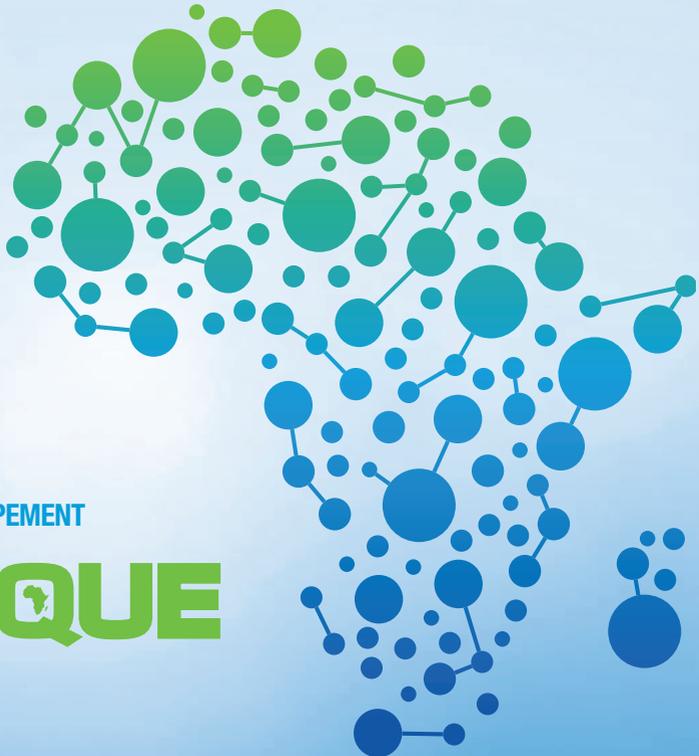


Repenser les fondements de la diversification des exportations en Afrique :

LE RÔLE DE CATALYSEUR DES SERVICES FINANCIERS ET DES SERVICES AUX ENTREPRISES



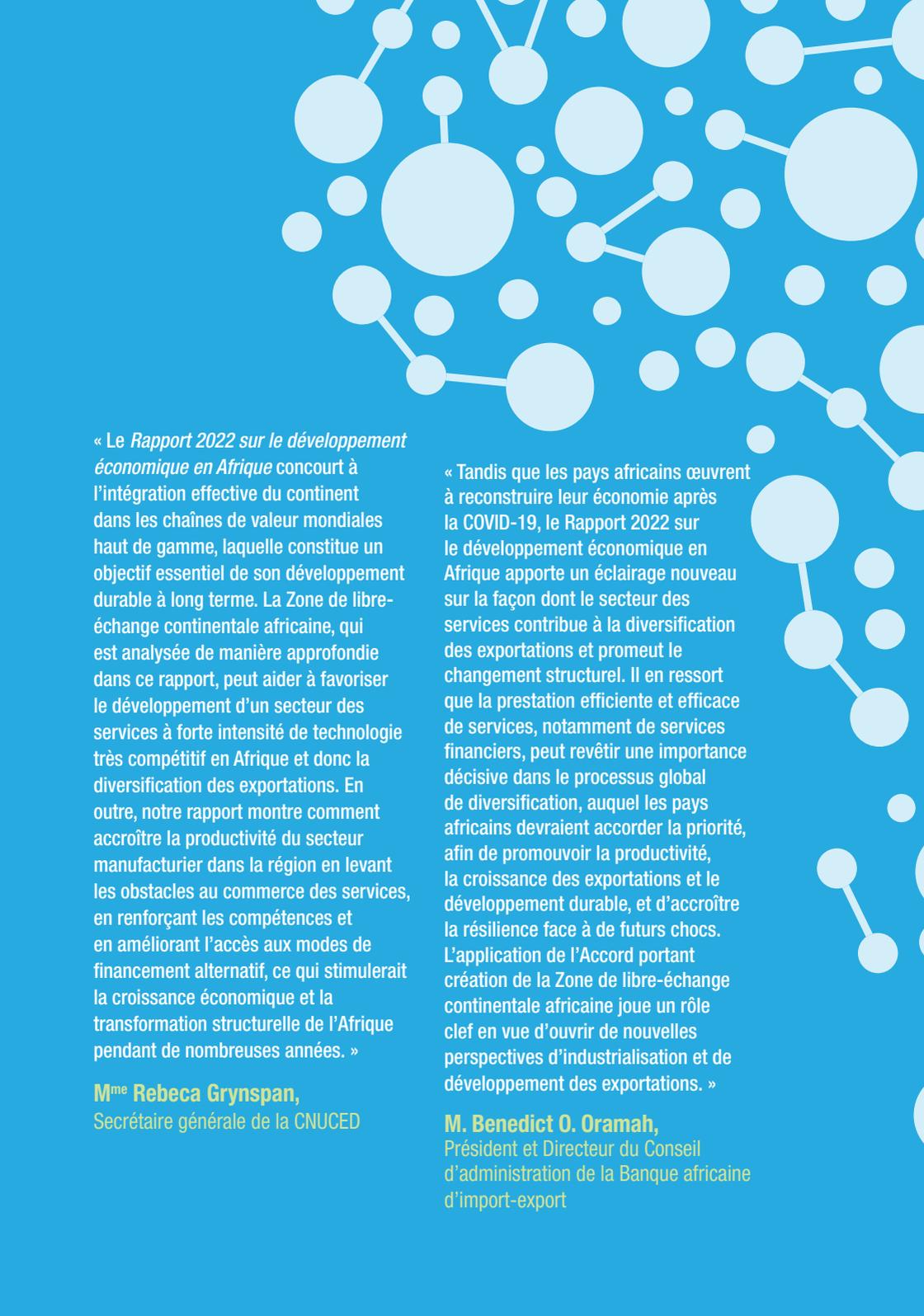
Rapport 2022

SUR LE DÉVELOPPEMENT
ÉCONOMIQUE EN

AFRIQUE



Nations
Unies



« *Le Rapport 2022 sur le développement économique en Afrique* concourt à l'intégration effective du continent dans les chaînes de valeur mondiales haut de gamme, laquelle constitue un objectif essentiel de son développement durable à long terme. La Zone de libre-échange continentale africaine, qui est analysée de manière approfondie dans ce rapport, peut aider à favoriser le développement d'un secteur des services à forte intensité de technologie très compétitif en Afrique et donc la diversification des exportations. En outre, notre rapport montre comment accroître la productivité du secteur manufacturier dans la région en levant les obstacles au commerce des services, en renforçant les compétences et en améliorant l'accès aux modes de financement alternatif, ce qui stimulerait la croissance économique et la transformation structurelle de l'Afrique pendant de nombreuses années. »

M^{me} Rebeca Grynspar,
Secrétaire générale de la CNUCED

« Tandis que les pays africains œuvrent à reconstruire leur économie après la COVID-19, le Rapport 2022 sur le développement économique en Afrique apporte un éclairage nouveau sur la façon dont le secteur des services contribue à la diversification des exportations et promeut le changement structurel. Il en ressort que la prestation efficace et efficace de services, notamment de services financiers, peut revêtir une importance décisive dans le processus global de diversification, auquel les pays africains devraient accorder la priorité, afin de promouvoir la productivité, la croissance des exportations et le développement durable, et d'accroître la résilience face à de futurs chocs. L'application de l'Accord portant création de la Zone de libre-échange continentale africaine joue un rôle clef en vue d'ouvrir de nouvelles perspectives d'industrialisation et de développement des exportations. »

M. Benedict O. Oramah,
Président et Directeur du Conseil
d'administration de la Banque africaine
d'import-export

Repenser les fondements de la diversification des exportations en Afrique :

LE RÔLE DE CATALYSEUR DES SERVICES FINANCIERS ET DES SERVICES AUX ENTREPRISES

Rapport 2022
SUR LE DÉVELOPPEMENT
ÉCONOMIQUE EN

AFRIQUE



Nations
Unies

© 2022, Nations Unies
Tous droits réservés dans le monde entier

Les demandes de reproduction ou de photocopie d'extraits doivent être adressées au
Copyright Clearance Centre depuis le site Web copyright.com.

Toutes les autres questions sur les droits et licences, y compris les droits subsidiaires,
doivent être adressées à :

Publications des Nations Unies
405 East 42nd Street
New York, New York 10017
États-Unis d'Amérique
Courriel : publications@un.org
Site Web : shop.un.org

Les observations, interprétations et conclusions exprimées dans la présente publication
sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement les vues de l'Organisation
des Nations Unies, de ses fonctionnaires ou des États Membres.

Les appellations employées dans le document et la présentation des données qui
figurent sur les cartes n'impliquent de la part de l'Organisation des Nations Unies
aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou
zones ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites.

La mention d'une entreprise ou d'un procédé breveté n'implique aucune approbation
ni critique de la part de l'Organisation des Nations Unies.

La présente publication a été revue par un service d'édition externe.

Publication des Nations Unies publiée par la Conférence des Nations Unies
sur le commerce et le développement.

UNCTAD/ALDC/AFRICA/2022

ISBN : 978-92-1-113061-4
eISBN : 978-92-1-001876-0
ISSN : 1990-5092
eISSN : 1990-5106
Numéro de vente : F.22.II.D.31

Remerciements

Le Rapport 2022 sur le développement économique en Afrique, intitulé « Repenser les fondements de la diversification des exportations en Afrique : Le rôle de catalyseur des services financiers et des services aux entreprises », a été établi par la CNUCED. Le travail a été effectué sous la supervision de Paul Akiwumi, Directeur de la Division de l'Afrique, des pays les moins avancés et des programmes spéciaux de la CNUCED, et de Junior Davis, Chef du Service de l'analyse et de la recherche de la Division. Le Rapport a été rédigé par Habiba Ben Barka (cheffe d'équipe), Grace Gondwe, Humberto Laudares, Anja Slany et Ali Yedan. Marius Kounou, Ha Young Lee, Carlotta Schuster, Tim Vogel et Stefanie West ont contribué aux travaux de recherche. Evelyn Benítez, Rostand Ngadjie Siani et Elena Stroganova ont apporté un appui administratif.

Les travaux d'analyse présentés dans le Rapport sont le fruit de la collaboration interdivisionnelle et institutionnelle avec la Division de la technologie et de la logistique de la CNUCED et avec la Commission économique pour l'Europe. Ils s'appuient sur les contributions de fond de Clovis Freire (CNUCED) et de Wai Kit Si Tou (Commission économique pour l'Europe), ainsi que sur les contributions de la Division de l'investissement et des entreprises de la CNUCED.

Une réunion virtuelle a été organisée le 8 mars 2022 pour procéder à un examen collégial du Rapport. Elle a rassemblé des spécialistes des domaines du commerce des produits de base, de la diversification des exportations, du développement des entreprises, des services financiers et du commerce des services. Les participants étaient : Ahmad Hassan Ahmad (Université de Loughborough (Royaume-Uni)), Christine Awiti (Secrétariat du Commonwealth), Martin Cameron (Trade Research Advisory (Afrique du Sud)), Augustin Fosu (Université du Ghana), Abbi Kedir (Université de Sheffield (Royaume-Uni)), Themba Khumalo (Secrétariat de la Zone de libre-échange continentale africaine), Andrew Mold (Commission économique pour l'Afrique), Joy Waruguru Ndubai (Global Tax Policy Centre de l'Université d'économie et de commerce de Vienne), Boopen Seetanah (Université de Maurice), Julia Seiermann (Centre du commerce international), Komi Tsowou (Programme des Nations Unies pour le développement) et Wilma Viviers (Université du Nord-Ouest (Afrique du Sud)).

Les fonctionnaires de la CNUCED ci-après ont formulé des avis et des observations utiles à divers stades de l'examen du Rapport : Judith Ameso, Bruno Antunes, Benjamin Banda, Lisa Borgatti, Catherine Huissoud, Sergio Martínez, Amalia Navarro, Janvier Nkurunziza, Patrick Osakwe, Olga Solleder, Rolf Traeger, Yves Kenfack Tsafack, Giovanni Valensisi et Anida Yupari.

La Section de la gestion des documents de la CNUCED, qui relève du Service de liaison et d'appui intergouvernementaux, a coordonné la production du Rapport. La présentation générale, les graphiques et la publication assistée par ordinateur sont dus à la Division de la gestion des conférences de l'Office des Nations Unies à Genève.

Notes

Sauf indication contraire, le terme « dollar » (\$) s'entend du dollar des États-Unis d'Amérique.

Le terme « milliard » signifie 1 000 millions.

Les périodes indiquées par deux années séparées par un tiret (2000-2001, par exemple) sont les périodes allant du début de la première année mentionnée à la fin de la seconde.



Table des matières

Remerciements	iv
Notes	v
Avant-propos	xii
Abréviations	xv

INTRODUCTION **1**

De la dépendance à l'égard des produits de base à la diversification économique	6
---	---

CHAPITRE 1

La dynamique de la diversification des exportations en Afrique **17**

1.1 Tendances porteuses de diversification des exportations et de transformation structurelle	18
1.2 Repenser les moteurs de la diversification des exportations en Afrique	32
1.3 Moyens de diversifier les exportations	57
1.4 Tirer parti de la contribution de la Zone de libre-échange continentale africaine à la diversification des exportations	72
1.5 Conclusion	77

CHAPITRE 2

Le commerce des services : une niche pour la diversification des exportations en Afrique **79**

2.1 Services et exportations africains	80
2.2 Le rôle moteur du secteur privé dans la diversification par les services	94
2.3 Obstacles au développement des services et des entreprises	105
2.4 Conclusion	109

CHAPITRE 3

Services financiers et secteur privé : L'avenir de la diversification des exportations en Afrique

111

3.1	Relations mutuelles entre services financiers, développement du secteur privé et diversification des exportations en Afrique	112
3.2	Lever les obstacles à la contribution potentielle des services financiers à la diversification des exportations	124
3.3	Des services intelligents pour l'accès aux marchés et la diversification des exportations des petites et moyennes entreprises	138
3.4	Conclusion	148

CHAPITRE 4

Conclusions et recommandations

149

4.1	Principaux messages	150
4.2	Recommandations	157

BIBLIOGRAPHIE

171

FIGURES

1.	Part des exportations de produits de base dans le volume total des exportations de marchandises	7
2.	Dépendance à l'égard des produits de base par groupe de produits d'exportation et part des produits de base dans les exportations	10
3.	Composantes de la diversification et liens entre elles	19
4.	Nombre de lignes d'exportation actives a) et indice de Theil en échelle inversée b) au niveau des pays, moyenne par région, 2000-2019	21
5.	Indice de Theil en 2018-2019 et variation par rapport à 1998-2000	22
6.	Diversification des exportations africaines selon les partenaires commerciaux, et variation entre 2018-2019 et 1998-2000	24
7.	Évolution sectorielle de la diversification des exportations, par section du Système harmonisé (SH) et par catégorie de pays au regard de la dépendance à l'égard des produits de base, variation entre 1998-2000 et 2018-2019	26
8.	Répartition des pays africains selon l'indice de Theil, 2018-2019	28
9.	Instabilité des recettes publiques en pourcentage du produit intérieur brut, des termes de l'échange et de la production, moyenne par niveau de diversification des exportations, 2000-2019	29
10.	Recettes publiques autres que les dons a) et crédit intérieur au secteur privé b), en pourcentage du produit intérieur brut, moyenne par niveau de diversification des exportations, 2000-2019	30
11.	Participation aux chaînes de valeur mondiales, 2015	47
12.	Part de la valeur ajoutée sur place dans la production, 2014	49
13.	Part de la valeur ajoutée sur place dans les exportations, 2014	50
14.	Composition de la valeur ajoutée manufacturière, liens en amont, 2014	52
15.	Part des services dans la valeur ajoutée manufacturière (liens en aval), 2014	54
16.	Diagnostic des possibilités de diversification des exportations	59
17.	Possibilités d'exportation de produits diversifiés vers le monde dans les 20 premiers secteurs, valeurs moyenne, maximale et minimale par pays, en millions de dollars	61
18.	Possibilités de diversification des produits d'exportation vers l'Afrique par secteur (valeur moyenne en millions de dollars) dans les 20 premiers secteurs	71

19.	Exportations de services en Afrique, 2005-2020	81
20.	Part des secteurs de services dans les exportations totales de services, 2005-2019	83
21.	Ventilation par secteur des exportations totales de services des pays exportateurs de services diversifiés, 2019	88
22.	Pays dont les trois principaux secteurs de services représentent plus de 95 % des exportations de services, 2019	89
23.	Chaîne de valeur du tourisme	97
24.	Investissements dans le secteur des technologies financières en Afrique, 2017-2021	121
25.	Investissements dans le secteur des technologies financières par branches : Part des transactions, 2021	122
26.	Prêts aux petites et moyennes entreprises dans certains pays africains en 2020	127
27.	Opérations de capital-investissement en Afrique par branche (2021)	133

ENCADRÉS

1.	Répercussions que la guerre entre la Fédération de Russie et l'Ukraine pourrait avoir sur la dépendance des pays africains à l'égard de l'exportation des produits de base	12
2.	Diversification des exportations : le cas de l'Ouganda	23
3.	Les effets de la pandémie de COVID-19 sur la diversification des exportations	31
4.	Analyse empirique des facteurs de la diversification des exportations en Afrique	33
5.	Mettre les politiques commerciales et les politiques industrielles au service de la diversification des exportations : le cas de Maurice	43
6.	Le rôle des petites et moyennes entreprises et des services dans la diversification réussie des exportations du secteur agricole au Viet Nam	63
7.	Comment l'Australie et le Chili se sont diversifiés grâce aux industries extractives	65
8.	Expérience de la stratégie d'industrialisation de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est	76
9.	Diversification du commerce des services en Sierra Leone	89

10.	Examen des rôles respectifs des services financiers et du développement du secteur privé dans la promotion de la diversification des exportations en Afrique : Méthode	113
11.	Maurice : Le rôle de l'État dans la facilitation des prêts aux petites et moyennes entreprises	129
12.	Innovations dans le domaine de la réglementation financière	137
13.	Kenya : Plateforme interentreprises sans paiements en espèces basée sur la téléphonie mobile	141
14.	Informatiser l'infrastructure du commerce en Afrique à l'aide d'une plateforme de registre numérique	147

TABLEAUX

1.	Investissements de création, par secteur et selon le type de dépendance à l'égard des produits de base	40
2.	Niveau de diversification statique et dynamique des pays africains, 2005-2019	86

FIGURES D'ENCADRÉS

1.I	Évolution du prix de certains produits de base depuis le début de la guerre entre la Fédération de Russie et l'Ukraine	13
9.I	Sierra Leone : composition des exportations de services, 2005-2019	90
9.II	Sierra Leone : exportations de services à forte intensité de connaissances, 2005-2019	91

TABLEAUX D'ENCADRÉS

4.I	Principaux déterminants de la diversification des exportations mis en évidence par la littérature économique et estimations de la probabilité d'inclusion a posteriori dans le modèle bilatéral de diversification des exportations africaines à destination de partenaires commerciaux mondiaux et de partenaires commerciaux africains	35
10.I	Déterminants de la concentration des exportations au niveau macroéconomique en Afrique	116
10.II	Technologie financière, développement du secteur privé et concentration des exportations	117

Avant-propos

La diversification économique est le meilleur moyen pour les pays africains de prospérer dans l'économie mondiale, de remédier à leurs vulnérabilités et de se protéger contre les aléas de la conjoncture. Toutefois, de puissants vents contraires freinent cette diversification économique du continent et sa transformation structurelle, qui sont indispensables pour concrétiser les promesses de la Zone de libre-échange continentale africaine. Par rapport aux autres régions du monde, l'Afrique affiche non seulement le taux de concentration des exportations le plus élevé, mais aussi le nombre le plus faible de produits exportés après l'Océanie. Parallèlement, le commerce des services est à la fois peu développé et largement dominé par les services traditionnels, alors que les services à forte intensité de connaissances et les services axés sur les technologies sont plus à même de stimuler l'innovation et la diversification.

Dans le *Rapport 2022 sur le développement économique en Afrique*, intitulé « Repenser les fondements de la diversification des exportations en Afrique : Le rôle de catalyseur des services financiers et des services aux entreprises », la CNUCED propose des mesures susceptibles d'aider les pays africains à développer le commerce des services pour ouvrir leur économie sur des secteurs nouveaux et potentiellement porteurs de transformation. Le potentiel de diversification des exportations africaines repose notamment sur les entreprises et les services financiers, qui peuvent jouer un rôle de catalyseur à condition que des institutions compétentes, inclusives et responsables soient en place. Actuellement, le continent compte environ 50 millions de microentreprises et de petites et moyennes entreprises formelles, dont le déficit de financement global s'élève à 416 milliards de dollars chaque année. Les entreprises exportatrices, en particulier celles qui commencent à exporter ou exportent à petite échelle, doivent trouver des sources de financement extérieures pour couvrir les lourds coûts liés à leur entrée sur les marchés d'exportation. Le Rapport met en évidence les contraintes de crédit auxquelles les entreprises sont confrontées et souligne la nécessité de faciliter l'accès aux technologies financières et à des mécanismes de financement complémentaires abordables, qui seront essentiels à la croissance et à la compétitivité des petites et moyennes entreprises, lesquelles représentent la majeure partie des entreprises privées du continent.

L'entrée en vigueur de l'Accord portant création de la Zone de libre-échange continentale africaine offre aux pays africains une occasion unique de promouvoir le commerce des services, la diversification des exportations et l'expansion des chaînes de valeur régionales. Ces pays devraient intégrer systématiquement le développement

des secteurs à forte intensité de connaissances et des services financiers dans leurs objectifs, leurs stratégies et leurs programmes régionaux et nationaux de diversification des exportations, en s'appuyant sur les connaissances et compétences internes et externes des secteurs public et privé.

Les politiques de développement national et d'intégration régionale devraient prévoir l'accès à des produits et à des services financiers et non financiers spécialisés, tels que des garanties publiques de prêts et des mécanismes de mutualisation des risques adaptés aux besoins financiers à long terme des petites et moyennes entreprises. En outre, la création de systèmes régionaux de paiement, l'adoption de politiques régionales et l'harmonisation des règlements applicables aux technologies financières novatrices sont nécessaires pour libérer le potentiel de ces technologies.

Les gouvernements africains doivent aussi concevoir des mesures d'incitation stratégiquement ciblées, qui encourageront les entrepreneurs à s'orienter vers des activités propres à susciter des changements structurels. Il ne s'agit pas de « choisir les gagnants » parmi les acteurs du secteur privé, mais plutôt de créer un environnement porteur, dans lequel le potentiel économique inexploité de l'Afrique pourra être valorisé.

Les gouvernements africains doivent mettre en place des politiques et des accords d'investissement de nature à favoriser le transfert de compétences, la diffusion du savoir-faire technologique et l'innovation. Ils doivent aussi mobiliser des ressources intérieures, en partenariat avec le secteur privé, pour financer le développement des infrastructures et des technologies qui leur permettront de promouvoir l'industrialisation du continent.

J'espère que les décideurs africains verront dans ce rapport un guide utile, qui les aidera à stimuler la diversification des exportations de biens et de services en donnant aux entreprises privées les moyens d'entrer sur de nouveaux marchés et d'y prospérer.



Rebeca Grynspan
La Secrétaire générale de la CNUCED

Abréviations

CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
COVID-19	maladie à coronavirus 2019
IED	investissement étranger direct
PIB	produit intérieur brut
PME	petites et moyennes entreprises
SH	Système harmonisé
TIC	technologies de l'information et de la communication



Introduction

En Afrique, 45 pays sont tributaires des produits de base, et leurs recettes sont très instables en raison de la nature de ce marché, caractérisé par des périodes d'envolée et de chute des prix. Pour les pays africains, la diversification de l'économie est le meilleur moyen de prospérer dans l'économie mondiale et de surmonter leurs vulnérabilités et les aléas de la conjoncture économique, exacerbés par l'instabilité des prix des produits de base. Ces vulnérabilités sont souvent amplifiées par les effets néfastes de crises comme la crise financière mondiale de 2008-2009, la pandémie de maladie à coronavirus (COVID-19) de 2020 et les récentes tensions géopolitiques en Europe orientale (guerre de 2022 en Ukraine), qui perturbent le commerce international et accroissent la volatilité financière et l'insécurité alimentaire. Les répercussions de ces crises ont mis en lumière un problème de développement qui se pose depuis longtemps en Afrique : beaucoup de pays sont tributaires des produits de base, c'est-à-dire que leurs exportations reposent en grande partie sur ces produits. La CNUCED (UNCTAD, 2021a) considère qu'un pays est tributaire des produits de base lorsque la part des exportations de ces produits dans les exportations totales de marchandises est supérieure à 60 %. Pour les besoins du présent Rapport, sont considérés comme des produits de base les ressources extractives (pétrole, gaz et minéraux) et les produits agricoles (denrées alimentaires et matières premières agricoles). La dépendance à l'égard des produits de base est associée à une faible croissance et à une vulnérabilité économique accrue lorsqu'un choc extérieur se propage à l'ensemble d'une économie, modifiant ainsi sa structure de production (Acemoglu and Zilibotti, 1997).



Depuis un certain temps, la stratégie préconisée face à ce phénomène de dépendance consiste, pour les pays concernés, à se servir de leurs recettes d'exportation pour promouvoir une transformation structurelle, qui entraînera à son tour la diversification de leur économie. Aussi crédible cette stratégie soit-elle, il existe de nombreux obstacles à sa mise en œuvre. La Zone de libre-échange continentale africaine a été créée récemment afin de stimuler le commerce intra-africain et le développement industriel par la diversification des exportations et l'expansion des chaînes de valeur régionales. Toutefois, pour que cette zone puisse pleinement contribuer à la diversification et à la transformation inclusive de toutes les économies du continent, les États africains doivent élaborer des politiques et des stratégies d'exportation efficaces et repérer les possibilités de diversification des exportations, d'industrialisation et de développement des chaînes d'approvisionnement. Le présent Rapport vise à les épauler dans cette tâche en permettant une compréhension plus approfondie des enjeux qui sous-tendent la diversification des exportations dans les différents pays du continent.

Il est souvent avancé que la croissance peut être liée à la diversification (Acemoglu and Zilibotti, 1997), mais il est prouvé qu'une telle relation n'est pas monotone lorsqu'elle existe. Cette affirmation repose en partie sur le fait que la corrélation peut être positive à de faibles niveaux de développement, mais qu'au-delà d'un certain degré de développement, la production devient plus concentrée (Imbs and Wacziarg, 2003). Cadot *et al.* (Cadot *et al.*, 2011) appuient cette idée et affirment que cette relation non monotone se vérifie non seulement pour la production et le revenu, mais aussi pour les exportations et le revenu. En se penchant sur les exportateurs de produits minéraux, qui sont soit des pays à faible revenu, soit des pays à revenu très élevé, ils constatent sans surprise qu'il existe une nette corrélation positive entre la proportion de matières premières exportées et la concentration des exportations.

En Afrique, de nombreux pays riches en ressources sont caractérisés par un faible niveau de croissance et de développement inclusifs, ce qui, dans certains cas, peut être expliqué par le phénomène de la « malédiction des ressources naturelles ». Ils font face à une faible diversification de leur production et de leurs exportations (Bahar and Santos, 2018 ; Ross, 2019) : les exportations des pays riches en ressources, comme le Nigéria, sont en moyenne plus concentrées que celles des pays qui en sont faiblement dotés, comme l'Afrique du Sud. Même si l'on exclut les ressources naturelles, les exportations de Sao Tomé-et-Principe restent très concentrées, tandis que celles de Maurice figurent parmi les plus diversifiées (Izvorski *et al.*, 2018).

De nombreuses régions d'Afrique ont connu une croissance positive, mais pendant plus de deux décennies, celle-ci était en partie due à un supercycle des produits de base.

Elle peut aussi être attribuée à d'autres facteurs, comme une hausse des échanges, une gestion macroéconomique prudente et des investissements soutenus dans le développement des infrastructures. Malgré les efforts déployés et les mesures prises par de nombreux pays africains, il leur a été difficile de maintenir une croissance forte, en particulier en période de crise ou face à d'autres difficultés, mais surtout, de tirer parti de cette croissance pour transformer l'économie et la rendre plus inclusive. En outre, plusieurs facteurs de changement (comme l'évolution de la situation économique et financière au niveau mondial, les changements climatiques, les ressources naturelles renouvelables et non renouvelables ou les compétences de la main-d'œuvre africaine) peuvent avoir des effets négatifs sur la diversification des exportations et le développement des pays africains si les politiques et les réglementations adéquates ne sont pas mises en œuvre et si les capacités institutionnelles sont insuffisantes. Les gouvernements africains ont reconnu l'importance de la diversification des exportations et ont suivi différentes approches pour diversifier leurs marchés cibles et s'implanter dans des secteurs très productifs. Cependant, de nombreux facteurs sous-jacents ont sapé leurs tentatives de diversification et nuï au succès de leurs stratégies de modernisation industrielle et d'innovation technologique.

De nombreuses possibilités de transformation, d'approfondissement de la diversification et d'amélioration de la compétitivité s'offrent actuellement aux pays africains. La mise en place réussie de la Zone de libre-échange continentale africaine, l'expansion de la classe moyenne, l'émergence d'un marché de consommation, le recours accru aux services financiers et aux technologies financières, ainsi que le dynamisme des entrepreneurs privés, favoriseront la diversification des exportations et la croissance économique durable en Afrique. Les pays africains peuvent exploiter de nouveaux débouchés et s'appuyer sur de nouveaux acteurs pour renforcer les liens en amont et en aval, créer des liens intersectoriels avec les services financiers et favoriser la transformation structurelle. Le présent Rapport vise à recenser et à analyser ces nouveaux débouchés et acteurs. Par exemple, une stratégie d'industrialisation fondée sur l'exploitation des ressources naturelles de l'Afrique, sur le potentiel de valorisation de ces ressources et sur la création de liens plus étroits avec le secteur des services, notamment sur l'utilisation d'éléments locaux et la participation des entreprises nationales, qui stimuleront le secteur industriel, pourrait être un moyen plus efficace de transformer structurellement le continent que de tout miser sur la diversification de l'économie en excluant les produits de base. La promotion de l'entrepreneuriat local par le renforcement des liens en amont et en aval, le développement du marché du travail et du capital humain, les externalités de technologie et de connaissance, et l'accès accru aux services financiers pourraient contribuer à une plus forte diversification et à une meilleure intégration des économies africaines.

Dans le Rapport, la CNUCED s'appuie sur ces suggestions pour déplacer le débat sur la dépendance à l'égard des produits de base et la diversification des exportations au-delà de la seule question de la transformation structurelle d'une économie fondée sur l'exploitation des ressources naturelles en une économie industrielle caractérisée par des salaires bas et un emploi faiblement qualifié ou en une économie de services à faible valeur ajoutée. Elle fait le lien entre la diversification des exportations africaines et une transformation structurelle suscitée par le secteur tertiaire, les services financiers et les entreprises privées, avec l'appui d'institutions compétentes, inclusives et responsables aux niveaux mondial, national et régional. Le secteur tertiaire, aujourd'hui dominé par des transactions informelles à faible valeur ajoutée, n'est pas suffisamment compétitif, avancé ou efficace pour jouer le rôle de colonne vertébrale de la production industrielle, manufacturière et agricole. Le secteur privé, formel comme informel, est un moteur crucial du développement de l'Afrique et son rôle continuera de gagner en importance. Il est en effet de plus en plus mis à contribution pour fournir des moyens innovants et efficaces de diversifier et de transformer l'économie des pays du continent. De plus, en mobilisant des financements privés et en tirant parti des services numériques et financiers, l'Afrique peut lever des ressources supplémentaires, qui lui permettront de stimuler son développement en diversifiant sa base d'exportation, en modernisant ses activités productives et en améliorant sa compétitivité.

Dans le présent Rapport, la CNUCED étudie la manière dont les pays africains peuvent œuvrer à la diversification de leurs exportations et propose des instruments d'investissement et de politique commerciale accessibles et innovants, qui inciteront à réorienter les activités économiques vers des secteurs porteurs de transformation.

Cette introduction présente brièvement les mécanismes de la dépendance des pays africains à l'égard des produits de base et met en évidence les forces internes et externes qui contribuent à cette dépendance. Dans le chapitre 1, la CNUCED analyse les principales barrières à la diversification des exportations et explique pourquoi les pays africains peinent aujourd'hui encore à diversifier leurs exportations de biens et de services. Afin de tracer de nouvelles voies de diversification favorables à un changement structurel, il importe de comprendre la façon dont les services pourraient aider les pays à faire de petits ou de grands bonds dans l'aire de produit, ce qui n'a pas été suffisamment étudié du point de vue de la diversification des exportations en Afrique. Le chapitre 2 propose une analyse détaillée du rôle que le secteur tertiaire pourrait jouer dans la promotion de la diversification des exportations et de la transformation économique en Afrique. L'accent y est mis sur les principaux facteurs de diversification et de perturbation du commerce des services, ce qui permet de dresser un bilan de

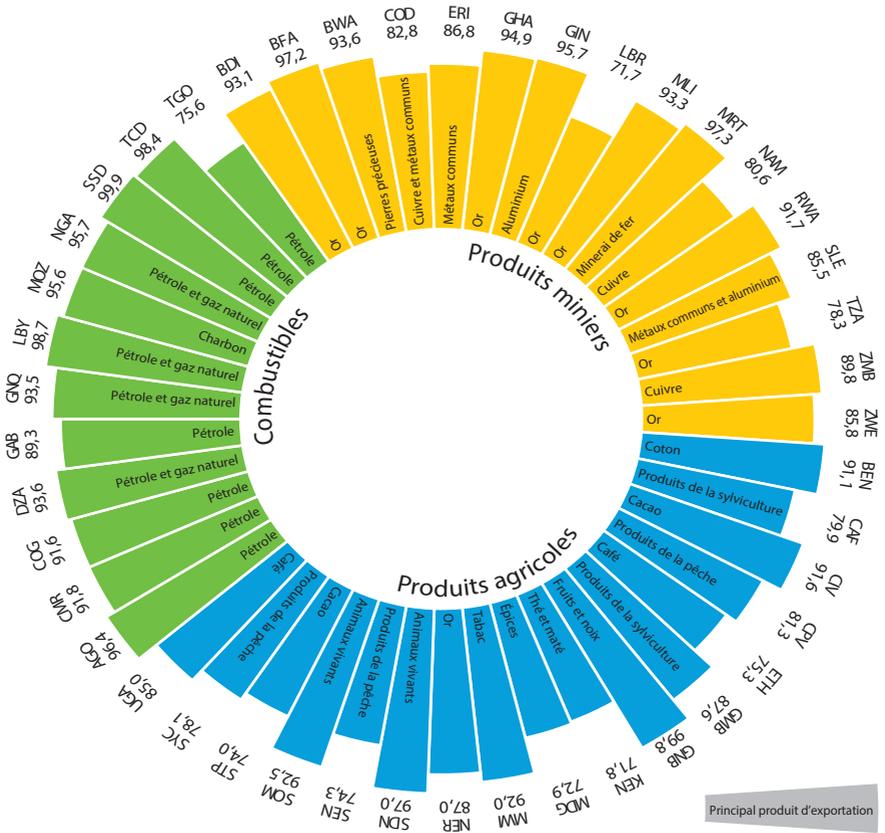
l'impact que certains services clefs (dans des secteurs comme la finance, l'agriculture, le tourisme ou les transports) pourraient avoir sur le développement de liens en amont et en aval, l'expansion des marchés et de l'industrie, et la diversification des exportations. Dans le chapitre 3, la CNUCED étudie différents mécanismes innovants qui permettraient d'exploiter pleinement le potentiel des services financiers dans le cadre de la diversification des exportations afin de faciliter une transformation structurelle axée sur l'ouverture à des activités hautement productives. Elle évalue les liens entre la diversification des exportations et le développement des secteurs financier et privé, en portant une attention particulière aux petites et moyennes entreprises (PME), pour repérer les secteurs des services grâce auxquels le secteur privé peut créer davantage de perspectives de promotion d'une croissance soutenue, de la diversification du commerce et de la compétitivité. Dans le chapitre 4, elle récapitule les principales conclusions des chapitres précédents, présente des enseignements tirés de l'expérience et formule des recommandations stratégiques à destination des décideurs et des parties prenantes qui jouent un rôle actif dans la transformation structurelle des économies africaines.

De la dépendance à l'égard des produits de base à la diversification économique

Un pays est dépendant à l'égard des produits de base lorsque la majeure partie de ses recettes d'exportation provient de produits primaires, tels que les minéraux, les minerais, les métaux, les combustibles, les matières premières d'origine agricole et les denrées alimentaires. Selon la définition que la CNUCED (UNCTAD, 2021a) donne de la dépendance à l'égard des produits de base (exportations composées à plus de 60 % de ces produits), 83 % des pays africains sont concernés, et 45 % de l'ensemble des pays tributaires des produits de base sont en Afrique. La figure 1 montre le statut des pays africains tributaires des produits de base selon la classification de la CNUCED. La principale répercussion de la dépendance à l'égard des produits de base est la vulnérabilité aux chocs sectoriels qui se propagent à toute l'économie, accentuant la fragilité macroéconomique et compromettant la croissance à long terme (Acemoglu and Zilibotti, 1997 ; Lederman and Porto, 2016 ; McIntyre et al., 2018). Par exemple, une chute brutale du prix des produits de base (scénario 1) réduit les recettes d'exportation. Les bénéfices des entreprises exportatrices s'amenuisent, entraînant une baisse des niveaux de production et d'investissement, et une réduction de l'activité économique peut provoquer une diminution de l'offre d'emplois et participer

Figure 1

Part des exportations de produits de base dans le volume total des exportations de marchandises



au déclin du revenu moyen des ménages. Les pays voient leur équilibre budgétaire se détériorer en raison de la baisse des recettes et de la nécessité d'accroître les dépenses pour contrebalancer les retombées de la crise. L'accès au crédit suit la trajectoire baissière du produit intérieur brut (PIB). S'agissant de la balance des paiements, les exportations et les investissements étrangers directs (IED) ont tendance à se contracter et les gouvernements doivent puiser dans leurs réserves pour équilibrer leur compte courant. Les coûts des financements extérieurs augmentent en même temps que le ratio de solvabilité des pays. À l'inverse, une forte augmentation du prix des produits de base (scénario 2) peut entraîner un pic des dépenses publiques, qui ne pourront être maintenues à long terme, lorsque les prix finiront par baisser. Dans les pays tributaires des produits de base, les phases d'expansion précèdent les crises de la dette. Ces deux scénarios (hausse ou baisse des cours des produits de base) illustrent le fait que les économies tributaires des produits de base sont généralement procycliques (Kaminsky et al., 2005). Les principales variables financières suivent la tendance des cycles économiques : elles augmentent lors des phases d'expansion et baissent en cas de récession.

Les produits de base et les ressources naturelles peuvent être de véritables catalyseurs de la transformation économique, mais de nombreux pays africains ont des difficultés à tirer parti de leurs richesses naturelles pour impulser des changements concrets et progresser sur la voie du développement. Beaucoup ont tenté de s'affranchir de leur dépendance à l'égard des produits de base en diversifiant leurs exportations, qui sont fortement tributaires d'un petit nombre de ces produits. Toutefois, les données montrent que certains ont remplacé leur principal produit d'exportation par un autre (un produit agricole par un produit minéral ou un combustible, par exemple), modifiant la structure de leur économie sans pour autant régler leur problème de dépendance.

Entre 2008-2010 et 2018-2020, 17 pays africains ont réduit la part que représentaient les produits de base dans leurs exportations, mais certaines disparités sont à noter, puisque la baisse est allée de 16 % (pour 11 pays tributaires des produits de base, avec en tête Sao Tomé-et-Principe) à 1,5 % (Guinée équatoriale, Guinée et Nigéria).

À côté de cela, 32 pays africains exportent davantage de produits de base aujourd'hui qu'il y a dix ans (2008-2010). Cabo Verde, l'Érythrée, le Libéria et Madagascar, par exemple, sont devenus considérablement plus tributaires des produits de base au cours de la dernière décennie. Plusieurs pays, dont le Bénin, le Burundi, le Cameroun, la Côte d'Ivoire, la Gambie, le Ghana, la Guinée-Bissau, la Libye, le Malawi, le Mali et le Tchad, ont vu la part que représentaient les produits de base dans leurs exportations augmenter de 3 % ou moins sur la période considérée. Dans le même temps, certains

sont passés d'une dépendance à l'égard de produits agricoles à une dépendance à l'égard de produits miniers (Burkina Faso, Burundi, Érythrée, Ghana, Mali, Namibie, République-Unie de Tanzanie, Rwanda et Zimbabwe) ou de combustibles (Cameroun, Mozambique et Tchad, par exemple). Les pays dans lesquels l'évolution de la part des produits de base dans les exportations a été la plus marquée, à la hausse ou à la baisse, sont des exportateurs de produits agricoles : Cabo Verde, Madagascar, la République centrafricaine et Sao Tomé-et-Principe. Leurs principaux produits d'exportation varient : produits de la pêche (Cabo Verde), produits de la sylviculture (République centrafricaine), épices (Madagascar), cacao (Sao Tomé-et-Principe), etc.

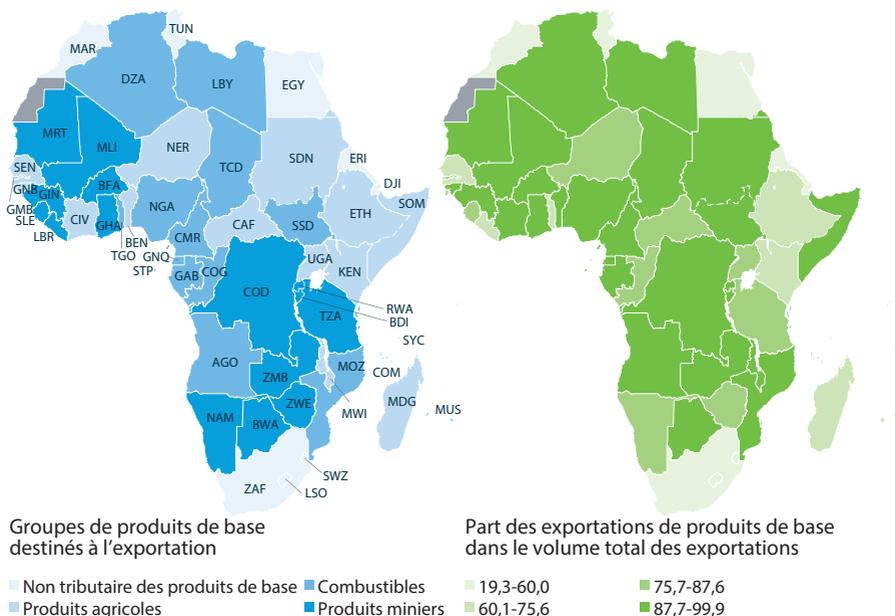
Si l'on se tourne vers les pays africains non tributaires des produits de base, le cas des Comores peut être déconcertant. En 2000, le pays était tributaire de produits de base agricoles (exportations de marchandises composées à 67 % de produits de base). Aujourd'hui, il est classé par la CNUCED (UNCTAD, 2021a) parmi les pays non tributaires des produits de base (exportations composées à 57,7 % de ces produits en 2018-2020) (fig. 2). Toutefois, les épices représentent à elles seules 98,7 % des produits de base exportés par les Comores, de sorte que les exportations totales du pays sont plus concentrées autour d'un seul produit qu'auparavant (82,5 %). Cette situation donne à penser que certaines stratégies de lutte contre la dépendance à l'égard des produits de base peuvent aboutir à une plus forte concentration des exportations. De telles stratégies pourraient ne pas déboucher sur la production et l'exportation de produits plus complexes, et donc ne pas promouvoir le développement du pays concerné à long terme.

La forte concentration des exportations autour d'un petit nombre de produits de base peut être source d'instabilité sur le plan macroéconomique, notamment dans des périodes marquées par des chocs mondiaux (chocs de l'offre ou de la demande, volatilité des prix des produits de base, etc.). Les effets qu'ont ces chocs sur les termes de l'échange et la croissance de la production, sur la quantité et la qualité des investissements publics et privés, ainsi que sur la productivité, peuvent accroître l'incertitude quant aux perspectives de croissance (UNCTAD, 2019a). L'incidence de la volatilité des prix des produits de base sur les recettes fiscales peut se traduire par des dépenses procycliques, qui ont tendance à peser sur l'investissement public ou la capacité d'emprunt de l'État. Un pays est dit procyclique lorsqu'il dépense plus et taxe moins en période d'expansion, et dépense moins et taxe plus en période de récession. Céspedes et Velasco (Céspedes and Velasco, 2014) affirment que les pays riches en ressources naturelles sont plus susceptibles d'être procycliques parce qu'une grande partie de leurs recettes publiques provient des produits de base (impôts, redevances et bénéfices). Ils ont analysé les changements de comportement observés durant

Figure 2

Dépendance à l'égard des produits de base par groupe de produits d'exportation et part des produits de base dans les exportations

(Moyenne pour la période 2018-2020)



Source : UNCTAD, 2021a (données pour l'année 2020).

Abréviations : AGO =Angola ; BDI = Burundi ; BEN = Bénin ; BFA = Burkina Faso ; BWA = Botswana ; CAF = République centrafricaine ; CIV = Côte d'Ivoire ; CMR = Cameroun ; COD = République démocratique du Congo ; COG = Congo ; COM = Comores ; DJI = Djibouti ; DZA = Algérie ; EGY = Égypte ; ERI = Érythrée ; ETH = Éthiopie ; GAB = Gabon ; GHA = Ghana ; GIN = Guinée ; GMB = Gambie ; GNB = Guinée équatoriale ; GNQ = Guinée équatoriale ; KEN = Kenya ; LBR = Libéria ; LBY = Libye ; LSO = Lesotho ; MAR = Maroc ; MDG = Madagascar ; MLI = Mali ; MOZ = Mozambique ; MRT = Mauritanie ; MUS = Maurice ; MWI = Malawi ; NAM = Namibie ; NER = Niger ; NGA = Nigéria ; RWA = Rwanda ; SDN = Soudan ; SEN = Sénégal ; SLE = Sierra Leone ; SOM = Somalie ; SSD = Soudan du Sud ; STP = Sao Tomé-et-Principe ; SWZ = Eswatini ; SYC = Seychelles ; TCD = Tchad ; TGO = Togo ; TUN = Tunisie ; TZA = République-Unie de Tanzanie ; UGA = Ouganda ; ZAF = Afrique du Sud ; ZMB = Zambie ; ZWE = Zimbabwe.

la dernière envolée des prix des produits de base, qui s'est produite avant la crise financière mondiale de 2008-2009, et sont parvenus à la conclusion que les mesures de renforcement de la capacité budgétaire de l'État aboutissaient à l'adoption de politiques budgétaires davantage anticycliques. On peut citer l'exemple du Chili, qui a mis en place une procédure budgétaire transparente et instauré une règle d'équilibre structurel des

finances publiques, dont le but était de réduire le pouvoir discrétionnaire des dirigeants et de privilégier la viabilité budgétaire dans le temps. Aghion *et al.* (Aghion et al., 2014) ont constaté que les politiques budgétaires anticycliques favorisaient la croissance de l'industrie, notamment dans les pays où le secteur industriel bénéficiait d'importants financements extérieurs.

Les chocs sur les prix des produits de base ont aussi tendance à entraver le développement du secteur financier dans les pays tributaires de ces produits. Il existe une forte corrélation entre l'évolution des cours des produits de base et le volume du crédit intérieur fourni au secteur privé (Montfort and Ouedraogo, 2017). Ainsi, le montant de ce crédit suit les tendances cycliques de l'économie dans les pays tributaires des produits de base. Dans les pays africains tributaires des produits de base, les fluctuations des cours de ces produits peuvent avoir un effet direct sur le volume du crédit auquel le secteur privé a accès, étant donné le caractère procyclique de l'économie de ces pays.

Les pays tributaires des produits de base dont les politiques budgétaires sont procycliques risquent de ne pas pouvoir profiter des périodes d'expansion économique pour constituer des réserves, qu'ils pourraient ensuite investir dans des projets à rendement élevé en période de récession afin d'accroître leur résilience. Les investissements en faveur du renforcement de la capacité budgétaire sont nécessaires pour réduire au maximum les risques associés à la dépendance à l'égard des produits de base (Cárdenas et al., 2011). Les réserves internationales que les pays constituent en temps de prospérité permettent d'amortir le choc lorsque des difficultés financières surviennent. Pour être efficace, la gestion de ces réserves doit donc être anticyclique (Aizenman and Jinjarak, 2020). En d'autres termes, les pays tributaires des produits de base sont censés accumuler des réserves lorsque les prix de ces produits sont en hausse et les dépenser en période de baisse. Beaucoup de pays africains ne procèdent pas systématiquement de la sorte malgré l'existence de fonds souverains dans certains pays exportateurs d'énergie, de minéraux et de métaux. En outre, la constitution de réserves peut avoir un lourd coût social et économique en freinant l'investissement public et privé (Elhiraika and Ndikumana, 2007).

Les récentes crises mondiales, comme la crise financière de 2008-2009 ou la pandémie de COVID-19 de 2020, ont été marquées par des envolées et des effondrements des cours des produits de base, qui ont montré que beaucoup de pays africains étaient peu à même de réagir aux chocs de marchés, lesquels avaient tendance à peser sur les recettes publiques et l'investissement intérieur. Dans l'encadré 1, la CNUCED décrit les premiers effets des événements géopolitiques récemment survenus en Europe orientale et les répercussions que ces événements pourraient avoir sur la demande, l'offre et les

cours des produits de base à l'échelle mondiale. Les pays en mesure d'atténuer les effets des fluctuations observées sur les marchés des produits de base durant les crises susmentionnées ont été soit les pays dotés de solides cadres budgétaires, monétaires et réglementaires, soit les pays capables de mettre rapidement en place des règles budgétaires appropriées, des régimes de change adaptés et des mesures prudentielles et réglementaires (Brenton et al., 2022). Or ces cadres et capacités font défaut dans beaucoup de pays africains tributaires des produits de base. Pour ces pays, une bonne solution pourrait consister à élaborer et à appliquer des politiques structurelles qui encouragent la diversification des exportations et réduisent ainsi la vulnérabilité aux distorsions créées par les chocs de marchés ou par la dépendance elle-même. Les enseignements tirés des efforts de diversification des exportations et de la structure économique des pays africains sont examinés plus avant dans le Rapport.

Encadré 1

Répercussions que la guerre entre la Fédération de Russie et l'Ukraine pourrait avoir sur la dépendance des pays africains à l'égard de l'exportation des produits de base

La Fédération de Russie a envahi l'Ukraine le 24 février 2022, déclenchant une guerre. Les tensions géopolitiques à l'œuvre en Europe orientale ont bouleversé l'économie internationale. Bien que les deux pays directement concernés n'entretiennent pas de relations commerciales étroites avec l'Afrique, celle-ci ressent déjà les effets de la guerre, qui perturbe le commerce international et accentue la volatilité financière.

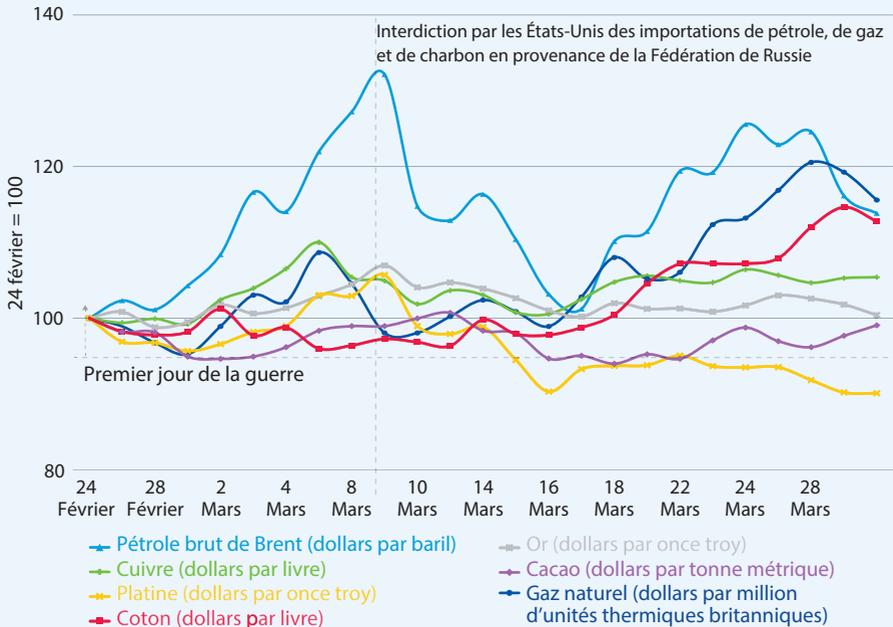
L'augmentation soudaine des prix mondiaux de produits de base tels que le pétrole et le gaz naturel (fig. 1.) a tendance à faire croître les recettes d'exportation des pays africains exportateurs de combustibles et de métaux. Certains exportateurs de métaux qui ont opté pour un régime de changes flottants ont observé une appréciation des taux de change depuis février 2022 en raison de la hausse des cours des produits de base. Cette hausse peut être une occasion pour les pays africains de réduire le poids de leur dette et d'améliorer leurs perspectives financières de manière générale, occasion particulièrement bienvenue compte tenu des dommages causés par la pandémie de COVID-19. Cependant, la menace de la malédiction des ressources naturelles devrait aussi être une préoccupation de premier plan.

Le risque est grand que les pays tributaires des produits de base profitent de l'augmentation des cours pour accroître leurs dépenses et s'endettent davantage. Les données montrent que l'économie de ces pays est déstabilisée dans son ensemble lorsque les prix chutent brutalement. Les recettes fiscales diminuent, les pouvoirs publics cessent d'investir dans certains services collectifs, l'activité économique intérieure se tasse, l'offre de crédit se tarit et l'endettement augmente, de même que le nombre de prêts improductifs et de faillites d'entreprises.

Figure 1.1

Évolution du prix de certains produits de base depuis le début de la guerre entre la Fédération de Russie et l'Ukraine

(24 février 2022 = 100)



Source : CNUCED, d'après des données de Bloomberg (2022).

La volatilité excessive des prix des produits de base est également source de préoccupations pour les pays tributaires de ces produits. L'instabilité nuit à la croissance économique, car elle freine l'accumulation de capital physique et humain. Ses effets négatifs sur la croissance peuvent même neutraliser les effets positifs d'une envolée des cours des produits de base.

À côté de cela, l'augmentation des prix du blé, des huiles alimentaires, du maïs et des engrais aggrave l'insécurité alimentaire en Afrique. La montée des prix des produits alimentaires et des combustibles a tendance à accélérer l'inflation et a des effets redistributifs négatifs étant donné que les groupes de population les plus pauvres consacrent une part démesurément élevée de leurs revenus à l'alimentation.

Sources : Cavalcanti et al., 2014 ; base de données UNCTADstat.

Malgré les récentes tensions géopolitiques et la persistance de la pandémie, il reste difficile de savoir si certains pays africains exportateurs de combustibles, de minéraux et de métaux vont connaître une nouvelle envolée des cours des produits de base. Les prix du pétrole, du cuivre et du gaz naturel ont considérablement augmenté depuis 2021. D'aucuns diront toutefois que, par le passé, la plupart des pays africains tributaires des produits de base ont manqué des occasions de profiter des hausses périodiques des cours de ces produits de manière anticyclique et efficace (Céspedes and Velasco, 2014 ; Deaton, 1999). Beaucoup de pays riches en ressources n'ont pas su exploiter les flambées des cours et investir les recettes générées dans des projets à rendement élevé de nature à favoriser leur développement économique. Dans 24 pays d'Afrique, les exportations de produits de base représentent plus de 90 % du volume total des exportations de marchandises. Ces pays ont chacun leur contexte particulier, mais ils ont en commun certains problèmes liés à leur situation de dépendance. Face à la montée des cours des produits de base dans le monde entier, ils pourraient tous avoir à se poser la même question : cette période d'envolée sera-t-elle différente des précédentes ?

Collier et Goderis (Collier and Goderis, 2008) ont simulé les effets qu'une forte augmentation des prix des produits de base avait, en Afrique, sur un exportateur typique de ces produits, et ont constaté que la hausse des prix dynamisait sa croissance à court terme. Cependant, après vingt ans, la production se rétractait de 25 % par rapport à un scénario sans envolée. Les données montrent que l'histoire s'est répétée durant les dernières périodes de flambée des prix des produits de base. En outre, les pays dotés de solides structures institutionnelles ont tendance à tirer parti de ces flambées pour investir dans le capital humain et renforcer leurs capacités productives, mesures essentielles pour diversifier les exportations de marchandises et de services (voir les chapitres 1, 2 et 3 pour une analyse plus détaillée) et promouvoir un développement durable (UNCTAD, 2021b).

Les pays tributaires des produits de base se heurtent à d'importants problèmes de développement, car ils sont très vulnérables à la volatilité des prix dans des secteurs sujets aux chocs, en plus d'être fortement exposés aux changements climatiques. La cible 8.2 des objectifs de développement durable prévoit que les pays concernés s'affranchissent de leur dépendance (« Parvenir à un niveau élevé de productivité économique par la diversification, la modernisation technologique et l'innovation, notamment en mettant l'accent sur les secteurs à forte valeur ajoutée et à forte intensité de main-d'œuvre »). Le remède à cette dépendance est la diversification des exportations. L'objectif central d'une politique de diversification est d'améliorer la résilience des pays face aux chocs

extérieurs qui font fluctuer les prix des produits de base. Les pays dont l'économie est diversifiée sont moins sujets aux chocs en temps de crise. De plus, les ressources naturelles ne sont pas renouvelables, et les pays exportateurs de produits de base doivent préparer leur économie à un avenir dans lequel ces ressources seront épuisées.

La diversification des exportations peut aussi favoriser la croissance de la productivité. Ainsi, Feenstra et Kee (Feenstra and Kee, 2008) ont constaté que, en moyenne, une augmentation de 10 % de la variété des exportations conduisait à un accroissement de la productivité de 1,3 % du fait d'une meilleure utilisation et d'une meilleure répartition des ressources. La diversification stimule la demande d'intermédiaires et de services locaux. De surcroît, les externalités liées à la diversification, telles que la diffusion de technologies et le développement des réseaux de production, peuvent accélérer la croissance économique (Hausmann and Hidalgo, 2011).

Pourquoi la diversification des exportations est-elle importante ?



Les pays peuvent diversifier leurs exportations en multipliant les produits, les partenaires et les secteurs d'activité. Ils peuvent également moderniser leurs produits existants sur le plan technologique pour en améliorer la qualité et gagner en productivité. Ils pourront ainsi tirer parti de leurs avantages comparatifs pour ajouter de la valeur à leurs exportations et accroître leurs revenus. Enfin, la diversification de l'économie peut aboutir à une augmentation du nombre de biens et de services offerts sur le marché intérieur. Cependant, si la diversification des exportations, le renforcement de la productivité et l'augmentation de la valeur ajoutée des exportations sont des objectifs importants pour tout pays désireux de se libérer de sa dépendance à l'égard des produits de base, certains facteurs à l'origine de la persistance de cette dépendance en Afrique risquent de compliquer la tâche des gouvernements.

Malgré les considérables efforts qu'ils ont déployés pour diversifier leurs exportations, les pays africains restent essentiellement tributaires des produits primaires issus des secteurs agricole et extractif. De nombreuses possibilités de transformation, d'approfondissement de la diversification et d'amélioration de la compétitivité s'offrent toutefois à eux. Les pays doivent repenser leurs stratégies de diversification des exportations pour repérer de nouveaux débouchés et de nouveaux acteurs susceptibles de renforcer les liens en amont et en aval, de resserrer les liens sectoriels avec les services financiers et de susciter des changements structurels. Dans le présent Rapport, la CNUCED étudie la capacité du secteur des services à jouer le rôle de colonne vertébrale de la production industrielle, manufacturière et agricole, et celle du secteur privé à innover pour diversifier et transformer l'économie des pays d'Afrique. Elle s'interroge aussi sur la mesure dans laquelle les PME du secteur des services peuvent tirer parti des services financiers pour mobiliser durablement des ressources et ainsi pénétrer de nouveaux marchés, diversifier leurs exportations, moderniser leurs activités productives et améliorer leur compétitivité. Il s'agit là de la contribution que la CNUCED entend apporter à la littérature empirique et aux travaux d'analyse consacrés à la diversification des exportations en Afrique.



CHAPITRE 1

La dynamique de la diversification des exportations en Afrique

Comme souligné dans l'introduction, les pays africains peinent à diversifier leurs exportations, ce qui tient en partie à des facteurs historiques à l'origine de dépendances dont ils parviennent difficilement à s'affranchir, en raison d'un niveau insuffisant de compétences et de progrès technologique. Les deux premières sections du chapitre 1 tendent à déterminer les facteurs récents qui régissent la diversification des exportations afin de faire mieux comprendre les principaux obstacles à sa promotion. La troisième section porte sur les options de diversification des exportations qui pourraient être le plus profitables à la transformation structurelle. L'importance de l'intégration régionale comme vecteur de diversification ressort tout au long de l'analyse. La dernière section montre combien la Zone de libre-échange continentale africaine peut aider à remédier à la faiblesse du commerce intra-africain et à encourager la diversification des exportations.

