



Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement

Distr. générale
28 juin 2013
Français
Original: anglais

Conseil du commerce et du développement

Soixantième session

Genève, 16-27 septembre 2013

Point 6 de l'ordre du jour provisoire

Le développement économique en Afrique

Commerce intra-africain: libérer le dynamisme du secteur privé*

Vue d'ensemble

Résumé

Le commerce intra-africain peut contribuer à une croissance et à un développement soutenus de l'Afrique en la rendant moins vulnérable aux chocs mondiaux, en l'aidant à diversifier son économie, en améliorant la compétitivité de ses exportations et en créant des emplois. Les gouvernements africains ont essayé à plusieurs reprises de mettre ce potentiel de commerce régional au service du développement – la dernière fois en janvier 2012 au Sommet de l'Union africaine, en prenant la décision de dynamiser le commerce intracontinental et d'accélérer la création d'une zone de libre-échange panafricaine. Dans cette optique, le Rapport 2013 sur le développement économique en Afrique, intitulé «Commerce intra-africain: libérer le dynamisme du secteur privé», met l'accent sur la manière de renforcer le secteur privé pour stimuler les échanges intra-africains. Il présente quelques données factuelles sur le commerce intrarégional et signale les aspects particuliers de la structure entrepreneuriale africaine auxquels il faudrait s'attaquer pour le stimuler. Le rapport examine les problèmes que pose pour le commerce intrarégional la non-application d'accords commerciaux régionaux et propose de nouvelles initiatives pour renforcer l'application de ces accords.

Pour retirer les bienfaits attendus du commerce intra-africain et de l'intégration régionale, les pays africains devront placer le renforcement des capacités productives et de l'esprit d'entreprise au cœur de leur programme d'action afin de stimuler les échanges intrarégionaux. Les auteurs du rapport invitent ainsi les gouvernements à promouvoir le commerce intra-africain dans un contexte de régionalisme développementaliste. Ils insistent, en particulier, sur la nécessité de passer d'une approche programmatique et linéaire de l'intégration, axée sur l'élimination des obstacles au commerce, à une approche davantage fondée sur le développement, accordant autant d'attention au renforcement des capacités productives et à l'expansion du secteur privé qu'à l'élimination des obstacles au commerce.

* La présente vue d'ensemble doit être lue conjointement avec le rapport complet (UNCTAD/ALDC/AFRICA/2013).

A. Introduction

1. Le commerce intra-africain est porteur de grandes promesses pour ce qui est de créer des emplois, de stimuler l'investissement et d'encourager la croissance en Afrique. Depuis que les pays africains ont obtenu leur indépendance politique, dans les années 1960, leurs gouvernements ont déployé beaucoup d'efforts pour exploiter le potentiel du commerce de façon à ce qu'il contribue au développement; la dernière fois, lors du Sommet de l'Union africaine qui s'est tenu en janvier 2012, les dirigeants africains ont ainsi réaffirmé leur engagement politique de dynamiser les échanges intra-africains et d'accélérer la création d'une zone de libre-échange pancontinentale. La plupart des pays africains n'ont guère fait de progrès notables dans le développement du commerce régional. Au cours de la période comprise entre 2007 et 2011, la part des exportations intra-africaines dans le total des exportations de marchandises était en moyenne de 11 % en Afrique alors qu'elle était de 50 % dans les pays en développement d'Asie, de 21 % en Amérique latine et dans les Caraïbes et de 70 % en Europe. En outre, les données dont on dispose montrent que le continent n'a pas encore atteint son plein potentiel commercial compte tenu de son stade de développement et de sa dotation en facteurs de production.

2. Plusieurs raisons expliquent les piètres résultats de l'Afrique sur le plan des échanges régionaux, notamment le fait que les efforts d'intégration régionale accomplis au niveau du continent ont jusqu'ici été axés davantage sur l'élimination des obstacles au commerce que sur le renforcement des capacités productives dont celui-ci est tributaire. Certes, il importe d'éliminer ces obstacles, mais cette approche n'aura pas l'effet souhaité si elle ne s'accompagne pas de mesures visant à stimuler les capacités d'offre. Le rôle limité que joue le secteur privé dans les initiatives et les efforts d'intégration régionale a également contribué aux mauvais résultats commerciaux du continent. Bien qu'il incombe aux pouvoirs publics de conclure des accords commerciaux, c'est le secteur privé qui comprend le mieux les contraintes auxquelles les entreprises font face et qui est le plus en mesure de tirer parti des possibilités offertes par les initiatives commerciales régionales. Il est vrai que les communautés économiques régionales africaines s'emploient de plus en plus à intégrer le secteur privé dans leurs structures et leurs plans d'action, par exemple en créant des associations commerciales, mais le secteur public reste le seul moteur actif de l'intégration régionale en Afrique, le secteur privé demeurant un participant passif. Si les gouvernements africains veulent réussir à doper les échanges intra-africains, ils doivent permettre au secteur privé de jouer un rôle plus actif dans le processus d'intégration.

