



Centre du
Commerce
International



FABRIQUÉ PAR L'AFRIQUE

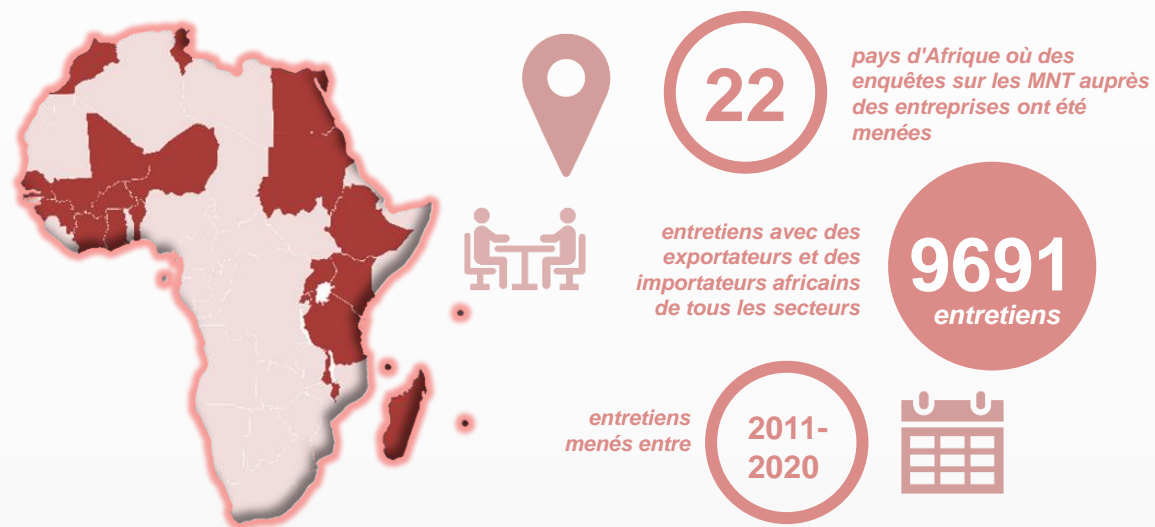
CRÉER DE LA VALEUR PAR L'INTÉGRATION

Défis transversaux du développement et
de l'intégration des chaînes de valeur



Aperçu des deux grandes enquêtes et initiatives consultatives

Enquêtes sur les MNT auprès des entreprises en Afrique



Enquête à grande échelle auprès des exportateurs et des importateurs sur les mesures non tarifaires. Aperçus des principaux obstacles réglementaires et procéduraux au commerce international (tous les secteurs de marchandises)

Enquête diagnostique des chaînes de valeur en Afrique (4 chaînes de valeur)



Témoignages reçus sous la forme d'enquêtes détaillées menées par des enquêteurs auprès des entreprises, de consultations avec des organisations d'appui aux entreprises (OAE) et de commentaires reçus via la consultation en ligne

