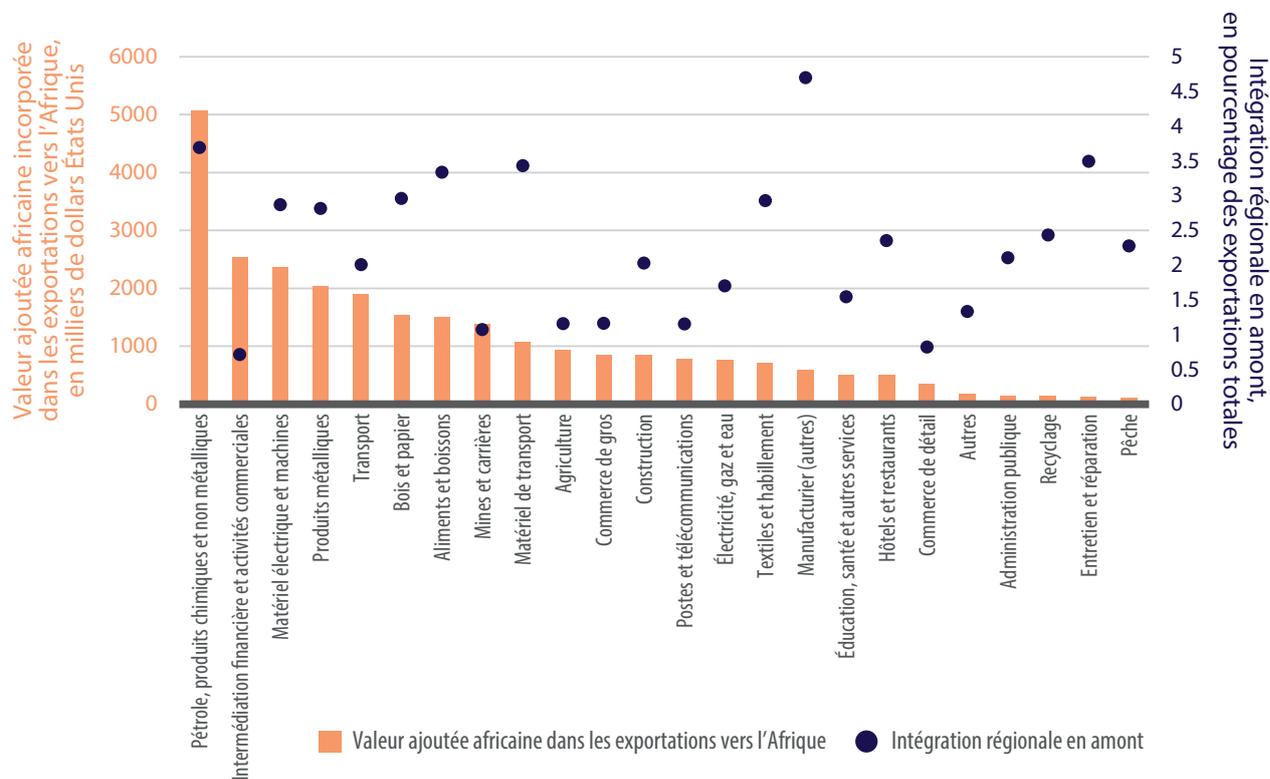
D'un point de vue sectoriel, le secteur manufacturier – en particulier celui du matériel de transport – est un important moteur d'intégration intra-africaine en amont (figure 4.3). Le pétrole, les produits chimiques et les produits minéraux non métalliques constituent l'essentiel des échanges régionaux en valeur ajoutée ; tous secteurs confondus, ces produits sont parmi ceux qui s'exportent avec la plus grande part de valeur ajoutée provenant de pays africains. C'est un argument convaincant en faveur de la création d'un pôle pétrochimique sous-régional comme celui qui est envisagé dans le cas de l'Autorité intergouvernementale pour le développement (IGAD).

Les échanges en valeur ajoutée dans le secteur des aliments et des boissons et dans celui des textiles et de l'habillement se caractérisent aussi par une intégration

en amont relativement élevée, bien que les montants absolus restent bas. Les possibilités d'échanges en valeur ajoutée dans le secteur agricole sont également sous-exploitées, mais le potentiel de croissance sans exclusive dans les pays concernés est bien plus élevé dans le cadre des chaînes de valeur régionales que dans celui des chaînes de valeur mondiales. Enfin, malgré une proportion importante de produits intermédiaires importés d'Afrique, les mines et les carrières restent un secteur à très faible valeur ajoutée étrangère de provenance africaine. À l'échelle régionale, toutefois, le secteur minier a connu une évolution positive avec la Vision africaine des mines en faveur d'une harmonisation des politiques, lois et règlements au niveau des pays et des communautés économiques régionales (CER), à savoir la SADC, la CEDEAO, l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) et la CAE (Ramdoo, 2014). Le secteur du cuir a connu une évolution similaire dans le cadre du Marché commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe (COMESA) (encadré 4.3).

Les chances qu'aura une entreprise de s'intégrer dans une chaîne de valeur et d'en tirer parti dépendront dans une large mesure de la structure de la chaîne,

FIGURE 4.4 : CHAÎNES DE VALEUR CONTINENTALES PAR SECTEUR EN 2011



Source : Calculs fondés sur la base de données EORA de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement.

ENCADRÉ 4.3 : QU'EN EST-IL DE LA CHAÎNE DE VALEUR DU CUIR DANS LE COMESA ?

Au dix-septième sommet du Conseil des ministres du COMESA, tenu en février 2014 à Kinshasa (République démocratique du Congo), les ministres ont souligné l'importance d'une industrialisation fondée sur les produits de base, et ils se sont félicités des initiatives tendant à concevoir des pôles de développement industriel et à ajouter de la valeur aux produits de la région. (Le COMESA compte 19 pays membres africains totalisant une population de 450 millions d'habitants et un PIB de plus de 500 milliards de dollars É.-U.) En partenariat avec le Centre du commerce international (CCI), le COMESA a élaboré une stratégie visant à développer des produits à plus grande valeur ajoutée plutôt que d'exporter des matières premières.

Approuvée en juin 2014 à Lilongwe (Malawi), la stratégie s'inscrit dans le plan stratégique à moyen terme du COMESA ainsi que dans le Programme détaillé pour le développement de l'agriculture africaine (PDDAA). Elle couvre la production, avant et après abattage, de cuirs et peaux bruts de haute qualité en vue d'en faire des produits finis comme des chaussures, des sacs et

des vêtements. Elle traite de questions qualitatives importantes pour les produits en cuir, comme la rationalisation des systèmes de commercialisation, l'accès de tous les acteurs de la chaîne de valeur à des financements abordables, le renforcement des organismes de soutien et la création d'un environnement politique viable pour le secteur dans la région.

La chaîne de valeur s'étend de la collecte des cuirs et peaux bruts, à leur transformation en cuir tanné et à la fabrication des articles en cuir. Les peaux ou cuirs bruts et les produits finis en cuir sont mis sur le marché par des PME de distribution ou les usines.

Des organismes comme l'institut du cuir et des produits en cuir du COMESA en Éthiopie, les bureaux de promotion des exportations et les organes de réglementation, comme les bureaux nationaux des normes et les services de santé animale, ont fourni des services de renforcement des capacités, de promotion du commerce et d'assurance de la qualité dans le secteur du cuir. Les autorités douanières veillent à l'application des politiques commerciales

réglementant le commerce transfrontalier des peaux, cuirs et produits en cuir. Les banques (qui fournissent des crédits abordables aux acteurs de la chaîne de valeur) et les sociétés de transport (qui gèrent la logistique, comme le transport et l'entreposage) jouent également leur rôle. Selon le principe de la « triple hélice », l'institut du cuir et des produits en cuir mobilise les parties prenantes – le public, le secteur privé, le milieu universitaire et les organismes de recherche – en vue d'interventions visant divers maillons de la chaîne de valeur.

De 2008 à 2013, les exportations de cuir des pays du COMESA vers le reste du monde ont augmenté de 50 %, passant de 282 millions à 587 millions de dollars É.-U., tandis que conformément à l'impulsion donnée par le COMESA, les exportations de cuir à valeur ajoutée passaient de 29,9 millions à 49,7 millions de dollars É.-U. de 2009 à 2013.

Source : Secrétariat du Marché commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe, informations fournies par Rachael Nsubuga et Benedict Musengele (2014).

de l'accès de l'entreprise aux importations et aux services, et de ses capacités de production. Les chaînes de valeur agricoles mettent en évidence le fait que les chaînes locales et régionales permettent de réaliser certaines économies d'échelle et qu'elles ne se caractérisent pas par la même intensité de connaissances que les chaînes mondiales.

LE DÉVELOPPEMENT ET LA PROMOTION DES CHAÎNES DE VALEUR AGROALIMENTAIRES LOCALES ET RÉGIONALES ANNONCENT DES PROJETS AGROALIMENTAIRES PROMETTEURS ET LUCRATIFS

Le secteur agroalimentaire mondial est caractérisé par un haut degré de concentration et de contrôle à distance (Food&WaterWatch, 2010) résultant des

regroupements transfrontaliers continus auxquels procèdent les géants mondiaux de l'alimentation tels que Nestlé, Coca-Cola, Cargill, Unilever, Archer-Daniels Midland Company, Dole Food Company et Danone, pour n'en citer que quelques-uns (tableau 4.1). Dans ce secteur, les segments les plus lucratifs des chaînes de valeur ne sont pas accessibles à tout nouveau-venu. Le marché émergent de l'agroalimentaire africain ne fait pas exception. Comme il ressort du classement des plus grandes sociétés par action du monde établi par Forbes (Forbes, 2014), les chaînes de valeur mondiales sont dominées par des sociétés sous contrôle étranger qui ont une puissance inégalée en termes d'actifs accumulés et de création de valeur. À l'examen du classement des sociétés mondiales les plus riches, on constate qu'une seule d'entre elles relève du secteur alimentaire, se classant en onzième, quarante-cinquième, soixante-troisième et cent quatre-vingt-seizième places pour ce qui est respectivement de la capitalisation, du bénéfice, du chiffre d'affaires et des actifs : c'est Nestlé.

L'examen des 100 premières sociétés du secteur des aliments et des boissons confirme quant à lui la progression de plusieurs sociétés alimentaires, telles que Nestlé, Cargill, Coca-Cola et même de groupes coopératifs comme Fonterra, dans le monde de l'industrie agroalimentaire, soulignant ainsi le rôle stratégique de l'agriculture, des chaînes de valeur et du développement agro-industriel. Ceux-ci peuvent donner lieu à la création massive de richesse et d'emploi par la spécialisation, la diversification et l'investissement judicieux dans les chaînes de valeur et les marchés émergents de produits de base stratégiques. Dans le contexte africain, ces vastes groupes mondiaux aux activités diversifiées ont su tirer le meilleur parti de législations locales accommodantes pour accroître leur emprise sur

plusieurs segments continentaux, reconnus comme lucratifs, des chaînes de valeur qui les concernent. Une bonne illustration de ce phénomène est donnée par la pénétration continue de géants de l'alimentaire comme CARGIL, Barry Callebaut, Wilmar International, Danone et Unilever, pour n'en citer que quelques-uns, au moyen d'alliances stratégiques permettant un contrôle croisé des participations au capital ou des activités à caractère agricole de plusieurs sociétés alimentaires africaines, implantées ou créées sur le continent et autrefois publiques, telles que les groupes SIFCA (<http://www.groupe-sifca.com>) et OLAM (<http://www.olamgroup.com>).

Malgré les progrès réalisés au cours des dernières années en matière de libéralisation des échanges

TABLEAU 4.1 : LISTE DES 20 PREMIÈRES SOCIÉTÉS DU SECTEUR MONDIAL DES ALIMENTS ET DES BOISSONS, VALEURS EN MILLIARDS DE DOLLARS DES ÉTATS-UNIS.

Rang industrie alimentaire	Rang toutes industries	Société	Pays	Chiffres d'affaires	Bénéfice	Actifs	Capitalisation
1	36	Nestlé	Suisse	\$99,40	\$10,80	\$135,40	\$239,60
2	110	Unilever	Pays-Bas	\$66,10	\$6,40	\$62,70	\$124,50
3	148	Mondelēz International	États-Unis	\$35,30	\$3,90	\$72,60	\$59,20
4	242	Danone	France	\$28,30	\$1,90	\$42,60	\$41,80
5	243	Archer Daniels Midland	États-Unis	\$89,70	\$1,30	\$43,80	\$28,50
6	316	Wilmar International	Singapour	\$44,10	\$1,30	\$46,60	\$17,70
7	347	Kraft Foods Group	États-Unis	\$18,30	\$2,70	\$23,10	\$33,50
8	379	General Mills	États-Unis	\$18	\$1,80	\$22,90	\$31,80
9	465	Associated British Foods	Royaume-Uni	\$20,80	\$0,90	\$16,80	\$36,70
10	508	Kellogg	États-Unis	\$14,80	\$1,80	\$15,50	\$22,50
11	593	ConAgraFoods	États-Unis	\$17,90	\$0,80	\$20,40	\$13
12	611	TysonFoods	États-Unis	\$34,80	\$0,90	\$11,80	\$14,80
13	637	JBS	Brésil	\$43	\$0,40	\$29,10	\$9,60
14	751	BRF-BrasilFoods	Brésil	\$14,10	\$0,50	\$13,70	\$17,50
15	759	Bunge	États-Unis	\$61,40	\$0,20	\$26,80	\$11,70
16	902	Hershey	États-Unis	\$7,10	\$0,80	\$5,40	\$23,30
17	956	Uni-President	Taiwan	\$14,50	\$0,50	\$12,40	\$8,80
18	1027	GrupoBimbo	Mexique	\$13,80	\$0,30	\$10,30	\$12,80
19	1039	Tingyi Holding	Chine	\$10,90	\$0,40	\$8,40	\$16,20
20	1054	Henan Shuanghui Investment	Chine	\$7,30	\$0,60	\$3,30	\$14

Source : Forbes, 2014 ; Rowan, 2013.

commerciaux, notamment par l'abaissement des droits de douane prélevés sur les transactions agricoles intra-africaines, d'importantes barrières à l'entrée subsistent qui empêchent les petits fermiers de participer au commerce alimentaire régional. La cause en est la tendance avérée au regroupement de la plupart des segments ou firmes agroalimentaires rémunérateurs, sous l'effet d'un potentiel de croissance agro-industrielle grandissant, essentiellement exploité, comme on peut le voir, par les sociétés transnationales (tableau 4.1) intervenant, en Afrique ou en dehors du continent, dans plusieurs chaînes de valeur régionales lucratives consacrées à la production d'aliments, de fibres et de boissons (CUA, 2014). L'accès aux marchés régionaux et, surtout, aux intrants et services agricoles critiques tels que la technologie, la logistique et le capital, est insuffisant, et penche en défaveur des petits fermiers. Un programme positif serait requis pour donner à tous des chances égales dans le secteur agro-industriel africain. Au-delà des sociétés qui contrôlent le marché des produits, telles qu'elles apparaissent dans le tableau 4.1, il convient de mentionner que les marchés des intrants clefs (engrais, semences, tracteurs, etc.) sont également contrôlés par des compagnies alimentaires d'envergure mondiale telles que John Deere et Monsanto, pour n'en citer que deux, raison pour laquelle il est difficile aux petits exploitants agricoles d'obtenir des intrants agricoles à des prix abordables. Bien que l'agriculture représente 23 % du PIB nigérian (estimé à 510 milliards de dollars É.-U. en 2013), elle ne recueille que 1,4 % des emprunts octroyés par le secteur bancaire. La croissance du PIB a été de l'ordre de 7 % par an au Nigéria pendant les 10 dernières années. Mais, la plus grande économie d'Afrique n'a pas su devenir le grenier naturel du continent faute d'un soutien suffisant à ses petits producteurs qui, privés d'accès aux intrants modernes, mais aussi aux chaînes de valeur en leurs segments lucratifs, captés dans tout le pays par plusieurs géants mondiaux de l'alimentaire, sont parmi les moins productifs au monde.

De fait, les gouvernements africains ne sont pas arrivés à intervenir utilement dans les chaînes de valeur mondiales et régionales, alors que sur le papier, ils avaient tout ce qu'il fallait pour transformer collectivement le continent en un exportateur net d'aliments, de fibres, de boissons et d'intrants agricoles essentiels vers un monde de plus en plus exposé à l'insécurité alimentaire. Un bon exemple à cet égard est la situation des chaînes de valeur du maïs au Bénin, où une étude actuellement menée par la CEA sur les chaînes de valeur alimentaires montre

que s'il est très avantageux pour les petites fermes familiales de monter en gamme, les occasions de le faire sont manquées en l'absence d'interventions transformatrices suffisantes pour les y aider, notamment sous la forme de stratégies de marque et de mesures de conformité aux normes du secteur (tableau 4.2).

Il ressort également des conclusions de l'étude que la transformation du maïs au moyen d'un pilon amélioré est très rentable sur le plan financier et que cette façon de procéder constitue un avantage comparatif pour le Bénin. Ces perspectives sont tempérées par diverses contraintes auxquelles il doit être remédié pour une plus grande efficacité dans les chaînes de valeur du maïs au Bénin. Selon l'étude de la CEA, ces contraintes sont les suivantes : accès insuffisant aux intrants et à la main-d'œuvre, irrégularité de l'approvisionnement, utilisation de poids et mesures non standardisés, manque d'entreposage adéquat, informations limitées concernant le marché et accès insuffisant au financement. Entre-temps, les bénéfices de la plupart des chaînes de valeur alimentaires lucratives sont captés et contrôlés par les habituels géants mondiaux de l'alimentation, les petits producteurs devant faire face à des goulots d'étranglement qui rendent difficile leur intégration dans ces chaînes, à moins d'un programme transformateur positif et bien défini en faveur des maillons les plus faibles des chaînes de valeur.

Un examen des éléments recueillis sur le terrain indique aussi que la rentabilité de la production de maïs varie grandement d'une région à l'autre et d'un système de production à l'autre. Comme au Bénin, les petits producteurs africains devraient se regrouper et se spécialiser dans le contexte industriel rural, afin de consolider leurs activités d'achat et de vente sur divers marchés, en progressant le long des chaînes de valeur alimentaires, aux échelons local et régional, pour obtenir une juste part de la richesse générée par celles-ci. Pour que cela soit possible et pour mieux soutenir les petits acteurs dans les chaînes de valeur, les gouvernements devraient accroître les dépenses publiques consacrées aux infrastructures et technologies agricoles et intensifier les efforts visant à encourager le développement des chaînes de valeur locales et régionales et le regroupement des activités agro-industrielles. Enfin, les gouvernements devraient intervenir pour encourager le recyclage et le rééquipement des acteurs les plus vulnérables des chaînes de valeur, tout en engageant vivement les agents de transformation au sein du secteur privé mondial et local à contribuer effectivement

TABLEAU 4.2 : COÛT DE PRODUCTION ET RENTABILITÉ PAR SEGMENTS DE LA CHAÎNE DE VALEUR DU MAÏS AU BÉNIN EN 2013-2014

Variables	Matière première (dollars/ha)	Collecte/ Regroupement (dollars/kg)	Gros (dollars/kg)	Détail (dollars/kg)	Matière première transformée (gari) (dollars/kg)
Rendement (tonnes/ha)	1350,18	—	—	—	—
Prix unitaire (dollars/kg)	0,326	0,279	0,342	0,316	0,413
Revenu brut	441,418	0,279	0,342	0,316	0,413
Coût de production					
Achat de la récolte		0,249	0,275	0,278	0,27
Autres coûts variables	179,875	0,027	0,025	0,019	0,115
Coûts d'investissement (amortissement de l'équipement)	48,636	0,002	0,003	0,003	0,008
Coûts totaux	228,512	0,279	0,303	0,301	0,394
Marge brute	261,543	0,002	0,042	0,018	0,028
Bénéfice net	212,906	-0,0003	0,038	0,014	0,019
Taux de rendement					
Marge brute/Coûts variables totaux	1,454	0,007	0,140	0,061	0,072
Bénéfice net/Coûts totaux	0,932	-0,001	0,128	0,047	0,049

Source : Études initiales de la Commission économique pour l'Afrique, en cours de préparation, sur l'intégration dans les chaînes de valeur régionales (2013-2014).

