

de logistique et de délais de commercialisation. Le fait d'alimenter des chaînes de valeur mondiales est susceptible de stimuler la modernisation, le transfert de technologie et la coopération public-privé, surtout lorsque des normes d'importations rigoureuses sont nécessaires. Dans certains cas, les gains sont le résultat d'une valeur ajoutée plus grande ou d'une technologie plus avancée; dans d'autres, ils sont le fruit de l'augmentation des économies d'échelle ou de l'amélioration des compétences managériales et de la logistique. Des mécanismes de participation mal conçus, l'absence de stratégies claires et les chocs extérieurs peuvent aboutir à des résultats négatifs. Le fait d'alimenter des chaînes de valeur locales et régionales peut également encourager la modernisation, ce qui, en général, expose à moins de risques et rend moins vulnérable, mais aboutit à des courbes d'apprentissage moins accentuées et à des résultats plus limités. Les enseignements tirés des 10 études de cas sur la modernisation de la chaîne de valeur agroalimentaire et agro-industrielle par les travailleurs, producteurs, courtiers et industriels africains révèlent quelques enseignements clés pour les décideurs politiques quant au lieu, au moment et à la manière de participer aux chaînes de valeur en vue de faciliter l'accès au marché et d'encourager la modernisation dans les pays africains.

MCours.com

## 5. Exploiter la demande locale, régionale et internationale

Timothy O. Williams

### 5.1 Introduction

Malgré l'importance de l'agriculture pour l'économie africaine, la part du continent dans les exportations agricoles mondiales a chuté de 3,2 % en 2000 à 2,8 % en 2008 (OMC 2009, p. 46). Quant aux progrès de la région en ce qui concerne la diversification, pour passer d'exportations agricoles en vrac à des produits transformés, de plus grande valeur et qui se distinguent par leur qualité, sont décevants. Les matières premières de base de faible valeur représentent toujours une part importante des exportations totales. De profonds changements au sein des marchés nationaux, régionaux et internationaux créent cependant de nouvelles opportunités pour le commerce de produits agricoles à valeur ajoutée et pour l'agribusiness. Ces changements, entraînés par des revenus en hausse, par une urbanisation plus rapide, par la libéralisation des échanges, par l'investissement étranger et intérieur et par des avancées technologiques, accroissent la demande concernant les matières premières, les denrées alimentaires transformées et les produits agro-industriels de valeur supérieure.

En général, la croissance commerciale augmente avec l'intensité technologique (ONUDI 2002). Mais la majeure partie de la croissance commerciale de l'Afrique de ces dernières années trouve sa source dans les exportations de matières premières, notamment le pétrole, ce qui laisse penser que les exportateurs du continent ne se tournent que très peu vers des activités de plus haute-technologie. Bien que la croissance des liens en matière de commerce et d'investissement avec la

Chine, l'Inde et d'autres économies émergentes ces 10 dernières années représente une autre opportunité potentiellement importante pour l'expansion des exportations agro-industrielles et l'agribusiness de l'Afrique, ici aussi, le principal intérêt a été l'exportation de matières premières pour une transformation ultérieure, notamment en Asie.

Tandis que les projections à long terme suggèrent que la croissance mondiale de la demande en produits agricoles sera plus faible que celles enregistrées avant la crise économique de 2008, les prévisions de la Banque mondiale indiquent que trois quarts de la demande mondiale en denrées alimentaires entre aujourd'hui et 2030 proviendront des pays en voie de développement (Banque mondiale 2009b). Cela implique que les marchés régionaux et intérieurs des pays en voie de développement, en plus des marchés mondiaux, continueront à offrir des opportunités croissantes pour les denrées et les produits agro-industriels africains. Exploiter ces opportunités sera essentiel si les pays africains veulent atteindre les objectifs de croissance et de réduction de la pauvreté, conformément au PDDAA et aux OMD.

Le présent chapitre examine les opportunités et les défis émergents pour l'Afrique dans les marchés des produits agro-industriels en vue de tirer des leçons à utiliser dans la conception de futures stratégies. Après l'aperçu général, la deuxième section examine l'évolution du commerce mondial en ce concerne les produits agro-industriels sur les vingt dernières années, en prêtant une attention particulière aux tendances spécifiques des matières premières et aux résultats de l'Afrique. La troisième section met en avant les facteurs et les politiques, y compris les régimes commerciaux et les efforts d'intégration régionaux, qui influencent les résultats commerciaux de l'Afrique. La quatrième section analyse quant à elle les opportunités de croissance des exportations agro-industrielles résultant de la transformation structurelle des marchés intérieurs et régionaux et du développement rapide des échanges sud-sud. La cinquième section passe en revue les expériences des pays d'Asie et d'Amérique latine qui ont utilisé avec succès le commerce comme un moteur de croissance, tandis que la section six trace les contours d'une stratégie visant à promouvoir la compétitivité des pays africains dans le commerce des produits agro-industriels. La dernière section souligne qu'avec l'importance continue du secteur agricole en Afrique, les politiques visant à promouvoir le commerce et la compétitivité des produits de l'agribusiness et de l'agro-industrie doivent être au centre des stratégies de croissance pour le continent.

## **5.2 Commerce de produits agro-industriels et d'inputs intermédiaires**

### **Ensemble de données sur les produits agro-industriels**

Les exportations agro-industrielles, qui incluent les denrées alimentaires et animaux vivants, les boissons et le tabac, les produits horticoles, les textiles, le cuir, caoutchouc et les produits dérivés du bois et du liège, sont divisées en quatre grandes catégories conformément à la méthodologie développée par l'ONUDI (1979). Celle-ci fait la distinction entre différentes étapes de transformation comme suit: a) matières premières non transformées exportées pour être transformés; b) matières

premières / produits semi-transformés exportés pour une transformation ultérieure; c) matières premières non transformées exportées pour les utilisateurs finaux; et d) matières premières / produits transformés exportés pour les utilisateurs finaux<sup>29</sup>. Une cinquième catégorie comprenant uniquement des produits horticoles – fruits, légumes, épices et fleurs coupées – a été ajoutée en reconnaissance de l'importance et de la croissance du secteur de l'horticulture dans de nombreux pays africains.

Toutes les statistiques commerciales présentées proviennent de la Base de données des Nations Unies regroupant les statistiques sur le commerce des matières premières (UN COMTRADE; CNUCED 2010a). Les produits sont regroupés dans les cinq catégories ci-dessus en utilisant la Classification type pour le commerce international (CTCI), Révision 1. Bien que ce ne soit pas le dernier système de classification, il possède la plus vaste couverture de données soumises par les pays africains aux Nations Unies. Un certain nombre de particularités des données commerciales utilisées devrait être noté. Premièrement, la disponibilité limitée des données pour de nombreux pays d'Afrique subsaharienne, notamment dans les années 1990 en raison du manque de reporting régulier des statistiques commerciales, a incité l'utilisation de "données commerciales miroirs" (c'est-à-dire importations depuis tous les pays partenaires) en tant que variable indicative pour les exportations d'Afrique. Deuxièmement, les données commerciales globales de l'UE couvrent uniquement l'UE à 15 (c'est-à-dire les membres entrés avant 2004) afin d'être cohérentes sur toute la période concernée (1990-2008). Enfin, les données commerciales rapportées ci-dessous pour des groupes régionaux (tels que l'Asie, l'UE et l'Amérique latine et les Caraïbes) excluent le commerce intra-régional.

### **Ensemble de données concernant les inputs intermédiaires**

L'analyse ci-dessous présente les échanges concernant sept inputs intermédiaires importants pour l'agro-industrie et l'agribusiness. Ces sept inputs sont:

- 1) les machines agricoles utilisées pour la préparation des sols, la récolte et le battage
- 2) les engrais
- 3) les insecticides, fongicides et herbicides
- 4) les machines liées au traitement des produits agricoles
- 5) les matériaux d'emballage
- 6) les équipements de transport
- 7) les équipements de télécommunications

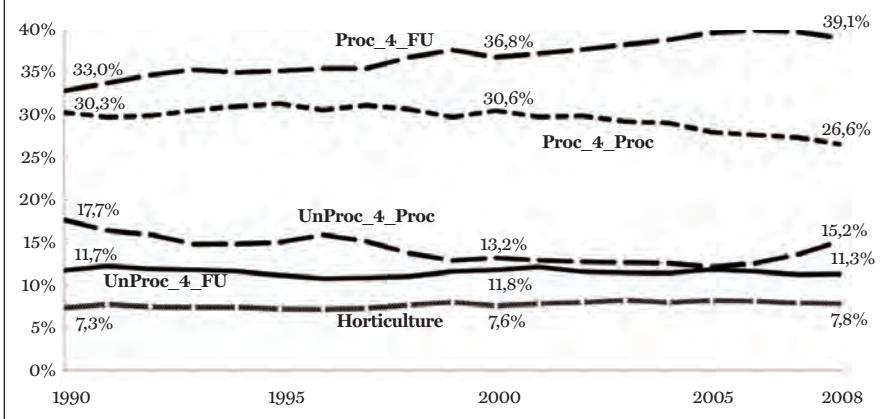
Les statistiques commerciales pour ces inputs proviennent de la Carte des échanges du Centre du commerce international (CCI) qui est basée sur les statistiques de l'UN COMTRADE. Les inputs sont regroupés dans les sept catégories ci-dessus en utilisant le Système harmonisé (SH, édition de 1996) qui, contrairement à la CTCI, classe certains produits industriels (équipements et machines, par exemple) selon les secteurs (agriculture, fabrication, etc.) dans lesquels ils sont utilisés.

29. La classification de l'intensité technologique qui regroupe les produits manufacturés en exportations basées sur les ressources, de faible technologie, de moyenne technologie et de haute technologie (ONUDI *et al.* 2009) a été considérée comme étant moins appropriée aux fins du présent chapitre puisque les produits agro-industriels se retrouvent principalement dans deux des quatre catégories (basé sur les ressources et faible technologie).

Tableau 5.1: Total des exportations mondiales de marchandises et de produits agro-industriels par catégorie de matières premières, 1990-2008							
Année (milliards de \$)	Total des exportations de marchandises	Total des exportations agro-industrielles	Matières premières transformées exportées pour utilisation finale	Matières premières semi-transformées exportées pour transformation	Matières premières non transformées exportées pour transformation	Matières premières non transformées exportées pour utilisation finale	Horticulture
1990	3 136,3	520,4	171,1	157,9	92,2	61,1	38,1
1991	3 196,4	532,3	179,8	158,5	87,5	65,2	41,2
1992	3 482,5	588,3	204,4	176,2	93,8	70,1	43,8
1993	3 458,5	569,1	201,4	174,0	84,4	67,3	42,0
1994	3 936,8	644,7	226,0	200,3	95,7	75,1	47,6
1995	4 720,7	755,6	266,2	237,1	113,7	84,3	54,3
1996	5 012,7	790,2	280,7	242,1	125,8	85,2	56,4
1997	5 200,7	793,9	282,0	247,7	120,3	86,2	57,6
1998	5 165,9	755,0	278,1	231,9	103,8	83,2	58,0
1999	5 374,2	737,7	278,1	219,7	95,3	85,7	58,9
2000	6 123,4	745,6	274,7	227,9	98,5	88,0	56,6
2001	5 918,0	750,3	279,7	223,7	97,0	91,2	58,6
2002	6 174,3	793,2	299,5	237,4	101,2	91,9	63,2
2003	7 180,0	915,7	351,0	268,0	116,1	105,1	75,4
2004	8 700,9	1 049,8	408,3	305,6	132,3	120,0	83,6
2005	9 928,8	1 131,9	450,0	317,2	137,6	134,3	92,9
2006	11 439,1	1 249,8	499,7	345,9	157,3	145,3	101,4
2007	13 163,1	1 456,7	580,4	399,0	198,4	164,0	114,8
2008	14 678,8	1 657,3	647,7	440,4	252,3	187,4	129,5
Taux de croissance annuel moyen (%) 1990-2008	9,0	6,7	7,7	5,9	5,8	6,4	7,0