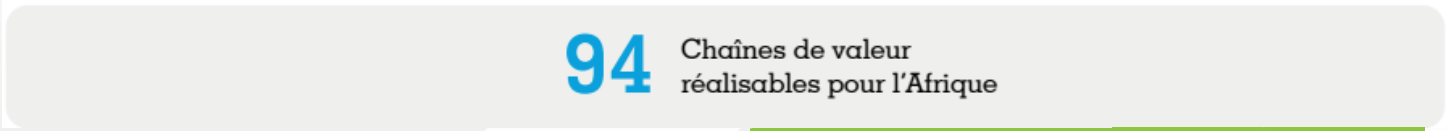
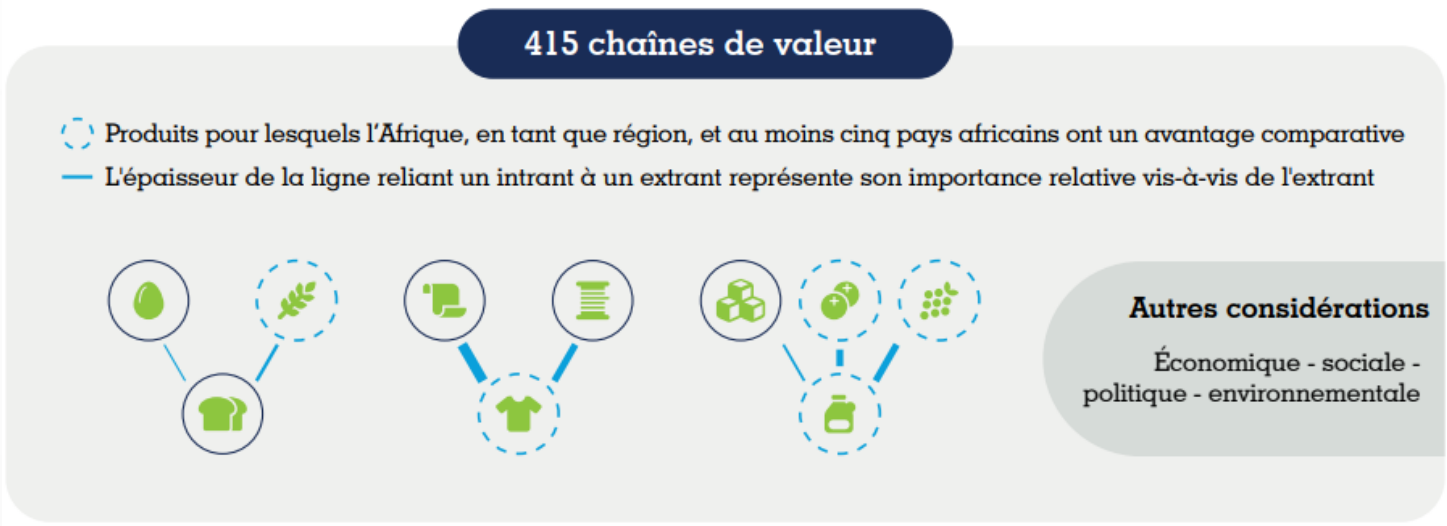
De 415 à 94 puis à 4 chaînes de valeur pilotes pour l'Afrique

Classification de 1 de 5 000 produits comme **intrants** ou **extrants** et évaluation des coefficients de production

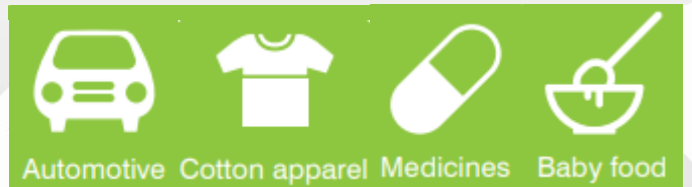
Évaluation des **avantages comparatifs** et considérations stratégiques

Large éventail de considérations : approvisionnement, demande, accès aux marchés, secteur privé, éléments stratégiques et durabilité

Consultations les exportateurs des secteurs, les parties prenantes, et questionnaires de retour



4 CHAÎNES DE VALEUR PILOTES



Les faits en bref : Les 4 chaînes de valeur pilotes

Les **exportations** ont **augmenté de 32,7%** entre 2017 et 2022

Les **importations nettes** de produits finaux s'élèvent à **\$24,3 milliards**

Plus de **90%** des **intrants** sont **importés** hors d'Afrique

47% du **potentiel commercial** intra-africain entre les fournisseurs d'intrants et d'extrants demeure non **réalisé**, plus que dans les autres secteurs

Les **intrants** importés de l'étranger **parcourent 6 622 km** en moyenne. La distance moyenne avec les fournisseurs régionaux potentiels est de 1 932 km

Haute **importance stratégique**, avec le potentiel de :

- ✓ Stimuler l'industrialisation et l'ajout de valeur
- ✓ Créer plus d'emplois, et meilleurs
- ✓ Appuyer l'emploi des femmes
- ✓ Stimuler l'intégration régionale
- ✓ Renforcer la résilience aux chocs
- ✓ Faciliter la transition verte