1.1 Tendances porteuses de diversification des exportations et de transformation structurelle

1.1.1 Mesure de la diversification des exportations et limites des données

La diversification se présente sous différentes formes liées entre elles, qui ne sauraient être appréhendées isolément. La figure 3 présente certains aspects de la diversification, notamment la diversification des exportations de biens et de services, la diversification de la production intérieure et l'amélioration de la qualité des produits déjà fabriqués¹. La diversification des exportations joue un rôle essentiel dans le relèvement de la qualité des produits en assurant une plus grande disponibilité d'intrants et de technologies. Mesure statistique de la concentration ou de la diversification, l'indice de Theil est le principal indicateur de l'évolution de la diversification. Il est calculé comme suit : $T = \sum_{k=1}^n \frac{x_k}{\mu} \ln \left(\frac{x_k}{\mu} \right)$, où k désigne un produit donné dans l'ensemble de produits n , μ correspond à la valeur moyenne du produit et x_k représente la valeur des exportations du produit. La propriété de décomposabilité permet de représenter la diversification à la marge intensive, c'est-à-dire la distribution des exportations parmi les lignes d'exportation actives, et la diversification à la marge extensive, c'est-à-dire l'écart entre les lignes d'exportation (produits d'exportation) actives et les lignes d'exportation inactives (voir l'encadré 4 pour une définition mathématique) (Cadot et al., 2011). Plus l'indice est élevé, plus la concentration des exportations est forte. Afin de tenir compte du vecteur de transformation structurelle que constitue l'amélioration de la qualité des produits exportés, qui conduit à un accroissement de valeur, un indice révisé de complexité économique prend en considération différentes valeurs unitaires.

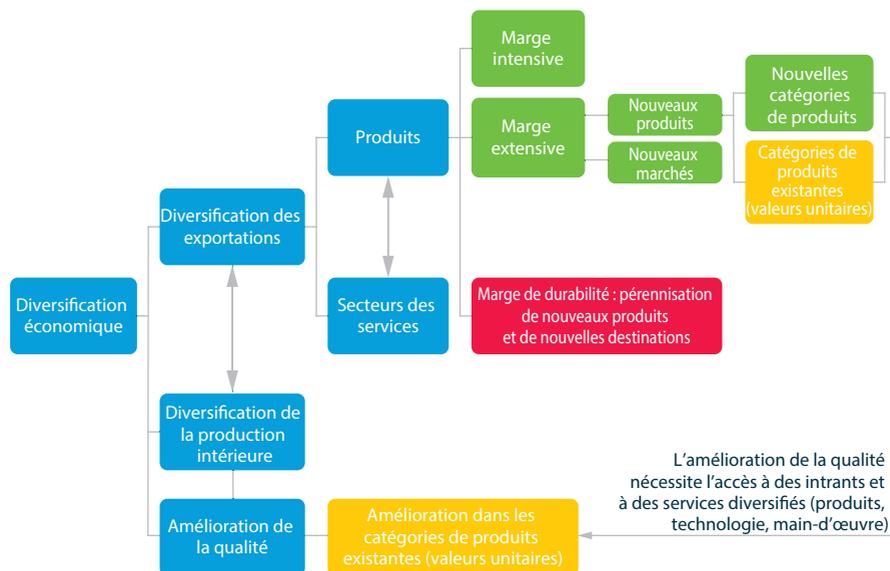
La diversification des exportations se mesure généralement en fonction du nombre de lignes d'exportation et au moyen de l'indice de Theil. Le nombre de lignes d'exportation actives est un indicateur plus facile à interpréter, mais il n'écarte pas la possibilité que le volume des exportations puisse rester concentré dans un petit nombre de produits ou de secteurs. Chacun des deux indicateurs susmentionnés permet de rendre compte des tendances en matière de diversification aux niveaux global et sectoriel. Plus l'indice de Theil est élevé, plus la répartition des exportations est inégale, et plus leur concentration est forte.

L'analyse de l'évolution de la diversification présentée ci-après se fonde sur les données commerciales officiellement enregistrées au niveau des sous-positions à six chiffres du

¹ L'amélioration de la qualité des produits renvoie à la différenciation des produits et à l'augmentation de leur valeur (Hummels and Klenow, 2005). Dans les données commerciales, elle est évaluée au regard des valeurs unitaires déclarées des produits échangés.

Figure 3

Composantes de la diversification et liens entre elles



Source : CNUCED, d'après McIntyre et al., 2018.

Système harmonisé (SH), qui ont été agrégées aux niveaux des sections et chapitres du SH par souci de lisibilité². Les données sur les exportations sont limitées en qualité et en quantité. Sur les 54 pays africains considérés, 45 communiquent des données commerciales de manière continue (UNCTAD, 2020a). Toutefois, grâce aux données commerciales miroirs³ et aux données sur les importations issues de la Base de données statistiques sur le commerce des marchandises (Comtrade), seuls l'Érythrée et le Soudan du Sud n'ont pas été pris en compte dans l'analyse chronologique de l'indice de Theil. En outre, les données commerciales officielles peuvent pâtir d'un double comptage, faute d'un enregistrement rigoureux du commerce en valeur ajoutée et des réexportations.

² L'analyse des nouvelles possibilités de diversification des produits (voir la section 1.3) tient compte en outre de différentes valeurs unitaires au niveau à six chiffres du SH.

³ Base pour l'analyse du commerce international (BACI) et ensemble de données du Centre d'études prospectives et d'informations internationales établi à partir de la Base de données statistiques sur le commerce des marchandises (Comtrade).

1.1.2 Tendances en matière de diversification des exportations

L'Afrique est la deuxième région la moins diversifiée en matière d'exportations, après l'Océanie. Elle présente en outre la structure d'exportation la plus concentrée, compte tenu de la répartition inégale des exportations entre les produits (fig. 4 b). Avec seulement 178 lignes d'exportation, la Guinée-Bissau est le pays africain le moins diversifié. Les petits États insulaires en développement et les pays les moins avancés présentent clairement le plus faible niveau de diversification. Maurice, petit État insulaire aux 3 034 lignes d'exportation actives, fait exception à la règle. Si, en moyenne, les exportations se sont quelque peu diversifiées en 2000-2009 (fig. 4 b), elles sont devenues plus concentrées pendant la période 2010-2019. En décomposant l'indice de Theil, l'on constate que la diversification a progressé grâce à la multiplication des lignes d'exportation actives, en particulier jusqu'en 2015 (dans la figure 4a, la ligne bleue représente l'évolution de la moyenne des pays africains), mais que la distribution des exportations entre les produits (composante « intra » de l'indice de Theil) est devenue plus inégale.

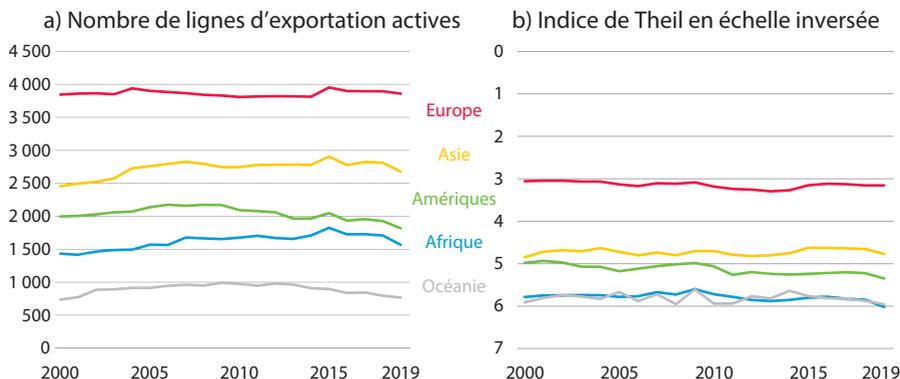
Ces deux dernières décennies, moins de la moitié des pays africains sont parvenus à diversifier leurs exportations. La figure 5 montre que la plupart des pays se situent dans le quadrant supérieur droit, ce qui indique une forte concentration en 2018-2019 et une aggravation de la tendance par rapport à la période 1998-2000 (moyenne sur trois ans). Les cinq pays dont les exportations sont le plus concentrées selon l'indice de Theil sont le Mali, le Tchad, la Libye, l'Angola et la Guinée-Bissau. Sur ces cinq pays, seul l'Angola a enregistré une légère amélioration au cours des vingt dernières années. Les cinq pays ayant connu l'amélioration la plus sensible sur l'ensemble de la période considérée sont le Rwanda, le Burundi, l'Éthiopie, Maurice et l'Égypte. En analysant séparément la composante « inter » de l'indice de Theil (marge extensive de diversification) et sa composante « intra » (marge intensive), l'on s'aperçoit que l'ajout de nouveaux produits a permis de diversifier les exportations (composante « inter ») dans 46 pays africains⁴, tandis que la répartition des exportations entre les produits existants (composante « intra ») est devenue plus uniforme dans seulement neuf pays⁵.

⁴ Ces pays, classés selon l'importance de la variation de l'indice, sont les suivants : Rwanda, Burundi, Angola, Guinée équatoriale, Congo, Tchad, République démocratique du Congo, Éthiopie, Comores, Guinée, Mauritanie, Mozambique, Ouganda, Sao Tomé-et-Principe, Libéria, Sierra Leone, Somalie, Seychelles, Djibouti, Zambie, Malawi, Bénin, Ghana, Cameroun, Togo, Soudan, République-Unie de Tanzanie, Madagascar, Guinée-Bissau, Nigéria, Cabo Verde, Libye, Sénégal, Algérie, Burkina Faso, Lesotho, Maroc, Maurice, Mali, Gabon, Égypte, Tunisie, Côte d'Ivoire, Kenya, Niger et Namibie.

⁵ Ces pays, classés selon le degré d'évolution observé, sont Maurice, la Gambie, la République centrafricaine, l'Égypte, le Kenya, le Nigéria, la Tunisie, l'Éthiopie et le Bénin.

Figure 4

Nombre de lignes d'exportation actives a) et indice de Theil en échelle inversée b) au niveau des pays, moyenne par région, 2000-2019



Source : Calculs de la CNUCED, d'après des données de la Base pour l'analyse du commerce international (BACI) et du Centre d'études prospectives et d'informations internationales.

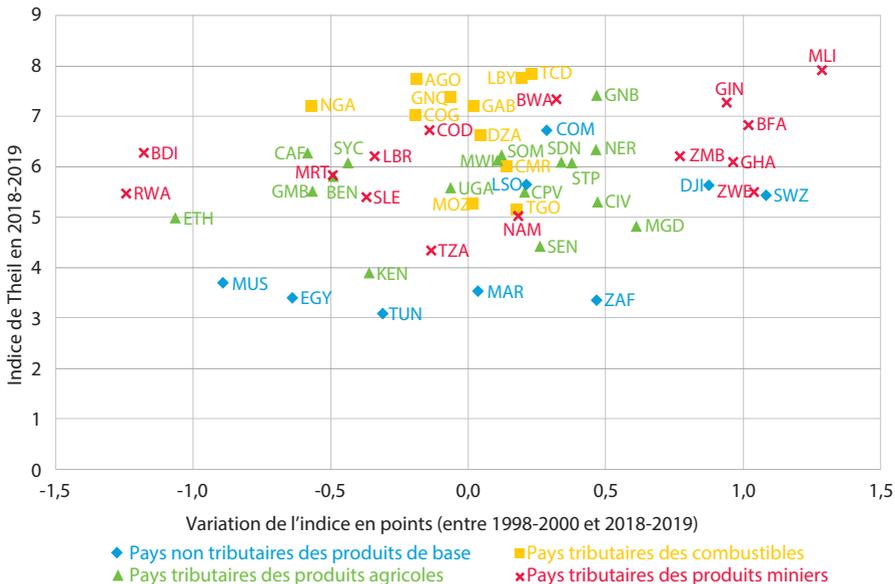
Note : La version du SH de 1992 compte 5 018 sous-positions à six chiffres, ce qui constitue donc le nombre total de lignes d'exportation pouvant être actives.

Si les exportations se sont diversifiées dans 31 pays africains au cours des années 2000 (-0,1186 point d'indice en moyenne), la tendance s'est inversée dans les années 2010 (+0,18 point d'indice en moyenne), comme le montre le cas de l'Ouganda (encadré 2). En moyenne, l'indice de Theil a augmenté de 0,06 point, et seuls 21 pays africains ont diversifié leurs exportations entre 1998-2000 et 2018-2019. On peut imputer avec circonspection le ralentissement, voire l'inversion de la tendance à la diversification, aux effets de la crise financière mondiale (baisse de la croissance du PIB, du commerce et de l'investissement au niveau mondial) et à l'industrialisation croissante des pays asiatiques, qui a alimenté la demande de ressources naturelles africaines (Whitfield et Zalk, 2020).

Les pays non tributaires des produits de base sont en moyenne les plus diversifiés (indice de Theil : 4,5). Viennent ensuite les pays tributaires des produits agricoles (indice de Theil : 5,7), les pays tributaires des produits miniers (indice de Theil : 6,2) et les pays tributaires des combustibles (indice de Theil : 7). Les pays tributaires des produits miniers exportent plus de produits que les pays tributaires des produits agricoles (en moyenne 1 829 lignes d'exportation pour les premiers, contre 1 410 pour les seconds), mais leurs exportations sont nettement plus concentrées. Entre 1998-2000 et 2018-2019, certains pays tributaires des combustibles ont connu une tendance à la diversification relativement prononcée.

Figure 5

Indice de Theil en 2018-2019 et variation par rapport à 1998-2000



Source : Calculs de la CNUCED, d'après des données de la Base pour l'analyse du commerce international (BACI), du Centre d'études prospectives et d'informations internationales et de la Base de données statistiques sur le commerce des marchandises (Comtrade).

Notes : Une variation négative de l'indice de Theil traduit une augmentation de la diversification. Faute de données suffisantes, l'Érythrée et le Soudan du Sud n'apparaissent pas sur la figure.

Abréviations : AGO, Angola ; BDI, Burundi ; BEN, Bénin ; BFA, Burkina Faso ; BWA, Botswana ; CAF, République centrafricaine ; CIV, Côte d'Ivoire ; CMR, Cameroun ; COD, République démocratique du Congo ; COG, Congo ; COM, Comores ; CPV, Cabo Verde ; DJI, Djibouti ; DZA, Algérie ; EGY, Égypte ; ETH, Éthiopie ; GAB, Gabon ; GHA, Ghana ; GIN, Guinée ; GMB, Gambie ; GNB, Guinée-Bissau ; GNQ, Guinée équatoriale ; KEN, Kenya ; LBR, Libéria ; LBY, Libye ; LSO, Lesotho ; MAR, Maroc ; MDG, Madagascar ; MLI, Mali ; MOZ, Mozambique ; MRT, Mauritanie ; MUS, Maurice ; MWI, Malawi ; NAM, Namibie ; NER, Niger ; NGA, Nigéria ; RWA, Rwanda ; SDN, Soudan ; SEN, Sénégal ; SLE, Sierra Leone ; SOM, Somalie ; STP, Sao Tomé-et-Principe ; SWZ, Eswatini ; SYC, Seychelles ; TCD, Tchad ; TGO, Togo ; TUN, Tunisie ; TZA, République-Unie de Tanzanie ; UGA, Ouganda ; ZAF, Afrique du Sud ; ZMB, Zambie ; ZWE, Zimbabwe.

Les exportations les plus diversifiées des pays africains sont celles à destination de l'Afrique, suivies de celles vers l'Europe et vers l'Asie. Si les exportations vers l'ensemble des régions étaient plus diversifiées en 2018-2019 qu'en 1998-2000, la plus forte augmentation de la diversification entre ces deux périodes concerne les exportations vers l'Afrique et les Amériques. Les exportations à destination de l'Europe sont presque aussi concentrées qu'il y a vingt ans (fig. 6).

État de la diversification des exportations en Afrique



Encadré 2

Diversification des exportations : le cas de l'Ouganda

En Ouganda, la dynamique de diversification des exportations dans les années 2000 s'est accompagnée d'une forte croissance économique et d'une réduction sensible de la pauvreté. Entre 1998-2000 et 2008-2010, le taux de dépendance à l'égard des produits de base a été ramené de 95 % à 70,6 % et le nombre des produits exportés est passé de 1 301 à 3 242. En 2000, cette diversification a concerné les produits agroalimentaires (fruits et légumes transformés et poissons), les fleurs, le bois, les minéraux et les produits chimiques et quelques produits de l'industrie légère (peaux et cuirs). La part des produits manufacturés dans les exportations de marchandises est passée de 2 % en 1994 à 34 % en 2012. Concernant la création d'emplois décents, les bénéficiaires sont toutefois restés limités. Certains produits d'exportation issus de secteurs émergents non traditionnels, tels que les huiles de pétrole et le ciment, sont des produits à forte intensité de capital et ne sont guère susceptibles de contribuer davantage à la diversification des exportations.

Le ralentissement de la diversification des exportations dans le sillage de la crise financière de 2008-2009 et l'augmentation de la concentration des exportations entre 2015 et 2019 pourraient s'expliquer par ces obstacles structurels et la limitation du potentiel de diversification imputable aux choix antérieurs. Selon une étude réalisée par le Gouvernement ougandais et le Programme des Nations Unies pour le développement, certains des nouveaux secteurs d'exportation non traditionnels, notamment le secteur agroalimentaire, contribuent à la diversification des exportations, mais ont peu d'influence sur la transformation structurelle. Après avoir plus que triplé dans les années 2000, le nombre de produits exportés est passé de 3 242 à 2 340 entre 2008-2010 et 2018-2019. Un examen plus approfondi au niveau sectoriel montre que le nombre de lignes d'exportation actives a surtout diminué dans les secteurs liés à l'agriculture et à l'exploitation minière. Cette baisse est plus

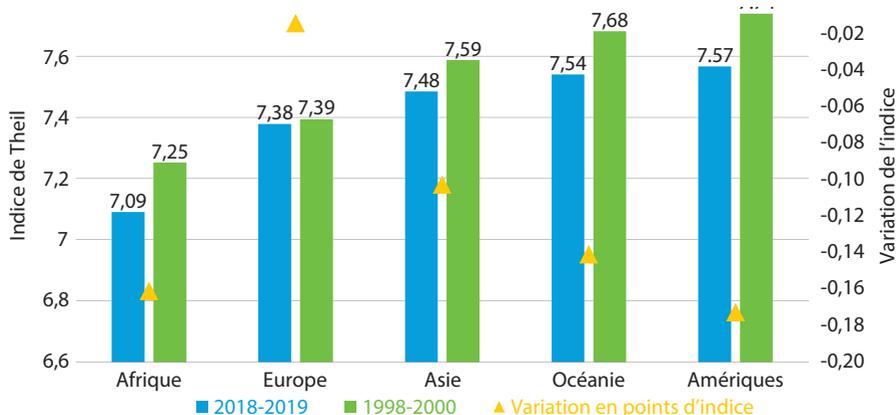
préoccupante lorsqu'elle concerne les produits chimiques, les machines et appareils, et les véhicules, qui relèvent de secteurs à forte valeur ajoutée et importants pour l'industrialisation. Le ralentissement et l'inversion partielle de la tendance à la diversification des exportations ont également été mis au jour dans l'examen de la politique de la science, de la technologie et de l'innovation de l'Ouganda, réalisé par la CNUCED en 2018 et 2019.

Les facteurs à l'œuvre sont complexes et la pérennité de la diversification nécessite un environnement propice au commerce et un cadre réglementaire favorable. Dans son troisième plan de développement national (2020/21-2024/25), le Gouvernement ougandais a souligné que, malgré quelques améliorations, les taux d'intérêt et le coût de l'électricité et des services numériques demeuraient élevés, et le sous-investissement dans le secteur manufacturier freinait la transformation structurelle.

Sources : CNUCED, d'après Economic Commission for Africa and United Nations Development Programme, 2017 ; Government of Uganda, 2020 ; Government of Uganda and United Nations Development Programme, 2017 ; Hausmann et al., 2014 ; UNCTAD, 2020b ; World Bank and Government of Uganda, 2015.

Figure 6

Diversification des exportations africaines selon les partenaires commerciaux, et variation entre 2018-2019 et 1998-2000



Source : Calculs de la CNUCED, d'après des données de la Base pour l'analyse du commerce international (BACI) et du Centre d'études prospectives et d'informations internationales.

Une orientation plus marquée vers le marché régional africain est une voie prometteuse pour accélérer la diversification des exportations, car les biens manufacturés, et non les produits de base, constituent l'essentiel des exportations intra-africaines (voir la section 1.4 sur le rôle de la Zone de libre-échange continentale africaine).

Évolution de la diversification sectorielle

La comparaison des tendances en matière de diversification, selon les secteurs et selon les catégories de pays au regard de la dépendance à l'égard de l'exportation des produits de base, vise à faire ressortir certaines caractéristiques et expériences communes. La figure 7 rend compte de la diversification intrasectorielle en 2018-2019 et de son évolution par rapport à 1998-2000, par section du SH et catégorie de pays. Chaque section du SH regroupe un certain nombre de produits au niveau à six chiffres – par exemple, 809 pour les matières textiles, 762 pour les machines et appareils, 53 pour les graisses animales et végétales, 55 pour les chaussures et 50 pour les perles fines ou de culture⁶. La figure 7 fait apparaître quelques différences sectorielles entre les catégories de pays.

Dans les pays non tributaires des produits de base, la diversification a surtout été sensible dans les instruments et appareils d'optique (+137 % du nombre de lignes d'exportation actives par rapport à 1998-2000) et les matières textiles (+118 %). Dans les pays tributaires des combustibles, la diversification a été plus marquée dans les marchandises et produits divers (+252 %) et les ouvrages en pierres (+246 %). Dans les pays tributaires des produits agricoles, elle a principalement concerné les métaux communs et ouvrages en ces métaux (+98 %) et les chaussures (+93 %), et dans les pays tributaires des produits miniers, les graisses et huiles (+547 %)⁷, les chaussures (+309 %) et les ouvrages en pierres (+304 %). En conclusion, les pays africains tributaires des ressources naturelles ont diversifié leur panier d'exportations par l'ajout de nouveaux produits, mais cette diversification a été plus prononcée dans les produits de base que dans les produits manufacturés élaborés (faible diversification).

1.1.3 La diversification comme facteur de résilience et de transformation structurelle

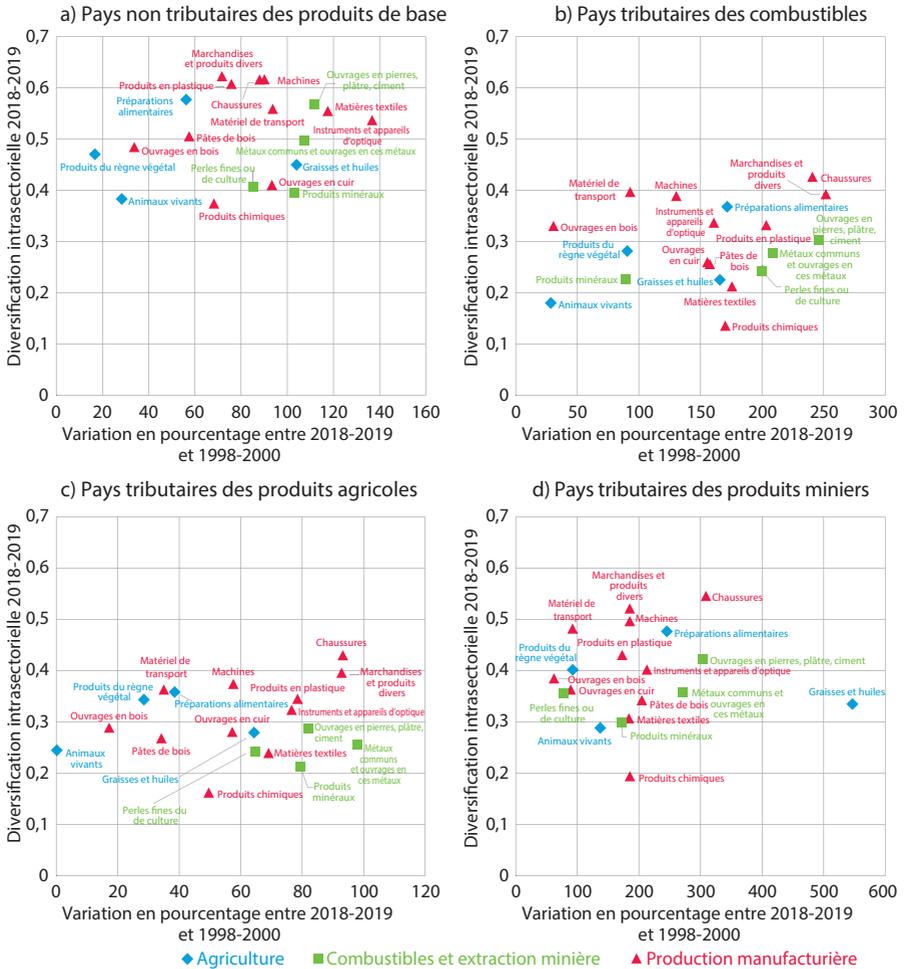
Il est important que la diversification des exportations contribue à la transformation structurelle. Or, l'augmentation du nombre de produits exportés n'est pas forcément

⁶ Les sections 19 (armes et munitions) et 21 (objets d'art) du SH ne sont pas prises en compte dans l'analyse, car elles ne comportent que 17 et 7 produits au niveau à six chiffres.

⁷ Cette forte augmentation peut s'expliquer par la situation exceptionnelle du Rwanda, dont le nombre de lignes d'exportation est passé de 0 à 22 pour ce secteur.

Figure 7

Évolution sectorielle de la diversification des exportations, par section du Système harmonisé (SH) et par catégorie de pays au regard de la dépendance à l'égard des produits de base, variation entre 1998-2000 et 2018-2019



Source : Calculs de la CNUCED, d'après des données de la Base pour l'analyse du commerce international (BACI) et de la Base de données statistiques sur le commerce des marchandises (Comtrade).

Note : La diversification intrasectorielle correspond à la diversification relative moyenne (nombre de lignes d'exportation actives par rapport au nombre total de produits dans chaque section du SH). La variation correspond à l'évolution en pourcentage du nombre de lignes d'exportation actives.

la garantie d'une diversification par l'ajout de produits à plus forte valeur ajoutée. Pour déterminer si la diversification s'oriente au fil du temps vers des produits plus élaborés, ce qui serait le signe d'un changement structurel et d'un renforcement des capacités productives, la CNUCED (UNCTAD, 2021c) a révisé l'indice de complexité économique et établi un indice de développement technologique⁸. Ce nouvel indice tient compte de la différenciation des produits, mesurée par la valeur unitaire des produits exportés. Il repose sur l'idée qu'un pays peut accroître son niveau de complexité économique en augmentant la qualité (c'est-à-dire la valeur) des produits qu'il exporte, même sans ajouter de nouveaux produits à son panier d'exportations. Les résultats montrent que le Rwanda, l'Angola, l'Éthiopie et l'Ouganda sont les pays dont l'indice de développement technologique a le plus progressé, bien que celui-ci reste en deçà de la moyenne africaine pour les trois premiers d'entre eux. En outre, seuls trois pays (Afrique du Sud, Égypte et Maroc) ont un indice supérieur à la moyenne mondiale. La capacité d'un pays à renforcer ses capacités productives et à opérer des changements structurels dépend beaucoup de la disponibilité des intrants, des technologies et des services. Aussi est-il nécessaire d'étendre la variété des biens et des services disponibles pour favoriser la diversification des produits et la transformation structurelle (Freire, 2019 ; Hummels et Klenow, 2005).

Le renforcement de la résilience par la diversification est dû à un effet de portefeuille (absorption des chocs et réduction de l'instabilité) et à un effet dynamique (apprentissage du fait de l'ajout de nouveaux produits dans le panier d'exportations). Par exemple, comme il ressort de la littérature économique, un facteur important de l'instabilité des termes de l'échange est la concentration des exportations (voir, par exemple, Jansen, 2004 ; Malik and Temple, 2009). En comparant l'instabilité de trois indicateurs (termes de l'échange, recettes publiques et PIB) en fonction du niveau de diversification des exportations, on constate qu'en moyenne, les pays les moins diversifiés (indice de Theil supérieur à 7) sont ceux pour lesquels l'instabilité est la plus grande pour chacun des trois indicateurs. Viennent ensuite les pays dont l'indice de Theil est compris entre 6 et 7 (fig. 9). Les pays très diversifiés ont les recettes publiques les plus élevées en pourcentage du PIB. En 2019, leurs recettes publiques ont représenté 24 % en moyenne du PIB, alors que les recettes publiques des pays les moins diversifiés étaient non seulement les plus instables (fig. 9a), mais également les plus faibles (19,4 % du PIB dans les pays ayant un indice de Theil supérieur à 7 et 13 % dans les pays ayant un indice de Theil compris entre 6 et 7). Dans la figure 8, les pays sont regroupés en fonction de leur indice de Theil en 2018-2019.

⁸ L'indice de développement technologique est calculé selon la méthode de Freire (Freire, 2019), inspirée de la méthode des réflexions proposée par Hidalgo et Hausmann (Hidalgo and Hausmann, 2009).

Figure 8

Répartition des pays africains selon l'indice de Theil, 2018-2019



Source : Calculs de la CNUCED, d'après des données de la Base pour l'analyse du commerce international (BACI) et du Centre d'études prospectives et d'informations internationales.

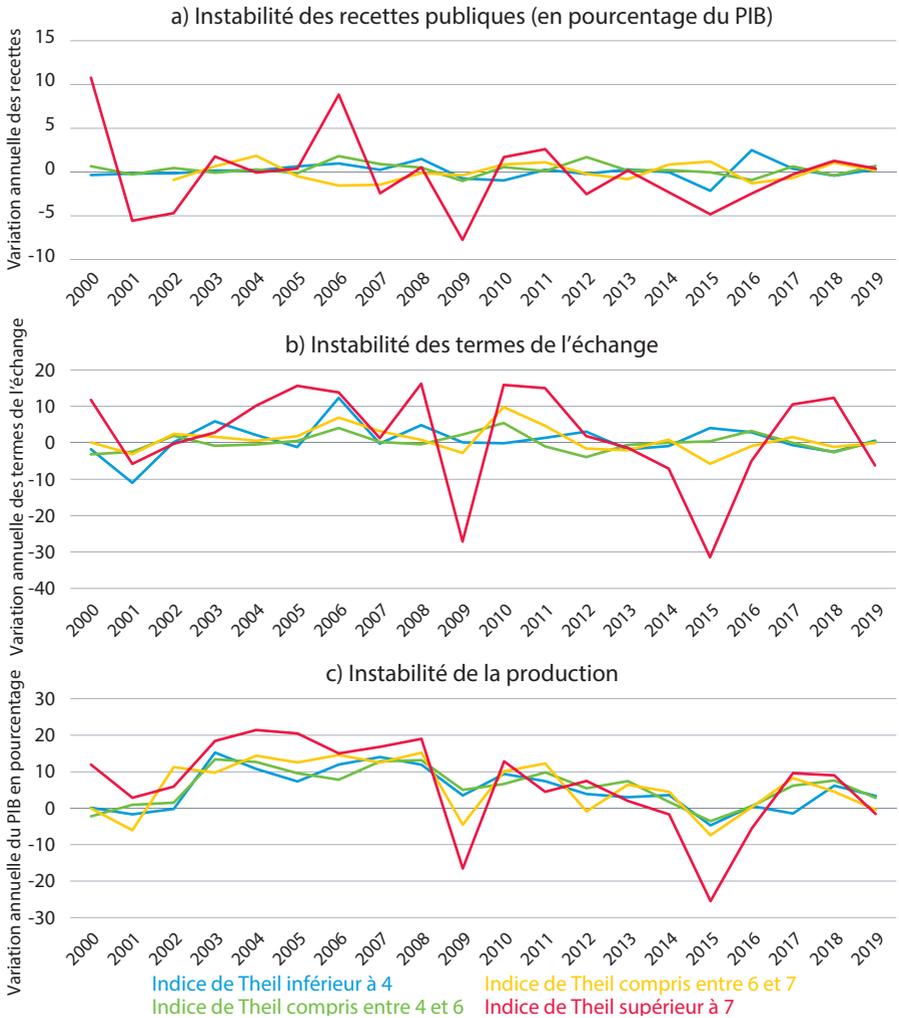
Note : Faute de données suffisantes, l'Érythrée et le Soudan du Sud n'apparaissent pas sur la figure.

Comme le montre la figure 10a, les pays africains les moins diversifiés avaient généralement les recettes publiques les plus élevées en pourcentage du PIB entre 2002 et 2015, période caractérisée par un cours élevé des produits de base. Leurs recettes ont chuté par la suite, car ils ont continué de concentrer leurs exportations sur un petit nombre de produits et de dépendre de ces exportations. En outre, sur la période observée (2000-2019), le ratio de crédit au secteur privé était de loin le plus élevé dans les pays les plus diversifiés (67,8 % du PIB en moyenne), et le plus faible dans les pays les moins diversifiés (entre 16,2 et 23 % du PIB, voir la figure 10 b), ce qui montre les limites structurelles qui empêchent ces pays de promouvoir des plans d'investissement à long terme et des objectifs de développement nationaux.

La pandémie a montré qu'il importait de renforcer la résilience par la diversification. Le fléchissement notable du commerce international et de la production mondiale a eu de profondes répercussions (UNCTAD, 2021d), notamment parce que la plupart des pays africains sont fortement tributaires des produits de base et des marchés mondiaux (voir l'encadré 3 sur les conséquences de la crise de la COVID-19 pour la diversification des exportations). Le Botswana, qui compte parmi les économies les moins diversifiées d'Afrique, notamment au regard de son revenu par habitant, a fait face à une chute

Figure 9

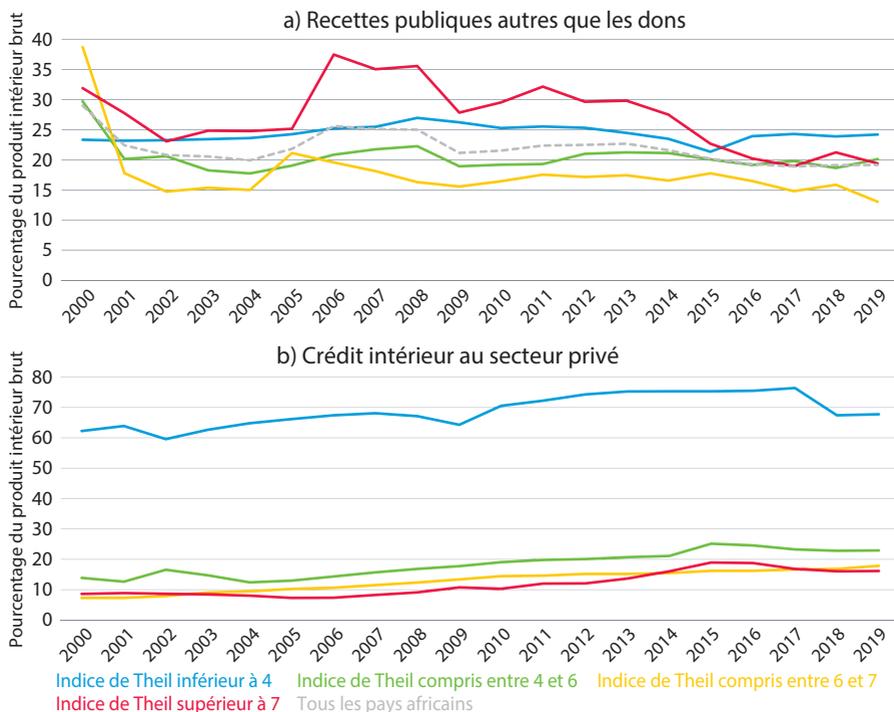
Instabilité des recettes publiques en pourcentage du produit intérieur brut, des termes de l'échange et de la production, moyenne par niveau de diversification des exportations, 2000-2019



Source : Calculs de la CNUCED, d'après des données de la Base pour l'analyse du commerce international (BACI), de la base Indicateurs du développement dans le monde de la Banque mondiale et de la base de données UNCTADstat.
 Notes : La figure 9a) ne tient pas compte des dons ; dans la figure 9c), l'instabilité de la production est exprimée en PIB courant en dollars.

Figure 10

Recettes publiques autres que les dons a) et crédit intérieur au secteur privé b), en pourcentage du produit intérieur brut, moyenne par niveau de diversification des exportations, 2000-2019



Source : Calculs de la CNUCED, d'après des données de la Base pour l'analyse du commerce international (BACI), de la base Indicateurs du développement dans le monde de la Banque mondiale et de la base de données UNCTADstat.

Note : Voir la figure 9.

brutale de ses exportations pendant la pandémie, étant donné sa dépendance à l'égard des diamants (Reuters, 2020 ; Ventures Africa, 2020). Fort de sa bonne gouvernance et d'une gestion économique saine, il a mis les recettes tirées du commerce des diamants au service de sa prospérité en les investissant dans des biens publics, ce qui l'a aidé à obtenir de meilleurs résultats dans les domaines de l'éducation et de la santé que beaucoup d'autres pays riches en ressources. Néanmoins, il progresse peu sur la voie de la transformation structurelle et fait face à un taux de chômage élevé (entre 22,6 % et 24,9 % en 2019-2020), ce qui entrave sa croissance économique et sa prospérité durable à long terme (Barczikay et al., 2020).

Les pays tributaires des ressources naturelles sont particulièrement vulnérables lorsque leurs réserves de change sont faibles, ce qui réduit leur capacité d'amortir les chocs et les expose à de graves crises de la balance des paiements. Compte tenu de leurs réserves de change, le Botswana, la Namibie et la République-Unie de Tanzanie, qui sont tributaires de l'industrie minière du diamant, du cuivre et de l'or, pourraient surmonter les effets de la baisse de leurs exportations pendant neuf, quatre et six mois respectivement. À titre de comparaison, la République démocratique du Congo et l'Érythrée ont des réserves dont le montant leur assurerait moins d'un mois d'importations (Natural Resource Governance Institute, 2020).

Encadré 3

Les effets de la pandémie de COVID-19 sur la diversification des exportations

Quand la pandémie de COVID-19 a été reconnue en mars 2020, des mesures nationales et internationales sans précédent ont été mises en œuvre pour lutter contre ses conséquences sanitaires et économiques. Les données commerciales mensuelles de 13 pays africains pour 2020, issues de la Base de données statistiques sur le commerce des marchandises, permettent d'apprécier les effets du choc extérieur provoqué par la pandémie sur la diversification des exportations. Si tous les pays ont vu la valeur de leurs exportations totales et le nombre de produits exportés diminuer lorsque des mesures de confinement ont été imposées en avril 2020, c'est dans deux des pays les plus diversifiés de l'échantillon (l'Afrique du Sud et Maurice) que la baisse des exportations a été la plus marquée. Cependant, en mai 2020 et pendant les mois suivants, lorsque ces mesures ont été assouplies, les exportations sont nettement reparties à la hausse dans presque tous les pays. À moyen terme, elles ont de nouveau beaucoup augmenté pendant le reste de l'année 2020 dans les pays les plus diversifiés de l'échantillon (Afrique du Sud, Égypte, Kenya et Maurice), mais ont globalement diminué ou faiblement progressé dans les pays les moins diversifiés. S'agissant des lignes d'exportation actives, le nombre de lignes de produits exportés a rapidement retrouvé, voire dépassé, son niveau précédent dans les pays très diversifiés, tandis que les pays les moins diversifiés ont vu le nombre de leurs lignes d'exportation diminuer (-130 dans le cas du Botswana) ou progresser légèrement.

S'il peut être établi que la diversification des exportations contribue à réduire la vulnérabilité des pays face aux chocs extérieurs, d'autres mesures telles que l'aide au maintien de l'activité des entreprises, ont été essentielles à la reprise de la production et des exportations. La COVID-19 se répercutera durablement sur l'organisation des chaînes de valeur régionales et mondiales, comme le montrent le renforcement de la régionalisation et les mesures incitant les entreprises à diversifier leurs fournisseurs pour gagner en résilience. L'évolution de l'industrie 4.0 et l'automatisation

croissante des procédés de production ont rapidement conduit à la relocalisation des activités ou à leur délocalisation dans le même pays, mais la COVID-19, conjuguée aux nouvelles restrictions au commerce, devrait continuer d'encourager la régionalisation. Les incidences de cette réorganisation des chaînes de valeur sur le potentiel de diversification des exportations des pays africains sont examinées dans la sous-section 1.2.3. La pandémie a favorisé cette dynamique et accentué des failles existantes, mais ne change rien aux cadres stratégiques essentiels à une plus grande diversification. Elle donne plutôt un coup d'accélérateur à la mise en place d'une stratégie africaine de diversification fondée sur la régionalisation et sur l'égalité d'accès aux intrants et aux services. La régionalisation et la diversification des fournisseurs pourraient ouvrir de nouveaux horizons aux pays africains en matière de diversification des exportations.

Source : CNUCED, d'après Fortunato, 2020 ; UNCTAD, 2020c ; United Nations Industrial Development Organization, 2021.

1.2 Repenser les moteurs de la diversification des exportations en Afrique

Les études sur la diversification des exportations ne manquent pas, et bon nombre des facteurs qui déterminent celle-ci ont déjà été mis au jour. Cependant, il s'agit surtout de déterminants nationaux (Elhiraika and Mbate, 2014 ; Giri et al., 2019 ; Ghangnon, 2021 ; Osakwe et al., 2018 ; UNCTAD, 2018a ; UNCTAD, 2018b)⁹. La présente section tend à combler les lacunes des études existantes par une étude bilatérale des données de panel des pays africains. L'analyse économétrique empirique ci-après confirme que des facteurs structurels interviennent dans la diversification géographique et la diversification par produit des exportations intra-africaines. Cependant, elle ne saurait être considérée comme établissant une causalité, compte tenu des limites des données et du caractère multidimensionnel de la relation entre les facteurs potentiels examinés et la diversification des exportations. Elle tend plutôt à mettre en évidence les obstacles structurels à la diversification et à montrer la pertinence de certaines politiques. La méthode appliquée est décrite dans l'encadré 4.

⁹ À titre d'exception, on peut mentionner Regolo (Regolo, 2013), qui analyse les facteurs bilatéraux de la diversification des exportations sur un échantillon de 102 partenaires commerciaux pour la période 1995-2007. Il en ressort que des similitudes dans les dotations factorielles (capital physique, capital humain, terres), des écarts de PIB et des coûts commerciaux plus faibles sont associés à une diversification des exportations bilatérales – ce qui montre le rôle de facteurs structurels et l'importance des caractéristiques des partenaires commerciaux dans la diversification des exportations.

Encadré 4

Analyse empirique des facteurs de la diversification des exportations en Afrique

L'objectif est de déterminer les facteurs de la diversification des exportations en Afrique et d'étudier les plus importants d'entre eux. À cette fin est utilisée l'équation suivante :

$$y_{ijt} = \beta_1 E_{it} + \beta_2 D_{jt} + \beta_3 Z_{ijt} + \gamma_i + \delta_j + \eta_t + \epsilon_{ijt} \quad (1)$$

où y_{ijt} représente le degré de diversification des exportations bilatérales, E_{it} représentent les variables par pays exportateur, D_{jt} les variables par pays importateur, Z_{ijt} les variables influant sur les coûts du commerce bilatéral, γ_i les effets fixes par pays exportateur, δ_j les effets fixes par pays importateur, η_t les effets fixes du temps, et ϵ_{ijt} le résidu. Toutes les variables évoluant dans le temps sont des variables retardées (inclusion d'un retard).

La diversification des exportations est mesurée par l'indice de Theil (défini plus haut), constitué d'une composante « inter » et d'une composante « intra », et par le nombre de produits exportés. Les deux composantes de l'indice de Theil se calculent comme suit (Cadot et al., 2011) :

$$T^{Between} = \sum_{j=1}^J \frac{n_j}{n} \frac{H_j}{\mu} \ln\left(\frac{H_j}{\mu}\right) \quad (2a)$$

$$T^{Within} = \sum_{j=1}^J \frac{n_j}{n} \frac{H_j}{\mu} T_j \quad (2b)$$

où n est le nombre de produits (en l'espèce, 5 018), μ la valeur moyenne du produit, j le groupe des lignes d'exportations actives par opposition aux lignes d'exportations inactives (d'où $j = 1, 2$), J le nombre de sous groupes, et T_j l'indice de Theil global pour le groupe j .

La composante « inter » (équation 2a) rend compte de la concentration des différents produits dans le panier d'exportations, et la composante « intra » (équation 2b) de la distribution de la valeur des exportations entre les produits. Chaque composante peut évoluer selon des variables stratégiques distinctes et nécessite donc une analyse économétrique spécifique. À cette fin sont utilisées des données commerciales miroirs au niveau des sous-positions à six chiffres du SH, issues de la Base pour l'analyse du commerce international (BACI) et de l'ensemble de données du Centre d'études prospectives et d'informations internationales établi à partir de la base de données statistiques sur le commerce des marchandises (Comtrade).

La plupart des études se concentrent sur tel ou tel facteur fondamental et ne tiennent compte que de quelques autres grandes covariables. Or, des incertitudes subsistent quant à l'importance de

chacune des variables mentionnées dans la littérature économique. En outre, l'ajout d'un nombre toujours plus élevé de variables crée un risque de colinéarité. C'est pourquoi, plutôt que de retenir un modèle unique et d'appliquer un critère relativement arbitraire, et afin de prendre en considération l'incertitude associée à chaque modèle, l'analyse économétrique s'appuie sur la méthode de la moyenne bayésienne. Cette méthode permet de tenir compte de toutes les combinaisons possibles de déterminants et présente l'avantage d'être plus robuste que le choix d'un modèle unique, qui risque d'être erroné.

L'on a sélectionné les variables de façon à pouvoir prendre en considération autant de facteurs pertinents que possible tout en évitant de perdre trop d'observations. Suivant l'équation 1, les variables les plus courantes ont été examinées au regard des données suffisantes disponibles pour les pays africains. Au final, il a été possible d'étudier la situation de 38 pays africains et de 128 partenaires commerciaux pour la période 1995-2018.

Le tableau ci-après fait la synthèse de toutes les variables potentiellement pertinentes dont l'importance de la contribution à la diversification des exportations a été appréciée. Les variables par pays exportateur (E_{it}) et les variables par pays importateur (D_{jt}) regroupent le PIB par habitant, la population, le taux de scolarisation, le ratio de crédit au secteur privé, l'accès à l'électricité, les abonnements de téléphonie mobile, la qualité des institutions (mesurée par les indicateurs mondiaux de la gouvernance), la valeur ajoutée manufacturière en pourcentage du PIB, la valeur ajoutée des services en pourcentage du PIB, la formation brute de capital en pourcentage du PIB, les IED en pourcentage du PIB, la stabilité des taux de change, l'ouverture au commerce en pourcentage du PIB et les rentes tirées des ressources naturelles en pourcentage du PIB. En outre, les variables par pays exportateur (E_{it}) incluent les engagements au titre de l'Aide pour le commerce et les droits de douane appliqués aux biens d'équipement, aux biens intermédiaires et aux matières premières, et les variables par pays importateur (D_{jt}) la proximité du marché du partenaire commercial. Les variables influant sur les coûts du commerce bilatéral (Z_{ijt}) regroupent les droits de douane bilatéraux (droits à verser), l'appartenance ou non à une communauté économique régionale (variable fictive) et les coûts commerciaux hors droits de douane ainsi que des variables courantes du modèle de gravité telles que la distance, l'existence ou non de frontières communes et le partage ou non d'une même langue.

L'importance de la contribution de chaque variable à la diversification des exportations est rendue par la probabilité d'inclusion a posteriori. Plus cette probabilité est élevée, plus la variable considérée a un rôle important à jouer dans la diversification des exportations bilatérales des pays africains.

Tableau 4.1

Principaux déterminants de la diversification des exportations mis en évidence par la littérature économique et estimations de la probabilité d'inclusion a posteriori dans le modèle bilatéral de diversification des exportations africaines à destination de partenaires commerciaux mondiaux et de partenaires commerciaux africains

Déterminant et variable substitutive	Niveau de preuve dans la littérature	Importance dans la diversification géographique des exportations (composante « inter ») à destination de partenaires commerciaux mondiaux	Importance dans la diversification géographique des exportations (composante « inter ») à destination de partenaires commerciaux africains
(1)	(2)	(3)	(4)
Facteurs structurels			
Frontière commune	+	1,00	1,00
Langue commune	+	1,00	1,00
Proximité du marché du partenaire commercial	+	1,00	0,08
Puissance colonisatrice commune	+	1,00	1,00
Religion commune	?	1,00 (+)	0,85 (+)
Coûts commerciaux hors droits de douane	?	1,00 (-)	1,00 (-)
Distance	-	1,00	1,00
Population	+	0,08 (pays exportateur), 0,77 (pays importateur)	0,15 (pays exportateur), 0,10 (pays importateur)
Rentes tirées de ressources naturelles	-	0,78 (pays exportateur), 0,13 (pays importateur)	0,55 (pays exportateur), 0,06 (pays importateur)
Facteurs stratégiques (politique économique générale)			
Développement (PIB par habitant)	+	1,00 (pays exportateur), 1,00 (pays importateur)	1,00 (pays exportateur), 0,54 (pays importateur)
Capital humain (scolarisation)	+	0,07 (pays exportateur), 0,06 (pays importateur)	0,09 (pays exportateur), 0,19 (pays importateur)
Développement du secteur financier (crédit au secteur privé)	Faible +	0,18 (pays exportateur), 0,04 (pays importateur)	0,06 (pays exportateur), 0,25 (pays importateur)
Infrastructure matérielle (accès à l'électricité)	Faible +	0,08 (pays exportateur), 0,17 (pays importateur)	0,28 (+) (pays exportateur), 0,07 (+) (pays importateur)
Infrastructure numérique (abonnements de téléphonie mobile)	?	0,14 (-) (pays exportateur), 0,49 (+) (pays importateur)	0,08 (+) (pays exportateur), 0,26 (+) (pays importateur)
Institutions (indicateurs mondiaux de la gouvernance)	+	0,22 (exporter), 1,00 (pays importateur)	0,16 (pays exportateur), 1,00 (pays importateur)
Valeur ajoutée manufacturière (en pourcentage du PIB)	+	0,08 (pays exportateur), 0,05 (pays importateur)	0,08 (pays exportateur), 0,06 (pays importateur)
Valeur ajoutée des services (en pourcentage du PIB)	+	0,08 (pays exportateur), 0,76 (pays importateur)	0,62 (pays exportateur), 0,08 (pays importateur)
Formation brute de capital (en pourcentage du PIB)	Faible +	0,05 (pays exportateur), 0,92 (pays importateur)	0,08 (pays exportateur), 0,12 (pays importateur)
Aide (engagements au titre de l'Aide pour le commerce)	0/+	0,12 (pays exportateur)	0,06 (pays exportateur)
Inflation	-	0,17 (pays exportateur), 0,05 (pays importateur)	0,11 (pays exportateur), 0,06 (pays importateur)
Dépréciation du taux de change bilatéral	+	0,08	0,38
Stabilité des taux de change	Faible +	0,28 (pays exportateur), 0,35 (pays importateur)	0,06 (pays exportateur), 0,09 (pays importateur)
IED (en pourcentage du PIB)	0	0,04 (pays exportateur), 0,8 (-) (pays importateur)	0,12 (pays exportateur), 0,09 (pays importateur)
Facteurs stratégiques (commerce)			
Accès aux marchés (appartenance ou non à une communauté économique régionale – variable fictive)	+	1,00	1,00
Accès aux marchés (droits de douane bilatéraux)	-	0,09	0,99
Accès aux marchés (ouverture au commerce)	0/+	0,14 (pays exportateur), 0,05 (pays importateur)	0,06 (pays exportateur), 0,50 (pays importateur)
Droits de douane appliqués aux biens intermédiaires	?	0,98 (-)	0,20 (-)
Droits de douane appliqués aux biens d'équipement	?	0,08 (-)	0,12 (-)
Droits de douane appliqués aux matières premières	?	0,09 (-)	0,11 (-)
Nombre d'observations		24 617	7 255

Source : Calculs de la CNUCED, à partir d'une note de synthèse établie dans le cadre du rapport.

Notes : Dans la colonne 2 : (-) = effet négatif sur la diversification des exportations ; (+) = effet positif sur la diversification des exportations ; faible + = faible effet positif sur la diversification des exportations ; (?) = effet trop peu étudié dans la littérature économique. Dans les colonnes 3 et 4 : probabilité d'inclusion a posteriori inférieure à 0,5 = pas d'effet ; comprise entre 0,5 et 0,75 = niveau de preuve faible ; comprise entre 0,75 et 0,95 = niveau de preuve élevé ; comprise entre 0,95 et 0,99 = preuve solide ; supérieure à 0,99 = effet avéré. Les signes des coefficients sont en accord avec les estimations faites dans la littérature économique ; dans le cas contraire, ils sont indiqués entre parenthèses.

1.2.1 Les facteurs de diversification sont divers et complexes

Les résultats de l'analyse empirique sont examinés ci-après au regard des facteurs structurels et des caractéristiques du partenaire commercial, des variables stratégiques relevant de la politique économique générale telles que le capital humain, les institutions ou la stabilité des taux de change, et des variables stratégiques relevant de la politique commerciale telles que les droits de douane. La classification des variables en sous-groupes permet de dégager des facteurs structurels plus nuancés que les mesures économiques, et notamment commerciales, pour expliquer la concentration des exportations africaines.

Le tableau figurant dans l'encadré 4 renseigne sur l'importance de chaque variable dans la diversification géographique des exportations africaines (composante « inter » de l'indice de Theil) vers le reste du monde (colonne 3) et vers le reste du continent (colonne 4). Il ne sera question ci-après que des variables dont le rôle déterminant dans la diversification des exportations est étayé par des éléments de preuve solides.

Premièrement, les facteurs structurels et les variables par pays importateur influent plus sensiblement sur la diversification des exportations que les variables stratégiques. Tous les facteurs structurels bilatéraux (proximité géographique, frontière commune, langue commune) jouent un rôle très important dans la diversification des exportations bilatérales. En outre, des partenaires commerciaux culturellement proches échangent un plus grand nombre de produits. Cependant, la demande du pays importateur mesurée en fonction du PIB par habitant et de la population compte davantage que la population et le PIB du pays exportateur. Le fait que les services représentent une part élevée du PIB du partenaire commercial est associé positivement à la diversification des exportations en Afrique.

Deuxièmement, du côté du pays exportateur, la variable susceptible de contribuer le plus à la diversification des exportations bilatérales intra-africaines est la part de la valeur ajoutée des services, qui doit être élevée. Les services numériques, en fournissant des services aux entreprises et des informations commerciales, facilitent l'entrée de produits nouveaux ou existants sur de nouveaux marchés. Les services de transport et les services de distribution, en permettant l'entreposage et la commercialisation des produits, interviennent tout au long des chaînes de valeur. Les services financiers et les services de recherche-développement jouent un rôle essentiel dans la création de produits (innovation) et dans leur amélioration constante et leur maintien sur le marché. Les services aux entreprises, sous la forme de services de conseil et de promotion permettant un bon positionnement des produits sur le marché, peuvent offrir un moyen

de surmonter les obstacles structurels. En Afrique du Sud, par exemple, de petites entreprises manufacturières ont joué un rôle important en fournissant des services de réparation et d'entretien après-vente (UNCTAD, 2021e). La dématérialisation et les technologies numériques ont montré qu'elles contribuaient beaucoup à la croissance économique et au développement (Azu et al., 2020 ; Solomon and van Klyton, 2020).

Troisièmement, les coûts commerciaux élevés et le taux moyen des droits appliqués aux biens intermédiaires sont de sérieux obstacles à la diversification des exportations africaines, en particulier vers le reste du monde. Pour que les entreprises puissent mieux intégrer les chaînes de valeur et, partant, être compétitives sur de nouveaux marchés d'exportation, les coûts des facteurs de production doivent être réduits. Comme des études l'ont confirmé, l'application de droits de douane élevés aux biens intermédiaires et aux biens d'équipement entrave l'intégration dans les chaînes de valeur (Esteveadoral and Taylor, 2013 ; Slany, 2019).



Quatrièmement, certaines variables stratégiques ne jouent pas un rôle aussi important qu'escompté dans la diversification, voire défont les idées reçues. Il semble que ce soit le cas des IED (voir la section 1.2.2). Le développement du secteur financier, mesuré par le ratio de crédit au secteur privé dans le pays exportateur, a un effet positif, mais faible, sur la diversification extensive des exportations, et tend à concentrer les courants d'échange si l'on considère la diversification intensive des exportations. Ce constat amène à s'interroger sur sa contribution globale à la diversification dans son ensemble. Une première explication de ces effets contrastés, qui a été confirmée par des études (Fosu and Abass, 2019 ; Giri et al., 2019), pourrait être que le financement disponible profite davantage aux produits qui sont déjà compétitifs qu'aux produits qui ne le sont pas. Dotés de possibilités de croître, ces produits viendraient à représenter

une part encore plus importante du panier d'exportations et à concentrer les valeurs des exportations. L'intérêt d'un développement profond du secteur financier et d'autres formes de crédit qui permettent à tous d'accéder au financement dans des conditions d'égalité est examiné au chapitre 3.

Il est également surprenant de constater qu'un plus faible accès aux marchés, mesuré en fonction des droits de douane bilatéraux, se traduit par une distribution plus équilibrée des volumes des échanges entre les lignes d'exportations existantes. Cela pourrait notamment s'expliquer par le fait que la politique commerciale bilatérale, à un niveau plus désagrégé, cible les exportations de produits déjà compétitifs, au risque de compromettre les incitations à la diversification par l'exportation de nouveaux produits (sect. 1.2.2).

1.2.2 Faire évoluer les politiques d'investissement, les politiques commerciales et les politiques industrielles pour favoriser la diversification des exportations

Diversifier le portefeuille d'investissements

Comme mentionné plus haut, il ressort de l'analyse empirique que les IED ont un effet limité sur la diversification des exportations de l'échantillon considéré, constitué de 38 pays africains. L'effet des IED sur la diversification est fonction du niveau d'éducation et de l'environnement économique général du pays hôte, comme le montrent les cas de Maurice (encadré 5), du Viet Nam (encadré 6) et du Chili (encadré 7) (voir la section 1.3). Ces pays ont su mettre les IED au service de la diversification et de l'industrialisation. En 2019, Maurice figurait parmi les 10 principaux pays investisseurs en Afrique par stock d'IED, lequel, estimé à 37 milliards de dollars, était le plus élevé du continent (UNCTAD, 2021f). Le Viet Nam a pu avoir la preuve de son récent avantage comparatif dans le secteur des produits électroniques et de télécommunication dans l'intérêt qu'il suscitait auprès des investisseurs étrangers. En 2020, ses entrées d'IED ont représenté 16 milliards de dollars, ce qui en a fait l'un des 20 principaux pays hôtes dans le monde (UNCTAD, 2021f). L'effet limité des IED sur la diversification des exportations pourrait aussi s'expliquer par la distribution des investissements entre les secteurs. Si l'on compare les données relatives aux investissements de création dans les pays africains en développement et dans les pays asiatiques en développement, l'on constate que les seconds ont attiré plus d'investissements dans les industries manufacturières (produits chimiques, équipements électriques et électroniques) et les services à forte intensité de connaissances (services financiers et services d'assurance) (UNCTAD, 2021f).

En 2021, les pays africains ont été à l'origine d'investissements de création d'une valeur de 77,2 milliards de dollars, ce qui représente un léger rebond après la chute des investissements survenue entre 2019 (151 milliards de dollars) et 2020 (64 milliards de dollars)¹⁰. Entre 2020 et 2021, le secteur de l'électricité, du gaz et de la vapeur et le secteur de l'information et de la communication ont chacun capté près d'un quart des investissements réalisés. Les autres secteurs attractifs ont été ceux du transport et de l'entreposage (6 %) et de la fabrication de produits minéraux non métalliques (5 %) tels que le verre et les produits en verre, le ciment et le plâtre. Quelques différences peuvent être observées dans la distribution des investissements entre les secteurs selon la nature de la dépendance du pays concerné à l'égard des produits de base (tableau 1). Dans les pays tributaires des produits miniers, le secteur de l'électronique a bénéficié à lui seul de 40 % en moyenne des investissements de création en 2020-2021. Venaient ensuite le secteur de l'information et de la communication (16 %) et celui des activités extractives (12 %). Entre 2010-2011 et 2015-2016, la part du secteur de l'énergie dans le portefeuille d'investissements est passée de 2,8 % à 30,9 %. Une tendance analogue peut être observée parmi les pays tributaires des combustibles. Ces pays ont été les principaux destinataires des investissements en 2021 et ont reçu en moyenne 5,1 milliards de dollars, contre 1,8 milliard de dollars pour un pays non tributaire des produits de base, 863 millions de dollars pour un pays tributaire des produits miniers et 389 millions de dollars pour un pays tributaire des produits agricoles. Dans les pays tributaires des produits agricoles, les investissements ont surtout profité au secteur de l'information et de la communication (24 %), devant le secteur de la cokéfaction et du raffinage du pétrole (16,2 %).

Bien que tous les secteurs aient été pris en considération, indépendamment de leur potentiel d'exportation, force est de constater que la plus grande partie des investissements reste destinée aux industries extractives, même si les IED ont de moins en moins bénéficié au secteur des ressources naturelles et de plus en plus au secteur des services entre 2010-2011 et 2020-2021 (tableau 1). À des fins de diversification économique, il est important de favoriser la hausse des investissements dans les segments très productifs du secteur des services, tels que les services numériques (World Bank, 2019). Pour orienter les IED vers les secteurs les plus susceptibles de contribuer à la diversification et au développement durable, de nombreux pays en développement, y compris en Afrique, ont eu recours à des mesures incitatives, notamment de nature fiscale, telles que des exonérations des droits d'importation sur

¹⁰ Les données relatives aux annonces de projets d'investissement de création qui sont utilisées dans la présente section sont issues de la base fDi Markets (www.fDimarkets.com), qui dépend de *The Financial Times* (date de consultation : 22 avril 2022).