3. Dans cette optique, le Rapport 2013 sur le développement économique en Afrique, intitulé «Commerce intra-africain: libérer le dynamisme du secteur privé», s'intéresse à la manière de renforcer le secteur privé pour stimuler les échanges intra-africains. Il fait valoir que pour optimiser les gains découlant du commerce intra-africain et de l'intégration régionale, les pays africains devront placer le renforcement des capacités productives et de l'esprit d'entreprise au cœur de leur action politique afin de dynamiser les échanges intrarégionaux. Il ne suffira toutefois pas d'adopter des politiques appropriées, ni d'instaurer un cadre favorable à l'activité économique. Le rapport présente un certain nombre de faits stylisés concernant le commerce et l'investissement intra-africains et propose des explications au bilan relativement médiocre du commerce régional de l'Afrique. Y sont également examinés les problèmes que pose pour le commerce régional la non-application d'accords commerciaux régionaux, et proposées de nouvelles initiatives pour renforcer l'application des accords existants. Le rapport met par ailleurs en avant différents aspects de la structure des entreprises en Afrique qui doivent être pris en compte pour promouvoir le commerce régional et fournit également des données empiriques sur le lien entre les caractéristiques des entreprises manufacturières, d'un côté, et la productivité et les exportations, de l'autre. Enfin, s'agissant des moyens de stimuler le commerce intra-

africain dans le contexte d'un régionalisme développementiste, il considère celui-ci comme un facteur d'intégration s'inscrivant dans une optique de développement, visant à concrétiser les avantages traditionnels de l'intégration régionale au bénéfice de tous les pays considérés et à renforcer l'intégration de ceux-ci dans les marchés mondiaux afin de promouvoir un développement durable. Voici quelques-unes des principales questions auxquelles le rapport tente de répondre:

- a) Quelles possibilités existe-t-il en Afrique en matière de commerce international et pourquoi ces possibilités ne sont-elles pas pleinement exploitées?
- b) Comment les pays africains peuvent-ils améliorer l'application des accords régionaux existants pour stimuler le commerce intra-africain?
- c) Quels facteurs limitent la capacité des entreprises africaines à produire des biens et des services qui soient concurrentiels sur les marchés d'exportation?
- d) 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?
- e) Comment les gains du commerce régional peuvent-ils être largement répartis et distribués entre les pays?
- f) 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?

4. Le principal message du rapport 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 libérer le dynamisme du secteur privé et adopter une approche de l'intégration qui soit axée sur le développement. Le rapport s'appuie sur des travaux antérieurs de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), en particulier le Rapport 2009 sur le développement économique en Afrique, intitulé «Renforcer l'intégration économique régionale pour le développement de l'Afrique», et celui de 2011, intitulé «Promouvoir le développement industriel en Afrique dans le nouvel environnement mondial». Quatre points importants distinguent le présent rapport des ouvrages antérieurs sur le développement du commerce intra-africain. Tout d'abord, contrairement aux études précédentes, le rapport met l'accent sur la façon d'intégrer le secteur privé dans les efforts qui sont actuellement déployés pour dynamiser ce commerce. Il s'attarde en particulier sur la façon de renforcer le secteur privé afin de développer les échanges intra-africains. Deuxièmement, il fait valoir que le manque de capacités productives constitue un obstacle majeur à l'expansion de ce commerce et que les décideurs africains devraient accorder autant d'attention à cette question qu'à l'élimination des barrières commerciales. Troisièmement, il présente des idées nouvelles et précises sur la façon d'améliorer l'application des accords commerciaux régionaux en vue de stimuler les échanges intra-africains. Enfin, il souligne la nécessité d'adopter une autre approche de l'intégration régionale en Afrique, appelée régionalisme développementiste, et expose les grands traits de cette nouvelle approche ainsi que les modalités de son application sur le continent. Cette approche exige l'abandon du modèle d'intégration linéaire, qui s'attache exagérément aux processus, en faveur d'une approche plus pragmatique et davantage axée sur les résultats.

Pourquoi stimuler le commerce intra-africain?