43 exportateurs compétitifs à travers **5** sous-régions

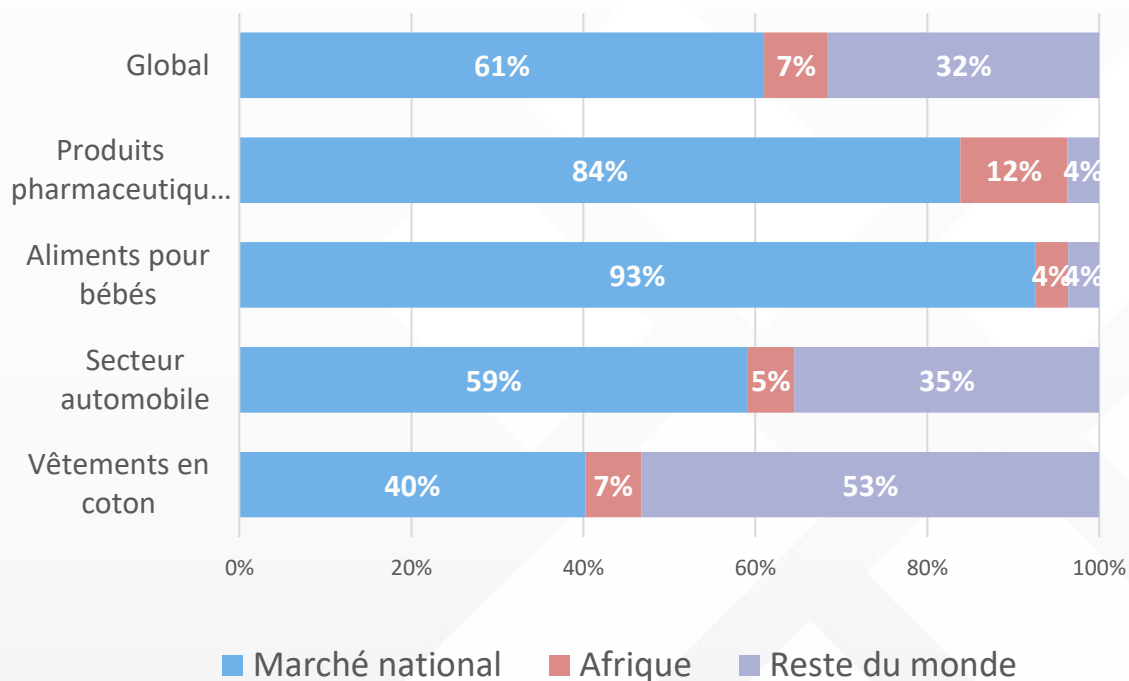


Les entreprises se concentrent sur le marché domestique – ou exportent hors du continent

Selon les entreprises interrogées dans les quatre chaînes de valeur :

