

**CONFERENCE REGIONALE SUR LA PROMOTION DU DEVELOPPEMENT DU SECTEUR DES SERVICES ET DE LA CROISSANCE TIREE PAR LE  
COMMERCE EN AFRIQUE**

Organisée par la CNUCED en collaboration avec la Commission de l'Union Africaine (CUA) et la Commission Economique des Nations Unies pour l'Afrique (CEA) et en partenariat avec l'Organisation International de la Francophonie (OIF)

**Addis-Abeba, Ethiopie, 12-13 septembre 2013**

**Présentation par M. Abdoulaye Ndiaye  
Directeur AGIR & Promouvoir et Chercheur ILEAP/JEICP**

\* Cette présentation est circulée dans la langue originale et la forme sous laquelle elle a été reçue.  
Les opinions exprimées sont celles de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement les vues de la CNUCED.

Conférence Régionale sur la promotion du développement du  
secteur des services et de la croissance tirée par le commerce

CNUCED/CUA/CEA

Addis-Abeba, Ethiopie-12-13 septembre 2013

# Commerce des services en Afrique: principales opportunités et principaux défis en Afrique de l'Ouest

Par:

Abdoulaye Ndiaye

*Directeur AGIR & Promouvoir*

*Chercheur ILEAP*

[abndiaye@gmail.com](mailto:abndiaye@gmail.com)

**Conférence CNUCED**

**Addis Abeba Sept 2013**

# Plan de présentation

- Le contexte du commerce des services en Afrique de l'Ouest
- Le commerce des services intra africain
- Le Commerce des services extra africain
- Les possibilités d'expansion du commerce des services : les chaînes de valeur
- Les défis rencontrés par les exportateurs
- Les opportunités selon les différents modes de fourniture
- Principales recommandations

# Le contexte du commerce des services en Afrique de l'Ouest

- Une balance commerciale des services généralement déficitaire
- Une part du commerce intra régional encore faible mais dont la tendance est à la hausse
- Une politique d'intégration régionale couvrant un nombre croissant de secteurs
- Des infrastructures régionales facilitant le mouvement des personnes, des biens et des services (transport, télécommunications)
- Des mesures de facilitation pour une plus grande fluidité des services de transport

# Le commerce des services intra africain

- Un environnement réglementaire visant à mettre en place un marché commun régional des services:
  - Télécommunications (CEDEAO)
  - Transport aérien (UA, UEMOA)
  - Transport maritime (UEMOA)
  - Banques (UEMOA)
  - Assurances (CIMA: Afrique de l'Ouest et Afrique centrale Francophone)
  - Tourisme (UEMOA)
  - Services professionnels: Comptabilité, santé, éducation, etc. (UEMOA)

# Le commerce des services extra africain

- Les secteurs les plus dynamiques:
  - Tourisme
  - Transport maritime
  - Transport aérien (ABSA): Open Sky => USA, Europe, Moyen-Orient, Afrique.
  - Téléservices (Europe, USA, Afrique)

# Les possibilités d'expansion du commerce des services

## ■ Secteurs traditionnels:

- Transport maritime et Auxiliaires au transport maritime - Transport aérien - Banques – Assurances - Tourisme

## ■ Nouveaux secteurs:

- Téléservices: tous les secteurs de services où l'Afrique dispose d'avantages comparatifs (coûts de MO) comme les services de backoffice et autres services professionnels.
- B-to-B: se connecter aux chaînes de valeur mondiales
- Nouvelles tendances → Développement des téléservices au niveau régional par les modes 1 & 3

# Les défis rencontrés par les exportateurs

- Défis valables pour tous les secteurs:
  - **Inexistence d'une vision et d'une stratégie nationale** de promotion des exportations de services
  - Faiblesse des mesures d'accompagnement due au manque de prise de conscience des gouvernements du **fort potentiel** et de **l'importance** des exportations de services
  - **Manque de moyens** techniques et financiers des organisations professionnelles africaines pour promouvoir leurs membres dans l'exportation des services
  - **Inadéquation des systèmes statistiques** classiques qui ne reflètent pas la réalité des exportations de services selon les 4 modes (efforts CEDEAO)

# Services de communication

Défis	Opportunités
<ul style="list-style-type: none"><li>• Besoin de modernisation technologique</li><li>• Faiblesse des infrastructures</li><li>• Faiblesse des capacités techniques et humaines</li><li>• Manque d'indépendance des organes de régulation</li><li>• Niveau relativement élevé des tarifs dans certains pays.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Connectivité: câbles sous-marins</li><li>• Externalisation</li><li>• Economies d'échelle dans l'espace CEDEAO</li></ul>