Note : 1 dollar/É.-U. = 517,17 FCFA.

Note : Le gari est une semoule granulée obtenue à partir de la pulpe de manioc fermentée, écrasée, et tamisée.

au changement de l'image de marque des produits d'origine africaine sur les marchés alimentaires mondiaux et aider ainsi l'Afrique à capter une plus grande part de la valeur créée à partir de ses produits et du dur labeur de ses petits producteurs. Alors que plusieurs marques d'origine locale africaine prennent leur essor sur le continent (Meyer, 2011), il est urgent que les gouvernements africains interviennent pour empêcher que les nouvelles enseignes alimentaires régionales ne soient « financièrement cannibalisées » et ne deviennent la propriété des ténors financiers de l'industrie alimentaire et de la distribution. L'exemple le plus récent vient du plus grand producteur de yaourts du monde – Danone – qui avec sa participation de 40 % dans Brookside Dairy Limited, plus grande société laitière d'Afrique de l'Est, est sur le point de s'implanter dans la sous-région. Par cette acquisition, Danone s'assure l'accès à plus de 140 000 exploitations laitières en Afrique de l'Est, où elle se procurera et transformera 750 000 litres de lait par jour. Il n'est sans doute pas superflu de relever que Brookside jouit de la position de leader du marché, avec un chiffre d'affaires annuel

qui atteignait 176 millions de dollars des Etats-Unis en 2013. Outre l'acquisition de la kényane Brookside Dairy au début du mois de novembre 2014, Danone envisage également d'augmenter de 20 points de pourcentage sa part dans la société laitière marocaine Centrale laitière, la portant ainsi à plus de 90 %, à un coût de 278 millions d'euros (ou 339 millions de dollars É.-U.). Centrale laitière détient 60 % du marché marocain, avec un réseau de plus de 38 centres de distribution et quelque 75 000 points de vente, et des ventes annuelles d'une valeur d'environ 500 millions d'euros. En 2013, Danone a acquis une participation de 49 % dans la société ouest-africaine de produits laitiers glacés Fan Milk. Cette société disposait d'une vaste clientèle se répartissant dans six pays ouest-africains dont le Nigéria et le Ghana, tandis que Brookside est bien implantée dans des pays de l'Afrique de l'Est comme le Kenya, l'Ouganda et la Tanzanie. En étendant son champ d'action par le biais de trois sociétés respectivement en Afrique septentrionale, occidentale et orientale, Danone – comme de nombreux grands acteurs des chaînes de valeur, dont les géants de l'alimentation

traditionnellement ou nouvellement implantés en Afrique – espère accroître sa présence et son emprise commerciale sur le continent. À plus long terme, compte tenu des stratégies de croissance que l'on voit adopter par la quasi-totalité des sociétés les plus admirées et les plus prospères du secteur alimentaire et au-delà, les sociétés transnationales sous contrôle étranger sont en voie de prendre le plein contrôle de presque toutes les possibilités commerciales, au détriment de l'agriculture paysanne africaine majoritaire et faible, supplantant totalement en passant l'émergence de géants de l'alimentation ou de marques agro-industrielles sous contrôle africain.

En résumé, les petits fermiers d'Afrique ne sont pas encore horizontalement et verticalement bien intégrés le long des chaînes de valeur mondiales des produits de base stratégiques et des produits alimentaires. D'où la nécessité d'un cadre général de réglementation clair qui favorise l'émergence de sociétés et de produits alimentaires sous marque et sous contrôle locaux occupant le marché en symbiose mutuellement bénéfique avec les géants étrangers de l'alimentaire. Pour que ce soit possible, il importe que les gouvernements africains et les capitaines d'entreprise du secteur agro-industriel interviennent sous la forme de partenariats public-privé, en effectuant ensemble des investissements judicieux pour établir des pôles industriels ruraux conformément à une stratégie soutenue d'industrialisation fondée sur les produits de base visant à susciter la prise de participation des petits fermiers du continent. L'adoption du modèle de pôle industriel en communauté rurale et contrôlé par les fermiers est un impératif et une évolution salubre qui fera du développement des chaînes de valeur locales et régionales une entreprise mutuellement bénéfique pour tous les participants, jusqu'aux plus faibles. L'optimisme est encore bien de mise si on s'inspire de la réussite de la jeune société alimentaire sénégalaise Patisen (<http://www.patisen.com/view/fra/accueil.php>) qui avec son bouillon ADJA l'a emporté sur les 150 années d'expérience et le fameux cube MAGGI du leader de l'alimentation Nestlé, en s'imposant sur ce segment de la chaîne de valeur locale, et ce, malgré ses ressources limitées comparées aux muscles commerciaux du leader l'industrie alimentaire mondiale (<http://www.jeuneafrique.com/Article/ARTJAJA2613p094.xml0/>).

La chaîne de valeur du coton est moins dominée par quelques sociétés. Il faut donc associer la mauvaise tenue des pays africains dans ce domaine à l'exportation de tissus de coton à faible niveau

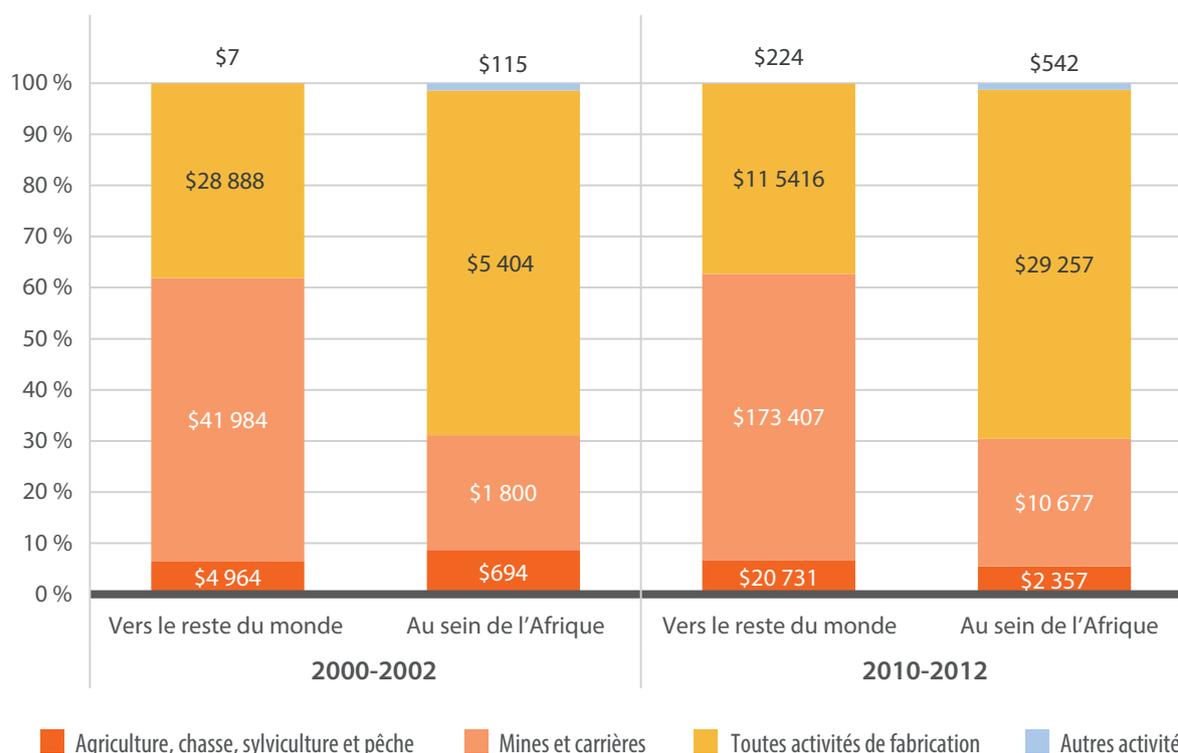
d'innovation technologique, à l'accès inadéquat aux intrants, notamment aux services financiers, et à l'image négative du coton africain sur le marché mondial (ITC, 2013a). Le secteur avait su se moderniser au Zimbabwe par la libéralisation du marché et la mise en place d'une gestion de l'amélioration et du contrôle de la qualité. En Tanzanie, par contre, la libéralisation des années 90 a multiplié les entrants sur le marché intérieur, cette concurrence poussant les prix à la baisse et dépréciant les processus faute d'une organisation adéquate du secteur (Ponte, 2009).

Les échanges en valeur ajoutée dans le secteur des services sont un domaine encore largement inexploité, et les services sont incorporés dans les accords commerciaux des CER (voir plus loin dans le présent chapitre). La faible intégration en amont de l'intermédiation financière, par exemple, est une contrainte de taille qui appelle un renforcement des liens. La SADC – où les services représentent 8 et 6 % des échanges régionaux en valeur ajoutée au sein de l'Afrique australe et de l'Afrique de l'Est respectivement, soit nettement plus que dans les autres régions africaines – rédige un protocole sur le commerce des services dans lequel il est notamment question de finance, de tourisme et de construction. (Des moyens d'action visant les chaînes de valeur régionales consacrées aux services sont proposés ci-dessous.)

LE COMMERCE INTRA-AFRICAIN DES PRODUITS INTERMÉDIAIRES ÉLARGIT LES POSSIBILITÉS DE CRÉATION DE CHÂÎNES DE VALEUR RÉGIONALES

Les structures de production peu diversifiées et similaires qui se retrouvent dans toute l'Afrique restreignent l'émergence de réseaux de production viables. La taille limitée du marché continental – les exportations intra-africaines de produits intermédiaires affichaient une moyenne de 43 milliards de dollars des États-Unis en 2010-2012, une petite portion seulement des 313 milliards de ses exportations vers le reste du monde – impose des contraintes supplémentaires, que renforce encore la nature fragmentée de ce marché.

Au cours de la décennie écoulée, toutefois, les exportations intra-africaines de produits intermédiaires ont montré un plus grand dynamisme que les exportations du continent vers le reste du monde, en partie parce que le commerce régional, plus diversifié, offre plus de possibilités d'échange

FIGURE 4.5 : EXPORTATIONS AFRICAINES DE PRODUITS INTERMÉDIAIRES PAR SECTEUR PRINCIPAL ET DESTINATION

Source : Calculs fondés sur la Base de données sur le commerce bilatéral par industrie et catégorie d'utilisation finale (Classification type pour le commerce international rév.3) de l'Organisation de coopération et de développement économique.

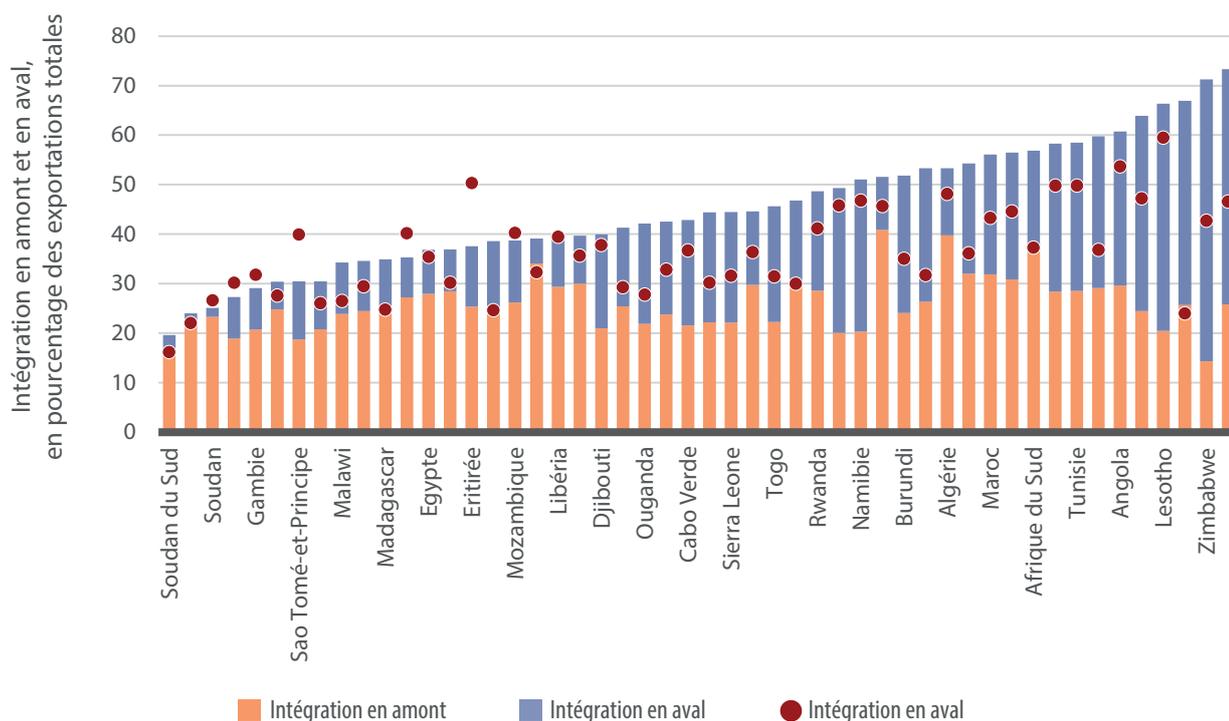
de produits intermédiaires destinés au secteur manufacturier : en 2010–2012, l'Afrique a absorbé 20 % de ses exportations de produits intermédiaires dans le secteur manufacturier, 10 % dans le secteur agricole et seulement 6 % dans celui des mines et des carrières.

La figure 4.5 fournit une façon complémentaire de prendre la mesure des schémas diamétralement opposés qui régissent le rattachement des produits intermédiaires aux chaînes de valeur selon qu'elles sont régionales ou mondiales, en juxtaposant la composition (et les valeurs correspondantes) des exportations intra-africaines de produits intermédiaires avec celle des exportations de ces produits vers le reste du monde. La moitié de ces dernières concernait le secteur des mines et des carrières, tandis que du côté intra-africain, plus des deux tiers concernaient les produits intermédiaires du secteur manufacturier, avec une légère augmentation de leur importance relative. À l'inverse, le commerce intra-africain de produits intermédiaires de l'agriculture a connu l'expansion la plus faible de tous les secteurs, avec une chute marquée de leur importance relative.

Le marché intra-africain montre quelques signes de dynamisme et d'émergence de chaînes de valeur régionales portées par les échanges de produits intermédiaires du secteur manufacturier. Des pays tels que l'Égypte, le Ghana, le Kenya, le Nigéria, l'Afrique du Sud, la Tanzanie et la Zambie ont enregistré des progrès dans leurs exportations d'intrants manufacturiers au sein de l'Afrique, établissant dans une certaine mesure des liens en aval avec des sociétés manufacturières du continent. Si l'intégration régionale fait des progrès décisifs, le commerce intra-africain pourrait devenir un tremplin pour une diversification économique et une industrialisation plus poussées.

LES PAYS SE SONT MONTRÉS DÉTERMINÉS À TROUVER LEUR PLACE DANS DES CHÂÎNES DE VALEUR

Les pays les plus performants en termes de participation aux chaînes de valeur en 2011 et en termes de croissance de cette participation depuis 1995 sont le Zimbabwe (71 % des exportations totales en 2011) et la Tanzanie (67 %) (figure 4.6). Le

FIGURE 4.6 : PARTICIPATION AUX CHAÎNES DE VALEUR MONDIALES, PAR PAYS, INTÉGRATION EN AMONT ET EN AVAL, 1995 ET 2011

Source : Calculs de la Commission Economique pour l'Afrique fondés sur la base de données EORA de la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement.

Zimbabwe est fortement intégré dans ses chaînes de valeur mondiales grâce à la protection de ses industries naissantes et à ses efforts d'intégration. Comme le Zimbabwe, le Swaziland est fortement intégré dans les chaînes de valeur mondiales. Dans le cas des petits pays sans littoral en particulier, un meilleur accès au marché régional permet une plus grande participation aux chaînes de valeur et crée des possibilités d'augmentation de la capacité de production. Alors que la plupart des pays ont connu une évolution modérée, généralement positive, de leur participation aux chaînes de valeur mondiales, l'intégration de la Tanzanie a connu une hausse spectaculaire depuis 1995, lorsqu'elle affichait un taux de 24 % de ses exportations totales, un des plus faibles à l'époque. La Tanzanie est toutefois arrivée à se moderniser sur une large base sectorielle et à enregistrer la plus grande augmentation d'intégration en amont.

Après avoir connu un déclin de sa valeur ajoutée manufacturière à l'époque des programmes d'ajustement structurel, la Tanzanie a vu cette tendance s'inverser par suite de l'introduction, en 1997, de sa politique de développement industriel

durable. Cela étant, la part du commerce des services est restée assez faible, le principal sous-secteur étant celui des voyages. Le défi qui se présente à la Tanzanie est de se doter de services de base en vue de son industrialisation et de sa transformation structurelle, notamment dans les domaines de la communication et de la finance. Pour ce qui est de la politique commerciale, le pays est membre du COMESA et de la CAE. Il a réalisé des progrès significatifs vers une compétitivité et une « facilité de faire des affaires » plus grandes. Deux problèmes antérieurs, l'inefficacité du port de Dar es-Salaam et les contrôles routiers excessifs, ont connu des solutions heureuses (études de cas des pays, Tanzanie). En outre, le Département de la recherche-développement du Ministère du commerce et de l'intérieur aide les entreprises, par des mesures de soutien technique et de renforcement des capacités, à réduire les coûts de production et à aligner leur produits sur les normes internationales. L'accent mis sur la valeur ajoutée à l'exportation implique inévitablement que la politique commerciale tanzanienne plaide pour la promotion de politiques industrielles, l'intégration régionale étant au cœur des deux types de politiques.

Bien que 90 % environ des pays africains aient accru leur intégration en amont dans les chaînes de valeur mondiales entre 1995 et 2011, il reste encore de nombreux obstacles à leur montée en gamme. Prenons le Mozambique, par exemple, dont le secteur minier est bien intégré grâce au mégaprojet de Mozal, mais mal relié aux autres domaines de l'économie. À elles seules, 13 entreprises assuraient les trois quarts des exportations du pays en 2013. Dans chacune des quatre principales industries d'exportation – aluminium, électricité, minerais et gaz –, une entreprise assure à elle seule plus de la moitié des ventes à l'étranger (Sutton, 2014). Les PME locales ont souvent du mal à répondre aux critères de qualité régissant la fourniture d'intrants au secteur minier. Bien que l'organisme national de contrôle de la qualité (INOC) fixe des normes, celles-ci ne sont pas contraignantes pour la plupart des entreprises.

