

AGRIBUSINESS POUR LA PROSPÉRITÉ DE L'AFRIQUE



ORGANISATION DES NATIONS UNIES
POUR LE DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL

Kandeh K. Yumkella
Patrick M. Kormawa
Torben M. Roepstorff
Anthony M. Hawkins

Éditeurs

L'agribusiness au secours de la prospérité de l'Afrique

Kandeh K. Yumkella
Patrick M. Kormawa
Torben M. Roepstorff
Anthony M. Hawkins
Éditeurs



© 2011 Organisation des Nations Unies pour le développement industriel

Les termes employés dans la présente publication et la présentation des données qui y figurent ne reflètent en aucun cas l'expression d'une quelconque opinion du Secrétariat concernant le statut légal d'un pays, territoire, d'une ville ou zone ou celui de ses autorités, ou concernant le tracé de ses frontières ou limites.

Les termes tels que "développé", "industrialisé" et "en voie de développement" sont utilisés dans un but strictement statistique et ne servent en aucun cas à émettre un jugement quant au stade atteint par un pays ou une région en matière de processus de développement.

Les entreprises ou produits cités dans le présent document ne sont pas nécessairement homologués par l'ONUDI.

Les données figurant dans la présente publication peuvent être citées et reproduites sans contrepartie financière, mais leur provenance doit figurer dans la bibliographie et l'utilisateur devra fournir une copie de la publication ayant été citée ou reproduite.

Identifiant ONUDI: 440

Langue : français

Numéro des ventes : F.II. II.B.39

ISBN 13 : 978-92-1-206195-5

e-ISBN-13 : 978-92-1-055205-9

Conception de la couverture par Excelcis Sàrl, Suisse.

Mise en page par Smith + Bell Design (R.U.).

Imprimé en Autriche - octobre 2011.

Table des matières

<i>Liste des tableaux</i>	5
<i>Liste des graphiques</i>	7
<i>Liste des encadrés</i>	9
<i>Préface</i>	11
<i>Liste des contributeurs</i>	13
<i>Remerciements</i>	15
<i>Avant-propos</i>	17
<i>Notes explicatives</i>	19
Partie A: L'agribusiness en Afrique: contexte historique et perspectives d'avenir au niveau mondial	23
1. Les nouvelles réalités mondiales qui régissent l'agribusiness <i>Steve Wiggins et Torben M. Roepstorff</i>	24
2. Le profil de l'agribusiness en Afrique <i>Torben M. Roepstorff, Steve Wiggins et Anthony M. Hawkins</i>	41
Partie B: Les sept piliers du développement de l'activité agro-industrielle en Afrique	61
3. Augmentation de la productivité agricole <i>John Staatz</i>	62
4. Modernisation des chaînes de valeur <i>Stefano Ponte</i>	96
5. Exploiter la demande locale, régionale et internationale <i>Timothy O. Williams</i>	153
6. Renforcement des efforts technologiques et des capacités d'innovation <i>Karl Wohlmuth</i>	186

7. Promouvoir un financement efficace et innovant <i>Patrick M. Kormawa et Jean Devlin</i>	228
8. Stimuler la participation privée <i>Franklyn Lisk</i>	262
9. Améliorer les infrastructures et l'accès à l'énergie <i>Murefu Baresa, Abdul Kamara, John C. Anyanwu et Gil Seong Kang</i>	284
Partie C: Ordre du jour des actions à mener	317
10. Le nouvel espace des politiques <i>Torben M. Roepstorff, Anthony M. Hawkins, Dirk Willem te Velde et Nicola Cantore</i>	318
11. Un cadre de programme <i>Patrick M. Kormawa et Torben M. Roepstorff</i>	344
<i>Annexe</i>	353
<i>Bibliographie</i>	370

Liste des tableaux

Tableau 1.1: Répartition des résultats mondiaux, pour la période 1995-2008	25
Tableau 1.2: Exportations d'aliments issus de la transformation selon des catégories de production sélectionnées, pour la période 1990-2006	33
Tableau 1.3: Exportations par les pays en voie de développement d'aliments issus de la transformation, pour la période 1990-2006	34
Tableau 2.1: Valeur ajoutée de l'activité manufacturière en Afrique	42
Tableau 2.2: Alimentation, boissons et tabac en pourcentage de la valeur ajoutée totale de l'activité manufacturière	44
Tableau 2.3: Structure et taille du marché agricole d'Afrique subsaharienne	48
Tableau 2.4: Commerce intra-africain 1996-2006.....	49
Tableau 2.5: Contributions sectorielles à l'emploi, monde et régions, 1997 et 2005 à 2007.....	56
Tableau 3.1: Décomposition de la croissance agricole en Afrique, 1971-2000	65
Tableau 3.2: Utilisation des technologies visant à augmenter la productivité agricole, 2001-03.....	66
Tableau 3.3: Productivité de la main d'œuvre du secteur de l'agribusiness dans les pays africains.....	67
Tableau 3.4: Caractéristiques de différents types d'entreprises agro-industrielles en Afrique de l'Ouest	72
Tableau 3.5: importance de certains facteurs de compétitivité dans les quatre économies de l'agriculture.....	76
Tableau 4.1: Présentation générale des études de cas	101
Tableau 4.2: Aperçu de la modernisation produit dans l'industrie viticole sud-africaine	130
Tableau 4.3: Aperçu de la modernisation des processus dans l'industrie viticole sud-africaine	131
Tableau 4.4: Aperçu de la modernisation fonctionnelle	133

Tableau 4.5: Analyse situationnelle et gouvernance de la chaîne de valeur	141
Tableau 4.6: Trajectoires de modernisation, limites, menaces, risques et faiblesses	143
Tableau 4.7: Enseignements tirés des interventions de modernisation.....	145
Tableau 5.1: Total des exportations mondiales de marchandises et de produits agro-industriels par catégorie de matières premières, 1990-2008	156
Tableau 5.2: Total des importations mondiales de marchandises et de produits agro-industriels depuis l'Afrique par catégorie de produit†, 1990-2008	159
Tableau 5.3: Total des importations intra-africaines de marchandises et de produits agro-industriels par catégorie de produit, 1990-2008	163
Tableau 5.4: Environnement commercial dans la perspective comparative 2009	169
Tableau 5.5: Droits NPF appliqués et répartition des lignes tarifaires et des parts d'importation par catégorie de taxe dans l'UE.....	170
Tableau 5.6: Droits NPF appliqués et répartition des lignes tarifaires et des parts d'importation par catégorie de taxe aux EU	171
Tableau 5.7: Progressivité des droits de douane dans les pays membres de l'OCDE pour les produits agricoles en 2005-2006	172
Tableau 5.8: Chine: Importations de produits agro-industriels d'Afrique – par type de marchandise – période 1990-2008	176
Tableau 5.9: Inde: Importations de produits agro-industriels d'Afrique – par type de marchandise – période 1990-2008	177
Tableau 5.10: Taux des droits de douane appliqués par la NPF et répartition des lignes tarifaires et de la part des importations par classe de taxe en Chine	178
Tableau 5.11: Taux des droits de douane appliqués par la NPF et répartition des lignes tarifaires et de la part des importations par classe de taxe en Inde	179
Tableau 9.1: Principaux corridors d'Afrique	291
Tableau 9.2: Investissements nécessaires pour bénéficier de l'accès universel à une source d'alimentation électrique fiable d'ici 2030	298
Tableau 9.3: Exemples d'applications productives à petite échelle et de technologies énergétiques alternatives	303
Tableau 10.1: Le paradigme de la “nouvelle normalité”	319
Tableau 10.2: Transfert des richesses dans un monde à quatre vitesses	321
Tableau 10.3: Avantages et inconvénients des “questions problématiques” pour les responsables politiques.....	328
Tableau 10.4: Ordre du jour des actions à mener – résumé des éléments déterminants et des principales possibilités politiques pour le développement de l'agro-industrie africaine	341

Liste des graphiques

Graphique 1.1: La part de l'agro-industrie dans la VAM, pour la période 2000-2008 (années sélectionnées)	30
Graphique 1.2: Répartition à l'échelle mondiale de la valeur ajoutée au sein de l'agrotransformation, pour la période 2000-2008 (années sélectionnées)	30
Graphique 1.3: Parts relatives de l'agriculture et de l'agribusiness dans le PIB.....	31
Graphique 1.4: Valeur ajoutée des produits manufacturés des pays en voie de développement, pour la période 2000-2008	32
Graphique 1.5: Exportations par des pays en voie de développement de produits agroalimentaires sélectionnés, pour la période 1990-2006.....	33
Graphique 2.1: L'agro-industrie en pourcentage de la VAM totale (pays sélectionnés, année la plus récente)	43
Graphique 2.2: Structure de la VAM de l'agro-industrie (pays sélectionnés, année la plus récente)	43
Graphique 2.3: Taux de croissance annuel de la valeur ajoutée de différents secteurs d'activités en Afrique 2002-2007.....	44
Graphique 2.4: Augmentations attendues de la demande intra-africaine 2000-2030	49
Graphique 2.5: Structure des exportations par degré de transformation (pays sélectionnés les plus récents)	50
Graphique 3.1: Tendances du rendement céréalier selon les régions du monde	64
Graphique 3.2: Rôle du rendement et de la zone exploitée dans l'augmentation de la production céréalière, 1980-2009.....	64
Graphique 3.3: Terres cultivées en Afrique, 1961-2007 (en ha).....	65
Graphique 3.4: Superficie des petites exploitations dans certains pays d'Afrique	70
Graphique 5.1: Part des groupes de matières premières dans les exportations mondiales totales, 1990-2008.....	157

Graphique 5.2: Valeur et taux de croissance des exportations agro-industrielles de l'UE par groupe de produits, 1990-2008	157
Graphique 5.3: Valeur et taux de croissance des exportations agro-industrielles des États-Unis par groupe de produits, 1990-2008	158
Graphique 5.4: Valeur et taux de croissance des exportations agro-industrielles de l'Asie par groupe de produits, 1990-2008	157
Graphique 5.5: Valeur et taux de croissance des exportations agro-industrielles d'Amérique latine et des Caraïbes par groupe de produits, 1990-2008	161
Graphique 5.6: Part des groupes de produits dans les importations mondiales totales depuis l'Afrique, 1990-2008	161
Graphique 7.1: Total des ressources perçues par l'Afrique, toutes sources confondues, 1995-2007	233
Graphique 7.2: APD dépensées en faveur de l'agribusiness en Afrique, moyenne 2002-2005	237
Graphique 7.3: APD dépensées en faveur de l'agribusiness en Afrique, moyenne 2006-2007	237
Graphique 7.4: Épargne domestique brute, Afrique vs. autres régions, 2000-2008	240
Graphique 7.5: Valeur des prêts octroyés par les banques commerciales aux secteurs agricoles des pays africains sélectionnés.....	241
Graphique 7.6: Part des prêts octroyés par les banques commerciales à l'agriculture par rapport au total des prêts octroyés et au PIB	242
Graphique 8.1: Matrice de résultats: développement du secteur privé et agro-industrie	267
Graphique 9.1: Comparaison de la densité des réseaux routiers	287
Graphique 9.2: Autoroutes transafricaines	287
Graphique 9.3: Les 60 voies aériennes les plus empruntées en Afrique subsaharienne	289
Graphique 9.4: Consommation énergétique finale dans le domaine de l'agriculture	294
Graphique 9.5: Taux d'électrification en zones urbaines et rurales	296
Graphique 9.6: Prévion de la répartition entre population urbaine/rurale d'Afrique.....	296
Graphique 9.7: Nombre actuel et prévisionnel de personnes dépendantes de la biomasse	299
Graphique 9.8: Taux d'électrification actuels et prévisionnels	302
Graphique 9.9: Abonnement de téléphonie mobile (pour 100 personnes)	308
Graphique 9.10: Câbles sous-marins de l'Afrique	309
Graphique 9.11: Dix premiers pays utilisateurs d'Internet en Afrique	309

Liste des encadrés

Encadré 1.1: Qu'est-ce que l'agribusiness ?	29
Encadré 1.2: Brésil: Utilisation de la science et de la technologie en tant que sources dynamiques de compétitivité	37
Encadré 1.3.: Malaisie: Une diversification continue vers de nouvelles activités agroalimentaires	38
Encadré 1.4.: Thaïlande: Développer l'agro-industrie pour favoriser l'insertion sociale	39
Encadré 2.1: Contribution de l'agro-industrie aux OMD	54
Encadré 2.2: Deux faits empiriques classiques: croissance économique et réduction de la pauvreté	54
Encadré 2.3: Acteurs mondiaux dans la chaîne de valeur de l'agribusiness	57
Encadré 3.1: Impact du réchauffement climatique sur l'agro-industrie en Afrique subsaharienne	68
Encadré 3.2: Agriculture à grande échelle en Afrique: critères de promotion	91
Encadré 6.1: Impact de l'évolution des technologies agro-industrielles sur l'Afrique.....	187
Encadré 6.2: Innovation, compétences humaines et indices de capacité technologique.....	189
Encadré 6.3: Conversion des avantages comparatifs de l'agro-industrie en compétitivité par le biais de politiques STI et de la contribution	195
Encadré 6.4 Les six facteurs critiques à la conversion des avantages comparatifs en compétitivité par l'intégration des contributions et politiques STI	196
Encadré 6.5: La STI comme contrainte à la diversification des exportations de la Tanzanie sur le secteur agro-industriel	198
Encadré 6.6: Homegrown Ltd.:le champion kényan du marché horticole	199
Encadré 6.7: Apprentissage technologique et innovation dans une entreprise kényane de textile et de vêtements	201

Encadré 6.8: Exportation des services, des technologies et du savoir-faire sud-africains vers d'autres pays africains pour le développement de l'agro-industrie ..	202
Encadré 6.9: L'apprentissage technologique, l'innovation en termes de produits et la collaboration dans l'agro-industrie tanzanienne	206
Encadré 6.10: Éléments déterminants dans la capacité d'innovation au sein des chaînes de valeurs de l'agro-industrie	210
Encadré 6.11: Le système national d'innovation (SNI), le développement agro-industriel et la compétitivité mondiale en Afrique du Sud	213
Encadré 6.12: Système national d'innovation – les piliers	214
Encadré 6.13: La transformation alimentaire au Rwanda – augmentation des capacités humaines et mise au point de l'infrastructure STI pour le développement de l'agro-industrie	222
Encadré 7.1: Spectre financier de l'agribusiness	230
Encadré 7.2: Projet sucrier de Markala	236
Encadré 7.3: Investissements étrangers dans la production agricole africaine	239
Encadré 7.4: Négociation de contrats pour le développement de l'agribusiness	248
Encadré 7.5: Étude de cas: le système de crédit-stockage de la Zambie et les plans de sous-traitance agricole	252
Encadré 7.6: M-Pesa à la tête d'une véritable révolution bancaire mobile	256
Encadré 7.7: Exemple de prêt d'actionnaire	259
Encadré 8.1: À quel point l'économie de l'Afrique est-elle informelle ?	264
Encadré 8.2: Le cas du Viêt-Nam illustre une réforme de l'environnement économique	277
Encadré 8.3: Le renouveau des coopératives en Afrique	280
Encadré 9.1: Principaux corridors de transport vers les pays sans littoral	292
Encadré 9.2: Le séchage solaire, la passerelle des producteurs vers les marchés d'exportation en Ouganda	300
Encadré 9.3: Plate-forme multifonctionnelle (MFP) au Mali	301
Encadré 9.4: Impact du changement climatique sur la distribution de l'eau.....	306
Encadré 10.1: Débat concernant les petites et grandes exploitations	329
Encadré 11.1: Résumé de l'ordre du jour: synopsis du cadre du programme pour le développement de l'agribusiness en Afrique	350

Préface

La croissance économique de l'Afrique reste largement basée sur des produits destinés à l'exportation tels que le pétrole, les minerais et les produits agricoles, ces produits subissant très peu voire aucune transformation. Afin d'accélérer, de façon durable et exhaustive, la croissance et le développement en Afrique, il est urgent de favoriser une nouvelle approche de la notion de développement; approche basée sur l'exploitation exhaustive du potentiel agricole du continent. Celle-ci pourrait se fonder essentiellement sur l'accroissement de la valeur ajoutée de l'agribusiness et de l'emploi, tout au long de l'ensemble de la chaîne de valeur de l'agribusiness qui comprend l'agriculture elle-même ainsi que l'industrie et les services qui en dépendent. Cet ouvrage analyse les difficultés, le potentiel et les perspectives d'avenir de l'agribusiness africain au moment où des changements drastiques affectent les marchés agro-industriels à l'échelle mondiale. Il s'agit également d'un vibrant plaidoyer en faveur du développement de l'agribusiness considéré comme un vecteur essentiel à la prospérité de l'Afrique.

Ce livre est inspiré de débats qui ont eu lieu au sein de l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI) et avec des experts internationalement reconnus en la matière. Il est basé sur une étude complète dont l'objectif était de combler ce que l'ONUDI conçoit comme des lacunes graves en termes de connaissance du développement de l'agribusiness. Cette initiative est en parfaite adéquation avec la *Stratégie de mise en œuvre du Plan d'action pour le développement industriel accéléré de l'Afrique (DIAA)* adoptée dans le cadre de la Conférence des Ministres africains de l'Industrie qui s'est tenue à Durban en octobre 2008; et avec *L'Initiative pour le développement de l'agribusiness et des agro-industries en Afrique (ID3A)*, approuvée au cours de la Conférence de haut niveau sur le développement agroalimentaire et agro-industriel en Afrique, qui s'est tenue à Abuja en mars 2010.

Le concept a été mis au point au cours d'une réunion, organisée par l'ONUDI en juin 2009 à Vienne, qui réunissait un groupe d'experts et dont le thème était la

Valorisation du commerce agricole et de l'agro-industrie en Afrique. Des experts universitaires, des représentants d'agences des Nations Unies et des acteurs de l'agribusiness, tous d'envergure internationale, sont venus donner leur avis éclairé à ce sujet. À la suite de quoi, des experts internationaux reconnus ont commandité un certain nombre d'articles de fonds et d'études de cas nationales en Afrique du Sud, au Cameroun, en Éthiopie, au Kenya, au Mali, au Nigéria, au Sénégal et en Zambie. Ces à partir de ces contributions qu'a été élaboré le présent ouvrage.

Ce livre est divisé en trois parties: la Partie A décrit, d'un point de vue historique et à l'échelle mondiale, le statut actuel de l'agribusiness et de l'agro-industrie en Afrique. Elle analyse les éléments qui plaident en faveur d'une croissance diversifiée et socialement contributive par le biais du développement de l'agribusiness, ainsi que les facteurs clefs qui incitent au développement de la chaîne de valeur de l'agribusiness. Les sept chapitres qui constituent la Partie B du présent ouvrage analysent les sept piliers de développement sur lesquels s'appuie le développement de l'agribusiness. Ils passent en revue les modalités d'amélioration de la productivité agricole; de modernisation des chaînes de valeur; d'exploitation locale, régionale et internationale de la demande; de renforcement des capacités technologiques et d'innovation; de promotion des financements efficaces et innovants; de stimulation de la participation du secteur privé et, enfin; d'amélioration des infrastructures et de l'accès à l'énergie. Ensuite, la Partie C consiste en un ordre du jour concernant 1) les actions à mener; l'accent étant mis sur les perspectives, les politiques, les stratégies et les institutions nécessaires au développement de l'agribusiness en Afrique; et 2) la façon dont ces projets peuvent passer de la théorie à la réalité.

Liste des contributeurs

- John C. Anyanwu**, Économiste-Chercheur en chef au Département recherche et développement de la Banque africaine de développement à Tunis (Tunisie)
- Murefu Barasa**, Consultant senior chez Camco Global à Nairobi (Kenya).
- Nicola Cantore**, Chargé de recherche au Service croissance et investissement de l'Institut de développement de l'outre-mer à Londres (Royaume-Uni).
- Jean Devlin**, Fonctionnaire responsable adjointe, chargée du développement industriel au Service du Développement de l'agribusiness de l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI) à Vienne (Autriche).
- Anthony M. Hawkins**, Professeur d'économie à la Faculté de gestion d'Harare, Université du Zimbabwe.
- Abdul B. Kamara**, Responsable de la Division recherche au Département recherche et développement de la Banque africaine de développement à Tunis (Tunisie).
- Gil Seong Kang**, Économiste-Chercheur principal au Département recherche et développement de la Banque africaine de développement à Tunis (Tunisie).
- Patrick Kormawa**, Chef de l'Unité de développement de l'agribusiness au Service du développement de l'agribusiness de l'ONUDI à Vienne (Autriche).
- Franklyn Lisk**, Professeur-Chargé de recherche au Centre d'étude de la mondialisation et de la régionalisation de l'Université de Warwick à Warwick (Royaume-Uni).
- Stefano Ponte**, Chercheur senior et Responsable de l'Unité de recherche sur l'économie, la régulation et le développement mondiaux (GEARED – Global Economy, Regulation and Development) à l'Institut danois d'études internationales de Copenhague (Danemark).
- Torben M. Roepstorff**, Conseiller économique senior à l'ONUDI (Consultant) pour le projet et ancien responsable, travaillant à l'Unité de révision du développement industriel de l'ONUDI à Vienne (Autriche).
- John Staatz**, Professeur émérite d'économie agricole à l'Université d'État du Michigan, East Lansing (Michigan – États-Unis).

Dirk Willem Te Velde, Chef de programme au sein du Programme pour la croissance et l'investissement de l'Institut de développement de l'outre-mer à Londres (Royaume-Uni).

Steve Wiggins, Chargé de recherche à l'Institut de développement de l'outre-mer à Londres (Royaume-Uni).

Timothy Olekan Williams, Chef de la Section agriculture et entreprise au Secrétariat du Commonwealth à Londres (Royaume-Uni).

Karl Wohlmuth, Professeur émérite à la Faculté d'études commerciales et économiques de l'Université de Brême (Allemagne).

Remerciements

Kandeh K. Yumkella, Directeur général de l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel, nous a apporté son aide précieuse concernant les aspects techniques de ce livre. Les éditeurs, Patrick M. Kormawa, Torben M. Roepstorff et Anthony M. Hawkins, étaient responsables de l'élaboration de l'ébauche du manuscrit et de son édition, aux sens concret et global du terme. Nous avons également grandement apprécié la contribution au projet de Torben M. Roepstorff, Conseiller économique senior de l'ONUDI, tout au long du processus.

Les éditeurs souhaitent remercier les auteurs et les personnes ayant, par leur collaboration et leur implication en matière technique, contribué à la conception, à l'ébauche et à la révision de différents chapitres du présent ouvrage: John C. Anyanwu, Murefu Barasa, Nicola Cantore, Jean Devlin, Anthony M. Hawkins, Abdul B. Kamara, Gil Seong Kang, Patrick Kormawa, Franklyn Lisk, Stefano Ponte, Torben M. Roepstorff, John Staatz, Dirk Willem te Velde, Steve Wiggins, Timothy O. Williams et Karl Wohlmuth. Nous avons particulièrement apprécié la contribution de ces collaborateurs, leur engagement dans le cadre du projet et leur capacité à réagir rapidement aux commentaires éditoriaux.

Nous tenons à remercier tout particulièrement les pairs qui se sont chargés de la révision du manuscrit: Eric Tollens, Professeur émérite d'économie agricole et agroalimentaire à l'Université catholique de Louvain (Belgique) et Colin McCarthy, Professeur émérite d'économie à l'Université de Stellenbosch (Afrique du Sud). Ils ont soigneusement analysé l'ébauche du manuscrit et nous ont fait part de leurs appréciations, commentaires et suggestions. Nous remercions également Jebamalai Vinanchiarachi, Chargé de recherche senior au Département des études du développement de l'Université de Malaisie à Kuala Lumpur (Malaisie); et Anthony Ikpe, Professeur d'économie agricole au Département d'économie agricole de l'Université d'Ibadan (Nigéria) pour leur contribution non négligeable à certaines parties de l'étude.

Les éditeurs tiennent également à exprimer leur reconnaissance au personnel technique de l'ONUDI qui n'a ménagé ni son temps ni ses efforts pour réviser certains chapitres précis et certaines études de cas: Philippe Scholtès, Directeur du développement de l'agribusiness; Ludovico Alcorta, Directeur de la recherche et des statistiques; Mohamed L. Dhaoui, Directeur des services commercial, investissement et technologie; Lalith Goonathilake, Directeur du renforcement des capacités commerciales; Fatou Haidara, Directrice des programmes spéciaux; Sarwar Hobohm, Directeur de la stratégie organisationnelle et de la coordination; Frank Hartwich, Michele Clara, Anders Isaksson et Matilda Muweme, fonctionnaires chargés du Développement industriel; Stefano Bologna et Frank Van Rompaey, Représentants de l'ONUDI pour, respectivement, l'Afrique du Sud et le Cameroun.