Tableau 1
Investissements de création, par secteur et selon le type de dépendance à l'égard des produits de base

(En pourcentage)

	2010-2011	2015-2016	2020-2021
Pays tributaires des produits miniers			
Secteur primaire	47,2	18,2	13,1
Agriculture, sylviculture et pêche	0,3	0,1	0,5
Activités extractives	47,0	18,1	12,7
Secteur manufacturier	35,8	19,1	16,4
Services	17,0	62,7	70,4
<i>(Autres) principaux secteurs en part du total</i>			
Électricité	2,8	30,9	40,4
Information et communication	8,2	7,1	16,5
Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques	2,4	2,2	6,0
Transport et entreposage	0,4	6,3	4,6
Produits alimentaires, boissons et tabac	2,7	1,7	2,2
Pays tributaires des produits agricoles			
Secteur primaire	9,1	2,5	2,8
Agriculture, sylviculture et pêche	0,1	0,3	2,8
Activités extractives	9,0	2,3	0,0
Secteur manufacturier	60,6	44,5	36,2
Services	30,3	53,0	61,0
<i>(Autres) principaux secteurs en part du total</i>			
Information et communication	7,6	4,6	23,4
Cokéfaction et raffinage du pétrole	34,6	0,1	16,2
Transport et entreposage	1,2	11,4	13,1
Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques	3,6	5,8	11,1
Électricité	12,7	8,0	7,0
Pays tributaires des combustibles			
Secteur primaire	22,0	16,1	6,0
Agriculture, sylviculture et pêche	2,8	1,9	0,7
Activités extractives	19,3	14,2	5,4
Secteur manufacturier	43,9	20,0	27,9
Services	34,1	64,0	66,1
<i>(Autres) principaux secteurs en part du total</i>			
Électricité	10,4	18,5	24,5
Information et communication	9,3	6,0	23,9
Cokéfaction et raffinage du pétrole	18,9	3,1	9,7
Transport et entreposage	1,5	11,4	5,5
Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques	3,1	3,0	5,2
Pays non tributaires des produits de base			
Secteur primaire	12,2	12,8	4,7
Agriculture, sylviculture et pêche	0,1	0,0	0,2
Activités extractives	12,1	12,8	4,5
Secteur manufacturier	33,1	16,0	23,2
Services	54,7	71,1	72,0
<i>(Autres) principaux secteurs en part du total</i>			
Information et communication	11,6	1,8	26,8
Électricité	10,0	24,0	19,0
Véhicules automobiles et autres matériels de transport	8,5	6,3	8,3
Construction	16,9	14,2	8,1
Transport et entreposage	2,6	5,8	4,9

Source : Calculs de la CNUCED, d'après des données de fDi Markets.

les matières premières ou sur les biens intermédiaires, ou un allègement de l'impôt sur les bénéficiaires. Si elles peuvent inciter à investir dans la diversification des produits et la recherche-développement, et rendre les entreprises plus compétitives, ces mesures présentent aussi le risque de creuser les inégalités, en entraînant une perte regrettable de recettes publiques. Des études dont celles de James (James, 2013) montrent qu'en elles-mêmes, les mesures incitatives n'ont guère d'effet sur les investissements. Il reste que la promotion des investissements dépend du contexte général. En outre, les décideurs devraient voir dans les mesures incitatives un moyen de créer des liens avec des entreprises locales et régionales et, partant, de faciliter les transferts de technologie et les externalités de connaissances découlant des IED (Sabha et al., 2020). Par exemple, Singapour a mis en place un programme local de mise à niveau qui doit favoriser les transferts de technologie et de connaissances des entreprises multinationales vers les entreprises nationales, et l'Afrique du Sud offre une dotation initiale en capital aux entreprises étrangères qui acquièrent des biens et des services en vue de constituer des PME locales, de créer des emplois directs et de pourvoir au développement de compétences (Sabha et al., 2020). Les incitations à l'investissement peuvent aussi servir à faire progresser l'emploi des femmes, par exemple en contribuant au recrutement et à la promotion de femmes, en appuyant les entreprises détenues ou gérées par des femmes, et en rendant possibles des services de garde d'enfants et les congés parentaux (Kronfol et al., 2019). La Zone de libre-échange continentale africaine jouera un rôle important dans la promotion des IED intra-africains, par la voie de l'intégration régionale et dans le cadre d'un protocole sur les investissements, et contribuera ainsi à la diversification. De plus, le protocole sur les investissements devrait contenir des dispositions innovantes imposant aux investisseurs de faire en sorte que leurs investissements participent au développement durable (UNCTAD, 2021d).

1.2.3 Des politiques commerciales et des politiques industrielles qui incitent à la diversification et à la création de valeur ajoutée

S'il est controversé, le constat selon lequel les taux de droit bilatéraux peuvent être un frein à la diversification des exportations met en évidence l'inadéquation des politiques commerciales nationales et multilatérales avec les objectifs de diversification des pays africains. Premièrement, l'on observe des crêtes tarifaires, généralement concentrées dans les secteurs de l'agriculture et de l'habillement (UNCTAD, 2019b). Et lorsque les droits de douane sur les produits de base sont faibles, les pays tributaires de ces produits ne sont guère incités à diversifier leurs exportations. Deuxièmement, la progressivité des droits, c'est-à-dire le fait d'appliquer aux produits de consommation des droits de

douane plus élevés qu'aux matières premières et aux biens intermédiaires, profite aux entreprises de transformation géographiquement proches de leur clientèle, qui n'ont pas à payer des droits élevés sur des produits finis, mais décourage les activités de transformation dans les pays où se trouvent les matières premières.

La diversification des exportations et le changement structurel ne seront pas automatiques. La première suppose le rôle actif de l'État et l'application de politiques industrielles propres à promouvoir les secteurs à valeur ajoutée (par exemple, le secteur agroalimentaire et le secteur manufacturier) et à renforcer la compétitivité et les capacités productives des entreprises nationales (voir l'exemple de Maurice, dans l'encadré 5). Il se peut toutefois que les politiques industrielles soient inefficaces du fait d'asymétries d'information sur leur réception par les entreprises et le comportement des entrepreneurs, de la recherche de rente par des lobbyistes et fonctionnaires, du manque de capacités des institutions en matière de conception et de gestion de ces politiques (Oqubay et al., 2020 ; UNCTAD, 2021g). Selon les études réalisées sur le sujet, l'efficacité des politiques industrielles dépend, entre autres facteurs, de l'existence de capacités administratives solides, de la responsabilisation des décideurs et des organismes d'exécution par l'obligation de communiquer des informations, de la formation de partenariats public-privé et de la participation d'un grand nombre de représentants de divers groupes défavorisés (Economic Commission for Africa, 2014 ; Economic Commission for Africa, 2016 ; Oqubay et al., 2020 ; UNCTAD, 2020d ; UNCTAD, 2021e). À Singapour, par exemple, le Gouvernement s'est employé à promouvoir l'industrialisation par l'intermédiaire du Conseil de développement économique, organisme parapublic chargé de coordonner la politique industrielle (Economic Commission for Africa, 2014).

Une stratégie régionale, par la voie de la Zone de libre-échange continentale africaine, pourrait aider les pays ayant des capacités administratives et financières limitées à mettre en œuvre des politiques industrielles efficaces (voir la section 1.4).

1.2.4 Évolution de l'économie mondiale et dynamique des chaînes de valeur

Les chaînes de valeur mondiales peuvent contribuer à la diversification en exploitant de nouvelles activités, dans lesquelles un pays pourra créer un nouvel avantage comparatif. Par exemple, le Viet Nam a réussi à se diversifier en intégrant des chaînes de valeur mondiales et régionales et a participé activement à des réseaux régionaux du secteur de l'électronique (Brenton et al., 2022). Cependant, dans les chaînes de valeur mondiales où les activités à faible valeur ajoutée ont été externalisées dans des pays à bas salaires, les activités qui sont généralement les plus rentables (recherche-développement,

commercialisation et valorisation de la marque) continuent d'être exercées dans les pays où siègent les sociétés mères ; en conséquence, seules quelques entreprises chefs de file font des bénéficiaires et voient leur valeur boursière augmenter (UNCTAD, 2017). Comme il ressort de l'encadré 3, la pandémie a accéléré l'automatisation et la relocalisation des activités de production. La quatrième révolution industrielle fait perdre de son intérêt à la main-d'œuvre peu qualifiée et risque d'amenuiser les possibilités de création d'emplois dans les chaînes de valeur et les avantages qui en découlent. Kaplinsky (Kaplinsky, 2021) met en évidence la puissance transformatrice des technologies de l'information et de la communication lorsqu'il s'agit de bâtir un avenir plus durable d'un point de vue économique, social et écologique (voir le chapitre 3).

Encadré 5

Mettre les politiques commerciales et les politiques industrielles au service de la diversification des exportations : le cas de Maurice

Maurice est souvent cité en exemple lorsqu'il est question de la diversification des exportations, le pays ayant su passer de l'exportation de produits essentiellement agricoles (sucre) dans les années 1970 à celle d'articles manufacturés dans les années 1990, puis à celle d'une large gamme de services au début des années 2000. Après l'effondrement des prix internationaux du sucre, les décideurs ont porté leur intérêt sur l'industrie textile. En outre, Maurice est parvenu à développer ses exportations de poissons transformés, grâce aux investissements réalisés dans des installations de transformation (tri et nettoyage), des entrepôts et des lieux de stockage, et des services auxiliaires (services de manœuvre et de réparation de navires).

La création de zones franches industrielles, financée en grande partie sur les recettes tirées des taxes sur le sucre, a permis l'apparition d'un secteur textile, puis d'un secteur des composants électroniques. En outre, l'accroissement de la productivité du travail dans le secteur agricole a grandement contribué à libérer des ressources pour le secteur manufacturier. En plus de disposer des infrastructures dont il avait besoin grâce aux zones franches industrielles, le pays est parvenu à restreindre les importations, par le jeu des droits de douane, et subventionné les exportations d'articles manufacturés au moyen d'exonérations fiscales pour les entreprises et d'exemptions de droits d'importation sur les intrants et matériels.

Les politiques commerciales créaient des incitations à la diversification et, selon une étude, la structure institutionnelle jouait un rôle positif dans leur mise en œuvre.

Source : CNUCED, d'après McIntyre et al., 2018 ; Mosley, 2018 ; UNCTAD, 2018a ; UNCTAD, 2021e.

La littérature économique a clairement établi que la prédominance d'acheteurs mondiaux constituait un obstacle à l'entrée dans les chaînes de valeur mondiales (voir, par exemple, Gereffi and Korzeniewicz, 1994 ; Gereffi et al., 2005). Par contre, peu d'études ont été consacrées au rôle de la structure du marché intérieur et à l'importance de relations institutionnelles plus larges comme celles qui caractérisent l'État-nation (Davis et al., 2018). Pour faciliter la diversification de la production et des exportations, il convient d'établir quels sont les obstacles à une intégration pérenne dans les chaînes de valeur, lesquels peuvent découler de plusieurs facteurs : a) les dispositions et formalités associées à la création d'une entreprise (réglementation des droits de propriété et accès aux ressources productives, y compris au capital financier et aux terres) (Aghion et al., 2005 ; Djankov et al., 2002) ; b) les obstacles à l'accès aux marchés tels que les règlements d'importation et d'exportation, le manque d'infrastructures liées au commerce ou la distance des marchés ; c) les exigences particulières ou les préférences des acteurs de la chaîne de valeur (tels que les détaillants de produits alimentaires). Par exemple, Kamau *et al.* (Kamau et al., 2019) montrent que les normes établies par les principales entreprises du secteur alimentaire kenyan limitent les chances des petites entreprises d'entrer sur de nouveaux marchés et de s'y maintenir. La solidité des droits de propriété intellectuelle et l'efficacité de la stratégie de marque des entreprises multinationales bloquent souvent l'accès aux marchés aux entreprises imitatrices, ce qui peut freiner la diffusion des technologies et des connaissances. Le cas du Chili montre bien comment l'intervention de l'État, par l'intermédiaire de Fundación Chile¹¹, contribue au développement des connaissances et à un climat d'émulation.

De nombreux pays africains font face à des difficultés structurelles qui les empêchent de satisfaire aux normes de plus en plus élevées en vigueur dans les chaînes de valeur mondiales et n'ont pas les capacités d'adapter leurs procédés de production aux normes internationales ni les moyens financiers de moderniser leurs équipements (Kaplinsky and Kraemer-Mbula, 2022). Par les technologies et les connaissances bien particulières qu'elle fait intervenir, l'innovation crée des obstacles à l'entrée dans les chaînes de valeur mondiales. Or, plus une technologie ou une innovation est largement diffusée, plus les retombées sont importantes. Du fait des externalités de réseau et des économies d'échelle, certains marchés sont souvent inaccessibles aux nouveaux

¹¹ Fundación Chile est une société à but non lucratif créée en 1976 grâce à un partenariat public-privé (accord entre le Gouvernement chilien et le conglomérat nord-américain ITT Corporation, initialement International Telephone and Telegraph). Elle introduit de manière proactive des innovations technologiques et contribue au développement des entreprises dans des secteurs cibles, notamment ceux de l'agroalimentaire, des ressources marines, de la sylviculture, de l'environnement et de la métrologie chimique, du capital humain et des technologies de l'information et de la communication (Lebdiou, 2019 ; World Bank, 2014).

arrivants (UNCTAD, 2021e). Et quand l'accès aux marchés est facilité, encore faut-il que les entreprises parviennent à devenir pérennes. Selon la base de données sur la dynamique des entreprises exportatrices (*Exporter Dynamics Database*), les taux de survie des entreprises africaines sont inférieurs à la moyenne mondiale (UNCTAD, 2021d). L'information commerciale et la connaissance du marché, ainsi que l'accès aux biens intermédiaires et au financement, sont pour beaucoup dans les chances de survie des nouveaux arrivants. Il ressort en outre des informations relatives à la structure et à la dynamique des marchés qui sont fournies dans la base de données précitée que, plus les entreprises sont nombreuses sur un marché, plus leurs chances de survie sont faibles, compte tenu de la forte concurrence initiale. Il semble qu'il y ait une volonté plus grande d'accéder à un marché sur lequel les connaissances et les retombées existent déjà, car chercher à se diversifier en entrant sur de nouveaux marchés de produits est une entreprise onéreuse, et les incitations institutionnelles à l'expérimentation sont faibles. Les taux d'entrée et les taux de survie varient sensiblement selon les secteurs. Le secteur manufacturier se caractérise par de sérieux obstacles à l'accès aux marchés et à la survie des entreprises, des rendements d'échelle croissants et une concurrence imparfaite (Odiije, 2019). Les principaux facteurs structurels qui expliquent que de nombreuses entreprises africaines peinent à se faire une place dans ce secteur tiennent à la petite taille des marchés, et à l'accès limité au financement et à l'information commerciale. Les faibles taux de survie témoignent de la nécessité pour les entreprises locales de coopérer activement avec les entreprises chefs de file de la chaîne de valeur pour bénéficier de possibilités plus étendues.

La promotion des partenariats entre des supermarchés et des entreprises de transformation de petite taille ou récemment créés peut être un moyen de faciliter l'accès aux marchés, mais elle devrait rester placée sous le contrôle des autorités de la concurrence afin de lutter contre les comportements anticoncurrentiels dans le cadre des négociations (UNCTAD, 2021e). La coopération internationale, notamment la coopération Sud-Sud, par exemple dans le cadre du Protocole sur la politique de concurrence relatif à l'Accord portant création de la Zone de libre-échange continentale africaine, peut favoriser les liens en amont et en aval et rendre les entreprises d'approvisionnement plus efficaces. Dans un grand nombre des marchés d'intrants (engrais, ciment, énergie), des marchés de financement et des marchés des télécommunications, les comportements anticoncurrentiels et les obstacles à l'accès aux marchés constituent des limites structurelles à la diversification. Au Kenya, par exemple, la réforme de la politique de concurrence a joué un rôle déterminant dans l'apparition des services bancaires mobiles (Organisation for Economic Co-operation and Development and World Trade Organization, 2019).

1.2.5 Le rôle des services dans l'expansion des marchés et des secteurs

On ne saurait trop insister sur le rôle important que les chaînes de valeur régionales et les chaînes de valeur mondiales jouent dans le commerce et l'intégration en Afrique, car les unes et les autres constituent la base du commerce moderne (Organisation for Economic Co-operation and Development, 2013). Les chaînes de valeur viables, qui représentent environ 70 % du commerce mondial (Organisation for Economic Co-operation and Development, 2022), restent parmi les principaux facteurs déterminants de la réussite de la Zone de libre-échange continentale africaine et d'une exploitation efficace des avantages que celle-ci procure, grâce à la hausse de la productivité, à l'accroissement de la complexité des produits et à la diversification accrue des exportations (Kowalski et al., 2015). Cependant, la plupart des pays africains doivent encore s'intégrer efficacement dans ces chaînes de production et d'approvisionnement, car leurs exportations sont toujours dominées par des matières premières ou des produits de base semi-transformés (Gondwe, 2021). Aussi constate-t-on qu'ils sont présents dans les segments inférieurs des chaînes de valeur mondiales (Mouanda-Mouanda, 2019), l'intégration en aval étant la forme prédominante de leur participation aux chaînes de valeur mondiales. La figure 11 montre que l'intégration en aval est prépondérante dans la plupart des pays africains¹² puisqu'elle représente en moyenne 61 % de la participation totale aux chaînes de valeur mondiales en Afrique¹³. Il s'ensuit que ces pays doivent encore exploiter pleinement les avantages que leur procure leur participation aux chaînes de valeur mondiales. Ces avantages sont plus importants, la part de la participation en amont étant plus grande, car l'augmentation des importations d'intrants compétitifs est nécessaire pour accroître la complexité et la diversité du panier d'exportation (Conde et al., 2015). Si elles sont essentielles pour améliorer la productivité sectorielle et l'accès aux marchés, la complexité et la diversité accrues des exportations contribuent tout autant, l'une que l'autre, à mieux protéger les secteurs des chocs économiques.

Au niveau régional, l'intégration intra-africaine en amont dans les chaînes de valeur régionales est également faible, représentant moins de 8 % de la valeur ajoutée manufacturière (Abreha et al., 2021) ; Slany, 2019). Il en résulte que bien que le commerce intra-africain de la valeur ajoutée manufacturière soit plus équilibré que le commerce mondial (Economic Commission for Africa, 2015), les chaînes de valeur régionales doivent encore être développées pour contribuer efficacement à l'intégration

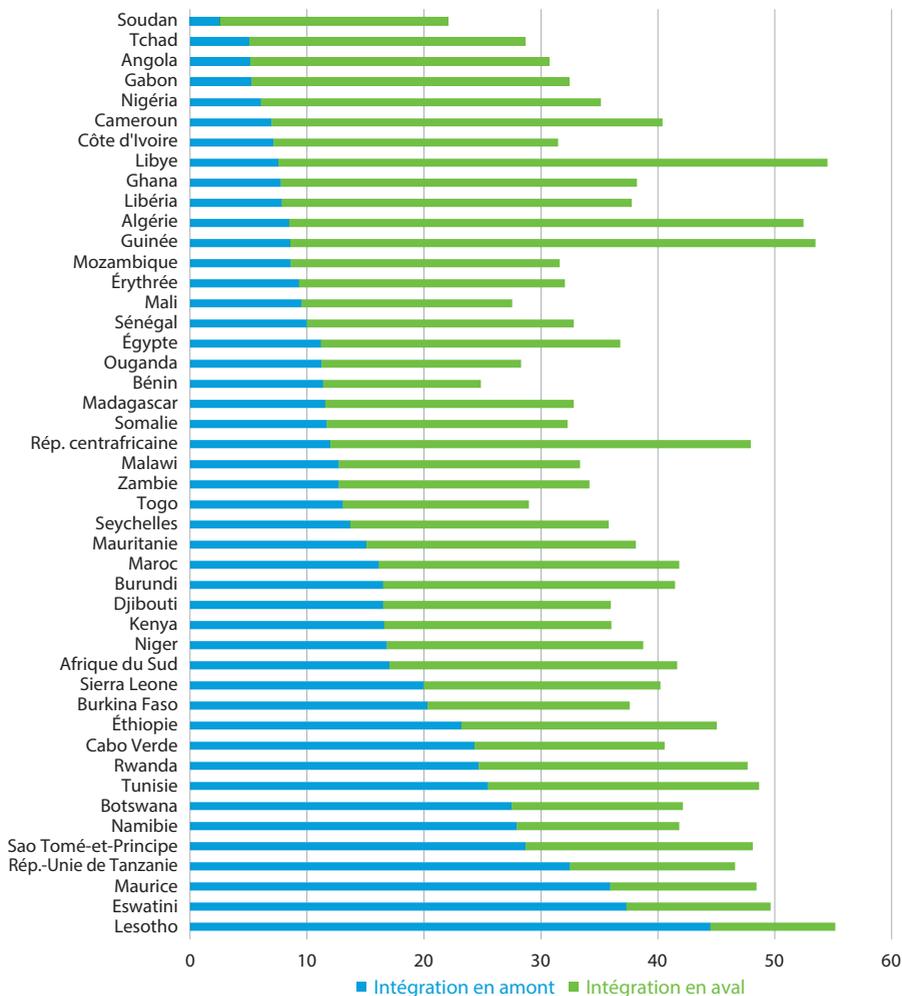
¹² Les exceptions sont le Botswana, le Burkina Faso, Cabo Verde, l'Eswatini, l'Éthiopie, le Lesotho, Maurice, la Namibie, la République-Unie de Tanzanie, le Rwanda, Sao Tomé-et-Principe, et la Tunisie.

¹³ Cette valeur est calculée en tant que part de la participation totale aux chaînes de valeur mondiales : $(\text{participation en aval} / (\text{participation en amont} + \text{en aval})) * 100$.

Figure 11

Participation aux chaînes de valeur mondiales, 2015

(En pourcentage des exportations brutes)



Source : Calculs de la CNUCED, d'après la base de données Eora.

Note : Les calculs sont basés sur les dernières données disponibles. En raison de données insuffisantes, les Comores, le Congo, la République démocratique du Congo, la Guinée équatoriale, la Gambie, la Guinée-Bissau, le Soudan du Sud et le Zimbabwe n'apparaissent pas dans la figure.

bénéfique des pays africains dans les chaînes de valeur mondiales (Banga et al., 2015). Il est donc impératif que les pays africains tirent parti des possibilités offertes par la Zone de libre-échange continentale africaine pour développer de nouvelles chaînes de valeur viables tout en renforçant les chaînes existantes. À cet égard, il convient de noter que les services occupent une place centrale dans le fonctionnement de ces chaînes de valeur mondiales et régionales. Les services servent d'intrants clés (intermédiaires) dans le processus de production et sont essentiels pour établir des liens viables entre les fournisseurs et les utilisateurs à différentes étapes dans la chaîne de valeur. À ce titre, ils sont considérés comme indispensables à la hausse de la productivité des secteurs concernés, mais aussi à la diversification et à l'accroissement de la compétitivité des exportations en entraînant une réduction effective des coûts de production et de transaction. Plusieurs mécanismes, tels que l'approfondissement du capital, la facilitation de l'accès aux informations commerciales, la connectivité et l'accessibilité des marchés, peuvent permettre de réduire les coûts. Tout en mettant en lumière la contribution globale des services à la productivité et à l'accès aux marchés dans les pays africains, cette section se concentre sur les liens existant entre les services et le secteur manufacturier afin de disséquer les questions structurelles qui se posent dans le développement des chaînes de valeur régionales et d'accroître la compétitivité de l'Afrique sur le marché mondial.

Liens noués avec les services dans la production et les exportations

Les experts et les professionnels du commerce s'accordent de plus en plus à dire que le rôle central que les services jouent dans le commerce est mieux quantifié par le commerce en valeur ajoutée, qui tient pleinement compte des services incorporés dans d'autres biens échangeables. Le commerce en valeur ajoutée porte sur les services utilisés comme intrants intermédiaires dans la production ainsi que sur les services qui sont vendus avec d'autres biens. À ce titre, on considère qu'un secteur des services plus fort, entraînant une augmentation de la valeur ajoutée entre les secteurs, contribue grandement à l'accroissement de la productivité et de la compétitivité des exportations et à la facilitation de l'intégration des pays dans des chaînes de valeur productives (UNCTAD, 2018c). Toutefois, l'ampleur du rôle des services dépend des problèmes structurels inhérents aux économies concernées. En tant que telle, elle varie d'un pays africain à l'autre, malgré la contribution relative des services à la compétitivité des différents secteurs et à la valeur ajoutée totale exportée par les pays.

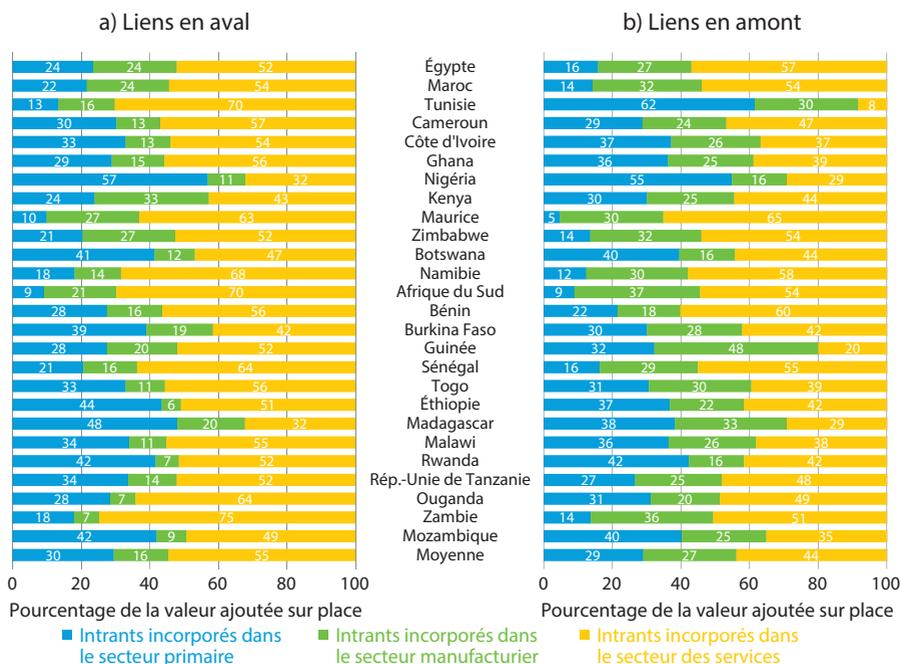
Les figures 12 et 13 montrent que les services contribuent grandement à la valeur ajoutée sur place ou exportée de la plupart des pays d'Afrique. Globalement, dans la production, la valeur ajoutée est concentrée dans les services, suivis du secteur primaire.

En moyenne, les services représentent environ 55 % de la valeur ajoutée totale en Afrique dans les liens en aval (figure 12a). À l'exception du Botswana, du Burkina Faso, du Kenya, de Madagascar, du Mozambique et du Nigéria (entre 32 et 49 %), ils représentent plus de 50 % des intrants dans la production. Dans les pays qui ne sont pas tributaires des produits de base, comme la Tunisie et l'Afrique du Sud, les services représentent jusqu'à 70 % de la valeur ajoutée sur place des facteurs de production.

L'importance relative des services varie en outre selon que la valeur est ajoutée sur place ou exportée. En substance, ce qui est utilisé dans la production est différent de ce qui est finalement exporté. Alors que les services prédominent dans le contenu en valeur ajoutée de la demande finale, le secteur primaire représente la part la plus élevée de la valeur ajoutée des exportations africaines, soit 41 % de la valeur ajoutée totale en moyenne. Il

Figure 12

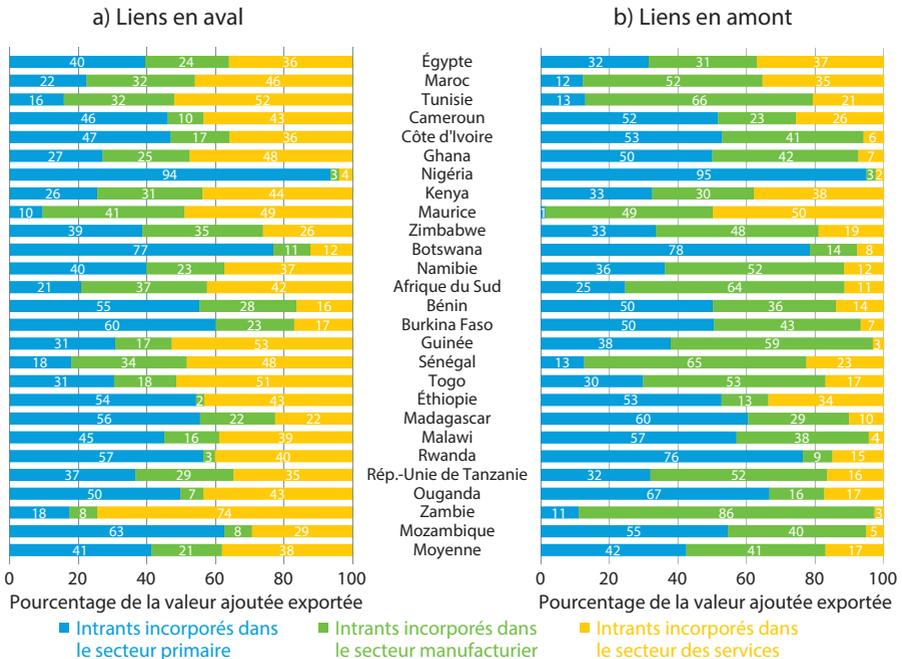
Part de la valeur ajoutée sur place dans la production, 2014



Source : Calculs de la CNUCED, d'après la base de données Export of Value Added de la Banque mondiale.
 Note : Le choix des pays a été guidé par la disponibilité des données les plus récentes.

Figure 13

Part de la valeur ajoutée sur place dans les exportations, 2014



Source : Calculs de la CNUCED, d'après la base de données Export of Value Added de la Banque mondiale.
 Note : Le choix des pays a été guidé par la disponibilité des données les plus récentes.

est suivi des services, dont la part de la valeur ajoutée totale dans les liens en aval est de 38 % environ (fig. 13a). Alors que la valeur ajoutée exportée provenant des services est importante pour un ensemble de pays tributaires ou non des produits de base, comme la Zambie (74 %), la Guinée (53 %), la Tunisie (52 %), Maurice (49 %), le Ghana (48 %), le Maroc (46 %), le Cameroun (43 %) et l'Afrique du Sud (42 %), le secteur primaire prédomine dans la valeur ajoutée exportée par les pays principalement tributaires de produits de base, comme le Nigéria (94 %), le Botswana (77 %), le Mozambique (63 %), le Burkina Faso (60 %), le Rwanda (57 %) et l'Éthiopie (54 %).

Il ressort des figures 12 et 13 que la valeur des services est beaucoup plus faible dans les liens en amont que dans les liens en aval. La contribution des services à la valeur ajoutée exportée dans les liens en amont est d'à peine 2 % au Nigéria et varie entre 3 et 7 %

au Burkina Faso, en Côte d'Ivoire, au Ghana, en Guinée, au Malawi, au Mozambique et en Zambie (fig. 13 b). Des tendances comparables sont observées dans la production, les services y représentant moins de 40 % de la valeur ajoutée sur place totale (liens en amont) dans des pays tels que la Guinée, le Malawi, le Mozambique, le Togo et la Tunisie, malgré leur contribution notable dans les liens en aval de la production (fig. 12).

Ces résultats soulignent la faiblesse des liens noués entre le secteur des services et les autres secteurs économiques dans la plupart des pays africains, la conséquence étant que les résultats de la plupart des entreprises de la région ne sont pas à la hauteur de leur potentiel. À cet égard, le rôle transformationnel que les services jouent dans l'amélioration de la qualité et la diversification des exportations est remarquable, en particulier dans des pays comme l'Uruguay qui sont richement dotés en ressources naturelles, comme la plupart des pays africains (Hollweg and Sáez, 2019). Parallèlement à l'internalisation accrue de services modernes à forte intensité de connaissances, notamment les TIC, l'Uruguay a effectivement réduit sa dépendance à l'égard des exportations à forte intensité de ressources naturelles (Crisciuolo et al., 2014 ; Hollweg and Sáez, 2019).

Gros plan sur les liens entre les services et le secteur manufacturier

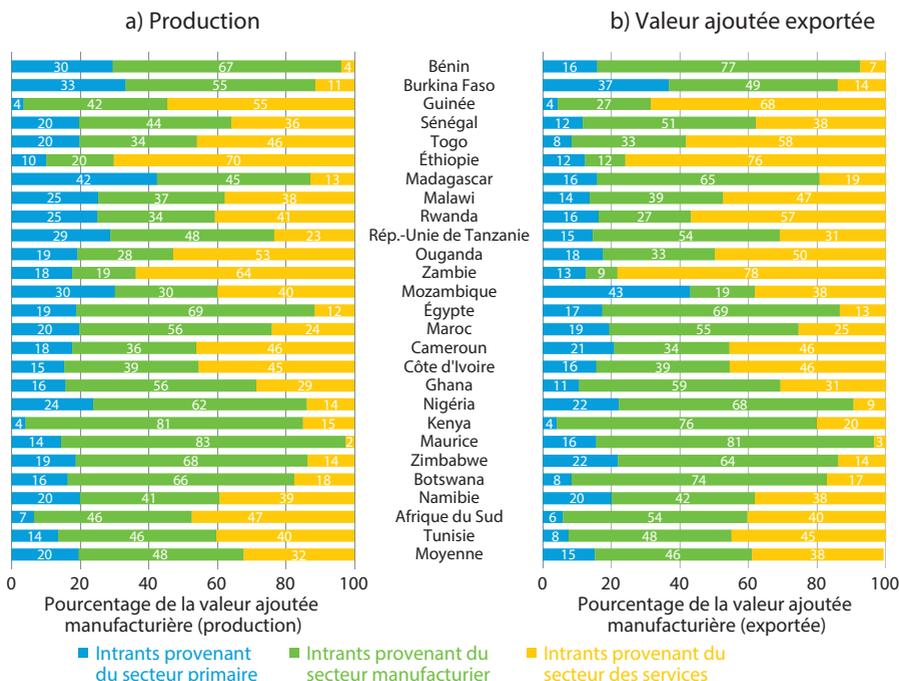
Des publications récentes mettent en avant la part croissante des services dans les articles manufacturés, tant dans la production que dans la vente, des services qui ont continué de contribuer grandement à la facilitation des chaînes de valeur régionales et mondiales. Un secteur manufacturier dynamique a besoin de services compétitifs jouant le rôle d'intrants intermédiaires pour promouvoir la qualité et la différenciation des produits, mais aussi pour faciliter l'accès à d'autres intrants et marchés compétitifs pour ses produits finaux. En tant que tels, les services sont considérés comme étant au cœur de la productivité et de la compétitivité du secteur manufacturier, car ils représentent environ un tiers des exportations brutes d'articles manufacturés dans les pays développés et environ 26 % dans les pays en développement (Lanz and Maurer, 2015). Dans ce contexte, la place du secteur des services dans la productivité du secteur manufacturier en Afrique sera évaluée dans la présente section. On s'y concentrera sur les liens en amont de l'industrie manufacturière, tant au niveau de la production que des ventes (exportations), et on mettra ainsi en évidence la mesure dans laquelle les services facilitent l'accès aux marchés des entreprises manufacturières en Afrique.

La figure 14 montre une évolution similaire de la part des services dans la valeur ajoutée manufacturière, tant dans la production que dans les exportations. Elle met également en évidence la faiblesse des liens intersectoriels dans certains pays. Alors que la part des

services dans la valeur ajoutée manufacturière produite ou exportée est en moyenne de 32 % et 36 % respectivement, les intrants du secteur manufacturier prédominent dans la valeur ajoutée manufacturière produite et exportée (liens en amont). Il y a toutefois des exceptions à cette tendance. Dans des pays comme l'Éthiopie, la Guinée, l'Ouganda, le Rwanda, le Togo et la Zambie, les intrants provenant des services représentent plus de 50 % de la valeur ajoutée manufacturière dans la production et dans les exportations. Ces résultats mettent en évidence l'existence de liens intramanufacturiers équitables dans la plupart des pays africains, ce qui illustre le fort potentiel de développement de chaînes de valeur viables dont dispose la région, tout en tirant parti des préférences commerciales accordées dans le cadre de la Zone de libre-échange continentale africaine.

Figure 14

Composition de la valeur ajoutée manufacturière, liens en amont, 2014



Source : Calculs de la CNUCED, d'après la base de données Export of Value Added de la Banque mondiale.
Notes : Le choix des pays a été guidé par la disponibilité des données les plus récentes.



Les services ne fournissent que **1/3** des intrants pour le secteur manufacturier

Toutefois, ce potentiel de développement de chaînes de valeur viables est sapé par la faiblesse des liens noués entre les services et le secteur manufacturier dans certains pays, notamment parce que les services adéquats sont peu présents ou inexistants. Par exemple, la plupart des pays de la région ne parviennent toujours pas à participer véritablement aux chaînes de valeur régionales en raison d'une connectivité médiocre due à l'absence de liaisons dans chacun des modes de transport et entre eux (Gondwe and Mbonigaba, 2022). De même, la productivité de l'industrie manufacturière est fortement compromise par un approvisionnement électrique inadéquat et/ou intermittent, qui s'explique par la faible capacité de production d'énergie par habitant de la plupart des pays (Gondwe and Mbonigaba, 2022) ; Hollweg and Sáez, 2019). En outre, les services financiers contribuent de manière négligeable à la croissance des secteurs dans la plupart des pays parce que certaines entreprises, notamment les PME, y ont peu accès (Economic Commission for Africa, 2015). La figure 15 montre que la part des services financiers dans la valeur ajoutée manufacturière échangée est inférieure à 10 % dans le reste des pays de l'échantillon, à l'exception du Burkina Faso (19,8 %), du Sénégal (14,4 %), de Madagascar (34,8 %), de l'Égypte (18 %) et du Kenya (22 %). En particulier, les difficultés liées à la faiblesse des liens entre les services et le secteur manufacturier influent sur les performances des entreprises manufacturières de la région. Par conséquent, les chances de développement de chaînes de valeur viables sont faibles, même dans le cadre de la Zone de libre-échange continentale africaine, où les délais et les coûts de transaction sont considérablement réduits grâce à l'élargissement et à la libéralisation du marché.

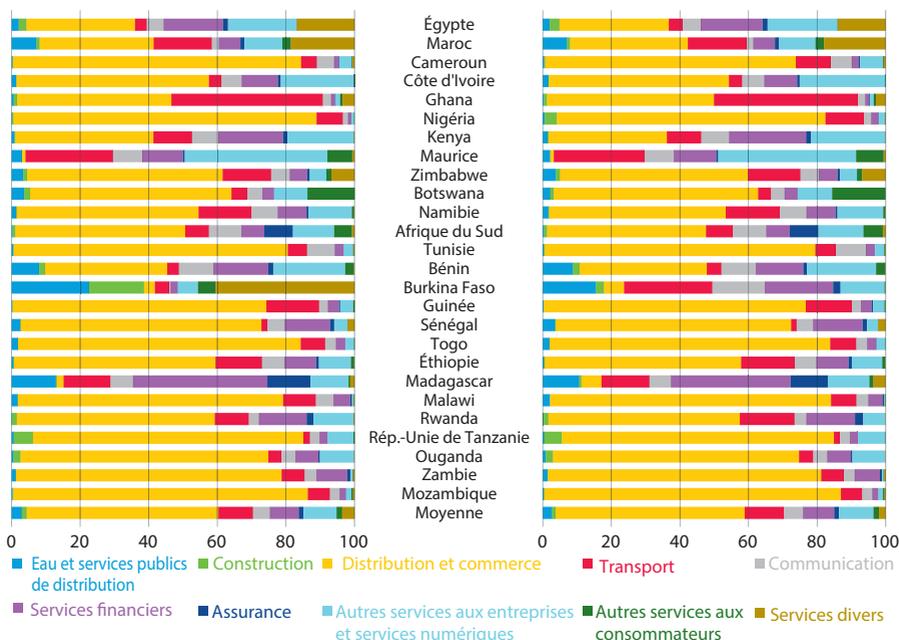
D'une part, le type de services utilisés dans l'industrie manufacturière illustre la capacité de production des pays concernés, laquelle est, dans une certaine mesure, corrélée au niveau de revenu et se traduit finalement dans le degré de complexité et de variété des articles manufacturés (Hidalgo and Hausmann, 2009). Les chaînes de valeur de l'industrie automobile en sont un bon exemple en Afrique. En dépit des problèmes posés par le marché commun¹⁴, qui sont dus à la demande accrue de voitures d'occasion en

¹⁴ La plupart de ces problèmes commerciaux sont abordés dans le cadre de la Zone de libre-échange continentale africaine, notamment par l'octroi de préférences tarifaires spéciales (African Continental Free Trade Area Secretariat and United Nations Development Programme, 2021). En outre, des mesures tarifaires et non tarifaires propres à chaque pays sont imposées, notamment des droits d'importation élevés, en fonction de la durée de vie du véhicule (World Economic Forum, 2021).

Figure 15

Part des services dans la valeur ajoutée manufacturière (liens en aval), 2014

a) Part des services incorporés dans la production b) Part des services incorporés dans les exportations



Source : Calculs de la CNUCED, d'après la base de données Export of Value Added de la Banque mondiale.
Notes : Le choix des pays a été guidé par la disponibilité des données les plus récentes.

provenance d'Asie, par exemple, le manque de capacités manufacturières est un facteur clef qui empêche certains pays de participer véritablement aux échelons supérieurs de cette chaîne de valeur. Par exemple, la participation à la chaîne de valeur de l'industrie automobile de pays tels que l'Éthiopie, le Ghana et le Nigéria se limite en grande partie à l'importation de pièces destinées à être assemblées localement (ce que l'on appelle communément des opérations de semi-assemblage), car ces pays n'ont pas la capacité de mener des activités de recherche-développement, de conception, et encore moins de fabrication de pièces spécifiques, comme c'est le cas au Maroc et en Afrique du Sud (African Continental Free Trade Area Secretariat and United Nations Development Programme, 2021 ; World Economic Forum, 2021). Des tendances similaires sont

observées dans d'autres chaînes de valeur présentant un potentiel de progression plus élevé en raison de l'avantage comparatif de la région en matière de ressources naturelles et de la demande accrue de produits de la chaîne de valeur. Le manque de capacités de transformation des matières premières et des biens intermédiaires dans la plupart des pays de la région s'est traduit par la concentration de la production d'engrais en Afrique du Nord. La plupart des intrants nécessaires sont importés de pays non africains, c'est-à-dire de Fédération de Russie, de pays du Moyen-Orient et des États-Unis d'Amérique, malgré l'avantage comparatif dont jouit l'Afrique en matière de dotation en ressources naturelles et de main-d'œuvre bon marché (World Economic Forum, 2021). Globalement, en raison de capacités de production limitées et d'autres facteurs, le commerce international de la plupart des pays africains est constitué de produits primaires bruts ou semi-transformés qui nécessitent peu d'apports d'autres secteurs, notamment de services complexes. Néanmoins, la plupart des services, notamment les services financiers, l'énergie, l'eau et les TIC, restent indispensables pour accroître la productivité des industries africaines et améliorer ainsi leur accès aux marchés, au sein de chaînes de valeur régionales et mondiales.

D'autre part, la nature des services qui contribuent à la valeur ajoutée des services dans le secteur manufacturier joue un rôle déterminant dans la productivité et la compétitivité des entreprises manufacturières. Précisément, Haven et Van Der Marel (Haven and Van Der Marel, 2018) ont constaté que la productivité manufacturière est négativement corrélée aux services postérieurs à la fabrication (transport et distribution), ce qui laisse penser que l'augmentation de la part de la valeur ajoutée de ces services traditionnels dans la production ne se traduit ni par une amélioration de la qualité ni par une diversification des exportations, en dépit de leur contribution clef à la promotion de liens viables entre les chaînes de valeur. Ainsi, la complexité accrue des produits va au-delà de la simple augmentation de la valeur ajoutée et concerne aussi le type d'intrants à l'origine du processus. Cependant, les services de transport et de distribution sont prédominants dans la valeur ajoutée manufacturière de la plupart des pays africains, représentant plus de 90 % au Mozambique et au Ghana, environ 90 % en Guinée, au Togo, au Malawi et au Nigéria et environ 86 % en Tunisie et en Zambie (fig. 15a). On peut en déduire que la plupart des entreprises manufacturières de ces pays et d'autres pays dont la valeur ajoutée des services traditionnels dans la production et les exportations manufacturières est également élevée ne sont potentiellement pas très productives. Cette observation découle du peu de variété et de complexité des exportations africaines. Par conséquent, la plupart des pays africains participent activement aux activités à faible valeur ajoutée des chaînes de valeur mondiales.

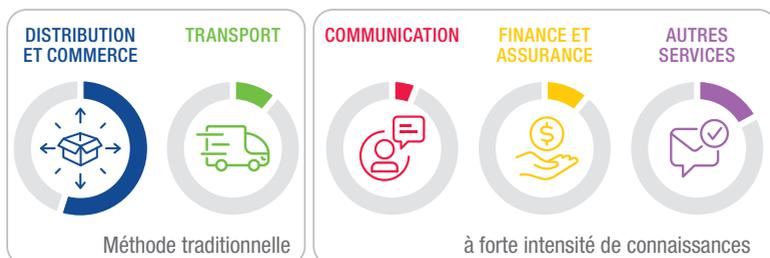
Les TIC, les services aux entreprises et les services financiers sont également peu utilisés dans les pays de la région, représentant moins de 20 % de la valeur ajoutée

manufacturière dans la plupart des pays (fig. 15). Dans le contexte actuel de la mondialisation, les services sont considérés comme essentiels pour accroître la productivité, réduire les coûts et améliorer l'efficacité des entreprises manufacturières. Alors que les innovations technologiques intégrées dans les services numériques sont déterminants pour améliorer la qualité des produits et permettre la diversification des exportations, les services de communication sont, entre autres, pertinents pour assurer un retour d'information dynamique qui, couplé aux informations sur les clients, contribue positivement à la différenciation et à la personnalisation des produits. Néanmoins, la consommation intermédiaire de services aux entreprises et de services de communication est faible dans la plupart des pays africains ; elle représente en moyenne 10 % environ de la production et des exportations. La part des services aux entreprises et des services numériques¹⁵ dans la valeur ajoutée manufacturière est d'environ 15 % aussi bien dans la production que dans les exportations de 10 des 26 pays sur lesquels porte l'analyse. C'est Maurice qui affiche la part la plus élevée de valeur ajoutée manufacturière dans ses exportations (50 %), suivie de la Côte d'Ivoire (31,5 %), du Bénin (30 %), du Kenya (29,7 %) et de l'Égypte (25,6 %). Il convient de noter que les 5 mêmes pays sont, dans le même ordre, ceux où la part des services aux entreprises et des services numériques dans la production est également la plus élevée, allant de 24,9 % en Égypte à 50,1 % à Maurice. Les autres pays dont les valeurs sont supérieures à la moyenne de 15 % sont le Botswana, la Namibie, l'Afrique du Sud, l'Éthiopie et Madagascar. À cet égard, il convient de noter que la liste ci-dessus des pays où les services numériques et les services aux entreprises sont davantage utilisés comprend à la fois des pays en développement et des pays les moins avancés d'Afrique. Tout en confirmant en partie que la part accrue de services à forte intensité tels que les services numériques et d'autres services aux entreprises dans le secteur manufacturier est associée à des niveaux de développement plus élevés (Hollweg and Sáez, 2019), ces résultats mettent en évidence le sous-développement potentiel des services numériques dans la région, ce qui nuit considérablement à la productivité et au commerce. À l'exception de l'Algérie, de Maurice, du Maroc, des Seychelles, de l'Afrique du Sud et de la Tunisie, l'infrastructure numérique reste sous-développée dans le reste de l'Afrique (African Development Bank, 2020), ce qui a de lourdes conséquences sur le coût des services numériques et leur utilisation dans la région.

En résumé, bien que les services soient un élément important du commerce et de l'intégration en Afrique, leur utilisation productive dans l'industrie manufacturière reste un objectif à atteindre, principalement en raison de capacités productives restreintes,

¹⁵ Il s'agit de la somme des services de communication et autres services aux entreprises et services numériques (voir la figure 15).

La part des services à forte intensité de connaissances dans le secteur manufacturier est faible dans la plupart des pays africains



auxquelles s'ajoute la faiblesse du secteur des services. Dans l'ensemble, seuls 10¹⁶ des 54 pays africains disposent d'une infrastructure de base solide dans les domaines de l'énergie, des TIC et des transports (African Development Bank, 2020), leur permettant de soutenir efficacement des échanges fluides de services et de marchandises au sein des pays et entre eux, afin d'améliorer la productivité et l'accès aux marchés. Cependant, la situation de la région est loin d'être optimale si l'on veut soutenir efficacement le développement de chaînes de valeur viables, car les lacunes existant dans les services clefs au sein des pays et entre eux restent patentées. En outre, l'accès aux services financiers est principalement restreint aux grandes sociétés et entreprises, malgré le nombre croissant de PME dans le secteur (Economic Commission for Africa, 2015 ; Hollweg and Sáez, 2019), ce qui laisse penser que les perspectives d'expansion des entreprises et de hausse de la productivité dans la région sont plus limitées. Si ces lacunes ne sont pas véritablement comblées, les complémentarités entre les services et le secteur manufacturier resteront faibles dans la plupart des pays. Les chapitres 2 et 3 se pencheront davantage sur les types de services susceptibles de stimuler la valeur ajoutée produite ou exportée en Afrique, de renforcer la complexité et la variété des exportations de la région et de favoriser ainsi une intégration viable dans les chaînes de valeur mondiales haut de gamme.

1.3 Moyens de diversifier les exportations

Pour contribuer au changement structurel, la diversification des exportations a besoin de certaines interventions stratégiques et ne peut pas reposer sur des incitations provenant du marché. Une diversification réussie des exportations exige à la fois que l'on observe

¹⁶ Afrique du Sud, Algérie, Botswana, Cabo Verde, Égypte, Libye, Maroc, Maurice, Seychelles et Tunisie.

les incitations du marché (possibilités de croissance) et que l'État intervienne pour fournir les intrants nécessaires au secteur et faciliter l'entrée sur le marché. Il sera crucial de conseiller les pays africains au sujet des possibilités de diversification des exportations grâce aux données disponibles afin d'éclairer les stratégies de développement de chaînes de valeur régionales et d'industrialisation régionale fondées sur des données factuelles. La figure 16 illustre les étapes permettant d'établir la faisabilité d'une diversification de produits¹⁷. Ce rapport applique la méthode de l'aire de produit pour déceler de nouveaux produits potentiels pour 54 pays africains¹⁸. L'évaluation considère que les nouveaux produits peuvent être exportés si leur proximité avec les produits déjà exportés est d'au moins 80 %¹⁹. Le concept de l'offre est ajusté dans la mesure où l'analyse tient compte des conditions de la demande sur les marchés mondiaux et régionaux. Examiner plus avant les nouveaux produits les plus réalisables dont la demande est forte et la complexité est supérieure à la moyenne augmentera de manière exponentielle les possibilités de changement structurel.

Sur la base des différentes valeurs unitaires au sein des groupes de produits, le nombre de nouveaux produits potentiels augmente fortement avec le nombre de produits existants, du moins jusqu'à un certain seuil. Si un pays est déjà très diversifié, comme l'Égypte, le Maroc ou l'Afrique du Sud, il y a généralement moins de nouveaux produits potentiels. Pour ces pays, d'autres aspects de la diversification, tels que la diversification des acteurs et des entreprises visant à réduire la concentration régionale des recettes d'exportation dans les mains de quelques entreprises, deviennent pertinents²⁰. Bien que la part des nouveaux produits potentiels dont la complexité est supérieure à la moyenne est élevée dans la plupart des pays (supérieure à 50 %), elle diminue sensiblement dès que l'on tient compte de la demande de ces nouveaux produits. Les résultats laissent penser que la diversification des produits basée sur des bonds relativement petits vers de nouveaux produits similaires ne conduirait à un changement structurel que dans 16²¹ des 54 pays africains évalués. Pour la plupart des pays africains, une approche sélective est nécessaire afin d'orienter la diversification vers des produits plus complexes qui contribuent au changement structurel. Il y a clairement un arbitrage à faire entre une

¹⁷ Au cours des dernières années, c'est le concept d'aire de produit (Hausmann and Klinger, 2007 ; Hausmann et al., 2007 ; Hidalgo et al., 2007) qui a reçu le plus d'attention. Un autre concept est le modèle d'aide à la décision, qui commence par une analyse des conditions macroéconomiques des marchés potentiels et se poursuit par la définition de combinaisons produit-marché (Decreux and Spies, 2016).

¹⁸ La méthode est basée sur Freire (Freire, 2017 and 2021a).

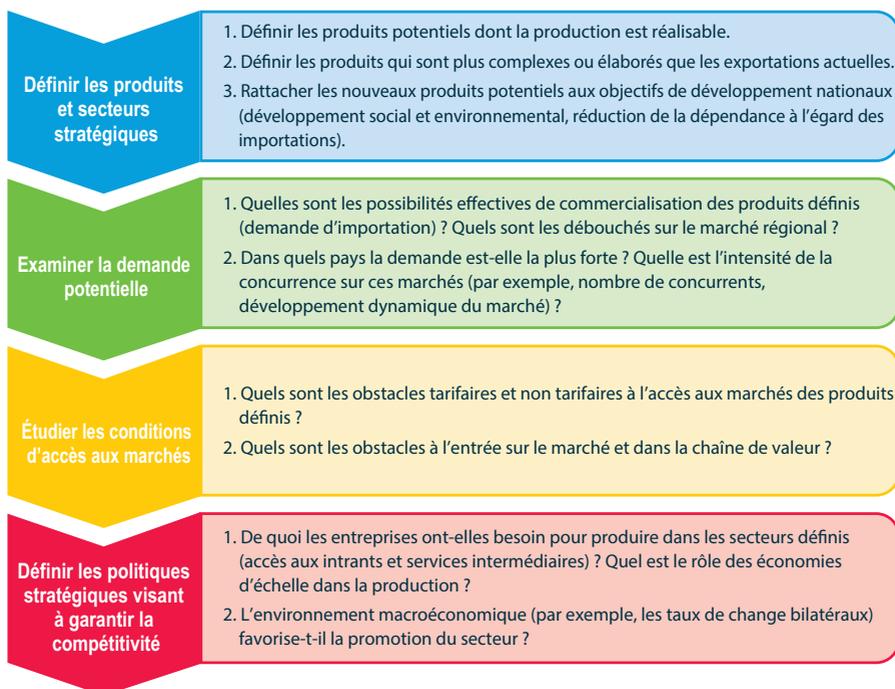
¹⁹ La proximité entre les produits dans l'aire de produit est mesurée analytiquement par la probabilité que deux produits se trouvent dans le panier d'exportations d'un pays.

²⁰ Cet élément de diversification des exportations dépasse le cadre de ce chapitre.

²¹ Ces pays sont l'Afrique du Sud, l'Algérie, le Bénin, le Cameroun, la Côte d'Ivoire, l'Égypte, l'Éthiopie, le Ghana, le Kenya, le Maroc, Maurice, la Namibie, le Nigéria, la République-Unie de Tanzanie, le Sénégal et la Tunisie.

Figure 16

Diagnostic des possibilités de diversification des exportations



Source : CNUCED.

diversification dans des produits plus complexes et une diversification potentiellement réussie (les produits plus éloignés sont également plus difficiles à mettre au point) (Si Tou, 2021). Si les pays réalisent des bonds plus grands dans l'aire de produit grâce à des investissements ciblés, ils auront des possibilités d'exportation supplémentaires. Même si les produits de base disponibles dans un pays contribuent à la diversification en tant que sources de valeur ajoutée et qu'intrants dans les secteurs en aval, des bonds plus grands dans l'aire de produit des secteurs industriels peuvent être nécessaires pour promouvoir le changement structurel dans certains cas.

Les secteurs potentiels de diversification des produits varient considérablement d'un pays à l'autre, en fonction de leurs capacités de production actuelles et de leur position dans l'aire de produit. Néanmoins, il existe des secteurs communs offrant

de vastes possibilités d'exportation dans tous les pays africains. En raison de leur potentiel de modernisation, de leurs grandes valeurs unitaires et de conditions de marché favorables, les secteurs présentant les meilleures perspectives de nouveaux débouchés à l'exportation en valeur sont les machines et appareils mécaniques (SH 84), les machines et matériels électriques (SH 85), les matières plastiques et ouvrages en plastique (SH 39) et les produits chimiques organiques (SH 29) (voir la figure 17). Bien que les produits et les valeurs unitaires soient différents, une évaluation des possibilités de diversification des produits réalisables révèle que tous les pays ont un certain potentiel de diversification de leurs exportations dans tous ces secteurs qui repose sur des bords relativement petits²². Il est important de noter que les valeurs indiquées dans la figure 17 font référence à l'augmentation globale des importations des produits, ce qui explique les valeurs élevées en matière de potentiel de diversification des exportations. Par conséquent, les autres pays qui produisent ces biens sont également en concurrence sur le même marché en expansion. Ces biens font néanmoins l'objet d'une forte demande, offrant ainsi de nouvelles possibilités d'exportation aux pays et entreprises d'Afrique. Actuellement, la demande la plus forte de nouveaux produits potentiels fabriqués par les pays africains vient de l'Asie, puis de l'Europe et de l'Amérique. Comme les possibilités de diversification des produits considérés ici sont basées sur la demande d'exportation pour 2018-2019, l'Afrique joue un rôle mineur (2,3 % de l'ensemble des possibilités de diversification). Toutefois, compte tenu de la diversification, de la croissance économique et de l'augmentation de la population à venir, les débouchés du marché africain devraient s'accroître, à la faveur des avantages du commerce intrarégional et de la contribution potentielle de la Zone de libre-échange continentale africaine (sect. 1.4).

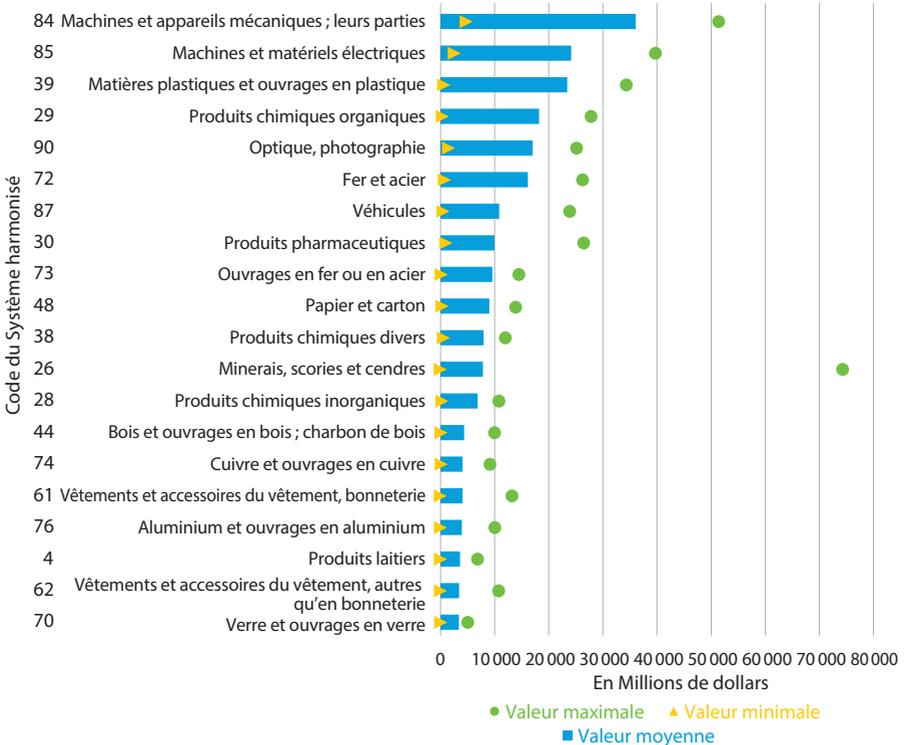
1.3.1 Diversification des exportations agricoles

Étant donné que l'agriculture représente une grande part de l'emploi en Afrique, il importe d'envisager des possibilités de diversification dans le secteur agricole. De nouveaux secteurs agro-industriels entraîneraient une augmentation de la demande de produits agricoles. Par exemple, dans les aliments transformés, 28 % de la valeur ajoutée provient de l'agriculture nationale. Ces nouveaux secteurs créeraient également des incitations à la hausse de la productivité dans le secteur agricole. Pour les pays tributaires de produits agricoles, la valorisation de leurs produits de base pourrait être la principale voie de diversification, du moins à moyen terme (African Continental Free Trade Area Secretariat

²² Dans le secteur des minerais, scories et cendres, le Bénin fait figure d'exception avec des débouchés potentiels de 74 milliards de dollars. Il pourrait réaliser son potentiel en exportant du concentré de minerai de fer, très demandé dans des pays comme la Chine.

Figure 17

Possibilités d'exportation de produits diversifiés vers le monde dans les 20 premiers secteurs, valeurs moyenne, maximale et minimale par pays, en millions de dollars



Source : Calculs de la CNUCED, à partir des données de la base de statistiques du commerce des produits de l'ONU et de Freire (2017).