Source: UNCTAD (2010a)

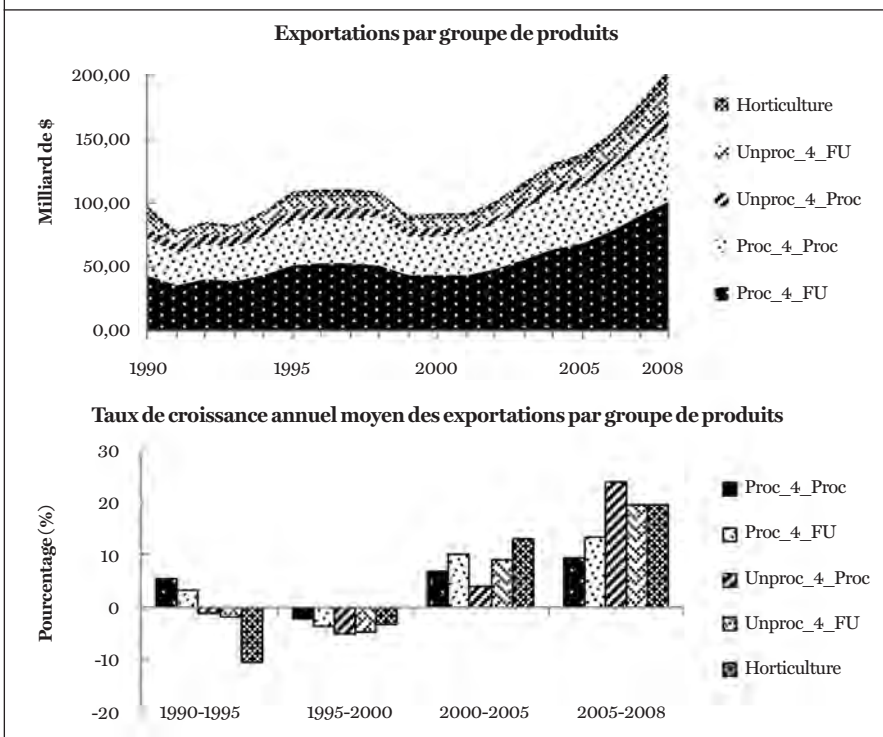
**Graphique 5.1: Part des groupes de matières premières dans les exportations mondiales totales, 1990-2008**



Source: CNUCED (2010a)

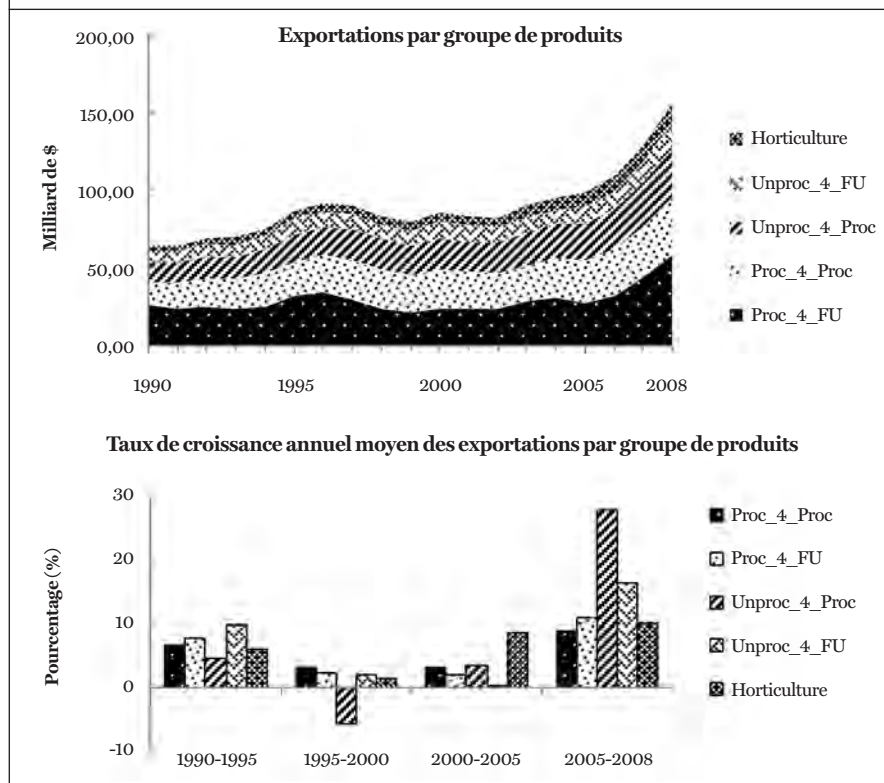
Note: Proc\_4\_FU – Matières premières transformées exportées pour utilisation finale, Proc\_4\_Proc – Matières premières semi-transformées exportées pour transformation, Unproc\_4\_Proc – Matières premières non transformées exportées pour transformation, Unproc\_4\_FU – Matières premières non transformées exportées pour utilisation finale

**Graphique 5.2: Valeur et taux de croissance des exportations agro-industrielles de l'UE par groupe de produits, 1990-2008**



Source: CNUCED (2010a)

**Graphique 5.3: Valeur et taux de croissance des exportations agro-industrielles des États-Unis par groupe de produits, 1990-2008**



Source: CNUCED (2010a)

### Structures et tendances dans les échanges de produits agro-industriels

Sur la période 1990-2008, les exportations agro-industrielles mondiales ont été multipliées par plus de trois pour passer de 520 milliards de dollars à 1,66 billions de dollars, soit un taux de croissance cumulé moyen de 6,7 % par an (tableau 5.1). Sur la même période, le total des exportations de marchandises mondiales a presque été multiplié par cinq en passant de 3,1 billions de dollars à 14,7 billions, soit un taux de croissance annuel moyen de 9 %. La part des exportations agro-industrielles dans les exportations totales de marchandises a ainsi chuté de près de 17 % en 1990 à 11 % en 2008. Les taux de croissance les plus rapides ont été atteints par les exportations de matières premières transformées destinées à une utilisation finale (7,7 % par an) et de produits horticoles (7 % par an) tandis que les matières premières non transformées exportées pour transformation ont augmenté de 5,8 % par an.

Les matières premières transformées et semi-transformées constituent la grande majorité des exportations agro-industrielles mondiales. Les matières premières transformées destinées à une utilisation finale représentaient près de 40 % des exportations agro-industrielles mondiales totales en 2008 (graphique 5.1). Les matières premières transformées enregistraient non seulement la part la plus

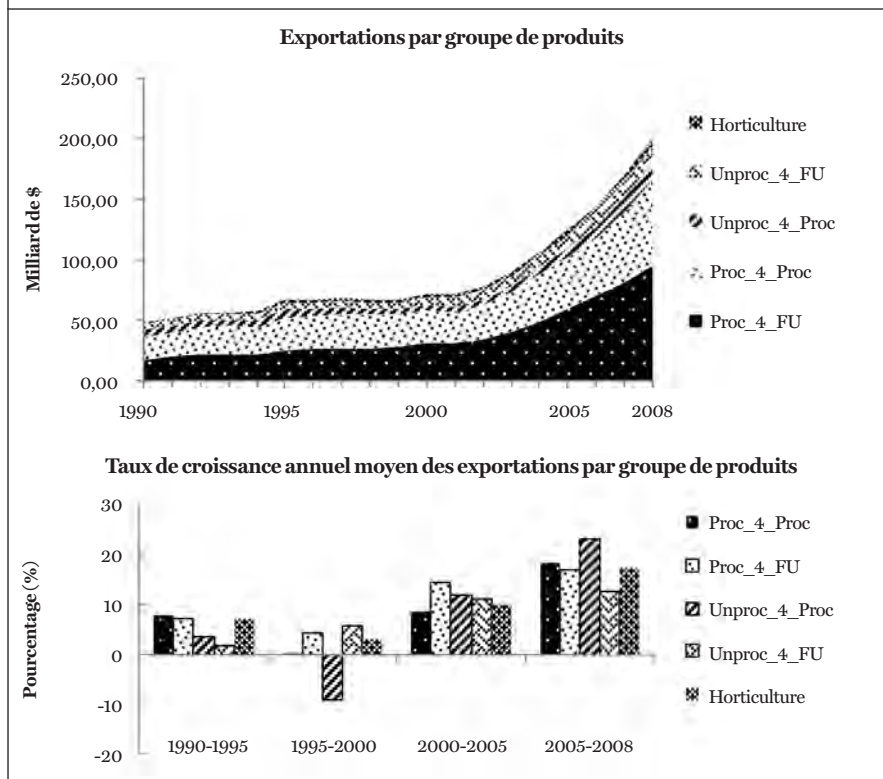
**Tableau 5-2: Total des importations mondiales de marchandises et de produits agro-industriels depuis l'Afrique par catégorie de produit, 1990-2008**

Année (milliards de \$)	Total des exportations de marchandises	Total des exportations agro-industrielles	Matières premières transformées exportées pour utilisation finale	Matières premières semi-transformées exportées pour transformation	Matières premières non transformées exportées pour transformation	Matières premières non transformées exportées pour utilisation finale	Horticulture
1990	81,9	14,4	1,6	2,7	6,5	2,2	1,6
1991	76,7	13,9	1,7	2,4	6,0	2,2	1,8
1992	76,4	13,9	1,6	2,5	5,9	2,2	1,8
1993	68,4	13,5	1,5	2,3	5,8	2,1	1,8
1994	71,7	16,5	1,9	3,2	7,5	2,1	1,9
1995	83,6	20,3	2,5	3,5	9,3	2,9	2,2
1996	96,9	21,0	2,7	3,4	9,6	2,9	2,4
1997	97,7	20,9	2,7	3,5	9,8	2,8	2,2
1998	83,4	21,2	2,8	3,6	9,6	2,8	2,3
1999	87,6	19,9	2,8	3,0	8,7	2,8	2,6
2000	149,7	24,7	4,3	4,4	8,3	3,9	3,8
2001	146,9	25,7	4,6	4,9	8,0	4,1	4,1
2002	148,0	27,3	5,0	5,2	8,4	4,2	4,5
2003	182,3	32,3	6,1	5,9	10,4	4,3	5,6
2004	237,6	35,9	7,5	6,5	11,2	4,5	6,4
2005	301,9	37,4	7,6	6,5	11,6	4,8	6,9
2006	371,8	39,1	8,4	6,6	12,2	4,9	7,1
2007	430,8	46,4	10,0	7,7	14,3	5,4	9,1
2008	563,5	50,7	10,1	9,1	15,7	5,8	10,0
<b>Taux de croissance annuel moyen (%) 1990-2008</b>	<b>11,3</b>	<b>7,2</b>	<b>10,8</b>	<b>7,0</b>	<b>5,0</b>	<b>5,5</b>	<b>10,7</b>

Source: CNUCED (2010a) + Les données incluent les échanges intra-africains.