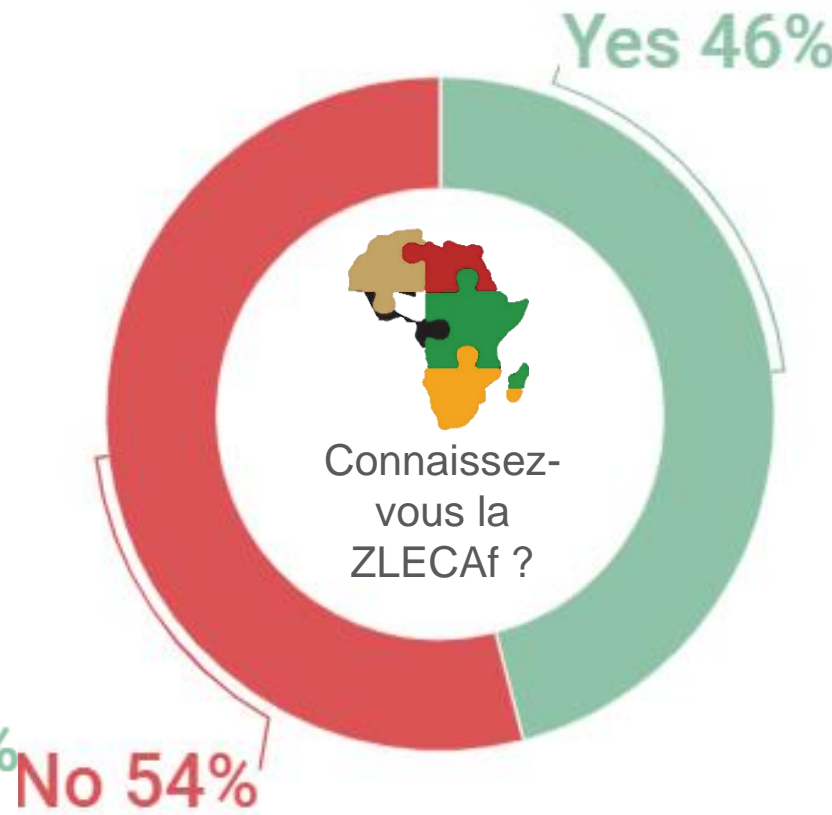
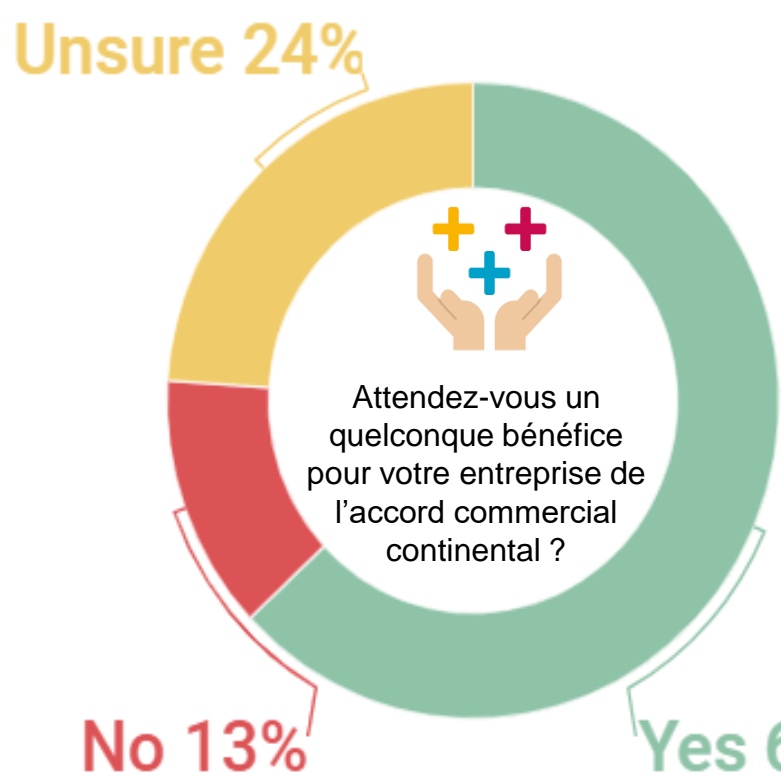
7%

des ventes totales sont générées par l'export vers d'autres pays africains



L'impact d'un accord commercial continental est accueilli avec optimisme – mais la connaissance de la ZLECAf doit encore être améliorée

“ ZLECAf? C'est la première fois que j'en entends parler...”