Note : L'évaluation des possibilités d'exportation de diversification de produits réalisables se fonde sur la méthode de l'aire de produit, en prenant en compte les produits potentiels dont la complexité est supérieure à la moyenne (grâce à un indice de complexité de produit révisé) et dont la demande est la plus forte dans le monde.

and United Nations Development Programme, 2021). Les possibilités de diversification sous la forme de nouveaux produits issus de l'agriculture et des agro-industries représentent environ 8,1 % de l'ensemble des possibilités de diversification des produits d'exportation. Il ressort de l'analyse des conditions de marché que le plus grand potentiel

de nouveaux produits réside dans les produits laitiers (15 %), les fruits et noix comestibles (13 %), les préparations de viande et de poisson (9 %) et les céréales (7 %).

Pour favoriser la diversification et la transformation structurelle fondée sur le secteur agricole, il est essentiel d'ajouter de la valeur aux produits agricoles de base par la transformation, le conditionnement et l'exportation (Hausmann and Chauvin, 2015). Les obstacles non tarifaires liés aux mesures sanitaires et phytosanitaires et les obstacles techniques au commerce constituent un moyen courant de promouvoir les chaînes de valeur agricoles. En outre, les incertitudes de la politique commerciale nuisent également à une véritable diversification des exportations. Par exemple, en raison de mauvaises récoltes survenues en 2021, la Zambie a interdit les exportations de farine de soja et de tournesol, ce qui a non seulement fait augmenter les prix et rendu difficile l'accès aux intrants, mais a également empêché les fabricants zambiens d'approvisionner en intrants le marché régional, à savoir l'Afrique du Sud, le Kenya, le Malawi, le Mozambique et la Namibie (African Continental Free Trade Area Secretariat and United Nations Development Programme, 2021). Selon le groupe de réflexion zambien Centre for Trade Policy and Development, l'interdiction décourage les investissements dans l'agriculture et stimule le commerce informel, entraînant une perte de droits et de taxes à l'exportation. En outre, elle réduit la production nationale et l'efficacité à long terme, ce qui pourrait accroître l'insécurité alimentaire (Lusakatimes.com, 2021).

Compte tenu des résultats empiriques examinés à la sous-section 1.2, il faudrait garantir l'accès aux produits intermédiaires grâce à une baisse des droits de douane et des prix des services pour promouvoir la diversification. Les services, en particulier les TIC, peuvent jouer un rôle important dans le secteur agricole pour faire face à une future crise climatique et augmenter la productivité. Parmi les exemples, citons les plateformes Hello Tractor et iCow en Afrique de l'Est, qui visent à mettre en relation les agriculteurs avec des fournisseurs d'intrants et des prestataires de services financiers et d'autres services commerciaux (Kaplinsky and Kraemer-Mbula, 2022). Les liens locaux et régionaux avec les petites entreprises et les coopératives permettent un meilleur accès aux intrants (par exemple, les semences et les engrais), à la technologie et aux services de vulgarisation (Dihel et al., 2018). Par exemple, les services de distribution représentent 16 % de la valeur ajoutée aux aliments transformés, d'où l'importance des services dans l'exploitation des chaînes de valeur agro-industrielles. L'exemple du Viet Nam suggère un mélange équilibré d'interventions publiques et privées pour réussir la diversification (encadré 6).

Encadré 6

Le rôle des petites et moyennes entreprises et des services dans la diversification réussie des exportations du secteur agricole au Viet Nam

Le Viet Nam a commencé sa diversification à des niveaux comparables à ceux des pays les moins avancés d'Afrique aujourd'hui et a été en mesure d'augmenter sa production au-delà de l'agriculture au profit d'activités manufacturières à faible valeur ajoutée, puis de groupements numériques à forte valeur ajoutée. La diversification réussie du pays s'explique par plusieurs facteurs. Premièrement, la hausse de la productivité agricole a été obtenue en redistribuant les terres, en supprimant le contrôle des prix, en subventionnant le système d'irrigation et en abaissant les obstacles commerciaux. Le Viet Nam a ainsi pu devenir l'un des plus grands exportateurs de riz au monde. Deuxièmement, la réduction des monopoles publics et la possibilité pour les particuliers d'exercer de petites activités de services ont grandement favorisé le développement du secteur privé. Troisièmement, l'intégration commerciale sous l'égide de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est, la fin de l'embargo des États-Unis en 1994 et l'ouverture aux IED ont entraîné une réduction des coûts commerciaux et des frais de transaction et favorisé les investissements. Une dévaluation du taux de change a également amélioré la compétitivité des entreprises nationales. Le secteur de l'énergie est prioritaire dans les investissements publics et bénéficie de l'aide publique au développement et du soutien des pouvoirs publics aux moyens de financement du secteur privé, par exemple par des exonérations de droits d'importation et des réductions d'impôt. En outre, l'amélioration des services publics, sous forme notamment de guichets uniques, a réduit les frais de transaction des entreprises et a contribué à la diversification et aux mécanismes de marché.

Source : CNUCED, d'après Baum, 2019; Freire, 2021a ; Malesky et al., 2014 ; United Nations Human Settlements Programme, 2015.

Le marché régional joue un rôle essentiel pour surmonter les difficultés liées à l'exploitation des avantages comparatifs dans le secteur des produits agricoles et au développement de l'industrie agroalimentaire. Premièrement, les goûts et les préférences ont tendance à se rapprocher dans chaque continent. Deuxièmement, les effets des changements climatiques rendent nécessaire une approche régionale pour combler les lacunes de l'offre et de la demande et atténuer les risques. Les sécheresses récentes, par exemple à Madagascar et dans les pays d'Afrique de l'Est, entraînent une baisse de la production agricole et une grave insécurité alimentaire. La hausse de la productivité et la diversification fondée sur les produits de base ne seront pas couronnées de succès sans

des stratégies efficaces d'adaptation aux changements climatiques et d'atténuation de ces changements, qui peuvent être mises en œuvre grâce à une aide internationale, surtout financière. Troisièmement, une harmonisation des procédures douanières au niveau continental dans le cadre de la Zone de libre-échange continentale africaine est importante pour réduire les coûts commerciaux, en particulier pour les produits agricoles sensibles au facteur temps. La libéralisation des droits de douane dans le cadre de la Zone de libre-échange continentale africaine devrait également permettre d'améliorer l'accès aux produits intermédiaires et finaux et de débloquer des débouchés commerciaux. En 2019, la moyenne simple intra-africaine des droits de douane appliqués aux produits agricoles (SH 1-15) et aux aliments transformés (SH 15-24) est restée à environ 6 et 9,7 %, respectivement. La sous-section 1.4 examine les possibilités de diversification des produits à forte demande en Afrique.

1.3.2 Diversification des exportations de produits miniers

Les produits miniers servant d'intrants dans plusieurs chaînes de valeur, l'extraction minière et la fabrication de biens d'équipement miniers demeurent un secteur important, voire stratégique, pour promouvoir le développement de la chaîne de valeur, par exemple dans le cadre de la stratégie et de la feuille de route pour l'industrialisation de la Communauté de développement de l'Afrique australe (UNCTAD, 2021e). Bien que l'extraction minière soit une activité à forte intensité de capital, il existe plusieurs liens en amont avec la fabrication de métaux et la production de pièces et d'éléments. Par exemple, le Secrétariat de la Zone de libre-échange continentale africaine et le Programme des Nations Unies pour le développement (African Continental Free Trade Area Secretariat and United Nations Development Programme, 2021) ont appelé l'attention sur la chaîne de valeur des batteries lithium-ion, qui utilisent du lithium, du cuivre, du manganèse, du cobalt, du nickel et du titane. Les biens d'équipement miniers peuvent également être utilisés dans l'ingénierie et stimuler l'innovation technologique. Par exemple, en Zambie, après que certaines sociétés minières ont suspendu leurs activités comme suite à la crise financière mondiale de 2008-2009, les sociétés d'ingénierie se sont tournées vers les secteurs de la construction, de la foresterie et des services publics de distribution.

Conformément à l'évaluation de l'aire de produit réalisée dans ce chapitre et compte tenu de la demande mondiale, les possibilités les plus prometteuses de montée en gamme et de diversification des produits à partir des métaux semblent être le fer et l'acier (16 milliards de dollars), les ouvrages en fer et en acier (9,5 milliards de dollars),

le cuivre et les ouvrages en cuivre (4,1 milliards de dollars) ainsi que le nickel et les ouvrages en nickel (3,2 milliards de dollars). Les différentes caractéristiques de la chaîne de valeur influent sur les possibilités d'ajout de valeur et doivent être étudiées de manière plus approfondie, pays par pays. Certaines activités de transformation, par exemple la fusion de l'aluminium ou la production d'acier, dépendent grandement d'un accès rentable à des intrants comme l'énergie. Les obstacles structurels, tels que l'accès à l'électricité, doivent être surmontés pour réussir à une montée en gamme qui repose sur les produits miniers dans la chaîne de valeur. Les services de distribution, les services de conseil et les services après-vente (réparation et entretien) sont importants pour améliorer l'accès des entreprises aux capitaux et aux connaissances (Economic Commission for Africa, 2013). Il existe peu d'exemples de pays tributaires de produits miniers qui ont réussi à diversifier leur panier d'exportation. Les exemples de l'Australie et du Chili sont présentés dans l'encadré 7.

Encadré 7

Comment l'Australie et le Chili se sont diversifiés grâce aux industries extractives

Australie. Le seul pays développé tributaire de produits miniers est l'Australie. Son indice de Theil est de 4,7 (moyenne 2018-2019), ce qui indique une concentration relativement importante des exportations, par rapport à d'autres pays développés, malgré un nombre tout aussi important de lignes d'exportation ; les produits primaires y ont représenté 63 % des exportations totales. L'expansion de l'industrie manufacturière nationale après la création du Commonwealth d'Australie en 1901 a été soutenue par l'utilisation accrue de machines agricoles (progrès technologique) et l'expansion rurale, ainsi que par la protection du secteur manufacturier, associée à des mesures compensatoires pour les agriculteurs. Bien qu'une industrie sidérurgique locale ait vu le jour et que l'on puisse discerner les prémices d'une industrie automobile, le décollage de l'industrie manufacturière n'a eu lieu qu'après la Seconde Guerre mondiale, en raison d'un meilleur accès à la technologie et de l'augmentation des IED. La véritable impulsion donnée au changement structurel, s'accompagnant d'une augmentation de la part du secteur manufacturier dans les exportations, passée de 9 % en 1983 à 19 % en 2004, a été soutenue par une série d'interventions de l'État. Celles-ci ont permis d'accroître l'efficacité des entreprises en améliorant l'accès aux ressources financières étrangères et se sont traduites par le flottement du dollar australien, la déréglementation du système financier, l'élimination progressive des mesures de protection, la réforme du régime fiscal, la privatisation et la déréglementation du secteur des transports et des télécommunications. L'augmentation de la part du secteur manufacturier s'est accompagnée d'une large expansion des services – prestation de services de conseil, de conseils financiers, de services comptables et de services juridiques. Malgré

ces améliorations et la diversification de l'ensemble du pays, l'économie locale n'est pas diversifiée en raison de la concentration historique des investissements dans l'exploitation des ressources et dans l'accès aux transports.

Chili. Au cours des dernières décennies, le Chili a progressivement réduit sa dépendance à l'égard des exportations de cuivre. D'une part, le pays a augmenté la valeur ajoutée dans l'industrie du cuivre et a exporté davantage de produits transformés ; d'autre part, il a développé ses exportations de produits agricoles à forte valeur ajoutée, puis de biens industriels. Certaines de ses principales exportations sont liées à ses ressources naturelles (cuivre transformé et papier transformé), mais la plupart de ses articles manufacturés ne le sont pas (composants de véhicules, produits de télécommunication, machines et médicaments). Une règle d'excédent budgétaire structurel a permis d'épargner la rente tirée de l'extraction minière et d'accumuler des richesses lorsque les prix étaient élevés. Les montants économisés ont ensuite été réinvestis dans l'amélioration des compétences et le soutien aux jeunes pousses, par exemple, par l'apport de capital-risque.

Sources : CNUCED, d'après Jones and Tee, 2017; Lebdioui, 2019 ; Organisation for Economic Co-operation and Development and World Trade Organization, 2019 ; Salinas, 2021.

Les tentatives des pays africains de promouvoir une industrialisation fondée sur les produits de base dans le secteur minier n'ont pas été couronnées de succès. En République-Unie de Tanzanie, par exemple, l'objectif de développer des liens en amont de l'exploitation de l'or dans le cadre de sa politique minière (1997) et de la loi de 2010 sur les minéraux ne comportait pas d'objectifs clairs ni d'incitations fortes, laissant le développement de ces liens aux forces du marché. Cependant, la compétitivité des entreprises locales reste faible en raison des coûts d'importation élevés des services et des intrants pour les activités de fonte et d'affinage (Economic Commission for Africa, 2013 ; Mjimba, 2011). En outre, l'affinage du cuivre nécessite des économies à grande échelle pour être commercialement viable, mais les volumes produits en République-Unie de Tanzanie pourraient ne pas être suffisants (Scurfield, 2017).

Le Botswana, encore une fois, est un cas intéressant. Les tentatives de diversification par la valorisation des produits miniers se sont avérées fructueuses à court terme, mais n'ont pas réussi à promouvoir la diversification et l'industrialisation à long terme. Parmi les efforts de diversification, citons la relocalisation en 2012 du centre de tri et d'agrégation des diamants de De Beers à Gaborone, ce qui souligne la nécessité d'impliquer l'entreprise dominante dans la chaîne de valeur correspondante. Bien qu'elle

ait favorisé la création de valeur ajoutée, cette relocalisation a pesé sur le taux de change en raison de la demande croissante de diamants. La diversification des exportations est à nouveau une priorité pour le Botswana en raison de l'épuisement prévu des réserves de diamants facilement accessibles dans un avenir proche. Barczikay et al. (2020) affirment qu'il y a eu dans certaines relations commerciales bilatérales une appréciation du taux de change réel qui a contribué à l'échec de la diversification.

Comme l'affinage des métaux présente des économies d'échelle importantes, l'élargissement du marché régional dans le cadre de la Zone de libre-échange continentale africaine permet d'exploiter les économies d'échelle et de vendre des produits miniers à valeur ajoutée aux niveaux local et régional (Economic Commission for Africa, 2013). En outre, la Vision minière africaine présente une initiative régionale visant à promouvoir le développement de liens (Economic Commission for Africa, 2013 ; UNCTAD, 2020 a).

1.3.3 Promouvoir les secteurs industriels par des politiques ciblées

Gros plan sur les secteurs de la chimie et de la pharmacie

Le potentiel de diversification dans le secteur de la chimie est important, en raison de la demande croissante de produits pharmaceutiques, de cosmétiques, de savons et de produits de lavage. Cependant, il ressort de la sous-section 1.1 (fig. 7) que c'est dans ce secteur que la diversification des produits est la plus faible.

Compte tenu de plusieurs contraintes, les pouvoirs publics doivent intervenir activement pour promouvoir le secteur des produits chimiques, en particulier les produits pharmaceutiques. Premièrement, ils doivent intervenir davantage pour attirer les investissements dans un secteur pharmaceutique caractérisé par des coûts de production fixes élevés. Étant donné l'importance de la recherche-développement à grande échelle et de la technologie, un soutien plus large aux grandes entreprises sera nécessaire, les PME étant généralement désavantagées dans ce secteur (Kaplinsky and Kraemer-Mbula, 2022).

Deuxièmement, les obstacles structurels au développement d'une industrie chimique et pharmaceutique compétitive en Afrique sont le manque de fiabilité des infrastructures dans les domaines de l'énergie, de l'eau et des transports, ainsi que la fragmentation des réseaux de distribution. L'énergie représente 13 % de la valeur ajoutée des exportations de produits chimiques, et les services de distribution 24 %. D'où, une fois de plus, l'importance des services de distribution dans la mise en relation des fournisseurs et des consommateurs.

Troisièmement, la pandémie a révélé que la réglementation internationale des droits de propriété intellectuelle et l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce ne permettaient pas de faire face à une crise sanitaire mondiale et de favoriser l'accès aux produits pharmaceutiques. Les produits pharmaceutiques devraient être au cœur de la phase 2 des négociations sur les droits de propriété intellectuelle menées dans le cadre de la Zone de libre-échange continentale africaine (Economic Commission for Africa, 2021 ; Ncube, 2022 ; UNCTAD, 2021d).

Quatrièmement, il est nécessaire de revoir les droits de douane appliqués sur les ingrédients pharmaceutiques et chimiques pour que les entreprises locales puissent produire à des prix compétitifs (Nelson Mandela School of Public Governance, 2021). Par exemple, en 2017-2019, le taux de droit moyen sur les échanges intra-africains était de près de 12 % sur les savons et les produits de lavage (SH 34), et de 14 % sur les huiles et les cosmétiques (SH 33).

Les droits de douane élevés qui frappent les biens de consommation ont un effet dissuasif sur la diversification. Même si la Zone de libre-échange continentale africaine est censée libéraliser les droits de douane, certains produits sensibles ou exclus de la libéralisation tarifaire pourraient restreindre l'accès aux intrants intermédiaires, ainsi que les incitations à la diversification, en raison d'un accès limité au marché. Le développement d'une chaîne de valeur régionale offre des possibilités d'accroître l'accès aux principaux intrants. Par conséquent, les produits pharmaceutiques et médicaux ne devraient pas figurer dans les listes des articles sensibles ou exclus des tarifs douaniers. La Zone de libre-échange continentale africaine pourrait servir de plateforme pour donner la priorité aux investissements réalisés dans le développement des capacités, harmoniser les cadres réglementaires et étendre les achats groupés (Banga et al., 2020) ; Economic Commission for Africa, 2021).

Un obstacle majeur à l'exploitation des débouchés ouverts par la potentielle diversification des exportations est le fait que la plupart des pays africains ont un temps de retard dans les nouveaux produits. La plupart des produits et des variantes de produits existent déjà et sont exportés par d'autres pays plus avancés. Les pays africains doivent adopter une approche sélective pour promouvoir la diversification dans des produits plus complexes tels que les produits chimiques. L'imitation de produits existants pourrait être une voie possible de diversification dans les pays africains. L'adoption de politiques ciblées ou de régimes de droits de propriété intellectuelle moins stricts au niveau mondial permettrait donc d'augmenter les possibilités offertes dans ce domaine. Par exemple, au Kenya, l'adoption de la loi de 2001 sur la propriété industrielle est allée de pair avec la création d'une industrie pharmaceutique nationale (Economic Commission for Africa and

TradeMark East Africa, 2020). Le Kenya, dont les produits d'exportation sont présents dans 64 % des lignes tarifaires de la section du SH consacrée au secteur de la chimie, est le deuxième pays africain le plus diversifié dans ce secteur, après l'Afrique du Sud (89 %). Les flexibilités prévues par l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce de l'Organisation mondiale du commerce, telles que les licences volontaires ou les dérogations, peuvent contribuer à la réalisation des objectifs de développement. Par exemple, compte tenu de l'accès limité aux vaccins contre la COVID-19 et des faibles taux de vaccination dans les pays en développement, l'Inde et l'Afrique du Sud ont proposé à l'Organisation mondiale du commerce qu'une dérogation aux droits de propriété intellectuelle sur ces vaccins soit accordée pour une durée de trois ans, dans le but de stimuler la fabrication mondiale de vaccins. Plus de deux ans après le début de la pandémie et alors que plusieurs vaccins ont été mis au point et fabriqués par les grandes sociétés pharmaceutiques, seuls 14 % des habitants des pays à faible revenu ont reçu au moins une dose, contre 78 % dans les pays à revenu élevé (Global Change Data Lab, 2022). Ces flexibilités en matière de droits de propriété intellectuelle pourraient permettre à l'Afrique, qui importe actuellement environ 99 % de ses vaccins, de fabriquer et de diffuser des vaccins contre la COVID-19. Le continent devrait avoir accès aux technologies de dernière génération (par exemple, l'acide ribonucléique messager et l'immunothérapie) susceptibles de l'aider à résoudre certains des problèmes sanitaires auxquels il se heurte depuis longtemps (UNCTAD, 2020c ; World Health Organization, 2022).

Pour les pays qui ont atteint un certain niveau de diversification, il convient de privilégier une double approche consistant à imiter des produits existants et à promouvoir des produits innovants et nouveaux. Pour favoriser l'innovation, les dépenses en matière de recherche-développement sont essentielles. Certains produits peuvent être spécifiques au marché africain et ne pas trouver d'intrants ou de demande spécifiques en dehors du continent. Une approche continentale visant à encourager les investissements dans le développement peut contribuer à réduire les coûts et entraîner des retombées bénéfiques. Toutefois, selon la dernière évaluation des objectifs de l'Agenda 2063, la part des dépenses de recherche-développement, qui s'établit à 0,45 % du PIB, est inférieure à l'objectif de 1 % (African Union Commission and African Union Development Agency–New Partnership for Africa's Development, 2022).

1.3.4 Promouvoir les chaînes de valeur régionales par la diversification

La domination des grandes entreprises dans les chaînes de valeur mondiales et la difficulté pour de nombreux pays africains de monter en gamme dans ces chaînes ont

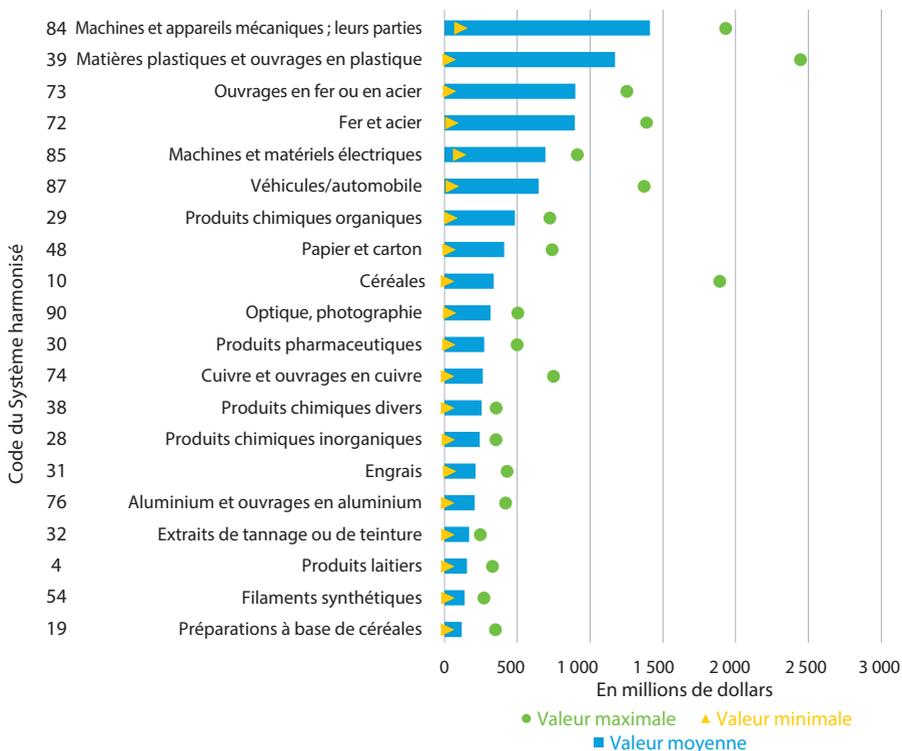
conduit à mettre davantage l'accent sur l'intégration Sud-Sud en vue de susciter des économies d'échelle, de créer des emplois et de favoriser la diversification (UNCTAD, 2021e). Pour les petites entreprises exportatrices, il semble plus facile de participer ou d'accéder au commerce régional qu'au commerce extrarégional. Bien que les exportations intrarégionales n'aient contribué qu'à hauteur de 14,4 % aux exportations totales en 2019, les exportateurs qui exportent en Afrique sont plus nombreux que ceux qui exportent en dehors du continent, les recettes d'exportation étant réparties de manière plus égale entre les exportateurs (UNCTAD, 2021d). Il existe déjà des exemples encourageants de chaînes de valeur régionales, comme la chaîne de valeur de l'habillement en Afrique australe et l'expansion de l'industrie textile de Maurice vers Madagascar (UNCTAD, 2021e). D'autres débouchés peuvent être exploités en augmentant le volume des produits actuellement exportés (marge de diversification intensive) et en renforçant les complémentarités du commerce régional par la diversification des produits (marge de diversification extensive).

Les secteurs offrant de vastes possibilités de diversification des exportations et ceux où la demande est la plus forte sont illustrés dans la figure 18. Si les machines et les appareils mécaniques restent le premier secteur, les matières plastiques et les ouvrages en plastique semblent être le deuxième secteur où la demande est la plus forte, suivi des ouvrages en fer et en acier. De nombreux produits en fer et en acier sont des éléments essentiels des projets de construction tels que les chemins de fer. Il est important de noter que tous les pays ont un certain potentiel de diversification dans l'industrie légère (machines et appareils mécaniques ; matériel électrique) et les produits de base métalliques transformés (ouvrages en fer et en acier). Comme l'indique la CNUCED (UNCTAD, 2021d), le matériel électrique, les ouvrages en fer et en acier, et les matières plastiques sont les principaux intrants de l'automobile et d'autres activités manufacturières, ce qui illustre les voies de diversification possibles en vue de créer des chaînes de valeur régionales.

En ce qui concerne les chaînes de valeur régionales de l'agroalimentaire, la CNUCED (UNCTAD, 2021d) a considéré que les préparations à base de céréales et de sucre et la confiserie à base de sucre étaient des secteurs offrant de grands débouchés à l'exportation, en raison de la demande croissante d'aliments transformés. De même, le Secrétariat de la Zone de libre-échange continentale africaine et le Programme des Nations Unies pour le développement (African Continental Free Trade Area Secretariat and United Nations Development Programme, 2021), ainsi que la CNUCED (UNCTAD, 2021e), estiment qu'il existe des possibilités de développement d'une chaîne de valeur régionale dans le domaine de la confiserie à base de soja et de sucre, compte tenu des

Figure 18

Possibilités de diversification des produits d'exportation en Afrique par secteur (valeur moyenne en millions de dollars) dans les 20 premiers secteurs



Source : Calculs de la CNUCED, d'après la Base de données statistiques sur le commerce des marchandises de l'ONU.

Note : La valeur moyenne des possibilités d'exportation de produits diversifiés à deux chiffres au niveau du pays est la somme des valeurs d'exportation au niveau de la valeur unitaire à six chiffres du SH.

ressources en sucre et en cacao. Dans le cas de la Communauté d'Afrique de l'Est, Si Tou (Si Tou, 2021) confirme qu'il est possible d'exploiter le marché régional pour promouvoir une diversification des produits propice au changement structurel. Une grande partie des produits visés sont divers types de fibres, ce qui indique que le développement d'une industrie textile régionale est possible, ainsi que des produits agroalimentaires et des produits chimiques (notamment des savons et des huiles essentielles plus complexes).

De même, le potentiel de diversification des produits chimiques organiques (SH 29) et inorganiques (SH 28) peut favoriser la constitution d'une chaîne de valeur pharmaceutique régionale (African Continental Free Trade Area Secretariat and United Nations Development Programme, 2021). Il est important de diversifier les sources d'approvisionnement en intrants afin d'éviter d'être trop dépendant de quelques fournisseurs. Si la libéralisation des tarifs douaniers dans le cadre de l'Accord portant création de la Zone de libre-échange continentale africaine favorise l'accès aux divers ingrédients nécessaires à la production de vaccins, on escompte que certains intrants tels que le chlorure de sodium seront exclus des offres tarifaires. Les machines et équipements nécessaires à la fabrication des vaccins bénéficieront également de la libéralisation des droits de douane, et nombre de ces intrants sont également utilisés dans la production d'autres vaccins.

Pour ouvrir ces débouchés et tirer parti du marché régional à des fins de diversification, il est essentiel de connaître et d'éliminer les sources de tensions dans le commerce bilatéral, telles que les difficultés à se conformer aux exigences réglementaires, le manque d'informations sur le marché et de contacts commerciaux ou le désalignement des prix ou de la qualité avec la demande. La communication d'informations sur le marché peut accroître les liens entre l'offre et la demande et libérer un potentiel commercial inexploité en Afrique. Par exemple, la Banque asiatique de développement a entrepris de cartographier les chaînes d'approvisionnement afin de recenser les sources de vaccins et d'autres biens essentiels. L'outil de cartographie a aidé les entreprises à explorer de nouveaux débouchés et à diversifier leur approvisionnement (Asian Development Bank, 2021).

1.4 Tirer parti de la contribution de la Zone de libre-échange continentale africaine à la diversification des exportations

Le rôle du marché régional et de l'intégration régionale dans la promotion de la diversification des exportations a été souligné tout au long de ce chapitre. Cette section examine plus en profondeur la contribution de la Zone de libre-échange continentale africaine à la réduction de la dépendance des économies africaines à l'égard des produits de base.

Les résultats empiriques examinés dans la section 1.2 montrent que l'existence de marchés proches, de frontières communes et d'une langue commune joue un rôle clef dans la

diversification géographique. En outre, les petits pays ont des difficultés structurelles à se diversifier en raison de l'étroitesse de leur marché intérieur, mais l'intégration régionale dans le cadre de la Zone de libre-échange continentale africaine offrira un marché plus vaste et peut stimuler la diversification des exportations. La CNUCED (UNCTAD, 2021d) a évalué le potentiel d'exportation inexploité du commerce régional à 21,9 milliards de dollars, en se basant sur les produits que chaque pays exporte déjà.

La Zone de libre-échange continentale africaine devrait : promouvoir la diversification des exportations en élargissant l'accès aux marchés ; fournir un cadre pour des politiques coordonnées et harmonisées en matière d'investissement, de concurrence et de droits de propriété intellectuelle ; contribuer à une logistique plus efficace en investissant dans les infrastructures douanières et les infrastructures de transport ; favoriser l'émancipation économique des femmes et des jeunes ; et soutenir une production régionale coordonnée.

L'accès aux marchés des intrants intermédiaires, des services et des produits

Les pays sont convenus de supprimer les droits de douane sur 90 % des marchandises, de libéraliser progressivement le commerce des services et d'éliminer d'autres obstacles non tarifaires (African Continental Free Trade Area Secretariat, 2022). En 2019, le taux de droit intra-africain moyen simple s'établissait à 5,25 % ; les droits de douane les plus élevés frappaient les textiles et l'habillement ainsi que les produits alimentaires transformés, et les plus bas les produits minéraux. Il reste une marge de libéralisation considérable dans le domaine des droits de douane, surtout entre les pays africains qui ne sont pas membres de la même communauté économique régionale. La libéralisation des droits de douane pourrait ouvrir des débouchés commerciaux supplémentaires équivalents à 9,2 milliards (UNCTAD, 2021d). La mise en place du mécanisme en ligne de signalement des obstacles non tarifaires, de divers sous-comités sur les obstacles non tarifaires et les mesures non tarifaires, ainsi que d'un mécanisme efficace de règlement des différends, suscite l'espoir d'une réduction des obstacles non tarifaires.

Des politiques coordonnées et harmonisées en matière d'investissement, de concurrence et de droits de propriété intellectuelle

Si les investissements sont orientés vers des secteurs qui offrent des possibilités de diversification, réduisant ainsi la dépendance à l'égard des produits de base, ils peuvent être un moteur important de la diversification des exportations. Le protocole sur les investissements relatif à la Zone de libre-échange continentale africaine portera sur tous les aspects de la prise de décisions, à savoir la facilitation, la promotion et la protection de l'investissement international. Il devrait en outre contenir des dispositions

innovantes sur les obligations des investisseurs et sur le droit des pays d'accueil africains de réglementer dans l'intérêt public. Si les débouchés, le niveau d'intégration et l'environnement commercial des pays d'accueil continueront de guider les choix des investisseurs (Trade Law Centre, 2021), le protocole conjoint sur les investissements, qui devrait faciliter les investissements intracontinentaux, s'attaquera aux cadres réglementaires d'investissement qui se chevauchent et sont parfois contradictoires au sein des communautés économiques régionales. Il doit y avoir des engagements juridiquement contraignants en matière d'investissement, notamment en matière de protection de l'environnement, de protection des consommateurs, de protection du travail et de respect des normes d'information financière (Trade Law Centre, 2021). De telles dispositions sont particulièrement pertinentes dans les secteurs de l'exploitation minière et des combustibles, qui peuvent être sources d'impacts environnementaux et sociaux négatifs sans qu'il y ait de compensation adéquate.

Compte tenu des obstacles à l'entrée et à la survie sur les marchés qui ont été examinés, une approche commune de la politique de concurrence est nécessaire pour que les consommateurs et les PME soient protégés contre les pratiques anticoncurrentielles des grandes entreprises à l'échelle du continent sans que l'efficacité des opérations commerciales ou la disponibilité de produits abordables soient compromises.

La Zone de libre-échange continentale africaine offre la possibilité d'utiliser les flexibilités prévues dans l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce à l'échelle du continent. Elle pourrait également servir à renforcer la capacité de l'Afrique, en tant que bloc, à garantir que ces flexibilités sont pleinement utilisées pour permettre la production locale et l'accès aux médicaments essentiels (South Centre, 2021).

En outre, le protocole sur les droits de propriété intellectuelle relatif à la Zone de libre-échange continentale africaine gomme les divergences et les chevauchements de la réglementation régionale en matière de droits de propriété intellectuelle, et les deux organisations africaines de propriété intellectuelle, à savoir l'Organisation africaine de la propriété intellectuelle et l'Organisation régionale africaine de la propriété industrielle, peuvent être mobilisées pour mettre en place un régime continental solide (Trade Law Centre, 2019).

Les infrastructures de l'information, des douanes et des transports

Une plus grande coopération économique peut être mise à profit dans la Zone de libre-échange continentale africaine pour remédier aux goulets d'étranglement

en matière d'infrastructures grâce à la mise en place conjointe d'infrastructures transfrontalières dans le cadre du Plan d'action pour le renforcement du commerce intra-africain. En outre, les cinq instruments opérationnels de la Zone de libre-échange continentale africaine – élimination des obstacles non tarifaires, forum de négociation tarifaire en ligne, harmonisation des règles d'origine, système panafricain de paiement et de règlement et Observatoire africain du commerce – devraient permettre de libérer le potentiel commercial entre les pays.

L'émancipation économique des femmes et des jeunes

L'égalité des sexes a un impact positif sur la diversification des exportations (Belasen and Angiello, 2018 ; Nguyen, 2021). La Zone de libre-échange continentale africaine et son protocole sur les femmes et les jeunes peuvent faire augmenter la part de marché des femmes, des jeunes et des entreprises locales en réduisant les coûts du commerce transfrontalier. Selon la CNUCED (UNCTAD, 2021d), les femmes entrepreneurs et les entreprises appartenant à des femmes sont largement sous-représentées et risquent de ne pas profiter des débouchés offerts par la Zone de libre-échange continentale africaine si elles ne renforcent pas leur position économique. Les programmes et les politiques qui ciblent les femmes et les jeunes doivent garantir l'accès aux moyens de financement et aux produits financiers, aux intrants, à la technologie et au savoir-faire, et éliminer la discrimination et la violence fondées sur le genre (UNCTAD, 2021d ; United Nations Entity for Gender Equality and the Empowerment of Women, 2021).

Une production régionale coordonnée

Les politiques commerciales et les politiques industrielles sont étroitement liées. Par conséquent, la coopération régionale en matière de politique industrielle est nécessaire pour tirer parti des avantages partagés que procure la Zone de libre-échange continentale africaine. Il est essentiel de veiller à ce que les politiques industrielles ne favorisent pas les mêmes produits provenant de différents pays dans un système d'intégration régionale. Sinon, comme le note Odijie (Odijie, 2019), des pays voisins se retrouveront avec des listes excluant les mêmes produits, ce qui affaiblira la politique industrielle de chacun d'entre eux. L'auteur donne l'exemple de l'Afrique de l'Ouest, où le Nigéria a choisi le ciment comme produit sensible en raison de sa politique industrielle, ce qui a incité ses voisins régionaux que sont le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, le Ghana, la Sierra Leone et le Togo à cibler eux aussi la production de ciment dans leur politique industrielle.

Le Plan d'action pour le développement industriel accéléré de l'Afrique, ainsi que les stratégies d'industrialisation régionales, pourraient servir de fondement à une stratégie d'industrialisation continentale coordonnée. Par exemple, la stratégie d'industrialisation

de la Communauté d'Afrique de l'Est, adoptée en 2011, se concentre sur les sous-secteurs suivants : agroalimentaire, agrochimie, transformation des minéraux, produits pharmaceutiques, pétrochimie et biocarburants. De même, la stratégie d'industrialisation et la feuille de route (2015-2063) de la Communauté de développement de l'Afrique australe ont donné la priorité à six secteurs : l'agroalimentaire, la valorisation des minéraux, les produits pharmaceutiques, les biens de consommation, les biens d'équipement et les services (UNCTAD, 2021e). La Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest a lancé la politique industrielle commune ouest-africaine en 2010 (Economic Commission for Africa, 2015). L'exemple de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est et de son programme de coopération industrielle (encadré 8) explique comment la mise en commun des ressources et le partage des connaissances peuvent contribuer à la création de chaînes de valeur régionales et à la diversification, par exemple dans les secteurs de l'électronique et de l'automobile, tout en illustrant les obstacles tels que l'absence d'industrialisation généralisée et de développement des PME.

Les efforts nationaux visant à promouvoir certains secteurs devraient être harmonisés et se compléter afin de soutenir la mise en œuvre d'une politique industrielle régionale. Ce qui est davantage du domaine du réalisable et peut être encouragé par la Zone de libre-échange continentale africaine, c'est une division négociée du travail dans laquelle sont attribués des droits de production qui permettent de mettre au point certains produits et de les exporter sur le marché régional. Au départ, un forum du développement industriel pourrait jouer le rôle d'une plateforme de collaboration destinée à trouver des solutions aux problèmes de l'Afrique en matière de développement industriel.

Encadré 8

Expérience de la stratégie d'industrialisation de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est

Des politiques industrielles coordonnées au niveau régional peuvent stimuler le développement et la diversification des chaînes de valeur régionales. La crise financière asiatique de 1997 a conduit à mettre davantage l'accent sur les réseaux de production régionaux pour attirer les investissements et réduire l'exposition aux chocs extérieurs. Le premier projet de développement industriel de l'Association (1976), qui visait à encourager les entreprises à former des coentreprises, a eu un succès limité en raison de différends politiques entre les membres et des contraintes institutionnelles pesant sur la mise en œuvre au niveau national. En 1981, le dispositif de complémentarité industrielle de l'Association, ensuite rebaptisé dispositif de complémentarité intramarques, prévoyait la répartition

entre les pays membres des différentes étapes de production dans des industries verticalement intégrées. Bien que ce programme ait connu un certain succès dans l'industrie automobile, il n'a pas réussi à intensifier le développement de chaînes de valeur régionales et l'industrialisation à grande échelle. Les auteurs affirment que l'absence d'un système de gratifications, telles que des subventions à l'exportation, peut expliquer le succès limité des programmes de politique industrielle destinés à permettre aux PME locales de se moderniser et de se diversifier.

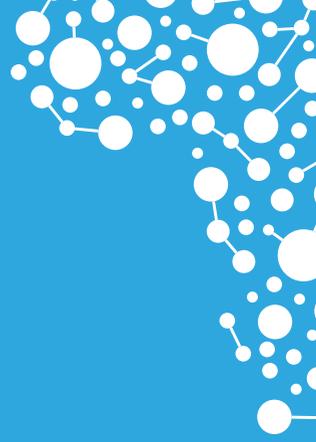
Sources : CNUCED, d'après Djafar and Milberg, 2020 ; Shimizu, 1998.

1.5 Conclusion

Si la diversification s'est principalement opérée au niveau de la marge extensive par l'ajout de nouveaux produits, on a assisté à une concentration accrue des volumes d'exportation dans quelques secteurs. Les données empiriques sur les déterminants de la diversification géographique montrent que les facteurs structurels tels que l'éloignement vis-à-vis des grands marchés, les droits de douane élevés sur les intrants intermédiaires et la faible part des services dans l'économie sont des contraintes importantes pesant sur la diversification. Les obstacles à la participation aux chaînes de valeur et à l'entrée sur les marchés, en particulier dans les activités à plus forte valeur ajoutée, constituent un autre frein mais ils pourraient être réduits si des informations commerciales et des services aux entreprises étaient fournis de manière active. En outre, une évaluation des liens en amont et en aval du secteur des services révèle à quel point les services contribuent à la complexité et à la diversité des exportations africaines en tant qu'intrants intermédiaires.

De nombreux pays moins diversifiés ne pourraient pas compter sur les conditions du marché pour inciter les entrepreneurs à s'orienter vers des activités plus productives. Les gouvernements doivent concevoir de manière stratégique des incitations ciblées pour pousser les entrepreneurs exerçant des activités économiques de remplacement des importations à s'orienter vers de nouveaux produits potentiels d'une complexité supérieure à la moyenne. Dans ce chapitre ont été examinées des possibilités de diversification dans des produits réalisables qui peuvent aider les décideurs et les partenaires de développement à définir des stratégies d'industrialisation et à évaluer les besoins en matière de capacités productives. L'analyse proposée dans ce chapitre étant statique, il est nécessaire de procéder à une évaluation dynamique de l'évolution des structures de production régionales. Ce sujet fera l'objet de futurs travaux de recherche.





Chapitre 2

Le commerce des services : une niche pour la diversification des exportations en Afrique

Les exportations africaines restent concentrées sur une gamme étroite de produits de base, même si quelques pays africains sont parvenus dans une certaine mesure à se diversifier au cours de la dernière décennie. Le rôle des services dans l'amélioration de la diversité et de la qualité des produits manufacturés et dans la facilitation de ce processus au niveau régional devient plus clair lorsque l'on examine les liens entre les services en tant qu'intrants et l'exportation de produits manufacturés et de produits de base. On trouvera dans le présent chapitre un examen du niveau de développement des services et de leur commerce en Afrique, l'objectif étant d'évaluer leur rôle dans la diversification des exportations, en se fondant sur l'hypothèse selon laquelle plus le secteur des services est développé – ce qui se traduit par la diversité et la qualité des services vendus –, plus les entreprises nationales ont accès aux intrants nécessaires à leur compétitivité (Hoekman and Shingal, 2020).

Bien que le rôle des services dans le commerce et le développement ait été clairement mis en évidence dans la plupart des régions, peu de recherches ont été menées pour souligner l'importance de sa contribution au commerce africain et au développement du continent. Les services jouent un rôle essentiel dans les chaînes de valeur mondiales et régionales et dans le commerce international. Ils représentent la principale source de valeur ajoutée dans le commerce mondial, car ils favorisent l'interconnexion physique et numérique de tous les secteurs économiques au niveau national et entre les pays (Roy, 2017). En outre, de nombreux services sont des intrants majeurs dans tous les secteurs d'activité et font partie de chaînes de valeur clefs dans la plupart des économies mondiales (Deardorff, 2001 ; Hoekman and Shingal, 2020 ; Hollweg and Sáez, 2019 ; UNCTAD, 2017c). Le développement du commerce des services renforce la croissance inclusive en réduisant la pauvreté et les inégalités, et il favorise la réalisation de l'Agenda 2063 et des objectifs de développement durable. Le commerce des services promeut la répartition efficace des ressources, l'obtention d'économies d'échelle, la protection du consommateur et la diminution du chômage des jeunes, ce qui engendre des gains sociaux (World Trade Organization, 2019). En outre, le développement de ce secteur permettra de réduire la vulnérabilité des pays en développement grâce à une croissance inclusive de la productivité, car les services encouragent l'innovation fondée sur la propriété intellectuelle, le transfert de technologie et l'amélioration des savoir-faire.

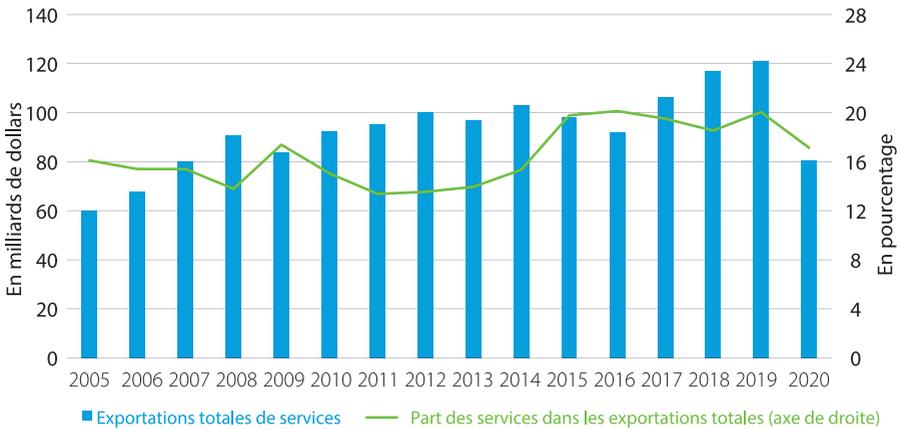
2.1 Services et exportations africains

La littérature sur la diversification du commerce des services en Afrique est limitée. Selon Keller (2019), ce commerce a souffert de perturbations. Sur la base de données de 2018, l'auteur indique que le continent ne représente que 2 % des exportations mondiales de services et que les voyages constituent une large part (42 %) des exportations africaines de services. En comparaison, les pays à revenu élevé exportent principalement des services à forte intensité de connaissances, notamment dans le domaine de la finance, des services aux entreprises, de l'assurance ou de la propriété intellectuelle. Cependant, selon Hoekman (2017), le commerce régional des services en Afrique est dynamique et atteint déjà des niveaux substantiels, mais le secteur doit se diversifier. La présente section contribue à la recherche dans ce domaine en fournissant une analyse approfondie des évaluations statiques et dynamiques de la diversification des exportations de services dans les pays africains.

Entre 2005 et 2019, le montant des exportations africaines de services a doublé pour atteindre 124 milliards de dollars ; sur cette même période, les services représentaient en moyenne 17 % des exportations totales (fig. 19). La chute des exportations de services en 2020 (leur valeur n'était alors plus que de 82,7 milliards de dollars) résulte

Figure 19

Exportations de services en Afrique, 2005-2020



Source : Calculs de la CNUCED, d'après la base de données UNCTADstat.

principalement des restrictions mises en place pour freiner la propagation de la pandémie de COVID-19, qui a touché tous les secteurs de l'économie, principalement les transports et les voyages. Si la part des services dans les exportations totales a suivi une tendance à la hausse similaire entre 2005 et 2019, augmentant de 4,1 points de pourcentage, il convient de souligner que des reculs ont été enregistrés en 2008 et sur les périodes 2010-2011 et 2016-2018, en partie en raison de l'incidence de la crise financière mondiale de 2008-2009 et de la crise énergétique de 2014-2016, qui sont à l'origine de perturbations des cours des produits de base et d'un ralentissement du commerce mondial. À un niveau désagrégé, il existe certaines disparités entre les pays africains concernant la part des services dans les exportations totales. Seuls huit pays exportent plus de services que de biens : Cabo Verde, les Comores, l'Éthiopie, la Gambie, Maurice, la République centrafricaine, Sao Tomé-et-Principe et les Seychelles.

Les exportations de services sont axées sur les services traditionnels



Les secteurs des voyages et des transports concentrent plus des deux tiers du commerce total des services en Afrique (fig. 20)²³. Dans le présent Rapport, les secteurs de services sont ventilés en 12 catégories, regroupées sous les appellations « services traditionnels », « services à forte intensité de connaissances » et « services non marchands ». Les services traditionnels comprennent les services de transport, de voyage, d'entretien et de réparation. Les services à forte intensité de connaissances recouvrent les activités de services qui nécessitent des connaissances professionnelles et des compétences poussées. Cela concerne notamment les secteurs suivants : la fabrication et la réparation, la construction, les assurances et les fonds de pension, la finance, les télécommunications, l'informatique et l'information, les services à la personne, la culture et les loisirs, la rémunération pour usage de la propriété intellectuelle et les autres services aux entreprises. Les services non marchands comprennent les services des administrations publiques, les services communautaires et les services de santé et d'éducation. En Éthiopie, où les services représentent 59 % du total des exportations, les transports et les voyages constituent les principaux segments. Les services de transport sont dominés par la compagnie nationale de transport aérien, Ethiopian Airlines, dont la contribution au PIB s'est élevée à 5,7 % en 2020 et qui emploie directement ou indirectement près de 1,1 million de personnes (International Air Transport Association, 2020). À Cabo Verde, où la part des services dans les exportations totales (90 %) est la plus élevée d'Afrique, le commerce des services représentait 55,6 % du PIB en 2019 (voir <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=world-development-indicators> (date de consultation : 1^{er} mai 2022)). À lui seul, le secteur du voyage (y compris le tourisme et les services connexes) constituait plus de 55 % des exportations totales de services sur la période 2015-2019.

La CNUCED (UNCTAD, 2021b) a constaté que les exportations africaines de services au sein de la région et vers le reste du monde étaient principalement constituées de services traditionnels (environ 70 %). Les services à forte intensité de connaissances, qui englobent huit des 12 catégories de services, ne représentent que 20 % du total des exportations de services. Selon Dihel et Goswami (Dihel and Goswami, 2016), la part prédominante des services traditionnels s'explique par la fragmentation du commerce des services professionnels et des services d'éducation et de santé, qui résulte de politiques restrictives concernant notamment des conditions de citoyenneté et des réglementations hétérogènes en matière d'octroi de licences, de qualifications et de diplômes, ainsi que le coût élevé des voyages et des visas. Sáez *et al.* (Sáez *et al.*, 2015) montrent que les obstacles au commerce, les exigences réglementaires et

²³ Sur la base du niveau des codes à deux chiffres de la Classification élargie des services de la balance des paiements de 2010.

Figure 20

Part des secteurs de services dans les exportations totales de services, 2005-2019

(En pourcentage)



Source : Calculs de la CNUCED, d'après la base de données de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) et de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) sur les échanges équilibrés de services.

les politiques d'immigration qui restreignent la circulation des personnes à travers les frontières nationales freinent le commerce des services professionnels.

Les pays africains dont la part des services dans les exportations totales est faible sont pour la plupart tributaires de produits de base tels que les combustibles ou les produits miniers. Par exemple, en Libye et en République démocratique du Congo, cette part n'atteint pas 1 %. Dans d'autres pays – Algérie, Angola, Congo, Côte d'Ivoire, Eswatini, Gabon, Guinée, Guinée équatoriale, Lesotho, Libéria, Mauritanie, Namibie, Nigéria, Tchad et Zimbabwe –, elle est inférieure à 10 %. Parmi ces pays, l'Eswatini et le Lesotho ne sont pas tributaires des produits de base, tandis que la Côte d'Ivoire dépend des produits de base agricoles. Selon des estimations, dans plus de la moitié des pays africains, la part des services dans les exportations totales serait inférieure à 15 %. On trouvera dans la présente section des informations permettant de mieux comprendre les raisons de la faible part des services dans le commerce global et de la forte concentration de secteurs de services à faible intensité de connaissances dans les exportations de services.

Évaluer le niveau de diversification des exportations de services en Afrique

Étant donné la part modeste des services dans le commerce global et la forte concentration de secteurs de services à faible intensité de connaissances dans les exportations de services de l'Afrique, qui peuvent constituer des obstacles à l'utilisation efficace des services comme intrants dans les secteurs manufacturier et agricole, la présente section sera consacrée aux tendances des secteurs de services et au rôle potentiel de ces derniers dans la diversification des exportations. Dans les études, différents indicateurs ont été utilisés pour mesurer cette diversification : la part des trois principaux secteurs de services dans les exportations totales de services, l'indice de Theil, l'indice d'Herfindahl-Hirschman, l'indice de Gini, l'indice de diversification des marchés d'exportation et l'indice de diversification de Hausmann et Hidalgo (Hausmann and Hidalgo, 2011). Dans le présent Rapport, ce sont la part des trois principaux secteurs de services et l'indice de Theil qui ont été utilisés pour mesurer la diversification des exportations de services dans les pays africains. Ce phénomène peut être évalué à l'aide de deux méthodes. La première est une évaluation statique, par laquelle on détermine le niveau de concentration ou de diversification des exportations de services d'un pays, sur la base de l'année la plus récente pour laquelle des données désagrégées sont disponibles. La seconde est une évaluation dynamique, qui prend en compte l'évolution du poids de chaque catégorie de service dans le commerce

des services, et qui permet d'établir si un pays s'oriente vers la diversification de ses exportations, ou bien vers une perturbation.

Évaluation statique

Dans l'approche d'évaluation statique, on considère que le commerce des services est diversifié lorsque la part des trois principaux secteurs est inférieure à 70 %, et concentré lorsqu'elle est supérieure à 90 %. Le tableau 2 présente les évaluations statiques et dynamiques de la diversification des exportations des pays africains pour la période 2005-2019. Dans cinq pays (Burkina Faso, Kenya, Malawi, Sénégal et Sierra Leone), les trois principaux secteurs de services représentent moins de 70 % des exportations totales de services. Comme mentionné précédemment, les exportations de services restent dominées par les voyages et les transports dans la plupart des pays africains, à l'exception de quelques-uns comme le Malawi, où le principal secteur est celui des télécommunications, qui représente un quart des exportations totales de services. La figure 21, où figure la ventilation des secteurs de services dans les exportations totales de services, montre qu'au moins six secteurs jouent un rôle prépondérant dans les pays concernés.

Dans 24 pays africains, en 2019, trois secteurs représentaient à eux seuls plus de 90 % des exportations totales de services²⁴. Au Gabon et au Ghana, par exemple, les services de recherche-développement, les services de conseil en gestion et les services techniques ou liés au commerce²⁵ représentent respectivement 58 % et 81 % des exportations de services. De même, au Libéria et en Libye, les exportations de services sont concentrées dans les services à forte intensité de connaissances, tels que les services d'assurance et de fonds de pension. Au Burundi et en République centrafricaine, les services publics, qui relèvent du secteur non marchand, représentaient en 2019 respectivement 77 % et 80 % des exportations de services. La figure 22, qui présente la ventilation par secteur des exportations totales de services pour les pays dont les trois principaux secteurs représentent à eux seuls plus de 95 % des exportations, illustre la prépondérance de certains secteurs dans le commerce africain des services.

En moyenne, entre 2005 et 2019, la part des services dans le total des exportations africaines n'était que de 17 %. Sur cette même période, les trois principaux secteurs

²⁴ Il s'agit des pays suivants : Angola, Bénin, Burundi, Cabo Verde, Comores, Djibouti, Éthiopie, Gabon, Gambie, Ghana, Guinée équatoriale, Lesotho, Libéria, la Libye, Madagascar, Mali, Mozambique, République centrafricaine, République démocratique du Congo, République-Unie de Tanzanie, Sao Tomé-et-Principe, Seychelles, Soudan et Zambie.

²⁵ Ce groupe de secteurs de services est étiqueté « Autres services aux entreprises » au niveau des codes à deux chiffres de la Classification élargie des services de la balance des paiements de 2010.

Tableau 2

Niveau de diversification statique et dynamique des pays africains, 2005-2019

Niveau de diversification selon l'évaluation dynamique	Variation de la tendance (part des services à forte intensité de connaissances)	Pays	Niveau de diversification selon l'évaluation statique, 2019	Variation de l'indice de Theil	Variation des trois principaux secteurs de services	Variation des exportations de services à forte intensité de connaissances	Variation de la part des services à forte intensité de connaissances
Diversité (baisse de l'indice de Theil supérieure à 20 %)		Sierra Leone	Diversifié	-62,2	-33,5	>200	37,4
		Burkina Faso	Diversifié	-61,6	-35,3	>200	29,9
		Malawi	Diversifié	-51,0	-30,4	>200	47,9
		Kenya	Diversifié	-47,2	-31,4	>200	27,7
		Nigéria	Trois principaux secteurs de services ^a	-45,2	-19,8	>200	19,3
		Namibie	Trois principaux secteurs de services ^a	-44,1	-8,9	>200	20,9
		Guinée	Trois principaux secteurs de services ^a	-36,7	-20,8	>200	65,3
		Rwanda	Trois principaux secteurs de services ^a	-22,8	-10,2	>200	7,1
		Ouganda	Trois principaux secteurs de services ^a	-21,8	-9,1	>200	0,2
		Eswatini	Trois principaux secteurs de services ^a	-44,9	-15,0	-62,4	13,0
Augmentation		Maroc	Trois principaux secteurs de services ^a	-17,9	-2,1	130,6	3,1
		Afrique du Sud	Trois principaux secteurs de services ^a	-15,2	-4,8	90,2	9,0
		Cameroun	Trois principaux secteurs de services ^a	-15,0	5,2	>200	11,1
		Tunisie	Trois principaux secteurs de services ^a	-12,2	-4,1	61,8	5,8
		Botswana	Trois principaux secteurs de services ^a	-9,6	-2,3	45,8	7,7
		Niger	Trois principaux secteurs de services ^a	-8,0	-1,9	>200	5,2
		Togo	Trois principaux secteurs de services ^a	-6,5	5,8	>200	9,2
		Zimbabwe	Trois principaux secteurs de services ^a	-6,4	-4,9	100,9	4,5
		Burundi	Concentré	-12,5	-4,5	>200	7,5
		Guinée équatoriale	Concentré	-9,9	-6,0	>200	30,0
Peu diversifié (baisse de l'indice de Theil inférieure à 20 %)		Djibouti	Concentré	-9,0	-0,4	>200	4,7
		Zambie	Concentré	-4,0	-2,2	>200	10,6
		Bénin	Concentré	-0,7	6,9	155,5	4,6
		Erythrée	Trois principaux secteurs de services ^a	-1,4	-1,8	>200	0,0
		Tchad	Trois principaux secteurs de services ^a	0,0	0,0 ^b	>200	0,0
		Sénégal	Diversifié	-7,2	2,0	77,1	-1,9
		Guinée-Bissau	Trois principaux secteurs de services ^b	-13,2	-5,7	>200	-5,9
		Congo	Trois principaux secteurs de services ^b	-3,2	-5,4	-94,0	-51,3
		Soudan	Concentré	-9,4	3,6	>200	-0,7

Tableau 2

Niveau de diversification statique et dynamique des pays africains, 2005-2019 (suite)

Niveau de diversification selon l'évaluation dynamique	Variation de la tendance (part des services à forte intensité de connaissances)	Pays	Niveau de diversification selon l'évaluation statique, 2019	Variation de l'indice de Theil	Variation des trois principaux secteurs de services	Variation des exportations de services à forte intensité de connaissances	Variation de la part des services à forte intensité de connaissances
Augmentation		Maurice	Trois principaux secteurs de services ^a	0,1	-4,8	121,5	4,6
		Algérie	Trois principaux secteurs de services ^a	11,0	-1,1	55,5	-11,7
		Lesotho	Concentré	0,2	4,4	26,4	5,5
		Seychelles	Concentré	2,4	4,4	>200	26,2
		Ghana	Concentré	10,1	2,3	>200	72,3
		Mali	Concentré	14,1	13,1	177,1	12,8
		Liberia	Concentré	18,1	1,3	177,1	79,7
		Libye	Concentré	20,3	11,0	16,0	51,5
		Gabon	Concentré	57,6	30,8	182,7	0,0
		Republique centrafricaine	Concentré	0,0 ^c	0,0	>200	0,0
Perturbé (augmentation de l'indice de Theil)		Mauritanie	Trois principaux secteurs de services ^a	3,7	4,4	78,4	-13,8
		Egypte	Trois principaux secteurs de services ^a	11,8	-0,6	-4,7	-8,6
		Côte d'Ivoire	Trois principaux secteurs de services ^a	72,0	33,1	-45,0	-29,7
		Sao Tomé-et-Principe	Concentré	1,9	5,2	80,3	-11,7
		Gambie	Concentré	6,4	-0,8	60,2	-4,2
		Republique-Unie de Tanzanie	Concentré	13,2	8,8	96,3	-5,3
		Comores	Concentré	15,5	4,2	104,3	-4,0
		Madagascar	Concentré	15,9	10,3	99,2	-7,0
		Cabo Verde	Concentré	25,9	4,5	61,0	-4,4
		Ethiopie	Concentré	59,2	10,8	86,6	-9,2
Diminution		Republique démocratique du Congo	Concentré	1,3	11,8	-89,5	-25,2
		Angola	Concentré	62,8	9,7	-39,5	-32,2
		Mozambique	Concentré	71,6	16,9	-25,2	-20,4

Source : Calculs de la ONUCEID, d'après la base de données OCDE-OMC sur les échanges équilibrés de services.

Notes : La Somalie et le Soudan du Sud ne figurent pas dans le tableau, faute de données suffisantes. La période couverte par l'évaluation ne va pas au-delà de 2019, année la plus récente pour laquelle des données désagrégées sur le commerce des services sont disponibles pour tous les pays africains.

^a Représente de 70 à 90 % des exportations totales de services.

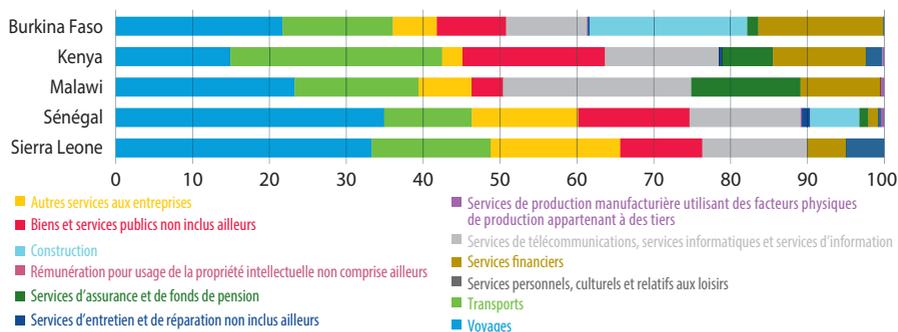
^b -0,000012.