5. Le fait que les dirigeants politiques se soient de nouveau engagés à développer le commerce intra-africain peut être attribué à plusieurs facteurs. Les pays africains connaissent une croissance raisonnable depuis une dizaine d'années, mais cette croissance n'a pas créé d'emploi et elle résulte de l'instabilité des prix des produits de base. Il est dorénavant admis

qu'il faut diversifier l'économie pour créer des emplois et soutenir la croissance. En Afrique, étant donné que le commerce régional repose généralement sur l'activité manufacturière, on considère que les échanges régionaux peuvent favoriser la diversification et augmenter par le fait même les perspectives de croissance et de développement sur le continent. À ce propos, on a observé une augmentation des revenus et de la taille de la classe moyenne en Afrique au cours de la dernière décennie. Ces deux tendances montrent qu'il existe des débouchés et un marché actif pour le commerce régional des biens et des services. Le développement des échanges intra-africains permettra d'exploiter ces débouchés.

6. L'expansion du commerce régional est également considérée comme une occasion pour les pays africains de surmonter l'obstacle majeur à la compétitivité des exportations que constitue la petite taille de leur économie. En particulier, elle permettra aux entreprises d'accroître leur compétitivité grâce aux économies d'échelle associées à la présence d'un important marché. Il s'agit en l'occurrence d'une première étape vers le renforcement des capacités et de la compétitivité qui leur permettra d'exporter au niveau mondial. La situation géographique constitue un autre motif de stimuler le commerce intra-africain. Beaucoup de pays, par exemple ceux d'Afrique australe, sont très éloignés des grands marchés de consommation porteurs d'Europe, d'Amérique du Nord et d'Asie. Le développement des échanges régionaux permettra à ces pays d'échapper aux obstacles qui entravent l'exportation vers des marchés lointains.

7. Les conséquences désastreuses de la grande récession de 2008-2009 sur les pays africains ont fait apparaître la vulnérabilité du continent aux chocs mondiaux. Cette crise a entraîné une baisse significative de la demande sur les marchés traditionnels de l'Afrique, d'où la nécessité de diversifier les marchés d'exportation. Les gouvernements africains estiment que le commerce régional offre d'intéressantes perspectives pour aider leurs pays à se prémunir contre les chocs extérieurs. L'impasse dans laquelle se trouve actuellement le Cycle des négociations commerciales de Doha incite également les pays à accorder une plus grande attention au commerce bilatéral et régional. D'autres régions agissent déjà dans ce sens, et les dirigeants africains ne veulent pas que l'Afrique fasse exception à la règle.

B. Principales conclusions

8. Il est essentiel de bien comprendre l'ampleur, les tendances et la composition des échanges intra-africains pour concevoir et appliquer des politiques qui permettront de stimuler ce commerce. Aussi le rapport donne-t-il un aperçu de ces paramètres pour la période comprise entre 1996 et 2011. S'inspirant des résultats d'une série d'enquêtes, il fournit des informations comparatives sur la santé économique des entreprises manufacturières africaines et la façon dont la structure entrepreneuriale qu'on retrouve en Afrique affecte celle-ci. Ce faisant, il cherche à mieux faire comprendre les raisons pour lesquelles certaines entreprises exportent leurs produits et d'autres pas. On trouvera ci-après les principales conclusions et recommandations du rapport:

a) **Le commerce intra-africain a augmenté en valeur nominale et en valeur réelle.** Sur la période de 2000-2011, le commerce intra-africain a augmenté d'un facteur 4,1 en valeur nominale et d'un facteur 1,7 en valeur réelle. En valeur nominale, il s'est établi à 130 milliards de dollars en 2011, contre 32 milliards en 2000. Toutefois, mesuré en valeur réelle (aux prix constants de 2000), il est passé de 32 milliards de dollars en 2000 à 54 milliards seulement en 2011. Il en ressort que, malgré une augmentation à la fois en volume et en valeur au cours de la dernière décennie, la progression a été due essentiellement à une hausse des prix qui, dans le cas des produits de base, sont déterminés à l'extérieur;

b) **La part du commerce intra-africain dans le commerce africain total a sensiblement diminué.** La progression du commerce intra-africain au cours de la dernière décennie s'est accompagnée d'une diminution de sa part dans le total du commerce africain.

La part du commerce intra-africain dans le total est passée de 19,3 % en 1995 à un niveau record de 22,4 % en 1997, pour tomber ensuite à 11,3 % en 2011. Cette évolution tient au fait que le commerce africain avec le reste du monde a progressé beaucoup plus vite que le commerce intra-africain. Sur la période 1996-2011, celui-ci a progressé de 8,2 % par an, tandis que le commerce avec le reste du monde augmentait de 12 %. Il est intéressant de noter que la part du commerce intra-africain dans le commerce total est sensiblement plus élevée pour les exportateurs de produits autres que les combustibles que pour les exportateurs de combustibles. En outre, en comparaison avec d'autres régions, la part du commerce intracontinental dans le total du commerce africain est relativement faible. Par exemple, la part moyenne des exportations intracontinentales dans le total des exportations sur la période 2007-2011 a été d'environ 11 %, contre 21 % pour l'Amérique latine et les Caraïbes, 50 % pour les pays en développement d'Asie et 70 % pour l'Europe. Ces chiffres ne prennent toutefois pas en compte l'existence, révélée par de récentes études, d'un important commerce informel en Afrique. Au sein de la Communauté de développement de l'Afrique australe (SADC), par exemple, on estime que le commerce informel représente de 30 à 40 % du commerce intracommunautaire. Si l'on ajoutait le commerce informel aux chiffres du commerce officiel, on obtiendrait pour le commerce intra-africain une part du commerce analogue aux niveaux observés en Amérique latine et dans les Caraïbes, mais néanmoins très en deçà des niveaux observés pour l'Asie, l'Europe et l'Amérique du Nord;