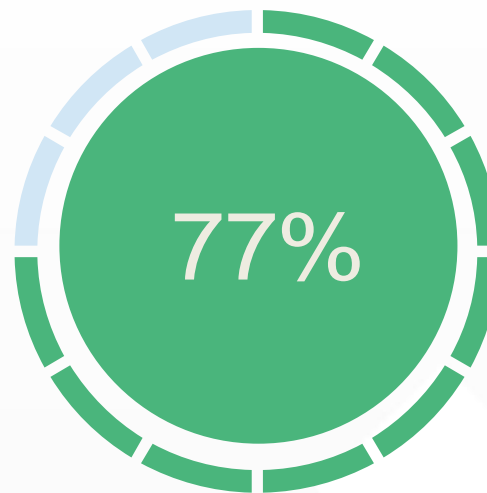
Coup de projecteur sur la durabilité environnementale



Comme nous voulons tendre vers le « zéro déchet à la décharge », il nous faut investir dans la R&D pour trouver autant d'options que possible pour tous les différents types de restes que nous avons. Les subventions de recherche nous aident à le faire, sans quoi il serait difficile de trouver des ressources car nous sommes encore une toute petite entreprise.

De nombreuses entreprises interrogées ont exprimé le souhait de passer à une production plus verte, notamment pour des raisons économiques (par exemple, réduire le coût de l'énergie et de l'eau)

La plupart des entreprises interrogées ont déjà commencé à mettre en œuvre des initiatives et des solutions internes pour rendre leur production plus durable.



des entreprises africaines des quatre chaînes de valeur pilotes ont pris certaines initiatives pour rendre leurs processus de production plus respectueux de l'environnement



Un jour, j'aimerais que mes emballages soient compostables, car j'envoie encore beaucoup de plastique dans le monde.

Qu'est-ce qui empêche les entreprises d'exploiter pleinement les opportunités d'une plus grande intégration de la chaîne de valeur ?

Témoignages tirés des entretiens avec des participants à la chaîne de valeur et d'autres parties prenantes à travers l'Afrique

Qu'est-ce qui empêche les entreprises d'exploiter pleinement les opportunités d'intégration de la chaîne de valeur ?



Nous avons besoin d'informations sur l'offre disponible dans les pays africains. Il devrait y avoir plus de fournisseurs africains participant à nos salons nationaux, mais aussi à ceux d'Europe.

1^{er} ingrédient pour le fonctionnement des chaînes de valeur : **L'information**. Les données du terrain suggèrent que : **Les fournisseurs et les producteurs du continent souvent ne se connaissent pas...**



S'approvisionner en intrants en Afrique ? Pour nous, c'est l'avenir. Pourtant, à ce jour, nous n'avons aucune connaissance de tissus fournis par des pays africains.



Je ne connais pas d'entreprise africaine qui fournisse les intrants dont nous aurions besoin.

... et à ce jour les entreprises ne se cherchent pas forcément non plus...

Principaux défis signalés

Connectivité

- Coût élevé du transport et de la logistique et connexions de transport inadéquates
- Manque de (confiance dans la) qualité des produits fabriqués sur le continent ; manque de confiance dans le système d'évaluation de la conformité
- Systèmes de paiement médiocres et accès limité au financement (du commerce)
- Mise en œuvre insuffisante des accords commerciaux existants

Fiabilité



Stabilité

Durabilité

- Coût de production / prix non compétitifs
- Forte incidence des obstacles au commerce liés aux mesures non tarifaires
- Processus de dédouanement aux frontières inefficaces
- Défis environnementaux



Coût du transport et prix non compétitifs



L'expédition d'intrants depuis l'Afrique est aussi coûteuse que l'expédition d'intrants depuis la Chine. En revanche, le prix des intrants est plus bas en Asie.

→ À ce jour, la proximité géographique ne « compense » pas un coût de production plus élevé



Qualité des produits et évaluation de la conformité

- **Manque d'informations** sur les exigences applicables aux produits dans les marchés cibles
- **Capacité à respecter** des normes strictes de qualité et de durabilité
- **Coût de la conformité et coût de la preuve de la conformité**, exacerbés par des retards imprévisibles dans les procédures de test et de certification → plus l'entreprise est petite, plus le problème est important
- **Infrastructure de la qualité insuffisante**, en particulier dans les PMA : manque de laboratoires et de certifications reconnues, manque d'accès (abordable) aux laboratoires d'autres pays
- **Harmonisation très limitée des normes** sur le continent et **reconnaissance mutuelle limitée** – lorsque des accords de reconnaissance mutuelle existent, souvent ils ne sont pas appliqués *de facto*