^c 0,000011.

Figure 21

Ventilation par secteur des exportations totales de services des pays exportateurs de services diversifiés, 2019

(En pourcentage)



Source : CNUCED, d'après la base de données OCDE-OMC sur les échanges équilibrés de services.

Note : Les trois principaux secteurs de services représentent moins de 70 % des exportations totales de services.

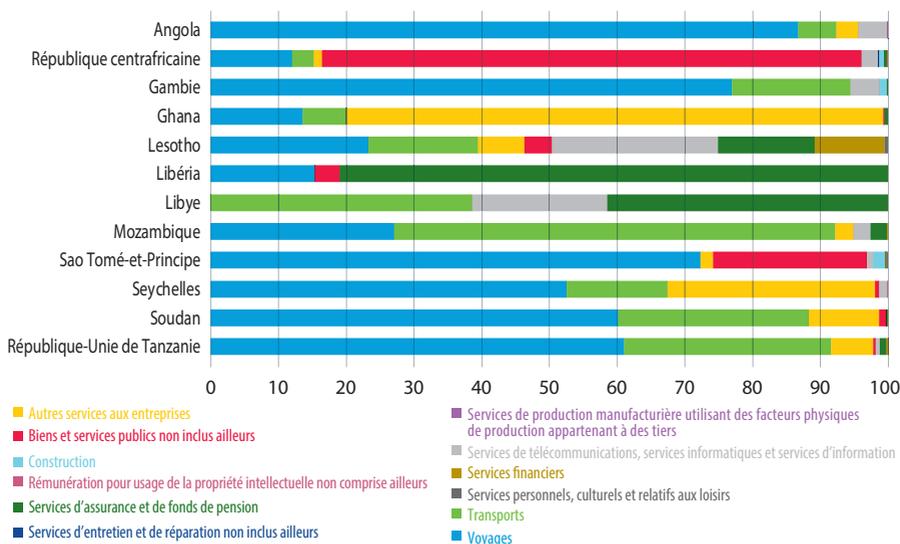
de services représentaient moins de 70 % du total des exportations de services dans cinq pays, à savoir le Burkina Faso, le Kenya, Malawi, le Sénégal et la Sierra Leone. On trouvera à l'encadré 9 un aperçu du cas de la Sierra Leone.

En Angola, en Gambie, au Lesotho, en République-Unie de Tanzanie, à Sao Tomé-et-Principe, aux Seychelles, au Soudan, les transports représentaient à eux seuls plus de 50 % des exportations totales de services. Au Ghana et au Libéria, les services à forte intensité de connaissances dominent le secteur des services (environ 80 % des exportations totales de services de ces pays). Il s'agit principalement d'autres services aux entreprises, en particulier dans les domaines de la recherche-développement, du conseil en gestion et des services techniques et liés au commerce (Ghana), et des services d'assurance et de fonds de pension (Libéria). Les autres pays qui exportent principalement des services à forte intensité de connaissances sont le Tchad (télécommunications, informatique et services d'information), l'Eswatini (construction), le Gabon (autres services aux entreprises, en particulier dans les domaines de la recherche-développement, du conseil en gestion, et des services techniques et liés au commerce), la Guinée (services manufacturiers) et la Libye (services d'assurance et de fonds de pension).

Figure 22

Pays dont les trois principaux secteurs de services représentent plus de 95 % des exportations de services, 2019

(En pourcentage)



Source : CNUCED, d'après la base de données OCDE-OMC sur les échanges équilibrés de services.

Encadré 9

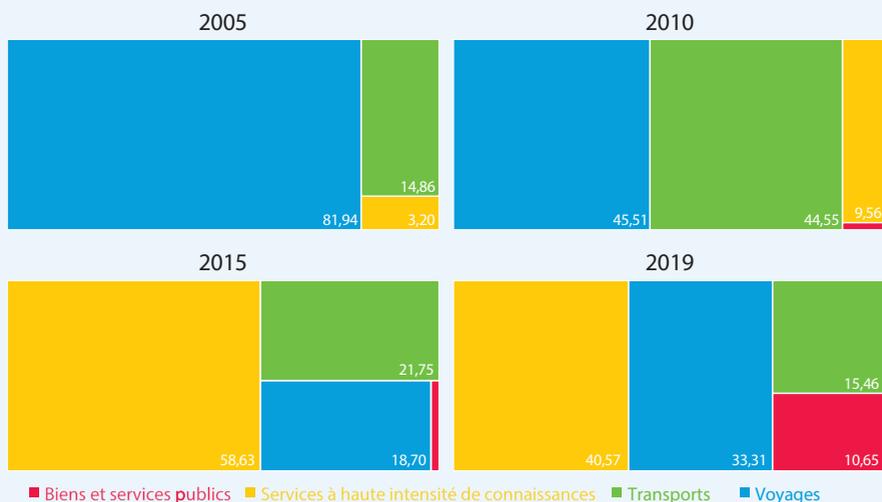
Diversification du commerce des services en Sierra Leone

Les évaluations statique et dynamique montrent que la Sierra Leone fait partie des rares pays africains dont les exportations de services sont diversifiées. Pourtant, celles-ci étaient fortement concentrées dans les secteurs traditionnels (voyages et transports), qui représentaient 97 % du commerce total des services en 2005. En 2019, cette part n'était plus que de 49 %. En outre, le pays est parvenu à développer considérablement ses exportations de services à forte intensité de connaissances, qui sont passées de 3,2 % du total des exportations de services en 2005 à 40 % (fig. 9.I de l'encadré). La figure 9.II de l'encadré montre qu'entre 2011 et 2016, les exportations de services à forte intensité de connaissances de la Sierra Leone étaient concentrées dans les secteurs des télécommunications, de l'informatique et de l'information.

Figure 9.1

Sierra Leone : composition des exportations de services, 2005-2019

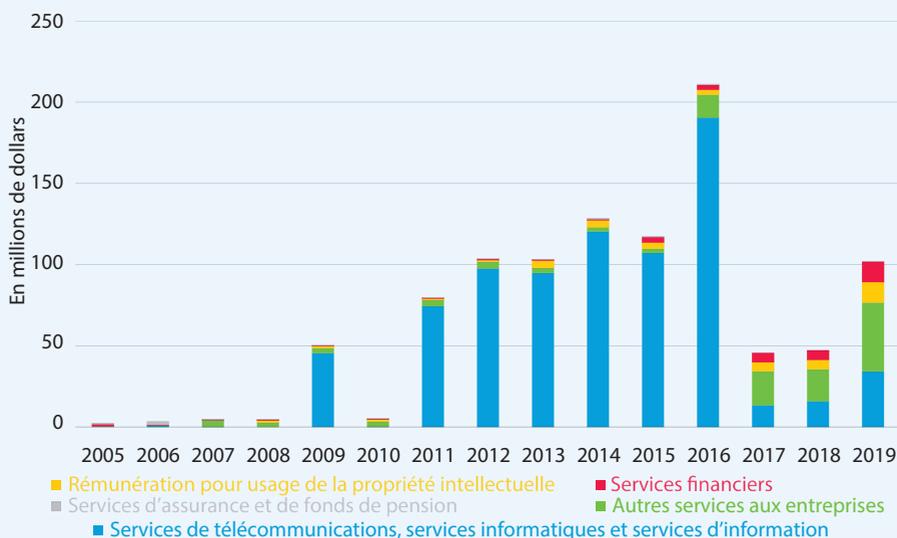
(En pourcentage)



La Sierra Leone a connu une guerre civile de 1991 à 2002, au cours de laquelle ses principales infrastructures ont été détruites. En particulier, les services à forte intensité de connaissances, notamment dans les domaines des télécommunications, de l'informatique et de l'information, ont subi des détériorations et des dommages massifs après le conflit, et les investissements substantiels nécessaires à la réparation, à l'entretien et au développement des infrastructures n'ont pu être réalisés faute de fonds. Toutefois, en 2009, le pays a appliqué une politique en matière de technologie de l'information et des communications (TIC) fondée sur trois grands piliers : le document de stratégie nationale pour la réduction de la pauvreté, la stratégie nationale Vision 2025 et les objectifs du Millénaire pour le développement. De plus, cette politique s'inscrivait dans la stratégie suivie dans le même domaine par la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest. L'État a également mené à bien deux grands projets de déploiement de la fibre optique : le projet de câble sous-marin ACE (Africa Coast to Europe), par l'intermédiaire de la Sierra Leone Cable Company, membre du consortium ACE, et un réseau national de fibre optique terrestre, qui s'intègre dans le réseau étendu de la Communauté économique des États d'Afrique de l'Ouest.

Figure 9.II

Sierra Leone : exportations de services à forte intensité de connaissances, 2005-2019



Source : CNUCED, d'après la base de données OCDE-OMC sur les échanges équilibrés de services.

La politique nationale en matière de TIC mentionnée précédemment et divers autres projets relatifs aux TIC, qui ont bénéficié de la participation du secteur privé aux activités d'investissement et d'exploitation, ont permis de développer les exportations de ce secteur pendant les cinq années de sa mise en œuvre (2011-2016). La Sierra Leone peut se targuer de se classer au premier rang mondial, devant l'Irlande et le Koweït (2016), pour ce qui est de la part des services numériques dans le total des exportations de services, et au troisième rang pour les services pouvant être fournis par voie numérique, juste derrière l'Irlande et le Luxembourg. Le secteur des télécommunications, dans lequel l'opérateur public Sierra Leone Telecommunications Company était en situation de monopole, est devenu l'un des plus libéralisés de l'économie nationale.

Malheureusement, le pays, passé la période d'application de sa politique d'appui au secteur des TIC en 2017, n'a pas été en mesure de maintenir un niveau élevé d'exportations dans ce domaine. Par conséquent, les exportations de ce secteur se sont effondrées, passant de 190,5 millions de

dollars en 2016 à 13,3 millions de dollars en 2017, ce qui a donc fait chuter les exportations de services à forte intensité de connaissances, de 211,2 millions de dollars en 2016 à 45,5 millions de dollars en 2017 (fig. 9.II de l'encadré). Toutefois, ces dernières années, la Sierra Leone s'est orientée vers l'exportation de services dans les domaines de la recherche-développement, du conseil en gestion, ainsi que des services techniques et commerciaux. En outre, le pays a depuis 2016 fortement développé ses exportations de services financiers et de rémunération pour usage de la propriété intellectuelle (fig. 9.II de l'encadré). Les exportations du secteur des télécommunications, de l'informatique et de l'information ont commencé à décoller en 2019. En somme, c'est cette année-là que la Sierra Leone est parvenue à diversifier ses exportations de services. Depuis novembre 2019, elle fait partie du comité technique des systèmes fiscaux fondés sur les TIC du Forum sur l'administration fiscale africaine, comité créé conjointement par le Forum et la Banque africaine de développement pour élaborer un guide sur l'acquisition, la mise en œuvre et la maintenance efficaces de systèmes intégrés fondés sur les TIC en Afrique.

Sources : Government of Sierra Leone, 2009 ; Sierra Leone Investment and Export Promotion Agency, 2017 ; Sierra Leone National Revenue Authority, 2020 ; UNCTAD, 2019c.

Évaluation dynamique

L'état de la diversification dynamique des pays africains, tel que présenté dans le tableau 2, est fondé sur la variation de l'indice de Theil entre 2005 et 2019. Les exportations de services d'un pays donné sont considérées comme : diversifiées si l'indice de Theil présente une variation négative supérieure à 20 % ; faiblement diversifiées si la variation est négative et inférieure à 20 % ; perturbées si la variation est positive. Le tableau fournit également la variation de la part des services à forte intensité de connaissances au regard des exportations totales de services. Sur la base de l'évaluation dynamique, les exportations de services des pays africains suivants sont considérées comme diversifiées : Burkina Faso, Eswatini, Guinée, Kenya, Malawi, Namibie, Nigéria, Ouganda, Rwanda et Sierra Leone. Dans ces pays, les exportations de services se diversifient et cette évolution s'accompagne d'une augmentation de la part des services à forte intensité de connaissances. À l'exception de l'Eswatini, les exportations de ces derniers ont plus que triplé.

Dix-neuf pays ont connu une faible diversification de leurs exportations de services au cours de la période considérée. Parmi ces pays, la part des exportations de services à forte intensité de connaissances a diminué au Congo, en Guinée-Bissau, au Sénégal et au Soudan. On constate également que 23 pays ont subi une perturbation de leurs

exportations de services, qui, selon l'indice de Theil, étaient moins diversifiées en 2019 qu'en 2005. Dans la plupart de ces pays, en 2019, les exportations de services étaient concentrées sur deux ou trois secteurs d'activité. Malgré des perturbations en Algérie, au Ghana, au Lesotho, au Libéria, en Libye, au Mali, à Maurice et aux Seychelles, la part et la valeur des services à forte intensité de connaissances dans les exportations de services ont dans l'ensemble augmenté entre 2005 et 2019. Les exportations de ces services ont triplé au Gabon et en République centrafricaine, mais leur poids dans les exportations de services n'a pas varié au cours de la même période. Toutefois, la part des services à forte intensité de connaissances dans les exportations a diminué en Angola, à Cabo Verde, aux Comores, en Côte d'Ivoire, en Égypte, en Éthiopie, en Gambie, à Madagascar, en Mauritanie, au Mozambique, en République démocratique du Congo, en République-Unie de Tanzanie et à Sao Tomé-et-Principe.

S'agissant de la diversification des exportations de services, les résultats seraient sensiblement différents si la part des trois principaux secteurs de services était utilisée au lieu de l'indice de Theil, ce qui ferait changer neuf pays de catégorie.

Parmi les 19 pays présentant une faible diversification des exportations de services selon l'indice de Theil, cinq (Bénin, Cameroun, Sénégal, Soudan et Togo) ont connu une concentration accrue (si l'on se réfère aux trois principaux secteurs de services). En outre, parmi les 23 pays qui ont subi une perturbation de leurs exportations de services (sur la base de l'indice de Theil), l'évaluation des trois principaux secteurs a montré une baisse en 2019 du niveau de concentration des exportations de services par rapport à 2015 pour l'Algérie, l'Égypte, la Gambie et Maurice.

Des cinq pays pour lesquels l'évaluation statique met en évidence une diversification des exportations de services en 2019 (Burkina Faso, Kenya, Malawi, Sénégal et Sierra Leone), seul le Sénégal n'est pas parvenu à diversifier considérablement ses exportations de services entre 2005 et 2019. Par ailleurs, le Bénin, le Burundi, Djibouti, la Guinée équatoriale et la Zambie ont connu une faible diversification de leurs exportations de services, et l'évaluation statique montre qu'en 2019, leurs exportations ont encore principalement concerné deux ou trois secteurs de services. L'Angola, la Côte d'Ivoire, l'Égypte, l'Eswatini, le Mozambique, la République démocratique du Congo et la République du Congo sont les seuls pays africains pour lesquels la valeur des exportations de services à forte intensité de connaissances a diminué.

Les évaluations dynamiques montrent que sur la période 2005-2019, la part des exportations de services à forte intensité de connaissances dans les exportations totales a augmenté dans 31 pays africains, notamment les 10 pays aux exportations diversifiées, à savoir le Burkina Faso, l'Eswatini, la Guinée, le Kenya, le Malawi, la Namibie, le Nigéria,

l'Ouganda, le Rwanda et la Sierra Leone (tableau 4). Cependant, il est peu fréquent que les services financiers représentent une part importante des exportations totales de services. Au Burkina Faso, au Kenya et au Malawi, leur poids s'est élevé en 2019 à respectivement 16 %, 12 % et 10 % des exportations totales de services.

2.2 Le rôle moteur du secteur privé dans la diversification par les services

Les services ne sont pas seulement associés à la consommation finale et à des chaînes de valeur de services ; ils servent également d'intrants clefs dans la production de nombreux biens et constituent un élément important des chaînes de valeur régionales et mondiales. Par exemple, le succès de produits tels que l'iPod ou l'iPhone tient davantage aux activités de service (conception, design, vente au détail et distribution, recherche-développement, développement de logiciels, ingénierie, marketing, transport et emballage) qu'aux composants des appareils (Drake-Brockman and Stephenson, 2012).

Le secteur privé est la pierre angulaire de la plupart des économies du continent. Les PME, en particulier, sont de plus en plus en mesure de faciliter le commerce des services et donc le développement des chaînes de valeur en Afrique. Elles représentent près de 90 % des entreprises de la région et emploient environ 60 % de la main-d'œuvre (International Trade Centre, 2018). En outre, elles font preuve de davantage de réactivité face aux possibilités commerciales que les grandes entreprises, qui sont soumises à des processus décisionnels plus complexes et à des contraintes liées à des cycles de planification plus longs (Pardo, 2017). En outre, les PME spécialisées dans les services à forte intensité de connaissances sont plus enclines que leurs homologues du secteur manufacturier à s'engager dans des modèles commerciaux innovants tels que le modèle international d'entreprise à entreprise en ligne ou le modèle d'entreprise à consommateur en ligne (Drake-Brockman, 2018).

On trouvera dans la présente section des informations relatives au potentiel d'action des PME dans différents domaines du commerce des services, issues de l'évaluation de divers modèles d'activité adaptés au contexte africain et du recensement des principaux obstacles qui pourraient limiter la contribution de ces entreprises au commerce des services. Selon Heuser et Mattoo (Heuser and Mattoo, 2017), une combinaison équitable de services, par le jeu des économies d'échelle, permet aux entreprises de tirer parti de nouvelles possibilités commerciales, de personnaliser leur production, d'affiner leur stratégie de marque et d'obtenir de meilleurs résultats dans tous les domaines. Cette hypothèse est étudiée dans la présente section, sous l'angle du rôle des PME dans les

secteurs de services à forte valeur ajoutée tels que le tourisme et les voyages, ainsi que les services numériques.

2.2.1 Services touristiques

Le tourisme mérite une attention particulière dans le débat sur le commerce des services, car il s'agit de l'un des secteurs les plus internationalisés au monde. Il relie et intègre plusieurs secteurs de l'économie, notamment les voyages, l'hébergement, la restauration et les loisirs, et représente la chaîne de valeur la plus complète du secteur des services, ce qui attire de nombreuses PME. Ce secteur, qui est également occupé par de nombreuses grandes entreprises publiques et privées intégrées, contribue de manière significative à l'emploi et au PIB dans les pays en développement, y compris en Afrique. Ainsi, en 2012, le continent a accueilli plus de 33,8 millions de visiteurs internationaux, ce qui s'est traduit par au moins 36 milliards de dollars de recettes touristiques, soit une contribution d'au moins 7,3 % au PIB régional (Dihel and Goswami, 2016).

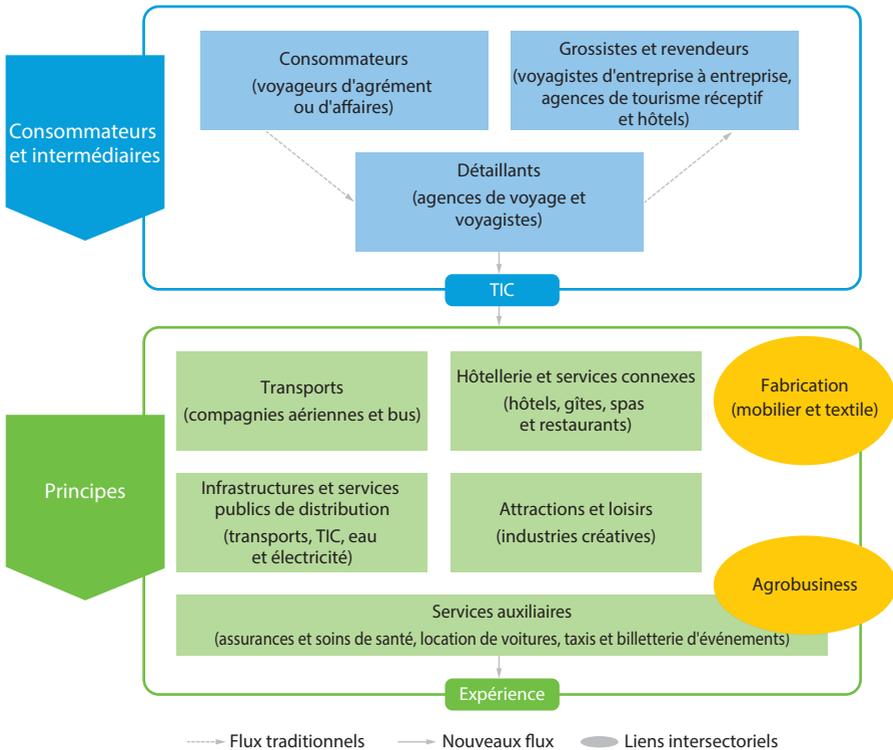
Même si de nombreuses entreprises individuelles et PME travaillent dans des domaines tels que la restauration, l'hébergement et les transports, leur potentiel de contribution à la transformation et à la croissance de ces secteurs n'a pas encore été pleinement exploité. Compte tenu du dynamisme du tourisme, les PME africaines doivent généralement faire face à une vive concurrence de la part d'entreprises publiques et privées de plus grande taille qui disposent de nombreuses années d'expérience et d'un fonds de roulement supérieur. Cette situation tient principalement à la segmentation et au manque de coordination des activités des PME, qui, associés à leur petite taille, empêchent ces dernières de proposer des produits touristiques complets et de haute qualité, en dépit de leur capacité – supérieure à celle des grandes entreprises – à s'adapter rapidement aux conditions changeantes du marché. Ces faiblesses sont encore aggravées par la mondialisation, qui, si elle profite au consommateur en lui offrant davantage de choix à des prix concurrentiels, oblige les entreprises du secteur, grandes comme petites, à continuer d'innover en termes de qualité et d'orientation des produits pour rester compétitives. Cette obligation s'accompagne entre autres de coûts structurels associés aux technologies requises, ce qui fragilise la position des PME dans ce secteur. Cette augmentation des charges d'exploitation peut, à terme, contraindre certaines d'entre elles à quitter le marché et en dissuader de nouvelles d'y entrer. À ce titre, il est important que les PME acquièrent une compréhension approfondie de la chaîne de valeur du tourisme et de ses liens avec d'autres secteurs de l'économie, car elles doivent disposer d'informations pertinentes sur la réalité des interactions complexes aux différents niveaux de la chaîne d'approvisionnement et, plus encore, d'une bonne compréhension des marchés et des acteurs nationaux et mondiaux.

La figure 23 illustre la chaîne de valeur du tourisme et met en évidence différentes possibilités commerciales qui s'offrent aux PME dans ce secteur, que ce soit en tant qu'intermédiaires (en particulier dans le commerce de détail) ou que prestataires de services dans l'hôtellerie ou les services annexes, malgré la concurrence de plus en plus rude des grandes entreprises sur le segment des catalyseurs de la chaîne de valeur. Par exemple, à la création de la plupart des petites entreprises du secteur de l'hôtellerie et des services auxiliaires (par exemple, les taxis), seul un fonds de roulement est requis, car les besoins en immobilisations sont relativement réduits. Les obstacles non financiers à l'entrée sur le marché sont également modestes, bien que des contrôles de qualité rigoureux soient exercés dans la plupart des pays. Cependant, de nombreuses PME se lancent sur ces marchés avec peu – voire pas du tout – de connaissances et sans compréhension de leur fonctionnement. En raison d'un marché hautement concurrentiel, la réussite ne sera pas au rendez-vous pour la plupart des PME. La figure met également en évidence le caractère complexe de la mondialisation. Alors que traditionnellement, les consommateurs achetaient des forfaits touristiques auprès d'intermédiaires (détaillants et revendeurs), ils peuvent désormais, grâce au développement croissant des réseaux numériques, entrer directement en contact avec les prestataires de services pour un coût relativement faible, ce qui laisse présager d'importantes difficultés pour les intermédiaires, notamment dans des régions comme l'Afrique, où le segment des intermédiaires de la chaîne de valeur est peu développé (Christian and Nathan, 2013).

Comme souligné précédemment, la nécessité de disposer d'un capital, corollaire de la mondialisation, empêche la plupart des PME innovantes, qui fonctionnent essentiellement comme des entités indépendantes, d'en tirer parti. En outre, la nature même du produit fini, qui englobe différents aspects du segment des catalyseurs de la chaîne de valeur, amenuise les chances de croissance ou de survie de la plupart des PME qui travaillent de façon indépendante dans le secteur multidimensionnel du tourisme en Afrique. À cet égard, selon des travaux de recherche, le fait de fonctionner dans le cadre de réseaux ou de groupes viables fondés sur la valeur à différentes étapes de la chaîne de valeur améliore les perspectives de survie et de croissance des PME, car cela favorise l'innovation, le partage des compétences et la compétitivité entre les partenaires (Morais and Ferreira 2020 ; Ndou and Passiante, 2005 ; Omerzel and Kregar, 2016 ; Organisation for Economic Co-operation and Development, 2008 ; Zach and Hill, 2017). Toutefois, cela suppose que les PME puissent recenser les acteurs clés et les besoins à combler à chaque étape de la chaîne de valeur, et qu'elles concentrent leurs efforts dans les domaines dans lesquels elles disposent d'un avantage comparatif en termes de compétences et de capital.

Figure 23

Chaîne de valeur du tourisme



Source : CNUCED, adapté de travaux de l'OCDE (Organisation for Economic Co-operation and Development, 2008).

Différentes possibilités s'offrent aux PME, notamment l'établissement de partenariats au sein d'un réseau en particulier. Selon le champ de leurs activités, les PME peuvent se joindre à des réseaux mondiaux, régionaux ou nationaux bien établis, avoir accès à des informations pertinentes sur les destinations et les acteurs, et être répertoriées sur des plateformes réputées. Le principal avantage de tels réseaux est de donner aux entreprises une visibilité accrue au niveau mondial sans qu'elles aient besoin d'investir davantage dans la technologie ou le marketing. Ces réseaux leur permettent également d'accéder à une manne d'informations sur les marchés et les acteurs mondiaux, ce qui accroît leurs possibilités de nouer des partenariats viables et de s'intégrer dans les

chaînes de valeur mondiales. Les PME peuvent également choisir de créer des réseaux fondés sur la valeur au sein de leurs destinations touristiques.

Quoi qu'il en soit, les PME ont la possibilité de s'associer à de grandes entreprises ou à d'autres PME dans la chaîne de valeur, soit verticalement, soit horizontalement, chaque partenaire se spécialisant dans des éléments précis du forfait touristique en fonction de son avantage comparatif. Sur le plan vertical, elles peuvent s'associer à des entreprises du réseau à différents stades de la chaîne de valeur. La méthode la plus simple consiste à fournir un appui commercial aux grandes entreprises africaines qui mènent déjà des activités dans ce secteur. Par exemple, les PME qui offrent des services de guide touristique peuvent s'associer à de grandes chaînes hôtelières (entreprises multinationales) afin de proposer un produit complet comprenant les voyages, l'hébergement et les attractions, chaque partenaire garantissant la qualité des éléments concernés. Dans ce cas, les hôtels qui proposent des visites à leurs clients pourraient acheter ce service à une PME ou le lui sous-traiter. Dans un cas comme dans l'autre, la PME a ainsi accès à un marché qui sinon aurait été hors de sa portée.

Les PME peuvent également choisir de s'intégrer horizontalement au sein d'un réseau, ce qui favorise l'établissement de partenariats avec des entreprises situées au même stade de la chaîne de valeur. Elles pourraient par exemple s'associer à des voyagistes internationaux (entreprise à entreprise) et gérer la composante « entreprise à consommateur » de l'offre, en faisant office de voyagiste au niveau national ou local (fournisseurs contractuels de modules). Elles se concentreraient alors sur cette composante, qui pourrait inclure l'achat de services auprès de prestataires individuels et leur combinaison en produits touristiques appréciés des consommateurs. Dans l'ensemble, dans ce type de partenariat, le fait de bien connaître le marché et les acteurs locaux et d'être créatif et souple confère aux PME locales un avantage comparatif par rapport aux grands voyagistes internationaux, en dépit des capacités financières et de l'expérience de ces derniers, en leur permettant de mieux répondre aux attentes du client. Ce modèle d'entreprise, en raison du transfert de connaissances et de compétences qu'il implique, favorise grandement la croissance des PME grâce au renforcement de leurs capacités techniques. En outre, les PME ont la possibilité de s'attaquer à différents marchés sans devoir augmenter leurs investissements. En cultivant leur marque quel que soit le mode d'intégration, les PME se voient offrir une possibilité de croissance grâce à une concurrence accrue et à des économies d'échelle. La société sud-africaine Sun International offre un exemple classique de la participation des PME à différentes étapes de la chaîne de valeur du tourisme en Afrique (International Labour Organization, 2017a). Son modèle commercial lui a donné accès au marché et

a aidé les PME concernées à améliorer leurs produits et à renforcer leur compétitivité. Il convient de noter que ce dispositif est rendu possible par la législation sud-africaine, qui prévoit des aides pour inciter les entreprises multinationales à s'approvisionner auprès de PME locales (International Labour Organization, 2017b).

Enfin, les PME peuvent également choisir de travailler de manière indépendante au sein d'un réseau, tout en ayant accès à des informations pertinentes qui orientent efficacement leur stratégie commerciale et renforcent leur compétitivité à différents stades de la chaîne de valeur. Cela peut se traduire par un certain niveau d'intégration horizontale et verticale, par exemple l'achat de services à d'autres fournisseurs à différents stades de la chaîne de valeur pour améliorer la qualité de leurs produits. C'est le cas des agences de tourisme réceptif, qui combinent des services de différents fournisseurs en un seul forfait et le vendent directement à leurs clients. Toutefois, un fonds de roulement plus important peut alors être nécessaire pour pouvoir investir dans la technologie et d'autres produits dans lesquels ces PME n'investiraient pas si elles s'associaient à de grandes entreprises. Selon la nature et la valeur du réseau et des partenariats établis, les PME ont accès à des informations précieuses et à des marchés sans devoir investir dans des technologies complexes, ce qui laisse entrevoir des possibilités de croissance accrues grâce à des gains d'efficacité et à des économies d'échelle. Cependant, le succès de ces réseaux et groupes nécessite un haut niveau de professionnalisme, de connaissance du secteur, de cohésion et d'innovation continue (Organisation for Economic Co-operation and Development, 2008), ce qui n'est peut-être pas réalisable pour la plupart des PME africaines, en particulier celles qui sont essentiellement axées sur la subsistance, et dont les dirigeants ne disposent ni d'une formation poussée ni d'un fonds de roulement suffisant. En outre, la survie au sein de ces réseaux dépend fortement de l'existence de systèmes informatiques solides, ce qui demeure une difficulté pour la plupart des pays africains (African Development Bank, 2021). Il est essentiel de combler ces lacunes pour que les PME puissent pleinement jouer un rôle dans le développement du secteur intermédiaire de la chaîne de valeur, qui reste la composante la plus faible de la chaîne de valeur du tourisme en Afrique (Christian and Nathan, 2013).

Liens intersectoriels dans le tourisme

Le tourisme repose sur l'une des chaînes de valeur les plus solides du secteur des services et offre aux PME des possibilités uniques. Il bénéficie également de liens viables avec des secteurs économiques et commerciaux clefs en amont et en aval, notamment l'agroalimentaire et l'industrie manufacturière, ce qui porte à croire qu'il peut contribuer à la diversification des exportations de la région. En outre, le tourisme est

l'un des plus grands consommateurs de produits agricoles, tant sous leur forme brute que transformée. Dans une certaine mesure, il constitue également un bon débouché pour certaines entreprises manufacturières, notamment dans les secteurs du textile et de l'ameublement, qui, selon des données empiriques, ont enregistré une participation accrue des PME africaines. Les hôtels et les restaurants sont les segments les plus propices à l'établissement de liens solides entre le tourisme, l'agriculture et l'industrie manufacturière légère, car on estime que les achats de nourriture et de boissons représentent environ un tiers des dépenses touristiques dans le pays de destination (UNCTAD, 2015). Toutefois, ces liens peuvent souffrir d'une dépendance excessive à l'égard des fournitures importées (UNCTAD, 2014). Cette dépendance pourrait signifier que les préférences sont déterminées par la qualité des produits locaux, mais pourrait également, dans une large mesure, jouer un rôle de coordination des chaînes de valeur. Les PME pourraient s'ouvrir un vaste champ de possibilités en tirant parti des technologies permettant de garantir un flux d'informations cohérent entre les agriculteurs, les agro-industriels et les acteurs concernés du secteur touristique, afin de pallier les insuffisances de la chaîne d'approvisionnement liées à la façon informelle dont ces liens sont établis (voir le modèle commercial de Twiga Foods au chapitre 3).

La fiabilité de l'approvisionnement local est un autre facteur qui pourrait jouer un rôle important dans la décision des acteurs du secteur du tourisme d'importer des intrants. Plusieurs facteurs de production tels que le caractère saisonnier de l'agriculture en Afrique et son faible contenu technologique, ainsi que des facteurs influant sur l'accès au marché, ont des incidences sur la qualité et la fiabilité de l'approvisionnement local en produits agricoles. Selon Welteji et Zerihun (Welteji and Zerihun, 2018), l'orientation non commerciale (agriculture de subsistance) du secteur agricole dans les montagnes de Balé, en Éthiopie, freine l'établissement de liens entre le tourisme et l'agriculture. Dans la plupart des pays africains, l'agriculture de subsistance se caractérise souvent par une forte saisonnalité, car elle est très dépendante de la pluie, ce qui n'est pas compatible avec la structure de la demande touristique. Il est important de combler ces lacunes à l'aide de programmes gouvernementaux ciblés afin de renforcer la qualité de l'offre et la régularité des flux annuels de production. D'autre part, les PME jouent un rôle vital dans les nouvelles façons de mettre en relation les composantes de l'offre et de la demande. Comme mentionné précédemment, les plateformes technologiques permettront de garantir l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement grâce à un renforcement de la transparence et à la réduction des asymétries de l'information. Tout en contribuant indirectement à la productivité de l'agrobusiness, les PME peuvent encore renforcer la pertinence de leur rôle dans ce secteur en agissant en tant que fournisseurs des différentes composantes de la chaîne de valeur.

Les services aux entreprises et les services de communication

sont de puissants facteurs de diversification des exportations, de croissance et de transformation structurelle en Afrique



2.2.2 Technologies de l'information et de la communication

Les technologies de l'information et de la communication (TIC) constituent l'un des principaux secteurs de services jouant un rôle central dans la croissance et le développement de tous les pans de l'économie, dont celui des services. D'une part, leur composante technologique retentit directement sur la qualité (complexité) des produits et favorise la différenciation et la personnalisation de ces derniers, permettant ainsi aux entreprises de diversifier leur production. D'autre part, les plateformes et applications numériques reposant sur ces technologies permettent de plus en plus de corriger les asymétries d'information et de faciliter l'accès des petites et des grandes entreprises au marché. En plus d'engendrer des gains d'efficacité aux différents stades des chaînes de valeur, ce double effet permet avant tout de réduire les coûts et d'accroître la productivité et la compétitivité des entreprises de l'ensemble des secteurs. Dans le secteur des services, les TIC jouent un rôle important dans le développement et la mise en relation de diverses composantes des chaînes de valeur, ce qui renforce la compétitivité en améliorant la qualité et la diversité des produits et facilite l'accès aux informations utiles sur le marché. Elles sont en outre nécessaires pour faciliter la mise en place de précieux réseaux permettant le mentorat, le développement des compétences et le partage d'informations, qui sont indispensables à la croissance et au développement du secteur des services (Manyika and Roxburgh, 2011).

De manière générale, le secteur des TIC, dont le chiffre d'affaires a connu une croissance moyenne de 40 % entre 2015 et 2020, demeure un vecteur potentiel de transformation structurelle fondamentale en Afrique (International Trade Centre, 2020). On notera que cette croissance sans précédent est tirée en grande partie par le secteur des télécommunications, qui a enregistré une progression marquée de la pénétration de la téléphonie mobile dans tous les pays. Toutefois, le haut débit peine visiblement à se diffuser, avec un taux de pénétration (17,4 %) en deçà du taux moyen des pays en développement (39 %) et inférieur à 25 % de celui des pays développés (87 %) (World Trade Organization, 2016). Ainsi, 10 % seulement de la population africaine a accès à Internet (International Trade Centre, 2020), ce qui limite nécessairement la capacité de la

plupart des entreprises du continent à tirer parti des services numériques pour améliorer la qualité et la diversité de leurs produits, malgré la croissance du secteur des TIC.

En Afrique, un petit nombre de multinationales et de grandes entreprises publiques concentre, malgré la présence de nombreuses PME, l'essentiel des activités dans le domaine des TIC, secteur à forte intensité de haute technologie où la création d'entreprise nécessite un capital de démarrage considérable (International Trade Centre, 2020). En effet, la participation et la contribution des PME aux activités de ce secteur sont dans une large mesure limitées par des contraintes découlant d'insuffisances infrastructurelles et institutionnelles qui expliquent en majeure partie leurs coûts d'investissement et d'exploitation élevés. Qui plus est, les cadres stratégiques et réglementaires en vigueur, peu propices aux activités des PME, favorisent les comportements monopolistiques dans le secteur, ce qui pèse lourdement sur la capacité de ces entreprises à contribuer au développement du secteur des TIC. Or, des recherches empiriques montrent indirectement que si rien n'est fait pour renforcer la compétitivité et la croissance des PME, les perspectives de croissance à long terme sont ténues (Ewing et al., 2011). Il semble que les PME s'adaptent mieux aux forces du marché que les grandes entreprises publiques et les multinationales et proposent des produits très innovants (Matt et al., 2016), caractéristiques essentielles pour que les activités du secteur s'inscrivent dans la durée et que l'Afrique participe davantage aux chaînes de valeur haut de gamme en améliorant la qualité et la diversité des produits manufacturés. On trouvera ainsi dans la présente section une évaluation de la capacité des PME à renforcer efficacement le rôle central des TIC dans les activités commerciales et l'intégration de l'Afrique au commerce mondial, l'accent étant mis sur le potentiel du marché existant, notamment en ce qui concerne l'externalisation de la gestion des TIC. Cette évaluation se fonde sur une analyse des modèles d'entreprise appliqués dans le secteur des TIC au niveau mondial et vise à déterminer dans quelle mesure ils peuvent être adaptés aux PME africaines.

Externalisation de la gestion des technologies de l'information et de la communication

L'importance croissante des échanges en valeur ajoutée dans le commerce régional et mondial accélère l'externalisation des TIC, car les entreprises doivent améliorer la qualité et la diversité de leurs produits alors même qu'elles ne disposent souvent pas en interne des compétences spécialisées nécessaires à l'exploitation et à la maintenance de ces technologies complexes et en rapide évolution. On constate une augmentation de la demande de services numériques dans le monde entier, notamment dans les pays en développement, très demandeurs de technologies complexes favorisant le développement socioéconomique. Face à la nécessité de réduire leurs coûts tout en augmentant leur productivité pour répondre à cette demande croissante dans un contexte mondial complexe, la plupart des entreprises du secteur, en particulier les grandes, font de plus en plus appel à la sous-traitance comme mode de gestion des

TIC. Elles peuvent ainsi se concentrer sur leur cœur de métier tout en disposant à leur gré de compétences inexistantes en interne et d'un savoir-faire spécialisé à moindre coût (Lacity et al., 2009). Ainsi, la plupart des entreprises, notamment dans les secteurs de l'automobile, des produits de consommation, des TIC, de l'industrie manufacturière, de la banque et de la finance, sous-traitent au moins 30 % de leurs activités informatiques. Bien que ce soit principalement à des entreprises chinoises ou indiennes que les pays développés ont depuis des années sous-traité la gestion de leurs activités informatiques, l'Afrique fait figure de nouveau partenaire potentiel en raison de plusieurs facteurs tels que l'amélioration des infrastructures et l'augmentation de la demande de technologies de pointe susceptibles d'accroître la productivité industrielle et la compétitivité dans un monde globalisé en rapide évolution (Nduwimfura and Zheng, 2015a). Si certains pays comme l'Afrique du Sud, l'Égypte, l'Éthiopie, le Kenya, le Nigéria et le Rwanda tirent déjà parti de ce marché (Ewing et al., 2011 ; Johnston et al., 2009 ; Nduwimfura and Zheng, 2016), il existe dans ces pays et ailleurs en Afrique des débouchés inexploités en matière de sous-traitance, dont les PME productives sont de plus en plus en mesure de profiter. Toutefois, pour tirer parti des possibilités que leur offre le marché, les entreprises doivent disposer d'informaticiens compétents et d'une infrastructure numérique adaptée, et évoluer dans un cadre réglementaire efficace favorisant une participation équitable des grandes entreprises et des PME. À titre d'exemple, grâce à l'accroissement des investissements dans les infrastructures numériques et à la mise en place d'un réseau de pôles d'innovation et de parcs technologiques, des pays comme le Kenya, le Nigéria et le Rwanda (Ncube and Ondiege, 2020 ; Nduwimfura and Zheng, 2015b) ont amélioré la pénétration du haut débit et renforcé les compétences informatiques, ce qui leur a permis de mieux exploiter le marché de l'externalisation des TIC.

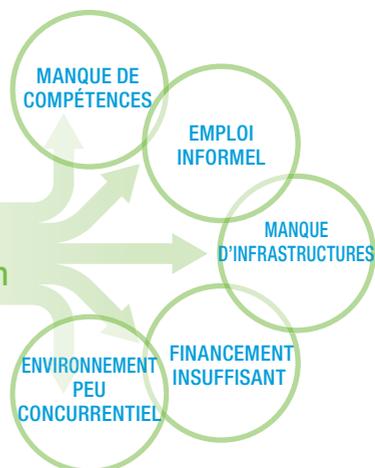
En fonction des coûts auxquels les entreprises font face, différents modèles peuvent être mis à profit pour renforcer la présence des PME sur ce nouveau marché potentiel. Au niveau microéconomique, des sociétés étrangères ou nationales de sous-traitance peuvent rentrer en contact avec des PME, soit directement, soit par l'intermédiaire de réseaux mettant en relation des microentreprises et des indépendants avec des clients potentiels. La société afro-néerlandaise de services informatiques Tunga offre un bon exemple de réseau de microentreprises : consciente du rôle essentiel des PME dans les TIC, elle cultive et développe les talents en Afrique, qu'elle met activement au service de la croissance tout en dotant les PME des compétences nécessaires et en leur donnant accès à des réseaux susceptibles de les aider à se développer. Elle propose à des conditions concurrentielles des services de sous-traitance informatique et des activités de développement à distance aux entreprises d'Europe et des Amériques en mettant à profit ses partenariats avec des réseaux de talents africains (pôles d'innovation) (Tunga, 2021a ; Tunga, 2021b). L'entreprise a créé des pôles d'innovation dans des pays partenaires tels que le Nigéria et l'Ouganda afin d'exploiter et d'enrichir un vivier d'informaticiens

africains talentueux dans leurs domaines de spécialité (Tunga, 2021b). Dans le cadre de son académie, Tunga propose aux membres de son vivier une formation en ligne gratuite au développement de logiciels. En utilisant des réseaux de partage d'informations essentielles sur le marché, il serait facile d'élargir les possibilités de sous-traitance.

Si les PME africaines devraient normalement tirer parti de ce nouveau marché en plein essor, il est cependant de plus en plus nécessaire qu'elles restent à la pointe des tendances mondiales dans le domaine des TIC pour y parvenir, l'un des principaux facteurs de réussite étant la possibilité de bénéficier à moindre coût des compétences informatiques qui leur font défaut en interne. Cette contrainte risque de limiter la capacité de la plupart de ces entreprises d'exploiter le marché, notamment si les organismes de formation de la région ne tiennent pas leurs programmes à jour. Si des pays tels que l'Afrique du Sud sont avancés sur ce plan et d'autres, comme l'Éthiopie, sont sur la bonne voie, la plupart des pays d'Afrique présentent des lacunes évidentes, ainsi que l'atteste le nombre limité de professionnels qualifiés et compétents dans la région au regard des tendances mondiales en matière de technologie (Nduwimfura and Zheng, 2015a), d'où la nécessité d'adopter des modèles de sous-traitance intégrant des composantes de développement des compétences (voir plus haut). Aussi, pour que la région puisse exploiter ce nouveau marché en pleine croissance, il est impératif d'adopter au niveau macroéconomique une approche globale consistant notamment à réaliser des investissements conséquents dans les infrastructures d'appui concernées, à assurer le développement des compétences à la lumière des tendances mondiales en matière de développement des TIC et à élaborer un cadre de politique générale favorable à la croissance des PME.

En Afrique, les petites et moyennes entreprises

font face à de nombreux obstacles à la croissance et à la diversification



2.3 Obstacles au développement des services et des entreprises

De nombreux facteurs entravent l'utilisation de services par les entreprises africaines et l'intégration des PME dans ce secteur. Outre qu'ils compromettent la croissance et le développement des services, ces obstacles limitent la progression d'autres secteurs économiques, dont la productivité et la compétitivité dépendent dans une large mesure des services. Autrement dit, en restreignant les flux du commerce des services, ils limitent les possibilités d'intégration du continent dans les chaînes de valeur mondiales haut de gamme, les produits demeurant concentrés sur quelques gammes peu sophistiquées.

Les branches de l'économie étant interdépendantes, l'existence de restrictions dans un secteur entrave le bon fonctionnement de beaucoup d'autres et réduit les perspectives de croissance. En outre, les obstacles au commerce des services limitent l'investissement étranger. Ils peuvent créer un déséquilibre entre l'offre et la demande dans un pays, ce qui se traduit par un déficit de biens et de services et une hausse des prix. Dans la présente section sont analysés les obstacles directs et indirects au commerce des services, ainsi que les coûts économiques qui pèsent sur le commerce des services en Afrique. L'analyse des obstacles au commerce des services est plus complexe que pour le commerce de marchandises en raison des dispositions réglementaires applicables aux services (World Trade Organization, 2019). Les obstacles directs au commerce des services en Afrique sont notamment des coûts élevés ainsi que des politiques et mesures protectionnistes. Parmi les obstacles indirects, on peut citer les problèmes liés aux infrastructures et au matériel, la diffusion limitée du numérique et de la technologie, l'accès difficile aux services financiers, la dépendance à l'égard des produits miniers et des combustibles, le faible niveau d'intégration régionale et l'environnement peu concurrentiel.

Principaux obstacles au commerce des services :



Les coûts constituent un obstacle de taille au commerce des services. Le coût des exportations de services devrait être inférieur à celui des exportations de marchandises, les services ne faisant l'objet d'aucun entreposage. Cependant, dans les faits, il est plus onéreux d'exporter des services que des marchandises, alors que l'accès à des services de qualité à bas coût permet aux pays de participer aux chaînes de valeur locales, régionales et mondiales et d'atteindre leurs objectifs de développement social (UNCTAD, 2021c). En Afrique, le coût élevé des exportations de services tient à plusieurs facteurs, dont la mauvaise qualité de l'accès à Internet, les problèmes liés à la transition numérique et le faible développement du secteur financier.

2.3.1 Défis en matière d'infrastructures

Des lacunes subsistent dans tous les secteurs en ce qui concerne les infrastructures (African Development Bank, 2021). Si beaucoup voient dans la faiblesse des infrastructures de transport l'une des principales raisons des coûts élevés du commerce en Afrique, l'accès à l'électricité est le deuxième obstacle le plus important auquel se heurtent les PME africaines, selon une enquête récemment menée par la Banque mondiale auprès des entreprises (Muriithi, 2017). En outre, le commerce des services est limité par l'accès restreint à l'information et aux technologies. Malgré le boom technologique mondial de ces dernières décennies, l'accès aux technologies de pointe reste difficile pour de nombreuses économies africaines. Dans beaucoup de localités, les connexions Internet sont instables, sans compter les fréquentes coupures de courant. Cette instabilité freine la prestation de services et réduit l'efficacité des technologies utilisées dans le commerce des services. À l'heure où la dématérialisation stimule le commerce des services à forte intensité de connaissances, l'Afrique reste le continent le moins bien doté sur le plan du numérique. D'après les indicateurs du développement dans le monde mis au point par la Banque mondiale, elle présente le plus faible indice de performance logistique du monde. En 2018, cet indice s'établissait à 2,46 sur une échelle de 1 à 5, contre 2,87 au niveau mondial. À titre de comparaison, l'indice de l'Union européenne et celui de l'Amérique du Nord dépassent 3,5.

Compte tenu de l'utilisation accrue des plateformes numériques à des fins d'échange d'informations concernant notamment les marchés mondiaux, la mauvaise qualité de l'accès à Internet empêche les PME de bénéficier des possibilités offertes par le réseautage et limite leur accès aux marchés, ce qui les empêche de participer pleinement aux chaînes de valeur régionales et mondiales. L'écart de connectivité entre les PME et les grandes entreprises est particulièrement marqué dans les pays en développement, où les PME n'atteignent que 22 % du taux de connectivité des grandes entreprises, contre 64 % dans les pays développés (World Trade Organization, 2016).

2.3.2 Défis en matière de compétitivité

Les politiques visant à protéger les industries nationales ou naissantes contre la concurrence étrangère peuvent constituer un obstacle majeur au commerce des services en créant un environnement non concurrentiel caractérisé par des droits de douane, des subventions, des quotas d'importation et d'autres restrictions ou limitations au commerce. Malgré les réglementations contre le protectionnisme, plusieurs pays partout dans le monde continuent de mettre en place des politiques protectionnistes afin de préserver certains secteurs de leur économie. Si elle peut s'avérer bénéfique sur le plan économique (par exemple en facilitant la circulation des biens et services au niveau local et en protégeant la monnaie nationale), cette pratique, selon certains auteurs tels que Fairbrother (2014) et Poole (2004), pèse parfois sur l'activité des entreprises ainsi que sur la croissance et le bien-être économiques. Mwaba (2000) fait observer que le protectionnisme pourrait limiter la croissance économique et le développement des pays africains, en les privant de nouveaux biens susceptibles de contribuer au progrès technologique, à la production nationale et à la croissance associés au libre-échange. Fosu (1990), Ghura et Grennes (Ghura and Grennes, 1993), ainsi que Ojo et Oshikoya (Ojo and Oshikoya, 1995) considèrent également que le protectionnisme sous toutes ses formes nuit à l'économie et au commerce en Afrique. Le protectionnisme touche tant les biens que les services.

Un niveau élevé de protectionnisme et l'absence de concurrence compromettent l'intégration régionale, déjà faible en Afrique. Selon la CNUCED (UNCTAD, 2021b), l'Afrique était la région du monde la plus tributaire des exportations au cours de la période 2000-2019, tandis que les exportations intracontinentales représentaient, après celles de l'Océanie, le plus faible pourcentage du total des exportations par rapport aux autres régions du monde. En 2019, les exportations extracontinentales représentaient 86,6 % du total des exportations africaines de marchandises, et 91,9 % pour les services. Ce faible niveau d'intégration régionale entrave le développement du commerce des services. De surcroît, plusieurs services sont fournis par des prestataires en situation de monopole ou d'exclusivité, notamment dans les secteurs du fret et de la logistique. Le secteur privé est exclu de la prestation de ces services et il est rare que des procédures efficaces en garantissent la qualité (UNCTAD, forthcoming-a). Ainsi, ces activités pèchent par leur inefficacité, les frais de service augmentent et la présence des PME dans ce secteur est fortement limitée.

2.3.3 L'incidence négative de la croissance du secteur informel

Dans de nombreux pays africains, l'économie informelle reste très répandue et compte pour beaucoup dans l'économie totale. Entre 2010 et 2018, elle représentait 36 % du

PIB en Afrique (UNCTAD, 2021b). L'accès insuffisant au financement et la lourdeur des processus réglementaires et administratifs font partie des principaux facteurs contribuant à la croissance du secteur informel dans la région. C'est dans le secteur informel que la création d'entreprise mobilise le plus de ressources, qu'il s'agisse du capital financier requis ou du nombre de jours nécessaire au traitement de l'inscription au registre du commerce (International Telecommunication Union, 2016). Pour la majorité des PME du secteur informel, il est difficile de trouver des sources de financement. N'ayant aucun actif corporel à affecter en garantie d'un prêt, la plupart n'ont d'autre choix que de se tourner vers le financement informel. De plus, elles n'ont pas accès à une aide financière ou à des fonds versés par les autorités ou des institutions de financement du développement telles que la Société financière internationale. Bien qu'il représente l'essentiel du commerce en Afrique, le commerce informel des services n'offre aux PME qu'un rendement et des perspectives de croissance limités, malgré son rôle primordial de moyen de subsistance. Dihel et Goswami (Dihel and Goswami, 2016) indiquent que près des deux tiers des recettes des commerçants de Lusaka proviennent des exportations de services informels. Le secteur informel constitue donc une importante source de revenus pour de nombreuses personnes sur le continent, mais il ne permet pas aux PME de réaliser pleinement leur potentiel. Répondant à des demandes ponctuelles, la plupart des activités de ces entreprises peuvent être qualifiées de temporaires, et les gains qui en découlent s'inscrivent dans la même tendance. En outre, les entreprises du secteur informel ne peuvent participer aux appels d'offres publics, ce qui freine le développement de leurs activités (European Union and Organisation for Economic Co-operation and Development, 2015). Ajoutés à l'accès restreint au financement, ces éléments grèvent les perspectives de croissance des PME.

2.3.4 La nécessité de renforcer les compétences dans les secteurs à forte intensité de connaissances

Pour réussir à s'imposer dans des secteurs de services à forte intensité de connaissances tels que les TIC, les PME doivent afficher un haut niveau d'innovation et de compétences, qui constitue le fondement des modèles d'entreprise évoqués dans la section précédente. Faute de partenariat prévoyant des activités de renforcement des compétences, la plupart des PME dont le personnel présente un faible niveau de qualifications et de compétences ne sauraient exploiter les possibilités qui s'offrent à elles dans les différents secteurs. Pour que les partenariats de sous-traitance soient couronnés de succès, les PME africaines doivent répondre aux exigences élevées d'une norme mondiale, ce qui est difficile pour la plupart d'entre elles en raison du

niveau de formation et des compétences limitées de leur personnel. En effet, selon des données récentes du Centre du commerce international relatives aux PME, beaucoup d'entreprises africaines ont indiqué que les normes internationales et les règles d'homologation constituaient une contrainte majeure pour leurs activités d'exportation (International Trade Centre, 2018). Si elles ne remédient pas à cette lacune, les PME pourront difficilement contribuer à la diversification du commerce des services.

2.3.5 L'obstacle de l'accès au financement

En Afrique, l'accès des PME au financement est limité dans tous les secteurs (Economic Commission for Africa, 2015), problème que l'on constate dans l'ensemble des pays du monde. Toutefois, celui-ci est plus aigu dans les pays en développement que dans les pays avancés. En Asie, plus de la moitié des demandes de financement soumises par les PME sont rejetées, contre seulement 7 % de celles des multinationales (World Trade Organization, 2016). D'après une étude de l'University School of Information, Communication and Technology de New Delhi, 32 % des PME du secteur manufacturier et 46 % de celles du secteur des services estiment difficile de parvenir à financer leurs activités à l'international. Aux États-Unis, seuls 10 % des grandes entreprises du secteur manufacturier et 17 % de celles du secteur des services ont éprouvé les mêmes difficultés (World Trade Organization, 2016). Le chapitre 3 propose une étude plus approfondie des difficultés d'accès au financement que rencontrent les PME en Afrique et des coûts élevés qui y sont associés. Il porte également sur la modernisation et la revitalisation des services financiers au moyen de la transformation numérique, laquelle peut faciliter le commerce de biens et de services. Comme n'importe quel investisseur, que ce soit dans le secteur des services ou dans d'autres secteurs, les PME ont besoin d'un capital de départ et doivent ensuite pouvoir financer leurs dépenses d'exploitation quotidiennes.

2.4 Conclusion

Dans le présent chapitre, le rôle potentiel des services dans le renforcement de la diversification des exportations et de la transformation économique en Afrique a fait l'objet d'une évaluation détaillée. Il y était notamment question de leur double rôle en tant qu'intrants et qu'éléments clefs d'importantes chaînes de valeur indépendantes. L'ampleur de la diversification des exportations de services en Afrique et les facteurs clefs de succès à cet égard ont également été analysés. La capacité des PME de contribuer au rôle primordial des services dans la croissance et la compétitivité du secteur manufacturier a en outre été évaluée.

Il en ressort par ailleurs que les services traditionnels tels que les voyages et les transports représentent une part prépondérante (plus des deux tiers) du commerce total des services. Même si les services traditionnels sont importants en ce qu'ils facilitent l'établissement de liens entre la production et l'approvisionnement et influent sur les coûts nets des échanges, ce qui a des incidences importantes sur la compétitivité globale des entreprises, ils n'ont pas d'effet direct sur la complexité et la diversité du panier d'exportations, que les services à forte intensité de connaissances comme les services liés aux TIC semblent faire augmenter (Haven and Van Der Marel, 2018). Si les capacités productives limitées de la plupart des pays africains expliquent la faible consommation intermédiaire de services clefs, il faut également tenir compte des obstacles structurels préjudiciables au commerce des services, au premier rang desquels figurent les coûts élevés qui y sont associés, le protectionnisme, les problèmes liés aux infrastructures et au matériel, la diffusion limitée du numérique et de la technologie, l'accès difficile aux services financiers, le faible niveau d'intégration régionale et l'environnement peu concurrentiel. En outre, les complémentarités entre le secteur des services et le secteur manufacturier resteront faibles dans la plupart des pays. En effet, la valeur ajoutée exportée est essentiellement imputable aux services traditionnels dans toute l'Afrique, et il n'est guère probable que les exportations de la région gagnent en complexité et en variété, ce qui faciliterait l'intégration de la plupart des pays de la région dans des chaînes de valeur mondiales haut de gamme. Aussi les pays africains devraient-ils renforcer la coordination régionale dans le cadre de la Zone de libre-échange continentale africaine et promouvoir des politiques et des stratégies visant à accroître les exportations de services à forte valeur ajoutée.



Chapitre 3

Services financiers et secteur privé : L'avenir de la diversification des exportations en Afrique

Comme il est constaté dans les chapitres précédents, les entreprises, en particulier les nouveaux entrants et les petites entreprises exportatrices, doivent obtenir un financement externe pour couvrir les coûts élevés de l'entrée sur les marchés d'exportation. Les coûts fixes qu'une entreprise exportatrice doit payer d'emblée à son entrée sur un nouveau marché, aussi dénommés coûts d'entrée irrécupérables, comprennent principalement les coûts d'information, les coûts de mise en conformité et d'autres coûts liés aux obstacles commerciaux. Les coûts d'information sont incontournables pour mieux comprendre la réglementation et les normes à respecter sur un marché étranger potentiel. Les coûts de mise en conformité découlent de la nécessité d'adapter la conception des produits d'exportation aux caractéristiques de la demande sur un marché particulier et de mettre en place de nouveaux processus afin de se conformer à la réglementation et aux normes du marché étranger visé. Les autres coûts liés aux obstacles commerciaux comprennent les procédures douanières, la logistique, les délais et les droits de douane. Les coûts substantiels d'information et de mise en conformité peuvent influencer sur la décision d'une entreprise de s'engager ou non sur un nouveau marché, les premiers réduisant de 9 à 16 points de pourcentage la probabilité d'exporter et les seconds de 16 à 18 points (Wei et al., 2019). Pour les entreprises manufacturières, les investissements dans les usines, les machines ou les équipements nécessaires pour exporter constituent des coûts supplémentaires qui peuvent aussi être difficiles à financer. Pour les entreprises opérant dans le secteur des services, l'adaptation aux caractéristiques de la demande étrangère ou l'acclimatation des exportations aux goûts et normes des consommateurs locaux sur les nouveaux marchés peuvent exiger des investissements supplémentaires dans les compétences et les technologies. Le présent chapitre examine la capacité potentielle des PME à faciliter la diversification des exportations en Afrique, notamment par le canal du secteur des services, dès lors qu'elles bénéficient du soutien de services financiers solides ou ont accès à un financement à un coût abordable.

Dans de nombreux pays africains, la structure financière en place ne possède pas toujours la souplesse et les ressources nécessaires pour aider les entreprises à actionner les déterminants de l'exportation, ce qui amoindrit leur capacité à exporter et à diversifier leur panier d'exportation. En Afrique, le système financier s'articule pour l'essentiel autour du secteur bancaire, qui détient plus de 90 % des actifs du secteur financier (Economic Commission for Africa, 2020). La structure actuelle du financement par le secteur bancaire peut ne pas convenir pour soutenir la croissance et les performances à l'exportation des petites entreprises et il est alors nécessaire que celles-ci aient à leur disposition des mécanismes de financement adaptés, comme le capital-risque et les investisseurs providentiels, ainsi que des technologies financières aptes à améliorer les canaux de crédit traditionnels et à offrir d'autres canaux prometteurs pour combler les lacunes de financement des microentreprises et des petites et moyennes entreprises. Le terme « fintech » est un mot-valise désignant les technologies financières ; il renvoie au recours à la technologie pour fournir des services financiers, aussi qualifié de finance alternative (Makina, 2019). Selon Nesta (Nesta, 2014), par finance alternative on entend divers modes de financement innovants qui naissent hors du système bancaire traditionnel et utilisent des plateformes ou des sites Internet pour mettre en relation des demandeurs de fonds avec des financeurs et des investisseurs. Les systèmes de paiement numérique, le financement participatif, le financement entre pairs de la consommation, le prêt entre entreprises et le financement sur facture en sont autant d'exemples.