c) **Les communautés économiques régionales ont tendance à réaliser une part importante de leurs échanges commerciaux en Afrique au sein de leur propre bloc commercial régional.** À l'exception de la Communauté économique des États de l'Afrique centrale (CEEAC), un pourcentage très élevé du commerce africain réalisé par chaque communauté régionale correspond à un commerce intrarégional, d'où il ressort que la formation de ces communautés a des incidences positives sur le commerce au sein de chaque bloc. Sur la période 2007-2011, 78 % du commerce de la SADC en Afrique a concerné la région même de la SADC. Les chiffres pour la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) et la Communauté des États sahélo-sahariens étaient d'environ 66 % et 65 %, respectivement. Il est à noter qu'en dépit des apparences, ces parts sont faibles par rapport à ce qu'elles étaient pour la période 1996-2000. Des huit communautés économiques régionales reconnues par l'Union africaine, seul le Marché commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe n'a pas accusé une diminution de la part de son commerce en Afrique au cours de la période considérée;

d) **L'importance du commerce intra-africain varie sensiblement selon les pays.** Bien que la part du commerce intra-africain dans le commerce africain total soit relativement faible, elle est très élevée pour un certain nombre de pays. Par exemple, pour la période 2007-2011, les exportations intra-africaines ont représenté 40 % au moins des exportations totales de neuf pays: Bénin, Djibouti, Kenya, Mali, Ouganda, Rwanda, Sénégal, Togo et Zimbabwe. S'agissant des importations, 11 pays ont importé 40 % au moins de leurs marchandises d'autres pays africains au cours de la même période: Botswana, Burkina Faso, Lesotho, Malawi, Mali, République démocratique du Congo, Rwanda, Sierra Leone, Swaziland, Zambie et Zimbabwe. Concernant la part du commerce intra-africain dans le PIB, cinq pays seulement (Botswana, Lesotho, Malawi, Swaziland et Zimbabwe) ont affiché des parts supérieures à 30 % pour la période 2007-2011;

e) **Un potentiel inexploité de commerce intra-africain existe dans de nombreuses catégories de produits, en particulier les produits alimentaires et agricoles.** L'Afrique possède 27 % environ des terres arables du monde qui pourraient être exploitées pour accroître la production agricole, et pourtant de nombreux pays africains importent des produits alimentaires et agricoles en provenance d'autres continents. Entre 2007 et 2011, 37 pays africains étaient importateurs nets de denrées alimentaires, et 22 étaient importateurs nets de matières brutes d'origine agricole, mais seulement 17 % environ du commerce total africain de denrées alimentaires et d'animaux vivants s'est fait

sur le continent. En outre, l'Afrique a exporté en moyenne 21 % seulement de ses produits alimentaires au sein du continent. En général, si l'on considère les neuf catégories de la classification type pour le commerce international (CTCI), l'Afrique a réalisé 25 % au moins de son commerce mondial au niveau régional dans une catégorie de produits seulement, à savoir celle des produits chimiques et produits connexes (CTCI 5). Ces différents éléments, associés à la hausse des revenus et à l'expansion de la classe moyenne, donnent à penser qu'il existe un potentiel de commerce régional de produits alimentaires et agricoles qui n'est pas exploité par les pays africains;

f) **La part de la production manufacturière dans le commerce intra-africain est plus élevée que sa part dans le commerce avec le reste du monde.** La part de la production manufacturière dans le commerce intra-africain a toutefois diminué au cours de la dernière décennie. Sur la période 2007-2011, elle a été d'environ 43 %, contre 14 % environ pour la part de cette production dans le commerce avec le reste du monde. Toutefois, les deux n'ont cessé de diminuer depuis 1996, témoignant d'une nette désindustrialisation des pays africains depuis les années 1990. Il est à noter que, par comparaison avec d'autres régions du monde, la part de la production manufacturière dans le commerce intra-africain est relativement faible. Pour la période 2007-2011, les chiffres correspondants étaient, par exemple, de 65 % en Asie et de 56 % en Amérique latine, contre 43 % en Afrique;