Les éditeurs tiennent à manifester leur gratitude à: Jean Devlin, pour son implication et son soutien éditorial et technique à tous les stades de cette aventure; Ludovico Alcorta pour avoir supervisé le manuscrit tout au long du processus de publication; et Chuma Ezedinma, économiste spécialiste de l'agriculture, pour son implication en matière d'infrastructure et pour l'énergie qu'elle a consacrée à notre ouvrage.

Les éditeurs
Vienne (Autriche)
Février 2011

Avant-propos

Depuis des siècles, partout dans le monde, certains pays se sont servis de l'agriculture pour soutenir leur croissance économique, et des nations africaines s'en servent également pour sortir de la spirale de la pauvreté. Sur le continent africain, l'agriculture représente 65 % de l'emploi et 75 % du commerce intérieur. Ce secteur sera donc un vecteur non négligeable de sa croissance économique dans les années à venir. Les petits exploitants agricoles seront la pierre angulaire de cette évolution.

Pour les petits exploitants agricoles, certains marchés, à la fois innovants et évolutifs, constituent une promesse de profits plus conséquents. La population urbaine augmente rapidement et la nourrir impliquera de bénéficier de plus de produits agricoles de meilleure qualité. Les consommateurs urbains auront également de plus en plus besoin de produits agricoles transformés; la valorisation de la production des exploitants agricoles sera donc cruciale dans les années à venir. Cela offrira des perspectives lucratives, non seulement aux femmes et hommes qui travaillent la terre, mais également à une vaste population de travailleurs ruraux, et plus particulièrement aux nouvelles générations.

Le fait d'exploiter ces opportunités consiste, tout d'abord, et cela est crucial à reconnaître que les petits exploitants agricoles font partie intégrante de l'agribusiness, quelle que soit la taille de leur exploitation ou son importance. Malheureusement, en Afrique, un grand nombre de petites exploitations agricoles ne sont ni productives, ni rentables. Deux facteurs significatifs permettent d'expliquer pourquoi elles ne peuvent sortir du cycle de la simple subsistance. Tout d'abord, comme elles n'ont accès ni à la technologie moderne ni à des actifs de production, leur rendement est trop faible pour pouvoir générer des excédents susceptibles d'être commercialisés. Ensuite, les agriculteurs ne sont pas en mesure d'amener leur production sur les marchés en raison du manque de routes et de l'absence de liens entre la production rurale et les activités économiques en aval, telles que les réseaux de transformation et de commercialisation. En Afrique, l'agriculture et l'agribusi-

ness doivent subir certaines transformations pour pouvoir répondre aux demandes inhérentes au XIXe siècle. Ce livre met en lumière les facteurs clefs de cette transformation. L'ONUDI a réuni certains des meilleurs spécialistes de la question afin d'analyser ce dont l'agribusiness a besoin pour amener l'Afrique sur le chemin de la prospérité. Leur travail de réflexion a permis de faire des découvertes et d'élaborer des recommandations qui sont présentées au fil des pages du présent ouvrage. Grâce à notre position stratégique au sein du Fonds international pour le développement agricole (FIDA), nous distinguons clairement la valeur des initiatives prises par l'ONUDI dans ce domaine, et nous apprécions cette collaboration avec l'ONUDI.

Ce livre détermine quels sont les sept piliers du développement de l'agribusiness, les actions nécessaires à la transformation de l'agriculture de subsistance en un agribusiness productif: amélioration de la productivité, modernisation des chaînes de valeur, exploitation de la demande, renforcement des technologies, promotion des sources de financement innovantes, stimulation de la participation du secteur privé, et amélioration des infrastructures et de l'accès à l'énergie. À partir de ces piliers, cet ouvrage établit un ordre du jour des actions à mener ainsi qu'un cadre pratique permettant de canaliser les efforts de l'ensemble des parties prenantes.

Je crois fermement que nous devons être les initiateurs d'un bouleversement de l'agribusiness et de l'agro-industrie qui soit favorable aux zones rurales. Un tel bouleversement permettra d'obtenir des investissements durables pour l'ensemble de la chaîne de valeur de l'agribusiness, ce qui aura pour effet d'accentuer la productivité et les rendements, d'améliorer la compétitivité et d'augmenter les bénéfices. En mettant en œuvre les idées pratiques et bien pensées mentionnées dans le présent ouvrage, nous pouvons effectivement utiliser l'agribusiness pour amener l'Afrique à la prospérité – la prospérité pour les femmes et les hommes qui nourrissent le peuple du continent africain.

Dr. Kanayo F. Nwanze
Président du FIDA

Notes explicatives

Dans le présent document, les dollars (\$) font référence aux dollars des États-Unis, sauf mention contraire.

Les abréviations et sigles ci-dessous sont utilisés dans ce document.

ACR	Accord commercial régional
AGOA	loi américaine visant à faciliter l'accès au marché américain pour les économies africaines
AIDA	Développement industriel accéléré de l'Afrique
AIE	Agence internationale de l'énergie
AMCOST	Conseil ministériel africain pour la science et la technologie
AMF	Accord multifibres
APD	Aide publique au développement
APE	Accord de partenariat économique
ASS	Afrique subsaharienne
BAD	Banque africaine de développement
BNP	Produit national brut
BNT	Barrières non tarifaires
BPF	Bonnes pratiques de fabrication
BPH	Bonnes pratiques d'hygiène
CAD	Comité d'aide au développement
CCI	Centre du commerce international
CEA	Commission économique pour l'Afrique
CEDEAO	Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest
CER	Communauté économique régionale
CFA	Communauté financière africaine
CITI	Classification internationale type des industries

CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
COMESA	Marché commun de l'Afrique orientale et australe
CTCI	Classification type pour le commerce international
CUA	Commission de l'Union africaine
DSP	Développement du secteur privé
EDIC	Étude diagnostique de l'intégration commerciale
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
FEM	Forum économique mondial
FIDA	Fonds international pour le développement agricole
FMI	Fonds monétaire international
FS	Fonds souverain
GES	Gaz à effet de serre
HACCP	Analyse des dangers et points critiques pour leur maîtrise
ID3A	Initiative pour le développement de l'agribusiness et des agro-industries en Afrique
IDE	Investissement direct étranger
IFD	Institutions de financement du développement
IFPRI	Institut international de recherche sur les politiques alimentaires
ISO	Organisation internationale de normalisation
MDP	Mécanisme de développement propre
NEPAD	Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique
NPF	Nation la plus favorisée
NPI	Nouveaux pays industrialisés
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OIT	Organisation internationale du travail
OMC	Organisation mondiale du commerce
OMD	Objectifs du millénaire pour le développement
ONG	Organisation non gouvernementale
ONU DAES	Département des affaires économiques et sociales des Nations Unies
ONUDI	Organisation des Nations Unies pour le développement industriel
OTC	Obstacles techniques au commerce
PDDAA	Programme détaillé de développement de l'agriculture africaine
PIB	Produit intérieur brut
PMA	Pays les moins avancés
PME	Petites et moyennes entreprises
PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement
PNUE	Programme des Nations Unies pour l'environnement
PPP	Partenariat public privé

PTF	Productivité totale des facteurs
R et D	Recherche et développement
SADC	Communauté de développement de l'Afrique australe
SFI	Société financière internationale
SGP	Système généralisé de préférences
SNI	Système national d'innovation
SPS	Mesures sanitaires et phytosanitaires
STI	Science, technologie et innovation
TIC	Technologies de l'information et de la communication
TSA	Tout sauf les armes
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
UEMOA	Union économique et monétaire ouest africaine
UN COMTRADE	Base de données des Nations Unies regroupant les statistiques concernant le commerce des matières premières
UNESCO	Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture
UNICEF	Fonds des Nations Unies pour l'enfance
VAM	Valeur ajoutée de la production manufacturière
WDI	Indicateurs du développement dans le monde
ZES	Zone économique spéciale
ZFE	Zone franche d'exportation

Partie A: L'agribusiness en Afrique: contexte historique et perspectives d'avenir au niveau mondial

1. Les nouvelles réalités mondiales qui régissent l'agribusiness

Steve Wiggins et Torben M. Roepstorff

1.1 Le contexte

La solide croissance économique dont l'Afrique subsaharienne bénéficiait depuis la fin des années 1990 a été brièvement interrompue par la récession mondiale (2008/2009), ce qui a provoqué, pour la première fois depuis 1994, un déclin marginal du revenu par habitant en 2009. Cependant, la croissance économique devrait, selon les prévisions, reprendre une courbe ascendante au cours de la phase de reprise. La croissance du produit intérieur brut (PIB) par habitant étant sensée s'élever à 2,5 % en 2010 et 3,0 % en 2011 (Banque mondiale 2010a) – pour autant, il est encore trop tôt pour dire si la vaste amélioration de la croissance économique dont cette zone a profité ces dernières années se traduira par une phase favorable à la transformation économique et par un développement durable.

Trois principaux facteurs expliquent les améliorations récentes en matière de performances de croissance: a) des politiques macro-économiques plus vigoureuses qui impliquent une réduction des déficits budgétaires, des balances des paiements extérieurs plus saines, une moindre inflation, une croissance monétaire plus lente et un meilleur climat pour les investissements; b) la brusque augmentation des prix des produits, survenue après 2002, alliée à l'accroissement de la production pétrolière, et; c) des apports en capitaux étrangers substantiellement plus élevés, surtout, mais pas uniquement, des capitaux privés et tout particulièrement les investissements directs étrangers (IDE).

Si la croissance tient une place centrale dans l'optique d'une transformation

économique rapide, les – relativement – bonnes performances de croissance de l'Afrique n'ont pas empêché l'apparition de millions de pauvres supplémentaires, principalement à cause du manque de diversification des sources de croissance, ce qui inclut le fait de trop s'appuyer sur les exportations de produits de première nécessité. Il est essentiel d'entamer une course effrénée à la valorisation de l'immense réservoir que constituent les ressources agricoles en Afrique, afin d'exploiter la croissance favorable au développement. Les performances économiques et leurs répercussions sur la pauvreté au sein du continent ont montré qu'il n'existe pas corrélation systématique entre prospérité et ressources disponibles, et entre pauvreté et manque de ressources. Plusieurs pays d'Afrique riches en ressources sont restés pauvres, tandis que d'autres pays à faibles ressources sont devenus riches en suivant la voie de la valorisation. De tels développements démontrent que la prospérité et la pauvreté sont le résultat de choix politiques. Pour que l'Afrique prospère, il est impératif de saisir les occasions qui se présentent de promouvoir l'agribusiness dans le cadre du nouveau contexte mondial¹.

<i>Pourcentage</i>	Agriculture		Industrie		Produits manufacturés		Services	
	1995	2008	1995	2008	1995	2008	1995	2008
Revenus faibles	35	26	22	28	12	14	43	47
Revenus moyens	14	9	35	37	23	22	51	53
Revenus élevés	2	1	30	26	20	17	68	73
<i>Régions à revenus faibles / moyens</i>								
Asie de l'Est et Pacifique	19	12	44	44	31	33	36	41
Europe et Asie centrale	13	7	36	32	22	18	56	61
Asie du Sud	26	18	27	28	17	16	46	53
Amérique latine	7	7	29	33	19	18	64	61
Moyen-Orient et Afrique du Nord	16	11	34	43	15	12	50	46
Afrique subsaharienne	18	12	29	33	16	15	53	55

Source: Banque mondiale (2010b)

Considérée comme la région la pauvre du monde – la moitié de sa population subit une extrême pauvreté et vit avec moins de 1,25 dollars/jour (Banque mondiale et FMI 2010) – l'Afrique subsaharienne (ASS) est très en retard en matière d'industrialisation puisque les produits manufacturés représentent 15 % du PIB. À titre comparatif, le taux est de 22 % pour l'ensemble des pays à revenus moyens et de 33 % en Asie de l'Est (tableau 1.1).

Les liens entre transformation et revenu par habitant sont valables dans les deux sens – les revenus du continent africain sont faibles parce qu'il est sous-industrialisé et l'industrie de transformation est en retard car le poids de la pauvreté est

1. Si l'analyse présentée dans le présent ouvrage concerne l'ensemble du continent africain, il convient de bien distinguer l'Afrique subsaharienne de l'Afrique du Nord car ces deux zones présentent des modèles de développement bien différents en matière d'économie et d'agribusiness.

considérable. Le tableau 1.1 montre que les économies africaines ne se sont pas diversifiées pour se tourner vers la transformation et que la croissance de la part de l'industrie dans le PIB, distincte de celle de la manufacture, reflète une dépendance croissante vis-à-vis des activités du secteur primaire, particulièrement pétrolières et minières – tendance soulignée par les données concernant les exportations qui montrent qu'au cours de la période 2005-2007, les produits pétroliers et miniers représentaient plus des deux tiers des exportations de l'Afrique subsaharienne; alors que l'agriculture ne représente que 8,5 % et les produits manufacturés 19 % (OMC 2008).

L'activité manufacturière est un vecteur dynamique du développement économique. Alors que l'ensemble des pays en voie de développement ont vu leur part de la valeur ajoutée manufacturière mondiale augmenter et passer de 19,6 % en 1995 à 33,6 % en 2009, essentiellement grâce à l'Asie de l'Est (et à la Chine en particulier), la part de l'Afrique reste marginale avec seulement 1,2 % dont la moitié est produite par la seule Afrique du Sud.

Étant donné le niveau de revenus par habitant disponibles dans les pays en voie de développement dotés de revenus faibles ou moyens de la zone subsaharienne, l'élasticité des revenus de l'activité manufacturière restera très élevée et plus importante que celle de l'agriculture, et plus ou moins semblable à celle des services (Dasgupta et Singh 2006)². Historiquement, dans les pays en voie de développement dotés de revenus faibles et moyens, l'activité manufacturière a toujours joué un rôle moteur pour la croissance du PIB. Ainsi, la part de l'activité manufacturière par rapport au PIB s'est maintenue à un niveau très élevé de 24 %³ en 2007, essentiellement grâce à l'industrialisation de l'Asie de l'Est (Banque mondiale 2010b).

La délicate situation de l'agribusiness africain au sein du contexte mondial

Depuis 1990, en Afrique subsaharienne, l'activité manufacturière a évolué plus lentement que le PIB global, ce qui suggère que l'essor de l'industrialisation a pris du retard et que la désindustrialisation a été prématurée dans certains pays. La désindustrialisation prématurée, en partie provoquée par les politiques d'ajustement structurel qui ont engendré des processus d'industrialisation non durables, constitue cependant un signe inquiétant dans la mesure où cela implique que soit l'agriculture à faible productivité continue à souffrir d'un surplus de travail, soit celui-ci se répercute sur les activités manufacturières ou de services à faible rendement. De même, l'activité manufacturière n'a pas constitué une source de croissance aussi dynamique en Afrique subsaharienne que dans d'autres zones en voie de développement, ceci étant essentiellement dû à de faibles capacités industrielles, à des institutions inadéquates et à des contraintes liées aux infrastructures.

Pour lutter contre cet état de fait, quel rôle l'agribusiness (tel que défini dans

2. Dasgupta & Singh (2006) ont examiné les transformations structurelles au sein de pays en voie de développement sélectionnés, pour la période 1990-2000, en se servant d'une approche Kaldorienne.

3. Lorsque les revenus par habitants ont élevés, la part de l'activité manufacturière dans le PIB commence à chuter, ce qui implique que la part d'autres secteurs, plus particulièrement les services, augmente plus vite. La part des résultats et de l'emploi liée à l'activité manufacturière varie en fonction des revenus par habitant. De nos jours, dans les pays développés, cette part baisse lorsqu'on atteint un seuil critique estimé à 3000 USD; ce qui est beaucoup plus bas qu'autrefois lorsque ce seuil pouvait atteindre quasiment 10 000 USD dans certains pays (cf. également Rowthorn et Coutts (2004); Palma (2005) et Pieper (2003)).

l'encadré 1.1) peut-il jouer dans le développement de l'Afrique ? Il est urgent de trouver une réponse à cette question, et ce pour trois raisons. Tout d'abord, bien que la croissance économique ait été plus forte depuis 1995 qu'au cours des deux décennies précédentes, l'extrême pauvreté continue à progresser dans cette région. En 1990, point de départ des Objectifs du millénaire pour le développement (OMD), on estimait à 295 millions le nombre de personnes vivant en Afrique subsaharienne avec moins de 1,25 dollars par jour, un chiffre qui s'élevait à 388 millions en 2005. Dans le même temps le nombre de gens vivant avec 2 dollars par jour est passé de 390 million à 555 million.⁴ Deuxièmement, ces données montrent clairement que non seulement la croissance ne suffit pas à renverser cette tendance, mais que, en plus, le modèle de croissance – qui dépend pour une grande part de l'extension des secteurs miniers et énergétiques qui sont gourmands en capitaux et réduisent les ressources – n'a pas réussi à provoquer "l'effet domino" nécessaire en vue de réduire le fardeau de la pauvreté. Troisièmement, la plupart des africains vivent en zone rurale et l'agriculture constitue toujours la plus grande source de travail et de revenus. L'agriculture représente 15 % du PIB, presque les deux tiers du total des emplois (64,7 %) et plus de 75 % du commerce intérieur en valeur, et procure un moyen de subsistance à la majorité de la population économiquement active. L'agriculture joue un rôle encore plus important dans la vie des populations pauvres, qui continuent à vivre essentiellement en zones rurales et sont soit directement impliqués dans les activités agricoles, soit exercent des activités qui en dépendent (Banque mondiale 2007a). Heureusement, des éléments indiquent que dans certains pays d'Afrique les améliorations constatées en matière de croissance et de productivité agricoles se sont accrues au cours des 10 ou 20 dernières années. Après plusieurs décennies d'une relative négligence de la part des gouvernements et des donateurs, on assiste à l'émergence d'un consensus quant au fait que des efforts plus concrets doivent être accomplis pour développer l'agriculture en Afrique par le biais d'interventions et d'investissements accrus. Ces deux facteurs seront nécessaires en vue d'accélérer la croissance économique et de réduire la pauvreté, tout en contribuant à atteindre les OMD au sens large.

Étant donné qu'une économie se développe sur le long terme, la part de l'agriculture décline aussi bien par rapport au PIB qu'à l'emploi. Ce processus est présent depuis longtemps en Afrique subsaharienne où la part de l'agriculture a chuté par rapport au PIB, passant de 43 % en 1965 à 12 % en 2008 (Banque mondiale 1989; Banque mondiale 2009a), ce qui ne laisse que peu de place à l'agriculture – définie, *stricto sensu*, comme l'association de la culture et de l'élevage – pour participer à l'augmentation des rendements et à la réduction de la pauvreté. Cependant, la contribution de l'agriculture sera substantiellement améliorée par le renforcement de ses liens avec l'industrie, par le biais de la transformation des produits agricoles et de la valorisation des activités purement agricoles, en aval; par la fourniture d'intrants (produits agricoles intermédiaires), en amont; et par l'amélioration des opérations post-récoltes, du stockage, de la distribution et de la logistique qui sont des

4. La proportion de gens vivant dans la pauvreté a légèrement baissé: elle est passée de 57,6 % à 50,9 % en ce qui concerne le seuil des 1,25 USD/jour; et de 76,0 % à 72,9 % pour le seuil de 2 USD/jour. Cependant, cette baisse est beaucoup lente que la progression qui serait nécessaire pour atteindre l'objectif consistant à diviser par deux la pauvreté d'ici 2015 (Banque mondiale 2009b).

facteurs essentiels des chaînes de valeur de l'agribusiness (encadré 1.1). Cela trace une voie vers la croissance économique et la réduction de la pauvreté, ainsi que vers la transformation structurelle des économies et l'amélioration des compétences et capacités techniques. Wilkinson et Rocha (2009) ont démontré de façon empirique que le rapport entre la part du PIB générée par l'agribusiness et celle générée par l'exploitation agricole simple augmente et passe de 0,57 pour un échantillon de 9 "pays à vocation agricole" (tous situés en Afrique subsaharienne) à 1,98 pour un groupe de 11 "pays pratiquant des activités manufacturières" (principalement situés en Asie) et à 3,32 pour 12 "pays urbanisés". En ce qui concerne les États-Unis, le ratio est stable à 13. Alors que dans les pays à vocation agricole qui n'ont pas entrepris de transformation structurelle, 63 % de la valeur ajoutée du système agroalimentaire est générée par les exploitations agricoles, aux États-Unis, celles-ci ne représentent que 7 %. Aux États-Unis, les producteurs d'intrants, l'agro-industrie, les entreprises de transport, les employés de la restauration et d'autres acteurs ont créé le reste de la valeur ajoutée du système agroalimentaire, ce qui implique que l'agribusiness revêt une importance significative en matière de valorisation et de prospérité économique.

Schémas de la production mondiale issue de l'agro-industrie et de l'agribusiness

À l'échelle mondiale, les activités agro-industrielles représentent un part non négligeable de l'ensemble de la valeur ajoutée de la production manufacturière (VAM). Elles représentent 14 % de la VAM totale dans les pays industrialisés et 27 % dans le marché regroupant les pays émergents⁵ (ONUDI 2009a).

La part de l'agro-industrie dans le total de la valeur ajoutée de la production manufacturière varie de façon significative selon les régions et les pays. Au sein des pays industrialisés, les États-Unis présentent le plus faible pourcentage global de valeur ajoutée (9,1 %), soit moins de la moitié de celui de l'Union européenne appelée UE 12 (24,6 %)⁶. Au sein des pays en voie de développement, il existe de grandes différences entre les pays nouvellement industrialisés⁷ (PNI), où l'agro-industrie représente 26 % de la VAM, et les pays les moins avancés (PMA) où l'industrie de l'agro-transformation représente 68 % du total de la VAM (graphique 1.1) (*ibid.*). Selon la classification de la Banque mondiale, les activités de transformation des produits agricoles représentent 68 % du total des activités manufacturières dans les pays à vocation agricole, 42 % dans les pays en cours de transformation et 37 % dans les pays en voie de développement urbanisés (Banque mondiale 2007a). Bien que les pays industrialisés représentent toujours la majorité de la valorisation de l'agro-transformation à l'échelle mondiale, on a pu constater au cours de la dernière décennie un glissement marqué des pays industrialisés vers ceux en voie de développement.

5. Dans la littérature contemporaine traitant du développement économique, les termes de " marchés émergents" et de " pays en voie de développement" s'utilisent indifféremment pour désigner les économies en cours de transformation structurelle.

6. Le terme " EU 12 " désigne les douze états membres de l'UE, pour la période 1986-1994, à savoir: Allemagne, Belgique, Danemark, Espagne, France, Grèce, Irlande, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Portugal et Royaume-Uni.

7. Les PNI sont les suivants: Afrique du Sud, Brésil, Chine, Inde, Malaisie, Mexique, Philippines, Thaïlande et Turquie.

Encadré 1.1: Qu'est-ce que l'agribusiness ?

L'agribusiness est un vaste concept qui recouvre les fournisseurs d'intrants, les agro-industriels, les courtiers, les exportateurs et les détaillants. L'agribusiness fournit des intrants aux agriculteurs et met ceux-ci en contact avec les consommateurs par le biais du financement, du traitement, de la transformation, du stockage, du transport, de la commercialisation et de la distribution des produits de l'agro-industrie. Il peut être décomposé en quatre grands secteurs d'activité:

(a) Les producteurs d'intrants agricoles permettant d'améliorer la productivité agricole, tels que les machines, les équipements et les outils à agricoles; les engrais, les pesticides, les insecticides; les systèmes d'irrigation et les équipements associés;

(b) L'agro-industrie: aliments et boissons; dérivés du tabac, cuir et dérivés du cuir; textile, chaussures et confection; bois et dérivés du bois; dérivés du caoutchouc; ainsi que le secteur de la construction strictement consacré aux installations agricoles;

(c) Équipement destiné à la transformation des matières premières agricoles, ce qui inclut les machines, les outils, les installations de stockage, les systèmes de refroidissement et les pièces détachées;

(d) Divers services, entreprises de financement, commercialisation et distribution, y compris les systèmes de stockage, de transport, les technologies de l'information et de la communication (TIC), les matériaux d'emballage et la conception d'emballages permettant d'améliorer la commercialisation et la distribution.