La fabrication de matériel de transport joue un rôle important au Maroc, dont le Gouvernement a commencé à prendre davantage d'initiatives pour accélérer la croissance de secteurs prometteurs. Ainsi le Pacte national pour l'émergence industrielle vise-t-il les industries automobile et aéronautique afin de créer une base industrielle stable et de monter en gamme dans les chaînes de valeur. Le Maroc a attiré le constructeur canadien d'avions et de trains Bombardier et le constructeur d'automobiles français Renault, accroissant ainsi son intégration en amont. Le fait de miser sur un seul acteur principal dans chaque secteur est toutefois préoccupant. Le réseau des PME est très faible, ce qui réduit les retombées positives qu'une meilleure participation aux chaînes de valeur mondiales devrait avoir sur les autres domaines de l'économie, ainsi que les occasions de croissance inclusive.

Comme nous l'avons vu (figure 4.3), l'Afrique australe est la région la plus intégrée aux chaînes de valeur mondiales. L'Afrique du Nord et l'Afrique de l'Ouest n'y participent guère et sont les régions dont l'intégration en amont a le moins progressé entre 1995 et 2011. Ce qui confirme que les régions commercialement intégrées sont les plus attrayantes aux yeux des sociétés dominantes, et que la participation aux chaînes de valeur régionales devrait être une priorité. La plupart des pays africains participent en outre à des chaînes de valeur contrôlées par des entreprises chefs de file (encadré 4.1).

Outre cette structure de gouvernance, l'accès aux chaînes de valeur mondiales est restreint par des facteurs structurels tels que la taille du marché et la situation géographique. Cela étant, les politiques nationales levant les entraves au commerce peuvent augmenter significativement les chances d'entrer (ou de monter en gamme) dans une chaîne de valeur mondiale.

Bien que 90 % environ des pays africains aient accru leur intégration en amont dans les chaînes de valeur mondiales entre 1995 et 2011, il reste encore de nombreux obstacles à leur montée en gamme.

LA PERSISTANCE DES OBSTACLES AUX ÉCHANGES

La participation croissante des économies africaines aux chaînes d'approvisionnement régionales et mondiales n'a pas déclenché leur transformation structurelle, la plupart d'entre elles étant confinées au bas de ces chaînes, avec des exportations ne se traduisant que par un faible ajout de valeur.

Comme nous l'avons vu plus haut, les conditions d'intégration des producteurs africains aux marchés régional et mondial sont dictées par une vaste gamme d'éléments qui vont des dotations en facteurs de production à l'acquisition de compétences et de technologies, en passant par les politiques commerciales et industrielles. Leurs effets superposés déterminent la facilité avec laquelle certaines activités pourront s'implanter dans tel ou tel pays, et la facilité avec laquelle les producteurs pourront alors s'insérer et monter en gamme dans une chaîne de valeur mondiale.

La fragmentation des processus de production a accru l'importance de la mise en place de cadres stratégiques favorables, étant donné que les pays se livrent une concurrence plus acharnée pour attirer la localisation de phases de production plus courtes. Pour mettre les échanges commerciaux au service de l'industrialisation, il convient d'évaluer avec soin les facteurs qui freinent la compétitivité des producteurs

africains, en particulier dans le secteur manufacturier où les chaînes de valeur sont plus longues.

D'un point de vue conceptuel, il est utile de répartir les obstacles au commerce en deux grandes catégories : les obstacles structurels relatifs à l'offre, tenant aux caractéristiques traditionnelles de l'économie, et les obstacles relatifs à la politique commerciale, tenant plus directement au cadre de politique commerciale en vigueur¹.

OBSTACLES TOUCHANT À L'OFFRE

STRUCTURES DE PRODUCTION SIMILAIRES D'UNE ÉCONOMIE AFRICAINE À L'AUTRE

Cette caractéristique entrave le commerce intrarégional, surtout parce que les faibles niveaux d'industrialisation restreignent habituellement les possibilités d'échanges intra-industriels. C'est ce que montre l'indice de complémentarité du commerce des marchandises (tableau 4.3), qui apprécie la mesure dans laquelle la structure des exportations d'un pays correspond à celle de ses importations en provenance d'un partenaire potentiel². Seule l'Océanie a un indice plus bas que l'Afrique. Celle-ci

TABLEAU 4.3 : MATRICE DES INDICES DE COMPLÉMENTARITÉ COMMERCIALE PAR RÉGION, 2012

Importateur Exportateur	Afrique en développement	Amérique en développement	Asie en développement	Océanie en développement	Économies en transition	Économies développées
Afrique en développement	0.35	0.31	0.46	0.27	0.34	0.44
Amérique en développement	0.58	0.58	0.63	0.47	0.59	0.67
Asie en développement	0.58	0.65	0.77	0.47	0.58	0.73
Océanie en développement	0.24	0.19	0.31	0.20	0.20	0.30
Économies en transition	0.44	0.39	0.46	0.39	0.35	0.45
Économies développées	0.72	0.78	0.69	0.58	0.77	0.81

Source : UNCTADstat (consultation en ligne le 20 décembre 2014).

Note : L'indice étant calculé au niveau régional pour toutes les paires importateur-exportateur, les valeurs diagonales en rouge donnent la mesure des complémentarités commerciales intrarégionales.

se caractérise donc par une mauvaise concordance entre la configuration relative des exportations et des importations, en se plaçant au niveau à trois chiffres de la CTCL rév.3 (annexe 4.1).

Les lourdeurs administratives et les réglementations contraignantes empêchent l'émergence – et souvent la formalisation – d'entreprises de taille moyenne qui auraient pu combler le « milieu manquant » des économies africaines. Ces contraintes étouffent également les rares entreprises de taille moyenne qui existent dans la structure de production africaine typique. Bien que des pays comme le Burkina Faso, le Mali et le Rwanda aient adopté des réformes pour améliorer l'environnement économique et élaguer les exigences administratives, il reste encore à faire à cet égard.

INFRASTRUCTURE ET LOGISTIQUE INSUFFISANTES

Ces insuffisances ont un lourd impact sur le coût du transport et, partant, sur la compétitivité d'un pays. Qui plus est, en affectant la transmission des prix du marché mondial, elles amoindrissent la réactivité de l'offre, surtout chez les petits fermiers souvent reliés au marché par des intermédiaires. Il se peut que le déficit infrastructurel réduise de deux points de pourcentage la croissance par habitant du continent, réduisant jusqu'à 40 % la productivité des entreprises (Foster et Briceño-Garmendia, 2010 ; Ramachandran, Gelb et Shah, 2009).

Les analyses révèlent que les progrès réalisés dans ce domaine peuvent s'avérer très rentables (par exemple, Hoekman *et al.*, 2011 ; Portugal-Peretz *et al.*, 2012). Le fait de porter la qualité des routes de la CEDEAO au niveau de celle de l'Afrique du Sud accroîtrait le commerce intracommunautaire de plus de 5 % (par rapport à son niveau de 2012) (Akpan, 2014).

Les dysfonctionnements du marché relatifs à l'infrastructure essentielle, depuis les coûts fixes jusqu'aux effets d'entraînement, sont bien connus. Tout comme le grand potentiel de rentabilité de l'investissement dans ces infrastructures économiques et sociales, ils plaident fortement en faveur d'un investissement public pour attirer des ressources privées. Quoique les politiques budgétaires expansionnistes ne doivent pas compromettre la gestion macroéconomique, elles se montrent particulièrement prometteuses dans certains couloirs de développement, comme le Couloir de

développement de Maputo et le Couloir central (Bowland et Otto, 2012 ; Lisinge et Soteri, 2014).

DÉFICIT DE QUALIFICATIONS ET D'INTRANTS DE HAUTE QUALITÉ

La présence de ces éléments est déterminante pour les investissements des sociétés transnationales (CNUCED, 2013b). Dans une étude de 140 entreprises africaines, le manque de main-d'œuvre suffisamment qualifiée a été cité comme un des obstacles les plus décisifs à l'intégration des producteurs africains aux chaînes de valeur mondiales (CEA, 2013)³. Ces conclusions ont été corroborées par des études de cas effectuées sur la chaîne de valeur du cacao en Afrique de l'Ouest (où le savoir-faire local était une barrière à la progression vers la transformation et des activités à plus forte valeur ajoutée), sur la chaîne de valeur du café en Éthiopie et sur le secteur du cuivre en Zambie (CEA et CUA, 2013). Dans les chaînes de valeur axées sur les acheteurs, comme celles des textiles et de l'habillement, où le respect du cahier des charges et des délais d'exécution est critique, des difficultés similaires ont été relevées au Lesotho (Staritz and Morris, 2013).

Les exemples ci-dessus font ressortir qu'il est important non seulement de renforcer le système éducatif en accordant une attention particulière à la formation professionnelle et à l'enseignement de haut niveau (chapitre 6), mais aussi d'accorder les programmes d'enseignement aux besoins du marché du travail et du milieu d'affaires. Cette conclusion est confirmée par les réussites des secteurs de l'aluminium et du diamant au Mozambique (encadré 4.4) et au Botswana, où la mise à niveau des compétences joue un rôle fondamental pour l'insertion des producteurs locaux dans les chaînes de valeur mondiales et le développement d'activités locales porteuses de valeur ajoutée. Pour s'intégrer et progresser dans les chaînes de valeur mondiales, même dans les marchés comme les africains où les normes sont relativement moins strictes, il importe de prêter une plus grande attention à la qualité des intrants.

ACCÈS LIMITÉ AU FINANCEMENT

Il ressort des chiffres de 2013, par exemple, qu'en Afrique centrale, en Afrique de l'Est, en Afrique australe et en Afrique de l'Ouest, le crédit intérieur accordé par les banques au secteur privé atteignait à peine 29 % du PIB, et ce, par rapport à 35 % au Moyen-Orient, 45 % en Amérique latine et aux Caraïbes, et 124 % en Asie de l'Est et dans le Pacifique⁴. Une intermédiation financière aussi faible est particulièrement restrictive

pour les PME, dès lors que, contrairement aux multinationales, elles ne peuvent pas facilement recourir aux marchés financiers internationaux. Et pourtant de nombreuses banques de la région détiennent des liquidités excédentaires, comme reconnu au Forum international de la finance.

Étant donné le faible taux d'investissement de la région (22 % du PIB), il est primordial d'améliorer l'accès au financement pour mobiliser les ressources internes et soutenir les capacités de production. Le financement est un domaine dans lequel l'Afrique pourrait contourner les technologies dépassées et tirer directement parti des technologies de l'information et de la communication (TIC) en plein essor sur le continent, dont le succès de M-pesa au Kenya est la parfaite illustration. Cet exemple fait aussi ressortir à quel point il importe de créer un cadre institutionnel et réglementaire susceptible d'attirer les acteurs du secteur privé (M-pesa est généralement présenté comme ayant les meilleures pratiques), tout en veillant à ce que tout le secteur financier fasse l'objet d'une supervision prudentielle.

OBSTACLES LIÉS AUX POLITIQUES COMMERCIALES

PEU D'INDICATIONS DE CONCORDANCE ENTRE LES POLITIQUES COMMERCIALES ET INDUSTRIELLES

Les mesures de protection accrues, originellement justifiées par la notion d'« industrie naissante » (chapitre 3), se sont souvent incrustées, n'assurant que peu de gains de productivité, mais encourageant la maximisation de la rente au lieu de la recherche d'avantages comparatifs dynamiques. Le Nigéria, par exemple, a adopté une vaste panoplie de mesures d'incitation à l'industrialisation, mais le système manque d'orientation, est mal administré et a introduit d'opaques pratiques discrétionnaires et arbitraires (études de cas des pays – Nigéria).

La réussite des politiques industrielles en Asie de l'Est a souvent été attribuée au fait que les mesures de protection initiales, conçues pour donner un coup de fouet au changement structurel, avaient tôt ou tard laissé la place à des mesures plus subtiles tournées vers les exportations et visant à maintenir la croissance de la productivité, la compétitivité et l'innovation (chapitre 3). L'espace politique

africain, quoique moins large, n'en offre pas moins une certaine flexibilité, que les pays du continent doivent préserver et exploiter pleinement au moyen de dispositions prévoyant des conditions spéciales et différenciées, notamment en ce qui concerne la part de contenu local, les taxes à l'exportation, les marchés gouvernementaux et les droits de propriété intellectuelle.

NIVEAUX DE PROTECTION ÉLEVÉS VIS-À-VIS DES INTRANTS IMPORTÉS

Ceux-ci sont souvent le résultat de réformes successives étouffant les activités en aval et entravant l'ajout de valeur à l'intérieur du pays. Dans les pays les moins avancés, les droits de douane prélevés sur les produits industriels en fonction de la valeur des échanges étaient de 18 % pour les produits intermédiaires et de 12 % pour les produits finis (Ofa *et al.*, 2012). D'un point de vue plus large, les échanges Nord-Sud et Sud-Sud sont sujets à la progressivité et aux crêtes tarifaires, lesquelles entravent la transformation structurelle et la valeur ajoutée locale, en particulier dans l'agriculture (ITC, 2010). Les perturbations des échanges engendrées par les crêtes et la progressivité des tarifs douaniers semblent avoir un effet particulièrement inhibiteur sur l'émergence de chaînes d'approvisionnement internationales. Un tel fardeau appelle une vaste réforme des droits de douane pour assurer une concordance stratégique entre les cadres stratégiques commerciaux et industriels, la libéralisation étant recherchée non pas en tant que fin en soi, mais comme moyen de promotion et de renforcement de la compétitivité du pays, compte tenu de ses avantages comparatifs.

TARIFS INTRA-AFRICAINS SUPÉRIEURS AUX TARIFS EXTRA-AFRICAINS, EN PARTICULIER DANS LE CAS DES PAYS D'UNE AUTRE CER

Quoique ce profil inégal puisse être partiellement attribué aux formules préférentielles visant les pays les moins avancés, telles que la loi sur la croissance et les possibilités économiques de l'Afrique et l'Initiative tout sauf les armes (Ofa *et al.*, 2012 ; ECA, 2013), il contribue au faible ancrage des chaînes d'approvisionnement régionales, surtout en ce qui concerne les articles manufacturés pour lesquels le marché continental est particulièrement fragmenté. Ce schéma met en cause la programmation même de la libéralisation du commerce en Afrique. Étant donné que le marché régional a tendance à être plus diversifié et moins soumis aux normes, il serait préférable de faciliter d'abord les échanges intra-

africains, afin d'atteindre une échelle de production plus efficace, et d'utiliser le marché continental comme tremplin pour se lancer dans la concurrence mondiale. Les différentes CER ont réalisé des progrès inégaux dans la réduction des droits de douane entre pays membres, et le niveau de protection reste élevé entre elles, comme nous l'avons vu. Les arguments sont donc d'autant plus clairs en faveur d'une mise en place accélérée de la zone continentale de libre-échange (chapitre 5).

BARRIÈRES NON TARIFAIRES (BNT)

Ces obstacles, qui se présentent sous la forme d'une vaste gamme de mesures réglementaires autres que des droits de douane (tableau 4.4), pourraient avoir sur les échanges un effet perturbateur plus grand que les tarifs, vu les progrès généralisés qui ont été réalisés aux niveaux multilatéral et bilatéral pour réduire ces derniers (Arvis *et al.*, 2013). Et, comme

on vient de le voir dans le cas des tarifs, même si les CER ont réduit (de façon inégale) leurs barrières non tarifaires, celles-ci restent particulièrement élevées – bizarrement, souvent plus élevées que celles applicables au reste du monde (Valensisi *et al.*, 2014).

L'impact global des BNT ne saurait être surestimé, bien qu'il soit difficile d'associer tel ou tel impact à une BNT particulière. Les données de l'observatoire des BNT de la SADC donnent à penser que les plaintes les plus fréquemment suscitées par les BNT dans la région concernent les procédures douanières, puis les règles d'origine, le transport et les questions sanitaires et phytosanitaires (Chikura, 2013). À titre d'exemple, en 2009, une chaîne sud-africaine de supermarchés, Shoprite, a décaissé 40 millions de ZAR pour se conformer aux règles d'origine de la SADC, par rapport à des préférences tarifaires valant un peu plus du double (93 millions de ZAR). Elle a

TABLEAU 4.4 : CLASSIFICATION DES BARRIÈRES NON TARIFAIRES

Mesures techniques	A	Mesures sanitaires et phytosanitaires
	B	Obstacles techniques au commerce
	C	Inspection avant expédition et autres formalités
	D	Mesures contingentes de protection du commerce
	E	Licence non automatique, contingents, interdictions et mesures de contrôle quantitatif autres que pour des raisons sanitaires et phytosanitaires ou techniques
	F	Mesure de contrôle des prix, dont les impôts et les frais
Mesures non techniques	G	Mesures financières
	H	Mesures anticoncurrentielles
	I	Mesures concernant les investissements et liées au commerce
	J	Restrictions à la distribution
	K	Restrictions concernant les services après-vente
	L	Subventions (autres que les subventions à l'exportation sous P7)
Exportations	M	Restrictions en matière de marchés publics
	N	Propriété intellectuelle
	O	Règles d'origine
	P	Mesures liées à l'exportation

Source : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, (2013a).

dépensé 136 000 ZAR par semaine en autorisations d'importation pour la Zambie, et divers systèmes de TVA et de taxes sur les ventes à l'intérieur de la SACU lui ont coûté environ 2 % de son chiffre d'affaires (Charalambides, 2013).

Le manque d'harmonisation des dispositions apparentées a aussi un coût : certaines CER adoptent une approche axée sur le produit, tandis que d'autres appliquent des règles fondées sur la valeur ajoutée (CEA, CUA et BAD, 2013). Ce qui représente une charge administrative accrue pour tous les producteurs, en particulier pour les PME (qui échangent des volumes moindres) et une raison de plus pour accélérer la mise en place des zones continentale et tripartite de libre-échange.

Au-delà de l'arène régionale, les pays africains bénéficieraient sans doute de l'adoption par leurs partenaires commerciaux de règles d'origine préférentielles moins strictes, conformes aux directives volontaires adoptées dans le cadre du « paquet de Bali » pour les pays les moins avancés, à la neuvième Conférence ministérielle de l'OMC qui s'est tenue à Bali (Indonésie) en décembre 2013⁵. À l'occasion de leurs négociations bilatérales, les pays africains devraient engager leurs partenaires commerciaux à incorporer dans leurs règles d'origine des arrangements cadrant avec ces directives.

Dans le même ordre d'idées, les normes et mesures sanitaires et phytosanitaires strictes qui sont appliquées faute d'assurance de la qualité et d'organes d'établissement et de contrôle des normes aisément accessibles en Afrique occasionnent des coûts supplémentaires pour les producteurs africains, en particulier sur les marchés des pays développés. Le coût fixe élevé que représente l'établissement de tels organes appelle à l'évidence une action régionale coordonnée qui s'étendrait au renforcement de l'Organisation régionale africaine de normalisation.

Face aux BNT, la facilitation du commerce prend toute son importance. Les coûts prohibitifs qui frappent les échanges commerciaux en Afrique ne sont plus à établir⁶. Dans le cas des chaînes de valeur mondiales, les contraintes que représentent les longues procédures douanières ont encore plus de pertinence, étant donné que les biens doivent probablement être exportés et importés plusieurs fois au fil de la chaîne de valeur, souvent selon des délais exigeants. (Encore une fois, une part

disproportionnée de ces inconvénients touche les PME.) Les premiers éléments provenant des organismes de gestion des couloirs, par exemple, indiqueraient que les pots-de-vin versés pour contourner les obstacles bureaucratiques pourraient être assez élevés (Lisinge et Soteri, 2014).