**Graphique 5.4: Valeur et taux de croissance des exportations agro-industrielles de l'Asie par groupe de produits, 1990-2008**

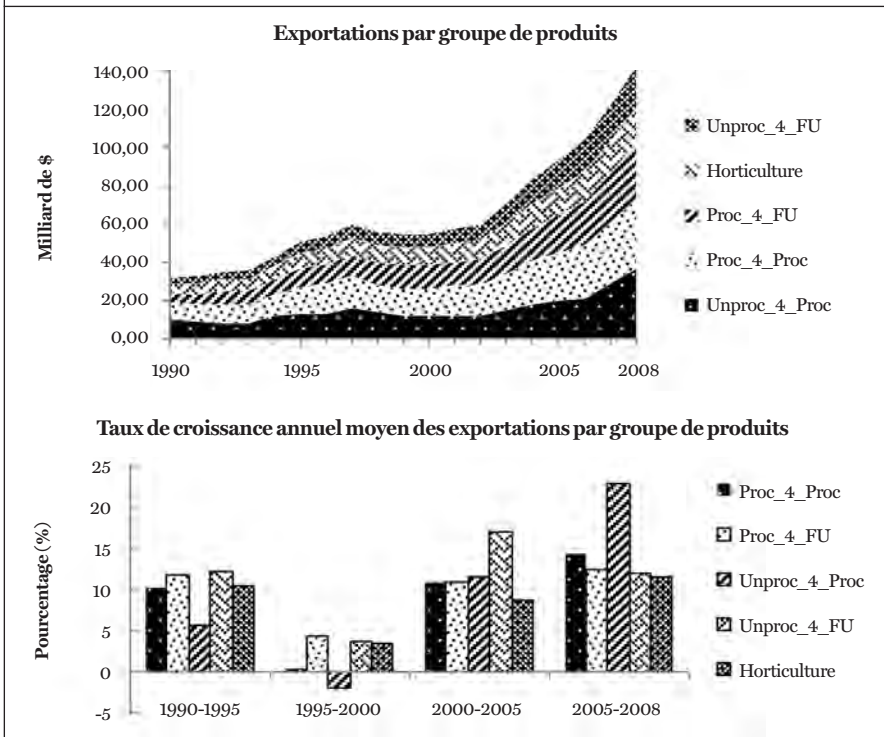


Source: CNUCED (2010a)

élevée des exportations agro-industrielles, mais également le taux de croissance le plus rapide (tableau 5.1). La part des matières premières semi-transformées exportées pour transformation ultérieure a baissé légèrement de 30 % en 1990 à environ 27 % en 2008. Pris dans leur ensemble, les échanges de matières premières transformées et semi-transformées représentaient deux tiers des exportations agro-industrielles mondiales en 2008.

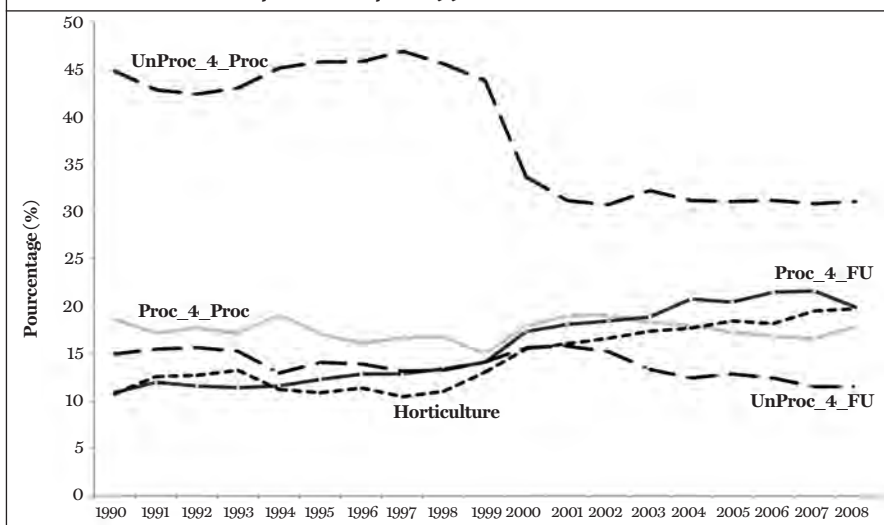
Les graphiques 5.2 à 5.5 montrent la valeur et le taux de croissance des exportations des différents produits agro-industriels par principaux groupes régionaux et pays. L'UE et l'Asie dominent les exportations de matières premières transformées et semi-transformées avec un total de respectivement 165 milliards de dollars et 157,2 milliards de dollars en 2008. Les États-Unis sont le premier exportateur mondial de matières premières non transformées destinées à la transformation avec des exportations totales d'une valeur de 58,6 milliards de dollars en 2008, suivis par l'Amérique latine et les Caraïbes avec des exportations d'une valeur d'environ 37 milliards de dollars la même année. Sur la période 2005-2008, les exportations de matières premières non transformées destinées à la transformation ont augmenté plus rapidement que les exportations d'autres groupes de produits dans les trois

**Graphique 5.5: Valeur et taux de croissance des exportations agro-industrielles d'Amérique latine et des Caraïbes par groupe de produits, 1990-2008**



Source: CNUCED (2010a)

**Graphique 5.6: Part des groupes de produits dans les importations mondiales totales depuis l'Afrique, 1990-2008**



Source: CNUCED (2010a)

régions et les États-Unis, reflétant partiellement la hausse des prix des denrées alimentaires qui a eu lieu durant cette période.

Comme noté plus haut, des “données commerciales miroirs” (c’est-à-dire les importations en provenance de tous les pays partenaires du monde) ont été utilisées comme variable indicative afin d’analyser les résultats des pays africains en matière d’exportation dans le commerce de produits agro-industriels. L’UN COMTRADE couvrant 95 % du commerce mondial, les statistiques commerciales miroirs donnent habituellement des résultats assez fiables<sup>30</sup>. Un certain nombre d’éléments caractéristiques ressortent de cette analyse.

- Le tableau 5.2 montre que les exportations agro-industrielles de l’Afrique ont augmenté d’environ 14 milliards de dollars en 1990 à 51 milliards de dollars en 2008, soit un taux de croissance cumulé moyen de 7,2 % par an. Malgré cela, la part de marché mondiale de la région concernant les importations de marchandises agro-industrielles a chuté de moitié, passant de 18 % à 9 % et reflétant en partie l’importance croissante des produits non-agricoles, notamment le pétrole et d’autres matières premières minérales.
- Le commerce de produits horticoles et de matières premières transformées exportées pour utilisation finale a augmenté plus rapidement que les exportations agro-industrielles totales, bien que partant d’une base faible. Ces produits sont passés respectivement à 10,7 % et 10,8 % par an, contre seulement 7,2 % pour les exportations agro-industrielles totales et 5,0 % pour les matières premières non transformées exportées pour transformation.
- Cette croissance plus rapide des exportations concernant les produits horticoles et les matières premières transformées reflète en partie le changement mondial dans la composition des échanges agro-industriels concernant les matières premières. Comme le montre le graphique 5.6, les matières premières non transformées exportées pour transformation représentaient près de 45 % des importations de produits agro-industriels mondiales en provenance de l’Afrique en 1990, diminuant à 31 % en 2008. Sur la même période, la part de produits horticoles a presque doublé de 11 à 20 %, tandis que la part des matières premières transformées exportées pour utilisation finale a augmenté de 11 à 20 % des importations de produits agro-industriels mondiales depuis l’Afrique. La part des matières premières semi-transformées dans les importations de produits agro-industriels mondiales depuis l’Afrique oscille entre 18 et 19 % depuis 1990. Malgré ce changement progressif dans la composition des exportations concernant les matières premières, une comparaison entre le graphique 5.6 et le graphique 5.1 montre cependant clairement que les importations de produits agro-industriels mondiales depuis l’Afrique sont toujours dominées par les matières premières non transformées et par les produits horticoles, ce qui constitue un fort contraste avec la composition des exportations agro-industrielles mondiales concernant les matières premières.

---

30. Premièrement, elles ne couvrent pas les échanges avec d’autres pays non déclarants. Par conséquent, elles ne peuvent pas couvrir de manière adéquate la totalité des échanges Sud-Sud. Deuxièmement, les statistiques miroirs renversent les standards du reporting en évaluant les exportations en termes de coût, d’assurance et fret (CAF). L’utilisation de statistiques miroirs en tant que variable indicative pour les exportations africaines fera ainsi nécessairement gonfler la valeur de leurs échanges puisque les importations de pays partenaires seront estimées sur la base du système CAF – contrairement à la pratique concernant l’évaluation des exportations sur une base franco bord (FOB).

Tableau 5-3: Total des importations intra-africaines de marchandises et de produits agro-industriels par catégorie de produit, 1990-2008

Année (milliards de \$)	Total des importations de marchandises	Total des importations agro-industrielles	Marchandises transformées destinées aux consommateurs finaux	Marchandises semi-transformées destinées à la transformation	Unprocessed commodities exported for processing	Marchandises non transformées destinées à la transformation	Horticulture
1990	2,0	0,7	0,1	0,1	0,3	0,1	0,03
1991	1,9	0,7	0,1	0,2	0,3	0,1	0,05
1992	2,2	0,6	0,1	0,1	0,2	0,1	0,02
1993	1,7	0,6	0,1	0,1	0,2	0,1	0,02
1994	2,3	0,8	0,2	0,2	0,3	0,1	0,02
1995	4,0	1,1	0,2	0,2	0,4	0,2	0,04
1996	5,2	1,3	0,3	0,2	0,5	0,3	0,1
1997	5,7	1,6	0,3	0,3	0,6	0,3	0,1
1998	5,0	1,6	0,4	0,3	0,6	0,3	0,1
1999	4,8	1,3	0,3	0,3	0,4	0,3	0,1
2000	13,4	3,1	1,1	0,6	0,8	0,5	0,2
2001	15,2	3,7	1,3	0,8	0,9	0,6	0,2
2002	17,5	4,1	1,4	0,9	0,9	0,6	0,2
2003	20,2	4,6	1,7	1,2	1,0	0,6	0,2
2004	24,2	5,1	1,9	1,2	1,2	0,5	0,3
2005	28,3	4,9	1,9	1,0	1,1	0,6	0,2
2006	32,3	5,3	2,0	1,0	1,2	0,7	0,3
2007	37,8	6,7	2,9	1,4	1,4	0,7	0,3
2008	47,0	7,7	2,6	2,2	1,6	0,9	0,4
Taux de croissance annuel moyen (% 1990-2008)	19,2	14,2	19,8	18,7	9,7	13,0	15,5

Source: UNCTAD (2010a)

- Le tableau 5.3 montre la relative importance du commerce intra-africain de produits agro-industriels. Le total des importations de produits agro-industriels intra-africaines a augmenté pour passer de moins d'un milliard de dollars en 1990 à presque 8 milliards de dollars en 2008, avec un taux de croissance cumulé moyen de 14,2 % par an. Les importations de produits agro-industriels intra-africaines représentaient seulement 5 % des importations mondiales de produits agro-industriels depuis l'Afrique en 1990 mais ont augmenté à 15 % en 2008. Bien que partant d'une base faible, les croissances les plus rapides dans les importations intra-africaines ont été atteintes pour les matières premières transformées destinées à une utilisation finale (19,8 % par an), les matières premières semi-transformées destinées à une transformation ultérieure (18,7 % par an) et les produits horticoles (15,5 % par an). Les matières premières non transformées importées pour transformation ont augmenté de 9,7 % par an.
- Tandis que la valeur annuelle des échanges intra-africains de produits agro-industriels est toujours relativement faible, les données du tableau 5.3 suggèrent qu'un changement d'orientation vers le commerce de produits transformés, semi-transformés et horticoles a eu lieu petit à petit sur les 20 dernières années. Si l'on tient compte du fait que le commerce informel de produits agro-industriels, inspecté par l'OCDE, s'est révélé être assez substantiel (mais pas reflété par les données du tableau 5.3 puisque l'UN COMTRADE couvre uniquement les données du commerce formel déclaré), il apparaîtrait alors qu'avec des politiques appropriées, le marché régional peut servir de plateforme pour un commerce diversifié élargi de produits agro-industriels et pour l'agribusiness.