Le terme d'agribusiness désigne donc l'activité agricole pure ainsi que toutes les autres industries et services constituant la chaîne d'approvisionnement qui relie l'exploitation agricole au consommateur en passant par la transformation, la vente en gros et au détail ("du pré à l'assiette" en ce qui concerne les produits alimentaires).

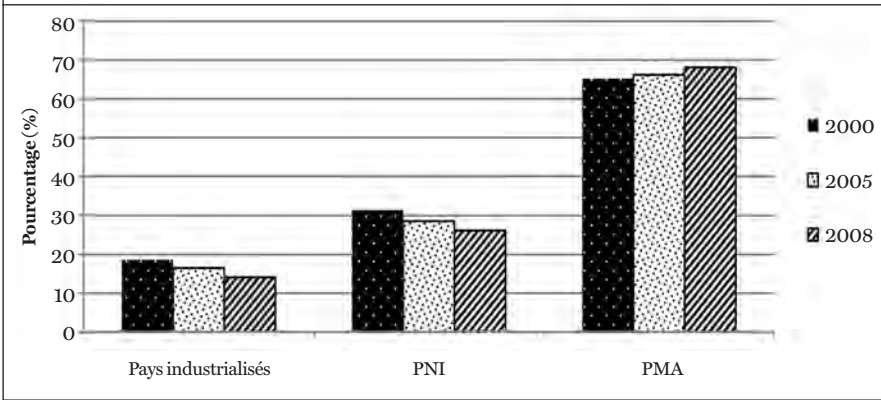
L'agro-industrie recouvre toutes les activités pratiquées après les récoltes et impliquées dans la transformation, la conservation et la préparation de la production agricole en vue de la consommation intermédiaire et finale de produits alimentaires ou non (Wilkinson et Rocha 2009). La Classification internationale type des industries (CITI) la répartit en 6 principaux secteurs d'activité, à savoir: l'alimentation et les boissons; les produits dérivés du tabac; le papier et les produits dérivés du bois; le textile, la chaussure et l'habillement; les produits dérivés du cuir et ceux dérivés du caoutchouc. Le terme recouvre divers types d'activités primaires et secondaires intervenant après les récoltes, allant de la préparation de base du produit du terroir à la transformation industrielle moderne, et implique divers degrés d'importance en termes d'échelle, de complexité et de travail, de capitaux et de technologie. Dans les pays en voie de développement, y compris ceux d'Afrique, les industries agroalimentaires ont tendance à dominer ce secteur. Rao (2006) regroupe les industries agroalimentaires en 3 catégories: primaire – comprend les processus de traitement basiques du produit naturel tels que le nettoyage, le triage et le décorticage; secondaire – inclut les processus de modification simples ou élémentaires du produit naturel tels que l'hydrogénation des huiles alimentaires; et tertiaire – processus impliquant une modification profonde du produit naturel, comme la transformation des tomates en ketchup ou celle du lait en fromage etc.

Le système agroalimentaire regroupe un ensemble d'activités connexes impliquées dans le processus conduisant "de la semence à l'assiette" et comprenant la production et la distribution des intrants, la production au niveau de l'exploitation agricole; l'assemblage des matières premières, le traitement et la commercialisation. Il regroupe les chaînes de valeur de différents produits agricoles

et alimentaires; celles des intrants; ainsi que les liens entre ces différents produits. Le terme de "système agroalimentaire" constitue un raccourci permettant d'évoquer l'agriculture et les activités agro-industrielles associées. Si la plus grande partie de l'analyse concerne clairement le secteur de cette "agriculture au sens large" qui produit les aliments; beaucoup de conclusions s'appliquent également à ces secteurs de l'agriculture et de l'agro-industrie qui produisent des produits non-alimentaires tels que les fibres et les biocarburants.

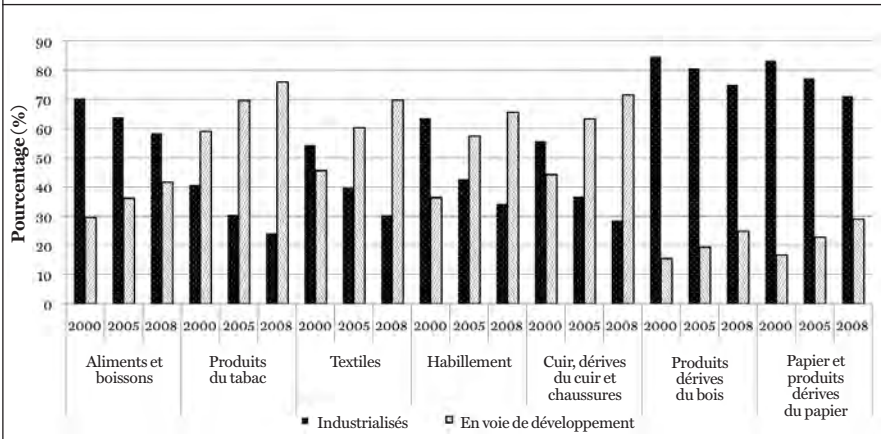
L'agro-transformation désigne le "sous-ensemble des activités manufacturières permettant de traiter les matières premières et les produits intermédiaires dérivés du secteur agricole. Le terme d'industrie de l'agro-transformation désigne donc la transformation des produits issus de l'agriculture, de l'activité forestière et de la pêche". (FAO 1997).

Graphique 1.1: La part de l'agro-industrie dans la VAM, pour la période 2000-2008 (années sélectionnées)

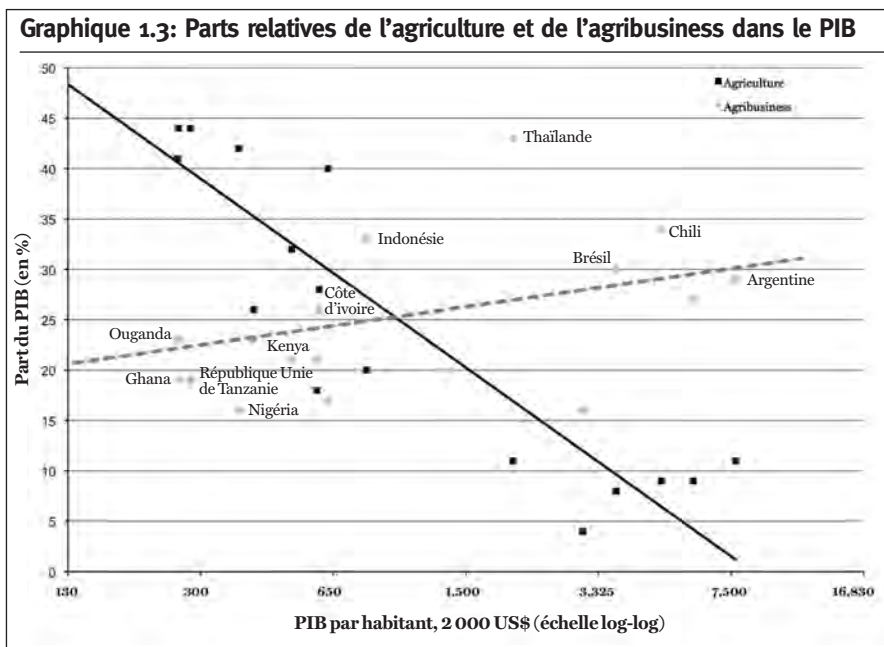


Source: Calculs des auteurs basés sur les chiffres de l'ONUDI (2009a)
 Remarque: PNI = pays nouvellement industrialisés; PMA = pays les moins avancés

Graphique 1.2: Répartition à l'échelle mondiale de la valeur ajoutée au sein de l'agro-transformation, pour la période 2000-2008 (années sélectionnées)



Source: Calculs des auteurs basés sur les chiffres de l'ONUDI (2009a)



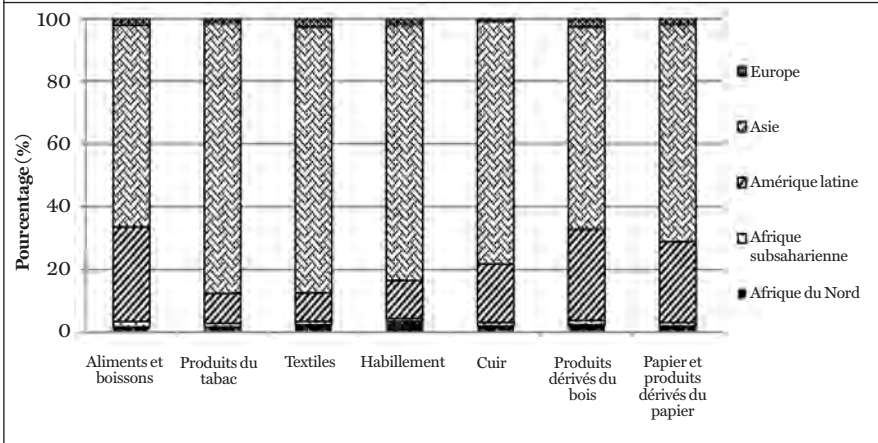
Source: ONUDI, d'après analyse de la Banque mondiale (2003)

Remarque: L'agribusiness comprend la valeur ajoutée des industries liées à l'agriculture et celles du commerce agricole et des services de distribution. Ces données concernent les pays suivants: Afrique du Sud, Argentine, Brésil, Cameroun, Chili, Côte d'Ivoire, Corée (république de), Ghana, Inde, Indonésie, Kenya, Malaisie, Mexique, Nigéria, Ouganda, Tanzanie (République unie de), Thaïlande et Zimbabwe.

Le graphique 1.2 montre que les pays en voie de développement dominent désormais les produits issus du tabac, le textile, l'habillement et le cuir, et qu'ils se rapprochent de la parité dans la catégorie la plus importante en termes de valeurs: l'alimentation et les boissons (ONUDI et FAO 2009). En effet, il n'y a que dans la catégorie du papier et produits dérivés du bois que les pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) sont clairement dominants.

Ce glissement reflète aussi bien l'impact général de la croissance rapide de l'activité manufacturière en Asie de l'Est, en Asie du Sud-est et en Océanie que les modifications structurelles dans le cadre de la position relative de l'agro-industrie au sein des économies des zones industrialisées et en voie de développement. L'expérience passée des pays industrialisés laisse à penser que la part de l'agribusiness augmente, passant généralement de moins de 20 % à plus de 30 % du PIB total, puis décline alors que le PIB par habitant augmente. Généralement, au cours de la même période, la part de l'agriculture chute, passant d'environ 40 % du PIB à moins de 10 % (graphique 1.3). De plus, bien que les dépenses par habitant concernant les aliments transformés soient encore relativement faibles dans les pays en voie de développement, avec 143 dollars par habitant dans les pays à revenus intermédiaires / bas et 63 dollars dans les pays à revenus faibles. C'est dans ces pays qu'elles augmentent le plus rapidement – de 28 % par an dans les pays à revenus intermé-

Graphique 1.4: Valeur ajoutée des produits manufacturés des pays en voie de développement, pour la période 2000-2008



Source: Calculs des auteurs basés sur les chiffres de l'ONUDI (2009a)

diaires / bas et de 13 % dans les pays à revenus faibles, pour la période 1996-2002 (Regmi et Gehlar 2005).

Les pays en voie de développement représentent une part majoritaire et croissante de la valeur ajoutée agro-industrielle à l'échelle mondiale, et cette part correspond au développement de l'Asie et de l'Amérique latine, l'Afrique ne représentant qu'une fraction minimale et décroissante de la valeur ajoutée agro-industrielle.

Le graphique 1.4 montre la domination croissante du continent asiatique en matière de valeur ajoutée des pays en voie de développement, toutes catégories de produits agro-industriels confondues. Avec l'Amérique latine, l'Asie représente 90 % de la valeur ajoutée totale des pays en voie de développement.

Schémas du commerce agro-industriel mondial

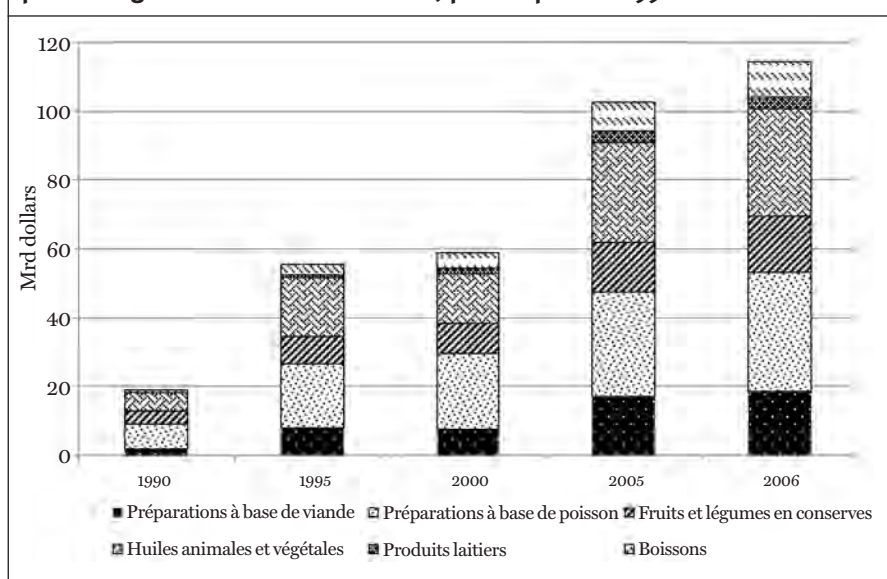
Le passage de la production agro-industrielle des pays industrialisés à ceux en voie de développement, est reflété par les schémas d'exportation des produits agro-industriels, surtout depuis l'Asie et l'Amérique latine. Depuis 1990, les parts de marché de l'Asie – et plus particulièrement de la Chine – se sont considérablement accrues aux dépens des pays de l'OCDE. Au cours de cette période, les marchés émergents ont accru, d'une façon significativement plus rapide que leurs homologues de l'OCDE, leurs exportations de produits alimentaires transformés, plusieurs catégories de produits présentant même des taux de croissance à deux chiffres (tableau 1.2 et graphique 1.5).

Les disparités existant entre l'Afrique, l'Asie et l'Amérique latine en termes de production agro-industrielle, s'étendent même aux performances à l'exportation qui sont dominées de façon écrasante par les pays d'Asie et d'Amérique latine. Le tableau 1.3 dresse la liste des 10 premiers exportateurs de produits alimentaires issus de la transformation entre 1990 et 2006, sachant qu'en 2006 ces 10 pays représentaient 75,9 % des exportations des pays en voie de développement. Voici

Tableau 1.2: Exportations d'aliments issus de la transformation selon des catégories de production sélectionnées, pour la période 1990-2006

(Milliards de dollars)		1990	1995	2000	2005	2006	Taux de croissance (%)
Produits carnés transformés, avec agent de conservation	Pays industrialisés	30,5	45,9	42,5	63,3	67,4	4,58
	Pays en voie de développement	2,0	7,8	7,7	17,2	18,5	13,26
	Monde	32,5	53,78	50,2	80,5	85,9	5,68
Produits de la pêche transformés, avec agents de conservation	Pays industrialisés	14,8	18,9	19,3	27,9	29,6	4,25
	Pays en voie de développement	7,0	18,6	22,1	30,4	34,8	9,29
	Monde	21,8	37,4	41,3	58,4	64,4	6,4
Fruits et légumes transformés, avec agents de conservation	Pays industrialisés	10,4	17,4	16,9	25,9	29,4	5,97
	Pays en voie de développement	3,8	8,0	8,5	14,4	16,3	8,58
	Monde	14,2	25,4	25,4	40,4	45,7	6,8
Graisses et huiles végétales et animales	Pays industrialisés	7,2	13,3	10,9	19,7	20,8	6,46
	Pays en voie de développement	5,4	17,0	14,5	28,9	30,9	10,07
	Monde	12,6	30,4	25,3	48,6	53,7	8,3

Source: Calculs de l'ONUDI basés sur les chiffres de l'ONUDI (2009a)009a)

Graphique 1.5: Exportations par des pays en voie de développement de produits agroalimentaires sélectionnés, pour la période 1990-2006

Source: Calculs de l'ONUDI basés sur les chiffres de l'ONUDI (2009a)

Tableau 1.3: Exportations par les pays en voie de développement d'aliments issus de la transformation, pour la période 1990-2006

	Pays	1990		Pays	2006	
		Part des exportations mondiales d'aliments transformés %	Part des exp. d'alim. transf. des pays en voie de développement %		Part des exportations mondiales d'aliments transformés %	Part des exp. d'alim. transf. des pays en voie de développement %
1	Brésil	3,4	21,7	Brésil	4,5	15,3
2	Thaïlande	3,3	20,8	Chine	4,1	13,7
3	Malaisie	1,7	10,7	Argentine	2,7	9,1
4	Chine (Taiwan)	1,4	9,0	Thaïlande	2,6	8,9
5	Indonésie	0,9	6,0	Malaisie	1,9	6,3
6	Inde	0,9	5,9	Indonésie	1,7	5,9
7	Chili	0,7	4,4	Mexique	1,4	4,7
8	Mexique	0,7	4,2	Inde	1,4	4,7
9	Turquie	0,6	4,2	Chili	1,2	4,0
10	Équateur	0,3	2,1	Viêt-Nam	1,0	3,4
	Total	13,9	88,8		22,5	75,9

Source: Calculs de l'ONUUDI, d'après Memedovic et Shepherd (2008)

les 10 premiers pays de cette liste: Brésil, Chine, Argentine, Thaïlande, Malaisie, Indonésie, Mexique, Inde, Chili et Viêt-Nam.

L'expérience vécue par certains de ces pays – Brésil, Malaisie, Thaïlande et Chili – est analysée dans les études de cas (paragraphe 1.2). L'un des points communs au succès de ces quatre pays est que le développement de l'agribusiness et de l'agro-industrie est le résultat de politiques et de stratégies gouvernementales délibérées, favorables à une diversification de leurs économies respectives et du développement de secteurs industriels compétitifs. En dehors du fait qu'ils bénéficiaient de ressources agricoles substantielles, ces pays ont mis l'accent sur l'accroissement de la productivité en utilisant la science et la technologie ainsi que le soutien institutionnel au sein d'un environnement où le secteur privé est favorisé. Le fait que l'accent ait été mis sur des marchandises de grande qualité produites selon des normes précises, sous l'égide d'organismes de certification, s'est aussi avéré important. On n'a jamais perdu de vue la nécessité de maintenir des liens étroits entre l'agribusiness et le développement du secteur rural non-agricole, la réduction de la pauvreté et le développement durable.

1.2 Les principaux pays en voie de développement: un exemple à suivre

Suivre l'exemple des autres est une bonne façon de promouvoir le développement de l'industrialisation et de l'agribusiness en Afrique. Plus particulièrement, il s'agit d'avoir une vision nouvelle des enseignements politiques clés que peuvent nous donner les pays en voie de développement, ce qui serait extrêmement utile au développement de l'agribusiness en Afrique. Les cinq plus grands pays émergents

– Chine, Inde, Indonésie, Brésil et Russie – ont enregistré des taux de croissance impressionnants tout en augmentant leurs parts de marché en matière de commerce mondial, de valeur ajoutée à l'exportation et de ratios commerce/PIB. Formant un groupe, ces économies sont devenues des acteurs influents du marché agricole mondial, aussi bien en tant qu'exportateurs qu'importateurs. Dans ces pays, surtout la Chine et l'Inde, les habitants sont très nombreux et l'économie progresse rapidement. Ils ont représenté et représentent toujours de vastes marchés pour les produits alimentaires et autres marchandises issues de l'agro-industrie. Quels enseignements pouvons-nous tirer de la façon dont ces pays ont utilisé le commerce et l'ouverture pour doper la création de croissance et de richesses ? Bien que chaque pays soit différent des autres à cause des particularités de sa situation économique, leurs points communs sont nombreux si l'on considère les politiques appliquées et l'échelonnement des réformes politiques, surtout en ce qui concerne le commerce et la politique extérieure. Les enseignements que les gouvernements africains peuvent en tirer sont les suivants :

Réformes politiques: Ces cinq pays ont ouvert et restructuré leurs économies en suivant des orientations à caractère commerciale et, au cours du processus, ont accentué leurs liens avec les réseaux commerciaux mondiaux (Henneberry 2009; OCDE 2009a). Ils ont mis en place des réductions tarifaires et réduit les barrières commerciales non-tarifaires, en grande partie par le biais d'une libéralisation unilatérale, à différentes périodes, au cours des deux dernières décennies. Les investissements directs étrangers (IDE) ont été libéralisés grâce à une atténuation des entrées, possessions, établissements et opérations au sein de l'économie nationale. La libéralisation du commerce et des IDE a été entreprise dans le cadre de réformes macro- et micro-économiques de grande ampleur à caractère commercial. Cependant, la libéralisation commerciale de l'agriculture est restée en retrait par rapport à celle des services et des produits manufacturés (Sally 2008). C'est pourquoi la croissance des exportations de produits manufacturés et des services est plus élevée que celle de la production et du commerce agricoles, surtout en Chine et en Inde. Les analyses des modèles commerciaux et de la croissance des pays émergents menées par l'OCDE, indiquent que les pays et secteurs qui se sont le plus ouverts ont obtenus la croissance la plus rapide en termes de taux.

Investissement dans la recherche agro-industrielle et services d'extension: La compétitivité croissante qui fait rage au sein du secteur agricole dans les économies émergentes est attribuable, en partie, aux investissements entrepris en matière de recherche et d'extension agricoles. De même, les investissements de la Chine dans la mise au point et l'adoption à grande échelle de variétés de semences ayant fait leurs preuves, la libéralisation du marché des engrais et les réformes des politiques tarifaires. Tout cela a permis de booster la productivité agricole et a servi de tremplin à la croissance du secteur agricole ainsi qu'aux secteurs de la transformation et des services (Ravallion 2009; Fan *et al.*, 2010).

Orientations du marché conformes aux avantages comparatifs: Certaines des économies émergentes ont réussi à se servir de signaux du marché pour exploiter leurs avantages comparatifs propres. La Chine est bien connue pour son approche commerciale de la sélection des entreprises. Cette approche a favorisé l'expansion

de secteurs à fort coefficient de main d'œuvre (manufactures de vêtements, chaussures et produits dérivés de la laine) correspondant à ses dotations relatives en facteurs. Ce faisant, la Chine a évité les erreurs commises ces dernières décennies par le Brésil, l'Inde et l'Indonésie (et par beaucoup de pays africains) qui ont favorisé des entreprises gourmandes en capitaux au sein d'économies à fort coefficient de main d'œuvre (Sally 2008). Cependant, les salaires restent bas en Chine, les inégalités persistent et des troubles sociaux apparaissent dans certaines industries, la pollution environnementale a également fait son apparition à cause des usines et de la production d'énergie.

Intégration sociale et développement durable: Avec la libéralisation croissante des IDE, les problèmes d'intégration sociale et de développement durable passent au premier plan. Mais ces problèmes sont surmontés de bien des façons afin de garantir la stabilité à la fois sociale, politique et environnementale nécessaire à une croissance durable. Au Brésil, l'accroissement des IDE issus de grands agribusiness privés a obligé certains concurrents nationaux à se déplacer, accentué la concentration du tissu industriel et entraîné la disparition d'un grand nombre de petites et moyennes entreprises (PME). Au final, la part des entreprises transnationales (ETN) au sein du marché alimentaire national s'est accrue, atteignant 30 % en 2000 (Chaddad et Jank 2006). De nombreux petits exploitants agricoles ont également été exclus. Pour redresser cette situation, le gouvernement brésilien a initié des programmes d'intégration sociale et de développement durable. On en trouve des exemples dans les programmes permettant l'exploitation agricole à l'échelle familiale, incluant des facilités de crédit pour les faibles revenus et les petits exploitants agricoles, ainsi que dans des programmes d'assistance alimentaire connus sous le nom de "Projet faim zéro".

Négociations et accords commerciaux: En verrouillant le système commercial multilatéral, certains pays émergents (Brésil, Inde et Chine) utilisent de plus en plus les négociations et accords commerciaux pour favoriser la croissance. Ces négociations et accords sont utiles car ils sont réciproques, de grande envergure et fournissent un cadre aux règles du commerce multilatéral pour des réformes unilatérales (OCDE 2009a). Ces enseignements ont des répercussions importantes pour l'élaboration de politiques, stratégies et mécanismes institutionnels destinés aux sept piliers du développement de l'agribusiness.