Toutes les entraves susmentionnées posent de sérieux défis à l'émergence de chaînes d'approvisionnement en Afrique, et, de façon plus générale, à la bonne intégration du continent dans le marché mondial. Le chapitre 5 considère plus en détail les moyens de faire face à ces entraves.

Les principaux obstacles au commerce de l'Afrique sont soit des obstacles structurels relatifs à l'offre, soit des obstacles relatifs à la politique commerciale.

LES ÉCHANGES AFRICAINS DE PRODUITS INTERMÉDIAIRES

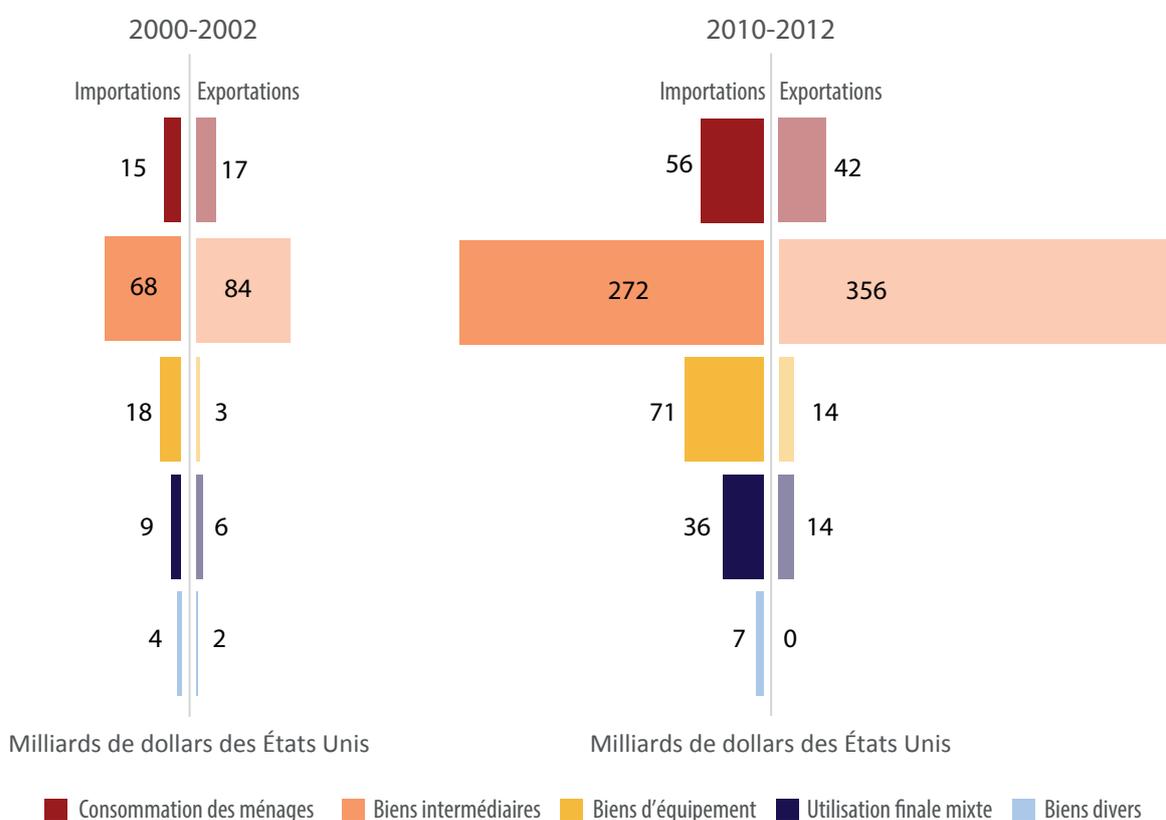
Les biens intermédiaires sont des biens non finis qui sont échangés pour subir une transformation supplémentaire avant leur utilisation finale. Ils constituent donc des intrants de production pour des activités en aval⁷. Dans la mesure où les biens intermédiaires représentent une valeur ajoutée importée dans une économie donnée – ou exportée le cas échéant – en vue d'une transformation supplémentaire, les importations de produits intermédiaires peuvent être considérées comme représentatives des liens tissés en amont entre un pays importateur et une chaîne de valeur étrangère, tandis que leurs exportations seront représentatives des liens en aval avec la chaîne de valeur.

LES PRODUITS INTERMÉDIAIRES IMPORTÉS ONT CONNU UN ESSOR, MAIS SANS STIMULER LA COMPÉTITIVITÉ DE L'AFRIQUE

En Afrique comme ailleurs, les produits intermédiaires constituent l'essentiel des échanges internationaux. Au cours de la décennie écoulée, ils représentaient avec constance 60 % des importations africaines de marchandises (15 % environ pour les biens d'équipement et 14 % pour les biens de consommation)⁸, triplant en valeur au cours de la période 2010-2012, pour atteindre 272 milliards de dollars des États-Unis (figure 4.7)⁹. Au niveau des pays, ce rythme de croissance semble en forte corrélation avec la croissance réelle du PIB.

Les importations de produits intermédiaires ont été dominées par une poignée d'acteurs – l'Afrique du Sud, l'Égypte, le Maroc, l'Algérie, le Nigéria et la

FIGURE 4.7 : ÉCHANGES DE MARCHANDISES DE L'AFRIQUE, PAR UTILISATION FINALE



Source : Calculs fondés sur la Base de données sur le commerce bilatéral par industrie et catégorie d'utilisation finale (Classification type pour le commerce international rév.3) de l'Organisation de coopération et de développement économique.

Tunisie – qui comptent pour près de 75 % du total, et sont les pays qui se procurent la plus faible part de leurs produits intermédiaires sur le marché africain (Figure 4.8). Le continent importe 88 % de ses produits intermédiaires du reste du monde, en raison de sa faible capacité manufacturière et du manque de liens avec le système économique local et régional. Ces questions affectent également les pays africains de moindre taille. Comme le notent Cruz *et al.* (2014) dans le cas du Mozambique : « La plupart des fabricants se procurent leurs produits intermédiaires et leurs matières premières à l'étranger, et le secteur industriel se caractérise généralement par un faible degré de liens sectoriels. Cet état de choses se combine avec le fait que très peu d'entreprises manufacturières ont pénétré des marchés étrangers et que seulement environ 10 % de ces entreprises sont sous contrôle étranger ».

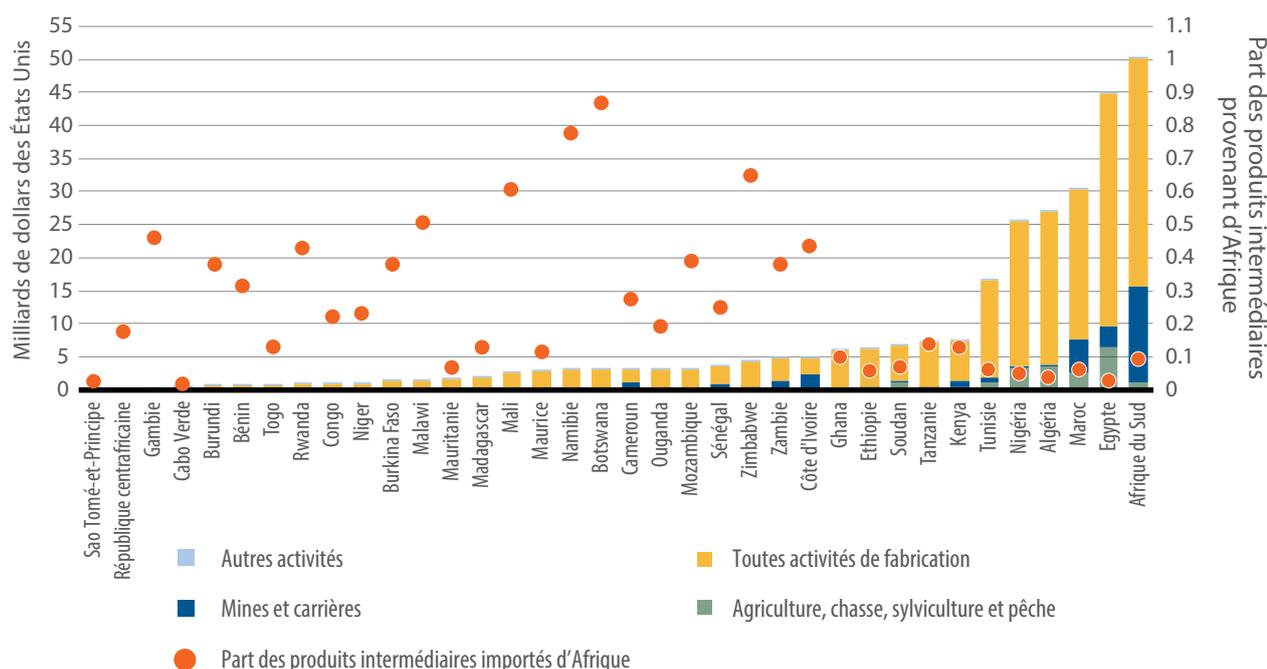
Il en résulte une occasion manquée pour le continent : les chaînes d'approvisionnement reliant les pays voisins sont très faibles, et les pays dominants n'établissent pas de liens en amont avec leurs voisins plus petits et moins industrialisés. Comme on le verra plus loin, cette situation découle d'une grande variété de contraintes limitant le commerce intra-africain, depuis les conditions structurelles comme les lacunes infrastructurales, jusqu'aux questions de

politique commerciale comme les barèmes tarifaires inappropriés et le peu de facilitation du commerce.

Pour ce qui est des secteurs, c'est le manufacturier qui se pose en moteur principal de la demande croissante des pays africains en produits intermédiaires importés (figure 4.8). Les produits chimiques, les articles en caoutchouc, les articles en matières plastiques, les carburants et, dans une moindre mesure, les produits métallurgiques de base, les machines, les équipements, les produits alimentaires, les boissons et le tabac, constituent le gros des produits intermédiaires importés par le secteur manufacturier (figure 4.9). Les importations croissantes d'intrants de fabrication n'ont toutefois que peu profité au secteur manufacturier africain, qui souvent n'arrive pas à restreindre les effets de ses traditionnelles défaillances concurrentielles. De 2000 à 2010, par exemple, la valeur ajoutée manufacturière a plus que doublé sur l'ensemble du continent, affichant une augmentation d'à peu près 50 % en prix constants, mais sa part de la valeur ajoutée totale a baissé.

Les importations de produits intermédiaires pour les mines et carrières, de même que pour l'agriculture, ont joué un rôle plus limité. Elles étaient concentrées, n'étant le fait que d'une poignée de pays, notamment l'Égypte, le Maroc et le Nigéria. La taille modeste

FIGURE 4.8 : IMPORTATIONS AFRICAINES DE BIENS INTERMÉDIAIRES, PAR PAYS ET SECTEUR PRINCIPAL, 2010-2012



Source : Calculs fondés sur la Base de données sur le commerce bilatéral par industrie et catégorie d'utilisation finale (Classification type pour le commerce international rév.3) de l'Organisation de coopération et de développement économique.

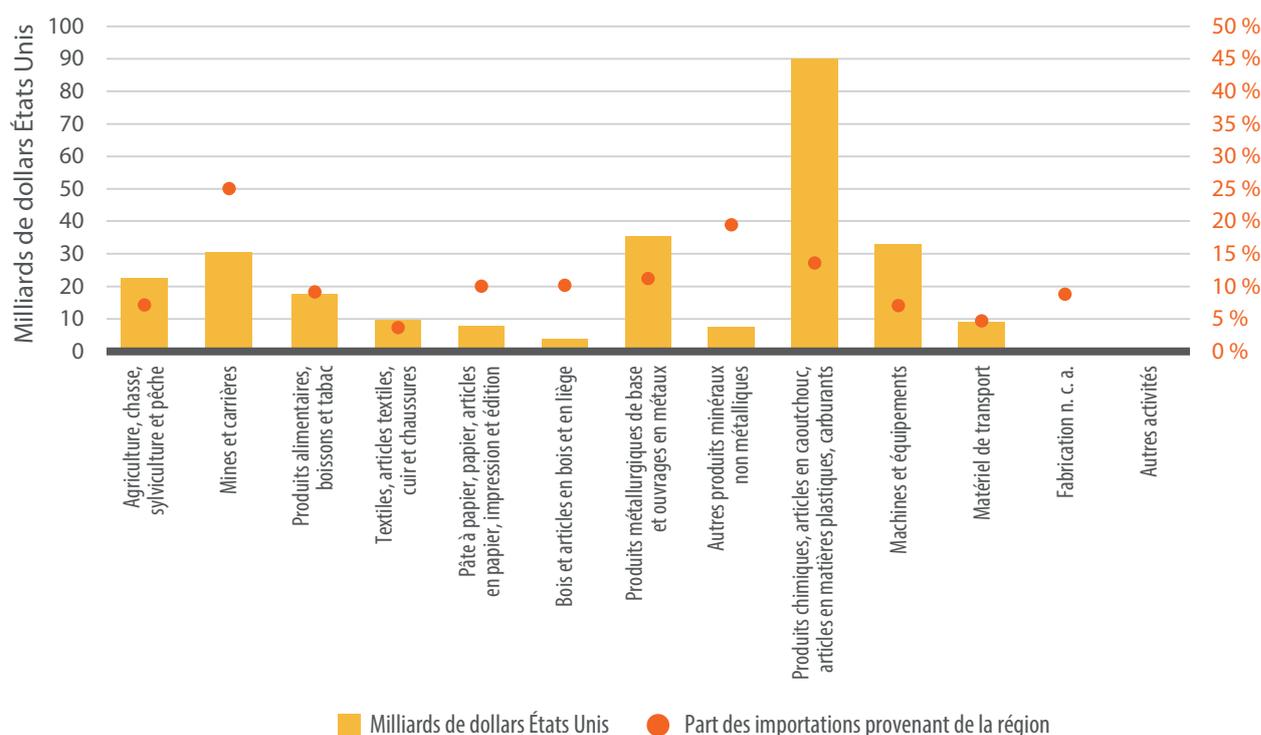
du commerce africain des produits intermédiaires agricoles et la répartition géographique de ces échanges est à l'image des faiblesses structurelles persistantes de ce secteur crucial qui contribue encore substantiellement au PIB et emploie 60 % de la main-d'œuvre. À l'exception de l'Afrique du Sud et des pays d'Afrique du Nord, l'agriculture africaine se caractérise par une sous-capitalisation aiguë et la dualité entre ses activités de subsistance ou de quasi-subsistance (utilisant une gamme réduite d'intrants et répondant presque exclusivement aux besoins du marché intérieur) et la culture commerciale (principalement intégrée au marché mondial par la fourniture de matière premières).

C'est pourquoi, alors que les économies nord-africaines, ayant dans une certaine mesure modernisé leur agriculture, sont les principaux importateurs africains de produits intermédiaires agricoles, les pays ouest-africains (notamment les producteurs de cacao et de coton), et dans une moindre mesure, les économies de l'Afrique de l'Est (comme l'Éthiopie, le Malawi et l'Ouganda) exportent la plus grande part des produits intermédiaires agricoles, le plus souvent avec peu de transformation locale et de valeur ajoutée

– selon le *Rapport économique sur l'Afrique 2013*, plus de 75 % du cacao exporté du Cameroun, de la Côte d'Ivoire, du Ghana et du Nigéria quittait ces pays sous la forme de fèves, comportant beaucoup moins de valeur ajoutée que la pâte de cacao, le beurre de cacao ou, bien sûr, le chocolat.

La mesure dans laquelle le marché régional est la source des produits intermédiaires importés par les pays africains varie grandement d'un secteur économique à l'autre. Si les éléments dont on dispose font par exemple ressortir l'existence de certains liens en amont dans le secteur des mines et des carrières – qui trouve en Afrique 25 % de ses produits intermédiaires importés –, dans d'autres secteurs, tels que les textiles ou même l'agriculture, les possibilités d'établir des chaînes d'approvisionnement régionales restent largement inexploitées, comme l'attestent les 10 % seulement de produits intermédiaires importés de la région (figure 4.9). Ce qui est particulièrement frappant, surtout par contraste avec l'Asie de l'Est, c'est le rôle limité que le commerce intra-africain joue dans l'approvisionnement en intrants intermédiaires de l'industrie légère, alors qu'il s'agit du premier barreau de l'échelle des produits.

FIGURE 4.9 : IMPORTATIONS AFRICAINES DE BIENS INTERMÉDIAIRES, PAR SECTEUR, 2010–2012



Source : Calculs fondés sur la Base de données sur le commerce bilatéral par industrie et catégorie d'utilisation finale (Classification type pour le commerce international rév.3) de l'Organisation de coopération et de développement économique.

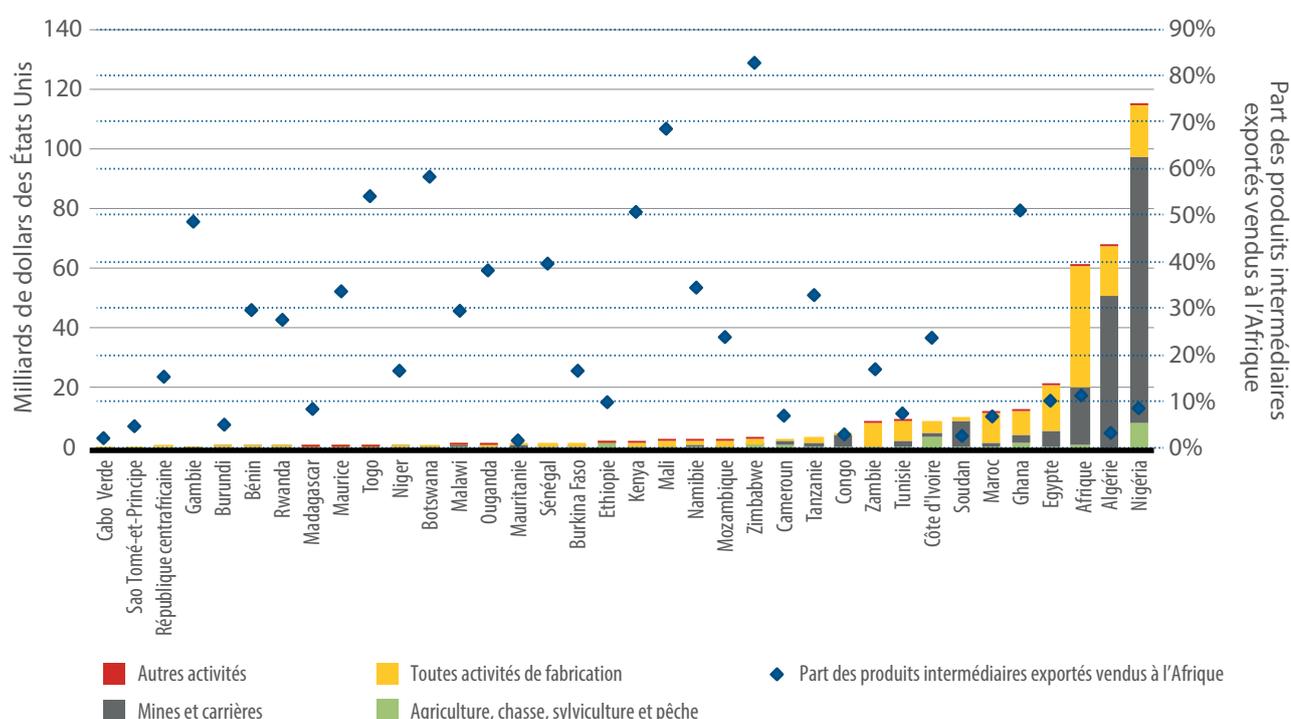
LES EXPORTATIONS DE PRODUITS INTERMÉDIAIRES ONT CONNU UNE CROISSANCE VIGOUREUSE, MAIS RESTENT DOMINÉES PAR LA PRODUCTION MINIÈRE ET À FORTE INTENSITÉ DE MATIÈRES PREMIÈRES

Les biens intermédiaires constituent la plus grande part des importations africaines de marchandises, et leur poids dans le panier des exportations du continent est encore plus grand (figure 4.7). Les exportations de produits intermédiaires sont passées d'une valeur annuelle moyenne de 84 millions de dollars des États-Unis en 2000-2002 à 356 millions de dollars des États-Unis 10 ans plus tard. Ces produits ont constitué pendant cette dernière décennie la composante la plus dynamique de ces exportations, leur part du total étant passée de 75 % à 83 %¹⁰. Les chiffres régionaux sont soutenus en partie par les exportateurs de carburant et de minéraux que sont l'Algérie, le Nigéria, le Soudan et la Zambie, dont les exportations pendant la période 2010-2012 étaient constituées à plus de 95 % de produits intermédiaires (même dans le pays africain médian ces produits représentaient environ 75 % des exportations de marchandises).