### Part de marché et croissance

Les analyses de tendances concernant la valeur des exportations et la part de marché pour chaque pays et produit spécifique confirment nettement les résultats à l'échelle du continent présentés ci-dessus. Les annexes comprises entre l'Annexe 2 et l'Annexe 5 illustrent les 25 premiers pays exportateurs et leur part de marché pour les denrées alimentaires, les textiles, les produits dérivés du bois, du liège et du cuir à différentes étapes de transformation. Comme l'indique l'Annexe 2, tableau A, sur la période 1990-1995, aucun pays africain ne figurait parmi les 25 premiers pays exportateurs de denrées alimentaires non transformées. Cependant, sur la période 2003-2008, deux pays africains figuraient sur la liste: la Côte d'Ivoire occupait la douzième position avec des exportations moyennes annuelles à hauteur de 1,8 milliards de dollars et une part de marché mondiale de 1,6 %; et le Ghana occupait la vingt-cinquième position avec des exportations moyennes annuelles de 800 millions de dollars et une part de marché mondiale de 0,7 %. Pour les denrées alimentaires semi-transformées, Maurice, occupant la vingt-quatrième position avec des exportations moyennes annuelles de 400 millions de dollars (part de marché mondiale de 0,9 %), était le plus grand exportateur de l'Afrique sur la période 1990-1995 (Annexe 2, tableau B). Sur la période 2003-2008, la Côte d'Ivoire, en vingt-cinquième position avec des exportations moyennes annuelles à hauteur de 600 millions de dollars (part de marché mondiale de 0,6 %), était le plus grand exportateur de denrées alimentaires semi-transformées d'Afrique, suivie

par l'Afrique du Sud avec des exportations à hauteur de 400 millions de dollars (part de marché mondiale de 0,4 %) et Maurice avec des exportations à hauteur de 340 millions de dollars (part de marché mondiale de 0,3 %), respectivement en trente-quatrième et trente-sixième position. Aucun pays africain ne figurait parmi les 25 premiers pays exportateurs de denrées alimentaires transformées durant les deux périodes concernées.

De la même manière, comme le montre l'Annexe 3, deux pays africains – à savoir l'Égypte et le Bénin – et l'Union douanière d'Afrique australe (SACU) figuraient sur la liste des 25 premiers exportateurs de matières premières textiles non transformées sur la période 1990-1995. Entre 2003 et 2008, cinq pays africains figuraient sur la liste – le Mali et l'Égypte ex aequo à la onzième position avec des exportations moyennes annuelles à hauteur de 300 millions de dollars et une part de marché mondiale de 1,7 % chacun; l'Afrique du Sud en vingt-et-unième position avec des exportations moyennes annuelles à hauteur de 140 millions de dollars (part de marché mondiale de 0,9 %); la Côte d'Ivoire et le Burkina Faso avec des exportations moyennes de 130 millions de dollars et une part de marché de 0,8 % chacun, ex aequo à la vingt-quatrième position. Cependant, aucun pays africain ne figurait parmi les 25 premiers pays exportateurs de textiles semi-transformés et transformés durant les deux périodes concernées.

En ce qui concerne les produits horticoles durant la période 2003-2008, l'Afrique du Sud, avec des exportations moyennes à hauteur de 1,4 milliards de dollars et une part de marché de 1,4 %, et le Maroc, avec des exportations moyennes à hauteur de 800 millions de dollars et une part de marché de 0,8 %, figuraient sur la liste des 25 premiers exportateurs (Annexe 4).

Les résultats pour les produits dérivés du cuir sont similaires, avec un ou deux pays africains sur la liste des premiers exportateurs de produits en cuir non transformés, semi-transformés et transformés (Afrique du Sud, Nigéria, Tunisie et Maroc) (Annexe 5).

En résumé, l'image générale qui ressort de tout cela est que bien qu'il y ait eu une augmentation des exportations agro-industrielles dans un certain nombre de pays africains, une grande partie de cette croissance a concerné l'exportation de matières premières non transformées. En outre, la part des exportations mondiales détenue par ces pays est restée assez faible tandis que pour d'autres pays, cette part diminue. Cela indique que les pays africains ne sont pas encore parvenus à ajuster la composition de leurs exportations agro-industrielles afin de correspondre aux structures changeantes de la demande mondiale, qui s'est tournée, comme démontré plus haut, vers les matières premières transformées et semi-transformées. Cette observation est de plus confirmée par une étude de l'Indice de performance commerciale (outil sectoriel de référence concernant la performance des exportations et la compétitivité développé par le Centre du commerce international (CCI)) pour les pays africains et les produits considérés ici. Cette étude montre que l'incapacité de nombreux pays africains à percer dans les segments de marché les plus dynamiques du commerce mondial des produits agro-industriels est imputable au manque de compétitivité et, par conséquent, à l'inaptitude à adapter l'offre d'exportation aux modifications de la demande mondiale.

### **Structures et tendances dans le commerce d'intrants intermédiaires**

Les intrants agricoles tels que les engrais, les produits phytosanitaires et les machines pour la préparation des sols, sont essentiels pour l'augmentation de la productivité agricole. Bien qu'il y ait quelques exportations de ces intrants (les engrais principalement par la Tunisie et le Maroc et les machines agricoles principalement par l'Afrique du Sud, par exemple), l'Afrique dans son ensemble est un importateur net de ces intrants intermédiaires (Annexe 6 à 8). La part de l'Afrique dans les importations mondiales d'engrais, à 4,8 %, et de produits phytosanitaires, à 5 % en 2008, est faible comparée à la part des importations d'autres régions en développement de l'Asie (33,2 % pour les engrais et 12,4 % pour les produits phytosanitaires) et de l'Amérique latine et des Caraïbes (19,8 % pour les engrais et 17,2 % pour les produits phytosanitaires). Étant donné la position d'importateur net de l'Afrique, ce faible niveau d'importations se traduit par une faible utilisation de ces intrants par hectare, tel que ce sera démontré dans la section suivante. La part de l'Afrique dans les importations mondiales de machines pour la préparation des sols, la récolte et le battage, à 4,4 % en 2008, est cependant comparable à la part des importations de l'Asie (à 4,2 %) et de l'Amérique latine et des Caraïbes (à 6 %), même si ces deux régions sont les exportateurs nets de ce type de machines agricoles.

L'Afrique reste également un importateur net d'autres intrants intermédiaires tels que les machines agro-industrielles, les matériaux d'emballage et les équipements de transport et de télécommunication qui sont importants pour la valeur ajoutée, l'amélioration de la qualité des produits et la facilitation logistique du transport et du commerce (Annexe 9 à Annexe 12). De plus, la part de l'Afrique dans les exportations et les importations mondiales de ces intrants reste derrière la part d'autres régions. Le commerce de l'Afrique avec les économies émergentes concernant ces intrants est en augmentation.

### **5.3 Facteurs façonnant les structures de l'Afrique en matière de commerce international**

Trois principaux facteurs ont influencé l'évolution des exportations agro-industrielles de l'Afrique:

- Politiques macroéconomiques, sectorielles et commerciales intérieures
- Contraintes liées à l'offre
- Politiques d'autres pays et régimes commerciaux extérieurs

#### **Politiques macroéconomiques, sectorielles et commerciales intérieures**

De très nombreuses preuves existent pour dire qu'un grand nombre de gouvernements africains des années 1960 et 1970 ont instauré des politiques macroéconomiques, sectorielles et commerciales qui ont freiné la croissance de la production et des exportations agricoles (Oyejide 1986; Krueger *et al.* 1988; Krueger *et al.* 1991; Williams 1993; Thiele 2002; Anderson et Masters 2009). Ces distorsions imposées par les gouvernements, qui se sont manifestées par des taux de change surévalués, une forte protection tarifaire de l'industrie, un contrôle des prix et des taxes sur les exportations agricoles, ont créé un préjugé anti-exportation.



Depuis les années 80, un nombre significatif de pays africains ont fait des progrès considérables dans l'amélioration des conditions macroéconomiques et la diminution des préjugés anti-exportation créés par des tarifs élevés. Ces changements ont donné lieu à une réponse positive mais limitée en matière d'exportations (tableau 5.2), en particulier l'augmentation des exportations totales et la légère augmentation de la part des matières premières transformées et semi-transformées dans les exportations agro-industrielles. Mais de nombreuses distorsions perdurent, si bien qu'alors que les tarifs moyens ont baissé de manière substantielle, diverses taxations ont été introduites telles que, par exemple, la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) et des surtaxes sur les inputs intermédiaires importés et produits localement dans la production et la transformation agricoles. Des pays ont essayé de compenser cette tendance persistante à l'anti-exportation en établissant un régime de mesures compensatrices, notamment des réductions et des exonérations de taxe, des remboursements de droits de douane et des réductions de TVA, des zones franches d'exportation (ZFE) et des zones économiques spéciales (ZES), afin d'instaurer des conditions favorables pour les exportateurs et les investisseurs étrangers.

Les Études diagnostiques de l'intégration commerciale (EDIC) de la Banque mondiale montrent cependant qu'il manque à de nombreux pays la capacité institutionnelle nécessaire pour mettre en œuvre efficacement de telles mesures compensatrices. De plus, les EDIC montrent que les institutions gouvernementales impliquées dans la formulation et la mise en œuvre des politiques commerciales, la promotion du commerce et la fourniture de services de soutien au commerce fonctionnent mal, ce qui suggère que l'impact de la libéralisation des échanges sur le développement et la diversification des exportations est diminué par une mauvaise mise en œuvre des politiques commerciales (Biggs 2007).

### **Contraintes liées à l'offre**

En plus des distorsions politiques actuelles réduisant les échanges, l'aptitude des entrepreneurs à faire croître et à diversifier les exportations agro-industrielles a été limitée par des contraintes obligatoires liées à l'offre. Si l'on met de côté les contraintes plus profondes telles que la géographie et l'emplacement, les obstacles clés liés à l'offre qui ont été cités dans diverses études, et analysés dans d'autres chapitres de ce livre, incluent:

- Une faible productivité due à de mauvaises pratiques agronomiques et à une utilisation inappropriée d'inputs intermédiaires accélérateurs de rendement. De plus, des technologies de production et de transformation ainsi que des pratiques de gestion et des structures organisationnelles inefficaces contribuent également à la faiblesse de la productivité. Ces contraintes sont une manifestation du sous-investissement dans la recherche et le développement et de faibles institutions qui sont incapables de diffuser les nouvelles technologies et d'autres inputs à grande échelle (Chapitres 3 et 6).
- Une faible utilisation des capacités due à un capital d'exploitation inapproprié, à une offre de matières premières irrégulière et aux difficultés du secteur privé à s'adapter aux changements de politique (Chapitre 8).
- Une mauvaise infrastructure (routes, électricité, télécommunications et eau)



(Chapitre 9). Non seulement l'infrastructure est inappropriée mais les prix facturés pour les services d'infrastructure en Afrique sont très élevés par rapport aux standards (Annexe 13 et 14). Des prix élevés font augmenter les coûts de production et rendent les exportateurs non compétitifs sur les marchés internationaux. En outre, l'offre de services est rarement fiable malgré les prix élevés facturés. D'après des études de la Banque mondiale, 52 % des sociétés de l'Afrique subsaharienne déclarent que le manque de fiabilité concernant l'approvisionnement en électricité constitue une contrainte majeure, contre 42 % dans l'Asie du Sud et 24 % dans l'Asie de l'Est et en Amérique latine (Hallward-Driemeier et Stewart 2004).