1.3 Conclusions

L'environnement mondial actuel offre la possibilité aux pays africains de diversifier leurs économies. Dans ce contexte, le développement de l'agribusiness représente un vecteur important de développement économique durable. Les expériences du Brésil, de la Malaisie et de la Thaïlande, décrites ci-dessus, illustrent combien les choix politiques sont essentiels pour renforcer la prospérité économique à travers le développement de l'agribusiness et de l'agro-industrie. Les pays africains sont bien positionnés pour tirer profit de ces enseignements.

Encadré 1.2: Brésil: Utilisation de la science et de la technologie en tant que sources dynamiques de compétitivité

L'industrie agroalimentaire brésilienne est devenue un secteur hautement compétitif sur le plan international et constitue le principal moteur de l'économie nationale, représentant près d'un tiers du PIB du pays, 38 % de la population active et 42 % des exportations. Le pays est doté d'une puissante base de ressources naturelles, composée de vastes zones de terre fertile, dont 47 millions d'hectares sont utilisés à des fins agricoles. Par ailleurs, les estimations indiquent que 100 millions d'hectares supplémentaires pourraient être exploités sans endommager la forêt tropicale amazonienne ou sans nuire à l'écosystème. À l'échelle mondiale, le pays dispose des forêts tropicales humides les plus grandes et les plus riches du point de vue de la biodiversité. Il détient également l'une des plus importantes réserves renouvelables d'eau douce. Il bénéficie d'un climat varié qui facilite l'agriculture commerciale, notamment l'élevage. Les investissements qui ont été faits dans la recherche ont joué un rôle crucial dans la transformation du Cerrado, région formée de vastes plaines tropicales s'étendant à travers le Brésil. Autrefois stérile, elle est devenue une terre cultivable très productive, libérant ainsi l'énorme potentiel de production alimentaire du Brésil. Les progrès réalisés dans la science du sol et l'engagement politique dans ce domaine ont ainsi permis de développer l'agriculture et ont entraîné, grâce à cette transformation, une amélioration des conditions économiques et sociales. L'institut national de recherche agricole (EMBRAPA) a joué un rôle prépondérant dans cette évolution et est devenu l'un des acteurs majeurs de la recherche agricole. Le gouvernement et le secteur privé ont également établi un vaste réseau de laboratoires et d'instituts de recherche et de développement, qui ont contribué à l'amélioration des rendements et de la productivité, en mettant au point de nouvelles procédures et espèces de semences. Le taux de croissance annuelle moyen de la productivité totale des facteurs au sein de l'agriculture brésilienne était estimé à 3,3 % pour la période 1975-2002 et à 5,7 % entre 1988 et 2002. Ces taux sont supérieurs à la croissance annuelle de 1,8 % atteinte par l'agriculture des États-Unis entre 1948 et 2002 (Gasques et al., 2004). Cette progression a ainsi permis au Brésil de satisfaire la demande nationale tout en augmentant et en diversifiant ses exportations.

Le Brésil s'est depuis hissé à la tête des exportateurs mondiaux d'éthanol, de sucre, de viande, de bovins de boucherie, de café, de jus d'orange et de complexe de soja (dont les balles, les graines et l'huile). Le pays est également le second exportateur mondial de graines de soja et de poulets et le quatrième plus grand exportateur de porc. Au cours des 30 dernières années, il est passé du stade d'importateur net de coton à celui de cinquième exportateur mondial. Le Brésil est, en outre, le cinquième plus gros exportateur de maïs du monde et figure parmi les 20 plus importants exportateurs de riz. Il se distingue également par ses exportations de tabac et de fruits.

Le secteur agroalimentaire brésilien a développé sa compétitivité sur les marchés internationaux en améliorant sa productivité par le biais d'investissements réalisés en premier lieu dans les domaines de la technologie et de l'innovation et grâce à une utilisation accrue d'engrais, l'introduction de nouvelles variétés de plantes et l'acquisition d'équipement agricole haut de gamme. Le secteur privé a été le fer de lance de cette initiative, qui a également bénéficié de l'engagement de ressources publiques, telles que le crédit rural et l'investissement public dans la recherche agricole.

Encadré 1.3: Malaisie: Une diversification continue vers de nouvelles activités agroalimentaires⁸

Le facteur essentiel du développement du secteur agroalimentaire malaysien s'est révélé être le réinvestissement productif des ressources initialement tirées de cette stratégie d'extensification de l'agriculture, qui a mené à la mise en place de systèmes d'intensification de l'agriculture. En vue de réduire sa dépendance aux exportations d'étain et de caoutchouc, le gouvernement a en effet lancé, dans les années 1960, une stratégie de diversification consistant, entre autres, à développer le secteur des produits manufacturés non basé sur les ressources. Des zones franches d'exportations (ZFE) ont été créées et des incitations fiscales ont été mises en place pour attirer les investissements directs étrangers (IDE) et promouvoir la diversification agricole en encourageant l'industrie de l'huile de palme. La production et la modernisation ont été encouragées par des agences publiques spécialisées. Par ailleurs, les revenus fiscaux, issus des taxes prélevées sur le secteur des exportations, en pleine expansion, ont été réinvestis dans certains secteurs ciblés de la recherche et du développement. D'après les données les plus récentes, la Malaisie représente 4 % de la production mondiale (FAO 2010a) et 46 % des exportations mondiales en 2008 (MPOB 2008).

Outre le rôle joué par la conversion des terres, l'intervention de l'État s'est révélée essentielle pour soutenir l'essor du marché, la recherche et le développement, et la mise en place d'un cadre réglementaire propice. L'Autorité d'enregistrement de l'huile de palme et de délivrance des licences (PORLA) a ainsi entrepris l'octroi de licences et la mise en place d'autres activités de réglementation afin de veiller à ce que les standards de qualité désirés soient respectés. L'Institut de recherche sur l'huile de palme de Malaisie (PORIM) a mené des études visant à améliorer la productivité, la valeur ajoutée et la qualité de ce produit. Ces deux organismes ont depuis fusionné pour former le Conseil malaisien de l'huile de palme (MPOB). Depuis 1990, le Conseil malaisien de promotion de l'huile de palme (MPOPC) promeut ce produit dans le monde entier à travers différentes activités marketing, en ayant recours à des groupements d'entreprises et en fournissant un soutien et des renseignements techniques dans le but de sensibiliser les consommateurs à l'huile de palme. Cette industrie a cependant rencontré un tel succès que le secteur agricole est à présent considéré comme étant trop dépendant de ce produit. Le Gouvernement malaisien cherche donc à davantage diversifier l'agriculture et à réduire sa dépendance à l'huile de palme (Troisième politique agricole nationale, 1998-2010).

Conformément à la recommandation de Rodrik (2004a) qui, pour diminuer le risque d'erreurs réglementaires et bénéficier de retombées et d'effets de démonstration, préconise de soutenir uniquement les "nouvelles" activités ou les produits qui n'étaient jusqu'alors pas fabriqués localement, les mesures d'incitation sont limitées dans le temps et ciblent les investissements réalisés dans les "nouvelles" activités. Cette recommandation conseille également de soutenir la création de nouvelles technologies dont l'application viserait les "anciens" produits. Dans le but de faire de la Malaisie un "producteur mondial compétitif de produits agricoles sains et de grande qualité, remplissant les normes internationales", le gouvernement met l'accent sur deux grands objectifs politiques: a) le développement de la Malaisie en tant que carrefour de la transformation, du conditionnement et de la commercialisation de produits agricoles, et b) le développement de l'aquaculture, de la pêche en eau profonde, de l'élevage de poissons d'ornement et de sous-secteurs de produits halal (Ramasamy 2007).

8.Adapté de Kjollerström (2007).

Encadré 1.4: Thaïlande: Développer l'agro-industrie pour favoriser l'insertion sociale

Depuis les années 1960, la Thaïlande, pays à revenu intermédiaire, a réussi à transformer son économie en la faisant évoluer d'un statut largement rural et agraire à une économie fondée sur l'industrialisation des villes. Cette évolution a été facilitée par le rôle croissant de l'industrie manufacturière, dont la production est passée de 23 % en 1980 à 35 % en 2006. Le pays a cependant réussi à accroître sa production agricole, lui permettant de nourrir une population en rapide expansion tout en exportant du riz, du manioc et quelques produits tropicaux de plus grande valeur tels que les ananas, le caoutchouc ou les crevettes. Certaines des exportations agricoles thaïlandaises sont en effet si compétitives qu'elles correspondent aux coûts de production les plus bas du monde.

L'agriculture thaïlandaise a progressé à un taux annuel moyen légèrement supérieur à 3 % depuis le début des années 1960. Si l'agriculture emploie une part disproportionnée de la main d'œuvre (presque 40 % en 2006) elle ne génère que 11 % du PIB, ce qui constitue une part relativement faible. La pauvreté est donc un phénomène largement rural en Thaïlande et plus de 90 % de la population pauvre habitait à la campagne au milieu des années 1990. Cette concentration de la pauvreté dans les zones rurales est due à la prédominance, dans l'agriculture, d'une vaste main d'œuvre peu qualifiée, et tend à s'accroître dans les zones les plus isolées du pays, en particulier au nord-est.

La pauvreté semble avoir été atténuée, dans une certaine mesure, par l'essor de l'activité manufacturière urbaine et la migration vers les villes. Cependant, certaines branches de l'activité manufacturière n'ont pas eu à recourir à une main d'œuvre importante et les migrants n'ont pas tous trouvé d'emploi. Des progrès ont toutefois été réalisés dans le développement de l'économie rurale non agricole en vue de fournir des moyens de subsistances supplémentaires aux zones rurales. L'économie rurale non agricole s'est développée à un point tel qu'elle fournit à présent près de la moitié des emplois ruraux, dont un grand nombre sont liés à de prospères exploitations agricoles. Ainsi, Poapongsakorn, au centre de la Thaïlande, abrite un secteur agro-industriel dynamique opérant aussi bien en amont qu'en aval de ces fermes : l'accroissement du surplus de riz, de sucre et de manioc a provoqué l'émergence de milliers de rizeries et de sucreries, de courtiers de manioc, de producteurs de granules de manioc, d'activités de construction, d'ateliers métallurgiques et de fabricants d'équipement agricole, ainsi que de l'apparition de commerces liés à l'alimentation du bétail et de magasins de vente au détail dans les villages (Haggblade *et al.*, 2007). Dans les régions du Nord-Est, qui n'ont pas bénéficié d'un développement de l'agriculture, différents schémas se sont mis en place. Les ménages ont également diversifié leurs activités. Cependant, cette évolution n'est pas due à une multiplication des possibilités mais plutôt à l'incapacité de l'agriculture à progresser au même rythme que l'augmentation de la population. Dans cette région pauvre en ressources, la diversification des activités rurales non agricoles s'est concentrée sur des activités d'exportation requérant une forte main d'œuvre, telles que la taille de pierres précieuses, le tissage de la soie et la production de fleurs artificielles.

La Thaïlande a encouragé le secteur rural non agricole depuis le début des années 1970, à travers la mise en place de tout un éventail de mesures. Ces dernières s'attachent donc à promouvoir les entreprises rurales non agricoles et comprennent l'établissement d'un guichet unique de services; la création d'un réseau de PME afin d'augmenter la capacité de négociation de ces dernières; les

1. Les nouvelles réalités mondiales qui régissent l'agribusiness

transferts technologiques, qui sont assortis de certaines conditions relatives à l'investissement étranger; un appui technologique par le biais d'institutions nationales technologiques; un soutien commercial; l'octroi de financements; et la mise en place d'avantages fiscaux (Réseau d'Analyse du Développement 2003), ainsi que de microcrédits et de plans d'épargne. Parmi les approches les plus populaires de la promotion des entreprises rurales figure le développement du projet "un village, un produit" (le Tambon). D'autres orientations, telles que les programmes concernant les petites et moyennes entreprises (PME) et la promotion d'entreprises à fort potentiel (le tourisme et le secteur agroalimentaire, par exemple), ont également été utilisées.

2. Le profil de l'agribusiness en Afrique

Torben M. Roepstorff, Steve Wiggins et Anthony M. Hawkins

2.1 Agro-industrie et agribusiness en Afrique contemporaine

Au niveau continental, on estime que la plus vaste catégorie du secteur agroalimentaire, notamment les activités liées aux ressources en amont et les activités de transformation en aval, ainsi que la distribution et la commercialisation, représente près d'un cinquième du PIB de l'Afrique subsaharienne et pratiquement la moitié de la valeur ajoutée de l'activité manufacturière et des services de la région (Jaffee *et al.*, 2003, p. 2). En ce qui concerne les pays africains disposant de données individuelles, la part de la valeur ajoutée manufacturière totale des deux principaux sous-secteurs agro-industriels (alimentation et boisson d'une part, tabac d'autre part) varie de 17 % en Afrique du Sud à 47 % en Ethiopie (Banque mondiale 2009a).

Bien que des changements structurels importants aient été apportés à de nombreuses économies subsahariennes, qui ont vu la part de l'agriculture dans le PIB s'effondrer de 41 % en 1960 à 12 % en 2008, cette évolution n'a, dans la plupart des cas, pas été accompagnée de l'émergence de l'activité manufacturière dynamique et diversifiée. La hausse observée dans la part de l'industrie au sein du PIB total (augmentant de 17 % en 1960 à 33 % en 2008) résultait essentiellement des industries extractives. Dans le même temps, la part de l'activité manufacturière n'a augmenté que faiblement au cours de la même période, passant de 8,7 % à 15 %, en raison de la stagnation et même du déclin de cette industrie depuis 1995. Notons également le développement rapide du secteur des services, qui s'est accru de 34 % en 1981 à 55 % en 2008 (tableau 1.1).

Les secteurs manufacturier, agro-industriel et agribusiness

Manifestement, la taille et la structure de l'activité manufacturière africaine, et au sein de la fabrication du secteur agro-industriel, diffèrent considérablement entre les deux sous-régions et entre chaque pays.⁹

Le tableau 2.1 présente la valeur ajoutée de l'activité manufacturière en pourcentage du PIB par secteur, au niveau continental et régional, de 2002 à 2007¹⁰. Au niveau régional, la part de la valeur ajoutée de la production manufacturière (VAM) dans le PIB est clairement divisée entre le nord et le sud de l'Afrique (15,9 % et 12,7 % du PIB respectivement), et le centre, l'est et l'ouest de l'Afrique (9,2 %, 8,4 % et 7,5 % respectivement). La part relative au secteur industriel dans le PIB total est restée statique ou a décliné ces 10 dernières années, et ce dans la totalité des régions. Ces statistiques globales cachent des niveaux élevés de différenciation entre les sous-régions, au sein desquelles le secteur industriel, en tant que pourcentage du PIB total, évolue entre 16-18 % (Afrique du Sud, Côte d'Ivoire, Cameroun) et 3-5 % (Botswana, Gabon, Éthiopie) (Banque mondiale 2009a).

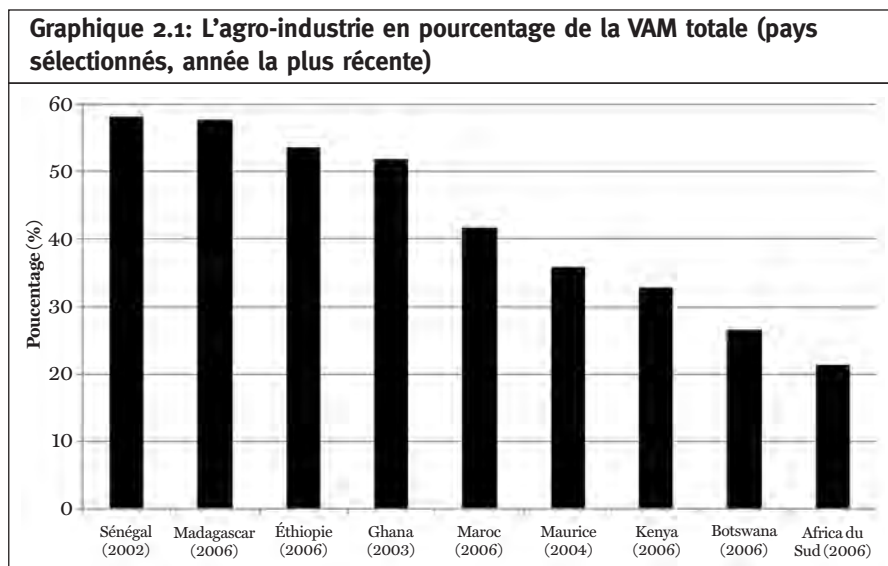
	Moyenne simple [moyenne pondérée] (par pourcentage du PIB total)					
	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Afrique	10,8 [14,2]	10,7 [13,8]	10,6 [13,3]	10,3 [12,9]	10,4 [13,4]	10,7 [13,6]
Est	8,7 [8,7]	8,5 [8,6]	8,6 [8,6]	8,3 [8,4]	8,0 [8,3]	8,4 [8,8]
Ouest	8,5 [7,2]	8,5 [6,8]	8,67 [6,6]	8,7 [6,4]	7,9 [5,8]	7,5 [5,4]
Centrale	8,9 [12,5]	8,8 [12,3]	8,0 [11,3]	7,8 [10,5]	8,0 [10,6]	9,2 [11,7]
Nord	12,8 [15,4]	12,3 [14,6]	12,0 [14,2]	11,6 [13,7]	12,2 [15,7]	12,7 [15,8]
Sud	15,8 [17,7]	16,2 [17,5]	15,8 [17,1]	15,3 [16,6]	15,8 [16,4]	15,9 [16,3]

Source: Calculs de la Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique (CENUA), sur la base des données de la Banque mondiale (2008a) (CENUA et Union africaine 2009)

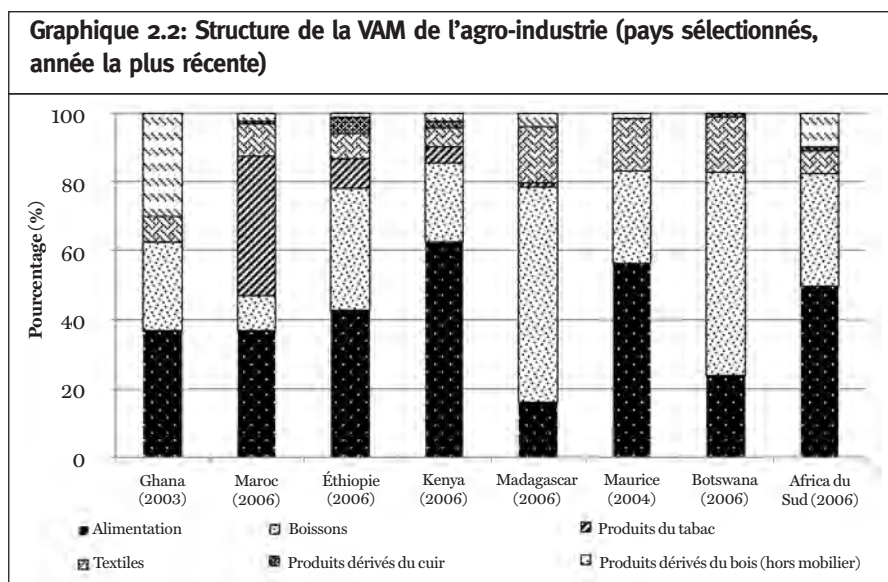
9. Il est important de noter que les définitions régionales diffèrent selon les sources. Lorsque les données sur des indicateurs similaires sont fournies par deux sources ou plus, il est indiqué que ces informations ne sont pas directement comparables. Par ailleurs, les données sur les communautés économiques régionales (CER) doivent être traitées avec prudence, en raison de la redondance de certaines adhésions. Ainsi, les données portant sur la Communauté de développement de l'Afrique australe (SADC) et sur le Marché commun de l'Afrique orientale et australe (COMESA) se révèlent particulièrement problématiques du fait de l'inclusion de l'Afrique du Sud, la plus grande puissance industrielle d'Afrique et l'un des plus importants exportateurs de produits fermiers et agroalimentaires, qui fausse les données concernant les pays membres plus petits tels que le Botswana, le Malawi et la Zambie.

10. Se référer également à l'Annexe 1.

L'agro-industrie représente généralement l'élément le plus important de l'activité manufacturière et correspond, dans plusieurs pays, à plus de la moitié de la VAM totale (graphique 2.1). En termes structurels, la production agro-industrielle suit, en Afrique, une version exagérée du modèle de production générale des pays en développement. Ainsi, les catégories de l'alimentation, des boissons et du tabac représentent, ensemble, la plus grande part de la totalité de la production et de la



Source: Banque mondiale (2009a)



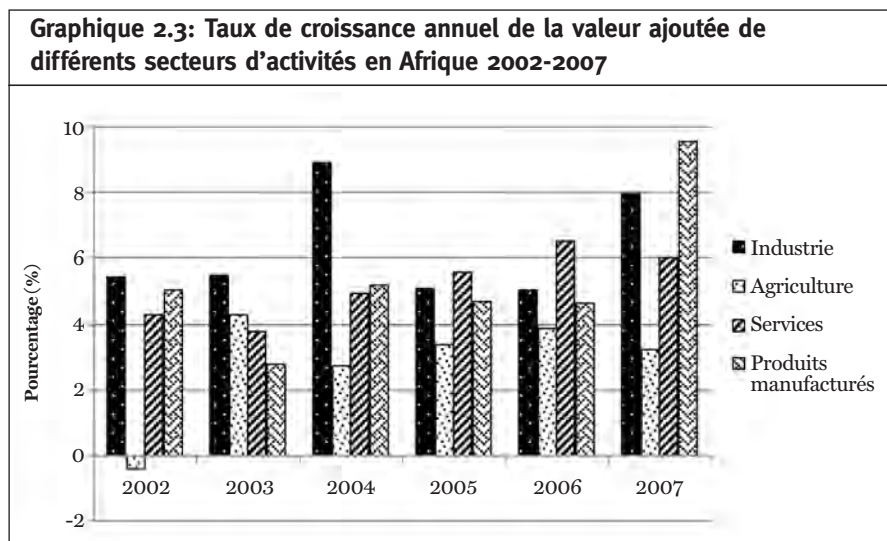
Source: ONUDI (2009a)

valeur ajoutée des produits manufacturés. Les chiffres de l'agro-industrie de certains pays africains en pourcentage de la VAM totale sont indiqués dans le graphique 2.2¹¹. Les parts vont d'approximativement 90 % au Kenya à près de 60 % au Ghana. Le textile, le cuir et les produits dérivés du bois représentent les parts restantes.

Tableau 2.2: Alimentation, boissons et tabac en pourcentage de la valeur ajoutée totale de l'activité manufacturière

Pays	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Botswana	22,7	20,4	20,4	19,3	20,4	20,4	22,6	22,0
Éthiopie	55,9	54,2	54,67	52,6	52,7	49,6	48,4	46,6
Ghana	32,5
Kenya	34,0	28,6	28,6	29,5	30,6	30,1	29,1	
Madagascar	35,9	41,5	41,6	41,5	40,1	..
Malawi	72,9	70,7	71,1
Ile Maurice	17,9	20,4	23,0	24,5	27,9	29,9
Maroc	..	34,4	31,6	36,3	36,6
Sénégal	42,7	21,89	35,0	40,5
Afrique du Sud	16,1	15,5	15,4	15,3	16,0	16,6	16,7	..

Source: Banque mondiale (2009a)



Source: Calculs de l'ONUDI, fondés sur les données de la CENUA et de l'Union africaine (2009) et de la Banque mondiale (2009a)

11. Certains pays individuels font figure d'exception, tels que le Ghana, dont la production de produits à base de bois s'est élevée à 15,7 % de la VSAM totale au cours de la dernière période (2003) pour laquelle l'on dispose de données (les autres principales catégories sont l'alimentation (19,2 %), les boissons et le tabac (13,3 % pour l'ensemble de ces deux catégories)). Le Nigéria fait également partie de ces pays et comprend un secteur textile affichant 19,5 % de la VAM totale, tel que cela est indiqué dans la dernière série de données dont on dispose (1996), contre 8,4 % pour l'alimentation et 9,7 % pour les boissons. Aucune production de tabac n'a été enregistrée.

Dans un grand nombre de pays africains, l'évolution de la croissance de l'agro-industrie s'est effectuée en parallèle à celle de l'activité manufacturière dans son ensemble. Des investissements importants, tant étrangers que locaux, ainsi que des taux de croissance prometteurs ont été enregistrés dans les années 1960 et 1970, avant que ces pays ne rentrent dans une période prolongée de relative stagnation à partir des années 1980. Les origines de cette stagnation diffèrent selon les pays et les sous-régions, mais proviennent en grande partie des faibles compétences de ces États et/ou d'institutions inadéquates, accompagnées d'environnements commerciaux fragiles.