Forte incidence des obstacles au commerce liés aux mesures non tarifaires

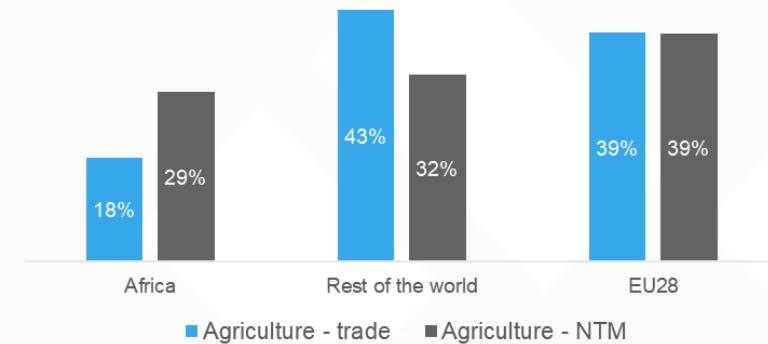
Un nombre disproportionné d'obstacles au commerce signalés concernent le commerce intrarégional, en particulier dans le secteur industriel



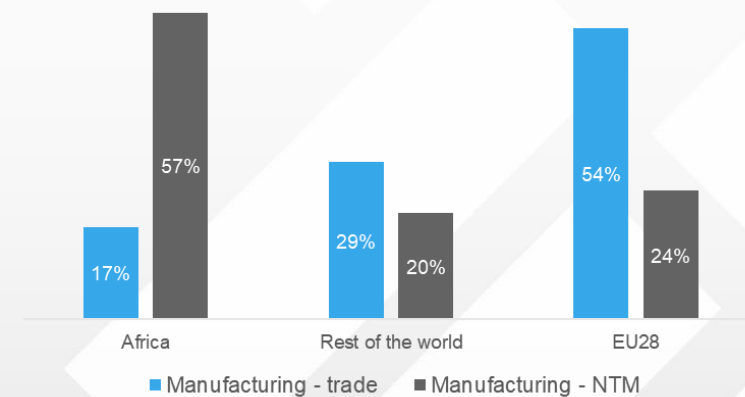
Part des exportateurs en Afrique affectés par les obstacles au commerce liés aux MNT

Part des obstacles au commerce rencontrés par rapport aux exportations totales par région :

Agriculture



Industrie





Mesures non tarifaires : L'accès au marché commence chez soi

Les obstacles au commerce liés aux MNT imposées par les pays partenaires concernent principalement les SPS/TBT ainsi que les règles d'origine