g) **Les investissements intra-africains ont augmenté au cours de la dernière décennie, le secteur des services représentant 68 % des nouvelles transactions portant sur des investissements de création de capacités.** Les données disponibles montrent que les investissements intra-africains occupent une place de plus en plus importante dans plusieurs pays africains. Ainsi, entre 2008 et 2010, plus de 20 % du stock intérieur total d'IED du Botswana, du Malawi, du Nigéria, de l'Ouganda et de la République-Unie de Tanzanie provenaient d'autres pays africains. Par ailleurs, on estime que les IED intra-africains de création de capacités ont progressé à un taux composé annuel de 23 % entre 2003 et 2011. Le secteur des services absorbe une part croissante des IED intra-africains. Entre 2003 et 2011, quelque 68 % des 673 transactions portant sur des investissements intra-africains de création de capacités ont concerné le secteur des services, contre 28 % pour le secteur manufacturier et 4 % pour le secteur primaire. Dans le secteur des services, 70 % environ des transactions intéressaient le secteur financier. Dans la mesure où l'industrie manufacturière est tributaire d'un certain nombre de services aux entreprises, la croissance du secteur des services devrait avoir des incidences positives sur le développement des capacités productives, et donc sur les résultats des entreprises manufacturières et le niveau du commerce intra-africain;

h) **L'économie informelle occupe une large place dans les pays africains et la taille moyenne des entreprises manufacturières est relativement modeste.** De récentes études indiquent qu'en Afrique subsaharienne, l'économie informelle représente 38 % du PIB, contre 18 % en Asie de l'Est et dans le Pacifique, 27 % au Moyen-Orient et en Afrique du Nord, 25 % en Asie du Sud et 35 % en Amérique latine et dans les Caraïbes. Le secteur informel de l'économie freine le développement des entreprises et empêche de tirer pleinement parti du potentiel du commerce africain du fait que les entreprises de ce secteur ne sont pas enregistrées et fonctionnent en dehors du cadre juridique et administratif établi; elles n'ont donc qu'un accès très limité aux mesures publiques de soutien, aux infrastructures de base ou aux moyens de financement nécessaires pour assurer leur croissance. Il ressort également de diverses études et enquêtes qu'en Afrique subsaharienne la taille moyenne des entreprises manufacturières, dans le secteur formel comme dans le secteur informel, est relativement modeste: 47 employés, contre 171 en Malaisie, 195 au Viet Nam, 393 en Thaïlande et 977 en Chine;

i) **La taille et la productivité des entreprises influent sensiblement sur les exportations et sur les possibilités de stimuler le commerce intra-africain.** Les études réalisées sur des entreprises manufacturières montrent que la taille des entreprises et leur

productivité individuelle influent beaucoup sur leur capacité d'exportation. La taille influe directement sur le niveau des exportations, car les entreprises encourent des coûts additionnels lorsqu'elles exportent vers des marchés éloignés et doivent donc opérer à une certaine échelle pour pouvoir assumer ces coûts et faire de l'exportation une activité rentable. La petitesse des entreprises manufacturières africaines peut en partie expliquer le fait qu'elles produisent principalement pour le marché intérieur; selon une étude récente, la proportion de la production exportée était de 15 % environ. Un autre facteur jugé important pour l'exportation est la productivité de l'entreprise. Autrement dit, on a constaté que les entreprises plus productives avaient plus de chance d'exporter. Le niveau de la concurrence sur les marchés, les investissements de capital fixe, l'accès au financement et des caractéristiques telles que la taille, l'organisation et l'emplacement sont autant de facteurs qui déterminent la productivité d'une entreprise. Les pays africains doivent donc promouvoir l'entrepreneuriat et renforcer leurs capacités d'offre;

j) **Les entreprises manufacturières africaines ont une plus faible productivité du travail que les entreprises d'autres régions du monde en développement.** Les coûts de main-d'œuvre et la productivité du travail influent sur la compétitivité d'une entreprise et sur sa capacité d'exporter. On a constaté que les entreprises manufacturières africaines avaient une plus faible productivité du travail que celles d'autres continents. En Afrique, la productivité par travailleur est de 4 734 dollars, contre 6 631 dollars en Asie de l'Est, 8 890 dollars en Amérique latine et dans les Caraïbes et 10 297 dollars en Europe orientale et en Asie centrale. Toutefois, si l'on tient compte des différences de revenus, d'infrastructures, d'accès au crédit et autres différences géographiques, les entreprises africaines affichent de meilleurs résultats que celles d'autres régions, ce qui veut dire qu'il est indispensable de lever ces obstacles à la croissance de la productivité et à la compétitivité des exportations pour améliorer l'activité manufacturière en Afrique et stimuler le commerce intra-africain.