La crise de la croissance, de par ses antécédents internes et externes, "s'est manifestée par la hausse des déficits fiscaux et par des tensions inflationnistes de plus en plus fortes, un affaiblissement de l'épargne intérieure et des taux d'investissement, une augmentation du poids de la dette extérieure, une détérioration des conditions commerciales, une forte réduction des entrées de capitaux et une performance sectorielle globalement médiocre" (Elhiraika 2008, p. 3). Ces facteurs ont contribué, dans plusieurs pays, à la désindustrialisation de secteurs manufacturiers qui commençaient tout juste à s'implanter. Toutefois, la dernière décennie a été marquée par une amélioration des performances macroéconomiques générales de l'ensemble de l'Afrique subsaharienne et des taux de croissance de l'activité manufacturière, dont la courbe de croissance de la valeur ajoutée a atteint en moyenne 5,3 % au cours de la période quinquennale 2002-2007 (graphique 2.3).

Industries des intrants agricoles: engrais, mécanisation et équipement de transformation

Les intrants agricoles et l'équipement industriel de transformation constituent des éléments importants de la chaîne de valeur du secteur agro-industriel. Leur utilisation dans l'agriculture africaine est cependant limitée, ayant ainsi de sérieuses répercussions sur l'augmentation de la productivité agricole et l'approvisionnement de matériaux bruts destinés à la transformation agro-industrielle. Cette absence d'équipements de transformation et d'intrants favorisant une meilleure productivité dans le secteur industriel constitue un chaînon manquant hautement stratégique dans la chaîne de valeur du secteur agroalimentaire et dans le développement agricole et industriel du continent.

Intrants agricoles – les engrais: Pour approvisionner correctement le secteur de l'agribusiness, il est important de développer les industries d'intrants le long des chaînes de valeur agricoles. L'agriculture africaine est caractérisée par un recours aux produits agrochimiques extrêmement faible comparé à d'autres régions en développement. Ainsi, l'Afrique subsaharienne utilise en moyenne 12,5 kg/hectare (ha) de terre arable, se plaçant bien en dessous de la moyenne mondiale de 102 kg/ha et des moyennes des autres régions en développement telles que l'Amérique latine et les Caraïbes, et le sud de l'Asie (89,6 kg/ha et 106,7 kg/ha respectivement) (Banque mondiale 2007b). La consommation d'engrais chimiques en Afrique révèle de grandes disparités selon les régions. Les États de l'Afrique de l'Ouest présentent le taux moyen d'utilisation le plus bas (10 kg/ha), tandis que les pays du Marché

commun de l'Afrique orientale et australe (COMESA) utilise en moyenne 62kg/ha (Banque mondiale 2004a).

Irrigation: L'Afrique dispose d'un vaste potentiel d'expansion de l'irrigation, encore largement inexploité. Avec l'ajout de 4 millions d'hectares seulement au cours des 40 dernières années, l'expansion des zones irriguées apparaît très limitée comparée à d'autres régions en développement. Il existe cependant une nouvelle génération de projets d'irrigations, conçus de manière plus efficace, qui présentent des coûts comparables à ceux observés dans les autres régions du monde. Les retombées économiques peuvent être importantes s'ils s'appuient sur des cultures à forte valeur ajoutée. L'industrie a également un rôle important à jouer dans les projets d'irrigation, en fournissant les canaux d'irrigation et les équipements et en bâtissant les infrastructures.

Machines agricoles: L'agriculture africaine demeure largement sous-capitalisée et extrêmement peu mécanisée, ce qui contribue à une productivité agricole bien inférieure aux niveaux atteints dans les autres pays en développement. La moyenne africaine de 13 tracteurs/100 km² de terre arable révèle un retard important par rapport à la moyenne mondiale (200/100 km²) et à la moyenne des autres régions en développement, telles que le sud de l'Asie (129/100 km²) (Banque mondiale 2007b). Notons qu'il existe, encore une fois, d'importantes disparités entre les taux de mécanisation des pays et des régions. La mécanisation de l'agriculture se concentre dans les régions sujettes à une forte demande du marché ou abritant en majorité de grandes exploitations agricoles et commerciales. Les pays nord-africains concentrent la plus grande partie de la mécanisation agricole du continent avec 108 tracteurs tous les 100 km². Dans l'ouest de l'Afrique, 13 tracteurs seulement sont disponibles pour traiter la même superficie (Banque mondiale 2004a).

Un examen de la croissance du nombre de tracteurs détenus dans certaines régions en développement donne à penser que l'Afrique subsaharienne est pratiquement la seule région à ne pas avoir réussi à augmenter, au cours des années, le niveau de mécanisation de son agriculture. En effet, elle présente un taux de croissance du nombre de tracteurs inférieur d'un facteur de 15 ou plus aux régions en développement dont la situation est comparable (FAO 2008).

Il est donc urgent de réexaminer le rôle de la mécanisation de l'agriculture dans l'Afrique subsaharienne, en y posant un regard neuf. Des analyses menées dans l'ensemble du pays indiquent qu'il existe de fortes corrélations entre la croissance économique et la mécanisation de l'agriculture (FAO 2008); les pays qui ont atteint une certaine croissance économique et réglé leurs problèmes alimentaires sont également passés à un stade supérieur de mécanisation agricole, tandis que les pays souffrant d'une économie en stagnation et d'une plus grande pauvreté restent en retard dans ce domaine. L'agriculture africaine devrait donc s'éloigner de ses technologies manuelles séculaires et s'orienter vers des opérations agricoles mécanisées, plus appropriées, qui seraient menées dans des zones fortement sélectionnées et dont les fonctions seraient strictement définies. Ces mesures lui permettraient d'améliorer sa productivité, notamment dans une agriculture à moyenne et à grande échelle, lors d'opérations requérant une grande puissance telles que le défrichage et la culture, ou lors d'opérations de regroupement d'entreprises

agricoles parmi les exploitations plus petites ou les coopératives agricoles. Les économies se retrouvant en excédent de main d'œuvre suite à une plus grande utilisation de techniques d'économie du travail dans des zones agricoles hautement spécialisées ou disposant de fonctions strictement définies doivent faire face à un important défi politique. Elles doivent en effet veiller à ce que les mesures renforçant la productivité et la compétitivité ne compromettent pas les objectifs de développement relatifs à la création d'emplois et à la réduction de la pauvreté (Chapitres 3 et 4).

Quelques petites, moyennes et grandes entreprises ont été créées et fabriquent des machines et des équipements agricoles. De même, certaines activités de services sont en train d'apparaître, plus particulièrement en Afrique du Sud, en Égypte et au Nigéria. Ces activités industrielles forment un potentiel important pour le développement d'un secteur dynamique de biens d'équipement dans l'agriculture à moyen et long terme. Elles pourraient tirer profit des économies d'échelle et représentent un potentiel d'expansion industrielle en Afrique, étant entendu toutefois qu'elles puissent se développer sur une base viable pour servir le marché national, sous-régional et régional en Afrique, et pour autant que les capacités requises pour mener à bien cette expansion puissent être renforcées (Chapitre 4). Elles offrent, en outre, un potentiel de diversification et de création d'emplois. Il existe également quelques activités industrielles informelles de subsistance liées à l'agriculture dans les zones rurales, qui produisent des équipements et des outils industriels relativement simples pour quelques pays, tels que le Soudan, la Namibie et l'Angola, et qui pourraient jouer un rôle important dans le développement du secteur rural non agricole (Chapitre 4).

Par ailleurs, il est possible de promouvoir une utilisation et une production efficaces des machines et des équipements de transformation de produits agricoles, ainsi que des structures de réparation et de maintenance en Afrique à un niveau national, régional ou sous-régional, en s'appuyant sur les économies d'échelle, lorsqu'elles sont viables. Cependant, l'Afrique doit actuellement faire face à des délais d'attente longs quant à l'importation de machines, d'équipements et de pièces détachées, ce qui entraîne des coûts de maintenance élevés.

2.2 Sources et structure de la demande agro-industrielle

La demande réelle et potentielle de produits issus de l'agro-industrie africaine évolue rapidement, en raison de toute une gamme de facteurs tels que la hausse des revenus par habitant, la libéralisation du marché et du commerce, l'évolution des technologies, la croissance démographique et l'urbanisation grandissante, avec les changements qu'ils entraînent dans les normes culturelles et les schémas de consommation. Généralement, la proportion du revenu consacrée à l'alimentation diminue à mesure que le revenu augmente ("Loi d'Engel"). Cependant, le ratio entre la transformation alimentaire et la valeur ajoutée agricole augmente avec le revenu, passant ainsi de près de 0,1 en Ouganda et au Népal à 0,4 environ dans les pays tels que le Brésil, le Mexique et l'Argentine (Banque mondiale 2007a). Le marché africain des produits agro-industriels dans son ensemble peut être divisé en quatre segments primaires: a) denrées alimentaires traditionnelles; b) appro-

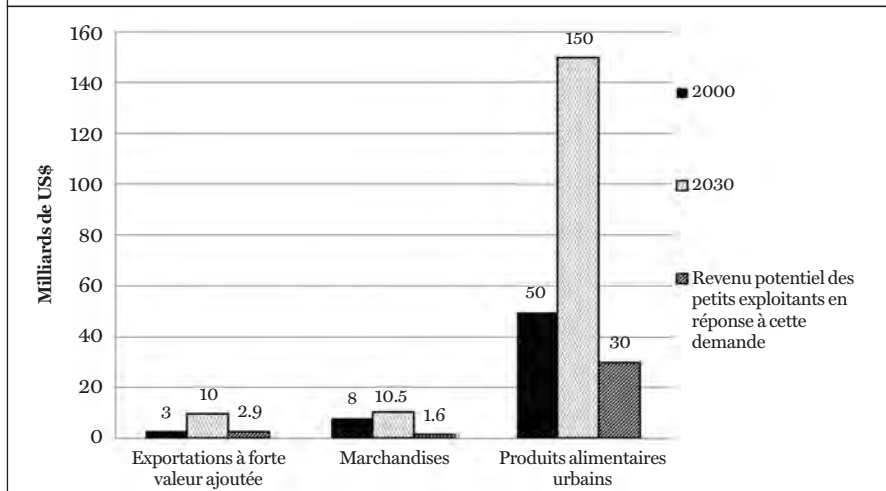
	Afrique orientale	Afrique australe	Afrique de l'Ouest	Total Afrique
Exportations traditionnelles vers les pays non africains (%)	10	13	15	13
Exportations non traditionnelles vers les pays non africains (%)	6	15	7	9
Autres exportations vers les pays non africains (%)	2	4	3	3
Commerce intra-africain (%)	2	6	1	3
Marchés intérieurs des aliments de base (%)	80	63	74	73
Valeur totale du marché (en milliards de dollars)	22	19,1	27,2	68,2

Source: Diao *et al.* (2007)

visionnement urbain moderne; c) marchandises traditionnelles d'exportation; d) exportations non traditionnelles.

Que ce soit en Afrique ou sur le plan international, la demande a suivi la tendance principale consistant à s'éloigner de la consommation de cultures indifférenciées de base et à se diriger vers une consommation accrue de fruits, de légumes, d'huile végétales, de poissons, de viande et de produits laitiers, dont le pourcentage de l'apport calorique total a augmenté. Cette évolution s'est traduite par réduction progressive de la part des produits primaires indifférenciés dans le commerce international et par une orientation en faveur des catégories de produits à plus haute valeur ajoutée. Bien que la production agro-industrielle non traditionnelle et à haute valeur ajoutée, destinée à l'exportation, offre la possibilité de mettre en place un marché dynamique et prospère dans certains pays africains, le principal moteur de la demande en Afrique subsaharienne est, et restera, le marché intérieur et régional (intra-africain). Diao *et al.* (2007) estiment que les marchés intérieurs et le commerce intra-africain représentent plus des trois quarts de la valeur marchande totale au niveau du continent; en effet, les marchés intérieurs constituent à eux seuls 80 % de la valeur marchande totale dans des régions comme l'Afrique orientale (tableau 2.3).

Selon une étude du Secrétariat du Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique (NEPAD, 2005), portant sur les hausses attendues de la demande intra-africaine, les possibilités offertes par la croissance intérieure et la demande urbaine régionale dépasseront largement les opportunités fournies par l'ensemble des exportations de produits courants et de produits de haute valeur, en s'élevant, selon les estimations, à 150 milliards de dollars d'ici à 2030 (Secrétariat du NEPAD, 2005). Le commerce intra-africain est toutefois resté très limité avec un taux de 10,6 % du total entre 1996 et 2006. Cette situation est avant tout imputable aux barrières tarifaires et non tarifaires intra-africaines, aux faibles liaisons de transport et aux obstacles liés au cadre réglementaire et opérationnel régissant les échanges transfrontaliers, la logistique et la coopération (tableau 2.4).

Graphique 2.4: Augmentations attendues de la demande intra-africaine 2000-2030

Source: Secrétariat du NEPAD (2005)

Tableau 2.4: Commerce intra-africain 1996-2006

	Moyenne 1996-2006		
	Part du commerce intragroupe (en % du total)	Commerce intragroupe (taux de croissance en %)	Total du commerce intragroupe (taux de croissance en %)
Afrique	10,6	11,2	12,9
CEMAC	6,8	6,6	16,1
COMESA	9,1	10,8	14,7
CEEAC	7,0	6,5	18,1
CEDEAO	11,8	14,4	12,9
SADC	8,7	7,4	9,3
UEMOA	8,8	8,3	6,1
UMA	8,1	10,1	15,78

Source: Données issues du secrétariat de la CNUCED (2009a)

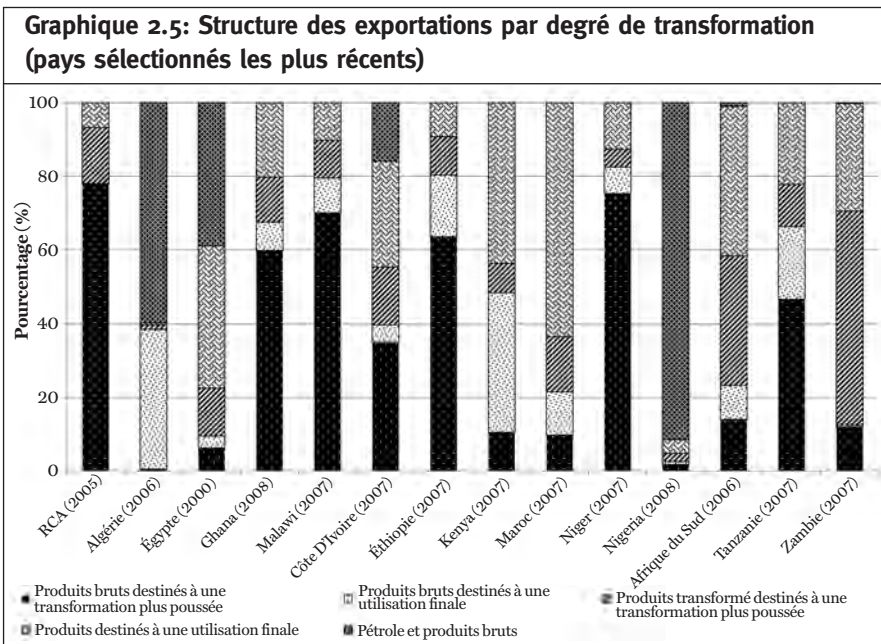
Remarque: CEMAC – Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale, COMESA – Marché commun de l'Afrique orientale et australe, CEEAC – Communauté économique des États de l'Afrique centrale, CEDEAO – Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest, SADC – Communauté pour le développement de l'Afrique australe, UEMOA – Union économique et monétaire ouest-africaine, UMA – Union du Maghreb arabe.

Degré de transformation des matières premières agricoles

Le graphique 2.5 ci-dessous offre une vue d'ensemble des profils d'exportations caractérisant un certain nombre de pays africains, répartis en quatre catégories principales de transformation et de valeur ajoutée (elles incluent également le pétrole, brut et sous la forme de produits partiellement raffinés): a) biens non transformés destinés à une transformation ultérieure; b) biens non transformés pour une consommation finale; c) biens transformés destinés à une transformation ultérieure; d) biens transformés pour une consommation finale; et (e) pétrole, brut et sous la forme de produits partiellement raffinés. Ce graphique livre une image très diversifiée de la situation entre régions et pays individuels.

Tout d'abord, quelques pays, comme la Zambie, le Maroc, l'Afrique du Sud, le Kenya, la Côte d'Ivoire, l'Égypte, la République-Unie de Tanzanie et le Ghana (classés par ordre décroissant selon le degré de transformation), sont parvenus à accroître le degré de transformation. En effet, plus de 30 % des exportations totales consistent en des produits transformés pour la consommation finale ou pour une transformation ultérieure. Ces pays ont réussi à diversifier leurs économies et à augmenter la valeur ajoutée de leurs produits en transformant les matières premières et les produits agricoles. Les exportations de biens transformés ont même dépassé de 75 % le profil des exportations totales dans certains pays (Maroc et Afrique du Sud).

De plus, d'autres pays, notamment les États enclavés et les moins développés, continuent de dépendre des exportations de produits primaires ou courants, dont



Source: Calculs des auteurs basés sur les chiffres de l'ONUUDI (2009a)
Remarque: RCA - République centrafricaine

plus de 75 % sont composés de biens non transformés, n'impliquant pas, ou très peu, de transformation. Ces pays, qui comprennent l'Éthiopie, le Burundi, la République centrafricaine, le Niger et le Malawi, doivent de toute urgence diversifier leurs économies et se dégager du carcan des exportations de matières premières, qui provoque une pénurie d'emplois et, par conséquent, l'absence de création de revenus. Il faut cependant que la transformation puisse être réalisée de manière compétitive afin d'augmenter la valeur des produits.

Un troisième groupe de pays est formé des pays producteurs de pétrole tels que le Nigéria et l'Algérie, qui restent tributaires des exportations de pétrole et des produits non transformés connexes. Le développement du secteur des exportations non pétrolières, dans ces pays, est particulièrement difficile en raison de la "maladie hollandaise" et des problèmes de compétitivité liés aux taux de change dépendant du pétrole.

2.3 L'Afrique: pourquoi l'agribusiness ?

Comme souligné dans le Chapitre 1, jusqu'à ce jour l'activité manufacturière n'a pas joué un rôle dynamique dans le développement économique de l'Afrique. Il existe donc des enjeux pressants qui nécessitent une réorientation économique en vue de soutenir le développement de l'agribusiness et de l'agro-industrie, à savoir le recul de la pauvreté et la réalisation des OMD; et la mise en place de schémas de croissance équitable, qui s'attaqueront à la question de la concentration de l'emploi et des moyens de subsistance au sein du secteur agricole. Le développement de l'agribusiness doit emprunter une voie qui lui permette d'accroître sa productivité dans l'ensemble de la chaîne de valeur du secteur – fermes, entreprises et distributeurs. Il bâtira ainsi une assise solide qui lui permettra de développer une croissance économique rapide et ouverte et de diminuer la pauvreté.

Agribusiness, croissance économique et recul de la pauvreté

Parallèlement au rôle qu'il occupe dans la stimulation de la croissance économique, le développement de l'agribusiness et de l'agro-industrie peut fortement contribuer au recul de la pauvreté et à l'amélioration des résultats sociaux. Comme l'indiquent Wilkinson et Rocha (2008, p.1), "tout le monde s'accorde maintenant à penser que les agro-industries forment un composant décisif des stratégies de développement compétitives en faveur de l'insertion sociale". Les éléments indiquant un lien entre la croissance et le recul de la pauvreté varient selon les pays. La spectaculaire croissance économique et industrielle de la Chine a sorti 475 millions de personnes de la pauvreté entre 1990 et 2005, bien que de vastes poches de pauvreté existent toujours dans les zones tournées vers la croissance et les communautés rurales, et ce en raison de rigidités structurelles. Malgré la forte croissance de ces dernières années en Afrique subsaharienne, le nombre de personne vivant avec moins de 1,25 dollar par jour a augmenté de 93 millions au cours de la même période (Montalvo et Ravallion 2010; Banque mondiale 2009a). La réalisation des OMD en Afrique subsaharienne a été entravée par deux facteurs: en premier lieu, la plupart des pays n'ont pas atteint le taux de croissance du PIB qui était requis pour

atteindre le but de l'OMD 1. En second lieu, l'absorption de la main d'œuvre et l'intensité de l'emploi ont été faibles en raison d'une concentration de la croissance dans certains secteurs extractifs à forte intensité de capital. Le secteur agroalimentaire participe directement à la réalisation des trois autres principaux OMD (encadré 2.1), à savoir la réduction de la pauvreté et de la faim (OMD 1), l'autonomisation des femmes (OMD 3) et la création de partenariats mondiaux pour le développement (OMD 8).

Il existe de fortes synergies entre l'agribusiness, les performances du secteur agricole et la réduction de la pauvreté en Afrique (Banque mondiale 2007a). L'efficacité de l'agribusiness pourrait en effet stimuler la croissance agricole, et les liens étroits entre l'agribusiness et les petits producteurs peuvent, quant à eux, réduire la pauvreté rurale. Il semble donc primordial que les stratégies existantes se concentrent sur la production de la valeur ajoutée dans l'agribusiness en vue de diversifier l'économie, de réaliser des transformations structurelles et de moderniser les technologies des économies africaines. Une telle orientation générale peut accélérer la marche du continent vers la prospérité, en touchant la majeure partie des activités économiques de l'Afrique et en établissant des liens essentiels entre les principaux secteurs économiques. Cette stratégie, axée sur la population, améliorera le bien-être et la qualité de vie de la vaste majorité des Africains, tant pour les producteurs que les consommateurs, et aura des répercussions bénéfiques du point de vue de l'emploi¹², des revenus et de la sécurité alimentaire.

Sur le plan de la demande, les dépenses alimentaires représentent souvent le plus gros poste de dépense des ménages, qui atteint plus de la moitié des dépenses totales des ménages pauvres dans certains pays. Par conséquent, "l'efficacité des opérations d'après récolte est un élément déterminant du prix des denrées alimentaires payé par les populations pauvres des milieux urbains et ruraux, et donc un facteur important dans la sécurité alimentaire des ménages" (Jaffee *et al.*, 2003, p. 5). Le développement agro-industriel peut contribuer à améliorer la santé et la sécurité alimentaire des pauvres, en augmentant la disponibilité, la variété et la valeur nutritionnelle générales des produits alimentaires. Par ailleurs, il permet de stocker la nourriture sous forme de réserves en cas de pénurie, garantissant ainsi la disponibilité de denrées alimentaires et la consommation de nutriments essentiels tout au long de l'année.

Du point de vue de l'approvisionnement, le développement agro-industriel influence directement les moyens de subsistance des populations pauvres en augmentant le nombre d'emplois dans les activités agro-industrielles et la demande en produits agricoles primaires. Bien qu'elle varie considérablement selon les sous-secteurs et les régions, l'agro-industrie, en particulier lors de ses premières phases

12. Il peut être difficile de sortir la population de la pauvreté par la création d'emplois directs dans le seul secteur manufacturier, même avec une bonne "élasticité de l'emploi" et une croissance élevée de la productivité, tant que le secteur manufacturier initial ne prend pas de l'ampleur. L'on estime cependant que l'impact indirect de la croissance du secteur manufacturier sur l'emploi est assez important, notamment dans le cadre du développement agro-industriel qui induit la création de liens en amont et en aval du secteur agricole et des services. En Afrique subsaharienne, de tels liens sont supposés présenter un grand potentiel, bien qu'ils soient plutôt insuffisants, en raison de la faible proportion de matières premières agricoles transformées et exportées et du développement incertain de certains services essentiels liés à l'industrie.

de développement, emploie une main d'œuvre assez nombreuse et offre diverses opportunités en termes d'activité indépendante et salariée¹³.