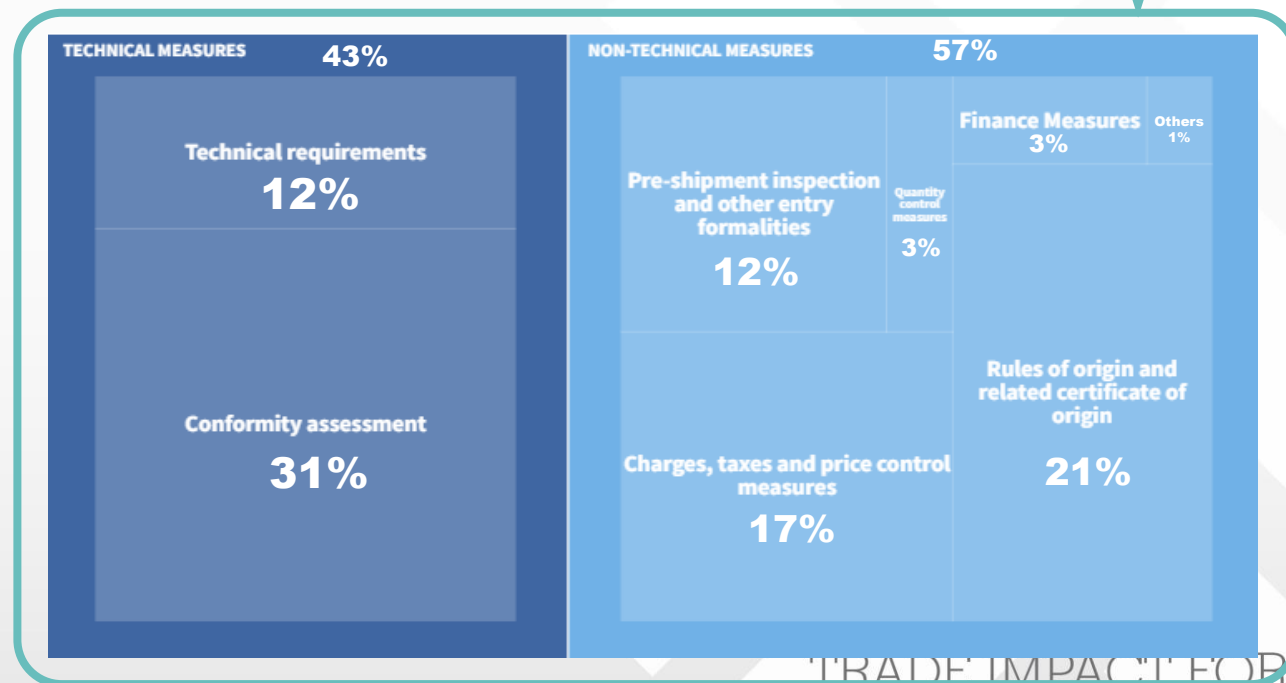
Nombre d'entre elles constituent un défi en raison des obstacles procéduraux dans le pays exportateur (par ex. le coût et le temps nécessaires pour obtenir les certifications)

Mais une part importante des obstacles est également liée aux mesures du pays d'origine imposées aux exportations (par ex. licences, permis, enregistrements et taxes)

Mesures liées à l'exportation :
Réglementations imposées par le pays d'origine (des exportateurs) sur les exportations



Mesures liées à l'importation :
Réglementations des pays africains importateurs que les entreprises trouvent contraignantes



Dimensions du changement - où agir ?

Information : transparence, transparence, transparence

Vision stratégique et cadre réglementaire : continental, sous-régional, national

Environnement commercial : infrastructures (par ex. transport et logistique), institutions d'appui au commerce et services liés au commerce

Finance : prêts, systèmes de paiement et assurances

Efficacité institutionnelle : coopération, numérisation et rationalisation des processus (par ex. le passage aux frontières)

Niveau de l'entreprise : capacité, innovation, technologies, compétences commerciales, orientation commerciale

Qu'est-ce qui doit changer ?

Recommandations intersectorielles sélectionnées

- **Instaurer la confiance dans le « Fabriqué par l'Afrique »**
 - Investir dans un cadre de la qualité continental et une infrastructure d'évaluation de la conformité
 - Assurer une transparence maximale des règlements applicables et des procédures de certification
 - Renforcer la capacité des entreprises à respecter des normes de qualité élevées
 - Contrôler et appliquer efficacement les normes de qualité existantes
- **Relier les entreprises**
 - Encourager et appuyer la participation des entreprises aux foires commerciales nationales, régionales et continentales
 - Améliorer les informations sur l'offre et la demande disponibles le long des chaînes de valeur prometteuses
- Suivre la mise en œuvre des accords commerciaux : **saisir et traiter également les obstacles commerciaux rencontrés au niveau national**, par ex. les mesures liées à l'exportation ou les obstacles procéduraux rencontrés dans le pays exportateur
- Accroître les **partenariats entre le milieu universitaire et l'industrie** pour la recherche et l'innovation



*Il nous faut
commencer à croire
en nos propres
produits.*