Malgré une augmentation marquée de la valeur des exportations africaines de produits intermédiaires dans la décennie achevée en 2011, la région ne représentait toujours que 2 % environ du chiffre mondial correspondant, alors qu'en Asie, cette proportion était de 35 %, et en Amérique latine de 4 % (OMC et IDE-JETRO, 2011).

Que ce soit en fonction du pays d'origine ou de la composition sectorielle, les exportations africaines de produits intermédiaires tendent à être encore plus concentrées que les importations, les rôles principaux revenant aux pays riches en matières premières comme l'Algérie, le Nigéria et l'Afrique du Sud (figure 4.10). La dépendance de l'Afrique vis-à-vis des exportations de produits primaires continue de croître : la proportion représentant le secteur des mines et des carrières dans les exportations totales de produits intermédiaires a augmenté au cours de la décennie écoulée (habituellement au détriment des produits intermédiaires agricoles) dans les deux tiers environ des 39 pays pour lesquels des données sont disponibles. Par conséquent, la moitié des exportations de produits intermédiaires du continent sont des produits du secteur des mines et des carrières. En d'autres mots, l'industrie d'extraction reste le premier canal par lequel les économies

FIGURE 4.10 : EXPORTATIONS DE BIENS INTERMÉDIAIRES, PAR PAYS ET SECTEUR PRINCIPAL, 2010-2012



Source : Calculs fondés sur la Base de données sur le commerce bilatéral par industrie et catégorie d'utilisation finale (Classification type pour le commerce international rév.3) de l'Organisation de coopération et de développement économique.

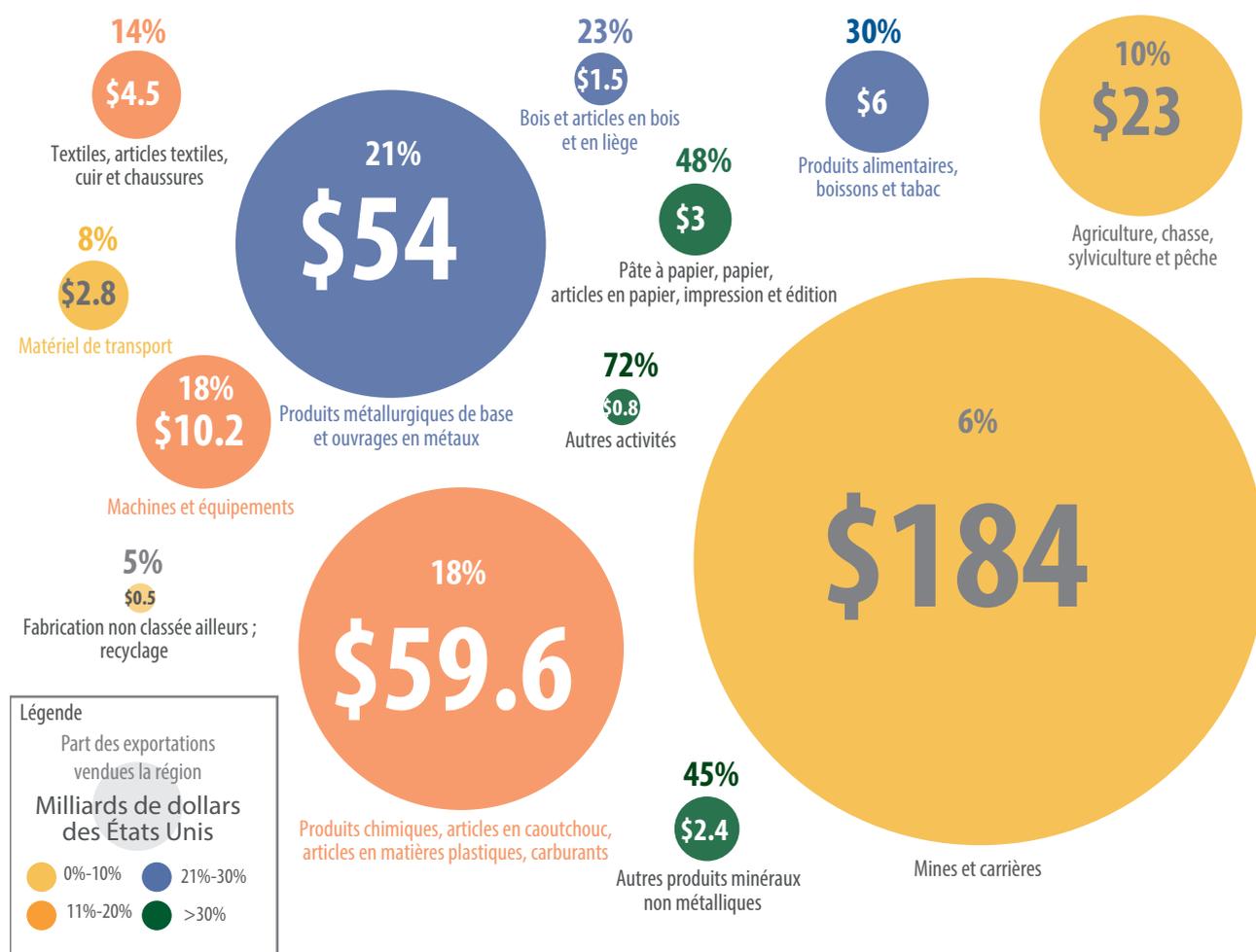
africaines sont connectées en aval des chaînes mondiales de valeur, mais ses liens avec le marché régional sont faibles, celui-ci ne recevant que 6 % des intermédiaires miniers exportés (OCDE, 2014a).

En outre, même dans le secteur extractif où elles jouissent d'un avantage comparatif manifeste, la plupart des économies africaines restent enlisées tout en bas des échelles de valeur, fournissant des matières premières et autres produits intermédiaires ne comportant qu'une très faible valeur ajoutée locale (CEA et CUA, 2013). Par ailleurs, le fait de ne pas encourager l'établissement de liens en aval avec des systèmes économiques locaux renforce la nature enclavée de nombreuses activités extractives et se traduit par d'énormes occasions manquées. Le cas du Nigéria est emblématique à cet égard : en 2012, le pays a exporté pour 89 milliards de dollars des États-Unis de pétrole brut, mais seulement pour 5,6

milliards de dollars des États-Unis de pétrole raffiné, tout en devant importer pour 5,5 milliards de dollars des États-Unis du même raffiné.

Les cas d'autres pays africains donnent toutefois à conclure qu'un cadre stratégique approprié contribuerait sensiblement à favoriser l'ajout de valeur dans des activités en aval, même dans le secteur extractif. Ainsi le Botswana est-il parvenu à favoriser l'émergence d'un pôle de taille et de polissage des diamants employant plusieurs milliers de travailleurs en soutenant l'accumulation des compétences propres au secteur (CEA et CUA, 2013 ; études de cas des pays – Botswana). Dans le même ordre d'idées, des PME mozambicaines ont pénétré la chaîne de valeur de l'aluminium centrée sur la fonderie de Mozal (encadré 4.4).

FIGURE 4.11 : EXPORTATIONS AFRICAINES DE PRODUITS INTERMÉDIAIRES, PAR SECTEUR, 2010-2012



Source : Calculs fondés sur la Base de données sur le commerce bilatéral par industrie et catégorie d'utilisation finale (Classification type pour le commerce international rév.3) de l'Organisation de coopération et de développement économique.

ENCADRÉ 4.4 : ÉTABLIR DES LIENS AVEC LES INDUSTRIES EXTRACTIVES – LES CAS DU MOZAMBIQUE ET DU NIGÉRIA

Le Nigéria et le Mozambique sont respectivement le premier exportateur de pétrole et le deuxième exportateur d'aluminium d'Afrique. Leurs tentatives dissemblables de création de liens en amont et en aval avec des industries extractives attestent la complexité de toute approche en la matière.

La production d'aluminium mozambicaine est dominée par la fonderie d'aluminium Mozal, une coentreprise de sociétés transnationales dans laquelle le Gouvernement mozambicain a une participation de 3,9 %. La fonderie emploie directement 1 190 personnes et indirectement 1 500 autres. Son chiffre d'affaires annuel est d'environ 1,1 milliard de dollars É.-U. Elle utilise principalement

des produits intermédiaires importés (de l'alumine d'Australie, du coke des États-Unis et de l'électricité d'Afrique du Sud), mais elle a impliqué des PME dans des activités en amont, dans la construction, la maintenance, l'expansion et les services d'ingénierie. La mobilisation des PME a été stimulée par des initiatives de responsabilisation soutenues par la Société financière internationale. Mozal, qui exportait habituellement tous ses lingots, a signé en 2013 un accord de fourniture de 50 000 tonnes de lingots par an à l'usine de fabrication de câbles que Midal installe au Mozambique (Sutton, 2014).

La chaîne de valeur du pétrole nigérian représente 83 % des exportations du pays et les deux tiers des recettes de l'État. L'amont

(exploration et production) est dominé par des multinationales ; l'aval (transformation du brut et commercialisation) est constitué de plusieurs entreprises et raffineries locales. Le Nigéria dispose d'un cadre régissant le contenu local et doté d'une variété d'instruments, dont l'octroi prioritaire des permis d'exploitation de champs pétroliers aux opérateurs locaux, le soutien à l'amélioration des compétences et au développement des capacités propres au secteur, l'établissement de liens entre l'industrie pétrolière et l'université, et les exigences en matière de participation concernant les filiales nigérianes.

Bien que leur présence dans le panier des exportations ait été limitée par les normes internationales, les produits intermédiaires du secteur manufacturier ont vu leurs exportations quadrupler au cours des 10 à 15 dernières années, et atteindre une valeur moyenne de 145 milliards de dollars des États-Unis au cours de la période 2010-2012. Ce qui donne à réfléchir, cependant, c'est le fait que cette valeur s'explique principalement par des produits à forte intensité de matières premières tels que les produits métallurgiques, les produits chimiques, les articles en matières plastiques et les carburants (figure 4.11). À l'inverse, d'autres activités de fabrication – soit légères (textiles, bois, produits alimentaires et boissons), soit lourdes (matériel de transport et machines) – jouent un rôle mineur dans la composition générale des exportations africaines de produits intermédiaires.

Ces éléments, tout comme le recours accru de l'Afrique à des intrants importés du reste du monde, attestent la faiblesse patente et de longue date du secteur manufacturier africain (chapitre 2). La mauvaise tenue à l'exportation des produits intermédiaires du secteur manufacturier concorde avec les éléments attestant le peu de poids que continue d'avoir le

commerce intra-industriel dans la région et le faible niveau d'intégration du secteur dans les réseaux de production internationaux, régionaux et mondiaux. Dans un contexte où la plupart des pays africains continuent d'avoir des structures de production insuffisamment diversifiées (et souvent similaires), une ré-industrialisation prématurée aggrave la situation en réduisant encore davantage les possibilités d'échanges intra-industriels. Le contraste est grand avec la situation en Asie de l'Est et du Sud, où la modernisation industrielle s'est faite selon une séquence bien ordonnée et a débouché sur un réseau régional de production dense et caractérisé par une forte mise à contribution du commerce intrarégional des produits intermédiaires¹¹.

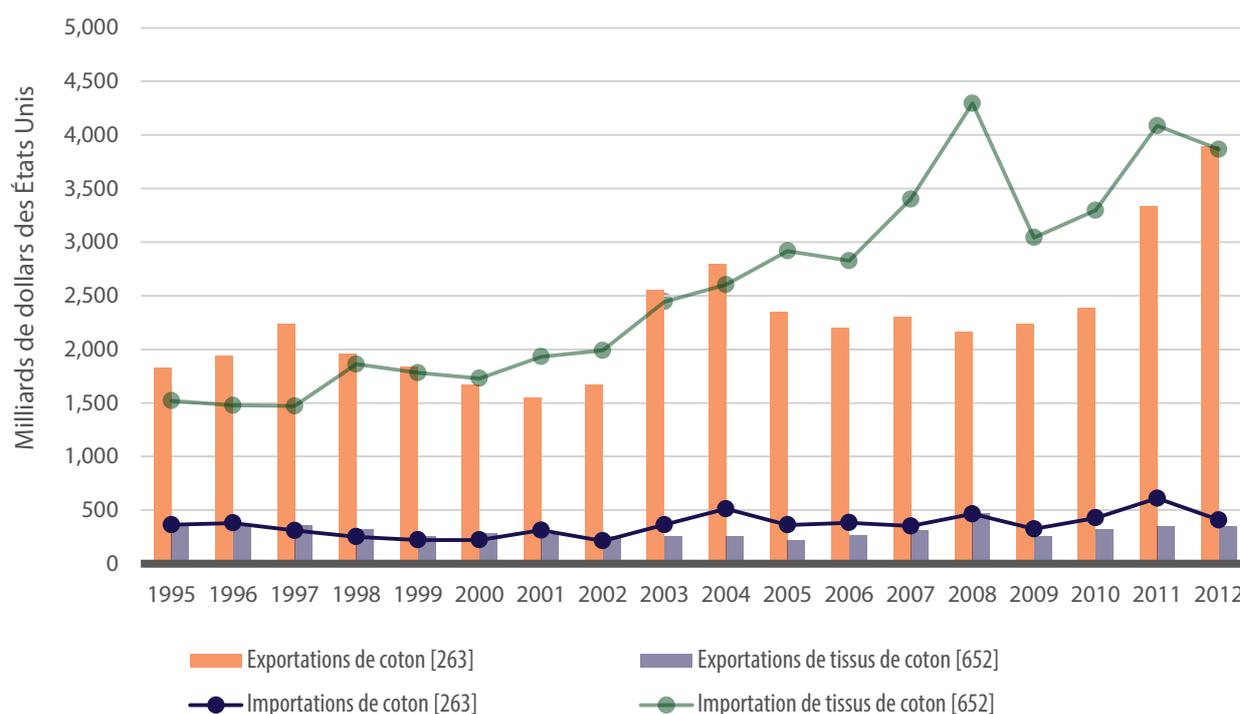
Quatre produits dans la fabrication légère – les aliments, les textiles, le papier et le bois – ne jouent pratiquement aucun rôle dans l'ensemble des exportations des produits intermédiaires. Normalement situés au barreau le plus bas de l'échelle des produits du secteur de la fabrication, ils ne sont responsables que de 15 des 356 milliards de dollars des États-Unis représentant la valeur totale des exportations de produits intermédiaires (moyenne

pour la période 2010–2012). Au cours de la dernière décennie, leurs importations se sont développées bien plus vite que leurs exportations, en particulier dans le cas des produits alimentaires et des produits du bois.

Le manque de compétitivité du secteur manufacturier africain, et la mesure dans laquelle le potentiel de valeur ajoutée locale reste inexploité, sont des phénomènes parfaitement illustrés par le commerce régional du coton, produit d'exportation de premier plan pour des pays comme le Bénin, le Burkina Faso et le Mali. Avec des exportations se montant à 3,9 milliards de dollars des États-Unis en 2012, la part de l'Afrique dans l'ensemble des exportations mondiales de coton était d'environ 16 %. Cela étant, un dixième seulement de cette valeur provenait des tissus de coton (soit 0,4 milliard de dollars des États-Unis ou environ 1% des exportations mondiales). En même temps, la région importait pour 0,4 milliards de dollars des États-Unis de coton et 4 milliards de dollars de tissus de coton. Autrement dit, la région échangeait du coton brut contre des tissus de coton, manquant ainsi une occasion énorme d'ajouter de la valeur localement et de s'industrialiser (Figure 4.12).

En Afrique, les produits intermédiaires constituent l'essentiel des échanges internationaux.

FIGURE 4.12 : ÉCHANGES AFRICAINS DE COTON ET DE TISSUS DE COTON



Source : Calculs fondés sur la base de données UNCTADstat (consultée le 10 novembre 2014 – codes (Classification type pour le commerce international rév.3)

LES SERVICES DANS LA TRANSFORMATION STRUCTURELLE DE L'AFRIQUE

Les services sont une composante importante de toute économie. Ce sont des intrants clés pour la plupart des autres entreprises, ils contribuent directement au PIB et à la création d'emploi, attirent l'IDE et sont importants pour l'ajout de valeur au fil des chaînes de valeur mondiales.

LES SERVICES FOURNISSENT DES INTRANTS ESSENTIELS À LA PLUPART DES AUTRES ENTREPRISES

Les services d'infrastructure comme l'énergie, les télécommunications et les transports sont essentiels pour la compétitivité des entreprises ; les services financiers sont aux transactions ce que l'huile est aux moteurs et ils ouvrent des possibilités de crédit à l'investissement ; les services du bâtiment sont une condition préalable au développement des entreprises ; les services juridiques et comptables sont vitaux dans un environnement industriel et commercial prospère. Certains secteurs de services tels que les soins de santé, l'éducation, l'approvisionnement en eau et l'assainissement sont cruciaux pour le développement social ainsi que pour la bonne santé et la bonne formation de la main-d'œuvre¹². Des services à prix raisonnable et de bonne qualité peuvent améliorer la compétitivité dans les secteurs de l'agriculture, de l'extraction et de la fabrication. Selon l'OCDE (2013)¹³, pas moins de 30 % de la valeur ajoutée aux exportations du secteur manufacturier proviendraient d'intrants incorporés sous la forme de services.

L'essor des services de télécommunication en Afrique au cours de ces dix dernières années est un exemple des effets que le développement des services peut avoir sur d'autres secteurs. L'essor des TIC sur le continent, en particulier de la téléphonie mobile, a favorisé la croissance économique notamment par l'inclusion financière, en mettant des services financiers mobiles à la portée de la population et en connectant les fermiers aux marchés (Andrianaivo *et al.*, 2011)¹⁴. Le Kenya est à présent classé numéro un mondial des services financiers mobiles et peut se vanter d'être le pays de l'Afrique Centrale, de l'Est, de l'Ouest, et Australe qui affiche le plus grand

pourcentage (plus de 70 %) d'habitants bénéficiant de services financiers (BAD, OCDE et PNUD, 2014). Dès lors que les PME dans de nombreux pays africains citent le manque d'accès au financement comme principal obstacle au développement commercial et industriel, la mise à disposition de services financiers sur le continent est particulièrement importante pour les activités économiques de l'Afrique.