Les activités agro-industrielles se distinguent fréquemment, en Afrique, par un pourcentage élevé d'emploi féminin, oscillant entre 50 % et 90 %¹⁴ (Wilkinson et Rocha 2008 p. 2). Cette importante représentation apparaît, par exemple, dans le "secteur des exportations non traditionnelles" (légumes, fruits et produits de la pêche), qui est actuellement le plus dynamique en termes d'exportations subsahariennes. De la même manière, les petites structures de transformation alimentaire et de restauration, omniprésentes sur l'ensemble du continent, sont, en général, dirigées essentiellement par des femmes. Une étude portant sur les petites entreprises de transformation alimentaire et de restauration urbaines au Cameroun a montré que plus de 80 % d'entre elles étaient gérées par des femmes. Les hommes, pour leur part, étaient présents presque exclusivement dans les activités mécaniques de broyage/meulage et dans la préparation des viandes (Ferré *et al.*, 1999). En effet, Charmes remarque que l'inégalité entre les femmes et les hommes, qui apparaît dans de nombreuses activités de transformation alimentaire, peut contribuer à une sous-estimation générale des activités agro-industrielles et de l'emploi des femmes dans les systèmes de comptabilité nationaux, notant "que ces activités, pour nombre d'entre elles, constituent une seconde activité et sont généralement masquées par l'agriculture de subsistance" (Charmes 2000).

Parallèlement à la création d'emploi, les entreprises agro-industrielles fournissent souvent des "ressources et des services essentiels à ceux qui n'ont pas accès à de telles ressources dans le secteur fermier", permettant d'améliorer la productivité et la qualité des produits, de "stimuler les innovations induites par le marché au moyen de chaînes et de réseaux", de favoriser la création de liens et "d'accentuer le soutien mutuel" entre le marché intérieur et celui des exportations (FAO 2007a, p.3). L'agro-industrie figure également parmi les activités industrielles les plus accessibles. Généralement de petite taille, ces entreprises ne présentent, dans un premier temps, qu'un faible coût et peu d'obstacles technologiques. Les PME demeurent les éléments clés des réseaux de transformation et de commerce, largement informels, qui dominent l'approvisionnement alimentaire dans de nombreuses, et nouvelles, zones urbaines africaines. Elles ont démontré une capacité d'adaptation et de persévérance remarquables face à toute une gamme de défis économiques, institutionnels et infrastructurels (Muchnik 2003; Sautier *et al.*, 2006).

13. Dans le cas de la Thaïlande, par exemple, Watanabe *et coll.* (2009) suggèrent que, lors de la période 1988-2000, le nombre d'employés par unité de valeur ajoutée (1 000 baths) dans le secteur de la transformation agricole était non seulement égal ou supérieur à la moyenne globale du secteur manufacturier, mais que le nombre d'employés pauvres par unité de valeur ajoutée dans le secteur de la transformation agroalimentaire était considérablement plus important. Les chiffres des produits alimentaires (ainsi que du secteur, plus restreint, du bois et des produits à base de bois) ont plus que doublé par rapport à la moyenne de l'industrie manufacturière, "ce qui implique que l'industrie de la transformation agricole, notamment l'industrie alimentaire, tend à embaucher un nombre plus important de pauvres que les autres industries du secteur manufacturier" (*ibidem*, 450).

14. Il est important de noter, par ailleurs, que dans certains secteurs du marché, "il existe une forte segmentation masculine/féminine dans la production et la transformation, qui tend à consigner les femmes dans les formes de travail les plus vulnérables (occasionnel, temporaire et saisonnier), et dans les activités de préparation et/ou de transformation requérant le plus de main d'œuvre et proposant les plus bas salaires" (ONUDI *et coll.* 2008).

Encadré 2.1: Contribution de l'agro-industrie aux OMD

La promotion du développement de l'agro-industrie peut être un facteur dynamique dans la réduction de la pauvreté, l'assurance d'une sécurité alimentaire, la mobilisation de la participation de la main-d'œuvre féminine et la facilitation des partenariats mondiaux pour le développement, que ce soit de manière directe ou indirecte:

OMD1 Réduire l'extrême pauvreté et la faim:

- Générer une croissance économique, accroître et diversifier les revenus et la création de richesse, et créer des emplois et des opportunités d'entrepreneuriat dans les zones rurales et urbaines.
- Stimuler les gains de productivité des petits paysans et améliorer leur intégration au sein des chaînes de valeur et des marchés locaux, régionaux et internationaux.
- Améliorer la sécurité alimentaire en réduisant les coûts des produits alimentaires, en diminuant les aléas en matière d'approvisionnement, en augmentant la durée de conservation des produits grâce aux emballages et aux installations de conservation, et en améliorant l'alimentation des populations pauvres vivant en milieu urbain et rural.

OMD3 Promouvoir l'autonomisation des femmes:

- Mobiliser la participation de la main-d'œuvre féminine dans un large éventail d'activités liées à l'agro-industrie.

OMD8 Mettre en place un partenariat mondial pour le développement:

- Promouvoir les partenariats mondiaux pour permettre aux pays les moins avancés et sans littoral d'accéder aux technologies, notamment aux technologies de l'information et de la communication (TIC).

Encadré 2.2: Deux faits empiriques classiques: croissance économique et réduction de la pauvreté

Lorsqu'un pays se développe, la part de l'agriculture dans son PIB décline et la part des postes agricoles dans le nombre total d'emplois diminue: ce sont des faits empiriques classiques dans les débats standard sur le sujet. Bien que leurs sources ne correspondent pas tout à fait, la Banque mondiale (tableau 1.1) et le Département des affaires économique et sociales des Nations Unies (ONU DAES) estiment que l'agriculture représente 12 à 18 % du PIB dans les pays d'Afrique subsaharienne (pour la période allant de 1990 à 2006). Les chiffres de l'Organisation internationale du travail (OIT) indiquent quant à eux que l'agriculture représente 65 % du nombre total d'emplois dans cette même région (tableau 2.5), des chiffres qui illustrent l'écart important et persistant entre la part de l'agriculture dans le PIB et sa part dans la main-d'œuvre (Banque mondiale 2007a, p.7).

Cet écart a deux explications évidentes: tout d'abord, les chiffres de l'emploi ne sont rien d'autre que des spéculations puisque des nombres indéterminés de personnes sous-employées du secteur informel sont classés comme des personnes "employées" dans l'agriculture. Ensuite, le secteur agricole enregistre de très faibles niveaux de productivité.

Il existe par conséquent une très grande latitude pour stimuler la production agricole en trouvant des postes à temps plein pour les personnes actuellement sous-employées, et en augmentant la productivité. D'après la Banque mondiale, la croissance du PIB imputable à l'agriculture est au minimum deux fois plus efficace que la croissance des autres secteurs dans la réduction de la pauvreté mais au fur et à mesure que les pays prospèrent, la contribution de la croissance agricole à la réduction de la pauvreté s'affaiblit (Banque mondiale 2007a).

La Banque mondiale estime par ailleurs que la réduction mondiale de la pauvreté rurale (1993-2002) est due à 81 % à une amélioration des conditions dans les zones rurales et à 19 % seulement à la migration des populations rurales vers les zones urbaines. Toutefois, cette analyse est insatisfaisante pour un certain nombre de raisons, dont deux principalement.

La distinction entre l'emploi et la production dans le secteur agricole et dans les activités liées à l'agro-industrie est arbitraire. Avec la croissance et le caractère de plus en plus sophistiqué des chaînes de valeur, des secteurs et des économies de proximité, la fiabilité des études économiques qui attribuent la croissance à un secteur plutôt qu'à un autre est de plus en plus problématique. Ainsi, dans leur étude sur la réduction de la pauvreté en Chine, Montalvo et Ravallion (2010) concluent ce qui suit: "Nous ne doutons pas que les secteurs non-primaires ont été les facteurs immédiats de la croissance globale mais c'est le secteur primaire qui a le plus contribué à la lutte contre la pauvreté." C'est la raison pour laquelle ce rapport est axé sur l'agro-industrie – la chaîne de valeur dans son ensemble. Il ne cherche pas à sectoriser arbitrairement la chaîne de valeur entre les déterminants immédiats et non immédiats.

L'autre problème découle de l'affirmation selon laquelle seulement 19 % de la réduction mondiale de la pauvreté dans les zones rurales serait due à la migration des populations agricoles vers les zones urbaines. Cela ne cadre pas avec les faits constatés sur le terrain en 2006: cette année-là en effet, pour la toute première fois, l'économie mondiale a compté plus de personnes vivant en milieu urbain que de personnes vivant en milieu rural (McCann 2008). Cela amène à se demander si, réellement, l'augmentation des emplois ruraux non agricoles a contribué de façon majeure à la réduction de la pauvreté, comme ce devrait être le cas pour être cohérent avec le déclin brutal de la part de l'agriculture dans le nombre total d'emplois.

Si on se tourne vers le "miracle" chinois en matière de réduction de la pauvreté, les données empiriques laissent entrevoir une interprétation alternative: au lieu d'analyser le profil de réduction de la pauvreté par secteur, il est plus significatif d'analyser les profils par régions. En effet, depuis le milieu des années 1980, la réduction de la pauvreté en Chine a été extrêmement marquée dans les régions de l'Est, suivies des régions du centre, avec même une augmentation de la pauvreté dans les régions de l'Ouest (Angang *et al.*, 2005).

De plus, il ne s'agit pas simplement d'un phénomène urbain puisque les revenus agricoles *par habitant* dans les régions de l'Est et du centre ont augmenté par rapport à ceux de l'Ouest. Sur la base de ces données, McCann (2008) conclut: "... les effets de concurrence et de richesse associés à la croissance régionale soutenue dans divers secteurs locaux tendent à avoir des retombées sur les autres secteurs locaux, dont l'agriculture."

En particulier dans les structures économiques de plus en plus sectorisées, qui correspondent avec les retombées de l'urbanisation, les liens inter-entreprises et intersectoriels sont critiques, et il est très difficile de soutenir l'argument selon lequel les mégapoles grandissent rapidement parce que la production agricole dans les zones aux alentours sert d'impulsion à cette expansion. Il est peu probable que les efforts pour identifier précisément quels secteurs et activités sont responsables de la croissance et de la réduction de la pauvreté soient significatifs.

Par conséquent, c'est le second fait empirique classique – la part décroissante de l'agriculture et des activités rurales dans le nombre total d'emplois – qui est plus révélatrice du changement structurel que les contributions de chaque secteur au PIB. Voilà pourquoi l'accent de ce rapport est mis sur l'agribusiness, qui inclut les liens et les retombées entre/sur trois secteurs traditionnellement définis de façon précise, à savoir l'agriculture, l'agro-industrie et les agro-services.

	Emploi par secteur en pourcentage du nombre total d'emplois		Emploi des femmes en pourcentage du total sectoriel
	1997	2007*	2007*
Agriculture			
Monde	41,4	34,9	41,3
Afrique du Nord	35,4	32,8	23,9
<i>Afrique subsaharienne</i>	<i>72,1</i>	<i>64,7</i>	<i>44,4</i>
Industrie			
Monde	21,1	22,4	31,2
Afrique du Nord	19,9	20,6	17,7
<i>Afrique subsaharienne</i>	<i>8,5</i>	<i>9,6</i>	<i>25,5</i>
Services			
Monde	37,5	42,7	43,2
Afrique du Nord	44,7	46,6	26,9
<i>Afrique subsaharienne</i>	<i>19,4</i>	<i>25,7</i>	<i>43,4</i>

Source: OIT, Modèle des Tendances mondiales de l'emploi, novembre 2007, cité dans l'OIT (2008)

*Estimations préliminaires

2.4 Promouvoir le développement de l'agribusiness en Afrique

L'agribusiness et l'agro-industrie ont le potentiel de contribuer à divers processus de développement économique et social, y compris à la création d'emplois (notamment chez les femmes), à la création de revenu, à la réduction de la pauvreté, ainsi qu'à l'amélioration de l'alimentation, de la santé et de la sécurité alimentaire en général. Pourtant, des obstacles majeurs subsistent pour développer pleinement le potentiel évident de l'agribusiness à travers le continent. Bon nombre des conditions favorables requises pour un développement durable de l'agribusiness ne sont pas spécifiques au secteur (ou aux produits manufacturés en général) mais s'appliquent à tous les secteurs de l'économie. Ces conditions sont entre autres un climat macroéconomique stable, une bonne gouvernance publique avec des institutions de réglementation fonctionnelles, des lois commerciales et des droits de propriété applicables, ainsi que des infrastructures et des services de base adéquats (transport, TIC et services publics). On avait l'habitude d'inclure également dans les conditions favorables l'existence d'un État interventionniste relativement puissant doté de stratégies actives pour l'allocation des ressources et la gestion de la demande.

Un certain nombre de politiques, d'institutions et de services concernent plus directement l'agribusiness. Exemples: développer les moyens et les capacités industriels nécessaires; moderniser la technologie et l'innovation côté produit et proces-

sus; renforcer les capacités managériales dans le domaine de l'efficacité de la production, des liens commerciaux et de la coopération internationale; développer la capacité de négoce en produits agro-industriels; participer aux chaînes de valeur mondiales, régionales et locales; améliorer les infrastructures rurales et la sécurité énergétique; promulguer une standardisation ainsi que des mesures de contrôle de la qualité, et mettre en place les organismes d'accréditation associés; promouvoir les services institutionnels pour l'agribusiness; et mobiliser la coopération du secteur public-privé dans le développement de l'agribusiness. Il est crucial d'accroître l'envergure et la compétitivité de l'agribusiness africain – pour les paysans, les entreprises agro-industrielles et les services liés à l'industrie. En effet, le principal défi pour le développement de l'agribusiness en Afrique est la modernisation et l'amélioration des moyens de fabrication et des capacités à lever les obstacles au développement d'entreprises industrielles efficaces, capables d'affronter la concurrence sur les marchés internationaux, régionaux et nationaux.

Obéissant à la mondialisation et aux économies d'échelle, le marché international des produits de l'agribusiness est souvent perçu comme un oligopole comprenant quelques acteurs puissants – principalement de grandes multinationales (encadré 2.3) et de grands distributeurs – à la recherche des fournisseurs les plus rentables de la planète, et dominé par une concurrence très rude. Cette situation a conduit à une concentration grandissante où les entreprises agroalimentaires procèdent à des intégrations en amont, vers l'agriculture, et en aval, vers la distribution, contournant ainsi les marchés traditionnels où les petits paysans vendent leurs marchandises aux marchés et aux négociants locaux. Le marché international est ultra compétitif en termes de prix et de qualité du produit: il exige une connectivité TIC et souvent une livraison "juste à temps", avec des exigences strictes en matière d'efficacité logistique. Un cahier des charges strict est imposé aux fournisseurs qui doivent respecter les normes et les caractéristiques de conformité exigées par les consommateurs des pays développés, mais aussi, de plus en plus, par les consommateurs issus des classes moyennes grandissantes des économies émer-

Encadré 2.3: Acteurs mondiaux dans la chaîne de valeur de l'agribusiness

Les principaux acteurs mondiaux de l'agribusiness sont de grandes multinationales qui exercent leur activité par l'intermédiaire d'un réseau de filiales et de partenaires de coopération dans le monde entier, à différents niveaux de la chaîne de valeur (exemples: Cargill, Louis Dreyfus Commodities, ADM, Bunge, Wilmer et Olam). Ces acheteurs et fournisseurs de marchandises agricoles en masse emploient des centaines de milliers de personnes dans le monde. Ces sociétés conduisent généralement leurs opérations en maintenant un contact étroit avec les paysans. Elles élargissent leur chaîne d'approvisionnement en ajoutant au négoce de produits agricoles en gros, générateur de gros volumes mais de marges réduites, la transformation de certaines matières premières en produits haut-de-gamme vendus avec une grosse marge bénéficiaire. Tout en se concentrant sur certains produits, les plus grandes sociétés ont diversifié leurs opérations dans des domaines tels que les engrais, ainsi que le transport et le stockage, et les fonctions financières (ex: garantie de change contre les risques associés).

Source: adapté de Blas et Meyer (2010).

gentes. Il est donc difficile, quoique pas impossible, pour les agro-industries africaines de "percer et de monter" dans la chaîne de valeur mondiale (ONUDI 2009b). À l'inverse, le marché national, sous-régional et régional en Afrique comporte de nombreux avantages concurrentiels pour les producteurs africains à cause de la proximité des marchés et de la similitude des préférences de consommation. Les supermarchés et les points de vente modernes se multiplient dans de nombreux pays africains. L'une des principales difficultés est l'intégration des petits paysans dans la chaîne d'approvisionnement de l'agro-industrie.

Dans le cadre de ses efforts pour remédier à ces contraintes et exploiter ces opportunités, l'ONUDI a identifié sept piliers de développement transversal, à savoir des moteurs pour transformer les obstacles au développement de l'agribusiness en opportunités. Ces piliers reposent sur les contraintes et les plans d'action correspondants identifiés par les décideurs politiques et les chercheurs africains lors de divers forums sur l'Afrique tels que: a) la Conférence de haut niveau sur le développement de l'agribusiness et des agro-industries en Afrique, qui s'est tenue à Abuja en mars 2010, et qui avalise *l'Initiative pour le développement de l'agribusiness et des agro-industries en Afrique (ID3A)* ainsi que la *Déclaration d'Abuja sur le développement de l'agribusiness et des agro-industries en Afrique* qui en résulte; et b) le Sommet des Chefs d'État et de Gouvernement de l'Union Africaine, organisé à Addis Abéba en 2008, qui a considéré le thème du développement industriel de l'Afrique et avalisé la *Déclaration du Sommet de l'Union africaine sur le développement industriel de l'Afrique*.

Les sept piliers de développement identifiés sont les suivants:

Pilier n°1 Augmentation de la productivité agricole

Le Programme détaillé de développement de l'agriculture africaine (PDDAA) a établi des objectifs très ambitieux pour la croissance agricole annuelle de l'Afrique. Les sources de cette croissance sont analysées dans le Chapitre 3 en termes d'accroissement de l'utilisation des facteurs et de la productivité, ainsi que les principaux moteurs d'une croissance agricole dynamique en Afrique. Ce chapitre propose une analyse empirique des problèmes d'offre et de demande liés au secteur agricole en termes de transformation structurelle, de liens entre les marchandises agro-industrielles et d'interactions politiques importantes. Le rôle des contributions agricoles dont l'agro-industrie a besoin pour parvenir à une meilleure productivité, compétitivité, croissance et qualité du client est également évoqué. Les gains d'efficacité pouvant être générés par un ciblage plus marqué des marchés régionaux d'Afrique, une prise en considération de l'impact du choix des techniques, des modèles commerciaux innovants et de nouvelles politiques agro-industrielles sont par ailleurs examinés.

Pilier n°2 Moderniser les chaînes de valeur

Le Chapitre 4 s'intéresse au développement du marché pour les marchandises et les produits transformés par l'intermédiaire des chaînes de valeur, ainsi qu'aux moyens possibles pour renforcer la compétitivité des entreprises et des exploitations agricoles au sein de ces chaînes de valeur en se basant, entre autres, sur 10

études cas. La base conceptuelle pour la mise en relation des producteurs africains avec les chaînes de valeur locales, régionales et mondiales est présentée, et des options pour la modernisation des produits, des processus et des fonctions sont étudiées dans l'optique d'améliorer la compétitivité des entreprises et des exploitations agricoles au sein de ces chaînes de valeur. Le rôle des normes et de la gestion de la qualité pour les produits fournis par la chaîne de valeur aux marchés, ainsi que la question de la coordination et de la gouvernance au sein de la chaîne de valeur, afin d'atteindre un meilleur niveau d'efficacité au sein du système, sont présentés.

Pilier n°3 Exploiter la demande locale, régionale et internationale

Le Chapitre 5 présente les dynamiques de la demande sur le marché local, régional et mondial qui affectent l'agribusiness africain. Pour accroître l'offre sur ces marchés, en particulier sur les marchés intra-africains, l'agribusiness devra améliorer la qualité, innover, et être capable de s'adapter rapidement à l'évolution de la demande et aux opportunités offertes par le marché concernant les produits agro-industriels transformés présentant une valeur plus élevée. De nouveaux outils de marketing et activités d'étude du marché via les chaînes de valeur et les secteurs sont examinés. Au niveau national et continental, les politiques destinées à réduire les rigidités du côté de l'offre sont passées en revue. Au niveau international, les réformes commerciales visant à éliminer les distorsions commerciales défavorables aux exportations agro-industrielles sont analysées, et le potentiel d'accroissement de la compétitivité grâce à ces politiques est mis en relief. Le rôle des organismes de commerce apparentés est examiné, ainsi que les efforts pour développer les capacités commerciales par le biais d'aides commerciales en faveur des produits agro-industriels à l'échelle régionale mais aussi mondiale. L'accent est mis sur l'importance des marchés intra-africains.

Pilier n°4 Renforcer les efforts technologiques et les capacités d'innovation

Le rôle primordial de la science, de la technologie et de l'innovation (STI) dans la promotion du développement agro-industriel est analysé dans le Chapitre 6, ainsi que les tendances dans les dépenses et les contributions en STI, et les stratégies et politiques nécessaires pour le développement de l'agribusiness. Une analyse du rôle de la STI dans la création d'avantages comparés dans les sous-secteurs de l'agro-industrie africaine est proposée, et les nouvelles tendances et formes d'apprentissage technique dans les entreprises, les chaînes de valeur et les secteurs sont évaluées. L'état des systèmes nationaux d'innovation (SNI) est également évalué, et l'utilité de cet outil pour les nouvelles politiques relatives au développement industriel est soulignée.

Pilier n°5 Promouvoir des sources de financement efficaces et innovantes

Le Chapitre 7 aborde les mécanismes de financement publics et privés pour le développement de l'agribusiness en Afrique. Sont passées en revue les sources d'investissement nationales et étrangères classiques, complétées par de nouveaux mécanismes de financement innovants destinés à promouvoir les investissements

dans l'agro-industrie et l'agribusiness. Les besoins financiers des entreprises, des chaînes de valeur et des secteurs de l'agro-industrie sont présentés et des études de cas mettent en avant des méthodes de financement innovantes. Une évaluation des banques et des organismes financiers (dont les banques et associations de micro-finance) traditionnellement impliqués dans le financement de l'agriculture, de l'agribusiness et de l'agro-industrie est également proposée, accompagnée de recommandations de réforme.

Pilier n°6 Stimuler la participation du secteur privé

Les possibilités offertes pour renforcer le développement des entreprises privées dans l'agro-industrie, ce qui passe par la création d'un environnement politique favorable pour ceux qui investissent dans l'agribusiness, sont examinées dans le Chapitre 8. La mise en place de conditions factorielles appropriées sur les marchés des intrants et des produits, ainsi que l'apport de services de soutien institutionnels pour l'agribusiness, sont soulignés. Le rôle de l'investissement national et étranger dans l'agribusiness est étudié, de même que les réformes associées des macro-politiques et des institutions. L'importance des organisations, associations, alliances et coopératives de producteurs privés, ainsi que des chambres de commerce et de l'industrie, est soulignée car ces entités sont indispensables pour organiser l'aide du gouvernement sous forme de biens publics, pour développer et améliorer les systèmes d'assistance technique et commerciale, et pour améliorer les politiques et les organismes liés à la promotion des investissements. De nouvelles stratégies et politiques d'investissement pour le développement de l'agribusiness sont revues dans divers domaines comme le commerce, la fiscalité et les dépenses publiques, l'investissement public, la fourniture de biens publics en général, et les politiques régionales et structurelles.

Pilier n°7 Améliorer les infrastructures et l'accès à l'énergie

Les problèmes d'infrastructure qui affectent l'agro-industrie, notamment les moyens de transport, l'accès à l'énergie et aux TIC, les voies d'accès rurales, les structures d'irrigation, et les installations d'entreposage et de stockage, sont évalués dans le Chapitre 9. Les systèmes d'assistance technique (pour le contrôle de la qualité et la métrologie) et les systèmes d'assistance commerciale (pour les services de conseil et de marketing) sont également évoqués. Les problèmes d'infrastructure sont générateurs de coûts et sont un frein à l'innovation et à l'expansion des entreprises, des chaînes de valeur et des secteurs. Les coûts élevés de transport et de communication, ainsi que les autres coûts liés à la distance et au manque de fiabilité des services, pénalisent les producteurs et empêchent la réalisation des avantages comparés. De nouveaux outils et méthodes pour lever ces obstacles dans la production agro-industrielle sont évoqués dans ce chapitre. Enfin, des méthodes innovantes pour accroître la production énergétique sont également étudiées, notamment des méthodes de chauffage et de production électrique durables utilisant les produits et les déchets.