# Services bancaires

Défis	Opportunités
<ul style="list-style-type: none"><li>• Faible taux de bancarisation (10%)</li><li>• Harmonisation du secteur financier</li><li>• Régulation de la supervision bancaire au sein de la CEDEAO</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Externalisation</li><li>• Economies d'échelle dans l'espace CEDEAO</li><li>• Emergence des banques régionales</li></ul>

# Services des assurances

Défis	Opportunités
<ul style="list-style-type: none"><li>• Secteur dominé par les compagnies étrangères</li><li>• Difficulté pour les compagnies locales (à capitaux nationaux) de gagner des parts de marchés</li><li>• Marché cloisonné (CIMA), pas d'agrément unique comme dans le cas des banques</li><li>• Le secteur de la réassurance est faible</li><li>• Accès au marché: Pouvoir discrétionnaire de l'autorité de tutelle du pays même après avis favorable de la CRCA</li><li>• Obligation de se réassurer auprès de Africa-ré et Cica-ré</li><li>• Les grandes compagnies (minières, de construction) s'assurent en général à l'étranger.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mode 1: Tendance à la délocalisation des sociétés d'assurance de l'OCDE</li><li>• Possibilités d'offrir des services d'assurance à la diaspora africaine (Mode 1 &amp; Mode 3)</li><li>• Les entreprises étrangères qui s'implantent dans le pays pourraient souscrire des polices d'assurance dans le pays (Mode 2)</li></ul>

# Services auxiliaires au transport maritime

Défis	Opportunités
<ul style="list-style-type: none"><li>• La libéralisation du secteur maritime a entraîné une situation de monopole ou de quasi-monopole des grands groupes étrangers</li><li>• Faible capacité des opérateurs portuaires africains</li><li>• Pas d'observatoire régional</li><li>• Opacité sur les tarifs: taux fixés par les armateurs de manière discrétionnaire</li><li>• Peu d'échange de statistiques au niveau régional</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Pour tous les services de consignation, ravitaillement, transitaire, manutentionnaire, etc. (Mode 2)</li><li>• Les grands travaux portuaires en Afrique de l'Ouest (extension et modernisation) → développement du trafic</li></ul>

# Services de transport aérien

Défis	Opportunités
<ul style="list-style-type: none"><li>• Tarifs exorbitants de transport intra CEDEAO et hors CEDEAO</li><li>• Coût élevé des prestations au sol</li><li>• Des taxes élevées → secteur vache à lait pour l'Etat</li><li>• Insuffisance des équipements au sol</li><li>• Etat vétuste de la flotte des compagnies locales</li><li>• Insuffisance de la flotte → location d'avions amortis</li><li>• Lignes régulières vers l'Europe dominées par les compagnies européennes</li><li>• Les compagnies locales sont peu présentes dans le marché européen (Mode 3)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mode 1: possibilités de transport si on modernise</li><li>• Mode 2: au niveau des services d'assistance au sol</li></ul>

# Services comptables

Défis	Opportunités
<ul style="list-style-type: none"><li>• Non reconnaissance des diplômes et des qualifications sur les marchés étrangers</li><li>• Méconnaissance des circuits de distribution sur les marchés étrangers</li><li>• Difficultés de figurer sur les listes restreintes des appels d'offres à l'étranger.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Besoins croissants d'externalisation des services de backoffice des entreprises à l'étranger</li><li>• Un marché régional croissant</li><li>• Une harmonisation des normes comptables au niveau sous régional (UEMOA)</li></ul>

# Services juridiques

Défis	Opportunités
<ul style="list-style-type: none"><li>• Manque de prise de conscience des juristes sur les possibilités d'exportation de services</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Crise financière → développement de la demande de services de conseil juridique</li><li>• Communauté de langue avec certains pays européens</li></ul>

# Chaîne de valeur dans les Téléservices

Ressources humaines

Emplois MO

Rares et à développer dans le long terme

FIMO

**Forte valeur ajoutée**

Expertise technique et compétences spécialisées

Ressources faciles à développer à CMT

**Valeur ajoutée moyenne**  
Métiers courants: comptabilité, orientations, conseils courants

Ressources abondantes et CT

**Faible valeur ajoutée**

Métiers de base: appels,  
Très forte concurrence (tarifs)  
Faibles barrières à l'entrée

HIMO

# Recommandations:

- **Agir sur les facteurs clé de succès dans les Téléservices :**
  - Infrastructures de qualité et accessibles (tarifs compétitifs)
  - Un système éducatif flexible (nouveaux métiers) et de qualité
  - Un environnement des affaires adéquat et des politiques gouvernementales appropriées (proactives)
  - Un accompagnement (et/ou une incitation) à la certification (normes ISO 9000)

Je vous remercie de votre patience  
et de votre attention!