LE SECTEUR DES SERVICES PEUT AMENER À L'AFRIQUE DE TRÈS PRÉCIEUX INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS ET CAPITAUX PRIVÉS

En 2012, 40 % des flux d'IDE destinés à l'Afrique ont été investis dans les services, contre 24 % seulement l'année précédente (CNUCED, 2013b). En 2013-2015, les hôtels et restaurants étaient l'un des secteurs africains les plus prometteurs pour l'IDE. Le capital privé en Afrique est particulièrement attiré par le secteur des services ; en 2012, les quatre sous-secteurs les plus populaires pour ce type de fonds étaient les services aux entreprises, les technologies de l'information, les produits industriels, et les télécommunications, médias et communications*. Au Maroc, par exemple, les principales activités attirant les IDE dans les services étaient les services aux entreprises, les services financiers, les hôtels et les restaurants, ainsi que les transports, l'entreposage et les communications¹⁵. Cet exemple montre qu'un secteur touristique bien conçu (comme celui du Maroc) peut être un aimant pour l'investissement. En 2012, le secteur du tourisme a été la principale source de devises du Maroc, le deuxième contributeur à son PIB et le deuxième créateur d'emplois.

LES SERVICES ONT LE POTENTIEL D'ÊTRE DES MOTEURS DE CRÉATION D'EMPLOI

Étant donné les faiblesses qui ont affecté la base manufacturière ces 10 dernières années, le mouvement des travailleurs africains s'est fait de l'agriculture vers les services (Banque mondiale, 2014). Ceux-ci ont employé en moyenne 47 % de la main-d'œuvre dans les 12

*<http://www.uneca.org/fr/media-centre/stories/selon-lopes-secretaire-executif-de-la-cea-les-fonds-de-capitaux-privés-peuvent#.VOVjuyi3k0s>.

pays africains disposant de données pour la période 2009–2013¹⁶, le maximum étant de 65 % et 63 % respectivement à Maurice et en Afrique du Sud¹⁷. Les services sont effectivement un secteur à forte intensité de main-d'œuvre et ils peuvent jouer un rôle important dans la croissance de l'Afrique non seulement en appuyant les industries locales, mais aussi en créant un grand nombre d'emplois. Cependant, malgré cette capacité avérée de création d'emploi pour la jeunesse africaine, une grande partie de ce travail relève du secteur informel. Les données y relatives sont claires et il est difficile de dire si ces emplois se concentrent dans les services à haut ou faible rendement. Il est possible que bon nombre de ces emplois soient de piètre qualité pour ce qui est de la sécurité, de la rémunération et d'autres conditions. Les gouvernements africains devront user de politiques appropriées afin que la croissance de l'emploi occasionnée par le secteur des services dépasse le cadre du secteur informel, notamment en multipliant les mesures incitant les entreprises à rejoindre l'économie formelle. Les politiques devront aussi privilégier la croissance de services tels que les TIC et l'appui aux entreprises.

PARTOUT EN AFRIQUE, IL Y A UNE FORTE CORRÉLATION ENTRE LA CROISSANCE DES SERVICES, LA CROISSANCE DU PIB ET LA CROISSANCE DE LA VALEUR AJOUTÉE MANUFACTURIÈRE

Il ressort des enseignements du développement économique de par le monde que la croissance du secteur des services tend à aller de pair avec celle du PIB, les services représentant une plus grande part de l'activité économique dans les économies plus riches. Ce constat est étayé par les données relatives aux pays africains pour la période 2000–2012 mettant en évidence une forte corrélation entre la croissance de la valeur ajoutée des services et la croissance

du PIB. Seule la corrélation entre la croissance de la valeur ajoutée agricole et celle du PIB est plus forte que celle relative aux services (tableau 4.5)

Bien entendu, corrélation ne signifie pas causalité. De fait, la relation fonctionne aussi en sens inverse, lorsque l'augmentation du PIB entraîne une plus grande demande de services dans des domaines tels que la banque, l'assurance, les services aux entreprises, le tourisme, etc. Toujours est-il que quel que soit le sens de la corrélation, le fait que la croissance de la valeur ajoutée des services et celle du PIB tendent à évoluer de conserve indique un rapport solide entre ces deux caractéristiques.

Dans toute l'Afrique, la valeur ajoutée des services a connu une plus forte croissance que celle de la fabrication, de l'industrie et de l'agriculture au cours de la période 2000–2012. La croissance de la valeur ajoutée des services est en forte corrélation avec celle de la fabrication, la valeur commune de 0,85 étant à l'image des synergies entre ces deux secteurs. Le fait que la valeur ajoutée de l'un et de l'autre évoluent de façon très proche tend à établir que les services sont nécessaires pour soutenir le développement de la fabrication.

LES SERVICES ONT DE PLUS EN PLUS D'IMPORTANCE DANS LES ÉCONOMIES AFRICAINES

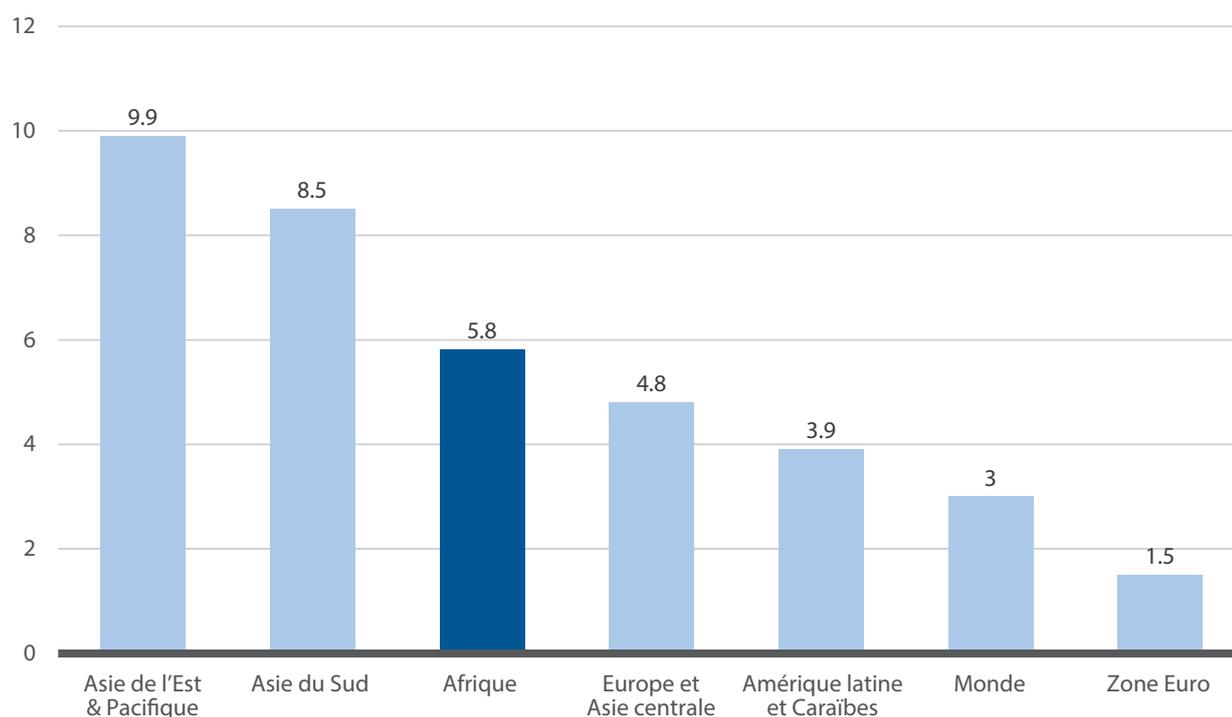
La transformation structurelle coïncide habituellement avec un accroissement du rôle de l'industrie et des services dans l'économie (et une réduction du rôle de l'agriculture). En 2013, les services ont apporté la principale contribution au PIB de 35 des 54 pays africains¹⁸. La croissance des services en Afrique durant la période 2000–2012 était plus élevée que la moyenne mondiale et plus rapide que celle de plusieurs autres régions (figure 4.1). Les services peuvent aussi être sous-estimés (encadre 4.5).

TABLEAU 4.5 : EXEMPLES DE CORRÉLATIONS DE CROISSANCE, 2000-2012

Corrélations avec la croissance :	Secteurs à valeur ajoutée croissante :			
	Services	Industrie	Fabrication	Agriculture
du PIB	0.86	0.70	0.81	0.90
du PIB par habitant	0.87	0.67	0.80	0.86
de la valeur ajoutée des services	1	0.52	0.85	0.68

Source : Calculs fondés sur les Indicateurs du développement dans le monde.

Note : Le tableau est basé sur 53 pays africains. Les données relatives à la croissance du PIB pour 2000–2012 concernent 49 pays africains. Les valeurs relatives à la croissance de la valeur ajoutée des secteurs de l'agriculture, de l'industrie et des services en 2000–2012 peuvent être calculées respectivement pour 34, 32 et 33 pays africains.

FIGURE 4.13 : CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE DES SERVICES, PAR RÉGION, 2000-2012

Source : Calculs fondés sur les Indicateurs de développement dans le monde.

ENCADRÉ 4.5 : LES SERVICES PEUVENT ÊTRE SOUS-ESTIMÉS

Les services représentent à peu près la moitié des échanges en valeur ajoutée de l'Afrique. Les services financiers sont les plus grands contributeurs, suivis par les transports. Par rapport aux pays du G-7, où les services représentent 73 % du commerce en valeur ajoutée, il s'agit là d'une part encore faible qui doit être augmentée.

Il y a de plus en plus d'indications que le rôle des services dans le commerce international serait largement sous-estimé dans les statistiques. Selon les données relatives aux échanges en valeur ajoutée récemment mises au point par l'OCDE, la valeur du commerce des services, lorsqu'elle est considérée du point de vue de la valeur ajoutée, représenterait près de la moitié des exportations commerciales du monde (45 %). Le lien important entre les services et la participation aux chaînes de valeur a été consacré par le terme « servicisation », qui traduit le fait que les secteurs primaire et secondaire fournissent des services tels que la commercialisation, l'entreposage et la location d'équipements (OCDE, OMC et Banque mondiale, 2014). Les chaînes de valeur mondiales consacrées aux services restent moins importantes que celles du secteur manufacturier, mais elles sont reconnues à

une échelle de plus en plus grande. Elles doivent donc être mises en évidence par les décideurs pour leur potentiel de montée en gamme dans les chaînes de valeur.

L'émergence des services et la fragmentation de plus en plus marquée des chaînes de valeur mondiales (en « tâches ») présentent des possibilités de rééquilibrage substantiel de la distribution des avantages comparatifs que la « vieille économie » fondait sur les dotations naturelles des pays en développement. En rattachant des avantages concurrentiels aux tâches de services, les pays peuvent, grâce aux TIC, surmonter les obstacles économiques traditionnels associés notamment au fait d'être un petit marché, de n'avoir pas de littoral ou d'être géographiquement reculé. La fragmentation de la production dans les chaînes de valeur mondiales combinée avec le développement des TIC offrent également de nouvelles possibilités aux PME de prendre part à l'économie mondiale en réduisant le seuil et le capital nécessaire pour pénétrer les marchés des biens intermédiaires et des services (tâches). Le Kenya et l'Ouganda sont déjà des exemples bien connus de réussite dans l'exportation de services aux entreprises et de services de TIC (OCDE, 2014a).

En 2012, tous les pays africains pour lesquels des données étaient disponibles ont exporté des services. Les exportations de l'Afrique dans ce secteur sont passées de 11,5 milliards de dollars É.-U. en 1980 à 32,7 milliards de dollars É.-U. en 2002, et à 89,5 milliards de dollars É.-U. en 2012¹⁹.

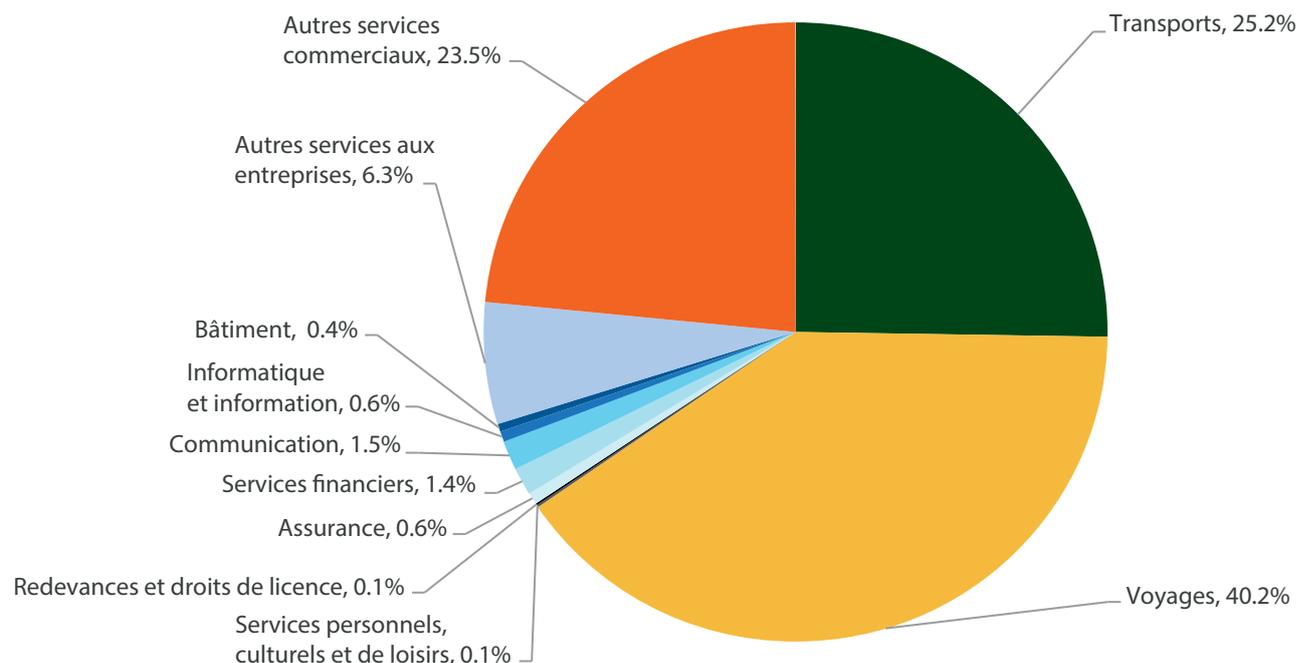
En 2013, ce sont les services de voyages qui constituaient le plus gros poste d'exportation de services de l'Afrique²⁰ (40 %), suivis par les services de transport²¹ (25 %) (figure 4.14). Les « autres services commerciaux » représentaient également une part relativement importante des exportations de services de l'Afrique en 2013 (6,3 %) ; ils constituent un des aspects du commerce mondial qui se développe le plus rapidement aujourd'hui, s'étendant aux services professionnels, techniques et informatiques de sous-traitance interentreprises. C'est une catégorie importante en ce qu'elle fournit un appui à la plupart des autres entreprises.

La part importante des voyages et des transports dans les exportations africaines de services reflète l'importance du tourisme. Directement ou indirectement, celui-ci compte pour 10 % du PIB de l'Afrique Centrale, de l'Est, de l'Ouest, et Australe et emploie des millions de personnes. Le secteur réalise un chiffre d'affaires d'environ 170 milliards de dollars

É.-U. par an. En 2013, l'Afrique a accueilli plus de 36 millions de touristes, un effectif en croissance de 6 % par rapport à l'année passée. (*The Economist*, 2014).

L'amélioration des revenus du tourisme en Afrique a dans une large mesure été rendue possible par l'amélioration des services de transport aérien. Le nombre de passagers à destination du continent a doublé entre 2000 et 2010, atteignant 62,6 millions de personnes en 2010²². Le secteur de l'aviation est particulièrement dynamique en Algérie, en Égypte, en Éthiopie, au Maroc, au Nigéria et en Afrique du Sud. Les compagnies aériennes de ces pays ont transporté entre 17 millions (Afrique du Sud) et 4 millions (Algérie) de passagers en 2012²³. L'Égypte, l'Éthiopie, le Kenya et l'Afrique du Sud ont transporté les plus grandes quantités de fret en 2012. Ces bons résultats ne cachent pas le fait que l'aviation africaine pourrait fonctionner beaucoup mieux si des contraintes telles que les retards de libéralisation, qui contribuent à l'augmentation des prix (le prix moyen du billet d'avion a augmenté de 24 % en Afrique de 2012 à 2013), étaient supprimées (*The Economist*, 2013). Les cieux africains restent bien plus chers que ceux des autres régions. Dans de nombreux pays africains, la présence du gouvernement dans le secteur de l'aviation n'encourage pas l'investissement privé (*The Economist*, 2013). Des actions régionales

FIGURE 4.14 : EXPORTATIONS AFRICAINES DE SERVICES, PAR CATÉGORIE, 2013



Source : Calculs de la CEA fondés sur les données du Centre du commerce international.

ENCADRÉ 4.6 : MÊME EN PLEIN ESSOR, LE SECTEUR FINANCIER MOZAMBICAIN SE CONCENTRE SUR LES GRANDS PROJETS MINIERS, LAISSANT LES ENTREPRISES LOCALES EN MANQUE DE CRÉDIT

Au Mozambique, les secteurs qui ont connu la plus forte croissance en 2013 étaient le secteur minier, sous l'effet d'une poussée des exportations de charbon, et le secteur financier, sous l'effet d'une expansion du crédit et d'un accroissement des revenus, et ce, principalement dans les zones urbaines. Selon la banque centrale, Banco de Moçambique, l'encours total des crédits accordés par les banques mozambicaines a augmenté de 33 % pendant les 12 mois précédant octobre 2013, atteignant 4,8 milliards de dollars É.-U. (31,6 % du PIB). Pendant la même période, les dépôts ont augmenté de 17,6 %, totalisant 6 milliards de dollars É.-U. (39,4 % du PIB). D'un niveau faible au départ, les rangs de la classe moyenne mozambicaine gonflent, et la demande de services bancaires pour les entreprises, les investisseurs et la petite clientèle fait de même.

Il reste que la croissance de ces dernières années n'a pas abaissé le coût du crédit pour les entreprises locales. Les grandes banques

se positionnent plutôt pour répondre aux besoins de services destinés aux entreprises et aux investisseurs que génèrent les grands projets d'exploitation et les grosses sociétés. C'est ce qui ressort de l'écart entre le taux de base des banques – le taux auquel les banques accordent des crédits à leurs clients les plus solvables (c'est-à-dire les grandes entreprises) – et le taux d'intérêt moyen d'un prêt à deux ans. Dans son rapport sur la compétitivité mondiale (*The Global Competitiveness Report 2013-2014*), le Forum économique mondial, qui classe le Mozambique au 137^e rang sur 148 pays, conclut que l'accès au financement est la contrainte la plus significative à laquelle les entreprises doivent faire face. Les taux d'intérêt restent élevés, à quelque 8,25 %, mais atteignent parfois les 20 % pour les petits débiteurs. Les restrictions frappant l'utilisation de la propriété foncière comme garantie (la terre appartient à l'État) réduisent encore l'accès au crédit.

destinées à ouvrir le secteur, comme la décision de Yamassoukro visant à libéraliser et réglementer graduellement les services de transport aérien intra-africain, peuvent contribuer à libérer le potentiel de l'aviation sur le continent.