- Une mauvaise logistique du transport et du commerce (Chapitre 9). Le transport constitue un sérieux goulot d'étranglement pour la commercialisation de l'agriculture en limitant l'aptitude à se diversifier dans de nouvelles exportations telles que l'horticulture, qui nécessitent une livraison rapide et des camions réfrigérés afin de maintenir la qualité et de réduire les déchets. En Afrique, toutes les formes de transport – terrestre, ferroviaire, maritime et aérien – sont relativement plus chères que dans les pays concurrents (Portugal-Perez et Wilson 2008). En outre, les problèmes logistiques du commerce augmentent les coûts de l'exportation et créent des contraintes obligatoires concernant la diversification puisque la compétitivité dans l'horticulture, les matières premières semi-transformées et transformées nécessite une livraison dans les temps. En effet, l'existence de transports et d'une logistique commerciale efficaces soutenus par une technologie de l'information et de la communication est considérée comme une condition sine qua non dans les chaînes de valeur les plus modernes. Sans ces installations, un pays ne peut pas faire fonctionner une chaîne de valeur compétitive.
- Les contraintes de crédit (Chapitre 7). L'accès limité au crédit pour les capitaux d'exploitation et les investissements de capitaux fixes constitue un obstacle majeur à l'amélioration de la productivité et aux investissements dans de nouvelles activités.
- L'accès aux terres. Dans de nombreux pays, des droits de propriété incertains, une mauvaise exécution des contrats et des restrictions légales draconiennes limitent les résultats des marchés fonciers (Chapitres 3, 7).
- Un mauvais environnement concernant les affaires et les investissements (Chapitre 8). Comme l'indique le tableau 5.4, les coûts indirects dus à un mauvais environnement commercial sont en moyenne plus élevés dans les pays africains que chez leurs concurrents du monde en développement.
- Les normes et les réglementations techniques qui couvrent les exigences en matière de santé, sécurité et qualité sont devenues des caractéristiques importantes de l'accès aux marchés d'exportation et les segments rentables du marché intérieur (Chapitre 6). Malgré ce gain d'importance, le succès n'a été que limité concernant le développement de normes détaillées et durables et d'une capacité de gestion qualité dans de nombreux pays africains (Biggs 2007). L'inaptitude des gouvernements et du secteur privé à construire et à renforcer cette capacité limitée peut entraver le développement et l'exportation de nouveaux produits ou de variantes de plus grande qualité pour les exportations existantes.
- Une faible capacité de gestion (Chapitre 6). Les EDIC montrent que de mauvaises compétences de gestion réduisent la compétitivité de nombreuses agro-entreprises

**Tableau 5.4: Environnement commercial dans la perspective comparative 2009**

Region	Démarrage d'un commerce			Taxes à payer par le commerce		Facilitation des échanges		
	Procédures (nombre)	Durée (jours)	Coût (% du revenu par habitant)	Paie-ments (nombre)	Taux d'imposition total (% du bénéfice)	Délai pour ex- portation (jours)	Docu-ments requis pour l'ex- portation (nombre)	Indice de Perfor- mance Logist- ique†
Afrique sub- saharienne	9	44	99,7	38	67,6	8,1	8	2,42
Asie du Sud	7	28	27,0	31	40,0	1,9	9	2,49
Amérique latine et Caraïbes	10	67	41,2	33	48,5	3,9	7	2,74
Asie de l'Est et Pacifique	8	42	30,1	27	38,0	3,6	7	2,73
Zone euro	6	15	6,0	15	45,9	2,2	4	3,57

Source: Banque mondiale (2010a)

Note: † Indice de Performance Logistique: 1 à 5 (du moins bon au meilleur)

en Afrique. Le manque de compétences en matière de planification, de marketing et de gestion financière limite en réalité l'aptitude de nombreux entrepreneurs à planifier une future production, à diversifier les activités de production ou à développer des stratégies pour cibler les marchés appropriés.

Ce bref résumé des contraintes liées à l'offre révèle les principaux obstacles qui doivent être traités afin d'améliorer le commerce et la compétitivité des produits agro-industriels africains.

### Politiques d'autres pays et régimes commerciaux extérieurs

En plus des politiques intérieures des pays africains, leur secteur agricole et leur commerce continuent à être influencés par les politiques d'autres pays en matière d'agriculture, d'alimentation et de commerce, en particulier celles des pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). Pendant des dizaines d'années, les pays de l'OCDE ont soutenu leur secteur agricole contre les concurrents par des tarifs douaniers, des obstacles au commerce et des subventions accordées aux producteurs et aux exportateurs nationaux. Assez peu de progrès ont été réalisés concernant la réforme des politiques agricoles de ces pays qui continuent à imposer des coûts substantiels à l'agriculture africaine via leurs effets sur les prix mondiaux et via les barrières

qu'ils dressent empêchant la participation efficace des agriculteurs africains dans les échanges agricoles mondiaux. Les dernières estimations de l'OCDE indiquent que les pays de l'OCDE dans leur ensemble ont dépensé 265 milliards de dollars pour soutenir leurs producteurs agricoles en 2008 (OCDE 2009b). Ce montant correspond à plus du double de l'aide publique au développement (APD) nette totale de la part de membres du Comité d'aide (CAD) de l'OCDE, qui s'élevait à 87 milliards de dollars au développement, et à près de sept fois l'APD nette pour l'Afrique cette année-là, qui s'élevait alors à 27,3 milliards de dollars (OCDE 2009c).

Bien que les tarifs douaniers agricoles aient chuté, ils restent relativement élevés. Le tableau 5.5 et le tableau 5.6 montrent les tarifs moyens simples de la nation la plus favorisée (NPF) appliqués et la répartition des lignes tarifaires et des parts d'importation par catégorie de taxes pour les produits agricoles et non-agricoles dans l'UE et aux États-Unis (EU), les deux plus grands marchés des exportations africaines.

Il en ressort cinq caractéristiques:

- 1) Le tarif moyen simple NPF imposé aux produits agricoles par l'UE en 2008 (16 %) était 3 fois supérieur au tarif imposé par les EU (5,3 %).

<b>Tableau 5.5: Droits NPF appliqués et répartition des lignes tarifaires et des parts d'importation par catégorie de taxe dans l'UE</b>										
<b>Produits agricoles</b>										
	Moyenne simple	Exempt de taxes	0<	5<	10<	15<	25<	50<	>100	NAV (%)
			=5	=10	=15	=25	=50	=100		
<b>Lignes tarifaires* et parts des importations en valeur (%)</b>										
Appliqués par la NPF, 2008	16,0	29,6	9,3	15,8	13,2	10,8	9,1	6,1	1,7	36,6
Part des importations		51,3	12,2	17,5	12,2	6,0	0,7	0,1	0,0	2,5
Notes: Le nombre de lignes tarifaires appliquées NPF (SH) est de 2 797; NAV –Droit non ad valorem										
<b>Produits non-agricoles</b>										
	Moyenne simple	Exempt de taxes	0<	5<	10<	15<	25<	50<	>100	NAV (%)
			=5	=10	=15	=25	=50	=100		
<b>Lignes tarifaires* et parts des importations en valeur (%)</b>										
Appliqués par la NPF, 2008	4,0	26,2	38,8	27,2	6,7	1,1	0,0	0,0	0,0	0,7
Part des importations		53,2	27,2	12,6	6,2	0,8	0,0	0,0	0,0	0,4

Source: OMC *et al.* (2009)

Note: Le nombre de lignes tarifaires appliquées NPF Système Harmonisé (SH) est de 7 716

- 2) Les importations exemptes de taxes représentaient 30 % de l'ensemble des lignes tarifaires agricoles dans l'UE et aux EU en 2007.
- 3) Les "pics" tarifaires de plus de 15 % couvraient presque 28 % de l'ensemble des lignes tarifaires agricoles dans l'UE mais seulement 6 % aux EU.
- 4) Les tarifs douaniers moyens appliqués aux produits agricoles étaient plus élevés que ceux appliqués aux produits non-agricoles, et encore bien plus dans l'UE. De plus, la proportion de lignes avec "pics" tarifaires était bien plus faible pour les produits non-agricoles en comparaison avec les matières premières agricoles (1,1 % contre 27,7 % pour l'UE et 2,4 % contre 6,1 % pour les EU).
- 5) Les tarifs non *ad valorem* étaient beaucoup plus fréquemment imposés aux produits agricoles qu'aux produits non-agricoles. McCalla et Nash (2007) ont montré que les niveaux élevés des tarifs douaniers concernant les produits agricoles minimisent le degré de protection dans les pays développés, où près de 30 % de la production agricole est protégée par l'application de mesures non tarifaires (MNT) telles que les subventions à l'exportation, les contingents tarifaires et la progressivité des droits de douane, grâce à laquelle les droits de douane augmentent avec le degré de transformation.

<b>Tableau 5.6: Droits NPF appliqués et répartition des lignes tarifaires et des parts d'importation par catégorie de taxe aux EU</b>										
<b>Produits agricoles</b>										
	Moyenne simple	Exempt de taxes	0< =5	5< =10	10< =15	15< =25	25< =50	50< =100	>100	NAV (%)
		Lignes tarifaires* et parts des importations en valeur (%)								
Appliqués par la NPF, 2008	5,3	30,5	43,3	14,2	5,2	3,2	1,9	0,5	0,5	50,8
Part des importations		39,6	40,0	12,4	4,2	2,6	0,9	0,2	0,1	39,0
Notes: Le nombre de lignes tarifaires appliquées NPF (SH) est de 1 596; NAV –Droit non ad valorem										
<b>Produits non-agricoles</b>										
	Moyenne simple	Exempt de taxes	0< =5	5< =10	10< =15	15< =25	25< =50	50< =100	>100	NAV (%)
		Lignes tarifaires* et parts des importations en valeur (%)								
Appliqués par la NPF, 2008	3,3	47,5	26,7	17,0	4,8	1,9	0,5	0,0	0,0	3,1
Part des importations		49,1	39,0	6,7	0,8	3,6	0,7	0,0	0,0	15,1

Source: OMC *et al.* (2009)

Note: Le nombre de lignes tarifaires appliquées par la NPF (SH) est de 9 390

Le tableau 5.7 illustre la progressivité des droits de douane en ce qui concerne les produits agricoles dans un certain nombre de pays de l'OCDE et montre qu'en 2006, dans l'UE, les produits agricoles semi-transformés et entièrement transformés enregistraient respectivement le double et le triple du niveau de droit de douane imposé aux produits de base. Cette barrière freine la diversification de produit et la croissance des exportations à valeur ajoutée plus élevée dans les pays africains. Van Berkum (2009) montre que bien que le nombre de matières premières enregistrant des droits de douane progressifs soit en baisse dans l'UE, la progressivité des droits de douane est toujours prédominante dans de nombreuses chaînes de produit, notamment cacao, tomates, huile de palme, soja, cuir et coton.

D'un point de vue positif, un nombre significatif de pays africains bénéficient de régimes d'accès au marché préférentiels tels que le Système généralisé de préférences (SGP), le Système généralisé de préférences pour les pays les moins avancés (SGP-PMA), également connu sous le nom d'initiative "Tout sauf les Armes" (TSA) dans l'UE, la loi américaine Africa Growth and Opportunity Act (AGOA – Loi sur la croissance et les possibilités économiques en Afrique) et l'Accord de Cotonou de l'Union européenne pour les pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) qui est remplacé par les Accords de partenariat économique (APE). En raison de ces régimes, les exportateurs africains font face pour certains produits à des tarifs douaniers au-dessous de la moyenne dans les marchés de l'UE et des EU, tandis que les PMA bénéficient d'un accès libre au marché de l'UE.

Cependant, comme l'indique le débat autour des structures d'exportation agro-industrielle africaines, ces régimes n'ont pas engendré une croissance notable des exportations. Brenton *et al.* (2008) avancent trois raisons à cela.