C. Messages et recommandations

9. Le monde change, qu'il s'agisse de la structure économique, des flux commerciaux, de la gouvernance mondiale ou encore de la pensée économique dominante. Il est donc important que les pays africains changent aussi leur façon d'appréhender le commerce régional et l'intégration régionale afin de s'adapter à ce monde en mutation rapide. Dans ce contexte, le présent rapport considère qu'une approche globale mais pragmatique de l'intégration s'impose pour promouvoir le commerce intra-africain et l'intégration régionale sur le continent. Son principal message est que le commerce intra-africain peut contribuer à une croissance soutenue et au développement en Afrique, mais qu'il faut pour cela libérer le dynamisme du secteur privé et adopter une approche de l'intégration fondée sur le développement. L'accélération du commerce intra-africain dépendra beaucoup de la capacité des pays africains de promouvoir l'entrepreneuriat et de renforcer les capacités d'offre, d'instituer un mécanisme crédible de dialogue entre l'État et les entreprises, de créer des chaînes de valeur régionales, d'appliquer les accords régionaux existants, de repenser leur approche de l'intégration régionale et de maintenir la paix et la sécurité.

Promouvoir l'entrepreneuriat et renforcer les capacités d'offre

10. Promouvoir l'entrepreneuriat et renforcer les capacités d'offre sont deux éléments essentiels pour accroître la capacité des entreprises africaines de produire et d'exporter des biens sur les marchés aussi bien régionaux que mondiaux. D'après le rapport, pour promouvoir l'entrepreneuriat et le commerce intra-africain, il faut remédier aux carences découlant de cinq caractéristiques de la structure des entreprises africaines, à savoir l'importance forte et croissante du secteur informel, la taille relativement modeste des entreprises, la faiblesse des relations interentreprises, le faible niveau de compétitivité et le

manque de capacités d'innovation. Il est donc nécessaire de prendre des mesures pour contenir la progression de l'économie informelle en facilitant l'insertion des entreprises dans l'économie formelle. Il faut pour cela simplifier les procédures d'agrément pour l'enregistrement des entreprises, diffuser largement une information publique sur les modalités de création d'une entreprise et sur les droits et responsabilités des chefs d'entreprise, simplifier le régime fiscal pour réduire les coûts et les contraintes associés au respect des lois et des réglementations, et renforcer la capacité des institutions gouvernementales d'administrer les lois et règlements.

11. Les gouvernements africains devraient faciliter la promotion et la croissance des entreprises en améliorant l'accès, en particulier des PME, aux moyens de financement et aux services aux entreprises. La création de bureaux et de registres du crédit pour réduire l'asymétrie d'information entre prêteurs et emprunteurs est un moyen d'élargir l'accès des PME au financement. Par ailleurs, développer la capacité des PME de répondre aux besoins des grandes entreprises en leur fournissant des services de formation, des services d'aide aux entreprises et des services d'information commerciale encouragera l'établissement de relations interentreprises et devrait être une priorité pour les gouvernements africains. Les grandes entreprises (nationales et étrangères) peuvent également contribuer à l'établissement de relations interentreprises en fournissant aux PME une information sur les possibilités de participer à leurs chaînes d'approvisionnement et aussi en investissant dans des programmes d'éducation et de formation visant à renforcer les compétences des communautés locales. Les gouvernements africains devraient également s'attaquer aux contraintes que fait peser sur le commerce intra-africain le manque d'infrastructures pour les transports, l'énergie, les communications et l'eau. Selon les auteurs du rapport, compte tenu de l'ampleur et de la diversité des besoins des pays africains en la matière, il faut renforcer la mobilisation des ressources intérieures sur le continent et également mobiliser davantage l'investissement privé par le biais de partenariats public-privé. Il est également recommandé que les institutions régionales de financement du développement émettent des obligations spécifiques pour mobiliser davantage de ressources financières en faveur du développement des infrastructures. Il est par ailleurs recommandé que les gouvernements africains s'attaquent aussi à la question du manque de compétitivité des entreprises, en prévoyant peut-être l'octroi de subventions pour réduire le coût des facteurs intermédiaires pour les entreprises exportatrices, un accès plus large et moins cher au crédit et un appui au perfectionnement et au renforcement des compétences de la main-d'œuvre. Les gouvernements africains doivent enfin avoir recours à des incitations économiques pour aider les entreprises locales à développer les capacités d'innovation indispensables au succès d'une activité exportatrice.