3.1 Relations mutuelles entre services financiers, développement du secteur privé et diversification des exportations en Afrique

Comme exposé dans les chapitres précédents, l'apport des entreprises aux efforts de diversification des exportations peut être décisif. Une idée a gagné du terrain depuis les travaux de Hausmann et Rodrik (Hausmann and Rodrik, 2003), celle selon laquelle la croissance économique est déterminée non pas par l'avantage comparatif, comme le pensaient les économistes classiques, mais par l'aptitude d'un pays à se diversifier en investissant dans des activités économiques nouvelles et productives. Les activités entrepreneuriales, surtout celles des petites et moyennes entreprises, peuvent contribuer à diversifier les économies en Afrique, en agissant tant sur les marges intensives que sur les marges extensives des exportations. L'examen des travaux consacrés à ce jour à cette question semble indiquer que la relation entre diversification des exportations et transformation structurelle est bidirectionnelle.

Cette section est consacrée à l'examen des relations mutuelles entre services financiers, développement du secteur privé et diversification des exportations, en insistant sur les facteurs liés au financement qui interviennent au niveau des entreprises dans la diversification des exportations. L'encadré 10 expose la méthode suivie pour examiner les rôles respectifs des services financiers et du développement du secteur privé, isolément et en conjonction, dans la stimulation de la diversification des exportations en Afrique, en précisant bien que l'accent est mis sur l'accès à l'argent mobile comme mesure du recours aux technologies financières. L'indice de développement financier d'un pays n'est pas la seule mesure du développement financier numérique. L'accès à l'argent mobile, outre qu'il permet de mesurer la pénétration des technologies financières, favorise le développement financier numérique.

Encadré 10

Examen des rôles respectifs des services financiers et du développement du secteur privé dans la promotion de la diversification des exportations en Afrique : Méthode

En vue de cerner les relations mutuelles entre services financiers, développement du secteur privé et diversification des exportations dans les pays africains, des modèles économétriques de régression dynamique de données de panel ont été utilisés pour déterminer si les différences significatives que présente la macrostructure du secteur des exportations selon les pays africains sont dues au différentiel de développement financier multidimensionnel entre les pays sur la période 2000-2020. Le modèle met aussi en lumière l'effet de l'accès au financement sur les marges extensives et intensives d'exportation des entreprises en Afrique. Les données sont extraites de la base de données sur le développement du secteur financier et de la base de données sur la diversification et la qualité des exportations du Fonds monétaire international, ainsi que des Indicateurs de développement mondial, de la base de données sur la dynamique des exportateurs et des Enquêtes sur les entreprises de la Banque mondiale. Les données couvrent 54 pays africains sur la période 2000-2020.

La méthodologie empirique proposée s'énonce comme suit :

$$ExportMeasure_{it} = \alpha + \varphi FD_{it} + \delta PSD_{it} + \omega (FD * PSD)_{it} + \eta X_{it} + \epsilon_{it}$$

La variable dépendante *ExportMeasure* est l'indice de Theil global des exportations, qui mesure la concentration des exportations au niveau macroéconomique, et *FD* mesure le développement du secteur financier. L'indice de développement financier, la part du crédit bancaire par rapport aux dépôts bancaires et la part du volume des primes d'assurance par rapport au PIB sont utilisés comme

indicateurs approchés du développement du secteur financier. PSD exprime le développement du secteur privé à l'aune du degré de protection des droits de propriété privée et de la gouvernance fondée sur des règles, du crédit intérieur accordé au secteur privé par les banques et du coût des procédures de création d'entreprise. X est un vecteur de variables de contrôle incluant le taux de croissance annuel du PIB, le taux de change, le capital humain, les dépenses publiques de santé en pourcentage du PIB et les mesures du développement des infrastructures comme la formation brute de capital fixe et l'accès à l'électricité ; ϵ est le terme d'erreur. α , φ , δ , ω , et η sont les coefficients à estimer dans le modèle.

$\delta + \omega * \overline{PSD}$ mesure la variation de la concentration des exportations due à l'amélioration du secteur financier, \overline{PSD} étant la valeur moyenne de l'indicateur de développement du secteur privé.

Si $\delta + \omega * \overline{PSD} > 0$ et que α , φ sont statistiquement significatifs, l'amélioration du secteur financier conduit à la concentration des exportations.

Si $\delta + \omega * \overline{PSD} < 0$ et que α , φ sont statistiquement significatifs, l'amélioration du secteur financier conduit à la diversification des exportations.

Si α , φ ne sont pas statistiquement significatifs, l'amélioration du secteur financier n'a pas d'effet sur la concentration des exportations au niveau macroéconomique.

Le modèle estime au niveau de l'entreprise le rôle que l'accès au financement joue dans les marges extensives et intensives d'exportation des entreprises en Afrique en utilisant le modèle de variables instrumentales suivant :

$$Exportmargins_i^* = \delta_0 + \delta_1 FinAccess_i^* + \delta_2 X_i + \epsilon_i$$

$Exportmargins$ représente le volume des exportations d'une entreprise. X_i est une matrice de variables de contrôle pour l'entreprise i . $FinAccess_i^*$ représente l'accès aux lignes de crédit ou aux prêts bancaires ; Z_i est l'instrument choisi. δ_0 , δ_1 et δ_2 représentent les coefficients à estimer dans le modèle. ϵ_i est le terme d'erreur.

Si $\delta_1 > 0$ et est statistiquement significatif, la probabilité que l'entreprise exporte augmente avec l'amélioration de l'accès aux lignes de crédit ou aux prêts bancaires.

Si $\delta_1 < 0$ et est statistiquement significatif, la probabilité de l'entreprise d'exporter diminue avec l'amélioration de l'accès aux lignes de crédit ou aux prêts bancaires.

Si δ_1 n'est pas statistiquement significatif, la probabilité de l'entreprise d'exporter ne dépend pas de l'amélioration de l'accès aux lignes de crédit ou aux prêts bancaires.

Le tableau 10.I ci-après récapitule les résultats de régressions avec des données de panel ayant pour unité les pays. Les résultats donnent à penser qu'au niveau macroéconomique existe une relation directe, mais statistiquement non significative, entre développement financier multidimensionnel et diversification des exportations. Au fur et à mesure que le secteur financier global se développe, l'accès au crédit s'améliore pour les entreprises et renforce leur aptitude à accroître la part des exportations de produits manufacturés par rapport à celle de produits primaires, ce qui se solde par une diversification croissante des exportations. Le tableau 10.II ci-après récapitule les caractéristiques au niveau microéconomique du développement financier, du comportement des entreprises exportatrices et de la diversification des exportations. Les technologies financières (en prenant pour indicateur le nombre de comptes enregistrés d'argent mobile pour 1 000 habitants) sont utilisées ici comme indicateur du développement financier pour évaluer empiriquement l'apport potentiel des technologies financières et de la finance alternative à la croissance et à la diversification des entreprises. Les résultats montrent que si le secteur privé et les technologies financières se développent en parallèle sans interaction dans un pays il tend à se spécialiser davantage, avec pour corollaire la concentration de ses exportations et non leur diversification. À l'opposé, leur interaction a pour effet de permettre au pays de diversifier ses exportations. Ce constat va dans le sens de Bollaert *et al.* (Bollaert et al., 2021), qui concluent que les externalités positives d'une croissance rapide des technologies financières sont porteuses d'une démocratisation de l'offre de services financiers susceptible d'aider les PME à mobiliser les fonds qui leur manquent pour financer la diversification de leurs exportations. Pour que ces interactions positives à fort impact produisent leurs effets dans une majeure partie des pays africains, les technologies financières doivent donc se développer encore jusqu'à atteindre le degré de maturité requis pour entraîner un changement de paradigme dans l'expansion et la diversification des exportations.

Tableau 10.1

Déterminants de la concentration des exportations au niveau macroéconomique en Afrique

Variable ordinaire	Notation	Moindres carrés regroupés	Panel dynamique
Indice de concentration de Theil	<i>TIE</i>		0,2652 ^a
L1			-0,159
Développement financier	<i>FD</i>	-7,5879 (7,374)	-23,0178 (32,339)
Droits de propriété privée et gouvernance fondée sur des règles	<i>PPRB</i>	-1,3302 ^a (0,308)	-0,0019 (1,255)
Développement financier x droits de propriété privée et gouvernance fondée sur des règles	<i>FD_FB</i>	5,1458 ^a (2,593)	2,04738 (10,327)
Ln (Taux de croissance annuel du PIB)	<i>GDP growth</i>	-0,0111 (0,111)	-0,0261 (,0561)
Accès à l'électricité	<i>ELEC</i>	-0,0010 ^b (0,005)	-0,0218 (0,015)
Dépenses de santé (en pourcentage du PIB)	<i>HExpofGDP</i>	0,0024 (0,009)	-0,0065 (0,007)
Scolarisation, secondaire (en pourcentage brut)	<i>Schooling</i>	-0,0168 ^c (0,009)	-0,0066 (0,007)
Taux de change officiel	<i>XR</i>	-0,0001 (0,0001)	0,00003 (0,002)
Formation brute de capital fixe	<i>GFCF</i>	-0,0036 (0,001)	-0,0041 ^c (0,002)
Intercept	<i>Cons_</i>	8,1985 ^b (0,994)	6,4449 (4,910)
Nombre d'observations		74	47
Nombre d'instruments			46
R-carré		0,4180	
Test de Sargan ^d chi(2)/30			47,64
Prob > chi(2)			0,075
Test d'autocorrélation (valeur-p)			0,0810

^a p < 0,1.^b p < 0,01.^c p < 0,05.^d Test pour les restrictions de suridentification dans les estimations de données de panel dynamique.

Note : Les erreurs types (regroupées par pays) sont indiquées entre parenthèses.

Abréviations : L1, premier décalage ; Ln, logarithme naturel ; prob, probabilité.

Tableau 10.II

Technologie financière, développement du secteur privé et concentration des exportations

Variable ordinaire	Notation	Moindres carrés regroupés	Panel dynamique
Indice de concentration de Theil	<i>TIE</i>		0,222
L1			(0,142)
Comptes monétaires pour 1 000 habitants	<i>Mmoney</i>	0,004 (0,003)	0,007 ^c (0,003)
Droits de propriété privée et gouvernance fondée sur des règles	<i>PPR</i>	-0,584 ^c (0,242)	0,849 ^b (0,318)
Droits de propriété privée et gouvernance fondée sur des règles x argent mobile	<i>PPR_PS</i>	0,002 (0,001)	-0,002 ^c (0,001)
Accès à l'électricité	<i>ELEC</i>	0,005 (0,006)	-0,026 (0,017)
Dépenses publiques de santé (en pourcentage du PIB)	<i>HexpofGDP</i>	0,011 (0,01)	-0,004 (0,009)
Inscription scolaire, secondaire (pourcentage brut)	<i>Schooling</i>	-0,007 (0,007)	-0,038 ^a (0,021)
Taux de change officiel	<i>XR</i>	0,0001 ^a (0,001)	0,001 (0,002)
Taux de croissance du PIB	<i>GDP</i>	-0,023 (0,107)	-0,049 (0,047)
Formation brute de capital fixe	<i>GFCF</i>	-0,01 ^b (0,003)	-0,00 (0,003)
Intercept	<i>Cons_</i>	6,457 ^b (0,515)	3,019 (2,057)
Nombre d'observations		73	47
Nombre d'instruments			46
R-carré		0,36	
Test de Sargan ^d chi(2)31			41,7
Prob > chi(2)			0,201
Test d'autocorrélation (valeur-p)			0,007

^a p < 0,1.^b p < 0,01.^c p < 0,05.^d Test pour les restrictions de suridentification dans les estimations de données de panel dynamique.

Note : Les erreurs types (regroupées par pays) sont indiquées entre parenthèses.

Abréviations : L1, premier décalage ; M-money, argent mobile ; prob, probabilité.

Source : Calculs de la CNUCED, d'après UNCTAD, forthcoming-b.

L'étude empirique résumée dans l'encadré 10 indique qu'au fur et à mesure du développement du secteur financier global, l'accès au crédit s'améliore pour les entreprises et renforce leur aptitude à accroître la part des exportations de produits manufacturés par rapport à celles de produits primaires, ce qui se solde par une diversification accrue des exportations. Ces résultats concordent avec ceux d'Acemoglu et Zilibotti (Acemoglu and Zilibotti, 1997) et de DeRosa (DeRosa, 1992).

Les modes de financement alternatif peuvent aider à résorber le déficit d'investissement des start-up, des microentreprises et des petites et moyennes entreprises



Déficit de financement de **416 milliards de dollars*** (2018-2019)

*Source : Société financière internationale (SFI).

Le secteur privé, en particulier les microentreprises et les petites et moyennes entreprises, constitue le socle de la croissance et du développement de l'économie²⁶. Par son rôle, le secteur privé a contribué à diversifier et mettre à niveau les modèles d'exportation, à attirer des investissements dans les secteurs de croissance et à favoriser l'innovation dans les industries nationales, la productivité et les exportations, et il a ainsi aidé à développer et renforcer le tissu économique de nombreux pays avancés et marchés émergents. Dans beaucoup de pays en développement, d'Afrique en particulier, l'apport potentiel du secteur privé est souvent limité par des contraintes financières et d'autres obstacles qui amoindrissent la croissance et les chances de survie des entreprises, ainsi que leur contribution au commerce et à la productivité sur les marchés intérieurs. Selon la Société financière internationale (International Finance Corporation, 2017, and updated data for 2018-2019), l'Afrique compte dans son secteur formel

²⁶ Une entreprise est qualifiée de microentreprise, de petite ou de moyenne entreprise si ses actifs, ses revenus et le nombre de ses employés demeurent inférieurs à un certain seuil. Une microentreprise compte moins de 10 employés, une petite entreprise moins de 50 et une moyenne entreprise moins de 250. Les montants des actifs ou revenus des microentreprises et des petites et moyennes entreprises varient selon les pays. Aux fins du présent rapport, les microentreprises et les petites et moyennes entreprises sont définies en fonction du nombre de leurs employés (European Commission, 2022 ; United Nations Development Programme, 1999).

quelque 50 millions de microentreprises et de petites et moyennes entreprises, dont les besoins de financement non satisfaits se montent à 416 milliards de dollars par an²⁷. Le Nigéria représente environ 38 % du total des besoins de financement des microentreprises et des petites et moyennes entreprises en Afrique. Au Niger, les microentreprises et les petites et moyennes entreprises du secteur formel, relativement peu nombreuses (autour de 8 000), sont soumises à de fortes contraintes de crédit ; le déficit de financement équivaut à 44 % du PIB du pays. Les contraintes de crédit auxquelles de nombreuses microentreprises et petites et moyennes entreprises sont confrontées peuvent avoir des effets défavorables sur leurs ventes, la croissance de leurs bénéfices et leurs exportations.

Les services fournis par le secteur bancaire poussent fortement les pays à se spécialiser dans la production et l'exportation de produits de base pour lesquels ils bénéficient d'un avantage comparatif, tandis que le secteur des assurances apporte un coussin amortisseur aux pays désireux de diversifier leur panier d'exportations. Dans la plupart des pays africains, même durant les phases de développement du secteur bancaire, les banques ne fournissent pas de services à toutes les entreprises qui pourraient y avoir recours à cause des problèmes liés que sont les asymétries d'information et les coûts élevés de transaction. C'est pour des causes similaires que dans la plupart des pays africains le processus d'octroi de crédits bancaires est structuré de telle manière qu'il empêche la majeure partie des entreprises, surtout les plus petites, de prendre des risques supplémentaires en s'aventurant dans de nouvelles lignes de produits. Le secteur de l'assurance contribue quant à lui grandement à répartir les risques et encourage ainsi les pays à se lancer dans de nouvelles lignes de produits et sur de nouveaux marchés. La protection des droits de propriété privée et les services bancaires jouent un rôle complémentaire dans la diversification des exportations car développer le secteur bancaire sans garantir un bon degré de protection des droits de propriété privée ne suffit pas à induire une diversification des exportations.

Eu égard aux spécificités des besoins de financement des entreprises africaines et aux difficultés qu'elles éprouvent pour se procurer des fonds auprès des sources de financement traditionnelles, en particulier les banques, il faut envisager d'optimiser le recours aux modalités, pratiques et technologies innovantes de financement (par exemple, les technologies financières) afin d'ouvrir à ces entreprises l'accès au crédit et au financement externes (par endettement ou par prise de participation). Les technologies financières peuvent aider les pays africains à assurer l'inclusion financière

²⁷ Calculs d'après la Société financière internationale (International Finance Corporation, 2017, and updated data for 2018-2019) (www.ifc.org).

et sociale en remédiant aux déficiences dans l'allocation des ressources que présente le secteur bancaire traditionnel et en offrant des possibilités économiques qui favorisent l'accès au financement et le développement social (Ding et al., 2018 ; Salampasis and Mention, 2018). Les technologies financières doivent une partie de leur popularité croissante à leur aptitude à surmonter des obstacles de longue date auxquels sont imputables la sous-représentation des PME sur les marchés financiers. Des éléments empiriques donnent à penser que le recours aux technologies financières peut contribuer à réduire le taux de rejet des demandes de financement d'opérations commerciales, en particulier des petites entreprises (Lee et al., 2021). Les prestataires de services financiers peuvent recourir à l'analyse des mégadonnées et à l'intelligence artificielle pour rendre moins coûteuse l'analyse des données financières des PME et prendre des décisions de crédit sans imposer la charge que constitue la présentation d'une pléthore de documents officiels. Établir ces documents peut être particulièrement coûteux pour les petites entreprises, avec lesquelles les montants en jeu sont assez faibles et les transactions peu fréquentes. Dans d'autres régions en développement, ce rôle potentiel et les avantages que présentent les technologies financières pour le financement des PME sont déjà manifestes. Ainsi, en Asie, plusieurs exemples illustrent l'apport des technologies financières aux PME, en particulier le système de score de crédit faisant appel à l'intelligence artificielle que finance la Banque asiatique de développement. Ce système a permis de financer à hauteur de 50 000 dollars plus de 8 000 PME dans la sous-région du Grand Mékong. Pareillement, en Chine la plateforme de prêt en ligne 310 du groupe Ant, basée sur l'intelligence artificielle a déjà permis d'accorder des prêts à 29 millions de PME et de maintenir sous 2 % le ratio des prêts non performants, même au plus fort de la pandémie de COVID-19 (Lee et al., 2021).

Les technologies financières se diffusent en Afrique, où les investissements dans ce secteur ont dépassé 2 milliards de dollars en 2021 (fig. 24), sans pour autant atteindre le degré de développement à partir duquel les économies peuvent en tirer parti pour soutenir le financement d'activités productives à valeur ajoutée. Ainsi, l'argent mobile,

Les investissements dans les entreprises du secteur des technologies financières en Afrique

ont atteint un montant record à plus de 2 milliards de dollars* en 2021



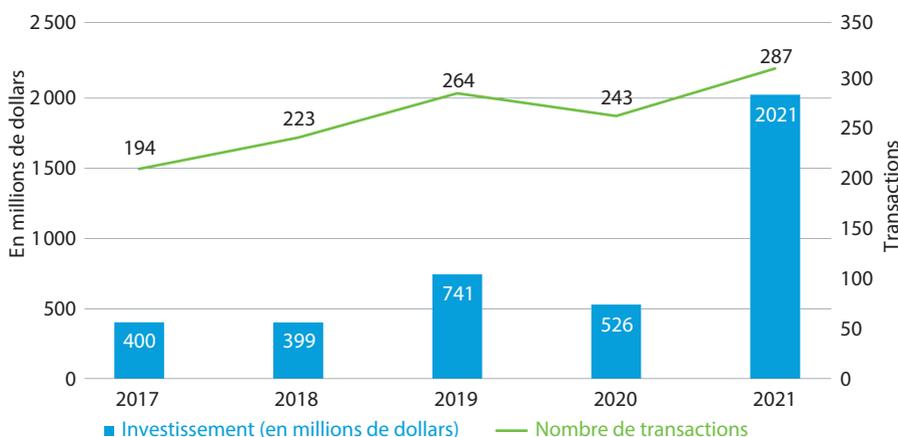
*Source : FinTech Global (2022).

technologie financière la plus courante en Afrique, ne sert encore qu'à octroyer des microprêts à court terme aux demandeurs. Les paiements et les transferts de fonds (26 % des transactions en 2021), les prêts entre particuliers (19 %) et la technologie de gestion du patrimoine (14 %) sont les branches dominantes du secteur africain des technologies financières (fig. 25). Une des entreprises de la branche des paiements et des transferts de fonds mérite d'être signalée : OPay. Cette plateforme de points de vente et de paiement mobile basée au Nigéria, qui a levé 400 millions de dollars en 2021 et revendique 160 millions d'utilisateurs actifs, a élargi l'accès des très nombreuses personnes non bancarisées du Nigéria à ces services (Fintech Global, 2022).

Dans la branche des prêts entre particuliers, en 2021 MNT-Halan, prêteur non bancaire et plateforme de paiement basée en Égypte, a levé 120 millions de dollars en tirant parti du nouveau dispositif réglementaire (prévoyant par exemple l'attribution de licences de microfinancement, de financement de la consommation et de porte-monnaie électroniques) et des mesures de soutien (dont la création d'un fonds pour les technologies financières et l'innovation) introduites par la Banque centrale d'Égypte pour renforcer le marché des technologies financières (Fintech Global, 2022). On ne saurait trop insister sur l'importance d'avoir conscience des possibilités qui s'offrent à l'Afrique de diversifier ses exportations et des synergies entre technologies financières et protection des droits de propriété.

Figure 24

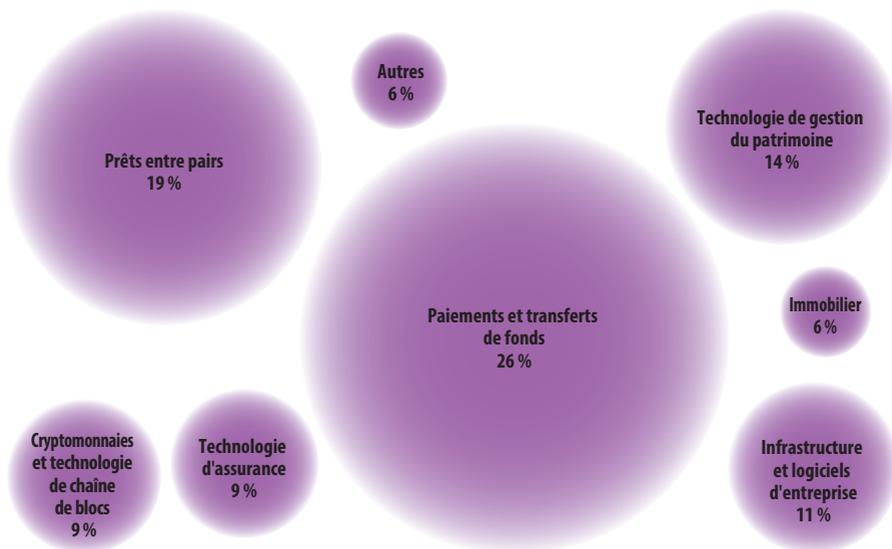
Investissements dans le secteur des technologies financières en Afrique, 2017-2021



Source : CNUCED, d'après des données de Fintech Global, 2022.

Figure 25

Investissements dans le secteur des technologies financières par branches : Part des transactions, 2021



Source : CNUCED, d'après des données de Fintech Global, 2022.

Les technologies financières ne sont toutefois pas dénuées de risques. Le caractère innovant, l'opacité et la complexité des processus inhérents aux modèles économiques du secteur des technologies financières, dont les utilisateurs peuvent n'avoir qu'une connaissance limitée, se traduisent souvent par un risque accru de pertes découlant d'activités frauduleuses ou de comportements répréhensibles de la part des opérateurs ou de tierces parties. Le Conseil de stabilité financière (Financial Stability Board, 2017) a identifié plusieurs risques pesant sur la stabilité financière et la protection des clients liés à l'adoption des technologies financières, en particulier sur les marchés où les cadres réglementaires et les mécanismes de surveillance laissent à désirer. Parmi les risques identifiés figurent : une mauvaise gouvernance ou un mauvais contrôle des processus, susceptible de perturber la fourniture de services financiers ou d'infrastructures critiques ; des cyberattaques visant l'activité financière et des effets de propagation aux institutions financières interconnectées ; l'incertitude entourant la responsabilité des pertes (en particulier en l'absence de systèmes d'arbitrage juridique et réglementaire solides) susceptible de nuire à la confiance des investisseurs et des entreprises dans

le système ; la volatilité excessive de certains services ou modèles économiques liés aux technologies financières, qui peut facilement perturber le fonctionnement global des marchés des actifs et du crédit (Financial Stability Board, 2017). La plupart des pays africains ne se sont pas encore dotés de politiques et dispositions réglementaires relatives aux technologies financières, ce qui limite leur aptitude à faire face efficacement à ces risques et réduit ainsi leurs possibilités de tirer parti de l'apport potentiel des technologies financières et de la finance alternative à la diversification (UNCTAD, forthcoming-b).

Au fur et à mesure que les entreprises obtiennent un accès plus large et à meilleur coût aux lignes de crédit ou aux prêts des institutions financières, la probabilité s'accroît qu'un nombre grandissant d'entreprises exportatrices pénètrent sur de nouveaux marchés (marge extensive) et que le volume de produits exportés par les entreprises augmente (marge intensive), l'effet de la marge intensive étant relativement plus marqué (encadré 10). L'élimination de certains des obstacles au financement d'amorçage et de démarrage des PME et la mise en place de cadres juridiques et d'un dispositif réglementaire propices au développement de structures et d'instruments de financement novateurs adaptés aux PME sont donc des éléments majeurs pour promouvoir la diversification des exportations. La réglementation est essentielle pour protéger le secteur financier aussi bien que ses clients. L'innovation financière induit souvent une complexification de la réglementation car toute innovation, même positive, introduit dans le système financier de nouvelles vulnérabilités susceptibles de le perturber en l'absence de contre-mesures. Dans les pays en développement, la réglementation est devenue plus stricte en raison de la rareté des ressources et des capacités limitées. La pandémie et ses retombées, conjuguées à un recours accru aux nouveaux outils des technologies financières pour effectuer des transactions face à l'évolution de la conjoncture mondiale ou jeter de nouvelles bases pour la reprise, ont aussi fait naître la crainte d'une technologie financière non réglementée porteuse de menaces pour les entreprises et pour la protection des consommateurs. Dans la section 3.2 ci-après sont examinées plusieurs innovations réglementaires introduites en réaction à certaines innovations financières. Encadrées par des mesures réglementaires adéquates, les technologies financières peuvent élargir l'accès des PME au financement à long terme en concourant à remédier au problème d'asymétrie de l'information dont pâtit le processus décisionnel des PME en matière de financement et, ainsi, à canaliser les fonds plus facilement vers ce secteur traditionnellement négligé bien que prometteur. Une protection renforcée des droits de propriété et une gouvernance fondée sur des règles, outre qu'elles garantissent aux entreprises, en particulier aux PME, des conditions de concurrence équitables, constituent des préalables pour promouvoir la diversification des exportations.

3.2 Lever les obstacles à la contribution potentielle des services financiers à la diversification des exportations

La demande croissante de modalités rapides et simplifiées d'obtention de prêts commerciaux a conduit de nombreuses banques et institutions financières à recourir aux technologies numériques pour moderniser leurs activités dans ce domaine (The Business Research Company, 2021). La transition numérique donne aux banques les moyens de cibler de nouvelles catégories de clients et de proposer des solutions centrées sur le client, ce qui rend plus efficace l'activité de prêt commercial. Elle améliore aussi l'accès au financement et au crédit, processus qui autrement peut être complexe et lent, surtout pour les PME. Les perturbations occasionnées par la pandémie ont donné un nouvel élan à la transformation numérique des entreprises, qui ont davantage eu recours aux nouvelles technologies numériques, comme l'intelligence artificielle, l'Internet des objets, les mégadonnées, la chaîne de blocs, la bande C de cinquième génération (communément appelée 5G), l'impression tridimensionnelle, la robotique, les drones, l'édition de gènes, la nanotechnologie et le solaire photovoltaïque. Ces technologies sont encore absentes sur de nombreux marchés africains, alors qu'elles pourraient accroître la productivité des entreprises, favoriser la création d'emplois, renforcer le commerce et la compétitivité et favoriser la diversification économique (Economic Commission for Africa, 2020).

Des marchés de services commerciaux et financiers numérisés sont en cours de constitution en Afrique, même si les progrès accomplis dans la transformation numérique y sont lents et inégaux selon les économies, en fonction du degré de développement, et selon les secteurs. Le commerce se numérise toujours plus dans le monde : la valeur des transactions de commerce électronique entre entreprises dépasse 15 000 milliards de dollars par an, auxquels s'ajoutent 1 000 milliards de dollars de transactions entre entreprises et particuliers (Statista, 2022). Le commerce électronique africain est lui aussi en croissance rapide, avec un taux de croissance annuel estimatif de 18,07 % (taux composé sur la période 2022-2025), ce qui laisse entrevoir un marché de 72 milliards de dollars d'ici à 2025 (Statista, 2022). L'économie numérique de l'Afrique devrait dépasser 300 milliards de dollars d'ici à 2025 grâce à l'énorme taux de pénétration du mobile (McKinsey and Company, 2013).

Les communautés économiques régionales d'Afrique ont, entre autres solutions pour répondre aux besoins du commerce électronique transfrontière, mis en place des systèmes de paiement régionaux, tels que le Système régional de paiement et de règlement du Marché commun de l'Afrique orientale et australe, le Système de

paiement de l'Afrique orientale et le Système régional intégré de règlement électronique de la Communauté de développement de l'Afrique australe. À l'échelle du continent, dans le cadre de la Zone de libre-échange continentale africaine, la Banque africaine d'import-export a mis au point une plateforme panafricaine de paiement et de règlement, qui devrait faciliter les transactions en permettant aux expéditeurs et aux destinataires d'effectuer des paiements transfrontières en monnaies locales. S'ils veulent être certains de tirer parti des avantages de la transformation numérique, les pays africains seront amenés à prendre diverses dispositions, notamment : formuler pour tous les secteurs des plans adaptés à leur niveau de développement économique ; renforcer les capacités et mettre en place des catalyseurs pour la transformation sectorielle ; promouvoir la collaboration entre les entreprises, les consommateurs et les pouvoirs publics afin d'instaurer un climat propice à l'adoption et à l'utilisation des applications numériques.

La mise en place d'infrastructures et de plateformes de soutien qui permettent de faciliter le commerce et la finance numériques est essentielle pour le secteur privé. La transformation numérique, soutenue par des initiatives tendant à faciliter l'activité économique, à approfondir les marchés de capitaux nationaux et à attirer les capitaux privés, rendra possible des avancées majeures vers l'élimination des obstacles à la contribution potentielle des services financiers et vers l'intensification du rôle des PME en tant que moteur de la diversification des exportations.

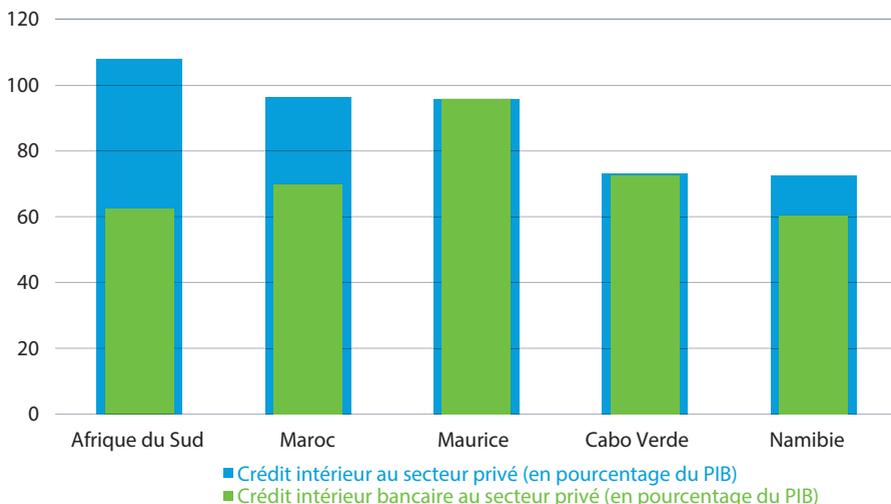
3.2.1 Réduire les risques liés au financement des petites et moyennes entreprises

Dans de nombreux pays africains, l'accès des PME au financement par le canal des institutions financières traditionnelles, en particulier les banques commerciales, est entravé par des normes rigoureuses concernant les fonds propres, le ratio de liquidité et le ratio d'effet de levier, ce qui réduit les possibilités d'accorder des lignes de crédit à long terme et à haut rendement. La montée des marchés de prêts alternatifs ouvre des possibilités de combler le déficit de financement des PME en permettant aux entreprises de lever des fonds sans passer par une banque traditionnelle. Ce marché en plein essor n'est toutefois pas dénué de risques. Comme exposé plus haut, l'absence de réglementation et de normes universelles sur certains de ces marchés de prêts non bancaires, du type technologies financières, est génératrice de risques susceptibles de compromettre les résultats escomptés en termes de facilitation et de diversification du financement, en particulier pour les PME. Les mécanismes qui pourraient contribuer à atténuer les risques liés à l'accès des PME aux financements traditionnels et alternatifs et d'autres considérations à ce sujet sont exposés ci-après.

Les prêts accordés à des PME par des sources financières traditionnelles, en particulier le secteur bancaire, se caractérisent le plus souvent par des taux d'intérêt et des coûts de transaction élevés, ce qui renchérit les prêts et les lignes de crédit bancaires. Dans de nombreux cas, l'absence d'antécédents des PME en matière de crédit, la faiblesse de leur assise financière, leur expérience commerciale limitée et la faible diversification de leurs activités font qu'il est plus risqué d'accorder un prêt ou un investissement à une PME qu'à une grande entreprise. Un accès insuffisant au crédit bancaire peut empêcher le secteur des PME de contribuer comme il le pourrait à la croissance économique globale et à la création d'emplois. Le volume des prêts aux PME (mesuré par le volume du crédit intérieur au secteur privé exprimé en pourcentage du PIB) a augmenté en Afrique, avec 28 % du PIB en 2020, mais il demeure faible en comparaison d'autres régions et de certains groupements économiques. La région de l'Asie de l'Est et du Pacifique arrive en tête, avec un ratio prêts aux PME/PIB de 171,6 % en moyenne en 2020, suivie par les membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (160,5 %) l'Europe et l'Asie centrale (96,1 %) et l'Amérique latine et les Caraïbes (59,8 %) (World Bank, 2022). Les pays de la région de l'Afrique présentent de grandes disparités, l'Afrique du Sud arrive en tête avec un ratio prêts aux PME/PIB de 107,8 % en 2020, précédant le Maroc (96,3 %), Maurice (95,9 %), Cabo Verde (73,2 %) et la Namibie (72,5 %). C'est dans ces mêmes pays que les ressources financières que les banques fournissent au secteur privé sont les plus accessibles et abordables (fig. 26). Ce ratio prêts aux PME/PIB est faible dans des pays comme la Gambie, la République démocratique du Congo, la Sierra Leone, le Soudan du Sud et le Zimbabwe, où il n'atteint pas 10 %.

Dans les pays africains où le volume du crédit aux PME est le plus élevé, l'accès du secteur privé à des prêts bancaires à un coût abordable est principalement imputable aux mesures prises pour soutenir la croissance et la compétitivité des PME et aux mécanismes de financement innovants établis pour réduire les risques tels qu'évalués et pris en compte par les banques et les autres institutions financières dans leur décision d'accorder ou non un crédit à une entreprise. Dans ces pays, l'écosystème du secteur financier (institutions financières, institutions non financières, organismes de régulation et banques centrales) a fourni aux PME des produits et services financiers et non financiers spécialisés et a facilité l'instauration d'un climat commercial propice à la réduction des coûts des entreprises et à l'amélioration de la productivité globale. Face à ce qu'ils considèrent comme un échec du marché à financer les PME, certains États ont institué des programmes de garantie des prêts aux petites entreprises destinés à financer des propositions commerciales viables soumises par des entreprises dépourvues d'antécédents en matière de crédit ou de garanties de contrepartie.

Figure 26

Prêts aux petites et moyennes entreprises dans certains pays africains en 2020

Source : CNUCED, d'après les données de la base des Indicateurs du développement dans le monde de la Banque mondiale.

Les banques de développement, dont les nationales et les régionales, peuvent grandement concourir à faciliter l'accès des PME au financement, que ce soit sous forme de prêts ou de prises de participation, de financement de garanties de risque à des fins de développement commercial ou d'appui aux entreprises orientées vers l'exportation dans les secteurs agricole et manufacturier. Ces banques présentent en outre l'avantage d'avoir un portefeuille diversifié et d'être assez bien capitalisées, ce qui leur permet d'obtenir des garanties de prêts et de recettes et d'accorder des crédits en monnaie locale aux PME (en particulier les banques nationales de développement). Cela réduit le risque lié à l'asymétrie de devises et d'autres risques inhérents aux profils des PME en Afrique ou au milieu dans lequel elles opèrent (Economic Commission for Africa, 2020).

La mutualisation des risques liés au financement des PME, sous la forme d'un dispositif de crédit complémentaire à deux niveaux par exemple, constitue un autre moyen de réduire ces risques. Dans un tel dispositif, une institution financière reçoit d'une entité une garantie de remboursement de son prêt à une PME et en contrepartie cette PME paie des frais de garantie de crédit à l'entité garantissant son emprunt. Ces mécanismes

ont encore gagné en intérêt durant la pandémie de COVID-19, qui a été cause de déconvenues et de détresse financières pour les pays et les entreprises. En Afrique du Sud, par exemple, en mai 2020, l'État (Trésor public, Banque de réserve sud-africaine et Association des banques d'Afrique du Sud) a lancé un projet de garantie de prêt COVID-19 pour les PME doté de 200 milliards de rand (soit 13,7 milliards de dollars)²⁸ dans le cadre de sa réponse à la pandémie de COVID-19 et de son plan de relance économique (Government of South Africa, 2020a). En mars 2022, l'État sud-africain a lancé un nouveau projet de redressement des entreprises doté de 20 milliards de rand (soit 1,34 milliard de dollars)²⁹ pour soutenir les PME malmenées par la pandémie (Government of South Africa, 2020b). Ce projet prévoit une garantie de prêt en lien avec les fonds propres de l'entreprise et des garanties de prêt aux petites entreprises qui faciliteront l'accès des petites et moyennes entreprises aux fournisseurs agréés de prêts non bancaires.

Certains pays ont mis en place des dispositifs d'assurance-crédit à l'exportation ou des facilités d'importation et d'exportation pour aider les entreprises exportatrices à couvrir les risques commerciaux et politiques susceptibles d'amener un acheteur à crédit à faire défaut ou pour aider les exportateurs, en particulier les PME, à accéder aux services d'assurance-crédit et à améliorer ainsi l'accès au financement de leurs opérations commerciales. Les dispositifs d'assurance-crédit à l'exportation offrent d'autres avantages encore ; ils facilitent en particulier les paiements d'avance en espèces, les lettres de crédit et divers autres documents requis pour garantir les recettes à l'exportation. L'encadré 11 présente l'exemple de Maurice. Le Gouvernement ghanéen, autre exemple, a quant à lui créé en 1994 la Société de garantie à l'import-export pour apporter aux PME des garanties de crédit et des solutions générales de gestion des risques financiers. En 2016 cette société a fusionné avec la Société de financement à l'exportation et le Fond pour le développement agricole et industriel et le commerce à l'exportation et fait place à la Banque d'export-import du Ghana (Ghana Exim Bank, 2022). Au Ghana, les PME comptent pour près de 92 % dans le total des entreprises, contribuent à hauteur d'environ 70 % au PIB et fournissent près de 85 % des emplois (Li et al., 2021). Eu égard au poids des PME dans l'économie ghanéenne et à leur potentiel comme moteur de la diversification et de la transformation structurelle, certaines des mesures que le Gouvernement ghanéen a mises en œuvre concourront sensiblement à lever les contraintes de crédit des PME, à améliorer leur accès au financement et à renforcer leur compétitivité et leur accès au marché.

²⁸ Au taux de change au moment de la rédaction soit 1 rand sud-africain = 0,068 dollar.

²⁹ Ibid.

Encadré 11

Maurice : Le rôle de l'État dans la facilitation des prêts aux petites et moyennes entreprises

À Maurice, les PME représentent environ 99 % du total des établissements opérant dans les différentes branches d'activité de l'économie. Elles comptent pour environ 40 % dans le PIB et pour 56 % dans l'emploi. Selon le dernier recensement de l'activité économique effectué par le Bureau de statistique de Maurice, les trois principales branches dans lesquelles opèrent les PME du pays sont le commerce de gros et de détail (31,5 %), l'agriculture traditionnelle (16 %) et le transport et l'entreposage (14 %). Le commerce de gros et de détail (services situés dans le bas de la chaîne de valeur) contribue à lui seul à plus de 30 % de l'emploi total. Parmi les facteurs qui ont contribué à la croissance des PME dans le pays figurent la disponibilité de financements à des conditions avantageuses, une situation économique favorable, la concurrence, les politiques et réglementations publiques et la technologie. Le Gouvernement mauricien a pris diverses dispositions pour soutenir la croissance des PME, faciliter leur accès au financement et accroître leur compétitivité. Il a en particulier mis en place les structures suivantes : l'Autorité de développement des petites et moyennes entreprises, chargée de soutenir et faciliter le développement des PME locales ; la Société d'investissement publique, fondée par l'État pour financer des projets entrepreneuriaux à fort potentiel de croissance et aider les entreprises à acquérir une position de force dans leur branche ; Entreprise Maurice, qui aide les entreprises locales à se développer sur les marchés régionaux et internationaux et à faire face à la concurrence internationale en leur donnant des conseils sur les obstacles techniques au commerce et sur les exigences sanitaires et phytosanitaires, entre autres ; Maubank, société d'État qui exerce des activités de banque de détail, de banque pour les PME et de banque d'affaires, aux niveaux local et international, et offre aux PME des solutions bancaires spécialisées. La vision du Gouvernement mauricien pour le secteur des PME est claire : développer un secteur des PME dynamique, orienté vers l'exportation appelé à constituer le socle d'une croissance durable des exportations de Maurice.

L'écosystème financier mauricien a aussi contribué à soutenir la croissance des PME et à conforter leur rôle dans l'économie. Le secteur bancaire fournit au secteur privé à un coût abordable un large éventail de services financiers spécialisés : administration de fonds ; services de garde ; tutelle ; prêts structurés ; financement commercial structuré ; gestion de portefeuilles internationaux ; banque d'affaires ; activités de clientèle privée ; trésorerie ; financement spécialisé. En se positionnant en tant que plateforme technologique financière viable et en offrant un climat des affaires stable et une culture de gouvernance d'entreprise bien établie, Maurice est à même d'attirer des investisseurs étrangers et locaux et d'assurer aux PME (locales et étrangères) un accès au financement. La profondeur du secteur financier mauricien offre aussi des possibilités prometteuses de retombées avantageuses sur d'autres segments de l'économie et sur des entreprises et services à croissance durable.

Source : CNUCED, d'après le Gouvernement mauricien et le Centre du commerce international, sans date ; Roopchund, 2020 ; Statistics Mauritius, 2020.

3.2.2 Faciliter l'innovation dans le financement du secteur privé

La faible appétence des banques aux risques liés au financement des PME et les coûts d'emprunt élevés que les PME doivent supporter, faute de garanties suffisantes ou du fait de la faible visibilité de leurs transactions, limitent leur accès aux services financiers traditionnels à un coût abordable. Les PME ont en revanche à leur disposition un large éventail de mécanismes de financement innovants susceptibles de mieux répondre à leurs besoins financiers et de les aider à atteindre leurs objectifs en matière de développement commercial et d'exportation. Outre les systèmes de garantie et autres mécanismes de mutualisation des risques, divers véhicules et instruments de financement innovants peuvent aider les entreprises à lever des fonds à des fins de démarrage, de croissance, de productivité et d'exportation, à savoir : le capital-investissement ; le capital-risque ; les investisseurs providentiels ; les technologies financières. La téléphonie mobile et les services d'argent mobile se sont enracinés dans de nombreux pays africains et desservent des zones et marchés auparavant non bancarisés. En 2017, plus de la moitié des 282 fournisseurs de services d'argent mobile que comptait le monde étaient basés en Afrique (McKinsey and Company, 2017). Les progrès significatifs en matière de services bancaires mobiles et de prêts entre pairs alimentent la croissance des PME en Afrique du Sud, au Ghana, au Kenya, en République-Unie de Tanzanie et au Rwanda. Au Kenya, à l'Equity Bank de 60 à 70 % des transactions se font par la voie numérique et le service bancaire mobile M-Shwari accorde 80 000 prêts à la consommation par mois (Economic Commission for Africa, 2020).

Des plateformes de financement par prise de participation et par endettement pour les microentreprises et les petites et moyennes entreprises, comme les plateformes de financement participatif et de prêt entre pairs, sont aussi en voie d'émergence. En facilitant la levée de fonds sur l'Internet, les plateformes de financement participatif permettent aux entreprises d'augmenter leur capital ou d'emprunter. Les plateformes de prêt entre pairs mettent elles aussi la mise en relation en ligne des prêteurs et des emprunteurs et facilitent ainsi l'accès des PME au financement. Les opérations de financement participatif et de prêt entre pairs sont encore chose rare en Afrique, ce en raison du faible taux de pénétration d'Internet, du coût élevé des services d'Internet et de la faiblesse des structures et normes réglementaires. Certaines plateformes africaines de prêt entre pairs semblent néanmoins prometteuses, en particulier : Kiakia³⁰, basée au Nigéria, qui permet d'obtenir des prêts privés ou commerciaux d'un petit montant à faible taux d'intérêt (0,80 %) et à échéance courte (sept à trente jours) ; RainFin³¹,

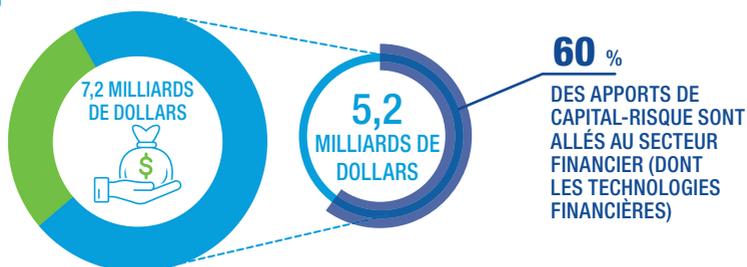
³⁰ Voir <https://kiakia.co/> (consulté le 13 mai 2022).

³¹ Voir www.rainfin.com/ (consulté le 13 mai 2022).

basée en Afrique du Sud, qui permet aux emprunteurs d'obtenir des capitaux à un coût abordable (à un taux annuel minimum de 10,25 % sur une durée de six à vingt-quatre mois) et aux investisseurs (institutionnels et individuels) d'accéder à une nouvelle classe d'actifs (le crédit alternatif) et d'obtenir des rendements à taux fixe intéressants. Avec l'essor récent des plateformes de prêt entre pairs et de financement participatif, le total des prêts a augmenté d'environ 300 % et, selon des estimations, ce marché devrait atteindre 2,5 milliards de dollars d'ici à 2025³². Pezesh³³, plateforme de technologies financières basée au Kenya, qui met elle aussi en relation des petites et moyennes entreprises mal desservies et leur permet d'augmenter leur capital en levant des fonds auprès de banques, d'institutions de microfinancement et d'autres institutions financières, a enregistré un taux de croissance annuel de 50 %, avec 1 million de dollars décaissés entre 2016 et 2020 (Platform Africa, 2021). Les plateformes de prêt entre pairs ont le potentiel de débloquer l'accès des PME au financement et de contribuer ainsi à combler le déficit de financement des PME et à soutenir leur croissance.

Le capital-investissement (financement par prise de participation, capital-risque, acquisition de la dette d'une société non cotée dite « dette privée », etc.) est une autre source majeure de financement pour les PME en Afrique, en particulier pour celles qui sont orientées vers la technologie et ont de bonnes perspectives de croissance. Les start-up et les petites entreprises suscitent un intérêt particulier de la part des sociétés

Le capital-risque, crucial pour les PME, a représenté 5,2 milliards de dollars sur les 7,2 milliards* de capital-investissement en 2021



*Source : African Private Equity and Venture Capital Association (2022b).

³² Voir www.platformafrica.com/ (consulté le 13 mai 2022).

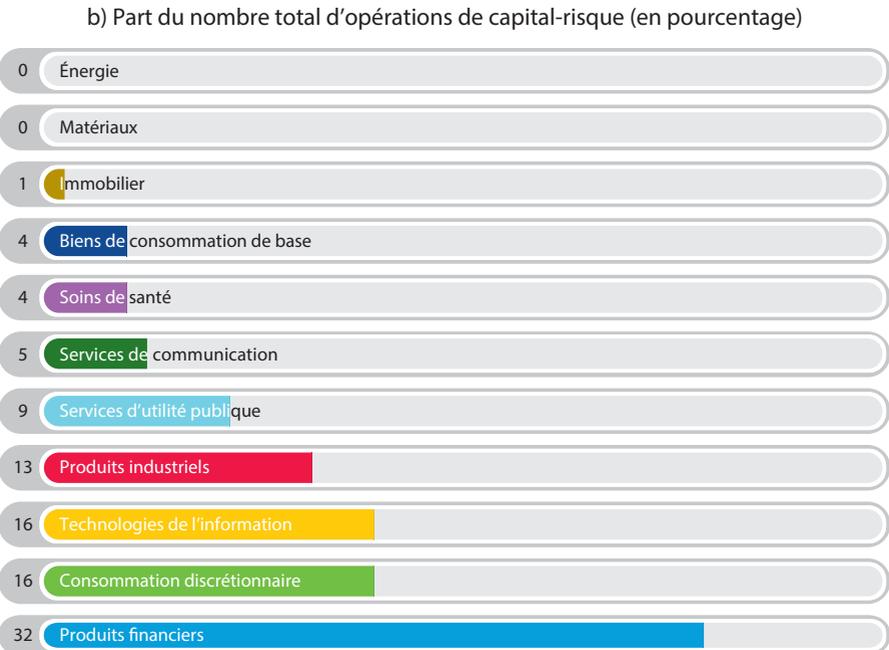
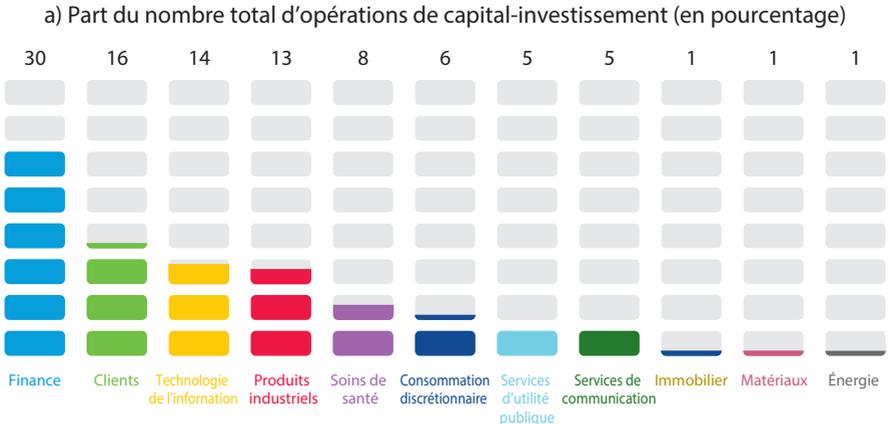
³³ Voir <https://pezesh.com/> (consulté le 13 mai 2022).

de capital-risque, dont l'activité consiste à investir dans de telles entreprises, à haut risque mais au potentiel de croissance exponentielle, dans l'espoir d'en obtenir un retour sur investissement élevé ou une plus-value en s'en retirant ou en vendant leur participation à l'occasion d'une introduction en bourse. Les entreprises qui ont recours au mécanisme du capital-investissement lèvent des fonds en échange d'une prise de participation dans leur capital. Ce mécanisme présente des risques aussi bien pour la PME concernée, qui cède une partie du contrôle de son processus décisionnel, que pour l'investisseur, dont le retour sur investissement est lié à la réussite de la PME. Les avantages du financement par prise de participation et par le capital-risque, qui donne lieu à des investissements spécialisés en fonction du stade de développement de l'entreprise (démarrage, développement de produits, création de revenus, rentabilité) ou de son cycle (amorçage, première, deuxième ou dernière levées de fonds) ne se limitent pas à l'apport de fonds de roulement ou d'un financement externe. Parmi leurs autres avantages figurent le renforcement des connaissances commerciales et institutionnelles et la possibilité d'accroître les taux de réussite et de croissance des entreprises et de soutenir le développement des entreprises en Afrique. En dépit des difficultés que soulève l'accès au financement par le recours au capital-investissement et au capital-risque, ce marché est florissant sur le continent africain ; le nombre d'opérations de capital-investissement y a en effet atteint le chiffre record de 429 en 2021 pour une valeur de 7,4 milliards de dollars, en augmentation de 85 % par rapport à 2020 (3,4 milliards de dollars) (African Private Equity and Venture Capital Association, 2022a). En 2021, 650 opérations de capital-risque d'une valeur cumulée de 5,2 milliards de dollars ont été effectuées par 604 entreprises (African Private Equity and Venture Capital Association, 2022b). En 2021, la finance (30 % du nombre total d'opérations), la consommation discrétionnaire (16 %) et les technologies de l'information (14 %) ont été les branches les plus attrayantes pour les bailleurs de capital-investissement (fig. 27). Cette ventilation par branche met en lumière une forte contribution au financement et à la croissance des entreprises technologiques et facilitées par la technologie, branche dans laquelle s'engage un nombre croissant de start-up et de PME dans plusieurs pays africains. En 2021 toujours, environ 60 % des apports de capital-risque (en valeur) sont allés à des entreprises financières, dont une grande partie à des entreprises de technologies financières (31 % du nombre total d'opérations de capital-risque) (African Private Equity and Venture Capital Association, 2022b).

Quand le capital-risque et le capital-investissement ne peuvent pas répondre aux besoins de financement des start-up ou des entreprises en phase postamorçage, ces entreprises peuvent lever des capitaux en recourant à d'autres modalités de financement hors marché des capitaux et hors système bancaire, dont les investisseurs providentiels.

Figure 27

Opérations de capital-investissement en Afrique par branche (2021)



Source : CNUCED, d'après des données de l'African Private Equity and Venture Capital Association (African Private Equity and Venture Capital Association, 2022a and 2022b).

Les investisseurs providentiels sont des particuliers (ou des entités privées) très fortunés ayant une grande connaissance du secteur concerné. Ils investissent leur propre argent dans des start-up, des microentreprises ou des petites entreprises sans liens familiaux, en échange d'une prise de participation minoritaire dans le capital des entreprises dans lesquelles ils investissent et d'une participation active à la gestion du portefeuille de ces entreprises ou à leur processus décisionnel en matière d'investissement (Mason, 2009). Selon Mason (Mason, 2009), les investisseurs providentiels sont souvent disposés à s'engager dans des opérations de capital-investissement d'un faible montant que des fonds d'investissement auraient estimées ne pas être rentables ou ne pas justifier un investissement en raison des coûts élevés de diligence raisonnable et de suivi des contrats associés aux start-up et aux premières phases de la vie d'une entreprise. Le nombre d'investisseurs providentiels est en augmentation en Afrique et ces nouveaux intervenants majeurs assument le risque inhérent à tout investissement dans une nouvelle entreprise ou une entreprise éprouvant des difficultés à lever des fonds. Au nombre des investisseurs providentiels africains figurent TBL Mirror Fund (qui cible les PME d'Afrique de l'Est), West African Synergies (qui cible les PME d'Afrique de l'Ouest), Jacana Partners (une société panafricaine de capital-investissement), eVentures Africa Fund (qui investit dans les PME africaines de la branche des médias numériques) et Invenfin (qui fournit des capitaux de démarrage aux entrepreneurs pour financer la commercialisation internationale de leurs droits de propriété intellectuelle).

L'introduction de modalités novatrices de financement du secteur privé et le recours à des mécanismes de financement innovants par les PME peuvent être entravés par divers facteurs, les plus critiques étant l'inculture financière des PME, la faiblesse des infrastructures financières et l'incertitude juridique et réglementaire. La section ci-après est consacrée aux mécanismes permettant de faire face plus efficacement à ces obstacles au financement des PME.

3.2.3 Remédier aux incertitudes juridiques et réglementaires et à la faiblesse des infrastructures financières

Le recours à des sources de financement innovantes par les PME est allé en s'amplifiant en Afrique ces dernières années, mais les incertitudes entourant certaines structures juridiques et certains cadres réglementaires régissant le financement traditionnel et non traditionnel peuvent avoir des incidences sur l'octroi de prêts aux PME et réduire l'appétence pour le financement des PME. Ainsi, une protection nulle ou limitée des droits des actionnaires minoritaires décourage le financement par prise de participation, tandis que les incertitudes relatives au statut réglementaire des nouvelles institutions financières et des produits innovants peuvent décourager les innovations financières.

Dans le secteur bancaire, par exemple, les structures et cadres juridiques comme la réglementation bancaire internationale édictée par le Comité de Bâle, qui préconise que des pondérations des risques plus élevées soient affectées aux prêts aux PME, peuvent se traduire par une majoration des taux d'intérêt pour les prêts accordés aux PME et une réduction du volume des prêts aux PME (Deloitte Southeast Asia, 2015).

Stimulé par la croissance économique et des niveaux de rentabilité élevés, le secteur bancaire demeure prépondérant dans le système financier africain, mais le paysage financier est en train de se transformer avec la concurrence croissante des institutions financières non bancaires et la diversification de la base d'investisseurs ayant de l'appétence pour des produits financiers plus spécialisés, ce qui a concouru à l'irruption et à l'expansion de la finance alternative sur le continent. En 2020, le taux de rentabilité financière moyen des banques africaines s'est établi à 7 %, contre 14 % en 2019, cette baisse pouvant s'expliquer par les répercussions de la pandémie de COVID-19, en particulier la diminution de l'activité économique, la montée du chômage et les risques plus élevés sur les prêts bancaires (McKinsey and Company, 2021). Pour renforcer la stabilité, accroître la résilience et consolider leur assise en Afrique, les banques recourent elles aussi à de nouvelles technologies financières, tirent parti des services financiers numériques et modélisent des cadres réglementaires pouvant les aider à mieux répondre aux besoins d'investissement des populations et des entreprises non bancarisées ainsi qu'à amplifier l'inclusion financière. La volonté nouvellement affirmée d'intensifier le recours à la technologie dans le secteur bancaire en vue de réaliser des gains de productivité et d'assurer la croissance future pourrait toutefois soulever des problèmes liés à la réglementation et à la gestion des risques. Par exemple, se lancer dans la banque mobile nécessite de se doter des plateformes technologiques les plus récentes et de s'impliquer activement dans de nouveaux écosystèmes, y compris de conclure des accords complexes concernant la gouvernance, la conduite des affaires et la technique avec des institutions non bancaires, comme les prestataires de services financiers numériques ou les opérateurs de télécommunications. Pour faciliter l'interconnexion entre banques, opérateurs d'argent mobile et clients et acteurs commerciaux, il est indispensable d'assurer un certain degré d'interopérabilité³⁴ entre les différents systèmes et régimes réglementaires afin de faciliter les transactions financières et les systèmes de paiement. Si les accords d'interopérabilité entre les banques, les prestataires de services financiers numériques et d'autres tiers (dont les agrégateurs) sont limités ou non coordonnés, la surveillance réglementaire peut en pâtir avec pour conséquence un renchérissement de l'accès aux services financiers numériques. La mise en place de systèmes interopérables efficaces contribue de plus à

³⁴ L'interopérabilité est la capacité de différents systèmes à se connecter les uns aux autres (Consultative Group to Assist the Poor, 2016).

une gouvernance efficace, à la clarté des règles de fonctionnement et à la sûreté et à la fiabilité des connexions, ce qui peut aider à prévenir les activités frauduleuses et autres risques liés aux transactions financières numériques.

L'absence de réglementation robuste sur de nombreux marchés de technologies financières est une autre préoccupation majeure des institutions, des organismes de régulation et des participants à ces marchés, lesquels sont en évolution constante du fait que les transformations et les innovations en matière d'instruments et mécanismes financiers y sont plus fréquentes que dans le secteur financier traditionnel. La réglementation des technologies financières doit donc en permanence être adaptée pour réduire les risques, ce que les organismes de régulation peuvent juger difficile. Par exemple, la croissance rapide de l'utilisation de la technologie dans la finance peut pousser les organismes de régulation à passer d'une réglementation conçue pour encadrer le comportement des humains à une réglementation visant à superviser des processus automatisés. Des règles et exigences trop rigoureuses en matière de conformité risquent de faire obstacle à la poursuite du développement de technologies financières visant à fournir des services financiers alternatifs aux opérateurs privés d'accès prestataires de services traditionnels. Les efforts doivent dès lors être orientés vers la mise en place d'un régime optimal qui n'étouffe pas l'innovation tout en assurant la protection du système financier. Par exemple, les bacs à sable réglementaires (environnements sûrs et surveillés mis en place par les organismes de régulation pour permettre aux acteurs du marché et aux entreprises de technologie financière de tester sous étroite surveillance de nouveaux services ou modèles financiers) ont pour finalité d'assurer des garanties et la protection des clients (Economic Commission for Africa, 2020). Le recours aux bacs à sable réglementaires se développe en Afrique, où au moins un bac à sable réglementaire opérationnel est en place dans 10 pays (Cambridge Centre for Alternative Finance, 2021). Dans l'encadré 12 sont présentées deux autres innovations en matière de réglementation des technologies financières : la technologie réglementaire et les bureaux d'innovation.