Premièrement, les marges de préférence pour de nombreux produits actuellement exportés par les pays africains sont généralement faibles et continueront à être diminuées par la libéralisation des échanges multilatéraux. Ils ont, par exemple,

Pays / groupe	Année contingentaire	Produits agricoles (SH 01 - 24) (moyenne non pondérée en %)		
		De base	Semi-transformés	Finis
Australie	2006	0,4	0,6	2,2
Canada	2006	1,6	3,2	6,3
UE-27	2006	3,6	7,1	10,8
Islande	2006	3,9	9,2	7,7
Japon	2005	3,4	11,7	15,2
Rép. de Corée	2006	48,9	99,5	33,9
Nouvelle-Zélande	2005	0,5	2,4	3,1
Norvège	2006	16,7	0,1	5,4
États-Unis	2005	6,9	4,4	9,9

Source: [www.siteresources.worldbank.org/INTRES/Resources/469232.../tar2006c.xls](http://www.siteresources.worldbank.org/INTRES/Resources/469232.../tar2006c.xls)

Note: Basé sur les tarifs NPF moyens simples appliqués. Les catégories de produits sont définies par la classification SH des produits agricoles (01 - 24)

estimé que la valeur des préférences des ACP/SPG pour tous les pays africains (hors Afrique du Sud) est égale à 2,6 % (3,3 %) de leurs exportations respectives. La valeur des préférences de l'UE pour les PMA africains est même moindre avec 2,1 % de leurs exportations vers l'UE. Liapis (2007) a indiqué que les deux premiers bénéficiaires du régime ACP de l'UE étaient Maurice et la Côte d'Ivoire, avec une valeur moyenne annuelle de la marge de préférence de respectivement 159 millions de dollars et 81 millions de dollars. Les produits qui ont généré la majorité de ces valeurs ajoutées étaient le sucre, les bananes et le tabac. Mais la valeur de ces profits a diminué, l'UE ayant réformé sa politique intérieure concernant le sucre et son régime d'importation concernant les bananes.

Deuxièmement, ce système de préférences n'a pas réglé les contraintes clé liées à l'offre citées plus haut qui limitent l'accès des pays africains à tous les marchés. Troisièmement, pour les produits avec des marges de préférence substantielles tels que les vêtements, l'accès au marché avait été sérieusement réduit par des règles d'origine restrictives imposées par l'UE, bien que ces règles aient désormais été assouplies suite aux APE intérimaires qui ont été signés par quelques régions.

Il existe des preuves, en appui de cet assouplissement, qui suggèrent que les préférences peuvent servir de catalyseur pour les exportations de produits manufacturés si elles sont conçues dans le but de permettre l'importation d'inputs complémentaires et de faire des transactions dans des pays possédant des compétences et une infrastructure suffisantes (Collier et Venables 2007).

En résumé, les pays africains ont besoin d'accroître leur capacité pour les échanges, ce qui leur permettrait d'augmenter la réponse de leur offre aux préférences. Dans le même temps, ils bénéficieront de réformes commerciales qui conduisent à la suppression des politiques qui faussent le plus les échanges et qui nuisent au commerce agricole africain.

## **5.4 Opportunités à saisir et défis à relever pour le développement et la diversification des échanges commerciaux**

### **Opportunités**

Les profonds changements qu'ont connus les marchés nationaux, régionaux et internationaux génèrent une grande variété d'opportunités pour le développement et la diversification du commerce de produits agro-industriels. Des opportunités de développement de nouveaux produits, d'amélioration de la qualité des marchandises actuellement échangées et d'augmentation de la pénétration sur les marchés régionaux et internationaux pour les exportations existantes émergent sur ces marchés.

Une proportion grandissante des aliments et boissons à l'échelle mondiale (80 %) sont transformés, et 60 % de ces produits sont consommés dans les pays industrialisés (Wilkinson et Rocha 2008). Bien que, dans les pays en voie de développement, les dépenses totales des ménages sont destinées en grande partie à l'achat d'aliments, la plupart des produits ne sont pas transformés. Ainsi, même si, par habitant, les ventes au détail de produits alimentaires conditionnés étaient 15 fois plus élevées dans les pays industrialisés que dans les pays en voie de développement, la croissance de la consommation est bien plus rapide dans les pays en voie

de développement: 7 % dans les pays à revenus intermédiaires (tranche supérieure), 28 % dans les pays à revenus intermédiaires (tranche inférieure) et 13 % dans les pays à faibles revenus alors qu'elle se situait entre 2 et 3 % annuel dans les pays industrialisés entre 1996 et 2002. Il est prévu qu'un tel essor de croissance se poursuive (ONUDI *et al.* 2008) grâce à:

- Une croissance de la population et de la consommation par habitant allée à un changement du mode d'alimentation ainsi qu'à une plus grande variété et une meilleure qualité des produits alimentaires manufacturés.
- Une utilisation plus répandue du réfrigérateur et du micro-ondes, qui contribue à la hausse de la demande en denrées périssables et congelées et à l'augmentation de la consommation d'aliments préparés et de plats cuisinés.
- Une meilleure internationalisation des points de vente au détail, ce qui influence les comportements et les tendances des consommateurs.
- L'urbanisation, qui augmente l'importance de la préservation des aliments et de leur commodité.
- Des changements démographiques tels que la participation croissante des femmes sur le marché du travail, le vieillissement de la population dû à l'amélioration de la santé, l'augmentation de la classe moyenne disposant d'un fort pouvoir d'achat dans les économies émergentes, et la proportion de plus en plus importante de ménages constitués d'une seule personne, qui favorisent la demande en plats cuisinés, en aliments industriels et en service de restauration.

### **Opportunités sur les marchés intérieurs et régionaux**

L'analyse des contraintes de l'offre et de la demande semble indiquer que les pays africains disposent d'un potentiel pour développer le commerce intra-Afrique étant donné la proximité géographique des pays, l'envergure du marché et les liens culturels. Cependant, l'exploitation de ce potentiel et par conséquent l'accélération de l'intégration régionale à travers le commerce intra-Afrique sont entravées non seulement par le manque de diversification industrielle, comme le reflète la similitude des exportations et des importations des pays africains, mais aussi par la position concurrentielle relativement forte des fournisseurs internationaux actuels et potentiels de l'Afrique (UNECA *et al.* 2010). L'analyse de l'avantage comparatif révélé (ACR) montre que pour les fournisseurs africains, l'ACR représente moins de la moitié du niveau calculé pour les pays de l'OCDE ainsi que pour la Chine et l'Inde. En Afrique, les fournisseurs potentiels basés sur l'ACR sont limités à quelques pays comme l'Afrique du Sud, l'Égypte et le Kenya; aucun d'entre eux cependant ne bénéficie d'un avantage comparatif avec n'importe lequel des exportateurs actuels vers l'Afrique. Dans tous les pays d'Afrique identifiés comme fournisseurs potentiels, le prix intérieur est supérieur au prix du produit correspondant importé par les partenaires commerciaux actuels de l'Afrique. En d'autres termes, l'augmentation de la concurrence internationale sur les marchés intérieurs africains est une réelle menace concurrentielle pour l'accélération de la production et du commerce intra-Afrique. En conséquence, cela nécessite des mesures politiques afin de s'affranchir des contraintes d'approvisionnement, d'améliorer la compétitivité et d'accélérer la diversification de la production et le commerce.



Pourtant, les marchés intérieurs et régionaux d'Afrique semblent capables de mener la croissance des secteurs agro-industriel, agroalimentaire et commercial africains à moyen et long termes. Les marchés intérieurs et régionaux présentent les opportunités les plus prometteuses aux producteurs, aux entreprises de l'agribusiness et aux chaînes de valeur d'Afrique (Chapitre 4; Banque mondiale et FAO (2009)). De plus, la demande en produits alimentaires en Afrique devrait atteindre 100 milliards de dollars en 2015, multipliant par deux le niveau atteint en 2000 (Diao *et al.* 2003). Bien que la demande en aliments de base constituera une part significative de cette augmentation, la hausse des revenus, l'urbanisation et la modification des préférences des consommateurs entraînent une demande en produits à plus forte valeur, ainsi qu'en marchandises semi-transformées et transformées et en plats préparés. Ces tendances ont propulsé l'émergence et la croissance rapide, sur les marchés nationaux et régionaux, de chaînes de supermarchés, d'industries de transformation de produits issus de l'agriculture, et de services de restauration.

Il apparaît que les marchés à plus forte valeur qui pourvoient à la consommation nationale sont ceux dont la croissance est la plus rapide dans de nombreux pays africains. Selon Neven et Reardon (2004), les supermarchés au Kenya, qui ont émergé au milieu des années 1990, se sont développés de 18 % par an et leur part de marché représentait le cinquième du secteur alimentaire global dans les villes. En Afrique du Sud, la part des supermarchés dans le commerce alimentaire national de détail était de 55 % au début des années 2000 (Weatherspoon et Reardon 2003). Cette croissance est principalement due à l'investissement significatif des sociétés multinationales, soit directement, soit réalisé d'une autre manière qu'un apport de capital par le biais de franchises et de licences par exemple. Mais les multinationales étrangères ne sont pas les seuls acteurs des chaînes de l'agroalimentaire et de la transformation des produits issus de l'agriculture. Des entreprises africaines de l'agribusiness ont émergé pour venir jouer un rôle actif dans la constitution des marchés et des chaînes de valeur, en particulier en Afrique australe et occidentale et en Afrique du Nord. Les plus grandes entreprises africaines ont commencé à opérer au-delà de leurs frontières nationales afin de rechercher des opportunités à l'étranger sur le continent (OCDE 2008). SAB Miller, une entreprise sud-africaine de boissons, possède des installations de brassage et d'embouteillage dans de nombreux pays en Afrique australe. Illovo Sugar, une autre entreprise sud-africaine détient des exploitations au Malawi, au Mozambique, au Swaziland, en République-Unie de Tanzanie et en Zambie et va bientôt se développer au Mali. Quelques entreprises africaines ont également développé des activités en dehors du continent. SAB Miller a imposé sa marque dans le monde entier tandis que Dangote Sugar Refinery, une entreprise nigérienne privée, importe du sucre brut du Brésil et le transforme au Nigéria pour la consommation intérieure et l'industrie.

L'émergence d'entreprises autochtones africaines qui commencent à développer leurs activités au-delà des frontières semble indiquer qu'avec une amélioration continue du contexte commercial et la disparition des obstacles qui entravent le commerce régional et l'intégration, les chaînes de valeur régionales vont se développer pour intensifier le commerce des produits agro-industriels.



## Opportunités sur les marchés traditionnels d'exportation

Les propos exposés plus haut dans ce document illustrent comment les exportations mondiales de produits agro-industriels se sont diversifiées de manière significative ces deux dernières décennies dans le domaine des produits horticoles transformés et à forte valeur. Ce changement a été déclenché par la modification des goûts des consommateurs, la libéralisation des échanges commerciaux ainsi que les progrès en matière de production, de transformation, de transport et de logistique. Ces segments dynamiques du marché mondial de marchandises agro-industrielles ont connu une croissance plus rapide que les exportations totales de l'agro-industrie, si bien qu'en 2008, les marchandises et produits issus de l'horticulture ayant subi une transformation ont représenté presque 47 % des exportations mondiales de l'agro-industrie. En incluant les marchandises semi-transformées, la proportion se monte à environ trois quarts des exportations totales de l'agro-industrie.