Instituer un mécanisme crédible de dialogue entre l'État et les entreprises

12. L'institution d'un mécanisme crédible de dialogue entre l'État et les entreprises est également nécessaire pour libérer le potentiel du secteur privé, renforcer les capacités productives et améliorer les possibilités de stimuler le commerce intra-africain. S'il incombe aux gouvernements de fixer les priorités, de définir les règles, de signer des accords commerciaux et de faciliter le commerce, c'est le secteur privé qui, lui, est en mesure de tirer parti de ce que peut offrir le système commercial. Les gouvernements africains doivent donc tenir des consultations régulières avec le secteur privé pour mieux comprendre les contraintes auxquelles sont confrontées les entreprises et concevoir les moyens d'y remédier. L'information ainsi obtenue est indispensable pour formuler des politiques efficaces de promotion de l'entrepreneuriat et du commerce intra-africain. Autorité, détermination et prévisibilité sont également nécessaires pour établir un climat de confiance entre les pouvoirs publics et le secteur privé et créer des conditions permettant de renforcer et d'entretenir le dialogue. Les gouvernements doivent toutefois veiller à ce que ce dialogue soit tel qu'il serve les intérêts de la société dans son ensemble. Des garde-fous sont nécessaires pour que cette étroite collaboration avec le secteur privé n'exacerbe pas un

comportement de recherche de rente. La transparence des relations avec le secteur privé et aussi la participation de la société civile au dialogue entre entreprises et pouvoirs publics sont un bon moyen de réduire les risques de corruption et d'acquisition de rentes.

Renforcer les chaînes de valeur régionales

13. Le développement de réseaux régionaux de production ou de chaînes de valeur régionales est indispensable pour améliorer la compétitivité et les normes de qualité et élargir la base manufacturière des pays africains. Selon le rapport, la plupart des pays africains possèdent actuellement un avantage comparatif dans le secteur des produits de base, et une industrialisation fondée sur les ressources naturelles constitue donc un moyen de développer des chaînes de valeur régionales que les pays africains doivent mettre à profit. Toutefois, des chaînes de valeur régionales ne tiennent leurs promesses et ne sont viables à terme que si elles ont un prolongement mondial. À cet égard, les pays africains devraient considérer le développement de réseaux régionaux de production comme un élément d'une stratégie globale visant l'amélioration de la compétitivité internationale et l'intégration du continent dans l'économie mondiale. Les auteurs du rapport considèrent que les pays africains devraient promouvoir le développement de chaînes de valeur régionales en s'efforçant d'accroître les investissements en infrastructures matérielles et immatérielles, en facilitant la modernisation continue des entreprises locales associées aux chaînes de valeur, en fournissant des services, notamment d'information commerciale, aux entreprises, en contribuant à l'établissement de relations interentreprises et en investissant dans l'éducation et l'innovation. Dans chacun de ces domaines, les politiques industrielles nationales et régionales joueront un rôle crucial.

Renforcer l'application des accords commerciaux régionaux existants

14. L'application insuffisante des accords commerciaux régionaux constitue un frein aux échanges intra-africains. Les auteurs du rapport invitent donc les gouvernements à renforcer l'application de ces accords, en particulier ceux qui portent sur l'élimination des obstacles tarifaires et non tarifaires, en vue de promouvoir le commerce intra-africain. Les grands pays africains et les pays dotés d'abondantes ressources doivent plus spécifiquement faire preuve d'initiative en la matière. Il est recommandé qu'ils envisagent d'affecter un petit pourcentage des revenus qu'ils tirent soit du commerce régional, soit de l'exploitation de leurs ressources, au développement d'infrastructures régionales et également au financement d'un fonds d'intégration qui servirait à renforcer les capacités d'offre dans les petits pays africains qui risquent d'être pénalisés à court terme par l'intégration régionale.

15. Le suivi est également essentiel pour renforcer l'application des accords commerciaux régionaux. Le rapport recommande d'utiliser un outil de suivi, à l'instar du tableau de bord du marché interne de l'Union européenne, qui indique dans quelle mesure les pays membres ont transposé les règles commerciales régionales dans leur droit national et dans les délais convenus, pour faire pression sur les membres n'ayant pas encore appliqué les accords commerciaux régionaux. Redoubler d'efforts pour réduire les doubles appartenances à des communautés économiques régionales contribuera également à renforcer l'application des accords régionaux, par exemple en réduisant les coûts d'application des dispositions par les pays membres. À cet égard, le rapport suggère de s'inspirer de l'accord tripartite de libre-échange entre le Marché commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe, la CAE et la SADC pour réduire les chevauchements dans la composition des communautés économiques régionales, qui pourrait servir de modèle à d'autres communautés en Afrique de l'Ouest, en Afrique centrale et en Afrique du Nord.