CERTAINS SOUS-SECTEURS DES SERVICES ONT CONNU UNE CROISSANCE PARTICULIÈREMENT FORTE EN AFRIQUE, MAIS CELLE-CI NE S'EST PAS TOUJOURS TRADUITE PAR UNE AMÉLIORATION DES SERVICES FOURNIS AUX ENTREPRISES LOCALES

Entre 2000 et 2012, les exportations de certaines catégories de services ont connu une forte croissance en Afrique. Les exportations de services informatiques et d'information ont enregistré sans discontinuer une croissance annuelle moyenne de 20 %, suivies dans cette tendance à la hausse par les services financiers et les services d'assurance (affichant de part et d'autre une croissance annuelle moyenne de 12 %). La forte croissance de ces sous-secteurs n'a cependant pas toujours profité aux PME locales. Dans de nombreux cas, des catégories comme les services bancaires, les assurances et les services aux entreprises se sont très largement orientés vers les gros projets du secteur minier ou les gros investisseurs étrangers (encadré 4.6).

LE SECTEUR DES SERVICES EST UN VECTEUR DE TRANSFORMATION ÉCONOMIQUE DÈS LORS QUE TOUS LES PAYS NE PEUVENT PAS COMPTER SUR UN AVANTAGE CONCURRENTIEL DANS LE SECTEUR MANUFACTURIER

En 2013, les services ont été le principal secteur contribuant au PIB de la majorité des pays africains, les plus grandes parts ayant été enregistrées aux Seychelles, à Djibouti et à Maurice (tableau 4.6).

Le secteur des services ouvre des possibilités de transformation économique à certains pays, notamment les petits États insulaires (comme les Seychelles, Maurice ou Cabo Verde) et les petits États dépourvus de littoral (comme le Botswana ou le Lesotho, où la valeur ajoutée des services a atteint respectivement 62 % et 60 % du PIB)²⁴, pour lesquels le secteur manufacturier pourrait ne pas être la meilleure voie de développement. Si l'on en croit l'évolution de la croissance indienne, la voie des services à haut rendement, qui contourne la fabrication, pourrait également conduire à une croissance durable (Ghani *et al.*, 2011). Les services modernes comme la conception de logiciels, les centres d'appel et les processus d'affaires externalisés sont des activités à forte valeur ajoutée qui peuvent être d'importants moteurs de croissance pour des pays innovateurs

TABLEAU 4.6 : DIX PREMIERS PAYS AFRICAINS EN TERMES DE CONTRIBUTION DES SERVICES AU PIB, 2013

Pays	Services en % du PIB en 2013
Seychelles	81.1
Djibouti	77.0
Maurice	71.5
Cabo Verde	70.3
Afrique du Sud	69.1
Botswana	61.8
Sénégal	60.1
Érythrée	60.0
Lesotho	60.0
Gambie	60.0

Source : Analyse par la Commission économique pour l'Afrique des données de l'Annuaire statistique pour l'Afrique.

et ouverts à la technologie. Ils emploient une main-d'œuvre qualifiée, profitent des économies d'échelle et sont exportables. Cabo Verde, par exemple, entend devenir une plate-forme internationale pour certains services à forte valeur ajoutée comme les services bancaires, le tourisme, les TIC, les processus d'affaires et les services maritimes, tirant parti, ce faisant, de son taux d'alphabétisation élevé, de sa stabilité sociale, politique et macroéconomique, et de son faible niveau de corruption (Rocha, 2010).

Les pays africains où les services contribuent dans une mesure relativement grande au PIB ne sont souvent pas bien dotés en ressources : la corrélation entre l'indice des bénéfices tirés des ressources naturelles établi par la Banque mondiale²⁵ et la part des services dans le PIB est forte et négative, à $-0,73$ ²⁶. Ce qui donne à conclure que les pays bien dotés

en ressources auront tendance à développer leurs industries (minières ou pétrolières, par exemple) plutôt que leurs services.

Certains pays, dont le Kenya et le Rwanda, sont déjà bien placés pour devenir des centres de services dans leurs régions, et se sont dotés de lois modernes en matière de concurrence. Le Kenya compte sur son niveau de développement technologique, son solide secteur privé, ses marchés financiers bien développés et son infrastructure des TIC pour étendre ses exportations de services, ce secteur ayant déjà été un des principaux moteurs de son économie au cours des dernières années. En 2012, le pays affichait dans le secteur des services un important excédent commercial se chiffrant à 2,4 milliards de dollars É.-U.²⁷ et résultant d'une augmentation des recettes en devises générées par le tourisme, les transports, les

ENCADRÉ 4.7 : LES SERVICES PRENNENT LE PAS SUR LE SECTEUR MANUFACTURIER DANS LE DÉVELOPPEMENT DU RWANDA

Le développement d'une industrie manufacturière est un grand défi pour un pays comme le Rwanda qui n'a pas de littoral, doit compter avec les obstacles non tarifaires entravant ses échanges avec les partenaires de la CAE, et doit faire face aux faiblesses des infrastructures de transport. Le Gouvernement a donc porté son attention sur le secteur des services, notamment sur les sous-secteurs des TIC, du tourisme et de la finance. Par nature, de nombreux services sont à l'abri des coûts de transport élevés. Le Gouvernement entend catalyser l'émergence au Rwanda d'un pôle de services destinés aux marchés régionaux.

À ce jour, certaines évolutions encourageantes ont pu être relevées. Le Rwanda a su porter ses exportations de services de 59 millions de dollars É.-U. en 2000 à 395 millions de dollars É.-U. en 2011³⁰, et devait aux services plus de 50 % de sa croissance économique totale entre 2007 et 2013, alors que l'agriculture, qui restait pourtant son plus grand secteur d'activité, n'y contribuait que pour à peine plus de 20 %. Selon le programme *Vision 2020* du Gouvernement, les services devraient également l'emporter quant à la contribution au PIB, et leur part passer de 38 % actuellement à 42 % en 2020, dépassant l'agriculture en tant que premier secteur

dès 2015. Des services améliorés peuvent également accroître la productivité de l'agriculture, notamment en ce qui concerne les grandes cultures d'exportation que sont le thé, le café et le cacao.

Le commerce de gros et de détail, l'éducation, les services financiers et les assurances, ainsi que les transports, l'entreposage et les communications ont tous connu des taux de croissance supérieurs à 10 % par an depuis 2007. Le sous-secteur des TIC a lui aussi enregistré une croissance rapide : au cours de la période 2000-2011, mais surtout après 2007, il a bénéficié d'investissements se montant à 552,7 millions de dollars É.-U. Le tourisme est depuis 2007 la principale source de devises. En 2011, les exportations de services de voyages et de tourisme représentaient 63 % de tous les services exportés, et 29 % des exportations de marchandises et de services confondus. En 2013, le Rwanda a accueilli 1 137 000 visiteurs, ce qui correspondait à des recettes de 294 millions de dollars É.-U. ; en 2000, ce montant était de 62 millions de dollars³¹. Il est prévu que les recettes du tourisme augmentent en moyenne de 25 % par an jusqu'en 2017³². Bien que le tourisme concernant les gorilles ait été un des principaux arguments de vente, le Gouvernement entend également

diversifier les produits touristiques. En outre, grâce à son infrastructure et ses télécommunications modernes, le pays devient de plus en plus intéressant pour le tourisme de conférence. En 2014, il a notamment accueilli les réunions de la BAD (en mai) et le Forum mondial pour le développement des exportations (en septembre).

En 2012, les stocks d'IDE étaient estimés à 329,1 millions de dollars É.-U. pour le secteur des TIC, 124,1 millions de dollars É.-U. pour le secteur financier, et 125,1 millions de dollars É.-U. pour celui des assurances, le secteur manufacturier ne recevant quant à lui que 90,8 millions de dollars É.-U.³³ Le développement d'un secteur de transport aérien compétitif fait également partie de la stratégie gouvernementale en matière de services. Il n'y a pas si longtemps, le Rwanda n'était guère connecté par les airs ; le marché aérien au départ et à destination du pays n'était pas lucratif pour les investisseurs privés. Le Gouvernement investit beaucoup dans RwandAir, dont il souhaite faire passer le chiffre d'affaires de 46 millions de dollars É.-U. aujourd'hui à plus de 350 millions de dollars É.-U. d'ici à 2018, et ce, en ajoutant aux destinations, en agrandissant la flotte et en améliorant les normes et certificats.

L'essor des services de télécommunication en Afrique au cours de ces dix dernières années est un exemple des effets que le développement des services peut avoir sur d'autres secteurs.

communications et les services financiers. Le Kenya compte des sociétés qui exportent des services extraterritoriaux à valeur élevée dans les domaines de la conception de produits, de la recherche-développement, des assurances, de la comptabilité et des processus d'affaires externalisés. Les exportations de services de TIC représentent déjà plus 10 % de l'ensemble de ses exportations de services et près de 20 % de ses entrées d'IDE (Rubadiri, 2012). Une telle croissance ne profite pas seulement au Kenya, mais aussi à d'autres pays de la région qui peuvent se procurer les services de haute qualité ainsi fournis.

Le Botswana développe son secteur financier avec le projet de devenir un centre financier dans sa région. En 2003, il créait le centre de services financiers, International Financial Services Centre, auprès duquel les sociétés peuvent être accréditées pour effectuer des opérations transfrontalières tout en bénéficiant d'exonérations fiscales. Une cinquantaine de sociétés – dont certains grands noms comme ABN Amro, Banc ABC, African Alliance International et Vantage Mezzanine Fund²⁸ – fonctionnent dans ce cadre. En partie grâce à ce dispositif, le secteur financier du Botswana a attiré 630,7 millions de dollars d'IDE en 2012 (soit 88 % de l'IDE total dans le secteur des services) (*Forum du commerce international*, 2010). Le volume des services financiers exportés par le Botswana est passé de 417 000 dollars É.-U. en 2009 à 5,1 millions de dollars É.-U. en 2012²⁹.

Le Botswana a réussi à se positionner en tant que pôle de services grâce à sa situation géographique avantageuse (sans littoral, mais au centre des 15 pays de la SADC), sa réglementation de haut niveau, l'absence de contrôle de change et une infrastructure d'affaires compétitive. Les dispositions prises par le Botswana sont particulièrement intéressantes pour les pays sans littoral qui pourraient recourir au commerce des services afin de tourner à leur avantage leur situation géographique centrale (encadré 4.7).

Entre 2000 et 2012, les exportations africaines de services informatiques et d'information ont enregistré sans discontinuer une croissance annuelle moyenne de 20 %, suivies dans cette tendance à la hausse par les services financiers et les services d'assurance (affichant de part et d'autre une croissance annuelle moyenne de 12 %), mais cela n'a cependant pas toujours profité aux PME locales.

CONCLUSIONS

Les taux de participation des pays africains aux chaînes de valeur mondiales sont élevés, mais cette participation s'opère à des niveaux peu élevés. Les ressources naturelles abondantes et les faibles coûts de main-d'œuvre qui caractérisent le continent offrent d'énormes possibilités de renforcement de l'intégration régionale. L'importance croissante des TIC est l'occasion pour les pays africains de s'insérer dans plusieurs chaînes de valeur sans avoir à mettre en place tout le processus de production. En général, les statistiques commerciales traditionnelles ne rendent pas bien compte des services, alors que ceux-ci sont de première importance pour accroître la participation des pays aux chaînes de valeur mondiales.

Dans cette perspective, les politiques devront prévoir des initiatives sectorielles pour développer les normes de production et assurer la qualité des produits, pour améliorer l'infrastructure physique (télécommunications, routes, ports, etc.) afin de rapprocher les acteurs mondiaux, d'établir un réseau national de production et réduire les obstacles non tarifaires et de libéraliser davantage les dispositions tarifaires afin d'abaisser le coût des transactions.

De même, étant donné le manque de liens entre les secteurs ayant du succès et d'autres domaines de l'économie, les politiques doivent viser à établir des réseaux de production au sein d'une même économie.

Le fait que les structures de production soient similaires d'une économie africaine à l'autre appelle à redoubler d'efforts afin de donner un coup de fouet à la transformation structurelle et au développement des capacités de production de l'Afrique, notamment par l'adoption de politiques industrielles dynamiques prévoyant une large gamme de mesures destinées à améliorer l'environnement industriel et commercial ainsi qu'à consolider la coordination entre les entreprises. Dans le même ordre d'idées, les pouvoirs publics pourraient s'attacher à remédier aux échecs de coordination et à favoriser l'apparition de pôles viables, en particulier dans le secteur manufacturier, bien qu'une approche globale soit également requise pour faire en sorte que les incitations fiscales visant à attirer les investissements locaux et étrangers soient justifiées par les possibilités de création de liens en amont et en aval.

Du point de vue financier, les pays africains ont augmenté les fonds qu'ils consacrent aux infrastructures, notamment au moyen de cadres régionaux comme le Programme de développement des infrastructures en Afrique (PIDA), de sorte qu'en 2012, le continent finançait près de la moitié de ses projets infrastructurels, soit 42,2 milliards de dollars É.-U. sur 89,2 milliards (CEA, 2014a). Les besoins financiers n'en restent pas moins effrayants. Il faut un investissement annuel de 7,5 milliards de dollars É.-U. pendant la période 2012–2020 pour réaliser les projets prioritaires du PIDA, et 360 milliards de dollars É.-U. pour réaliser les visées à long terme du Programme pendant la période 2012–2040. Des mécanismes financiers innovants doivent donc être envisagés à cette fin (chapitre 1).

Une approche prometteuse pour les pays africains serait de commencer à créer et renforcer des chaînes de valeur régionales au moyen de pôles régionaux. Les échanges intra-africains, du fait de leur configuration plus diversifiée, sont une voie intéressante pour soutenir l'industrialisation et encourager l'émergence de chaînes d'approvisionnement régionales, en particulier dans l'industrie manufacturière.

Il est impératif que les pays africains définissent – de concert avec le secteur privé et d'autres parties prenantes – leurs propres priorités stratégiques, qu'ils coordonnent avec leurs partenaires régionaux la séquence des mesures de facilitation du commerce, et qu'ils évaluent les besoins financiers et en assistance technique qui en découlent. Ce faisant, ils devraient tirer pleinement parti des dispositions de flexibilité de la Section II de l'Accord sur la facilitation des échanges, afin d'arrêter la séquence des différentes mesures convenues de sorte que les engagements pris au niveau multilatéral aillent pleinement dans le sens de l'intégration régionale (chapitre 5).

Les politiques commerciales et industrielles ont un rôle sans précédent à jouer pour déterminer l'issue de la nouvelle division du travail que connaît le monde. À cet égard, il est impératif que les pays africains adoptent un cadre stratégique cohérent relatif au commerce et à l'industrie, établissant des liens plus étroits entre les chaînes de valeur régionales et mondiales. La façon dont les politiques peuvent atteindre cet objectif fait l'objet du chapitre suivant. On peut présenter quelques propositions relatives aux services en particulier.

Les pays africains doivent créer des chaînes de valeur régionales consacrées aux services pour que les entreprises puissent tirer parti du capital d'expertise de la région. Pour cela, il faut élargir le commerce des services, surtout au sein du continent, et réglementer les divers aspects du secteur pour promouvoir une concurrence équitable. À titre d'exemple, l'Afrique importe actuellement d'autres régions du monde une large part des services de construction dont elle a besoin. Cette proportion pourrait être réduite si le continent standardisait ses réglementations, simplifiait ses formalités frontalières et ne prélevait pas de taxes sur les services de transit.

Une approche prometteuse pour les pays africains serait de commencer à créer et renforcer des chaînes de valeur régionales au moyen de pôles régionaux.

Voici quelques mesures stratégiques qui iraient dans ce sens :

- Permettre aux travailleurs qualifiés de circuler librement dans toute la région grâce à de meilleures lois régissant l'immigration et l'emploi. La logique des services veut que les gens et les idées circulent rapidement pour que les meilleurs talents soient disponibles là où ils sont requis.
- Veiller à ce que les politiques commerciales ne protègent pas à l'excès les services locaux. Les entreprises d'un pays doivent pouvoir bénéficier des services de qualité disponibles dans d'autres pays de la région, sans devoir limiter leur choix à ce qui est disponible sur place. Il faut donc aussi que les entreprises de services aient accès aux marchés aux échelons sous-régional et continental.
- Adopter des régimes d'investissement à l'échelle du continent, améliorer l'interopérabilité technique entre pays, et reconnaître mutuellement les qualifications. Ces éléments ont une incidence sur la capacité d'un pays de recourir à l'externalisation.
- Établir des pôles d'excellence pour les services. Les parcs technologiques, par exemple, peuvent aider les entreprises de services à contourner les goulots d'étranglement que l'infrastructure et la réglementation imposent au reste de l'économie. Les investisseurs voient généralement d'un œil favorable la transparence et la prévisibilité des règles en vigueur dans de tels parcs (ITC, 2013b).
- Accélérer l'adoption de réglementations favorables à la concurrence dans les secteurs des télécommunications, des transports, des services financiers et des assurances.
- Inclure les services dans l'accord de libre-échange continental prévu pour 2017.