**Tableau 5.8: Chine: Importations de produits agro-industriels d'Afrique – par type de marchandise – période 1990-2008**

Année	Total des importations de produits agro-industriels (millions de dollars)	Part des importations totales (%)				
		Marchandises transformées destinées aux consommateurs finaux	Marchandises semi-transformées destinées à la transformation	Marchandises non transformées destinées à la transformation	Marchandises non transformées destinées aux consommateurs finaux	Horticulture
1990	187,98	0,00	3,75	94,84	0,13	1,27
1991	175,60	0,00	1,41	97,48	0,17	0,94
1992	164,24	0,04	0,40	97,10	1,20	1,26
1993	86,14	1,26	3,49	88,87	3,77	2,60
1994	190,11	0,32	4,95	91,96	1,64	1,14
1995	271,63	0,32	2,35	96,37	0,75	0,21
1996	366,52	0,09	6,18	92,65	0,58	0,49
1997	583,07	0,05	2,19	96,84	0,43	0,49
1998	290,23	0,37	1,53	96,46	1,32	0,31
1999	414,97	0,43	1,72	90,29	7,45	0,11
2000	607,62	0,86	4,98	86,28	7,69	0,19
2001	603,52	0,79	8,45	86,02	4,48	0,26
2002	739,63	0,90	7,81	87,14	3,75	0,40
2003	1 078,78	0,74	7,68	87,98	3,05	0,55
2004	1 441,59	0,55	6,70	89,54	2,55	0,66
2005	1 661,44	0,67	7,01	89,44	1,94	0,94
2006	1 991,84	0,62	6,82	90,78	1,38	0,40
2007	1 938,82	0,85	8,57	88,61	1,49	0,48
2008	2 025,26	1,20	11,39	85,52	1,28	0,61

Source: CNUCED (2010a)

Des opportunités existent également pour pénétrer les marchés à forte valeur avec des marchandises traditionnellement exportées. Les marchés du café de première qualité, du cacao, des produits biologiques et produits issus du commerce équitable se sont développés considérablement ces 10 dernières années alors qu'ils avaient démarré très bas. De nombreux pays dont la République-Unie de Tanzanie avec la société KILLICAFE qui commercialise une spécialité de café du Kilimandjaro, ciblent ces marchés afin de développer leurs exportations et de diversifier les débouchés pour les exportations (Banque mondiale 2007a).

### Opportunités sur les marchés d'exportation émergents

L'émergence des "locomotives" de l'économie mondiale dans le sud (la Chine, l'Inde, le Brésil, l'Indonésie et l'Afrique du Sud), leurs échanges croissants avec l'Afrique et les liens qu'elles y ont tissés en matière d'investissement représentent une autre opportunité d'expansion et de diversification du commerce de l'agro-industrie dans

Année	Total des importations de produits agro-industriels (millions de dollars)	Part des importations totales (%)				
		Marchandises transformées destinées aux consommateurs finaux	Marchandises semi-transformées destinées à la transformation	Marchandises non transformées destinées à la transformation	Marchandises non transformées destinées aux consommateurs finaux	Horticulture
1990	82,37	0,00	2,32	16,79	0,00	80,89
1991	91,37	0,57	2,60	16,96	0,00	79,87
1992	105,16	0,18	1,23	16,75	0,00	81,84
1993	142,32	0,26	2,92	18,33	0,25	78,23
1994	258,04	1,63	2,06	52,64	0,14	43,53
1995	332,05	0,03	1,14	36,83	0,08	61,92
1996	252,54	0,13	1,12	36,08	0,32	62,34
1997	306,51	0,25	1,78	41,75	0,08	56,15
1998	366,41	0,33	2,03	36,22	0,32	61,09
1999	486,66	0,07	0,48	46,03	0,02	53,40
2000	577,71	0,58	3,31	53,33	0,03	42,75
2001	442,49	0,40	5,65	64,39	0,75	28,81
2002	513,99	0,36	6,38	47,16	0,78	45,33
2003	614,31	0,54	4,99	46,28	0,72	47,47
2004	733,02	0,60	8,33	38,82	0,98	51,25
2005	837,90	0,69	8,61	35,67	0,89	54,14
2006	764,14	1,35	6,75	36,47	0,79	54,63
2007	920,67	1,19	5,97	44,17	0,72	47,95
2008	1 351,04	0,83	4,62	42,46	0,71	51,37

Source: CNUCED (2010a)

<b>Tableau 5.10: Taux des droits de douane appliqués par la NPF et répartition des lignes tarifaires et de la part des importations par classe de taxe en Chine</b>										
<b>Produits agricoles</b>										
	Moyenne simple	Exempt de taxes	0< =5	5< =10	10< =15	15< =25	25< =50	50< =100	>100	NAV (%)
		Lignes tarifaires* et parts des importations en valeur (%)								
Appliqués par la NPF, 2008	15,6	5,9	8,5	26,3	24,5	24,9	7,4	2,6	0,0	0,3
Part des importations		0,8	41,5	31,4	4,7	4,9	15,9	0,7	0,0	2,5
Notes: Le nombre de lignes tarifaires appliquées NPF (SH) est de 2 797; NAV –Droit non ad valorem										
<b>Produits non-agricoles</b>										
	Moyenne simple	Exempt de taxes	0< =5	5< =10	10< =15	15< =25	25< =50	50< =100	>100	NAV (%)
		Lignes tarifaires* et parts des importations en valeur (%)								
Appliqués par la NPF, 2008	8,7	7,6	19,9	46,6	14,3	10,6	1,1	0,0	0,0	0,5
Part des importations		51,6	19,2	24,0	2,7	2,0	0,4	0,0	0,0	0,4

Source: OMC *et al.* (2009)

Note: Le nombre de lignes tarifaires appliquées NPF Système Harmonisé (SH) est de 7 716

un contexte d'échanges et de coopération sud-sud. Les tableaux 5.8 et 5.9 montrent l'importance croissante de la Chine et de l'Inde en tant que partenaires commerciaux clés pour l'agro-industrie en Afrique.

Entre 1990 et 2008, les produits agro-industriels importés d'Afrique par la Chine se sont multipliés par 10, passant de 188 millions de dollars à 2 milliards de dollars, ce qui correspond à un taux de croissance annuel moyen de 14,1 %. Sur la même période, les produits agro-industriels importés d'Afrique par l'Inde ont augmenté à un taux encore plus élevé, leur volume s'étant multiplié par seize, passant de 82,4 millions de dollars à près de 1,4 milliard de dollars, correspondant à un taux de croissance annuel moyen de 16,8 %. Dans ce contexte, l'Afrique pourrait intensifier sa coopération avec la Chine dans le but d'augmenter les exportations de marchandises transformées, en exploitant, entre autres, les flux d'IDE vers les ressources naturelles d'Afrique (Chapitre 7).

Cependant, les marchandises non transformées destinées à la transformation et l'horticulture (qui est largement composée de marchandises non transformées destinées au consommateur final) constituent la grande partie du volume de produits agro-industriels que la Chine et l'Inde importent d'Afrique. En 1990, la

<b>Tableau 5.11: Taux des droits de douane appliqués par la NPF et répartition des lignes tarifaires et de la part des importations par classe de taxe en Inde</b>										
<b>Produits agricoles</b>										
	Moyenne simple	Exempt de taxes	0< =5	5< =10	10< =15	15< =25	25< =50	50< =100	>100	NAV (%)
		Lignes tarifaires* et parts des importations en valeur (%)								
Appliqués par la NPF, 2008	32,2	5,4	3,9	3,6	5,9	4,6	66,9	7,5	2,3	0,3
Part des importations		6,8	4,0	2,4	3,1	1,0	56,6	25,3	0,7	2,8
Notes: Le nombre de lignes tarifaires appliquées NPF (SH) est de 2 797; NAV –Droit non ad valorem										
<b>Produits non-agricoles</b>										
	Moyenne simple	Exempt de taxes	0< =5	5< =10	10< =15	15< =25	25< =50	50< =100	>100	NAV (%)
		Lignes tarifaires* et parts des importations en valeur (%)								
Appliqués par la NPF, 2008	10,1	3,4	14,4	74,0	0,5	1,7	5,0	0,8	0,1	5,8
Part des importations		9,0	43,4	8,3	38,9	0,2	0,1	0,1	0,0	0,2

Source: OMC *et al.* (2009)

Note: Le nombre de lignes tarifaires appliquées NPF Système Harmonisé (SH) est de 7 716

part des marchandises non transformées par rapport au total des produits agro-industriels importés d'Afrique par la Chine représentait près de 95 %, pour retomber légèrement à 86 % en 2008, ce qui reflétait la hausse de la proportion de marchandises semi-transformées qui est passée de 4 % en 1990 à 11 % en 2008.

Dans le cas de l'Inde, l'horticulture représentait 81 % des produits agro-industriels importés d'Afrique en 1990 mais cette part a nettement chuté à 51 % en 2008. Sur cette même période, la part de marchandises non transformées destinées à la transformation a augmenté, passant de 17 à 42,5 % des importations totales de produits agro-industriels depuis l'Afrique. Les tableaux 5.10 et 5.11 montrent que la Chine comme l'Inde imposent des droits de douanes sur les importations agricoles, qui sont plus élevés que ceux auxquels doit faire face l'Afrique sur ses principaux marchés traditionnels en Europe et aux États-Unis. Cependant, selon une donnée récente de l'OMC, l'Inde a commencé à dispenser les pays les moins avancés (PMA) de taxes douanières et à supprimer les quotas pour leurs exportations de produits comme le coton, le cacao, la canne à sucre et le prêt-à-porter (OMC 2010). Les défis qui seront à relever pour l'avenir du commerce africain avec la Chine et l'Inde sont traités plus loin dans ce rapport.

### **Niches et opportunités sur les marchés d'exportation spécialisés sur les marchés des économies développées et émergentes:**

Un éventail de niches et de marchés d'exportation spécialisés représente, pour l'Afrique, de nouvelles opportunités de développer ses exportations de produits agroalimentaires vers les économies de marchés développées et d'autres économies de marchés émergentes (ONUDI *et al.* 2008):

- a) **Aliments et boissons bio:** le marché mondial a été estimé à 24 milliards de dollars en 2005, principalement dans l'Union Européenne et aux États-Unis. Bien que le secteur ait subi un ralentissement depuis les années 1990, le taux de croissance actuel est estimé à 8-12 % annuel en Europe et de 14-20 % aux États-Unis (Wilkinson et Rocha 2009).
- b) **Le commerce équitable** s'est développé au-delà du secteur du café et comprend aujourd'hui d'autres produits comme le thé, le cacao, le miel, les jus de fruits, le vin, le raisin, les fruits et légumes, les fruits secs et les épices, ainsi que des produits non-alimentaires comme les fleurs, les plantes et le coton en graines. Le marché mondial a été estimé à 1,6 milliard de dollar en 2006 (Wilkinson et Rocha 2009).
- c) **La provenance des produits** reflète une certaine qualité alliée à des valeurs sociales et culturelles dans un contexte de développement collectif local. Cela comprend des produits locaux, des produits non-alimentaires tels que des marchandises ethniques (textiles) et des produits associés au concept de développement durable.
- d) **Les aliments "bénéfiques pour la santé" ou dont la qualité nutritionnelle a été améliorée** répondant à une préoccupation de plus en plus forte des consommateurs pour la santé et la sécurité alimentaire, ont encouragé de nombreuses innovations de l'industrie alimentaire de transformation dans le secteur des produits manufacturés. Ce segment de marché constitue une importante opportunité de marché à long terme.

Ces niches et marchés spécialisés pourraient fournir d'importantes opportunités d'exportations pour l'agribusiness africain.

### **Les défis à relever pour exploiter les opportunités du marché**

#### **Défis génériques**

Malgré de nombreuses opportunités pour les exportations de l'agribusiness africain, le continent rencontre des difficultés croissantes sur les marchés nationaux. Une opportunité de marché ne se traduit pas systématiquement par une activité de l'agro-industrie nationale. Du fait de la mondialisation et de la libéralisation du commerce multilatéral, les agro-industries nationales sont confrontées, sur leurs marchés intérieurs, à la concurrence croissante de grandes multinationales qui bénéficient d'économies d'échelle, de marques bien implantées et de systèmes de distribution et chaînes de valeur efficaces. Une telle compétition est susceptible d'augmenter au fur et à mesure que les exportateurs des pays développés et des économies émergentes recherchent de nouvelles opportunités de marché dans les pays en voie de développement. Cela souligne la nécessité de développer les capac-

ités et d'améliorer la productivité des agro-industries nationales pour qu'elles soient compétitives sur leurs propres marchés intérieurs.