16. Le rapport souligne qu'il importe de fixer des objectifs et des délais réalistes pour améliorer l'application des engagements en matière de commerce régional. Les activités des partenaires de développement de l'Afrique ont des incidences sur la capacité et la volonté des membres d'appliquer les accords commerciaux régionaux. Par exemple, les partenaires préfèrent souvent traiter avec des autorités nationales plutôt que régionales, ce qui incite les gouvernements africains à se fixer des priorités nationales plutôt que régionales, au détriment des efforts de promotion de l'intégration régionale. D'après le rapport, les partenaires de développement devraient rechercher un meilleur équilibre entre leurs intérêts nationaux et les priorités de l'Afrique, afin de renforcer l'intégration régionale sur le continent. Il est également recommandé aux gouvernements africains de réduire leur dépendance à l'égard des donateurs en redoublant d'efforts pour mobiliser les ressources intérieures.

Repenser l'approche de l'intégration régionale

17. Les auteurs du rapport considèrent que, loin d'être une activité isolée, la promotion du commerce intra-africain devrait faire partie d'une stratégie globale visant à développer le secteur privé et à renforcer l'intégration régionale. Au lieu d'une approche linéaire et programmatique de l'intégration, axée principalement sur l'élimination des obstacles au commerce, il conviendrait d'adopter une approche fondée sur le développement, privilégiant autant le renforcement des capacités productives et l'expansion du secteur privé que l'élimination des obstacles au commerce; celle-ci, certes importante, ne permettra pas de développer appréciablement le commerce intra-africain sans un renforcement des capacités productives. Il faut en outre veiller à ce que tous les pays africains bénéficient de l'intégration. Il est également important que l'intégration régionale contribue à renforcer la compétitivité internationale des pays africains et à les intégrer dans les marchés mondiaux. Dans ces conditions, le rapport souligne la nécessité pour ces pays de promouvoir le commerce intra-africain dans un contexte de régionalisme développementiste. Cela passe par l'adoption délibérée de mesures publiques pour renforcer le secteur privé national et promouvoir la restructuration industrielle et la transformation économique. S'imposent également une approche stratégique de la politique commerciale, la coordination de l'investissement dans les secteurs prioritaires et le renforcement des institutions et des capacités des gouvernements africains d'appliquer des politiques économiques. D'après le rapport, la politique industrielle, les couloirs de développement, les zones économiques spéciales et les chaînes de valeur régionales constituent d'importants outils pour promouvoir le commerce intra-africain dans un contexte de régionalisme développementiste.

Maintenir la paix et la sécurité

18. La paix et la sécurité sont des conditions nécessaires au développement du secteur privé et à l'expansion du commerce en Afrique. Elles ont d'importantes conséquences pour l'investissement et l'entrepreneuriat. Elles influent également beaucoup sur les primes de risque-pays en matière d'emprunt et donc sur l'accès au financement pour le commerce intra-africain. Il est peu probable que des entrepreneurs nationaux ou étrangers réalisent les investissements nécessaires pour stimuler la production et le commerce dans un environnement où la paix et la sécurité font défaut. Éliminer des obstacles au commerce et lever les contraintes pesant sur l'offre auront probablement les effets escomptés sur le commerce intra-africain s'il y a par ailleurs stabilité politique et sécurité. Le rapport reconnaît la contribution importante de la paix et de la sécurité à la création d'un climat favorable à l'expansion du commerce intra-africain et recommande aux gouvernements africains d'œuvrer pour la paix et la sécurité en adoptant des politiques de croissance équitable et une meilleure gouvernance politique, et en renforçant les mécanismes de prévention et de règlement des conflits.

D. Conclusion

19. Stimuler le commerce intra-africain pour créer des emplois, promouvoir l'investissement, encourager la croissance et renforcer l'intégration des pays africains dans l'économie mondiale est l'un des principaux objectifs de l'intégration régionale sur le continent. En 2012, les dirigeants africains ont réaffirmé leur volonté politique de renforcer le commerce intra-africain et ont décidé d'accélérer la mise en place d'une zone de libre-échange continentale. Les auteurs du rapport se félicitent de la réaffirmation de cet engagement, mais considèrent qu'il faut faire davantage d'efforts pour promouvoir l'entrepreneuriat et renforcer les capacités productives pour le commerce en Afrique. À cet égard, ils soulignent la nécessité pour les gouvernements de passer d'une approche programmatique et linéaire de l'intégration, axée sur l'élimination des obstacles au commerce, à une approche davantage fondée sur le développement, accordant autant d'attention au renforcement des capacités productives et au développement du secteur privé qu'à l'élimination des obstacles au commerce. À cet égard, ils considèrent également que les gouvernements africains devraient permettre au secteur privé de jouer un rôle plus actif dans le processus d'intégration. Ils soulignent en outre que tous les pays africains doivent tirer profit du processus d'intégration et que l'intégration régionale doit être utilisée comme un moyen de renforcer l'intégration de l'Afrique dans l'économie mondiale.