Les sources de financement innovantes, comme les conventionnelles, nécessitent une infrastructure financière solide, fonctionnelle et fiable. Pareille infrastructure est indispensable pour accroître l'accès au financement et la transparence du système financier, ainsi que pour améliorer la sûreté, la stabilité et la gouvernance de ce système. De nombreux pays africains se caractérisent par l'inexistence ou la médiocrité de leur infrastructure financière (agences, bureaux de référence de crédit, registres des sûretés, systèmes de règlement des titres, infrastructure financière numérique, systèmes de transfert de fonds, etc.), ce qui limite l'accès des PME au financement, car les institutions financières sont dans l'incapacité de proposer des produits et services financiers traditionnels ou nouveaux aux PME mal desservies ou les proposent à un coût élevé.

Encadré 12

Innovations dans le domaine de la réglementation financière

Technologie réglementaire : Cette innovation majeure consiste à recourir à la technologie pour gérer les procédures réglementaires, en particulier dans le secteur financier. Elle aide les organismes de régulation à exercer efficacement leur surveillance et les entreprises financières à mieux respecter l'obligation de déclaration et à mieux se conformer à la réglementation. Les entreprises de technologie réglementaire utilisent l'informatique en nuage pour aider les entreprises à automatiser la fonction de contrôle de conformité et à réduire les risques opérationnels liés au respect des obligations de conformité et de déclaration. Grâce à l'utilisation de la technologie réglementaire, les organismes de régulation et les institutions financières peuvent gérer les risques réglementaires découlant de la dématérialisation des paiements et des innovations, ainsi que faire face avec agilité à des défis comme la cybercriminalité, les violations de données, le blanchiment d'argent et d'autres fraudes connexes. La technologie réglementaire utilise les mégadonnées et l'apprentissage automatique pour surveiller en temps réel les transactions en ligne, y compris celles effectuées hors du système financier formel, afin de détecter et signaler instantanément les anomalies aux organismes de régulation et aux clients et d'assurer ainsi le dépistage précoce et la prévention de la fraude. La technologie réglementaire constitue une avancée par rapport aux mécanismes traditionnels de réglementation et de respect de la conformité, qui sont incapables de surveiller le marché en ligne clandestin. Son utilisation est donc avantageuse pour les organismes de régulation comme pour les entreprises.

Bureaux d'innovation : Un nombre grandissant de bureaux d'innovation sont mis en place partout dans le monde pour veiller à ce que la réglementation évolue au même rythme que l'innovation financière. Ils apportent des éclaircissements sur la réglementation aux entreprises financières qui ont introduit une innovation ou qui s'appêtent à le faire. Ces bureaux ont pour objectif premier de favoriser la collaboration entre organismes de régulation et prestataires de services financiers afin qu'ils puissent apprendre les uns des autres dans un environnement innovant et permettre l'élaboration de solutions réglementaires adaptées aux innovations. Mettre en place un bureau d'innovation est chose facile car il n'exige pas de long processus de modification réglementaire ou législative. Le monde compte de nombreux bureaux d'innovation, par exemple le Groupe de facilitation de la technologie financière de la Bank Negara Malaysia, l'Autorité néerlandaise des marchés financiers, l'Autorité de surveillance financière du Royaume-Uni, l'Autorité de surveillance financière de l'Estonie ou le Bureau de la technologie financière du Centre financier international de Dubaï. Le bureau d'innovation, concept en pleine expansion dans de nombreuses régions, n'a pas encore été introduit en Afrique, dont les pays auraient donc beaucoup à gagner à adopter cette approche réglementaire innovante pour gérer un secteur des technologies financières en évolution rapide.

Les bureaux d'innovation mettent en œuvre les moyens d'action suivants : heures de bureau dédiées ; ligne téléphonique exclusive ; adresse électronique dédiée ; site Web ou désignation d'un chargé de dossier ou une combinaison de ces éléments. Les bureaux de l'innovation offrent plusieurs avantages, en particulier les suivants : ils favorisent la communication entre les organismes de régulation et les innovateurs sur une base mutuellement avantageuse ; ils favorisent la formulation de mesures éclairées informées et proactives ; ils promeuvent une culture favorable à l'innovation.

Sources : CNUCED, d'après Economic Commission for Africa, 2020 ; Financial Stability Board, 2017 ; Bureau de la Mandataire spéciale du Secrétaire général de l'ONU pour la promotion de services financiers accessibles à tous qui favorisent le développement ; Cambridge Centre for Alternative Finance, 2019.

Ces obstacles liés à la réglementation et à l'infrastructure et leurs incidences sur les prêts aux PME ne sont pas spécifiques à l'Afrique. Dans l'Union européenne, la mise en place du dispositif réglementaire Bâle III s'est soldée par un recul de 20 % des prêts aux PME. En Asie du Sud-Est, le faible taux de couverture des PME par les bureaux de crédit et les registres (de 11 % à 56 %) renchérit les coûts d'évaluation du risque de crédit qu'elles présentent, ce qui empêche les institutions financières de desservir adéquatement les marchés nationaux des PME. Environ 50 % des PME d'Asie du Sud-Est ne sont pas desservies ou le sont mal (Deloitte Southeast Asia, 2015).

3.3 Des services intelligents pour l'accès aux marchés et la diversification des exportations des petites et moyennes entreprises

On ne saurait trop insister sur l'importance d'avoir conscience des synergies existant entre les services financiers (y compris les produits et services de financement alternatifs), les services aux entreprises (entreprises exportatrices, transactions commerciales et chaînes d'approvisionnement fluides) et la diversification des exportations dans tous les secteurs. Dans beaucoup de pays africains, des solutions et des infrastructures innovantes restent à mettre en place pour exploiter ces synergies. Certaines des infrastructures et technologies de soutien requises ne sont pas nouvelles, mais leur utilisation insuffisante ou inefficace peut peser lourdement sur les petites entreprises et amoindrir leurs gains d'efficacité. L'émergence d'entreprises, de modèles économiques, d'instruments de financement, de transactions et de processus de chaîne de production

et d'approvisionnement axés sur la technologie et en évolution rapide fait qu'en Afrique le paysage financier doit se transformer et les entreprises doivent se doter des moyens de résorber cette fracture numérique, qui va actuellement en se creusant, pour renforcer leur compétitivité. La technologie et les services intelligents peuvent fournir des plateformes aptes à relier efficacement la production et les marchés, à activer les intrants intermédiaires en services intensifs cruciaux pour la production qui facilitent la complexification et la diversification des biens manufacturés. La mise en œuvre de la plupart de ces innovations numériques requiert des ressources financières et des compétences très élevées mais les PME peuvent plus facilement recourir à plusieurs d'entre elles en vue d'accroître leur accès au marché et de participer efficacement à des chaînes de valeur sectorielles ou intersectorielles viables. Dans la présente section est mise en relief la nécessité de développer plus avant les outils et processus pouvant influencer directement sur la compétitivité au niveau de l'entreprise et du secteur en améliorant la qualité des produits et en les diversifiant, en rendant plus efficace la gestion de la chaîne d'approvisionnement et en permettant une réduction globale nette des coûts opérationnels. Parmi ces outils et processus figurent le développement de logiciels, le développement d'applications mobiles et les technologies financières.

3.3.1 Développement de logiciels

Le développement de logiciels est dominé par de grandes entreprises mondiales, mais l'évolution des besoins technologiques complexes des industries manufacturières a ouvert un créneau aux PME dans ce secteur du fait de leur grande capacité d'innovation et de leur aptitude à répondre avec toujours plus de souplesse et à moindre coût à une demande en accroissement. La révolution numérique a mis en évidence combien il est important de développer des logiciels adaptés pour presque toutes les fonctions des entreprises manufacturières, de la gestion des stocks à la maîtrise de la chaîne d'approvisionnement, en passant par la gestion des risques et de la conformité, pour leur donner les moyens de renforcer leur compétitivité. Par exemple, en fonction de l'ampleur de leurs opérations les entreprises manufacturières peuvent avoir besoin d'un logiciel de gestion informatisé de la maintenance qui fournisse aux techniciens des informations de maintenance en temps réel sur les actifs de l'entreprise dont le rôle est essentiel pour la production et la chaîne d'approvisionnement (Labib, 2008). Ce type de logiciel est crucial pour garantir l'utilisation optimale de ces actifs, laquelle a un effet positif direct sur les coûts globaux de maintenance et l'efficacité opérationnelle de l'entreprise. Il existe d'autres types de logiciels d'informatisation dont les PME peuvent tirer parti, en particulier les logiciels de gestion de la fabrication assistée par

ordinateur, qui centralisent les données relatives aux processus de fabrication afin de relier directement le processus de fabrication aux exigences du marché (Makris et al., 2014). Ces logiciels peuvent être personnalisés en fonction des besoins spécifiques des entreprises pour relier directement les différentes phases du processus de fabrication, de la conception à la transformation et à l'après-transformation, ce qui a des incidences directes sur la productivité du travail ainsi que sur l'efficacité et la compétitivité globales des entreprises manufacturières.

L'amélioration de la productivité des entreprises manufacturières va au-delà du processus de fabrication proprement dit. La manière dont une entreprise gère ses comptes et ses ressources humaines, entre autres, a des incidences tout aussi grandes sur ses coûts globaux et donc sur son aptitude à élaborer des produits plus complexes et à élargir sa gamme. Les logiciels applicables à la comptabilité et aux ressources humaines offrent aux PME des possibilités de s'engager de manière productive dans ce secteur. Plusieurs PME africaines possèdent déjà une expertise et des compétences notoires dans ce domaine. Ainsi, Ncube et Ondiege (Ncube and Ondiege 2020) signalent qu'au Kenya des entreprises locales ont développé plusieurs types de logiciels adaptés à la demande locale. Ces innovations ciblent des domaines, dont les ressources humaines, la comptabilité et la commercialisation, qui intéressent différents secteurs. Les logiciels d'informatisation peuvent en général être installés directement dans le système informatique d'une entreprise et être exploités et gérés par ses ressources internes à condition qu'elle dispense la formation requise à son personnel. Dans ce contexte, si le coût opérationnel du développement d'un logiciel n'est pas excessif, les entreprises manufacturières peuvent faire directement appel à des PME du secteur des logiciels car celles-ci possèdent une expertise et des compétences analogues en termes de coûts et ont donc un avantage comparatif sur les grandes entreprises du secteur. Si l'adaptation de ces services aux besoins de l'entreprise exige de grosses ressources financières, les PME dotées des compétences voulues peuvent tirer parti du marché de l'externalisation des TIC car elles restent compétitives en termes de coûts par rapport aux grandes entreprises concurrentes sur ce marché. Les modèles d'externalisation des TIC qui comportent des éléments de formation améliorent plus encore l'accès au marché pour les PME qui possèdent des compétences en développement de logiciels. Pour exploiter efficacement le marché du développement de logiciels, les PME africaines auront cependant besoin d'actualiser leurs compétences et qualifications pour être à même de suivre l'évolution des besoins technologiques complexes, ce qui n'est pas toujours possible avec des partenaires soucieux de réduire leurs coûts opérationnels. Elles pourraient donc rester exclues de ces marchés potentiels et peiner à concrétiser leur importante contribution potentielle au commerce et à la croissance de l'Afrique.

3.3.2 Développement d'applications mobiles

Les plateformes numériques et les applications mobiles occupent une place toujours plus centrale dans les processus et les transactions commerciales intra et interentreprises. Elles constituent des moyens sûrs de réduire les asymétries d'information sur le marché et de renforcer la fiabilité et l'efficacité des transactions entre entreprises et entre entreprises et consommateurs. L'encadré 13 présente l'exemple d'une plateforme mobile interentreprises. Les plateformes numériques et les applications mobiles sont des outils efficaces qui peuvent aider à resserrer les liens entre les chaînes de valeur régionales dans un secteur et entre les secteurs en Afrique. L'envolée du taux de pénétration de la téléphonie mobile dans toutes les catégories de revenus et toutes les régions en Afrique ouvre des perspectives de croissance du marché pour les PME de développement d'applications, surtout si elles privilégient le développement d'applications adaptées au contexte local en termes de contenu et de langue. La demande d'applications mobiles adaptées au contexte local est alimentée par les lacunes commerciales découlant de l'absence d'infrastructures de soutien robustes. Dans la présente section sont commentés les points d'intersection entre les TIC et d'autres secteurs, sont mises en lumière les lacunes à combler au sein des chaînes de valeur et entre elles, et sont présentés quelques exemples de PME africaines ayant réussi à développer des applications mobiles qui ont aidé des entreprises de divers secteurs à accroître leur productivité.

Encadré 13

Kenya : Plateforme interentreprises sans paiements en espèces basée sur la téléphonie mobile

Au Kenya, en 2014 Twiga Foods a lancé une plateforme interentreprises sans paiements en espèces basée sur la téléphonie mobile en vue de réduire les pertes après récolte liées à la manutention, d'abaisser le coût excessif du transport et de remédier à l'asymétrie d'information sur le marché des produits agricoles. Au moyen de sa plateforme, cette entreprise recueille des informations pertinentes auprès des petits exploitants agricoles et les transmet en temps réel aux marchands pour éviter un déséquilibre entre l'offre et la demande. La plateforme offre aux agriculteurs inscrits un marché garanti pour leurs produits et les marchands sont assurés d'un approvisionnement fiable sans encourir de surcoûts de stockage, de traitement et de transport, tout comme les petits exploitants.

Les agriculteurs inscrits déposent leurs produits dans le centre de collecte le plus proche de chez eux et les sommes dues sont réglées par la plateforme au moyen d'argent mobile dans la journée suivant la livraison des produits. L'entreprise livre alors les marchands qui ont passé commande sur sa plateforme et ceux-ci la paient aussi en argent mobile.

Les réseaux de ce type présentent de nombreux avantages pour les petits exploitants agricoles et les marchands. Premièrement, les agriculteurs ont accès avec facilité à un marché plus vaste car la distance cesse d'être un facteur limitant. Deuxièmement, ce modèle économique réduit les frais de transport pour les petits agriculteurs (les centres de collecte se trouvent dans les zones de production) et les marchands (l'entreprise prend en charge les frais de transport entre ses centres de collecte et les marchands, quelle que soit la distance). Twiga Foods transmet en temps réel les informations sur les produits agricoles aux acheteurs potentiels et couvre les coûts de stockage et de transformation dans ses centres de collecte, ce qui réduit encore les coûts opérationnels des agriculteurs. La qualité des produits agricoles est en outre préservée, ce qui réduit les pertes après récolte de même que le prix global pour le consommateur final. Des modèles et innovations similaires peuvent être adaptés et servir à connecter dans la transparence les acteurs de diverses chaînes de valeur dans un secteur et entre les secteurs. Ainsi, au lieu de ne mettre en relation que les agriculteurs et les marchands, comme dans le modèle d'entreprise décrit, une application mobile interentreprises permet aussi de relier davantage d'acteurs : producteurs (petits agriculteurs), transformateurs (agro-industries), marchands et autres consommateurs, dont les hôtels et les entreprises.

Sources : CNUCED, d'après Twiga (Twiga, 2022) et d'autres sources.

Le secteur des TIC est dans l'ensemble très concurrentiel et les besoins financiers à satisfaire pour couvrir les coûts de démarrage et de fonctionnement sont élevés. Pour se développer et contribuer efficacement à la viabilité du secteur, les PME doivent faire preuve d'un grand sens de l'innovation en explorant les possibilités qui s'offrent dans tous les sous-secteurs, en particulier ceux que les entreprises multinationales tendent à délaisser, sans perdre de vue les lacunes de l'infrastructure et les coûts d'accès connexes. Pour exploiter ces possibilités les PME peuvent soit travailler seule, en engageant leurs fonds de roulement et tout l'éventail de leurs compétences, soit s'associer à d'autres PME dans le cadre d'une coentreprise pour élargir leur éventail de compétences et proposer des services compétitifs à des clients nationaux et internationaux. Riche de l'éventail de compétences d'une telle coentreprise, les PME sont alors en position de concurrencer les grandes entreprises car plusieurs facteurs

jouent en leur faveur, en particulier le fait que leurs coûts opérationnels plus faibles leur permettent de proposer des services moins chers. Les PME peuvent aussi conclure des partenariats avec des entreprises qui externalisent des services spécialisés mais ces entreprises, très demandeuses, font jouer la concurrence pour obtenir des services de qualité au meilleur compte. Enfin, l'association à des incubateurs et à des pôles s'est révélée efficace pour acquérir et développer les compétences requises pour desservir les entreprises locales car ces structures offrent l'espace souhaité pour le mentorat et le partage de données d'expériences et de connaissances dans ce secteur (Ncube and Ondiege, 2020).

3.3.3 Incidences potentielles des technologies financières sur les petites et moyennes entreprises

Les entreprises de technologies financières ont révolutionné le secteur des services financiers en ouvrant l'accès à ces services là où les institutions financières traditionnelles sont peu présentes. Les technologies financières ne représentent encore qu'un peu plus de 1 % du marché mondial des services financiers, qui devrait atteindre 26 500 milliards de dollars en 2022 (The Business Research Company, 2021), mais les investissements dans ces technologies ont enregistré une forte croissance et atteint 55,3 milliards de dollars en 2019 (Finance Online, 2022). Le marché mondial des technologies financières devrait connaître un taux de croissance annuel composé de 23,6 % sur la période 2021-2025 (TechSci Research, 2021). À l'échelle mondiale, en valeur les paiements numériques, les finances personnelles et les prêts alternatifs sont les trois principaux segments du marché des technologies financières. La région Asie-Pacifique détient une part de marché de 40 % pour les prêts contractés en recourant aux technologies financières, suivie de l'Amérique du Nord (28 %) et de l'Europe (27,7 %) (Reports and Data, 2019). Les services de paiement mobile, qui traitent en moyenne un milliard de dollars de transactions chaque jour, sont un des principaux moteurs du marché des technologies financières (Mordor Intelligence, 2021). Le recours aux services de paiement mobile s'est développé ces dernières années en Afrique. La valeur totale des transactions effectuées en Afrique en recourant à des services financiers mobiles a atteint 495 milliards de dollars en 2020 (Boston Consulting Group, 2020). Cette expansion est imputable à la croissance du taux de pénétration d'Internet et à la forte densité d'utilisateurs d'argent mobile. Le développement des modèles de financement reposant sur les technologies financières ouvre de nouveaux canaux de financement aux entreprises et peut contribuer à résoudre les contraintes de crédit auxquelles sont confrontées les entreprises exportatrices.

Les entreprises de technologie financière opérant dans le secteur des prêts aux PME sont en général classées comme suit (International Finance Corporation, 2017) :

- Prêts entre pairs ;
- Financement de la chaîne d'approvisionnement ;
- Paiements marchands sans espèces ;
- Données alternatives, analyses avancées et automatisation du processus de souscription.

Les prêts entre pairs permettent aux particuliers ainsi qu'aux microentreprises et aux petites et moyennes entreprises d'emprunter par le canal de plateformes en ligne qui mettent en relation les emprunteurs avec les prêteurs et les investisseurs. Dans certains cas les plateformes prêtent directement aux demandeurs et gèrent alors les risques de bilan, tandis que dans d'autres cas elles se bornent à mettre en relation des entreprises ayant besoin d'un financement avec des investisseurs disposés à prendre plus de risques (International Finance Corporation, 2017). Ces plateformes offrent aux particuliers et aux petites et moyennes entreprises une autre option pour obtenir un crédit et aux investisseurs la possibilité de prêter directement (World Bank, 2018). Par exemple, malgré la progression rapide et encourageante du recours aux technologies financières par un large segment des populations rurales et urbaines au Burkina Faso, ce pays n'a pas encore réussi à en maximiser les avantages pour les entrepreneurs et la finance informelle est considérée comme un moteur plus puissant de l'entrepreneuriat (Kedir and Kouame, 2022).

Les technologies financières transforment le paysage des paiements transfrontières. En conjonction avec l'Union africaine et la Zone de libre-échange continentale africaine, la Banque africaine d'import-export (Afreximbank), a dévoilé les contours d'un système de paiement et de règlement panafricain basé sur les technologies financières et destiné à promouvoir les transactions transfrontières en Afrique. Avant le lancement de ce système, le recours à une tierce devise et à une banque non africaine était nécessaire pour effectuer les règlements commerciaux intra-africains, ce qui se soldait par une perte annuelle estimée à près de 5 milliards de dollars pour la région et entravait son commerce. Le système devrait permettre aux entreprises africaines d'économiser annuellement ces 5 milliards de dollars de coûts de transaction et d'accélérer la diversification des exportations avec la création d'un marché unique africain dans le cadre de la zone de libre-échange. L'investissement dans d'autres plateformes innovantes et dans des infrastructures commerciales numériques susceptibles de

faciliter l'accès aux informations et aux données sur les transactions commerciales et financières en Afrique permettra d'aider notablement les entreprises à concrétiser le potentiel qui est le leur de favoriser la diversification des secteurs et de promouvoir le commerce durable (encadré 14).

Coup de projecteur sur le potentiel de la chaîne de blocs

La chaîne de blocs est un registre (technologie d'enregistrement des données), une grande base de données qui peut être partagée simultanément avec tous ses utilisateurs. Tous les utilisateurs sont aussi détenteurs de ce registre et tous peuvent entrer des données, selon des règles spécifiques fixées par un protocole informatique sécurisé par cryptographie. On distingue deux types de technologies de chaîne de blocs : publiques – ouvertes à tous et permettant le partage d'informations dans le cadre d'un réseau entre pairs, par exemple Bitcoin, Ethereum et Tezos ; privées – accessibles seulement aux utilisateurs autorisés et connus d'une entreprise particulière ou d'un petit réseau (Economic Commission for Africa, 2020). Les services bancaires et les services de paiement utilisent une forme hybride (publique-privée) dite chaîne de blocs de consortium ou fédérée, qui fonctionne davantage comme une chaîne de blocs privée mais avec un accès limité à un groupe particulier, ce qui réduit les risques qu'une seule entité contrôle le réseau. Cette forme est aussi utilisée pour les chaînes d'approvisionnement.

Les technologies de la chaîne de blocs sont surtout connues pour leur utilisation par la cryptomonnaie Bitcoin, premier système de monnaie électronique entre pairs développé en tant que forme non étatique de monnaie numérique en 2009³⁵. En raison des risques élevés liés aux monnaies virtuelles (cryptomonnaies) et des mauvaises pratiques en matière de lutte contre le blanchiment d'argent et de prévention de la fraude, l'utilisation de cette monnaie virtuelle autorégulée est toujours plus contestée sur les marchés. L'utilisation de la chaîne de blocs comme protocole de fonctionnement par ces monnaies virtuelles est susceptible de réduire la confiance en ces technologies ou de les décrédibiliser.

Les technologies de la chaîne de blocs ont d'autres attributs qui peuvent concourir à élargir l'accès des PME au financement et à faciliter les transactions commerciales. En plus de fournir des plateformes pour le transfert facile et rapide d'actifs (tels que devises, titres, actions, obligations ou produits dérivés), l'application de la chaîne de blocs sous forme de registre, par exemple, peut faciliter une meilleure traçabilité des produits et des actifs. Bon nombre des produits et instruments de financement innovants et alternatifs,

³⁵ Voir <https://bitcoin.org> ; consulté le 17 mai 2022.

comme les paiements en ligne et automatisés, le financement participatif et le prêt entre pairs, passent par des applications de la chaîne de blocs pour élargir l'accès des PME au financement et contribuent ainsi à l'inclusion financière des PME et d'autres groupes et populations non bancarisés (Economic Commission for Africa, 2017). La chaîne de blocs peut aussi être appliquée pour exécuter automatiquement les clauses et conditions d'un contrat sans intervention humaine une fois qu'il a été conclu, on parle alors de contrat intelligent (Blockchain Council, 2022). Les contrats intelligents sont inviolables, auto-exécutables et autovérifiables et ils permettent de traiter sans erreur des demandes d'indemnisation au titre d'une police d'assurance, des transactions fluides entre pairs, des processus rationalisés de connaissance du client et des services d'audit transparents (Business of Apps, 2021).

Les technologies de la chaîne de blocs peuvent favoriser l'accès des PME au financement ou faciliter les transactions commerciales sous la forme d'une plateforme ou application permettant le transfert électronique rapide et simple de fonds entre devises et entre pays. La chaîne de blocs peut réduire le coût de l'accès des PME au financement mondial en supprimant les frais de change. L'efficacité de l'écosystème de l'investissement et du crédit s'en trouve renforcée grâce à un raccourcissement des délais de transaction et à l'amélioration des opérations de change. Le recours à la chaîne de blocs peut aussi être avantageux pour la production, les chaînes d'approvisionnement et l'accès aux marchés en facilitant les différents stades de la chaîne d'approvisionnement, dont l'approvisionnement, l'accès aux informations sur l'origine, la qualité et les coûts des marchandises et le resserrement des relations entre les PME et leurs entreprises clientes. Les applications de la chaîne de blocs peuvent faciliter le suivi et la gestion des biens et services dans une chaîne d'approvisionnement ainsi que renforcer la transparence des expéditions et des livraisons, et accroître ainsi la productivité d'une entreprise et garantir la crédibilité de ses produits ou services (identité, droits de propriété et d'origine, etc.) auprès de ses clients ou utilisateurs finaux (International Chamber of Commerce of Brazil, 2018).

L'application des technologies de la chaîne de blocs dans divers domaines pourrait changer la donne en accélérant la croissance du commerce électronique en Afrique, en accroissant le financement du commerce et l'accès au crédit pour les PME et en donnant une impulsion à la diversification des exportations dans la région (Business of Apps, 2021). Parmi ces domaines figurent les systèmes de paiement en ligne, l'accès facile et rentable aux financements alternatifs, la traçabilité des produits et des transactions, les contrats intelligents pour la livraison efficace de biens et services et les systèmes de gestion des droits de propriété intellectuelle. L'encadré 14 présente une initiative de plateforme de registre numérique destinée à faciliter le commerce transfrontière.

Encadré 14

Informatiser l'infrastructure du commerce en Afrique à l'aide d'une plateforme de registre numérique

La place de marché Smart Trade Africa est une plateforme de registre numérique qui regroupe tous les éléments d'une transaction commerciale : financement, logistique, douanes et taxes, réglementation et assurance. Elle permet à l'ensemble de la chaîne de valeur commerciale de disposer d'un canal unique d'information et facilite une meilleure visibilité économique et la prise de décisions. La plateforme intègre les protocoles commerciaux interafricains de même que les directives et les exigences juridiques et réglementaires des États africains. Cette place de marché est porteuse d'un changement structurel du processus commercial en réunissant tous les acteurs sur une seule plateforme et en réduisant ainsi les flux bilatéraux d'informations et de documents.

Sur cette plateforme, les informations sur toutes les transactions commerciales sont enregistrées dans des ensembles de données uniques qui pilotent chaque transaction, ce qui rend plus visibles les données sur les flux commerciaux en temps réel et permet un meilleur retour d'information sur les effets des mesures prises par les États. Cette plateforme permet aussi de rendre plus efficace de bout en bout le déroulement des processus commerciaux et d'améliorer l'accès aux marchés. La plateforme permet en outre de réduire sensiblement le temps et les efforts consacrés aux tâches administratives en évitant la duplication des processus et les erreurs de saisie de données et elle sert ainsi de tremplin à l'innovation technologique et à une meilleure participation financière en Afrique. La plateforme confèrera une visibilité accrue au recours à la technologie par les administrations publiques en instaurant un réseau inclusif sur tout le continent africain.

La place de marché Smart Trade Africa, dont l'objectif premier est de relever les défis liés à la visibilité des données, aidera en outre les pays africains et le secteur privé à lever certains des obstacles qui entravent les transactions commerciales dans la région (faiblesse de l'investissement, niveau élevé des coûts des transactions commerciales, médiocrité des infrastructures logistiques et de communication, multiplicité des cadres réglementaires et des infrastructures technologiques). La plateforme peut grandement aider à consolider en une union une Afrique qui aspire à trouver la clef d'une croissance économique et d'un développement durable à long terme et à surveiller le commerce d'une manière pratique, évolutive et numérique.

Source : CNUCED, d'après Smart Trade Africa, 2022.

3.4 Conclusion

Le rôle de catalyseur de la finance dans la croissance du secteur privé et l'expansion industrielle n'est pas un phénomène nouveau. Il est largement admis que les externalités positives d'un meilleur accès aux financements alternatifs, en particulier la croissance rapide des technologies financières, peuvent contribuer à la fourniture de services financiers (Bollaert et al., 2021). Cette évolution peut en effet permettre de combler le déficit de financement des PME et les aider à diversifier leurs exportations. Le développement et l'approfondissement des produits et services financiers en Afrique n'ont toutefois sans doute pas encore atteint le degré de maturité à partir duquel interviendra un changement de paradigme dans l'expansion et la diversification des exportations. En Afrique, les services d'argent mobile figurent au premier plan dans le paysage du marché de la finance alternative ; ces services peuvent constituer une passerelle efficace vers l'inclusion financière de la population et des petites entreprises non bancarisées. Il ne faut pas sous-estimer le potentiel que la finance alternative possède d'élargir et d'améliorer le panier de produits et services financiers et d'offrir des produits plus innovants axés sur l'entreprise aptes à améliorer l'efficacité opérationnelle et à transformer le paysage concurrentiel des PME en Afrique. La finance alternative, en particulier les technologies financières, n'est toutefois pas dénuée de risques. Le caractère innovant, l'opacité et la complexité des processus inhérents aux modèles économiques du secteur des technologies financières, dont les utilisateurs peuvent n'avoir qu'une connaissance limitée, se traduisent souvent par un risque accru de pertes découlant d'activités frauduleuses ou de comportements répréhensibles de la part des opérateurs ou de tierces parties. La plupart des économies africaines sont encore dépourvues des structures réglementaires robustes requises pour s'attaquer efficacement à ces problèmes et sont donc moins susceptibles de concrétiser le potentiel de diversification dont elles sont porteuses. La faiblesse des institutions peut être génératrice d'une surréglementation et d'une surcharge administrative, lesquelles contrarient les efforts de diversification en freinant l'investissement et l'entrepreneuriat. Les décideurs devraient donc avoir conscience que la gouvernance fondée sur des règles et les mesures relatives au secteur financier, dont celles visant les technologies financières, sont largement complémentaires et indispensables à la réussite des initiatives en faveur de la diversification des exportations.



Chapitre 4

Conclusions et recommandations

Même s'ils s'efforcent de diversifier leurs exportations, les pays africains restent à cet égard essentiellement tributaires des produits primaires dans les secteurs agricole et extractif. Leur dépendance a des incidences néfastes sur la croissance inclusive à long terme, car elle assombrit les perspectives d'industrialisation et de développement du capital humain, entre autres. En Afrique, 45 pays sont tributaires des produits de base, et leurs recettes sont très instables en raison de la nature de ce marché, caractérisé par des périodes d'envolée et de chute des prix. Si de nombreuses régions d'Afrique ont connu une croissance économique positive ces dernières années, celle-ci était en partie due à un supercycle des produits de base. La forte concentration des exportations autour d'un petit nombre de produits de base peut être source d'instabilité sur le plan macroéconomique, notamment dans des périodes marquées par une grande instabilité des prix des produits de base et par des chocs mondiaux, comme ceux qui font varier l'offre et la demande. En perturbant la balance commerciale, les recettes d'exportation et les flux financiers, ces chocs peuvent indirectement avoir des conséquences néfastes pour la productivité, la croissance économique, les recettes (recettes publiques et revenus) et les investissements (UNCTAD, 2021c). De plus, l'effondrement des cours des produits de base est plus préjudiciable lorsque le secteur financier est peu développé, comme c'est le cas dans les pays qui dépendent de ces produits.

Pour les pays africains, la diversification des exportations et de l'économie est le meilleur moyen de prospérer dans l'économie mondiale et de surmonter les vulnérabilités et les aléas de la conjoncture économique, exacerbés par l'instabilité des prix des produits de base. De nombreuses possibilités de transformation, d'approfondissement de la diversification et d'amélioration de la compétitivité s'offrent actuellement à ces pays. La mise en place réussie de la Zone de libre-échange continentale africaine, l'expansion de la classe moyenne, l'émergence d'un marché de consommation, le recours accru aux services financiers et aux technologies financières, ainsi que le dynamisme des entrepreneurs privés, favoriseront la diversification des exportations et la croissance économique durable en Afrique.

Cependant, si l'on examine les différentes stratégies que les pays africains ont adoptées pour diversifier les exportations et favoriser la compétitivité aux niveaux régional et mondial, on voit bien que le potentiel du secteur des services en tant que pierre angulaire des activités productives de l'industrie, du secteur manufacturier et de l'agriculture y est sous-estimé. En outre, de nombreux programmes de diversification des exportations ne tiennent pas compte de la contribution que le secteur privé et les services financiers peuvent apporter à la réalisation de leurs objectifs. Les acteurs du secteur privé, notamment les petites et moyennes entreprises (PME), peuvent fournir des moyens innovants et efficaces de diversifier et de transformer l'économie dans les pays africains ; les PME peuvent tirer parti des services financiers pour mobiliser durablement des ressources et ainsi pénétrer de nouveaux marchés, diversifier leurs exportations, moderniser leurs activités productives et améliorer leur compétitivité.

Le Rapport 2022 sur le développement économique en Afrique : Repenser les fondements de la diversification des exportations en Afrique – Le rôle de catalyseur des services financiers et des services aux entreprises met en relief les nombreuses possibilités que les services, notamment les services aux entreprises et les services financiers, offrent aux pays de la région de se transformer et d'atteindre des niveaux plus élevés de diversification et de compétitivité. Il s'appuie sur de nouvelles solutions destinées à stimuler la croissance dans le secteur des services et susceptibles de renforcer la participation des pays africains aux chaînes de valeur mondiales haut de gamme, tant en amont qu'en aval. À cet égard, l'accent est mis sur le dynamisme du secteur privé et le rôle de catalyseur que peuvent jouer les services financiers dans la Zone de libre-échange continentale africaine, laquelle vise à libéraliser le marché pour stimuler le commerce intra-africain et le développement industriel.

4.1 Principaux messages

Le secteur des services pourrait donner un coup de fouet à la diversification économique, à la croissance et à la transformation structurelle en Afrique. Pour

parvenir à un tel résultat, les pays devront toutefois aligner leurs politiques de manière à créer des complémentarités entre ce secteur et les autres secteurs de l'économie, en particulier le secteur manufacturier. La mise en place de la Zone de libre-échange continentale africaine peut contribuer à accélérer l'adoption, à l'échelle nationale, de mesures destinées à créer des liens entre les services et les autres secteurs et à donner la priorité aux services présentant un intérêt pour une chaîne de valeur stratégiquement importante dans un pays donné.

Depuis des décennies, les pays africains se donnent comme priorité de diversifier leurs exportations. Toutefois, moins de la moitié d'entre eux y sont parvenus. Si certains pays ont ajouté de nouveaux produits à leur panier d'exportations, la réorientation du secteur industriel vers des articles manufacturés à forte valeur ajoutée, essentiels à sa croissance dynamique et à son intégration effective dans les segments à forte valeur ajoutée des chaînes de valeur régionales et mondiales, n'a pas progressé à un rythme suffisant. De nombreux auteurs s'accordent à dire que les services jouent un rôle central dans ce processus. Pourtant, selon le présent Rapport, le volume des échanges de services en Afrique est faible. En outre, les services échangés sont essentiellement des services traditionnels, tels que les services de transport et de voyage, ce qui donne à penser que la consommation intermédiaire d'un large éventail de services compétitifs fondamentaux n'est possible que de façon limitée.

Entre 2005 et 2019, les services ont représenté 17 % des exportations totales de l'Afrique. Environ deux tiers des services exportés étaient des services de voyage ou de transport, ce qui témoigne d'une forte concentration des secteurs de services traditionnels dans le commerce total des services (voir chap. 2). Les services à forte intensité de connaissances, qui englobent huit des 12 catégories de services³⁶, pourraient conférer une plus grande valeur ajoutée aux exportations de services, favoriser l'innovation dans le cadre des activités des entreprises et des systèmes de production, et stimuler la croissance du secteur. Ils ne représentent toutefois que 20 % du total des exportations de services du continent. Même si les services traditionnels (voyages, transports, entretien et réparation) sont importants en ce qu'ils facilitent l'établissement de liens entre la production et l'approvisionnement et influent sur les coûts nets des échanges, ce qui a des incidences importantes sur la compétitivité

³⁶ Les services traditionnels comprennent les services de transport, de voyage, d'entretien et de réparation. Les services à forte intensité de connaissances comprennent les services manufacturiers et de réparation, la construction, les services d'assurance et de retraite, les services financiers, les télécommunications, l'informatique et les services d'information, les services personnels, culturels et récréatifs, les redevances pour l'exploitation de la propriété intellectuelle et les autres services aux entreprises. Les biens et services publics sont des services non marchands.

globale des entreprises, ils n'ont pas d'effet direct sur la complexité et la diversité du panier d'exportations, que les services à forte intensité de connaissances, tels que les services liés aux technologies de l'information et de la communication, semblent faire augmenter (Haven and Der Marel, 2018).

Les services sont essentiels à une plus grande diversification des exportations, car les services aux entreprises, les services financiers et les services numériques facilitent l'accès à de nouveaux marchés et la conception de nouveaux produits. Il demeure toutefois impératif de veiller à la diversité des acteurs comme des produits sur le marché intérieur, afin que les services permettant d'accroître la complexité et la diversité des articles manufacturés soient disponibles. Par exemple, la consommation intermédiaire de services aux entreprises et de services de communication est faible dans la plupart des pays africains ; elle représente en moyenne environ 10 % de la production et des exportations. Certes, les services comptent pour plus de 50 % des intrants dans la production, mais il s'agit en grande partie de services de distribution.

Pour que l'Afrique exploite mieux son potentiel en matière de commerce des services, les politiques et la réglementation devront mieux cibler les causes des défaillances du marché : accessibilité, qualité, caractère abordable, concurrence, coûts élevés du commerce des services, politiques protectionnistes, faibles niveaux de dématérialisation et de technologie, difficultés d'accès aux services financiers, faible intégration régionale et insuffisance des infrastructures. Il sera essentiel de remédier à l'insuffisance des capacités productives pour que les services les plus importants soient davantage internalisés.

Les PME africaines ont de nombreuses occasions à saisir dans le secteur des services. Toutefois, elles doivent innover et utiliser à bon escient les réseaux du secteur pour mieux accéder aux informations pertinentes sur les marchés et l'actualité. Il sera important de surmonter les contraintes de crédit et de faciliter l'accès des PME à des solutions de financement abordables pour que ces entreprises se développent, soient compétitives et puissent contribuer à la croissance et à la diversification.

Par ailleurs, les PME constituent l'épine dorsale de l'économie dans les pays d'Afrique. Elles représentent environ 90 % des entreprises du continent et emploient environ 60 % de sa main-d'œuvre. Le commerce des services offre de nombreuses possibilités d'accroître la participation des PME à l'économie en Afrique. Toutefois, comme ces entreprises n'ont pas pleinement accès aux solutions de financement, ne sont pas bien

intégrées sur les marchés régionaux et mondiaux et ont des compétences limitées, il leur est pratiquement impossible de concurrencer les grandes entreprises publiques et privées qui dominent le secteur. La mise en place de réseaux viables fondés sur la valeur au sein des secteurs ou entre des regroupements de secteurs et l'établissement de partenariats plus solides, propices à une meilleure intégration dans les chaînes de valeur régionales et mondiales, constituent le moyen le plus efficace de tirer parti de la contribution des PME aux différents services.

L'exploitation du potentiel des PME aux fins de la diversification des exportations africaines et de la création de liens avec le commerce des services peut poser d'importantes difficultés, notamment liées au secteur informel, aux financements insuffisants ou au fait que les compétences nécessaires à l'externalisation des services de ces entreprises font défaut. Dans de nombreux pays africains, l'économie informelle reste très répandue et compte pour beaucoup dans l'économie totale (UNCTAD, 2021d). Entre 2010 et 2018, elle représentait 36 % du produit intérieur brut en Afrique. L'accès insuffisant au financement et la lourdeur des processus réglementaires et administratifs font partie des principaux facteurs contribuant à la croissance du secteur informel dans la région.

Bien que toutes les régions en développement connaissent des problèmes de financement, la situation est particulièrement préoccupante en Afrique. Le continent compte environ 50 millions de microentreprises et de petites et moyennes entreprises formelles, dont le déficit de financement global s'élève à 416 milliards de dollars chaque année (International Finance Corporation, 2017). Les entreprises exportatrices, en particulier celles qui commencent à exporter ou exportent à petite échelle, doivent trouver des sources de financement extérieures pour couvrir les coûts importants liés à leur entrée sur les marchés d'exportation. Ces coûts comprennent les coûts d'information (s'agissant de mieux comprendre la réglementation et les normes à respecter sur un marché étranger potentiel), les coûts de mise en conformité (s'agissant d'adapter la conception des produits d'exportation aux caractéristiques de la demande sur un marché précis et de mettre en place de nouveaux processus afin de se conformer à la réglementation et aux normes du marché étranger) et d'autres coûts liés aux obstacles au commerce (douanes, logistique, délai d'exécution et droits de douane).

Étant donné que les entreprises africaines ont des besoins de financement particuliers et peinent à obtenir des fonds auprès des sources traditionnelles, telles que le secteur des services bancaires aux entreprises, elles pourraient tirer parti de pratiques, technologies et instruments financiers plus innovants qui leur garantiraient l'accès au crédit et au financement extérieur.

Les marchés de produits et services financiers ne se sont pas encore développés et approfondis au point d'atteindre un niveau de maturité qui suffirait à insuffler un changement de paradigme dans l'expansion et la diversification des exportations en Afrique. Toutefois, des mécanismes de financement alternatif pourraient venir élargir et moderniser la gamme de produits et services financiers proposés et offrir des produits plus innovants, centrés sur l'entreprise et susceptibles d'améliorer l'efficacité opérationnelle et la compétitivité des PME, ce qui pourrait changer la donne pour la diversification des exportations. La mise en œuvre efficace des initiatives de diversification des exportations nécessitera des cadres de gouvernance fondés sur des règles ainsi que des politiques cohérentes dans le secteur financier, y compris en ce qui concerne les technologies financières.

À mesure que le secteur financier se développe, les entreprises ont un meilleur accès au crédit, ce qui renforce leur capacité à augmenter la part des produits manufacturés, par rapport à celle des produits primaires, dans leurs exportations et entraîne ainsi une plus grande diversification des exportations. Selon le chapitre 3, les technologies financières, malgré leur complexité, sont susceptibles d'aider les pays africains à parvenir à l'inclusion financière et sociale car elles permettent de réduire les problèmes d'efficacité liés à l'allocation des ressources dans le secteur bancaire traditionnel et offrent des possibilités économiques qui favorisent l'accès au financement et le développement social. En Afrique, les technologies financières ne sont pas encore assez développées pour donner un coup de fouet au financement d'activités productives à valeur ajoutée. Néanmoins, en l'état actuel, elles peuvent améliorer l'accès des entreprises africaines aux services financiers en mettant à la portée de ces entreprises de nouveaux services de paiement électronique et de transfert et en favorisant la mise en place de cadres de réglementation et de supervision appropriés et solides.

Toutefois, étant donné que les modèles commerciaux des technologies financières sont innovants et souvent perçus comme opaques et complexes, ils pourraient accroître le risque de pertes dues à des activités frauduleuses ou à des manquements de la part des opérateurs, des utilisateurs et d'autres tierces parties. La plupart des pays africains ne disposent pas de structures réglementaires solides leur permettant de s'attaquer efficacement à ces problèmes, ce qui peut créer des difficultés supplémentaires s'agissant de développer le potentiel des technologies financières comme moteur de la diversification. En outre, les faiblesses et les obstacles institutionnels peuvent se traduire par un excès de réglementation, des lourdeurs administratives et une instabilité politique, autant d'éléments qui, parce qu'ils nuisent à l'investissement et aux activités d'entrepreneuriat, compromettent la réalisation des objectifs de diversification.

Puisque les mécanismes de financement alternatif jouent un rôle moteur dans la croissance du secteur privé, l'expansion industrielle et la diversification des exportations, il est important de comprendre que les différentes dimensions de l'approfondissement des circuits financiers peuvent avoir des conséquences différentes pour la diversification. Les technologies financières et les solutions de financement innovantes, qui ne cessent d'évoluer, pourraient tout de même être transformatrices à condition de s'inscrire dans un cadre institutionnel adapté.

Les modèles d'investissement actuels ne répondant pas aux besoins des PME africaines, il est temps d'explorer de nouvelles pistes. Sous réserve que des cadres juridiques et institutionnels adaptés soient mis en place, les technologies financières et les mécanismes de financement alternatif pourraient être porteurs de transformation, non seulement car ils contribueraient au financement et à la croissance des PME, mais aussi car ils mettraient le potentiel de ces entreprises au service de la diversification des exportations. L'essor récent des technologies financières et des innovations en matière de financement alternatif a commencé à faire une réelle différence pour les PME et les personnes non bancarisées (environ 42 % de la population adulte, principalement des jeunes et des habitants de zones rurales), lesquelles ont ainsi eu plus facilement et plus largement accès à des possibilités de financement mieux adaptées à leurs caractéristiques et besoins précis. Malgré le potentiel énorme des technologies financières et d'autres modèles non traditionnels de financement des PME (financement par actions, capital-risque, assurance-crédit et prêts entre pairs), de nombreux obstacles juridiques, réglementaires, opérationnels et liés à la transparence pourraient entraver leur utilisation par les autorités douanières et les entreprises africaines, y compris celles orientées vers l'exportation.

Même si la pandémie de maladie à coronavirus, qui a éclaté en 2020, a eu des incidences sur les marchés et les entreprises, les perspectives liées aux technologies financières et aux mécanismes de financement alternatif ont continué d'évoluer favorablement en Afrique. Selon le chapitre 3, les investissements ont été propulsés à un niveau record de plus de 2 milliards de dollars en 2021 (soit une augmentation de 200 % par rapport à 2019) dans le secteur des technologies financières en Afrique, et ce secteur a concentré environ 60 % des 5,2 milliards de dollars de transactions de capital-risque en 2021. En 2021, le capital-risque a enregistré une croissance de 215 % en Afrique, ce qui est plus que dans toute autre région. L'Afrique compte plus de 500 entreprises actives

dans le domaine des technologies financières, dont une poignée de licornes³⁷. Ces entreprises exploitent les technologies émergentes, telles que les applications mobiles, l'informatique en nuage et l'Internet des objets, pour promouvoir l'innovation et faciliter l'accès des personnes non bancarisées aux mécanismes de financement.

L'adoption de technologies financières peut faire progresser l'inclusion financière en Afrique en ce qu'elle permet aux personnes non bancarisées et aux acteurs du secteur informel de bénéficier de facilités bancaires et financières. Les technologies financières peuvent également apporter des solutions innovantes aux problèmes que rencontrent les PME, par exemple s'agissant d'accéder aux services financiers, d'effectuer des paiements internationaux, de dématérialiser les relations avec la clientèle et de développer le commerce électronique. En outre, grâce à leurs effets multiplicateurs, elles stimulent l'activité économique en général et contribuent à la réalisation des objectifs de développement durable. Cependant, pour que des solutions fondées sur les technologies financières soient adoptées dans le secteur privé et qu'un écosystème de services financiers soit mis en place, et si l'on veut que la technologie financière change la donne en matière de services financiers, le développement de ce secteur et la diversification des exportations en Afrique supposeront de modifier le paysage réglementaire. Afin que les technologies financières et le financement numérique favorisent l'inclusion financière, des mesures doivent être prises aux niveaux national et régional pour améliorer l'interopérabilité (capacité des différents services et systèmes de financement numérique à se connecter les uns aux autres) et renforcer les écosystèmes d'infrastructures numériques.

Pour que les technologies financières soient efficaces, le cadre réglementaire devrait avant tout viser à :

AMÉLIORER LES
INFRASTRUCTURES
NUMÉRIQUES



PROMOUVOIR LA
CRÉATION DE NOUVEAUX
PRODUITS FINANCIERS



SIMPLIFIER
L'ENREGISTREMENT
DE L'IDENTIFICATION
NUMÉRIQUE



METTRE SUR PIED
UN ORGANISME DE
RÉGLEMENTATION



³⁷ Les licornes sont des start-up dont la valeur marchande atteint ou dépasse le milliard de dollars.

Dans la plupart des pays africains, le secteur des services financiers est réglementé par la banque centrale ou l'autorité monétaire, dont la capacité à appréhender et à encadrer un secteur émergent et en évolution rapide, tel que celui des technologies financières, est limitée. En outre, les règles et règlements nécessaires à la mise en conformité, à une meilleure gestion des risques et à la protection des entreprises et des consommateurs sont appelés à évoluer constamment au rythme des innovations dans le secteur. Pour que les technologies financières soient efficaces, le cadre réglementaire devrait avant tout viser à :

- Améliorer les infrastructures numériques ;
- Renforcer l'interaction entre les différents régimes réglementaires pour permettre la conception de nouveaux produits, tels que des produits d'assurance, d'épargne et de microfinancement, grâce à de nouvelles plateformes numériques ;
- Simplifier l'enregistrement de l'identification numérique pour les bénéficiaires des services publics (par exemple, des pensions de retraite) ;
- Mettre sur pied un organisme de réglementation chargé de faire progresser l'innovation en matière réglementaire et de stimuler la transformation numérique menée par les entrepreneurs.

Ces mesures pourraient améliorer l'élaboration des politiques et l'octroi de licences et mettre les produits de technologie financière au service des objectifs d'inclusion financière poursuivis par les gouvernements. Si elles avaient la possibilité de collaborer avec les organismes de réglementation et les décideurs à la définition des règles et à la gestion des risques, les entreprises locales pourraient contribuer au progrès technologique, à l'instauration de la confiance (tant du point de vue des clients que de la stabilité financière) et à une augmentation exponentielle des transactions commerciales et des investissements en Afrique.

4.2 Recommandations

La complexification et la diversification des exportations africaines doivent s'inscrire dans une double démarche. Il s'agit, d'une part, de réfléchir aux moyens d'inciter les acteurs du secteur manufacturier à accroître leur recours aux services et d'encourager l'évolution des activités d'entrepreneuriat vers de potentiels nouveaux produits, ce qui pourrait engendrer des changements structurels, et, d'autre part, de tirer le meilleur parti des possibilités de renforcement de l'intégration dans les chaînes de valeur

régionales et mondiales, et de promouvoir les services aux entreprises et les services financiers porteurs. Pour ce faire, les pays africains doivent lever les obstacles à l'essor du commerce des services. Ils doivent aussi améliorer l'accès à des services compétitifs tout en réorientant les politiques commerciales et les politiques d'investissement nationales et régionales de manière à favoriser le renforcement stratégique des capacités productives dont les entreprises ont besoin pour concevoir de nouveaux produits et services susceptibles de transformer et de complexifier les structures de production et les activités marchandes sans nécessairement amoindrir le potentiel de diversification des entreprises et des produits existants. Jusqu'à présent, les discussions consacrées aux stratégies et aux vecteurs de diversification des exportations ont porté en grande partie sur le rôle du secteur public, et peu d'attention a été prêtée à des acteurs plus dynamiques et capables de changer la donne, comme le secteur privé. Les secteurs des services à forte intensité de connaissances, comme celui des technologies financières, ainsi que les systèmes fondés sur ces services, sont essentiels pour transformer les activités d'exportation et l'ensemble de l'économie des pays d'Afrique. On trouvera ci-après des recommandations axées sur des domaines précis dans lesquels les États et les entreprises d'Afrique peuvent faire des progrès et investir pour promouvoir efficacement la diversification des exportations sur le continent. L'objectif est de recenser les principaux moyens :

- De renforcer les capacités d'innovation ;
- De développer les technologies et les infrastructures nécessaires à l'industrialisation ;
- De répondre stratégiquement aux besoins financiers des entreprises nationales ;
- De promouvoir la mise en place de services financiers et de modèles commerciaux à la fois innovants et efficaces ;
- De tirer parti des avancées obtenues au niveau régional et du potentiel que recèle le continent pour favoriser la diversification des exportations et la transformation structurelle.

Renforcer la capacité des personnes et des entreprises à s'inspirer des produits existants et à innover

Il existe plusieurs moyens de renforcer la capacité des personnes et des entreprises à prendre modèle sur des produits existants et à innover pour en créer de nouveaux.

Les droits de propriété intellectuelle contribuent de manière déterminante à la création de produits inspirés d'autres, à l'invention de produits novateurs et donc à la diversification des exportations. En particulier, la consolidation des régimes nationaux de protection des droits de propriété intellectuelle peut aider les pays à diversifier leurs exportations, car ces droits comptent pour beaucoup dans la volonté d'innover. Les entreprises prennent des risques lorsqu'elles créent de nouveaux produits, mais si leurs efforts sont fructueux, d'autres suivront leurs pas et intensifieront la concurrence, faisant baisser les profits. Par conséquent, les bénéfices sociaux de l'innovation et de la diversification des produits commercialisés par les entreprises surpassent les bénéfices privés. Toutefois, si l'architecture internationale de protection des droits de propriété intellectuelle est restrictive, les stratégies de diversification des exportations risquent d'être compromises, car la capacité des entreprises à analyser et à imiter des produits existants s'en trouvera limitée. En réponse aux enjeux décrits ci-dessus, la CNUCED émet les recommandations ci-après pour examen :

- Les décideurs africains devraient créer des régimes nationaux de protection des droits de propriété intellectuelle et veiller au respect de ces droits afin de préserver la créativité des entreprises de leurs pays respectifs ;
- En collaboration avec les organismes internationaux de réglementation et de normalisation ou d'autres institutions compétentes, les décideurs africains devraient demander à ce que davantage de flexibilités, telles que des licences volontaires, soient offertes dans le cadre de l'Accord de l'Organisation mondiale du commerce sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce, car ces flexibilités peuvent aider les pays à atteindre les objectifs de développement durable ;
- En coopération avec des institutions régionales comme l'Union africaine, les communautés économiques régionales et le secrétariat de la Zone de libre-échange continentale africaine, ainsi que d'autres organismes compétents, les décideurs africains devraient établir, en veillant à leur cohérence, des cadres régionaux de nature à élargir l'utilisation et l'application des politiques relatives aux droits de propriété intellectuelle et d'autres mesures susceptibles de stimuler la croissance et la compétitivité des entreprises africaines en général et des PME en particulier.

Aider les entreprises à innover

La plupart des PME, qui n'ont généralement pas de surplus de ressources à consacrer à l'innovation, risquent d'échouer dans leurs tentatives de diversification. L'accès à des

instruments de financement conçus pour promouvoir la diversification économique, notamment à des fonds mis à disposition par les banques de développement, peut faciliter l'imitation de produits existants. En outre, les subventions de recherche développement, qui encouragent les entreprises à innover, sont un important outil de promotion de la diversification. Les États devraient agir sur ces fronts pour renforcer la capacité des entreprises à imiter des produits existants et ainsi accélérer la création de produits inspirés d'autres. L'amélioration des outils d'information commerciale peut aussi réduire les incertitudes liées au marché et accroître les chances de succès. En réponse aux enjeux décrits ci-dessus, la CNUCED émet les recommandations ci-après pour examen :

- Les gouvernements africains devraient élaborer et utiliser des instruments d'action destinés à apprendre aux entreprises à innover et à imiter des produits existants. Il peut s'agir de mettre en place des partenariats de recherche-développement public-privé, des pôles d'innovation, des services de vulgarisation ou des instituts sectoriels, par exemple ;
- En collaboration avec leurs partenaires de développement et les bailleurs de fonds, les gouvernements africains devraient dégager des ressources pour créer des systèmes nationaux d'innovation et mettre à profit les compétences techniques et technologiques des universités, des instituts de recherche, des institutions financières, des instituts de certification et de métrologie, ainsi que des organismes de réglementation, afin de soutenir et de renforcer les entreprises innovantes ;
- Les gouvernements africains devraient mettre au point des programmes de formation axés sur le développement des compétences entrepreneuriales dont les personnes ont besoin pour fonder de nouvelles entreprises qui créent et fournissent des biens et services auxquels leur pays n'avait pas accès jusqu'alors. Il ne faut pas simplement apprendre aux entrepreneurs à démarrer une entreprise, mais, plus fondamentalement, les doter des compétences leur permettant de repérer les possibilités d'imitation.

Élargir la palette des technologies disponibles et améliorer les infrastructures

Les États peuvent aussi aider les entreprises à imiter des produits existants en élargissant la palette des technologies disponibles et en améliorant la qualité des infrastructures. Il s'agit de développer les compétences et les technologies dans des domaines importants pour les entreprises qui s'implantent dans de nouveaux secteurs,

et de renforcer les infrastructures électriques et numériques. La facilitation du transfert de technologie est une solution couramment utilisée pour moderniser les technologies d'un pays et promouvoir la diversification de ses exportations. Dans les chapitres 1 et 2, la CNUCED décrit plusieurs moyens de faciliter le transfert de technologie : importation et exportation de biens finals (commerce), licences, rachat d'entreprises étrangères (fusions-acquisitions), alliances stratégiques ou coentreprises, migration à des fins d'emploi ou de formation, sources de connaissances libres, contrats avec des instituts de recherche, recherche-développement collaborative, collaboration entre universités, accords technologiques bilatéraux ou multilatéraux, etc. À titre d'exemple, la Banque de technologies pour les pays les moins avancés a été créée pour faciliter le transfert de technologie vers ces pays. La plateforme en ligne du Mécanisme de facilitation des technologies, pour sa part, donne accès à des informations sur les technologies disponibles et susceptibles d'aider les pays à atteindre les objectifs de développement durable. La formation en cours d'emploi est essentielle au transfert de technologies non commercialisables (savoir-faire, connaissances tacites et méthodes et procédures apprises par la pratique). Il est à noter que, dans le cas où une nouvelle technologie est transférée sous licence à une entreprise d'un pays en développement, le transfert de technologie est seulement partiel. En réponse aux enjeux décrits ci-dessus, la CNUCED émet les recommandations ci-après pour examen :

- Les gouvernements africains devraient créer des bases de données centralisées en accès libre pour faciliter le partage d'informations, l'évaluation des besoins de compétences et la conception d'initiatives plus efficaces de transfert de technologie à la population et aux entreprises locales ;
- Les décideurs africains devraient mettre en place des politiques et des accords d'investissement de nature à favoriser le transfert de compétences, la diffusion du savoir-faire technologique et l'innovation, à satisfaire les besoins de compétences particuliers de la main-d'œuvre et des entreprises locales, et à stimuler ainsi la compétitivité de ces entreprises et la création d'emplois.

Les pays doivent accroître le nombre de personnes formées dans les domaines en lien avec les nouveaux secteurs qu'ils s'emploient à promouvoir. C'est pourquoi les États africains devraient investir davantage dans les personnes et les entreprises qui leur donnent un avantage comparatif dans ces nouveaux secteurs, notamment en formant des ingénieurs à l'utilisation des nouvelles machines, en formant des techniciens aux nouveaux procédés de production et en amenant la main-d'œuvre à se familiariser avec les nouvelles technologies par l'observation et par la pratique.

En partenariat avec le secteur privé, les gouvernements africains devraient mobiliser les ressources intérieures pour développer de manière ciblée les infrastructures et les technologies favorables à l'industrialisation. Ils devraient également adopter des stratégies visant à remédier selon une approche régionale et holistique à l'insuffisance et à l'inadéquation des infrastructures économiques (électricité, technologies de l'information et de la communication et transports). Une telle approche contribuerait à une intégration viable et efficace des pays africains dans les chaînes de valeur régionales et mondiales.

Il est tout aussi important que les politiques industrielles prévoient des mesures de promotion des PME locales : clauses favorables dans les marchés publics, obligation pour les investisseurs étrangers d'établir des partenariats avec les entreprises locales, incitation à la création de coentreprises, etc.

Resserrer les liens entre secteurs et encourager les entreprises nationales à recourir à des éléments et fournisseurs locaux

Certains progrès ont été accomplis concernant les aspects sectoriels et modaux du commerce des services en Afrique, en particulier grâce à la Zone de libre-échange continentale africaine, mais aussi avant l'adoption de l'Accord portant création de la Zone par les États membres. Ces progrès concernent principalement les services de transport, les services touristiques et les services modaux, qui facilitent la circulation des personnes. Des avancées considérables ont par exemple été enregistrées dans le secteur des transports avec le Programme de politiques de transport en Afrique, dont l'objectif est d'améliorer la connectivité du continent par la création d'un vaste ensemble de réseaux et de couloirs de transport, y compris routier, pour permettre d'acheminer plus efficacement les marchandises et les personnes sur le continent. Malgré tout, la prestation des services demeure sous-optimale et les coûts associés restent élevés. Diverses lacunes subsistent dans la réglementation et les politiques, empêchant l'Afrique d'exploiter pleinement le potentiel de son secteur des services. En réponse aux enjeux décrits ci-dessus, la CNUCED émet les recommandations ci-après pour examen :

- Les gouvernements africains devraient régulièrement évaluer et revoir les méthodes employées pour lever les principaux obstacles à la participation efficace des PME à la diversification du commerce des services. Ils devraient notamment encourager les PME du secteur informel à s'immatriculer pour pouvoir mener leurs activités dans le secteur formel. La création d'une procédure d'immatriculation formelle présente de nombreux avantages : programmes publics d'appui au renforcement des compétences et au développement des technologies, amélioration de l'accès aux instruments et organismes de financement novateurs, etc. ;

- Les gouvernements africains devraient adopter des politiques industrielles ciblées sur les PME, qui limitent au maximum l'incidence de leur petite taille sur leurs capacités techniques et financières. Ils pourraient encourager les entreprises dont des usines ont été construites au moyen d'investissements étrangers directs à s'approvisionner auprès de fournisseurs locaux, par exemple en incluant des clauses en ce sens dans les marchés publics, en imposant aux investisseurs étrangers d'établir des partenariats avec les entreprises locales ou en incitant à la création de coentreprises.