La plupart des produits commercialisés dans les nouveaux secteurs dynamiques sont périssables. Les normes de qualité et de sécurité sont plus rigoureuses. Ces marchés nécessitent également des livraisons ponctuelles et des économies d'échelle ce qui constitue des défis particuliers pour les petits producteurs et les entreprises de transformation travaillant à petite échelle, qui ne sont pas armés pour répondre aux exigences et à la nouvelle concurrence des supermarchés qui opèrent sur le sol national. De la même façon, la capacité des exportateurs potentiels à se conformer aux normes de santé et de sécurité obligatoires et à satisfaire les critères non-obligatoires mais définis par les marchés d'outre-mer reste un défi majeur. La faiblesse des services de transport, de la logistique commerciale et des infrastructures constituent un sérieux obstacle au maintien de la qualité, à la réduction du gaspillage et à l'assurance d'une livraison ponctuelle aux détaillants.

Pour accéder aux marchés étrangers, les marchandises de plus haute qualité et les produits différenciés sont souvent confrontés à de plus grandes difficultés d'information (Brenton *et al.* 2008). Déterminer précisément et de manière rentable les tendances et les exigences des marchés dépend soit des capacités des agences de promotion commerciale, soit d'un accès à des prestataires de services efficaces du secteur privé. Face à la faiblesse des prestataires publics, comme c'est le cas en Afrique, un partenariat public-privé et une aide pour le commerce pourraient contribuer à surmonter ce problème.

### **Défis dus à une intégration régionale inefficace**

Malgré l'existence de diverses initiatives d'intégration régionale destinées à promouvoir le commerce entre les pays d'Afrique, le faible volume des échanges commerciaux intra-Afrique de produits agro-industriels souligne le manque d'efficacité des efforts d'intégration actuels. L'intégration régionale n'a pas conduit à l'amélioration des infrastructures et des services régionaux qui soutiennent le commerce. De la même façon, la faiblesse des institutions dans l'administration des douanes et dans la facilitation du transit, ainsi que dans les systèmes de paiement et d'assurance, entrave le commerce intra-régional. Selon les EDIC, le commerce régional en Afrique continue d'être freiné par la faiblesse de la coordination et de l'harmonisation de la documentation, de la réglementation et des normes sur les produits. Un autre problème sérieux réside dans la l'impossibilité de convertir des monnaies africaines au niveau régional, ainsi que dans une réglementation monétaire et financière conflictuelle au niveau national.

### **Commerce sur les marchés émergents**

Deux problèmes pèsent largement sur les futures relations commerciales de l'agro-industrie avec la Chine, l'Inde et d'autres économies émergentes: le premier concerne la faible proportion de produits transformés et semi-transformés dans les exportations de l'Afrique vers ces pays et le second a trait aux tarifs douaniers relativement élevés que les NPF imposent actuellement sur les importations de produits agricoles venant d'Afrique.

## **5.5 Stratégies pour améliorer le commerce et la compétitivité**

Afin d'exploiter les opportunités disponibles de développement du commerce, les pays africains doivent élaborer une stratégie sur plusieurs axes. Les éléments fondamentaux d'une stratégie de promotion du commerce et d'amélioration de la compétitivité dans le secteur agro-industriel, fondés sur l'examen d'études récentes (Newfarmer *et al.* 2009; Banque mondiale et FAO 2009; Hanouz et Lawrence 2009) et sur les leçons tirées de l'expérience des pays à économie émergente, sont détaillés ci-dessous.

### **Cohérence du système d'incitation et des politiques**

Afin de s'assurer que les ressources physiques, humaines et financières sont canalisées dans les secteurs pour lesquels le pays possède la capacité de rivaliser à long terme, une analyse rigoureuse du dosage macro-économique et du système d'incitation est nécessaire. Cela nécessite une compréhension claire de l'interaction entre les mesures commerciales, macro-économiques et sectorielles et de leur influence sur les investissements, la production et les décisions commerciales. La cohérence des politiques est essentielle afin de s'assurer que les mesures influençant la production agricole, le commerce et la compétitivité sont coordonnées de manière intégrée.

### **Réduction des coûts des échanges**

Toute stratégie globale doit comprendre des mesures destinées à réduire les coûts des échanges afin d'améliorer la compétitivité des entreprises africaines. Il est primordial de mener des réformes afin d'améliorer l'accès des entreprises de l'agribusiness à des intrants produits de manière efficace et à des services d'accompagnement. Les entreprises qui doivent payer plus cher que leurs concurrents pour l'électricité, l'eau, les télécommunications, le transport, la logistique, les services financiers et la douane rencontreront des difficultés à être compétitives sur n'importe quel marché. Permettre la compétitivité par la mise à disposition de ces services tout en maintenant une surveillance réglementaire constitue le défi que devront relever les gouvernements en matière d'élaboration de politiques.

### **Des politiques et des institutions proactives pour soutenir le commerce**

Afin de pallier aux défaillances des marchés et des gouvernements, qui entravent la compétitivité, des interventions et institutions spécifiques seront nécessaires. Cela comprend des services de conseil aux entreprises, des agences d'aide à l'exportation et à l'investissement, des agences de normalisation et des organismes d'aide à la formation et au développement des compétences, ainsi qu'aux innovations, aux regroupements et à la constitution de réseaux. Ces organismes existent déjà dans de nombreux pays mais ils ont tendance à rester inefficaces car ils opèrent le plus souvent de manière isolée. Dans la mise en place et la gestion de ces organismes, le défi consiste à s'assurer qu'ils fonctionnent dans un cadre cohérent et intégré, plutôt que sous forme d'une série d'interventions ad hoc. Un comité de conseillers politiques, habilité et dédié aux questions du commerce et de la compétitivité, devrait être créé au sein du gouvernement avec pour mission de superviser les activités de

ces organismes afin de s'assurer qu'ils fonctionnent en toute collaboration et de manière complémentaire. Mais l'objectif premier de la création d'un tel comité sera de pallier aux défaillances des gouvernements et à la faiblesse de leurs capacités à assurer la formulation, la mise en place et la cohérence de politiques.

### **Une plus forte intégration régionale en Afrique**

L'intégration régionale devrait faire partie d'une vaste stratégie destinée à résoudre les nombreux problèmes de compétitivité qui nuisent à l'Afrique, conséquences d'infrastructures sous-développées, d'une administration des douanes inefficace et d'un manque d'harmonisation des politiques et de la réglementation. L'intégration régionale peut constituer un mécanisme important pour réaliser de réelles économies d'échelle dans le cadre de services d'une infrastructure clé. En assurant une meilleure coordination entre les institutions des différents pays, l'intégration régionale peut faciliter l'harmonisation des services financiers, la normalisation des produits et la mise en place de procédures et de documentations douanières simplifiées.

### **Renforcer la coopération Sud-Sud**

L'expérience des échanges Sud-Sud et des accords commerciaux régionaux (ACR) en Asie montre que l'interdépendance croissante de l'Asie en plein développement n'est pas uniquement due à l'intégration régionale réalisée via les ACR. L'intégration a été essentiellement le résultat de l'intensification des liens et de la coopération intra-industrielle (ONUDI 2006a; CNUCED 2008a). Par conséquent, le fait de mettre en place et de faciliter les circuits commerciaux régionaux et les chaînes de valeur régionales innovantes devient un aspect important du programme révisé destiné à promouvoir les initiatives d'intégration régionale en Afrique.

### **Aide au commerce**

Une assistance au développement sous forme d'aide au commerce est nécessaire pour aider les pays africains à saisir les opportunités sur les marchés régionaux et internationaux. Mais une planification destinée à rendre cette aide pour le commerce efficace devrait exister au sein d'une vaste stratégie dont l'objectif est de surmonter les principaux obstacles au commerce et à la compétitivité. Etant donné la multitude des défis à relever et les ressources limitées qui sont à disposition, l'aide pour le commerce devrait être dirigée vers les mesures qui ont de gros effets multiplicateurs sur le développement des échanges. Une hausse des investissements dans les infrastructures régionales et un soutien au renforcement des institutions relatives au commerce telles que les organismes de normalisation, les agences douanières et les organisations de promotion du commerce régional, sont susceptibles de générer de meilleures retombées. A cet égard, le cadre stratégique de l'ONUDI pour la mise en place de l'aide pour le commerce (ONUDI 2009c) apparaît pertinent et en accord avec les arguments détaillés ici, puisqu'il repose sur trois axes: a) développer les capacités à fournir des produits compétitifs; b) renforcer l'infrastructure et les services liés à une conformité reconnue au niveau international; c) assurer une connectivité efficace avec les marchés.



### **Accords de libre-échange interrégionaux (ALE)**

Un autre élément de la stratégie étudiera comment le commerce florissant entre l'Afrique et les économies émergentes peut être géré avec efficacité de manière à ce qu'il profite à l'agribusiness et aux exportateurs africains. La grande partie du commerce actuel se fait de manière hasardeuse et opportuniste. La formalisation de ces échanges à travers des accords de libre-échange interrégionaux pourrait être l'occasion de réduire les droits de douane élevés qu'imposent actuellement les ALE sur les exportations agro-industrielles africaines et d'attirer les investissements dans le secteur de la transformation de produits agroalimentaires en Afrique, ce qui contribuerait finalement à la diversification des exportations et à la croissance des gains pour l'agribusiness et les exportateurs.

Il existe des signes encourageants en faveur de la réduction des tarifs douaniers. Outre le cas de l'Inde mentionné plus haut, le Brésil est également en train de finaliser son projet pour offrir aux PMA une exonération des taxes douanières et supprimer les quotas pour leurs exportations. Alors que ces projets progressent, deux éléments essentiels doivent être gardés à l'esprit. Tout d'abord, il s'agit de s'assurer qu'aucune exception n'exclurait d'importantes exportations africaines. Deuxièmement, il serait utile d'étudier la possibilité de convertir les offres des économies émergentes de supprimer les taxes douanières et les quotas d'importation, en engagements contraignants établis dans le cadre d'accords gérés par l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Actuellement, l'accord correspondant de l'OMS spécifie que les "pays en voie de développement qui peuvent se le permettre" (c'est-à-dire qui sont capables d'offrir de telles préférences) devraient les offrir. Cela laisse, à chaque pays émergent, le choix de décider s'il étend ou non ces préférences, sans qu'aucun accord ne le contraigne. Mais avec le pouvoir économique des économies émergentes, l'apparition d'une nouvelle classe moyenne au fort pouvoir d'achat et le commerce croissant de ces pays avec l'Afrique, une importante opportunité d'expansion peut s'ouvrir aux exportateurs agro-industriels africains si on réussit à persuader les pays à économie émergente de s'engager en faveur d'un accès aux exportateurs africains exonéré de taxes douanières et de quotas.

### **Accords de partenariat économique (APE)**

Au sein de leur stratégie dans le cadre des APE, les pays africains doivent se concentrer sur la création d'échanges commerciaux. Ils doivent en même temps minimiser le détournement des flux commerciaux et conclure un APE pro-développement (Brenton et al. 2008). Alors que de nombreux pays entrent dans la nouvelle phase du processus de l'APE suite au lancement des accords provisoires, ils ont l'occasion de négocier les accords afin que ceux-ci contribuent à améliorer la compétitivité des économies africaines grâce à la réduction des barrières douanières internes et externes et à des politiques actives destinées à solutionner les contraintes liées à la capacité d'offre et les coûts d'ajustement liés aux échanges commerciaux.

En rassemblant les différents éléments de la stratégie afférente aux régimes externes du commerce, il est important de garder à l'esprit que la libéralisation du commerce mondial est en principe supérieure et générera de meilleurs retombées pour les pays africains que la libéralisation du commerce régional ou bilatéral. Mais