Partie B: Les sept piliers du développement de l'activité agro-industrielle en Afrique

3. Augmentation de la productivité agricole

John Staatz

3.1 Introduction

L'agribusiness, l'agroalimentaire et les marchés agro-industriels du monde entier évoluent à un rythme de plus en plus rapide. Or pour que l'Afrique tire profit de tous ces changements, l'agro-industrie africaine doit opérer une transformation structurelle. D'ailleurs, du point de vue de la transformation économique, l'agriculture et l'agro-industrie sont indissociables et ne peuvent être analysées séparément. Pour transformer l'ensemble du secteur agribusiness, il faut augmenter la productivité à chaque étape des différentes chaînes de valeur agricoles, tout en améliorant la coordination entre ces étapes. Ainsi, il est primordial d'améliorer la coordination verticale pour que les agriculteurs se procurent à temps les intrants visant à améliorer la productivité, et pour que l'agro-industrie reçoive rapidement des matières premières agricoles de qualité. Parallèlement, la production doit s'adapter à la demande des consommateurs, qui évolue rapidement.

Ce chapitre examine les difficultés que rencontre le développement de l'agribusiness en Afrique du point de vue de l'approvisionnement, et identifie les sources de croissance s'appuyant sur la valeur ajoutée, ainsi que les principaux moteurs de transformation du système agroalimentaire¹⁵. En conclusion, ce chapitre

15. Ici, l'expression "système agroalimentaire" désigne l'agriculture et les agro-industries qui y sont liées. Sont englobées les activités interconnectées, "de la semence à l'assiette", notamment la production et la distribution d'intrants agricoles, la production agricole, l'assemblage, la transformation et la commercialisation des matières premières. Par conséquent, cette expression comprend les chaînes de valeur de différents intrants et produits agricoles et alimentaires, ainsi que les éléments qui les relient. Bien que nous nous intéressions ici explicitement au secteur alimentaire, nos conclusions s'appliquent également souvent aux branches de l'agriculture et de l'agro-industrie tournées vers des produits non alimentaires, comme les fibres et les biocarburants (voir encadré 1.1).

souligne trois stratégies clés à destination des gouvernements africains et de leurs partenaires de développement afin de surmonter les obstacles à l'essor de l'activité de l'agribusiness.

3.2 Un défi de taille: augmenter la productivité dans les systèmes agroalimentaires

Depuis l'an 2000, un nombre croissant de politiciens et chercheurs estime que pour obtenir une croissance économique rapide et généralisée, et pour réduire la pauvreté en Afrique subsaharienne, le développement doit être tourné vers l'agriculture, afin d'augmenter durablement la productivité dans tout le système agroalimentaire (Partenariat pour la réduction de la faim en Afrique 2002, Conseil inter-académique 2004, Banque mondiale 2007a, CEA et Union africaine 2007, Staatz et Dembélé 2008).

L'agriculture, les petites entreprises agro-industrielles et la vente au détail sont des sources de revenus particulièrement importantes pour les femmes (Banque mondiale et al., 2009). Un vaste corpus de preuves empiriques suggère que dans la plupart des pays d'Afrique subsaharienne, la croissance agricole joue un rôle déterminant dans la croissance économique globale et dans la réduction de la pauvreté (Christiaensen et Demery 2007, Byerlee *et al.* 2005, DFID 2005, Dercon 2009, Diao *et al.* 2003, Mwabu et Thorbecke 2004, Wolgin 2001). Par ailleurs, le consensus politique concernant l'importance de l'agriculture témoigne de l'engagement renouvelé des gouvernements africains et de leurs partenaires de développement. En effet, ils appuient le développement des systèmes agroalimentaires par le biais d'initiatives telles que le Programme détaillé de développement de l'agriculture africaine (PDDAA), lancé en 2003 et adopté par les chefs d'État africains et leurs gouvernements, ainsi que la plupart des grands partenaires de développement. Le PDDAA fixe des objectifs ambitieux en termes de croissance et d'investissement dans l'agriculture. Ainsi, les États membres de l'Union africaine (UA) ont promis d'allouer au moins 10 % de leurs ressources budgétaires au secteur agricole, et le G8, lors de sa réunion de 2009 à L'Aquila, en Italie, a renouvelé l'engagement des bailleurs de fonds envers le PDDAA (Union africaine et NEPAD 2004, G8 2009).

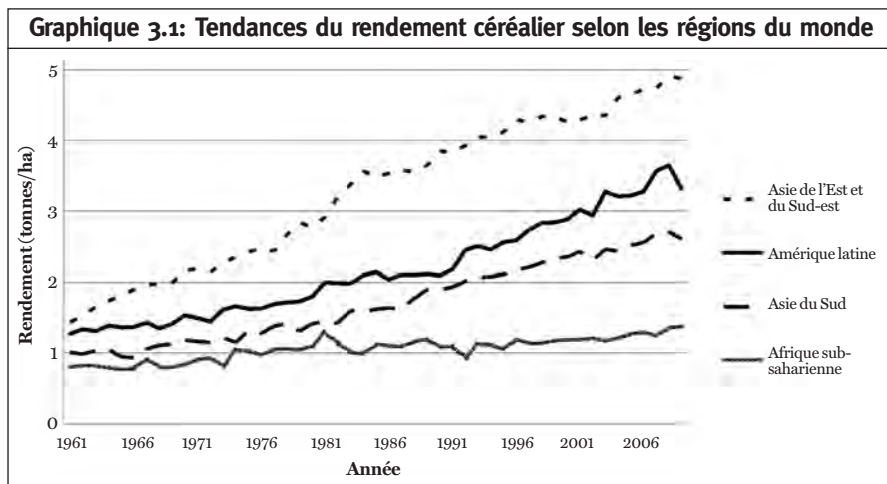
La faible productivité de l'agriculture africaine

En 2004, le PDDAA a fixé un objectif de 6 % pour la croissance agricole annuelle moyenne. Il s'agissait du taux jugé nécessaire pour que les pays d'Afrique subsaharienne concrétisent l'OMD1, à savoir réduire de moitié le taux de pauvreté d'ici 2015. Aujourd'hui, même si la grande majorité des pays n'atteindront pas une telle réduction d'ici 2015 (Banque mondiale 2010a), l'objectif de croissance agricole à 6 % est maintenu.

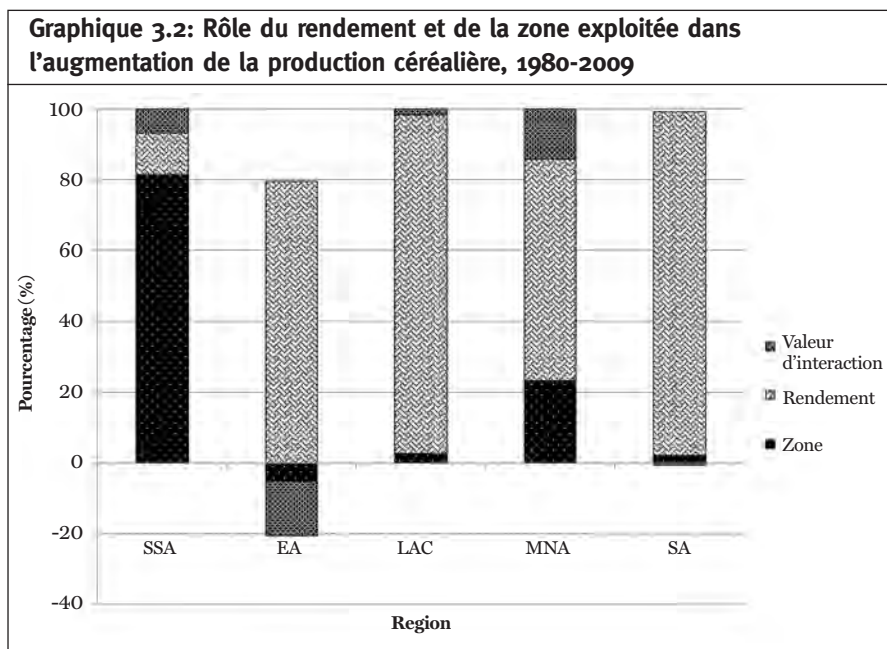
Or, un taux annuel à 6 % représente un défi de taille. En effet, pour atteindre et maintenir une telle croissance, les pays d'Afrique subsaharienne devront augmenter leur productivité, non seulement dans le secteur agricole, mais dans l'ensemble du système agroalimentaire. Sur les 45 pays pour lesquels nous disposons de données, seul un, l'Angola, a obtenu un taux de croissance annuelle d'au moins

3. Augmentation de la productivité agricole

6 % au niveau de sa valeur ajoutée agricole de 2000 à 2008, au cours de sa phase de reconstruction d'après-guerre (Banque mondiale 2010b)¹⁶.



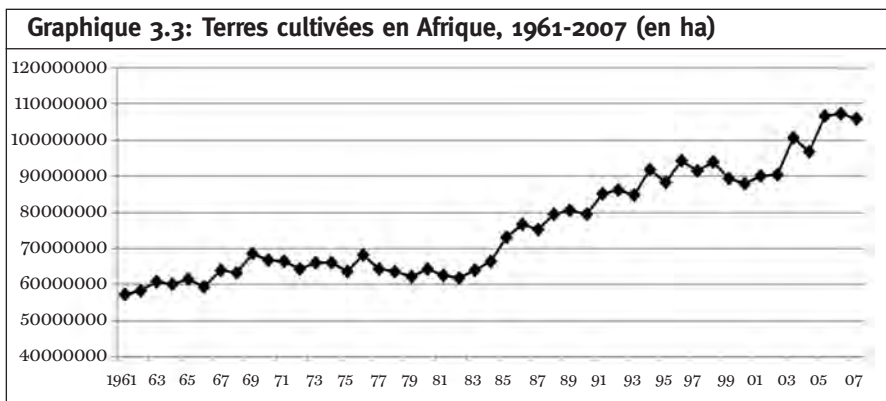
Source: Calculs réalisés par les auteurs à l'aide des données de la FAO (2010a).



Source: FAOSTAT, données publiées dans BAD *et al.* (2007)

Remarque: FAOSTAT est une branche de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) qui fournit des données chronologiques et sectorielles concernant l'alimentation et l'agriculture dans plus de 200 pays.

16. This was a period when Angola's agriculture was recovering from the huge disruption previously caused by the 27-year civil war, which officially ended in 2002; thus, a rapid percentage growth rate during the immediate post-crisis period is not surprising. During the 2000-2008 period, an additional four SSA countries (Ethiopia, Guinea-Bissau, Mozambique and Nigeria) had sustained growth rates of 6 per cent or higher for at least four years in a row.



Source: FAO (2010a)

Tableau 3.1: Décomposition de la croissance agricole en Afrique, 1971-2000

Source de croissance	1971 – 2000 (%)
Croissance totale	100
Facteurs de production	98,4
Terre	4,1
Main-d'œuvre	21,0
Tracteurs	25,4
Engrais	51,3
Bétail	-3,5
Facteurs non comptabilisés (climat, politique)	-65,4
Évolution de la PTF	66,9

Source: Nkamleu (2007)

Selon les estimations de la FAO pour l'Afrique subsaharienne, au cours des 45 dernières années, la production agricole a augmenté moins vite que la croissance démographique, d'où une baisse de la nourriture disponible par personne au niveau des ressources nationales. (ONUDI *et al.*, 2008) montre que l'augmentation de la production agricole repose sur une plus grande utilisation de la terre, à savoir l'expansion des terres de culture ou d'élevage, qui se fait lorsque les terres cultivables sont relativement abondantes et les loyers peu élevés. C'est pourquoi les rendements par hectare sont restés stables, particulièrement dans le cadre des cultures céréalières, par comparaison avec les augmentations considérables observées dans d'autres régions (graphiques 3.1 à 3.3). Ainsi, le rendement céréalier a augmenté de seulement 29 % en 43 ans, de 1961-1963 à 2003-2005, comparé aux 177 % des pays asiatiques en voie de développement, et aux 144 % d'Amérique latine. Dans les pays ayant exploité avec succès les technologies de la révolution verte, la production agricole a augmenté grâce aux avancées technologiques, et la productivité totale des facteurs (PTF) a joué un rôle clé dans cette hausse. En revanche, les pays d'Afrique se sont plus appuyés sur les facteurs de production (tableau 3.1)

La capacité de l'Afrique à augmenter sa production agricole principalement en accroissant les terres cultivées est une question problématique. S'il est vrai que de nombreux comptes rendus (par exemple, de la FAO) mettent en évidence de larges zones cultivables non utilisées, ces documents analysent rarement le coût économique et environnemental qu'impliquerait la mise en production de ces terres. Les coûts économiques comprennent l'investissement dans les infrastructures ainsi que la lutte contre les maladies humaines et animales, qu'il faut maîtriser afin de pouvoir ouvrir ces terres à l'agriculture.

Les coûts potentiels des infrastructures sont extrêmement élevés: proportionnellement, l'Afrique subsaharienne compte actuellement quatre fois moins de terres irriguées que l'Inde en 1961, à l'aube de la révolution verte. Or pour atteindre le pourcentage de terres irriguées dont bénéficiait l'Inde en 1960, il faudrait dépenser environ 114 milliards de dollars. De même, en ASS, le réseau routier, qui a une densité de 201 km/1 000 km², est trois fois moins développé qu'il ne l'était en Inde en 1950 (703 km/1 000 km²). Même le réseau routier du Rwanda, pays le plus densément peuplé du continent, n'atteint pas le niveau des infrastructures indiennes en 1950. Et aujourd'hui, l'écart est encore plus important. Ainsi, l'Inde dispose d'un réseau routier 32 fois plus dense que l'Éthiopie et 255 fois plus dense que le Soudan (Staatz et Dembélé, 2008). Par ailleurs, l'expansion des zones agricoles en Afrique subsaharienne implique souvent une déforestation (qui a un impact sur le réchauffement climatique) et la destruction de l'habitat naturel de la faune. Par conséquent, si l'expansion des terres peut apporter une croissance durable dans quelques pays, comme la Zambie, le continent dans son ensemble doit impérativement réfléchir aux coûts de ce type de mesure, comparativement à une intensification de la production sur les terres existantes.

La productivité peu élevée de l'agriculture est en partie due à la faible utilisation des intrants industriels (tableau 3.2). Moins de 4 % des terres cultivables

Tableau 3.2: Utilisation des technologies visant à augmenter la productivité agricole, 2001-2003

Région	Terres irriguées (pourcentage des terres cultivées)	Consommation d'engrais (kg/ha de terres cultivables)	Tracteurs pour 100 km ² de terres cultivables
Asie de l'Est et Pacifique	N.A.	N.A.	89
Europe de l'Est et Asie centrale	11,2	34,7	185
Amérique latine et Caraïbes	11,4	89,6	123
Moyen-Orient et Afrique du Nord	32,7	83,3	142
Asie du Sud	38,9	106,7	129
Afrique subsaharienne	3,6	12,5	13
Europe (Union monétaire)	17	205,9	1002

Source: World Bank data cited in UNECA & African Union (2009 p. 126)

d'Afrique subsaharienne sont irriguées (contre près de 39 % en Asie du Sud et 11 % en Amérique latine et dans les Caraïbes), ce qui entraîne un rendement inférieur et plus incertain pour la plupart des matières premières. De même, les engrais et machines agricoles sont huit fois à 10 fois moins utilisés qu'en Asie du Sud. L'utilisation des intrants manufacturés varie fortement d'une région à l'autre: en Afrique de l'Ouest, ils sont trois fois moins répandus que dans les pays de la Communauté de développement de l'Afrique australe (SADC), et atteignent seulement 20 à 25 % des quantités utilisées dans les pays du Marché commun de l'Afrique orientale et australe (COMESA) (CEA et Union africaine, 2009). Ces chiffres s'expliquent en partie par les densités démographiques inférieures et par la fertilité naturellement supérieure des sols dans certaines parties d'Afrique de l'Ouest, ainsi que par l'implantation plus répandue des grandes exploitations en Afrique du Sud et en Namibie.

Sur le long terme, une utilisation accrue des intrants comme les engrais sera essentielle pour augmenter la productivité, les revenus et la compétitivité des exploitations. En 2009, la Banque mondiale a réalisé une étude concernant la compétitivité de l'agriculture commerciale africaine. Pour ce faire, elle a comparé les coûts de production, par unité et à l'échelle des exploitations, de plusieurs produits agricoles, d'une part dans les régions Guinée-savane, et d'autre part au Brésil et en Thaïlande. Cette étude a révélé des coûts comparables à l'échelle des exploitations africaines, brésiliennes et thaïlandaises, mais cette "compétitivité" reposait sur l'épuisement des sols (le fait de prélever entièrement les nutriments, ce qui entraîne une dégradation des sols) et sur le coût très bas de la main-d'œuvre, notamment en raison de l'absence d'alternative professionnelle pour les ouvriers. Or ce modèle ne permet évidemment pas de réduire la pauvreté (Banque mondiale et FAO 2009)¹⁷.

Dans le secteur de l'agribusiness, la productivité de la main-d'œuvre varie fortement parmi les différents pays d'Afrique. Néanmoins, non seulement elle est faible par rapport aux niveaux internationaux, mais elle n'augmente pas (tableau 3.3).

Pays	1998	2002	2006
Botswana	6 868	5 955	9 484
Érythrée	3 842	3 761	3 593
Éthiopie	4 867	4 925	5 547
Maurice	12 167	11 996	12 597
Afrique du Sud	11 527	13 023	34 996
Australie	67 045	41 251	76 777
États-Unis	110 212	132 299	183 734

Source: UNIDO (2009a)

17. Cette même étude a également montré que si la production africaine était concurrentielle à l'échelle des exploitations, elle ne l'était pas sur les marchés internationaux. Cette absence de compétitivité était en grande partie due aux coûts élevés du transport, de la logistique et des transactions, problèmes qui sont abordés dans les chapitres suivants.

La faible productivité dans le secteur de l'agribusiness africain est en partie due aux niveaux de scolarisation, qui sont bien en-deçà des minimums nécessaires pour une bonne efficacité technique dans les domaines de l'agriculture et de la production. Dans les zones rurales d'Afrique subsaharienne, d'Afrique du Nord, d'Asie du Sud et du Moyen-Orient, les hommes adultes comptent environ 4 ans de scolarisation, et les femmes encore moins (1,5 à 4 ans), tandis qu'en Asie centrale et en Europe, ce chiffre est bien plus élevé (Banque mondiale 2007a). Par ailleurs, les niveaux de santé et d'alphabétisation sont tout aussi bas.

Encadré 3.1: Impact du réchauffement climatique sur l'agro-industrie en Afrique subsaharienne

Le réchauffement climatique constitue un obstacle supplémentaire, non négligeable, à l'augmentation de la productivité agricole en Afrique subsaharienne. Si les différents modèles prévoient des impacts d'échelle et d'envergure variables, ils s'accordent généralement sur trois points (Banque mondiale 2007a, von Braum 2007, ONUDI *et al.*, 2008):

- les conditions météorologiques vont probablement devenir de plus en plus aléatoires, ce qui entraînera un risque supérieur pour les agriculteurs et les autres acteurs des systèmes agroalimentaires, et particulièrement pour les individus les moins à même de faire face à ce risque. Par exemple, le risque accru de sécheresses et d'inondations dues à l'augmentation des températures entraînera probablement de plus grandes pertes de cultures/rendements;
- globalement, l'augmentation des températures et la diminution des pluies auront un impact plus marqué sur l'Afrique subsaharienne que sur les autres régions du monde, en partie parce que l'Afrique atteint déjà les températures maximales autorisées pour certaines de ses cultures;
- l'Afrique ne sera pas touchée uniformément. Par exemple, le Sahel et certaines régions d'Afrique australe souffrent déjà plus de sécheresse que par le passé, tandis que les chutes de pluie vont probablement augmenter dans d'autres zones, comme certaines régions d'Afrique de l'Est.

D'une manière générale, face au réchauffement climatique, de nombreux pays d'Afrique se verront obligés d'importer davantage de denrées de base. Par ailleurs, les chercheurs spécialisés dans le domaine agricole devront probablement produire des variétés résistant mieux à la chaleur et à la sécheresse. Toutefois, il est également possible que les mesures de lutte contre le réchauffement climatique créent de nouvelles opportunités pour l'agriculture africaine. Si les institutions parviennent à des accords pour mettre en relation les agriculteurs africains et le marché international du carbone, la séquestration du carbone parmi les petits exploitants pourrait devenir une nouvelle source de revenus importante en Afrique subsaharienne. Enfin, une meilleure gestion des sous-produits de l'agriculture et des engrais pourrait permettre d'augmenter la production locale de biogaz, source d'énergie qui alimenterait les opérations agricoles et agro-industrielles (Banque mondiale 2007a).

Diversité de l'agriculture africaine

Il existe de très grandes disparités au sein de l'agriculture subsaharienne. De plus, les chiffres du rendement céréalier peuvent exagérer la stagnation de la productivité dans l'agriculture africaine. En effet, certains pays ont opéré une diversification

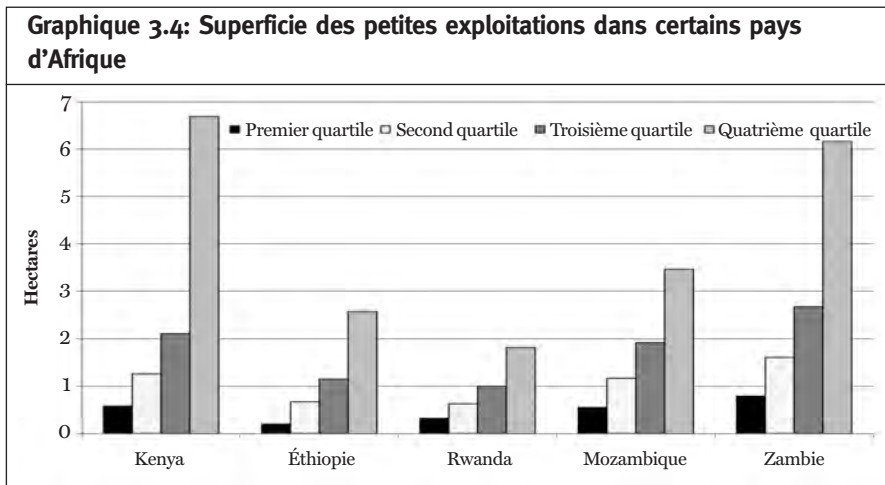
considérable afin de remplacer les céréales de base par des produits et denrées alimentaires plus profitables, comme le manioc, dont la productivité a récemment été augmentée.

L'Afrique est un continent très vaste dont la diversité agro-écologique donne lieu à un large éventail de systèmes agricoles. On peut donc penser que la transformation de l'agriculture africaine et de l'agro-industrie liée à ce secteur, prendra elle aussi diverses formes. En Afrique subsaharienne, la FAO a identifié 14 grands systèmes agricoles, allant des conditions presque désertiques aux systèmes forestiers. De plus, au sein même de ces systèmes, chaque catégorie présente des variations considérables (Banque africaine de développement *et al.*, 2007). Contrairement aux pays d'Asie qui ont connu la révolution verte, peu de pays africains vivent du riz et du blé (deux des trois grandes cultures de la révolution verte); quant au maïs (troisième céréale de la révolution verte), il domine uniquement en Afrique australe. La diversité des agro-écologies subsahariennes produit un vaste éventail de systèmes agricoles, qui s'appuient sur un grand nombre de denrées de base, comme le manioc en Afrique centrale, et le millet et le sorgho dans le Sahel. Par ailleurs, la plupart de ces systèmes s'appuient également sur le bétail. De ce fait, une plus grande variété de technologies est nécessaire pour la culture et la transformation des denrées de base, comparé aux technologies qui existaient en Asie lorsque le continent se trouvait à un stade de développement agricole comparable.

Cette diversité ne s'observe pas uniquement à l'échelle de l'agriculture africaine, mais également d'un exploitant à l'autre. Si les différences entre les grandes exploitations commerciales et les petits agriculteurs sont évidentes dans des pays comme l'Afrique du Sud et le Zimbabwe, on a souvent moins conscience de la diversité des petits exploitants eux-mêmes. L'agriculture africaine est principalement composée de petites exploitations, mais il existe des écarts considérables dans leur accès aux ressources, comme les terres (graphique 3.4), leur accès aux marchés et la quantité d'excédents commercialisables qu'elles parviennent à produire (Jayne *et al.*, 2006; Jayne *et al.*, 2003; Weber *et al.*, 1988; Zezza *et al.*, 2006)¹⁸. Les études réalisées en Éthiopie, au Kenya, au Mali, au Mozambique, au Rwanda, au Sénégal, en Somalie, en République-Unie de Tanzanie, en Zambie et au Zimbabwe du milieu des années 1980 à 2002, ont montré que dans tous ces pays, moins de 50 % des petits exploitants vendaient plus de denrées qu'ils n'en achetaient; ils étaient environ un tiers. En Éthiopie, seuls 25 % des petits exploitants vendaient plus de teff ou de maïs qu'ils n'en achetaient, et au Mozambique, seuls 25 % vendaient plus de maïs qu'ils n'en achetaient.