Pour resserrer les liens entre fournisseurs locaux et grandes entreprises, les États africains et leurs partenaires pourraient élaborer des programmes d'aide aux fournisseurs, y compris dans le cadre d'organismes de promotion de l'investissement ou d'autres mécanismes institutionnels ou réglementaires analogues. Il pourrait être intéressant pour les entreprises d'un même secteur ou de secteurs proches de faire partie d'un réseau de fournisseurs spécialisés, de prestataires de services et de sources de compétences bénéfiques.

En ce qui concerne la Zone de libre-échange continentale africaine, il convient de promouvoir une approche régionale, fondée sur l'intégration des entreprises du continent. À titre d'exemple, les initiatives que mènent les pays africains pour renforcer la coopération régionale et l'intégration régionale dans le cadre du Protocole sur la politique de concurrence de l'Accord portant création de la Zone devraient viser à améliorer l'efficacité de la lutte contre les pratiques anticoncurrentielles transfrontières, et les pays dont les capacités administratives sont limitées, comme les pays les moins avancés, devraient bénéficier de dispositions spéciales ou d'un traitement préférentiel.

Améliorer l'accès des petites et moyennes entreprises aux mécanismes de financement alternatif

Il sera essentiel, pour garantir l'inclusion financière de toutes les entreprises et de tous les secteurs, que les pays adoptent des politiques de nature à favoriser la diversité des acteurs et des produits dans le secteur financier. Ainsi, il est certes indispensable de favoriser la croissance du secteur bancaire, mais il convient également d'avoir recours aux services d'assurance pour aider à diversifier les exportations (voir chap. 3). En Afrique, la création de nouvelles lignes de produits destinés à l'exportation est généralement considérée comme risquée, et des investisseurs ne vont vraisemblablement franchir le pas que si les risques peuvent être couverts au moyen de produits et de services d'assurance. Quant au financement des start-up et des PME, les banques préféreront

le plus souvent financer la fabrication de produits existants plutôt que le lancement de nouvelles lignes de produits. Le renforcement des régimes de protection des droits de propriété et l'instauration d'une gouvernance fondée sur l'application de règles, ainsi que l'établissement de conditions de concurrence équitables pour les entreprises, en particulier pour les PME, sont des conditions préalables à la promotion de la diversification des exportations. En réponse aux enjeux décrits ci-dessus, la CNUCED émet les recommandations ci-après pour examen :

- En collaboration avec les institutions financières et les acteurs du marché, les décideurs africains devraient adopter des politiques et des programmes d'un genre nouveau, qui offrent aux PME l'accès à des produits et à des services financiers et non financiers spécialisés, tels que des garanties publiques de prêts et des mécanismes de mutualisation des risques plus adaptés à leurs besoins financiers à long terme ;
- Des mécanismes de financement alternatif, fondés notamment sur des technologies financières, devraient être mis au point et accompagnés de cadres de réglementation appropriés, qui permettraient de remédier à l'asymétrie d'information entre les PME et les autres entreprises quant aux décisions de financement, de sorte que les acteurs de ce secteur traditionnellement négligé et pourtant prometteur puissent obtenir des fonds plus aisément ;
- Les organismes africains de réglementation devraient être encouragés à faciliter, en coopération avec les prestataires de services financiers, l'harmonisation des technologies, des règles et des normes relatives aux services et produits numériques entre les différentes juridictions nationales et régionales ;
- Les organismes africains de réglementation, de supervision et de normalisation, ainsi que les entreprises africaines du secteur des technologies financières, devraient être encouragés à collaborer plus étroitement, à établir des cadres cohérents pour la mise à l'essai des technologies adaptées aux services financiers, et à adopter des règles et des normes appropriées pour garantir l'accès du plus grand nombre aux technologies financières et à d'autres innovations ;
- En coopération avec les organismes de réglementation et de normalisation, les gouvernements africains devraient créer des centres de formation et d'autres mécanismes de partage d'informations pour aider les organismes de réglementation et de supervision à développer leurs connaissances et leurs compétences quant à l'utilisation de technologies adaptées aux services

financiers, et à établir des mécanismes qui renforceront leur capacité à surveiller et à atténuer les risques de concentration, les risques opérationnels et les risques systémiques que soulève l'application des technologies en question ;

- Les décideurs africains devraient faire appliquer des lois ou des règles propres à réduire les risques ou les incertitudes susceptibles de dissuader les acteurs du marché d'utiliser les technologies financières (lois visant à prévenir le blanchiment d'argent, règles de protection des avoirs des clients, traitement prudentiel de l'exposition des institutions financières réglementées aux menaces numériques et autres risques systémiques, procédures et obligations de vigilance, etc.) ;
- Les gouvernements africains, les institutions financières et les organismes de réglementation nationaux et régionaux devraient promouvoir l'intégration et la convergence, au niveau régional, des systèmes, règlements et plateformes nécessaires pour exploiter les technologies financières et faciliter l'accès transfrontière aux mécanismes de financement alternatif. À cette fin, ils devraient notamment mettre en place des systèmes régionaux de compensation, de règlement et de paiement, adopter des politiques régionales et élaborer des stratégies d'harmonisation des pratiques de réglementation et de contrôle de l'utilisation des technologies financières novatrices.

Maximiser la contribution potentielle de la Zone de libre-échange continentale africaine à la diversification des exportations en harmonisant les objectifs et les pratiques avec les domaines de la croissance inclusive et de l'inclusion financière

L'un des moyens de surmonter certains des obstacles mis en évidence dans le rapport consiste à faciliter le commerce avec les proches partenaires en renforçant l'intégration régionale et en développant les services aux entreprises grâce à des campagnes de promotion et à des consultations sur la manière de positionner les produits sur le marché. Le constat selon lequel la demande d'un importateur mesurée en fonction du produit intérieur brut est plus déterminante que la taille du marché d'un exportateur africain montre que l'intégration régionale peut contribuer à vaincre les difficultés auxquelles se heurtent les petits pays en permettant aux entreprises d'élargir leurs débouchés et en favorisant la diversification des exportations. La lenteur des démarches de création d'entreprise, la lourdeur des réglementations commerciales et les obstacles posés par certaines exigences ou préférences dans la chaîne de valeur entravent fortement la capacité des entreprises locales et des membres de groupes marginalisés à exercer

une activité commerciale et à entrer sur le marché, même en bas de la chaîne de valeur. L'élimination des obstacles réglementaires à l'entrée sur le marché et l'égalité d'accès de tous les groupes de population aux ressources productives devraient être considérées comme des conditions préalables à la diversification. En réponse aux enjeux décrits ci-dessus, la CNUCED émet les recommandations ci-après pour examen :

- La modernisation de la réglementation relative aux technologies financières et l'adoption d'une approche régionale de la politique de concurrence et des stratégies de facilitation, de promotion et de protection des investissements sont nécessaires pour que les consommateurs et les PME soient protégés contre les pratiques anticoncurrentielles des grandes entreprises à l'échelle du continent sans que l'efficacité des opérations commerciales ou la disponibilité de produits abordables soient compromises ;
- Les pays africains et les institutions régionales devraient prêter une attention particulière aux besoins des groupes vulnérables et s'employer plus activement à lever les obstacles juridiques formels qui empêchent les femmes entrepreneurs de détenir et de gérer des entreprises ou limitent leur capacité à participer effectivement et efficacement au commerce international dans le secteur formel ;
- Les gouvernements africains et les institutions régionales devraient s'engager et investir davantage en faveur d'initiatives de promotion de l'égalité d'accès au financement, aux services fournis aux entreprises, aux débouchés commerciaux, à l'éducation, aux soins de santé et aux ressources productives ;
- Les décideurs devraient tenir davantage compte des questions de genre dans l'élaboration des politiques nationales et régionales de la concurrence axées sur la lutte contre les pratiques anticoncurrentielles des entreprises dominantes, de manière à promouvoir l'émancipation économique et financière des femmes. Ces politiques et les initiatives connexes ne seront efficaces que si les entrepreneuses et les associations qui les représentent sont étroitement associées à leur conception et à leur application, et y participent plus activement.

Redoubler d'efforts pour améliorer la collecte de données commerciales et financières

La disponibilité de données de qualité demeure essentielle pour permettre d'évaluer les politiques commerciales et financières, et de déterminer celles qui favorisent le développement du continent. Il est crucial de doter les organismes nationaux de statistique de ressources humaines et financières, et de leur apporter un appui

technique, afin de promouvoir la collecte de données et de garantir, par exemple, la disponibilité de données ventilées sur le commerce des services et sur divers indicateurs clefs (chaînes de valeur mondiales, indices de restriction du commerce des services, utilisation novatrice de technologies aux fins de la prestation de services financiers, etc.). En réponse aux enjeux décrits ci-dessus, la CNUCED émet les recommandations ci-après pour examen :

- Les gouvernements africains et leurs partenaires devraient élaborer et exécuter des programmes de renforcement des capacités et d'assistance technique spécialement axés sur le développement de compétences particulières dans les secteurs des services à forte intensité de connaissances. Ils pourraient par exemple mettre en place des partenariats de recherche-développement public privé, des pôles d'innovation, des services de vulgarisation ou des instituts sectoriels ;
- Les gouvernements africains, les organisations régionales et les institutions compétentes devraient adopter des dispositions régissant le traitement et le partage des données commerciales et des données sur les services financiers au niveau des particuliers et des entreprises. Ils pourraient créer un mécanisme de contrôle dans le cadre duquel l'Union africaine ou le secrétariat de la Zone de libre-échange continentale africaine jouerait un rôle de supervision et veillerait à l'harmonisation des dispositions et des procédures relatives aux données commerciales et aux données sur les services financiers entre toutes les juridictions.

Donner suite aux recommandations

Les gouvernements africains, les institutions régionales, les institutions financières et les organismes de réglementation, les entreprises privées, les partenaires de développement et les autres acteurs du marché peuvent adopter une multitude de mesures et d'approches pour donner concrètement suite aux recommandations formulées par la CNUCED et ainsi promouvoir efficacement la diversification des exportations sur le continent. Ils devraient notamment :

- Intégrer les services (services à forte intensité de connaissances) dans les objectifs, stratégies et programmes de diversification des exportations aux niveaux national et régional en tirant parti des connaissances et compétences internes et externes, et en exploitant le savoir-faire et le potentiel du secteur

privé. Pour ce faire, il faut mener des travaux de recherche et d'analyse en amont (par exemple pour recenser les principaux secteurs de croissance et les secteurs des services potentiellement porteurs de transformation), créer des plateformes d'information et de partage de connaissances, et renforcer la collaboration et la coordination entre les décideurs, les entreprises et les acteurs du secteur financier qui faciliteront la conception, le financement et la prestation des services dans le cadre de programmes d'intégration et de développement ;

- Affecter des ressources techniques et financières supplémentaires à la création de cadres, de mécanismes et d'autres dispositifs propres à promouvoir le développement et la modernisation des systèmes de production, à faciliter l'accès aux technologies financières et aux services financiers, et à favoriser la complexification et l'expansion des marchés et des secteurs. Il sera primordial que les organismes de réglementation, les entreprises et les investisseurs se coordonnent étroitement et partagent leurs connaissances et leurs informations ;
- Former les acteurs concernés, et renforcer et adapter leurs capacités et leurs compétences, pour leur permettre de cerner les enjeux nouveaux et les potentiels vecteurs de transformation dans les secteurs de croissance et de niche au moyen d'activités d'analyse, d'innovation, de conceptualisation, d'exécution, de réglementation, de supervision et d'atténuation des risques. Cet objectif suppose de mettre une panoplie d'outils à la disposition des acteurs en question, de leur offrir des possibilités de formation et d'établir des partenariats multisectoriels et internationaux ;
- Élaborer de nouveaux programmes d'éducation et de formation, ou restructurer les programmes existants, en vue de constituer des viviers ou de nouvelles générations de professionnels hautement qualifiés dans des domaines plus axés sur les technologies. Il est fondamental, pour que les activités d'innovation et de production soient en adéquation avec les besoins et la demande des consommateurs dans les secteurs et les pays cibles, de créer des pôles ou des programmes de promotion de la croissance et de l'innovation qui réunissent fondateurs de start-up, innovateurs, investisseurs, organismes de réglementation, consommateurs et autres acteurs concernés ;
- Établir des centres de données et de connaissances numériques qui permettent de répertorier, de stocker, de numériser, d'analyser et de traiter rapidement et en toute sécurité une multitude d'informations et de transactions complexes en lien avec le commerce, le financement et les entreprises. Les gouvernements et les organismes de réglementation joueront un rôle vital à cet égard, qu'il s'agisse

de fournir le capital de départ et de dégager des ressources pour mettre en place ou rendre accessibles les infrastructures requises, d'investir dans la recherche-développement ou de réglementer l'utilisation des divers systèmes. Les entrepreneurs, les chercheurs, les innovateurs et les investisseurs, quant à eux, donneront l'impulsion nécessaire pour conceptualiser, traduire sur le plan opérationnel et gérer ces actifs numériques et les risques associés. De tels centres ou espaces numériques contribueront à renforcer la résilience, l'efficacité et la fiabilité des écosystèmes commerciaux et financiers ;

- Améliorer, selon qu'il conviendra, la formation de consensus sur les approches régionales, les grandes politiques et les décisions susceptibles d'accroître la contribution potentielle des services aux entreprises et des services financiers à la diversification des exportations et à la transformation structurelle en Afrique. Pour ce faire, il faut mobiliser les secteurs et les acteurs capables de promouvoir efficacement la diversification des exportations sur le continent, et mener avec eux des activités de concertation sur les politiques, de négociation et de coordination aux niveaux national, régional et mondial (voir chapitres 1, 2 et 3) ;
- Susciter la confiance des décideurs, des bailleurs de fonds, des organismes de réglementation, du secteur privé et des consommateurs dans ces systèmes de production et systèmes financiers avancés, novateurs et en constante mutation, en prenant des mesures pour :
 - Favoriser la transparence, notamment dans la réglementation financière ;
 - Améliorer le partage d'informations et de données ;
 - Garantir le respect de la réglementation, assurer la protection des entreprises et des particuliers et préserver la stabilité des marchés, des systèmes financiers et de l'économie des pays ;
 - Lancer des programmes de sensibilisation ou organiser des activités d'information (séminaires, ateliers et autres manifestations) sur les promesses et les avantages des différents écosystèmes (financier, technologique, industriel, etc.), les risques que peuvent encourir les particuliers et les pays, et les capacités d'anticipation, d'atténuation, de relèvement et d'adaptation.

La CNUCED est disposée à faire bénéficier les pays africains de ses travaux de recherche économique et d'analyse des politiques de pointe pour les épauler dans la diversification de leurs exportations et la réalisation de leurs objectifs de développement durable. En partenariat avec les institutions régionales et nationales, elle peut mettre en

place des programmes de renforcement des capacités institutionnelles et productives, et aider les pays à parvenir à un consensus sur les grandes questions de politique générale et de réglementation en vue de susciter de véritables changements structurels sur le continent.

Bibliographie

- Abreha KG, Kassa W, Lartey EKK, Mengistae TA, Owusu S and Zeufack AG (2021). *Industrialization in Sub-Saharan Africa: Seizing Opportunities in Global Value Chains*. Africa Development Forum. World Bank. Washington, D.C.
- Acemoglu D and Robinson JA (2008). Persistence of power, elites and institutions. *American Economic Review*. 98(1):267–293.
- African Continental Free Trade Area Secretariat (2022). The schedules of tariff concessions.
- African Continental Free Trade Area Secretariat and UNDP (2021). *The Futures Report 2021: Which Value Chains for a Made in Africa Revolution*.
- African Development Bank (2020). Economic brief. The Africa infrastructure development index (AIDI) 2020. Available at www.afdb.org/en/documents/economic-brief-africa-infrastructure-development-index-aidi-2020-july-2020 (accessed 20 May 2022).
- African Development Bank (2021). Africa infrastructure development index (AIDI). Africa Infrastructure Knowledge Programme. Available at <https://infrastructureafrica.opendataforafrica.org/rscznob/africa-infrastructure-development-index-aidi> (accessed 20 May 2022).
- African Private Equity and Venture Capital Association (2022a). *African Private Capital Activity Report: April 2022*. London.
- African Private Equity and Venture Capital Association (2022b). *Venture Capital in Africa Report: April 2022*. London.
- African Union Commission and African Union Development Agency–New Partnership for Africa’s Development (2022). *Second Continental Progress Report on the Implementation of Agenda 2063*. Johannesburg.
- Aghion P, Burgess R, Redding S and Zilibotti F (2005). Entry liberalization and inequality in industrial performance. *Journal of the European Economic Association*. 3(2–3):291–302.
- Aghion P, Hémous D and Kharroubi E (2014). Cyclical fiscal policy, credit constraints and industry growth. *Journal of Monetary Economics*. 62:41–58.
- Aizenman H and Jinjarak Y (2020). Hoarding for stormy days: Test of international reserves adjustment providing financial buffer stock services. *Review of International Economics*. 28(3):656–675.
- Asian Development Bank (2021). Supply chain mapping tool expands its support for fight against COVID-19. 29 March.

- Azu NP, Jelivov G, Aras ON and Isik A (2020). Influence of digital economy on youth unemployment in West Africa. *Transnational Corporations Review*. 13(1):32–42.
- Bahar D and Santos MA (2018). One more resource curse: Dutch disease and export concentration. *Journal of Development Economics*. 132:102–114.
- Banga K, Keane J, Mendez-Parra M, Pettinotti L and Sommer L (2020). Africa trade and COVID 19: The supply chain dimension. ODI Working Paper No. 586. Overseas Development Institute and African Trade Policy Centre. London.
- Banga R, Kumar D and Cobbina P (2015). Trade-led regional value chains in sub-Saharan Africa: Case study on the leather sector. Commonwealth Trade Policy Discussion Papers 2015/02. Commonwealth Secretariat. London.
- Barczikay T, Biedermann Z and Szalai L (2020). An investigation of a partial Dutch disease in Botswana. *Resources Policy*. (67)101665.
- Baum A (2019). Vietnam's development success story and the unfinished SDG [Sustainable Development Goals] Agenda. *International Monetary Fund Working Paper*. WP(20/31).
- Belasen A and Angiello J (2018). The important role of women in social entrepreneurship. In: Denmark FL and Paludi MA, eds. *Women and Leadership*. Springer International Publishing AG. Cham, Switzerland: 37–52.
- Blockchain Council (2022). What is blockchain technology, and how does it work? Available at www.blockchain-council.org/blockchain/what-is-blockchain-technology-and-how-does-it-work/ (accessed 17 May 2022).
- Bloomberg (2022). Markets. Commodities. Available at www.bloomberg.com/markets/commodities (accessed 20 May 2022).
- Bollaert H, Lopez-de-Silanes F and Schwienbacher A (2021). Fintech [Financial technology] and access to finance. *Journal of Corporate Finance*. (68):C.
- Boston Consulting Group (2020). Five strategies for mobile-payment banking in Africa. 13 August.
- Brenton P, Ferrantino MJ and Maliszewska M (2022). *Reshaping Global Value Chains in Light of Covid-19: Implications for Trade and Poverty Reduction in Developing Countries*. World Bank. Washington, D.C.
- Business of Apps (2021). How smart contracts are transforming banks and financial institutions. 8 July. Available at www.businessofapps.com/insights/how-smart-contracts-are-transforming-banks-and-financial-institutions/ (accessed 17 May 2022).
- Cadot O, Carrère C and Strauss-Kahn V (2011). Export diversification: What's behind the hump? *The Review of Economics and Statistics*. 93(2):590–605.

- Cambridge Centre for Alternative Finance (2021). *FinTech [Financial Technology] Regulation in Sub-Saharan Africa*. University of Cambridge Judge Business School. Cambridge, United Kingdom.
- Cárdenas M, Ramírez S and Tuzemen D (2011). Commodity dependence and fiscal capacity. Latin America Initiative at Brookings.
- Cavalcanti T, Mohaddes K and Raissi M (2014). Commodity price volatility and the sources of growth. *Journal of Applied Econometrics*. 30(6):857–873.
- Céspedes LF and Velasco A (2014). Was this time different? Fiscal policy in commodity republics. *Journal of Development Economics*. (106):92–106.
- Christian MM and Nathan D (2013). Tourism overview: Changing end markets and hyper competition. Capturing the Gains Working Paper 26.
- Collier P and Goderis B (2008). Commodity prices, growth, and the natural resource curse: Reconciling a conundrum. Available at Social Science Research Network: <https://ssrn.com/abstract=1473716> (accessed 17 May 2022).
- Conde C, Heinrigs P and O'Sullivan A (2015). Tapping the potential of global value chains for Africa. In: *The Africa Competitiveness Report 2015*. World Economic Forum. Geneva:71–86.
- Consultative Group to Assist the Poor (2016). Digital finance interoperability and financial inclusion. December. Available at www.cgap.org/research/publication/digital-finance-interoperability-financial-inclusion (accessed 19 May 2020).
- Criscuolo A, Onugha IU and Varela G (2014). Oriental Republic of Uruguay: Integration into Global Value Chains the Dairy Industry and the ICT Industry. World Bank.
- Davis D, Kaplinsky R and Morris M (2018). Rents, power and governance in global value chains. *Journal of World-Systems Research*. 24(1):43–71.
- Deardorff AV (2001). International provision of trade services, trade and fragmentation. Policy Research Working Paper No. 2548. World Bank.
- Deaton A (1999). Commodity prices and growth in Africa. *Journal of Economic Perspectives*. 13(3):23–40.
- Decreux Y and Spies J (2016). Export potential assessments: A methodology to identify export opportunities for developing countries.
- Deloitte Southeast Asia Limited (2015). *Digital Banking for Small and Medium-sized Enterprises: Improving Access to Finance for the Underserved*.
- DeRosa DA (1992). Protection and export performance in sub-Saharan Africa. *Review of World Economics*. 128(1):88–124.

- Dihel N and Goswami AG, eds. (2016). The unexplored potential of trade in services in Africa: From hair stylists and teachers to accountants and doctors. Working Paper. World Bank.
- Dihel N, Goswami AG, Hollweg CH and Slany A (2018). How does participation in value chains matter to African farmers? Policy Research Working Paper No. 8506. World Bank.
- Ding D, Chong G, Lee Kuo Chuen D and Cheng TL, eds. (2018). From Ant Financial to Alibaba's rural TaoBao strategy: How fintech [financial technology] is transforming social inclusion. In: Lee Kuo Chuen D and Deng R, eds. *Handbook of Blockchain, Digital Finance and Inclusion: Cryptocurrency, FinTech [Financial Technology], InsurTech [Insurance Technology] and Regulation. Volume 1*. Elsevier. London: 19–35.
- Djafar BA and Milberg W (2020). Global Value Chains and Regionally Coordinated Industrial Policy: The Case of ASEAN [Association of Southeast Asian Nations]. In: Oqubay A, Cramer C, Chang H-J and Kozul-Wright R, eds. *The Oxford Handbook of Industrial Policy*. Oxford University Press. Oxford, United Kingdom: 205–236.
- Djankov S, La Porta R, Lopez-de-Silanes F and Shleifer A (2002). The regulation of entry. *The Quarterly Journal of Economics*. 117(1):1–37.
- Drake-Brockman J and Stephenson S (2012). Implications for 21st century trade and development of the emergence of services value chains. Working Paper. International Centre for Trade and Sustainable Development.
- Economic Commission for Africa (2013). *Economic Report on Africa 2013: Making the Most of Africa's Commodities: Industrializing for Growth, Jobs and Economic Transformation*. Addis Ababa.
- Economic Commission for Africa (2014). *Economic Report on Africa 2014: Dynamic Industrial Policy in Africa*. Addis Ababa.
- Economic Commission for Africa (2015). *Economic Report on Africa 2015: Industrializing through Trade*. Addis Ababa.
- Economic Commission for Africa (2016). *Transformative Industrial Policy for Africa*. Addis Ababa.
- Economic Commission for Africa (2017). *Blockchain technology in Africa*. Addis Ababa.
- Economic Commission for Africa (2020). *Economic Report on Africa 2020: Innovative Finance for Private Sector Development in Africa*. United Nations. Addis Ababa.
- Economic Commission for Africa (2021). *Building Competitive and Resilient Pharmaceutical Value Chains through the African Continental Free Trade Area*. Economic Commission for Africa. Addis Ababa.

- Economic Commission for Africa and Trade Mark East Africa (2020). *Creating a Unified Regional Market: Towards the Implementation of the African Continental Free Trade Area in East Africa*. Economic Commission for Africa. Kigali.
- Economic Commission for Africa and United Nations Development Programme (2017). *An ABC of Industrialization in Uganda: Achievements, Bottlenecks and Challenges*. Economic Commission for Africa. Kigali.
- Elhiraika A and Mbate M (2014). Assessing the determinants of export diversification in Africa. *Applied Econometrics and International Development*. 14(1):147–160.
- Elhiraika A and Ndikumana L (2007). Reserves accumulation in African countries: Sources, motivations, and effects. Working Paper No. 2007-12. University of Massachusetts at Amherst.
- Estevadeordal A and Taylor AM (2013). Is the Washington Consensus dead? Growth, openness and the great liberalization, 1970s–2000s. *The Review of Economics and Statistics*. 95(5):1669–1690.
- European Commission (2022). Internal market, industry, entrepreneurship and SMEs. SME definition.
- European Union and Organisation for Economic Co-operation and Development (2015). *Policy Brief on Informal Entrepreneurship: Entrepreneurial Activities in Europe*. Luxembourg.
- Ewing J, Okolloh O and Rawlings L (2011). Transforming East African ICT [information and communications technology] sector by creating a business engine for SMEs [small and medium-sized enterprises]: SMEs and the East Africa ICT sector. Working Paper No. 63736. World Bank.
- Fairbrother M (2014). Economists, capitalists, and the making of globalization: North American free trade in comparative–historical perspective. *American Journal of Sociology*. 119(5):1324–1379.
- Feenstra R and Kee HL (2008). Export variety and country productivity: Estimating the monopolistic competition model with endogenous productivity. *Journal of International Economics*. 74(2):500–518.
- Finances Online (2022). 81 key fintech statistics 2021/2022: Market share and data analysis.
- Financial Stability Board (2017). Financial stability implications from fintech [financial technology]: Supervisory and regulatory issues that merit authorities' attention. 27 June.
- Fintech Global (2022). FinTech [Financial technology] investment in Africa nearly quadrupled in 2021, driven by PayTech [payment technology] and lending deals. 19 January.

- Fortunato P (2020). How COVID-19 is changing global value chains. 2 September. Available at <https://unctad.org/fr/node/27709> (accessed 17 May 2022).
- Fosu AK (1990). Exports and economic growth: The African case. *World Development*. 18(6):831–835.
- Fosu AK and Abass AF (2019). Domestic credit and export diversification: Africa from a global perspective. *Journal of African Business*. 20(2):160–179.
- Freire C (2017). Economic diversification: Explaining the pattern of diversification in the global economy and its implications for fostering diversification in poorer countries. Maastricht Economic and *Social Research* Institute on Innovation and Technology Working Paper Series No. 2017–033.
- Freire C (2019). Economic diversification: A model of structural economic dynamics and endogenous technological change. *Structural Change and Economic Dynamics*. (49):13–28.
- Freire C (2021). Technological transformation and innovation for economic diversification and structural transformation in CDDCs [commodity-dependent developing countries]. Background document to the *Commodities and Development Report 2021: Escaping from the Commodity Dependence Trap through Technology and Innovation*. UNCTAD. Geneva.
- Gereffi G and Korzeniewicz M, eds. (1994). *Commodity Chains and Global Capitalism*. Praeger. Westport, Connecticut, United States.
- Gereffi G, Humphrey J and Sturgeon T (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*. 12(1):78–104.
- Ghana Exim Bank (2022). About GEXIM. Available at www.eximbankghana.com/about-gexim (accessed 17 May 2022).
- Ghura D and Grennes TJ (1993). The real exchange rate and macroeconomic performance in sub-Saharan Africa. *Journal of Development Economics*. 42(1):155–174.
- Giri R, Quayyum SN and Rujun JY (2019). Understanding export diversification: Key drivers and policy implications. *International Monetary Fund Working Paper*. WP/19/105.
- Global Change Data Lab (2022). Coronavirus (COVID-19) vaccinations. *Our World in Data*. Available at <https://ourworldindata.org/about> (accessed 17 May 2022).
- Gnangnon SK (2021). Export product diversification, poverty and tax revenue in developing countries. *The Journal of International Trade & Economic Development*. 30(7):957–987.

- Gondwe G (2021). Regional Integration and Trade: The Case of the Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA) Free Trade Area. *Journal of African Trade*. 8(1):1–12.
- Gondwe G and Mbonigaba J (2022). Foreign aid and economic infrastructure in the Common Market for East and Southern Africa (COMESA). *Journal of the Knowledge Economy*. 13(1).
- Government of Mauritius and International Trade Centre (no date). *Mauritius National Export Strategy, 2017–2021*. International Trade Centre. Geneva.
- Government of Sierra Leone (2009). *National ICT [Information and Communications Technology] Policy of Sierra Leone*. Ministry of Information and Communications.
- Government of South Africa (2020a). National Treasury. COVID-19 loan schemes for SMEs [small and medium-sized enterprises]. Available at www.treasury.gov.za/comm_media/press/2020/20200424%20Loan%20guarantee%20National%20Treasury.pdf (accessed 20 May 2022).
- Government of South Africa (2020b). National Treasury and South African Reserve Bank. Answering your questions about the bounce-back scheme. 22 April.
- Government of Uganda (2020). *Third National Development Plan (NDP III) 2020/2 –2024/25*. National Planning Authority. Kampala.
- Government of Uganda and UNDP (2017). *Uganda's Experience on Implementing Plans for Emergence: Export Diversification for Structural Transformation*. Ministry of Finance Planning and Economic Development. Kampala.
- Hausmann R and Chauvin J (2015). Moving to the adjacent possible: Discovering paths for export diversification in Rwanda. Working Paper No. 294. Centre for International Development at Harvard University.
- Hausmann R and Hidalgo CA (2011). The network structure of economic output. *Journal of Economic Growth*. 16(4):309–342.
- Hausmann R and Klinger B (2007). The Structure of the Product Space and the Evolution of Comparative Advantage. Working Paper No. 146. Centre for International Development.
- Hausmann R and Rodrik D (2003). Economic development as self-discovery. *Journal of Development Economics*. 72(2):603–633.
- Hausmann R, Cunningham B, Matovu J, Osire R and Wyett K (2014). How should Uganda grow? Working Paper No. 275. Centre for International Development at Harvard University.

- Hausmann R, Hwang J and Rodrik D (2007). What you export matters. *Journal of Economic Growth*. 12(1):1–25.
- Haven T and Van Der Marel E (2018). Servicification of manufacturing and boosting productivity through services sector reform In Turkey. Policy Research Working Paper No. 8643. World Bank.
- Heuser C and Mattoo A (2017). *Services trade and global value chains*. Policy Research Working Paper No. 8126. World Bank. Washington, D.C.
- Hidalgo CA and Hausmann R (2009). The building blocks of economic complexity. *Proceedings of the National Academy of Sciences*. 106(26):10570–10575.
- Hidalgo CA, Klinger B, Barabási A-L and Hausmann R (2007). The product space conditions the development of nations. *Science*. 317(5837):482–487.
- Hoekman B and Shingal A (2020). Aid for trade and international transactions in goods and services. *Review of International Economics*. 28(2):320–340.
- Hoekman B, Mattoo A and Sapir A (2007). The political economy of services trade liberalization: A case for international regulatory cooperation? *Oxford Review of Economic Policy*. 23(3):367–391.
- Hoekman BM (2017). Trade in services: Opening markets to create opportunities. Working Paper No. 2017/31. United Nations University World Institute for Development Economics Research.
- Hollweg CH and Sáez S (2019). *Services for Trade Competitiveness: Country and Regional Assessments of Services Trade*. World Bank. Washington, D.C.
- Hummels D and Klenow PJ (2005). The variety and quality of a nation's exports. *American Economic Review*. 95(3):704–723.
- Imbs J and Wacziarg R (2003). Stages of diversification. *American Economic Review*. 93(1):63–86.
- International Air Transport Association (2020). Ethiopian Air Transport Market Set to Grow 226% by 2037. 4 March. Available at <https://www.iata.org/en/pressroom/pr/2020-03-04-02/>.
- International Chamber of Commerce Brazil (2018). Building [an]intelligent tech [technology] and trade initiative. Discussion Paper. Available at https://unctad.org/system/files/non-official-document/dtl_eWeek2018c04-ICCBrazil_en.pdf (accessed 17 May 2022).
- International Finance Corporation (2017). *MSME [Micro, Small, and Medium Enterprises] Finance Gap: Assessment of the Shortfalls and Opportunities in Financing Micro, Small, and Medium Enterprises in Emerging Markets*. Washington, D.C.

- International Labour Organization (2017a). *Good Procurement Practices and SMEs [Small and Medium-sized Enterprises] in Supply Chains: Lessons Learned from the Sun International Hotel Chain in South Africa*. Available at www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---ifp_seed/documents/publication/wcms_545935.pdf.
- International Labour Organization (2017b). *Sun International Hotel Chains in South Africa*. Geneva.
- International Telecommunication Union (2016). *A Review of Micro, Small and Medium Enterprises in the ICT [Information and Communications Technology] Sector*. Geneva.
- International Trade Centre (2018). *Promoting SME [Small and Medium-sized Enterprise] Competitiveness in Africa: Data for De-risking Investment*. Geneva.
- International Trade Centre (2020). *African Market Trends in Technology Services: Country Profiles*. Geneva.
- Izvorski I, Coulibaly S and Doumbia D (2018). *Reinvigorating Growth in Resource-Rich Sub-Saharan Africa*. World Bank. Washington, D.C.
- James S (2013). Tax and non-tax incentives and investments: evidence and policy implications. Investment Climate Advisory Services of the World Bank Group.
- Jansen M (2004). Income volatility in small and developing economies: Export concentration matters. Working Paper. WTO Discussion Paper No. 3.
- Johnston KA, Abader T, Brey S and Stander A (2009). Understanding the outsourcing decision in South Africa with regard to ICT. *South African Journal of Business Management*. 40(4):37–49.
- Jones S and Tee C (2017). Experiences of structural change. Commonwealth of Australia.
- Kamau P, Thomsen L and McCormick D (2019). Identifying entry barriers for food processors to supermarkets in Kenya. *Scientific African*. 6:e00189.
- Kaminsky GL, Reinhart CM and Végh CA (2005). When it rains, it pours: procyclical capital flows and macroeconomic policies. In: Gertler M and Rogoff K, eds. *National Bureau of Economic Research Macroeconomics Annual 2004*. Number 19. National Bureau of Economic Research and Massachusetts Institute of Technology. Cambridge, Massachusetts, United States: 11–53.
- Kaplinsky R (2021). *Sustainable Futures: An Agenda for Action*. Polity Press. Cambridge, United Kingdom.
- Kaplinsky R and Kraemer-Mbula E (2022). Innovation and uneven development: The challenge for low- and middle-income economies. *Research Policy*. 51(2):104394.

- Kedir A and Kouame E (2022). FinTech [Financial Technology] and Women's Entrepreneurship in Africa: The Case of Burkina Faso and Cameroon. *Journal of Cultural Economy*. Available at <https://doi.org/10.1080/17530350.2022.2041463> (accessed 17 May 2022).
- Keller X (2019). AfCFTA [African Continental Free Trade Area] and trade in services for development. Discussion Paper. German Agency for International Cooperation.
- Kowalski P, González JL, Ragoussis A and Ugarte C (2015). *Participation of Developing Countries in Global Value Chains: Implications for Trade and Trade-Related Policies*. Organisation for Economic Co-operation and Development Trade Policy Papers No. 179. Organisation for Economic Co-operation and Development Publishing. Paris.
- Kronfol H, Nichols A and Thu Tran T (2019). Women at work. How can investment incentives be used to enhance economic opportunities for women? Policy Research Working Paper No. 8935. World Bank.
- Labib A (2008). Computerized Maintenance Management Systems. In: *Complex System Maintenance Handbook*. Springer Series in Reliability Engineering. Springer. London: 417–435.
- Lacity MC, Khan SA and Willcocks LP (2009). A review of the IT [information technology] outsourcing literature: Insights for practice. *The Journal of Strategic Information Systems*. 18(3):130–146.
- Lanz R and Maurer A (2015). Services and global value chains: servicification of manufacturing and services networks. *Journal of International Commerce, Economics and Policy*. 6(3):1550014.
- Lebdioui A (2019). Chile's export diversification since 1960: A free market *miracle* or *mirage*? *Development and Change*. 50(6):1624–1663.
- Lederman D and Porto G (2016). The price is not always right: On the impacts of commodity prices on households (and countries). *World Bank Research Observer*. 31(1):168–197.
- Lee M, Samad G, Gaspar R and Abbas Q (2021). *Leveraging Fintech [Financial Technology] for Central Asia's Trade Financing Needs: Supporting Underserved Micro, Small, and Medium-Sized Enterprises*. Asian Development Bank Briefs. No. 193.
- Li Z, Anaba OA, Ma Z and Li M (2021). Ghanaian SMEs [Small and Medium-sized Enterprises] amidst the COVID-19 pandemic: Evaluating the influence of entrepreneurial orientation. *Sustainability*. 13(3):1131.

- Lusakatimes.com (2021). Economic and trade implications of export bans. 13 April.
- Makina D (2019). The potential of FinTech [financial technology] in enabling financial inclusion. In: Makina D, ed. *Extending Financial Inclusion in Africa*. Elsevier, Oxford, United Kingdom: 299–318.
- Makris S, Mourtzis D and Chryssolouris G (2014). Computer-aided manufacturing. In: Laperrière L and Reinhart G, eds. *CIRP [The International Academy for Production Engineering] Encyclopedia of Production Engineering*. Springer Berlin Heidelberg, Berlin, Heidelberg: 254–266.
- Malesky EJ, Nguyen C and Tran A (2014). The impact of recentralization on public services: A difference-in-differences analysis of the abolition of elected councils in Vietnam [Viet Nam]. *American Political Science Review*. 108(1):144–168.
- Malik A and Temple JRW (2009). The geography of output volatility. *Journal of Development Economics*. 90(2):163–178.
- Manyika J and Roxburgh C (2011). The great transformer: The impact of the Internet on economic growth and prosperity. Mckinsey Global Institute.
- Mason CM (2009). Public policy support for the informal venture capital market in Europe: A critical review. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*. 27(5):536–556.
- Matt DT, Rauch E and Fraccaroli D (2016). Smart Factory für den Mittelstand: Gestaltung eines ganzheitlichen Produktionssystems nach der Industrie 4.0 Vision in kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU). *Zeitschrift für wirtschaftlichen Fabrikbetrieb*. 111(1–2):52–55.
- McIntyre A, Li MX, Wang K and Yun H (2018). Economic Benefits of Export Diversification in Small States. *International Monetary Fund Working Paper*. WP/18/86.
- McKinsey and Company (2013). Lions go digital: The Internet's transformative potential in Africa. 1 November.
- McKinsey and Company (2017). Mobile financial services in Africa: Winning the battle for the customer. 1 September.
- McKinsey and Company (2021). African banking in the new reality: Swift action and a focus on three imperatives could strengthen African banks and support recovery. 25 March.
- Mjimba V (2011). The nature and determinants of linkages in emerging minerals commodity sectors: A case study of gold mining in [the United Republic of] Tanzania. Discussion Paper 7. Making the Most of Commodities Programme. Open University. Milton Keynes, United Kingdom.

- Montfort M and Ouedraogo R (2017). Financial resource curse in resource-rich countries. Working Paper No. 17/163. International Monetary Fund.
- Morais F and Ferreira JJ (2020). SME [Small and medium-sized enterprise] internationalization process: Key issues and contributions, existing gaps and the future research agenda. *European Management Journal*. 38(1):62–77.
- Mordor Intelligence (2021). Global FinTech [Financial Technology] Market: Growth, Trends, COVID-19 Impacts and Forecasts (2021–2026).
- Mosley P (2018). Why has export diversification been so hard to achieve in Africa? *The World Economy*. 41(4):1025–1044.
- Mouanda-Mouanda G (2019). Global value chains participation for African countries: An overview from UIBE [University of International Business and Economics] GVC [global value chains] index system. *Open Journal of Business and Management*. 7(2):941–962.
- Muriithi SM (2017). African small and medium enterprises (SMEs): Contributions challenges and solutions. *European Journal of Research and Reflection in Management Sciences*. 5(1):36–48.
- Mwaba A (2000). Trade liberalization and growth: Policy options for African countries in a global economy. Economic Research Papers. No. 60. African Development Bank.
- Natural Resource Governance Institute (2020). Three proposals for mineral-dependent countries during the coronavirus pandemic. 1 May.
- Ncube CB (2022). Intellectual property and the African continental free trade area: Lessons and recommendations for the IP [intellectual property] protocol. *Journal of International Trade Law and Policy*. 21(2):105–121.
- Ncube M and Ondiege P (2020). *Silicon Kenya: Harnessing ICT [Information and Communications Technology] Innovations for Economic Development*. African Development Bank. Phoenix Design Aid AS/Denmark.
- Ndou V and Passiante G (2005). Value creation in tourism network systems. In: Frew A J, ed. *Information and Communication Technologies in Tourism 2005*. Springer. Vienna: 440–451.
- Nduwimfura P and Zheng J (2015a). A Model for Offshore Information Systems Outsourcing Provider Selection in Developing Countries. *International Business Research*. 8(7):68–77.
- Nduwimfura P and Zheng J (2015b). A review of information systems outsourcing in Africa. *International Organization of Scientific Research Journal of Engineering*. 5(8):54–57.

- Nduwimfura P and Zheng J (2016). A comparative analysis of IT [information technology] outsourcing readiness in the East African Community. *Iranian Journal of Management Studies*. 9(2):243–264.
- Nelson Mandela School of Public Governance (2021). The AfCFTA [African Continental Free Trade Area] and transformative industrialization. Working Paper. The AfCFTA and Transformative Industrialization Webinar Series. Cape Town.
- Nesta (2014). *Understanding Alternative Finance: The UK [United Kingdom] Alternative Finance Industry Report 2014*. University of Cambridge.
- Nguyen CP (2021). Gender equality and economic complexity. *Economic Systems*. 45(4):100921.
- Odijie ME (2019). The need for industrial policy coordination in the African Continental Free Trade Area. *African Affairs*. 118(470):182–193.
- OECD (2020). Trade Policy Implications of Global Value Chains. Policy Brief.
- Ojo O and Oshikoya T (1995). Determinants of long-term growth: Some African results. *Journal of African Economies*. 4(2):163–191.
- Omerzel GD and Kregar BT (2016). Networking in the tourism industry: The case of three neighbouring Mediterranean tourism destinations. *Naše more [International Journal of Maritime Science & Technology]*. 63(2):66–72.
- Oqubay A, Cramer C, Chang H-J and Kozul-Wright R, eds. (2020). *The Oxford Handbook of Industrial Policy*. Oxford University Press. Oxford, United Kingdom.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (2008). *Enhancing the Role of SMEs [Small and Medium-sized Enterprises] in Global Value Chains*. Organisation for Economic Co-operation and Development Publishing. Paris.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (2013). *Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains*. Organisation for Economic Co-operation and Development Publishing. Paris.
- Organisation for Economic Co-operation and Development and World Trade Organization (2019). *Aid for Trade at a Glance 2019: Economic Diversification and Empowerment*. Organisation for Economic Co-operation and Development Publishing. Paris.
- Osakwe PN, Santos-Paulino AU and Dogan B (2018). Trade dependence, liberalization, and exports diversification in developing countries. *Journal of African Trade*. 5(1–2):19–34.
- Pardo D. (2017). 7 advantages and 7 disadvantages of being an SME. INTEGRIAIMS blog post. Available at <https://integriaims.com/en/advantages-and-disadvantages-for-smes/>.

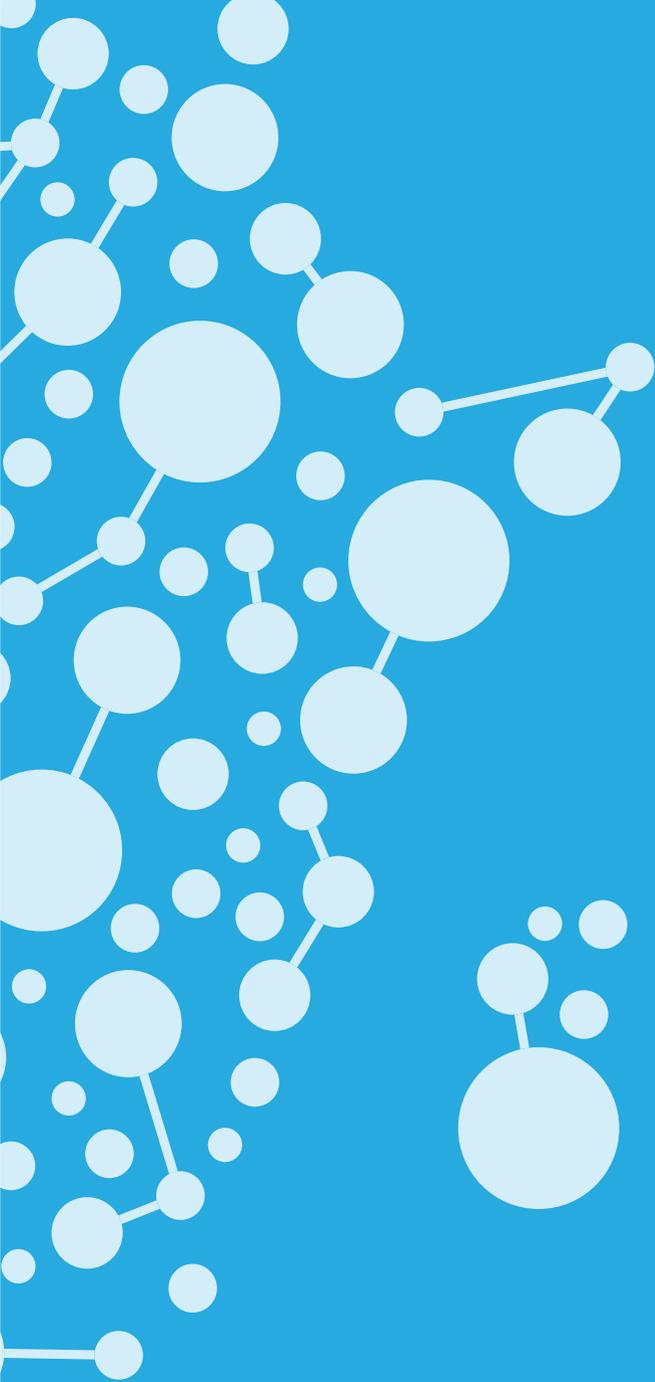
- Platform Africa (2021). How P2P [peer-to-peer] lending will transform the FinTech [financial technology] landscape in Africa.
- Poole W (2004). Free trade: Why are economists and noneconomists so far apart? *Review*. 86(5):1–6.
- Ravallion M (2016). *The Economics of Poverty: History, Measurement and Policy*. Oxford University Press. New York.
- Regolo J (2013). Export diversification: How much does the choice of the trading partner matter? *Journal of International Economics*. 91(2):329–342.
- Reports and Data (2019). Peer to peer (P2P) lending market by business (alternate marketplace lending, traditional lending), user (small business loans, consumer credit loans, real estate loans, student loans) and segment forecasts, 2020–2028. Available at www.reportsanddata.com/report-detail/peer-to-peer-p2p-lending-market (accessed 26 May 2022).
- Reuters (2020). Botswana rough diamond exports down 66% in third quarter. 30 October.
- Roopchand R (2020). SMEs [Small and medium-sized enterprises] in Mauritius: Economic growth, employment and entrepreneurial culture. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*. 39(4):585–596.
- Ross ML (2019). What do we know about export diversification in oil-producing countries? *The Extractive Industries and Society*. 6(3):792–806.
- Roy M (2017). The contribution of services trade policies to connectivity in the context of aid for trade. Staff Working Paper ERS-D-2017-12. World Trade Organization.
- Sáez S, McKenna M and Hoffman B (2015). Valuing trade in services in Africa. In: World Economic Forum. *The Africa Competitiveness Report 2015*. Geneva: 53–66.
- Salampasis D and Mention A-L (2018). FinTech [financial technology]: Harnessing innovation for financial inclusion. In: Lee Kuo Chuen D, and Deng R, eds. *Handbook of Blockchain, Digital Finance and Inclusion, Volume 2: ChinaTech, Mobile Security, and Distributed Ledger*. Elsevier. London: 451–461.
- Salinas G (2021). *Chile: A role model of export diversification policies? International Monetary Fund Working Paper*. WP/21/148.
- Scurfield T (2017). The challenge of adding value in [United Republic of] Tanzania's mining sector. Natural Resource Governance Institute. 27 March.
- Shimizu K (1998). Intra-ASEAN [Association of Southeast Asian Nations] economic cooperation, 1976–1987: Setbacks and changes in ASEAN's strategy for collective import substituting industrialization for heavy and chemical industries. *Economic Journal of Hokkaido University*. (27):81–113.

- Si Tou WK (2021). Enhancing export competitiveness by deeper integration: The case of the East African Community. *Development Policy Review*. 39(3):493–507.
- Sierra Leone Investment and Export Promotion Agency (2017). Infrastructure. Sector overview. Available at <https://sleipa.gov.sl/investment/infrastructure/> (accessed 17 May 2022).
- Sierra Leone National Revenue Authority (2020). Sierra Leone joins ATAF's [African Tax Administration Forum] ICT [Information and Communications Technology] Tax Systems Technical Committee. National Revenue Authority. Available at www.nra.gov.sl/news/sierra-leone-joins-ataf%E2%80%99s-ict-tax-systems-technical-committee (accessed 17 May 2022).
- Slany A (2019). The role of trade policies in building regional value chains: Some preliminary evidence from Africa. *South African Journal of Economics*. 87(3):326–353.
- Smart Trade Africa (2022). Digital ledger. Available at www.smarttradeafrica.com (accessed 17 May 2022).
- Solomon EM and van Klyton A (2020). The impact of digital technology usage on economic growth in Africa. *Utilities Policy*. 67:101104.
- South Centre (2021). The WTO TRIPS [Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights] waiver should help build vaccine manufacturing capacity in Africa. Policy Brief No. 97.
- Statista (2022). Fintech [financial technology]: Statistics and facts. Available at www.statista.com/topics/2404/fintech/ (accessed 17 May 2022).
- Statistics Mauritius (2020). Small and medium enterprises. Available at https://statsmauritius.govmu.org/Pages/Statistics/By_Subject/SME/SB_SME.aspx (accessed 17 May 2022).
- TechSci Research (2021). *Global FinTech [Financial Technology] Market 2021*. TechSci Research.
- The Business Research Company (2021). *Financial Services Global Market Report 2021: COVID-19 Impact and Recovery to 2030*.
- Trade Law Centre (2019). The proposed AfCFTA [African Continental Free Trade Area] Protocol on Intellectual Property Rights. 17 May.
- Trade Law Centre (2021). How will the AfCFTA [African Continental Free Trade Area] Investment Protocol work? 16 April.
- Tunga (2021a). Outsourcing to Africa: The last untapped tech [technology] talent pool.
- Tunga (2021b). Tunga opens brand new working space for Kampala coding community: The Tunga Hub. 31 May.

- Twiga (2022). Revolutionizing African retail. Available at <https://twiga.com/> (accessed 19 May 2022).
- UNCTAD (2014). *Enhancing Backward Linkages Between Tourism and Other Sectors in Lao People's Democratic Republic* (United Nations publication. Geneva).
- UNCTAD (2015). *Enhancing Tourism and the Sustainable Agricultural Sectors in the United Republic of Tanzania* (United Nations publication. Geneva).
- UNCTAD (2017). *Trade and Development Report 2017: Beyond Austerity – Towards a Global New Deal* (United Nations publication. New York and Geneva).
- UNCTAD (2018a). *Structural Transformation and Export Diversification in Southern Africa* (United Nations publication. Geneva).
- UNCTAD (2018b). *Export Diversification and Employment*. UNCTAD/ALDC/2018/3. Geneva.
- UNCTAD (2018c). Measurement of services value added in exports and analysis of related services and trade policies. Available at <https://unctad.org/project/measurement-services-value-added-exports-and-analysis-related-services-and-trade-policies> (accessed 10 May 2022).
- UNCTAD (2019a). *Commodities and Development Report 2019: Commodity Dependence, Climate Change and the Paris Agreement* (United Nations publication. Geneva).
- UNCTAD (2019b). *Key Statistics and Trends in Regional Trade in Africa* (United Nations publication. Geneva).
- UNCTAD (2019c). Digital service delivery shows potential for developing world. 29 March. Available at <https://unctad.org/fr/node/2098> (accessed 17 May 2022).
- UNCTAD (2020a). *Economic Development in Africa Report 2020: Tackling Illicit Financial Flows for Sustainable Development* (United Nations publication. Geneva).
- UNCTAD (2020b). *Uganda: Science, Technology and Innovation Policy Review* (United Nations publication. Geneva).
- UNCTAD (2020c). *Impact of the COVID-19 Pandemic on Trade and Development: Transitioning to a New Normal* (United Nations publication. Geneva).
- UNCTAD (2020d). *Building and Utilizing Productive Capacities in Africa and the Least Developed Countries: A Holistic and Practical Guide*. UNCTAD/ALDC/INF/2020/1. Geneva.
- UNCTAD (2021a). *State of Commodity Dependence 2021* (United Nations publication. Geneva).

- UNCTAD (2021b). Placing productive capacities at the heart of least developed countries' development policy and strategy. UNCTAD Policy Brief No. 86.
- UNCTAD (2021c). *Commodities and Development Report 2021: Escaping from the Commodity Dependence Trap through Technology and Innovation* (United Nations publication. Geneva).
- UNCTAD (2021d). *Economic Development in Africa Report 2021: Reaping the Potential Benefits of the African Continental Free Trade Area for Inclusive Growth* (United Nations publication. Geneva).
- UNCTAD (2021e). *Transforming Southern Africa: Harnessing Regional Value Chains and Industrial Policy for Development* (United Nations publication. Geneva).
- UNCTAD (2021f). *World Investment Report 2021: Investing for Sustainable Recovery* (United Nations publication. Geneva).
- UNCTAD (2021g). *Trade and Development Report 2021: From Recovery to Resilience – The Development Dimension* (United Nations publication. Geneva).
- UNCTAD (forthcoming-a). Ethiopia's transport service sector: Measuring its value chains and exploiting its potential.
- UNCTAD (forthcoming-b). *The Potential of Financial Services and Private Sector in Accelerating Export Diversification in Africa* (United Nations publication. Geneva).
- United Nations Entity for Gender Equality and the Empowerment of Women (2021). 9 advocacy messages to make the African Continental Free Trade Area (AfCFTA) work for women. Advocacy Brief.
- United Nations Human Settlements Programme (2015). *The Role of Cities in Productive Transformation: Six City Case Studies from Africa, Asia and Latin America*. Nairobi.
- United Nations Industrial Development Organization (2021). *Industrial Development Report 2022: The Future of Industrialization in a Post-pandemic World*. Vienna.
- United Nations Secretary-General's Special Advocate for Inclusive Finance for Development FinTech [Financial Technology] Working Group and Cambridge Centre for Alternative Finance (2019). *Early Lessons on Regulatory Innovations to Enable Inclusive FinTech: Innovation Offices, Regulatory Sandboxes and RegTech [Regulation Technology]*. Office of the United Nations Secretary-General's Special Advocate for Inclusive Finance for Development and Cambridge Centre for Alternative Finance. New York, United States and Cambridge, United Kingdom.
- Ventures Africa (2020). Botswana's diamond industry severely hit by Covid-19 pandemic. 10 August.

- Wei X, Thornsbury S and Schweikhardt D (2019). Hurdles to exporting: A decomposition of fixed export costs. *Review of Economics and Finance*. 7:1–18.
- Welteji D and Zerihun B (2018). Tourism–agriculture nexuses: Practices, challenges and opportunities in the case of Bale Mountains National Park, South-Eastern Ethiopia. *Agriculture & Food Security*. (7):8.
- Whitfield L and Zalk N (2020). Phases and uneven experiences in African industrial policy. In: Oqubay A, Cramer C, Chang H-J and Kozul-Wright R, eds. *The Oxford Handbook of Industrial Policy*. Oxford University Press. Oxford, United Kingdom: 841–866.
- World Bank (2014). *Fundación Chile Incubator: Chile Case Study*. Washington, D.C.
- World Bank (2018). *The Decline in Access to Correspondent Banking Services in Emerging Markets: Trends, Impacts and Solutions – Lessons Learned from Eight Country Case Studies*. Washington, D.C.
- World Bank (2022). World Development Indicators database. Available at <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> (accessed 15 May 2022).
- World Bank and Government of Uganda (2015). *Uganda Country Economic Memorandum: Economic Diversification and Growth in the Era of Oil and Volatility*. Report No: 97146-U. World Bank. Kampala.
- World Economic Forum (2021). *Connecting Countries and Cities for Regional Value Chain Integration: Operationalizing the AfCFTA [African Continental Free Trade Area]*. Geneva.
- World Health Organization (2022). WHO [World Health Organization] announces first technology recipients of mRNA [messenger ribonucleic acid] vaccine hub with strong support from African and European partners. 18 February.
- World Trade Organization (2016). *World Trade Report 2016: Levelling the Trading Field for SMEs [Small and Medium-sized Enterprises]*. Geneva.
- World Trade Organization (2019). *World Trade Report 2019: The Future of Services Trade*. Geneva.
- Zach FJ and Hill TL (2017). Network, knowledge and relationship impacts on innovation in tourism destinations. *Tourism Management*. 62:196–207.



L'Afrique est l'une des régions du monde les moins diversifiées en matière d'exportations. Les produits de base représentent plus de 60 % des exportations totales de marchandises dans 45 des 54 pays africains, ce qui les rend très vulnérables aux chocs induits par l'évolution des prix mondiaux et fragilise les perspectives de croissance et de développement inclusifs du continent. Il ressort du *Rapport 2022 sur le développement économique en Afrique* que le peu de cas fait au rôle que peuvent jouer les services à forte intensité de connaissances, tels que les services liés aux technologies de l'information et de la communication et les services financiers, dans la transformation est l'une des raisons pour lesquelles la diversification des exportations demeure problématique. La CNUCED y explique que la levée des obstacles au commerce des services dans le cadre de la Zone de libre-échange continentale africaine contribuera grandement à accroître la diversité et la complexité des produits africains. Elle préconise l'adoption de politiques qui favorisent l'accès de toutes les entreprises, y compris les petites et les moyennes, à des technologies de financement novatrices, si l'on veut que les stratégies de diversification portent leurs fruits en Afrique. Les services à forte intensité de connaissances seront un moyen d'accroître la productivité et la compétitivité du secteur privé et contribueront grandement à une diversification et à une croissance à plus forte valeur ajoutée dans le cadre de la Zone de libre-échange continentale africaine.

unctad.org/Africa/series

« *Le Rapport 2022 sur le développement économique en Afrique* concourt à l'intégration effective du continent dans les chaînes de valeur mondiales haut de gamme, laquelle constitue un objectif essentiel de son développement durable à long terme. La Zone de libre-échange continentale africaine, qui est analysée de manière approfondie dans ce rapport, peut aider à favoriser le développement d'un secteur des services à forte intensité de technologie très compétitif en Afrique et donc la diversification des exportations. En outre, notre rapport montre comment accroître la productivité du secteur manufacturier dans la région en levant les obstacles au commerce des services, en renforçant les compétences et en améliorant l'accès aux modes de financement alternatif, ce qui stimulerait la croissance économique et la transformation structurelle de l'Afrique pendant de nombreuses années. »

M^{me} Rebeca Grynspan,
Secrétaire générale de la CNUCED

« Tandis que les pays africains œuvrent à reconstruire leur économie après la COVID-19, le Rapport 2022 sur le développement économique en Afrique apporte un éclairage nouveau sur la façon dont le secteur des services contribue à la diversification des exportations et promeut le changement structurel. Il en ressort que la prestation efficiente et efficace de services, notamment de services financiers, peut revêtir une importance décisive dans le processus global de diversification, auquel les pays africains devraient accorder la priorité, afin de promouvoir la productivité, la croissance des exportations et le développement durable, et d'accroître la résilience face à de futurs chocs. L'application de l'Accord portant création de la Zone de libre-échange continentale africaine joue un rôle clef en vue d'ouvrir de nouvelles perspectives d'industrialisation et de développement des exportations. »

M. Benedict O. Oramah,
Président et Directeur du Conseil d'administration
de la Banque africaine d'import-export

Printed at United Nations, Geneva
2208162 (F) – September 2022 – 831

UNCTAD/ALDC/AFRICA/2022

United Nations publication
Sales No. F.22.II.D.31
eISBN 978-92-1-001876-0

ISBN 978-92-1-113061-4



9 789211 130614