BIBLIOGRAPHIE

- Andrianaivo, M., et K. Kpodar (2011). « ICT, financial inclusion and growth : Evidence from African countries ». IMF Working Paper, no WP/11/73. En ligne : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp1173.pdf>.
- BAD, OCDE et PNUD (2014). Perspectives économiques de l'Afrique, 2014 – Les chaînes de valeur mondiales et l'industrialisation de l'Afrique. Paris : Éditions OCDE.
- Akpan, Uduak (2014). « Impact of Regional Road Infrastructure Improvement on Intra-Regional Trade in ECOWAS ». Revue africaine de développement, 26, no 51, p. 64 à 76.
- Arvis, Jean-François, Yann Duval, Ben Shepherd, et Chorthip Utoktham (2013). « Trade costs in the developing world – 1995-2010 ». Policy Research Working Paper, no 6309. Washington, Banque mondiale.
- CUA (2014). Synthesis Paper on the Theme of Agriculture and Food Security. Vingt-troisième session ordinaire de la Conférence de l'Union africaine, 27-28 juin 2014. Malabo.
- Baldwin, Richard (2012). « Global supply chains: Why they emerged, why they matter, and where they are going. » CEPR Discussion Papers 9103. C.E.P.R.
- Barrientos, Stephanie, Gary Gereffi et Arianna Rossi (2011). « Nouveau paradigme du progrès économique et social dans les réseaux de production mondiaux ». Revue internationale du Travail, vol. 150, no 3-4.
- Bowland, Caley, et Lisa Otto (2012). « Implementing Development Corridors: Lessons from the Maputo Corridor ». SAIIA Policy Briefing, no 54, août 2012. Johannesburg : South African Institute of International Affairs.
- Business Monitor International (2014). Mozambique Commercial Banking Report.Q4 2014. Business Monitor International.
- Cattaneo, Olivier, et al. (2013). « Joining, Upgrading and Being Competitive in Global Value Chains ». Policy Research Working Paper, no 6406. Washington, Banque Mondiale.
- Charalambides, N. (2013). « What Shoprite and Woolworths can tell us about Non-tariff Barriers ». SAIIA Occasional Paper, no 148. South African Institute of International Affairs.
- Chikura, Cynthia (2013). « The Non-Tariff Barrier Monitoring Mechanism ». PERISA Case Study 1. South African Institute of International Affairs et Centre européen de gestion des politiques de développement.
- Cruz, Antonio, Carol Newman, John Rand, et Finn Tarp (2014). « Learning by Exporting: The Case of Mozambican Manufacturing ». WIDER Working Paper, no 2014/066. Institut mondial pour la recherche en économie du développement.
- CEA (2013). Le renforcement des capacités commerciales au service de la transformation de l'Afrique – Examen critique de l'Aide pour le commerce. Addis-Abeba.
- CEA (2014a). Le capital-investissement et son rôle potentiel dans la croissance économique en Afrique – Démystifier cette catégorie d'actifs pour les décideurs. Addis-Abeba.
- (2014b). « Transport Infrastructure and Trade in Africa: Driving Africa's Trade through Improved Cross-Border Roads ». Issues Paper for the Regional Forum on the Implementation of Cross-Border Transport Infrastructure Projects, Addis Ababa.
- CEA et CUA (2013). 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.
- CEA et CUA (2014). Rapport économique sur l'Afrique 2014: Politique industrielle dynamique en Afrique: Institutions innovantes, processus efficaces et mécanismes flexibles, Addis-Abeba.
- CEA, CUA et BAD (2013). État de l'intégration régionale en Afrique IV – Harmonisation des politiques visant à transformer l'environnement commercial. Addis-Abeba : ECA.
- The Economist (2013). « Aviation in Africa: Going South ». The Economist, 23 avril 2013. <http://www.economist.com/blogs/gulliver/2013/04/aviation-africa>.
- The Economist (2014). « The ignorance epidemic ». The Economist, 15 novembre 2014. En ligne : <http://www.economist.com/news/middle-east-and-africa/21632641-virus-claiming-new-victimsafrican-tourism-and-football-ignorance>.
- Food&WaterWatch (2010). Factory Farm Nation: How America Turned Its Livestock Farms into Factories. Food&WaterWatch. En ligne : http://documents.foodandwaterwatch.org/doc/FactoryFarmNation-web.pdf#_ga=1.66924398.134064485.1423955006.
- Forbes (2014). The World's Biggest Public Companies. Forbes. En ligne : <http://www.forbes.com/global2000/list/>.
- Foster, Vivien, et Cecilia Briceño-Garmendia (2010). Infrastructures africaines – Une transformation impérative. Washington : Banque mondiale.
- Freund, Caroline (2009). « The Trade Response to Global Downturns – Historical Evidence ». Policy Research Working Paper, no 5015. Washington : Banque mondiale.
- Gereffi, Gary (2005). The Global Economy: Organization, Governance, and Development. Global Economy.
- Gereffi, Gary, John Humphrey, et Timothy Sturgeon (2005). « The governance of global value chains ». Review of International Political Economy, vol. 12, no 1, p. 78 à 104.
- Ghani, Ejaz, Arti Grover Goswami, et Homi Khara (2011). « Service with a smile: anew growth engine for poor countries ». Voxeu.org, 4 mai 2011. En ligne : <http://www.voxeu.org/article/service-smile-new-growth-engine-poor-countries>.
- Global Value Chains Initiative (2014). Concept & Tools. <https://globalvaluechains.org/concept-tools>.
- Greenaway, David (2009). « Global Trade Policy 2009 ». The World Economy, vol. 32, no 11.
- Hoekman, Bernard (2014). Supply Chains, Mega-Regionals and Multilateralism: A Road Map for the WTO. London: Centre for Economic Policy Research.
- Hoekman, Bernard, et al. (2011). « Trade Policy, Trade Costs, and Developing Country Trade ». World Development, vol. 39, no 12, décembre, p. 2069 à 2079.
- CCI (2010). Accès au marché, transparence et équité dans le commerce mondial – Des exportations pour un commerce durable 2010. Genève.
- CCI (2013a). Improving Africa's Cotton Value Chain for Asian Markets. Genève.

- CCI (2013b). Discours prononcé par M. Jean-Marie Paugamon, Directeur exécutif adjoint du CCI, le 28 mai 2013, à la séance de haut-niveau « Building Supply and Export Capacity: The Case of Outsourcing Services » du Forum mondial sur les services, 2013.
- Forum du commerce international. 2010. « Le commerce des services financiers: Investissements transfrontaliers au Botswana », no 2/2010. En ligne : <http://www.forumducommerce.org/Le-commerce-des-services-financiers-Investissements-transfrontaliers-au-Botswana/>.
- Kasahara, Shigehisa (2004). « The Flying Geese Paradigm: A critical study of its application to East Asian regional development. » UNCTAD Discussion Paper No. 169. Genève: CNUCED.
- Koopman, Robert, et al. (2011). « Give credit where credit is due: Tracing value added in global production chains. » NBER Working Paper Series No. 16426, septembre 2010, version révisée, septembre 2011.
- Lisinge, Tama R., et Gatera Soteri (2014). Improving the Efficiency of Transit Transport Corridors: Explaining Delays and High Transport Costs in Africa. Polycopié, CEA.
- Meyer, Jean-Michel (2011). « La montée en puissance des marques africaines ». Jeune Afrique, 12 janvier 2011. En ligne : <http://www.jeuneafrique.com/Article/ARTJAJA2607p123-125.xml0/>.
- OCDE (2013), janvier. Importance des chaînes de valeur mondiales dans la politique commerciale. En ligne : <http://www.oecd.org/fr/sti/ind/cvm-politique-commerciale.pdf>.
- OCDE (2014a). « Developing Countries' Participation in Global Value Chains – Implications for Trade and Trade-related Policies: Draft Report ». TAD/TC/WP(2014)12/REV1, polycopié. Paris: OCDE.
- OCDE (2014b). Échanges bilatéraux des biens par industrie et utilisation finale (BTDIxE). Paris : Organisation de coopération et de développement économiques, Direction de la science, de la technologie et de l'industrie.
- OCDE et OMC (2013). Panorama de l'aide au commerce 2013 – Se connecter aux chaînes de valeur. Paris : Organisation de coopération et de développement économiques.
- OCDE, OMC et Banque mondiale (2014). Global Value Chains: challenges, opportunities and implications for policy – Rapport établi à l'intention des ministres du commerce du G-20, Sydney (Australia), 19 juillet 2014.
- Ofa, Siopé, Malcom Spence, Simon Mevel et Stephen Karingi (2012). Export Diversification and Intra-Industry Trade in Africa. Communication présentée à la Conférence économique africaine, 30 octobre-2 novembre 2012, Kigali.
- Oyejide, Ademola, et Adeolu Adewuyi (2011). « Enhancing linkages of oil and gas industry in the Nigerian economy ». MMCP Discussion Paper No. 8. MMCP.
- Ponte, Stefano (2009). « Modernisation des chaînes de valeur », dans Yumkella, Kendeh K., et al., Agribusiness pour la prospérité de l'Afrique. Vienne : ONUDI.
- Portugal-Perez, Alberto, et al. (2012). « Export Performance and Trade Facilitation Reform: Hard and Soft Infrastructure ». World Development, 40, Issue 7, juillet, pages 1295–1307.
- Ramachandran, Vijaya, Alan Gelb, et Manju Kedia Shah (2009). Africa's Private Sector – What's wrong with the business environment and what to do about it. Washington, Center for Global Development.
- Ramdoos, Isabelle (2014). « Quelle place pour l'intégration régionale dans le développement des filières ? » GREAT insights – Secteur extractif : Perspectives africaines, vol. 3, no 7, juillet-août 2014.
- Republic of Uganda (2010). National Development Plan (2010/11–2014/15). Kampala.
- Rocha, Carlos (2010). « Cape Verde as a Platform of services ». Cape Verde Investment Promotion Agency. En ligne : http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/may/tradoc_146183.pdf.
- Rowan, Claire (2013). « The World's Top 100 Food and Beverage Companies—2013: Operating in a new global environment. » Food Engineering Magazine, 12 septembre 2013. <http://www.foodengineeringmag.com/articles/91160-the-worlds-top-100-food-and-beverage-companies---2013-operating-in-a-new-global-environment>.
- Rubadiri, Victoria (2012). « Services sector propelling Kenya's economy ». Business Tech, 24 octobre. <http://www.capitalfm.co.ke/business/2012/10/services-sector-propelling-kenyas-economy/>.
- Sherelle, Jacobs (2014). « Mozambique's banks on a good run ». The Banker, 1er mai 2014. <http://www.thebanker.com/Banking/Mozambique-s-banks-on-a-good-run>.
- Siba, Eyerusalem, and Mulu Gebreyesu (2014). « Learning to Export and Learning by Exporting: The Case of Ethiopian Manufacturing ». Working paper nr. 24. Africa Growth Initiative at Brookings (AGI), the African Development Bank (ADB), and the United Nations University World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER).
- Sutton, John (2014). An Enterprise Map of Mozambique. Londres: International Growth Centre.
- Staritz, Cornealia, et Mike Morris (2013). « Local embeddedness, upgrading and skill development: global value chains and foreign direct investment in Lesotho's apparel industry ». Capturing the Gains, Working Paper, no 2013/20.
- Tshitenge Lubabu, Muitubile (2014). « Ça va bétonner à tout-va ». Jeune Afrique nr. 2796–2797.
- DAES (2012). Étude sur la situation économique et sociale, 2012 : À la recherche de nouveaux modes de financement du développement. New York.
- CNUCED (2010). Integrating Developing Countries' SMEs into Global Value Chains. New York ET Genève: CNUCED.
- CNUCED (2013a). Classification des mesures non tarifaires. Genève: CNUCED.
- CNUCED (2013b). Rapport sur l'investissement dans le monde 2013 – les chaînes de valeur mondiales: l'investissement et le commerce au service du développement. Genève :
- CNUCED (2013c). Global Value Chains and Development – Investment and Value Added Trade in the Global Economy. Genève: CNUCED.
- CNUCED (2014). Services policy review – Rwanda. En ligne : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctncd2013d6_en.pdf.
- Valensisi, Giovanni, et al. (2014). Towards an Assessment of the Dividends and Economic Benefits of successfully Implementing Trade Facilitation Measures at the Level of African RECs. Communication présentée au Symposium post-Bali sur la facilitation des échanges des pays africains les moins avancés, Mwanza, 14-16 mai 2014
- Wonacott, Peter (2014). « China Inc. Moves Factory Floor to Africa ». Wall Street Journal, 14 mai 2014.
- Banque mondiale (2014). Africa's Pulse, automne 2014.
- OMC et IDE-JETRO (2011). La structure des échanges et les chaînes de valeur mondiales en Asie de l'Est : Du commerce des marchandises au commerce des tâches. Genève : Organisation mondiale du commerce.

ANNEXE 4.1 : CORRESPONDANCE ENTRE LES CATÉGORIES DE LA BASE DE DONNÉES DES ÉCHANGES COMMERCIAUX PAR UTILISATION FINALE (OCDE) ET D'AUTRES CLASSIFICATIONS DES MARCHANDISES

		Classification de l'ONU par grandes catégories économiques (CGCE)	Système harmonisé 1998	Système harmonisé 1996 et 2002	Système harmonisé 2007	Système harmonisé 2012
Biens intermédiaires		111, 121, 21, 22, 31, 32*, 42	(01–19, 21–45, 47–56, 58–60, 63, 65–76, 78–85, 87, 89–96)*			
Consommation des ménages		112, 122, 32*, 522, 61*, 62*, 63*	(02–04, 06–11, 15–24, 30, 32–40, 42–44, 46, 48–52, 54–59, 61–74, 76, 82–85, 87–97)*			
Biens d'équipement		41, 521	(01, 71, 73, 76, 82–91, 93–96)*			
Utilisation finale mixte	Médicaments emballés	63*	3004xx			
	Ordinateurs personnels	61*	8471xx		8471xx, 852841, 852851	
	Voitures particulières	51	87032x, 87033x, 87039x			
	Téléphones personnels (fixes et portables)	41*, 62*	852520	852520	851712	
	Biens précieux	21*, 22*, 61*, 7*	7101xx, 7102xx, 7103xx, 710820, 970400, 970500, 970600			
Biens divers		7*	Biens non désignés ailleurs			

*En partie.

Source : Adaptation basée sur Organisation de coopération et de développement économiques, 2014b.

NOTES

- 1 Une distinction similaire ressort de la conceptualisation de l'initiative Aide pour le commerce, dont la mesure dépend de quatre « variables », à savoir les infrastructures économiques, les capacités productives, les politiques et réglementations commerciales et les ajustements liés au commerce.
- 2 L'indice de complémentarité commerciale (TC) entre le pays k et le pays j est calculé selon la formule $TC_{ij} = 1 - \text{somme} (|Mik - Xij| / 2)$, dans laquelle Xij est la part des produits i dans les exportations totales du pays j et Mik est la part des produits i dans les importations totales du pays k . La valeur de l'indice est comprise entre 0 et 1 : une valeur égale à 0 indique qu'il n'y a aucune correspondance entre la structure des exportations du pays j et la structure des importations du pays k ; une valeur égale à 1 indique une correspondance parfaite. L'indice fournit donc des indications utiles sur les possibilités d'échanges intrarégionaux, en ce qu'il montre la mesure dans laquelle les structures d'importation et d'exportation d'un pays peuvent donner lieu à des correspondances.
- 3 L'étude mondiale concernée, menée par l'OCDE et l'OIT, portait sur des entreprises de cinq secteurs économiques : agroalimentaire, TIC, textiles et habillement, tourisme, et transport-logistique.
- 4 Données tirées de la base de données des Indicateurs du développement dans le monde, consultée le 25 novembre 2014.
- 5 Les directives relatives aux règles d'origine préférentielles pour les pays les moins avancés, adoptées à la neuvième Conférence ministérielle de l'OMC à Bali, se présentent sous la forme d'une série de mesures volontaires visant à promouvoir l'accès des pays les moins avancés aux marchés en assouplissant certaines dispositions réglementant l'utilisation d'intrants étrangers et en facilitant le cumul des origines.
- 6 Un exemple suffira en l'occurrence : en 2012, l'exportation d'un conteneur standard au départ de l'Afrique coûtait 1 875 dollars É.-U., soit nettement plus que la moyenne mondiale de 1 470 dollars É.-U. (Banque mondiale, *Doing Business*).
- 7 Pour une correspondance plus précise entre les catégories de marchandises selon leur utilisation finale et les classifications propres aux statistiques commerciales, voir l'annexe 4.1.
- 8 Les produits d'utilisation finale mixte, dont la part dans les importations totales se situait autour des 9 %, sont des biens finals destinés aux consommateurs, tels que les ordinateurs personnels, les téléphones, les voitures passagers, les médicaments emballés et les biens précieux, qui peuvent servir à la fois aux ménages et aux entreprises.
- 9 Sauf indication du contraire, toutes les données par utilisation finale présentées dans cette section proviennent de la *Base de données sur le commerce bilatéral par industrie et catégorie d'utilisation finale (CITI Rév.3)* de l'OCDE, consultée le 4 novembre 2014. Cette base combine les données de la base *Statistiques du commerce international par produit* et de la base *Comtrade* de l'ONU, avec des informations provenant de tableaux d'entrées-sorties pour établir la correspondance des classifications du Système harmonisé, d'une part, aux Grandes catégories économiques, d'autre part. Deux mises en garde principales s'imposent : les données ne sont disponibles que pour 39 pays africains, lesquels représentent à peu près 77 % des exportations du continent et 89 % de ses importations ; comme pour d'autres données relatives au commerce bilatéral, les flux miroirs des importations et des exportations de deux pays mis en correspondance présente souvent des asymétries en raison d'erreurs statistiques, de différences de critères, de méthodes d'évaluation variables pour les importations et les exportations, et des réexportations (OCDE, 2014b).
- 10 La part des biens d'équipement et des produits à utilisation mixte dans le panier d'exportation africain est négligeable.
- 11 La théorie du vol d'ois sauvages est un modèle originellement proposé par Kaname Akamatsu dans les années 30 pour décrire l'évolution de la division internationale du travail en Asie de l'Est. Selon OMC et IDE-JETRO (2011), dans toutes les grandes économies asiatiques, à l'exception de l'Inde, les échanges intrarégionaux représentent plus de la moitié du commerce total des produits intermédiaires.
- 12 Nous retenons la définition des services adoptée par le Centre du commerce international (ITC) et recouvrant les activités suivantes : les transports, les voyages, les services de communication, les services du bâtiment, les services d'assurance, les services financiers, les services d'informatique et d'information, les redevances et droits de licence, les autres services aux entreprises, les services personnels, culturels et relatifs aux loisirs, les services publics, les transferts de fonds individuels.
- 13 OCDE. 2013, janvier. *Importance des chaînes de valeur mondiales dans la politique commerciale*. En ligne : <http://www.oecd.org/fr/sti/ind/cvm-politique-commerciale.pdf>.
- 14 Andrianaivo, M., et K. Kpodar (2011).
- 15 Données ITC.
- 16 À noter que les 12 pays disposent tous de données pour la même année.
- 17 Indicateurs du développement dans le monde.
- 18 Analyse par la CEA des données de l'Annuaire statistique pour l'Afrique.
- 19 Données du CCI.
- 20 Définition de l'OMC : « La rubrique voyages recouvre les biens et les services acquis à des fins personnelles par des voyageurs – pour des raisons de santé, à titre éducatif ou autres – ainsi que par ceux qui se déplacent pour des raisons professionnelles. Par voyages, il ne faut donc pas entendre une espèce particulière de services mais plutôt un assortiment de biens et de services “consommés” par les voyageurs. Les inscriptions les plus courantes dans la rubrique des voyages sont le logement, la nourriture et les boissons, les distractions, les transports (à l'intérieur de l'économie visitée), les cadeaux et les souvenirs. »
- 21 Définition de l'OMC : « La rubrique transports recouvre tous les services de cet ordre (maritimes, aériens et autres, notamment les transports terrestres et les transports par voie navigable intérieure, par voie spatiale et par oléoduc ou gazoduc) fournis par les résidents d'une économie à ceux d'une autre économie. Il peut s'agir du transport de passagers, de l'acheminement de marchandises (fret), ou de la location (affrètement à temps) de moyens de transport avec leur équipage et des services auxiliaires et annexes qui s'y rapportent.

- 22 Calcul de la CEA fondé sur les indicateurs du développement en Afrique.
- 23 Calcul de la CEA fondé sur les indicateurs du développement en Afrique.
- 24 Calculs fondés sur la base de données des Indicateurs du développement dans le monde (2014).
- 25 Pour chaque pays, l'indicateur « total des bénéfices tirés des ressources naturelles » de la Banque mondiale présente la somme des bénéfices tirés d'une série de ressources naturelles (le pétrole, le gaz naturel, le charbon, les minéraux et les forêts) en pourcentage du PIB. Les bénéfices sont définis comme étant la différence entre la valeur (aux prix mondiaux) et le coût de production des ressources en question.
- 26 Analyse par la CEA des données de la Banque mondiale et de l'Annuaire statistique pour l'Afrique.
- 27 Données de la base de données *Comtrade* de l'ONU.
- 28 *Forum du commerce international*. « *Le commerce des services financiers: Investissements transfrontaliers au Botswana* », no 2/2010. En ligne : <http://www.forumducommerce.org/Le-commerce-des-services-financiers-Investissements-transfrontaliers-au-Botswana/>.
- 29 Id.
- 30 CNUCED. 2014. *Services policy review – Rwanda*. En ligne : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctncd2013d6_en.pdf.
- 31 *Remarkable Rwanda*. En ligne : <http://www.rwandatourism.com/index.php/destinations-and-activities/nyungwe-national-park/96-media-centre/press-releases>.
- 32 *Rwanda Economic Development and Poverty Reduction Strategy 2013 targets*.
- 33 National Bank of Rwanda. *Foreign private investment in Rwanda 2012*. En ligne : http://www.bnr.rw/uploads/media/Foreign_Private_Investments_in_Rwanda_2012.pdf.