

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT

Trade and Development Board, sixtieth session
Geneva, 16–27 September 2013

**Plenary on Item 6:
Economic development in Africa: Intra-African trade:
Unlocking Private Sector Dynamism**

Speaker: Chad

Thursday, 19 September 2013
*Not checked against delivery **

* This statement is made available in the language and form in which it was received. The views expressed are those of the author and do not necessarily reflect the views of UNCTAD.

RÉPUBLIQUE DU TCHAD

AMBASSADE DE LA RÉPUBLIQUE DU TCHAD
AUPRÈS
DE LA CONFÉDÉRATION HELVÉTIQUE



MISSION PERMANENTE DE LA RÉPUBLIQUE DU TCHAD
AUPRÈS DE L'OFFICE DES NATIONS UNIES À GENÈVE
ET DES AUTRES ORGANISATIONS INTERNATIONALES
EN SUISSE

UNITÉ - TRAVAIL - PROGRÈS

Intervention de Son Excellence Monsieur BAMANGA ABBAS,
Ambassadeur, Représentant permanent du Tchad à Genève, sur le
rapport sur le développement économique de l'Afrique à la 60^e Session
du Conseil du Commerce et du Développement de la CNUCED

Genève, 20 septembre 2013

Monsieur le Président,

Le rapport 2013 de la CNUCED sur le développement économique en Afrique de 2013 traite d'un sujet important pour nos pays puisque le commerce intra-africain a fait l'objet d'une Conférence de l'Union Africaine du 29 au 30 Janvier 2012 à Addis-Abeba, sur le thème de "INTENSIFICATION DU COMMERCE INTRA-AFRICAIN".

Le principal message de ce rapport de la CNUCED est que le commerce intra-africain est porteur d'une croissance et d'un développement soutenus en Afrique mais que, pour en optimiser les gains, il faut insérer le dynamisme du secteur privé et adopter une approche de l'intégration qui soit axée sur le développement.

Dans cette perspective, le rapport tente de répondre aux questions essentielles suivantes :

- 1 * Quelles possibilités existe-t-il en Afrique en matière de commerce international et pourquoi ces possibilités ne sont-elles pas pleinement exploitées?
- 2 * Comment les pays africains peuvent-ils améliorer l'application des accords régionaux existants pour stimuler le commerce intra-africain?
- 3 * Quels facteurs limitent la capacité des entreprises africaines à produire des biens et des services qui soient concurrentiels sur les marchés d'exportation?
- 4 * Comment les pays africains peuvent-ils faire en sorte que le commerce intra-africain soit principalement impulsé par des entrepreneurs nationaux et régionaux afin d'optimiser les gains pour les Africains?
- 5 * Comment les gains du commerce régional peuvent-ils être largement répartis et distribués entre les pays?
- 6 * Certains facteurs externes entravent-ils les échanges intra-africains et comment les partenaires de développement peuvent-ils contribuer à libérer le potentiel commercial de l'Afrique?

Monsieur le Président,

Depuis les années 1960, période des indépendances politiques de la majorité des pays africains, les gouvernements ont déployé beaucoup d'efforts pour exploiter le potentiel de leur commerce de façon à ce qu'il contribue à leur développement. Malheureusement, ces efforts n'ont pas été couronnés de succès comme en attestent les statistiques du commerce intra-africain. En termes d'échanges intracontinentaux, l'Afrique est en retard sur le reste du monde. Entre 2007 et 2011, à peine 11 % des exportations africaines avaient pour destination d'autres pays africains. Cette part des exportations intra-régionales s'élève à 50 % dans l'Asie en développement, 70 % en Europe.

- Quelles en sont les principales causes de cet échec ?

De notre point de vue, le commerce intra-africain « souffre » de :

- l'absence d'une vision stratégique globale à l'échelle du continent,
- la faiblesse des infrastructures pour produire et augmenter l'offre,

- l'absence d'un marché véritablement africain où l'offre rencontre la demande au sens macroéconomique du terme,
- l'étroitesse des marchés régionaux ;
- la faiblesse de recherches et de développement lié au commerce ;
- le manque de coordination et de synergie entre secteur public et privé, etc.

Monsieur le Président,

L'un des gros problèmes de l'Afrique est qu'il existe très peu de zones véritablement intégrées où les échanges commerciaux puissent prospérer. On trouve surtout des micro-marchés et la plupart des pays sont enclavés. Par exemple, les accords commerciaux régionaux, comme ceux de la SADC en Afrique australe ou de la CEDEAO en Afrique de l'Ouest, entraînent une fragmentation du continent qui ne favorise pas une intégration plus globale qui boosterait le commerce intra-africain.

Le renforcement du commerce intra-africain se heurte à la très faible présence d'industries de transformation. *« C'est l'élément central du blocage. Les économies africaines exportent à 90 % des produits primaires. Il y a donc très peu de complémentarité.*

Autre obstacle : l'insuffisante criante des infrastructures, notamment pour le transport.

Monsieur le Président,

Il nous semble indispensable que les accords commerciaux doivent être scellés à l'échelle du continent avec une vision stratégie globale et non à l'échelle des régions sans aucune harmonisation par rapport aux autres régions.

L'autre facteur important, c'est l'investissement dans les infrastructures de production des produits primaires afin d'accroître l'offre de l'Afrique et surtout l'investissement dans les infrastructures des transformations de ces produits primaires de l'Afrique.

Est-il nécessaire de le rappeler, l'une des faiblesses du commerce africain est dans les produits manufacturiers.

Enfin, après cinquante ans d'indépendance, l'Afrique demeure largement dépendante de l'aide et reste spécialisée dans des produits primaires. Le contexte mondial a en revanche profondément changé et l'Afrique a fortement diversifié ses partenaires. Elle doit booster son commerce à l'échelle continentale en investissant dans les infrastructures de productions et de transformations afin de résister aux effets et conséquences désastreux de la grande récession de 2008-2009 qui ont fait apparaître la vulnérabilité de ce continent aux chocs mondiaux.