Dans de nombreux pays d'Afrique, les superficies disponibles par personne ont diminué de 50 % au cours des 40 dernières années. Par ailleurs, en plus de cette chute, la répartition des terres parmi les petites exploitations est très inégale. Ainsi, le coefficient de Gini des superficies par personne au sein des exploitations familiales en Éthiopie, au Kenya, au Mozambique au Rwanda, en Zambie et au Zimbabwe, va de 0,50 à 0,56 (Jayne *et al.*, 2006). Or ces chiffres sont comparables

18. Dans les pays étudiés, "les petites exploitations agricoles" correspondent habituellement aux exploitations de moins de 10 hectares; dans le graphique 3.3 portant sur la superficie des exploitations, les données de la Zambie incluent également les exploitations faisant jusqu'à 20 hectares (en Zambie, les terres de 5-20 hectares sont classées comme des "exploitations de taille moyenne"). Pour plus de détails, voir (Jayne *et al.* 2003).



Source: ONUDI, données publiées dans Jayne *et al.* (2003)

ou supérieurs aux estimations calculées pour la plupart des pays asiatiques dans les années 1960 et 1970 (Haggblade *et al.*, 2007). En outre, si les grandes exploitations étaient incluses, cette inégalité serait encore plus marquée.

Si l'on prend l'éventail des superficies dont disposent les petites exploitations et qu'on le divise en deux, les agriculteurs de la moitié inférieure ont souvent moins d'1/5e d'hectare par personne: ces foyers sont presque sans terre. Par ailleurs, ce sont également souvent ces exploitants qui ont le moins accès au capital et aux cultures améliorées. Étant donné leurs ressources limitées, ces foyers parviennent difficilement à se sortir de la pauvreté uniquement par le biais de l'agriculture, et plus particulièrement des denrées de base peu profitables. Bien que les terres de superficie inférieure offrent une meilleure marge pour l'augmentation des revenus par le biais de cultures et d'élevages plus profitables, ces types de produits nécessitent habituellement une meilleure gestion et coordination sur le marché des acquisitions et des ventes, compétences que les petites exploitations aux ressources très limitées ne possèdent pas toujours. Par conséquent, pour réduire la pauvreté dans un tel contexte, il sera essentiel d'augmenter l'emploi dans des activités en aval, au niveau des chaînes de valeur de ces produits, y compris dans l'agro-industrie locale.

Par chance, les populations rurales pauvres ne se trouvent généralement pas isolées des petites exploitations plus riches d'Afrique subsaharienne. En effet, les données issues du Kenya, du Mozambique, de la Zambie, de l'Éthiopie et du Rwanda montrent que dans la plupart des cas, les petits exploitants aux revenus inférieurs sont voisins des exploitations plus riches (Jayne *et al.*, 2006). Environ 70 % des petites exploitations subsahariennes se situent dans des zones qui offrent un bon accès aux marchés, c'est-à-dire à moins de cinq heures d'un marché de plus de 5 000 visiteurs (Banque mondiale 2007a). Or cette proximité signifie qu'une croissance agricole tournée vers les marchés pourrait avoir un effet indirect supérieur sur la réduction de la pauvreté (à travers des liens de cause à effet), comparativement à un contexte où les populations pauvres seraient plus isolées.

Diversité de l'agro-industrie africaine

De même que l'agriculture africaine est très diverse et largement constituée de petites exploitations, l'agro-industrie africaine est également dominée par les petites et moyennes entreprises. Trois critères différencient les entreprises: l'ampleur, la technologie utilisée et le statut juridique (secteur formel ou informel). Ilboudo et Kambou (2009) proposent une classification de l'agro-industrie d'Afrique de l'Ouest qui peut également être appliquée à toute l'Afrique subsaharienne. Cette classification définit quatre catégories: les entreprises artisanales (micro), semi-artisanales (petites), semi-industrielles (moyennes) et industrielles (grandes) (tableau 3.4). Les catégories "artisanales" et "semi-artisanales" comprennent les entreprises les plus réduites, qui utilisent les technologies les plus simples et évoluent souvent dans le secteur informel¹⁹. En Afrique subsaharienne, la majorité des entreprises agro-industrielles (environ 75 % en Afrique de l'Ouest) rentrent dans les catégories "artisanales" et "semi-artisanales" d'Ilboudo et Kambou.

Tout comme les petites exploitations, les petites entreprises agro-industrielles de la catégorie artisanale sont confrontées à des obstacles considérables qui freinent leur croissance potentielle et réduisent leurs revenus. Elles sont elles aussi marquées par un investissement très réduit dans la main-d'œuvre et une faible productivité des autres ressources, caractéristiques qui sont souvent "des sources de chômage dissimulé", pour reprendre l'expression de Janvry (2009).

Les obstacles auxquels ces entreprises doivent faire face sont notamment les suivants: un accès très limité aux marchés (elles ciblent principalement les consommateurs à faibles revenus au sein de leur village ou de leur quartier); des revenus qui reposent sur des matières premières très variables en termes de disponibilité et de qualité (en raison des difficultés que rencontrent les petites exploitations qui produisent ces matières); un mauvais accès aux intrants (machines et emballages adaptés, mais également financements); un accès insuffisant aux informations concernant les technologies et la demande; et des compétences de gestion très restreintes. Bon nombre de ces obstacles sont liés à l'incapacité de ces entreprises à s'organiser pour travailler conjointement, à la fois au sein d'une même chaîne de valeur (par exemple, pour créer de petites meuneries) et sur le plan vertical, parmi les différents niveaux de la chaîne de valeur.

Par conséquent, il est peu probable que des mesures visant exclusivement les petites entreprises agro-industrielles permettent de stimuler la croissance économique et de réduire la pauvreté. Cependant, il ne faut pas non plus mettre en avant uniquement les grandes entreprises agro-industrielles, qui s'intéressent principalement aux exportations et qui, au sein des marchés nationaux, ciblent une population limitée, à savoir les consommateurs à hauts et moyens revenus. Dans le domaine de l'agriculture, plusieurs études ont montré que, à quelques exceptions près, les grandes exploitations subsahariennes ne représentent pas une économie

19. Si l'on décide que la catégorie "artisanale" englobe les petites entreprises qui utilisent largement des technologies non mécanisées, lesdites entreprises ne font pas systématiquement partie du secteur informel. En effet, au sein de certaines chaînes de valeur, particulièrement dans les pays industrialisés, la production artisanale, sous la forme de produits "traditionnels" ou "faits maison", cible les consommateurs à hauts revenus et se vend à un prix élevé (source: Alain Sy Traoré, de la Communauté économique des États d'Afrique de l'Ouest [CEDEAO], Commission pour l'agriculture, l'environnement et les ressources en eau).

Tableau 3.4: Caractéristiques de différents types d'entreprises agro-industrielles en Afrique de l'Ouest				
Caractéristiques	Artisanales	Semi-artisanales	Semi-industrielles	Industrielles
Taille	Micro-entreprise	Petite entreprise	Entreprise moyenne	Grande entreprise
Main-d'œuvre	Familiale ou sociale	Familiale	De grande échelle et modérément spécialisée	De grande échelle et spécialisée
Produits	Produits traditionnels, souvent "humides", durée de conservation réduite	Produits plus ou moins standardisés, durée de conservation stable	Produits diversifiés, durée de conservation stable	Produits conformes à des normes et critères de qualité, commercialisés sous forme de marques
Organisation	Entreprise informelle Peu ou pas d'organisation (embryonnaire)	Début d'organisation	Formelle, employés placés à des postes bien définis, systèmes comptables	Très moderne (services administratifs, divisions et branches)
Investissements	Restreints à inexistant, opérations essentiellement manuelles	Quelques machines	Mécanisation importante	Importants et modernes
Production	Faible niveau de production	Niveau de production régulier et plus élevé	Plus de processus mécanisés	Haute capacité de production
Types de marchés	Locaux et très ciblés	Distribution locale	Distribution nationale, voire sous-régionale	Tous les marchés (locaux, régionaux, internationaux)
Distribution	Circuits de distribution courts, vente directe auprès des consommateurs	Vente directe et/ou par le biais d'intermédiaires	Circuits de distribution longs	Circuits longs et professionnels
Proportion estimée des entreprises agro-industrielles d'Afrique de l'Ouest	75%		20%	5%

Source: Ilboudo et Kambou (2009)

d'échelle significative par rapport aux petites exploitations, plus nombreuses (Banque mondiale 2007a, Banque mondiale et FAO 2009). De même, il semblerait que dans l'agro-industrie africaine, les PME représentent le plus fort potentiel de croissance, surtout si on les aide à s'agrandir et à conquérir (ou reconquérir) les marchés nationaux et régionaux (Ilboudo et Kambou 2009).

Néanmoins, les mesures visant à stimuler la croissance des PME ne doivent pas exclure la possibilité de renforcer la croissance des grandes entreprises agro-industrielles lorsqu'elles représentent une économie d'échelle considérable (par exemple dans la production d'engrais) et lorsque les exportations sont possibles. En effet, le prix de plus en plus élevé de l'eau et des terres devrait augmenter les coûts de production dans les zones semi-arides d'Amérique du Nord (comme la Californie) et d'Asie (comme le nord de la Chine), ce qui pourrait créer de nouvelles opportunités pour certains pays côtiers d'Afrique. L'expérience du Sénégal montre que l'exportation de récoltes très profitables par de grandes entreprises peut avoir un impact considérable sur la pauvreté (Janvry 2009).

3.3 La valeur ajoutée dans le contexte de la transformation structurelle

Valeur ajoutée et transformation agro-industrielle

Dans le contexte agroalimentaire, on confond souvent la valeur ajoutée et la transformation agro-industrielle, qui modifie la forme du produit. Or il est possible d'ajouter de la valeur aux produits sans modifier leur apparence physique. À l'inverse, la transformation agro-industrielle (la modification de la forme des produits) n'apporte pas nécessairement de valeur ajoutée. Il est vrai que la valeur ajoutée nécessite une certaine forme de traitement (qui peut se limiter au nettoyage, au contrôle qualité ou à l'étiquetage), suite à quoi l'acheteur acceptera de payer un certain prix, qui compensera largement le coût des intrants utilisés pour le traitement en question. Par exemple, une entreprise peut trier des mangues de diverses qualités pour obtenir d'un côté des fruits de haute qualité pour l'exportation, et de l'autre des fruits de moindre qualité pour la production de jus à destination du marché local. Ainsi, cette entreprise sépare les marchés et fixe différents tarifs; le prix plus élevé des mangues fraîches exportées lui permet d'augmenter ses revenus. Au sein d'une économie de marché, cette valeur ajoutée permet habituellement à l'entreprise de traitement de dégager un bénéfice.

En revanche, si la transformation agro-industrielle utilise des ressources dont le coût est supérieur au montant supplémentaire que les acheteurs sont prêts à payer pour le produit final, on obtient un produit déficitaire. Par exemple, en Afrique de l'Ouest, plusieurs pays du Sahel se sont dotés d'abattoirs frigorifiques dans les années 1960 et 1970, afin d'exporter leur viande vers les pays côtiers. Ces pays, qui exportaient jusqu'alors du bétail (bovins, moutons, chèvres), souhaitaient ainsi récupérer la valeur ajoutée liée à la transformation de la viande. Cependant, dans la pratique, presque toutes ces initiatives ont échoué, notamment parce que le transport frigorifique de la viande depuis le Sahel jusqu'aux pays côtiers était plus coûteux et moins fiable que le transport du bétail.

Par ailleurs, un autre facteur important avait été négligé: les pays côtiers tiraient une valeur bien plus élevée des abats et autres sous-produits de l'abattage (cuir, sabots, cornes, etc.), à savoir le "cinquième quartier". Étant donné que les habitants des pays côtiers consomment ou transforment bien plus ces produits que les Sahéliens, ils acceptent de payer un prix plus élevé. Mais ces sous-produits étant souvent périssables, leur transport du Sahel vers les pays côtiers nécessite une transformation supplémentaire, à moins d'exporter directement le bétail, avant l'abattage. Par conséquent, les négociants qui travaillent dans l'exportation du bétail ont un budget supérieur pour acquérir des animaux vivants, par rapport aux entreprises qui travaillent dans l'exportation de viande. C'est pourquoi l'exportation de viande issue des abattoirs locaux s'est avérée déficitaire, au lieu de créer de la valeur ajoutée (Makinen *et al.*, 1981).

Valeur ajoutée, agro-industrie et processus de transformation structurelle

Lorsque le niveau de vie d'une économie augmente considérablement, une transformation structurelle s'opère presque systématiquement: la proportion de la population totale travaillant dans l'agriculture baisse, tout comme la part relative de l'agriculture dans les revenus nationaux (Encadré 3.2). Sur le long terme, pour réduire la pauvreté en Afrique subsaharienne, une transformation structurelle sera primordiale afin de transférer les ressources de l'agriculture vers d'autres secteurs de l'économie. En effet, un à deux tiers des petits exploitants (selon les pays) semblent ne pas posséder les ressources nécessaires pour se sortir de la pauvreté par le biais de l'agriculture, et devront donc trouver un domaine d'activité plus rémunérateur (Staatz et Dembélé 2008).

La transformation structurelle comprend une réorientation de l'économie, qui ne doit plus être centrée sur les moyens de subsistance, ainsi que la production et l'agro-industrie familiales, mais doit être plus intégrée, s'appuyer davantage sur la spécialisation et les échanges, et assimiler les économies d'échelle (Reynolds 1985). En outre, de nombreuses tâches précédemment accomplies au sein des exploitations, telles que la production des intrants et la transformation des récoltes, sont désormais réalisées en dehors des exploitations. Les agriculteurs ont plus recours à une électricité externe (par exemple, des pompes au diesel), et moins à une électricité autoproduite, par la force humaine ou animale. Autre exemple: ils vendent leur lait aux crèmeries, au lieu de produire eux-mêmes du beurre. Par conséquent, on constate un transfert de ressources au sein du système agroalimentaire, mais aussi entre ce dernier et le reste de l'économie. Ainsi, parmi les acteurs du système agroalimentaire autres que les exploitants, à savoir les entreprises agro-industrielles et les commerces alimentaires, la valeur ajoutée et l'emploi augmentent proportionnellement à la production agricole (Chapitre 1).

Cette transformation vise à réduire le coût réel de l'alimentation pour les consommateurs, élément essentiel à la réduction de la pauvreté, puisque les Africains à bas revenus consacrent une grande part de leur budget à la nourriture. Or pour que ce processus réussisse, il faut veiller à ce que les changements techniques et institutionnels soient solidement mis en œuvre dans les activités agroalimentaires en dehors des exploitations, mais aussi au niveau de la production

agricole. En effet, l'augmentation de la productivité agricole est indispensable pour réduire le prix réel de l'alimentation et assurer la compétitivité des entreprises agro-industrielles africaines à l'échelle internationale. Cependant, il ne s'agit pas là de l'unique changement nécessaire.

La transformation structurelle ne peut s'opérer sans une réduction des coûts de transaction. Ces coûts élevés (difficultés à résoudre les litiges et à faire appliquer les contrats, demandes de dessous-de-table aux frontières) peuvent étouffer la transformation structurelle, qui devient trop coûteuse pour que les personnes concernées adoptent la spécialisation et les échanges qui sont nécessaires pour une utilisation optimale des nouvelles technologies de l'agroalimentaire. Par ailleurs, la transformation structurelle implique également d'intégrer davantage les acteurs du système agroalimentaire dans des réseaux de connaissances plus larges et souvent internationaux. Lesdites connaissances permettent invariablement de mettre au point de nouvelles technologies, ainsi que des méthodes de gestion, des institutions et des réseaux professionnels qui échangent justement des connaissances. À mesure que les économies se transforment, la croissance économique repose de plus en plus sur l'application et le transfert des connaissances. Au sein de l'agriculture, le changement structurel se traduit principalement par la transformation des exploitations, qui, au lieu de rester centrées sur les moyens de subsistance, doivent adopter une production plus spécialisée et davantage tournée vers les marchés, tout en restant diversifiées. Par conséquent, il doit y avoir une intégration plus poussée de l'agriculture et de l'agro-industrie, mais aussi de l'ensemble du système agroalimentaire et des autres secteurs des économies nationales et mondiales.

Dans les premières phases de la croissance agricole, la production et l'exportation sont généralement dominées par les denrées de base produites en grande quantité, qui sont avantageuses principalement grâce à l'abondance des ressources naturelles (et grâce aux infrastructures de transport). Puis à mesure que les pays se tournent vers des produits agroalimentaires plus profitables, l'avantage concurrentiel repose de plus en plus sur les sommes investies dans le capital humain, la recherche et le développement, et la logistique (tableau 3.5) (Abbott et Brehdahl 1993).

3.4 Les principaux moteurs de la transformation du système agroalimentaire

Au sein d'un système agroalimentaire, la compétitivité d'une chaîne de valeur repose sur l'efficacité des transformations physiques qui s'opèrent à chaque étape de la chaîne (par exemple, transformation du fruit en jus), et sur la coordination entre ces différentes étapes. Une coordination insuffisante (par exemple, les intrants clés ne sont pas livrés à temps) peut réduire les gains de productivité, pourtant rendus possibles par l'amélioration de la technologie. Par conséquent, le développement des technologies dépend des accords de coordination au sein de la chaîne verticale, et vice versa (Boughton *et al.*, 1995). La concurrence à l'intérieur des systèmes agroalimentaires se définit de plus en plus, non pas à l'échelle de chaque domaine d'activité (par exemple, la meunerie), mais entre différentes chaînes verticales (Boehlje et Schrader 1998). C'est pourquoi cette section examine

Tableau 3.5: importance de certains facteurs de compétitivité dans les quatre économies de l'agriculture				
Facteurs de compétitivité	Production, assemblage, transformation (agro-industrielle) et distribution finale			
	Produits primaires non différenciés	Produits primaires différenciés	Produits semi-transformés	Produits prêts à consommer
Ressources naturelles avantageuses, abondance	Facteur généralement essentiel, mais les technologies mobiles réduisent probablement son importance.		Facteur peu important, mais varie selon la mobilité des productions primaires.	Facteur peu important, mais varie selon la mobilité des productions primaires et semi-transformées.
Technologie réduisant les coûts	Facteur indispensable, mais technologie de plus en plus mobile.	Facteur ayant une certaine importance, mais la différenciation des produits nécessite la mise en œuvre de certaines caractéristiques dans les pratiques de production; technologie généralement mobile.		
Capital humain et expertise dans le domaine de la gestion	Facteur ayant une certaine importance; les compétences quant aux technologies de production sont importantes, de nombreuses personnes sont impliquées.		Facteur très important; compétences indispensables, surtout pour l'organisation et la coordination des activités; moins de personnes impliquées.	
Technologie augmentant la qualité	Facteur ayant une certaine importance: qualité, transport, etc.	Facteur ayant une certaine importance: qualité, transport, etc.	Facteur très important; les caractéristiques d'utilisation finale sont les plus importantes.	
Caractéristiques produits et facteurs non liés aux tarifs	Facteur ayant une certaine importance; les normes et critères de qualité fournissent des informations.	Facteur ayant une importance modérée: la différenciation des produits est possible via les différences de qualité.	Facteur très important: le degré de différenciation des produits et d'autres activités déterminent la quantité de valeur ajoutée.	
Stratégie de l'entreprise	Le coût minimal constitue la seule stratégie réalisable.	Facteur ayant une certaine importance: les coûts et la différenciation sont des stratégies possibles.	Facteur très important: coûts, leadership et différenciation des produits, ou bien les trois stratégies réunies.	
Structure de l'industrie, approvisionnement en intrants, commercialisation et distribution	Facteur ayant une certaine importance: les marchés fournissent une coordination verticale.	Facteur ayant une importance variable; les politiques influencent fortement la compétitivité et les modèles commerciaux. Souvent, les politiques adoptées ont un impact indirect. Les barrières techniques sont les plus importantes.		
Infrastructure	Facteur important pour la compétitivité en termes de coûts.		Facteur important pour la compétitivité en termes de coûts, la différenciation des produits et l'innovation.	
Réglementation et politiques commerciales	Peuvent déterminer le modèle commercial.	Facteur ayant une importance variable; les politiques influencent fortement la compétitivité et les modèles commerciaux. Souvent, les politiques ont un impact indirect. Les barrières techniques sont les plus importantes.		

Source: Abbott & Brehdahl (1993)

les cinq principaux moteurs qui stimulent la productivité et la compétitivité dans toute la chaîne verticale subsaharienne. Ces moteurs sont les suivants: a) des institutions et infrastructures propices; b) l'accès aux technologies clés; c) les accords de coordination horizontale et verticale parmi les acteurs du système agroalimentaire; d) l'accès aux marchés; e) les compétences de gestion et f) l'accès aux financements (voir Chapitre 7).

a) Un environnement propice

Un environnement propice au système agroalimentaire se compose de deux grands éléments: a) les directives et réglementations qui régissent le système; et b) l'existence d'infrastructures de base, dont l'électricité, les moyens de communication, l'eau et le transport.

Les directives et réglementations. Ces 20 dernières années, l'Afrique a considérablement amélioré l'environnement macroéconomique dans lequel se développe l'agroalimentaire (Banque mondiale 2007a). Ainsi, les réformes fiscales et monétaires ont permis de réduire l'inflation dans la plupart des pays, ce qui offre aux entreprises de meilleures possibilités de planification. Par ailleurs, les taux de change plus avantageux permettent à la production locale et aux exportations, particulièrement à destination des marchés régionaux africains, de concurrencer davantage les produits agroalimentaires non africains. De plus, les pénuries de devises étrangères sont également réduites, alors qu'elles limitaient auparavant l'importation de machines clés, de pièces de rechange et d'intrants tels que les engrais.

S'il est vrai que les économies d'échelle ont un impact considérable sur la taille des entreprises, les taux d'intérêt jouent également un rôle crucial, puisque les technologies sont choisies en fonction du prix relatif des facteurs. Par exemple, si l'achat des tracteurs ou du matériel de transformation est subventionné, les entreprises pourront opter pour des technologies bénéficiant d'une forte intensité de capital ou remplaçant la main-d'œuvre, dans des contextes où la main-d'œuvre est abondante et bon marché, tandis que le capital est relativement coûteux. En outre, lorsque le droit de propriété est mal appliqué, les petits exploitants sont dépossédés de leurs terres, qui sont accaparées par de grandes opérations agricoles mécanisées. Ainsi, malgré l'aspect impressionnant du développement de la région Cerrado au Brésil (encadré 1.2), il est impossible d'ignorer les conséquences néfastes pour les populations autochtones. Par conséquent, il convient d'examiner ces risques avant de suivre un chemin similaire en adoptant les initiatives visant à encourager une agriculture de plus grande ampleur dans certains pays d'Afrique (Banque mondiale et FAO 2009, von Braum et Meinzen-Dick 2009, GRAIN 2008).

Les politiques commerciales font l'objet de vives discussions, en ce qui concerne le protectionnisme contre les importations de produits non africains, mais aussi la réglementation liée au commerce intra-régional. Ces discussions tentent de déterminer si les pays et communautés économiques d'Afrique doivent appliquer des barrières tarifaires afin de protéger la production locale de denrées "sensibles", et si oui, dans quelle mesure. La Communauté économique des États d'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) a adopté une politique agricole commune visant à "réduire la dépendance alimentaire afin d'atteindre une souveraineté alimentaire" (CEDEAO 2009).

Or cet objectif implique de protéger la production d'Afrique de l'Ouest face aux importations, en appliquant une barrière tarifaire externe commune. Les personnes favorables à cette politique estiment que les entreprises agro-industrielles auront énormément de mal à prospérer et à se moderniser si les marchés sont envahis par des produits étrangers à bas prix (parfois subventionnés). Cet argument fréquemment utilisé à propos des industries naissantes fait face à de nombreuses critiques, qui avancent notamment que les industries en question risquent de ne jamais évoluer (Christy *et al.*, 2009).

Par ailleurs, même si les communautés économiques régionales d'Afrique ont adopté des traités qui préconisent la libre circulation des marchandises, dans la réalité, des obstacles non tarifaires considérables, comme les barrages routiers, les procédures administratives coûteuses et les paiements illégaux, freinent le commerce à l'échelle régionale, voire nationale. Or tant que ces obstacles ne seront pas levés, la mise en œuvre d'un protectionnisme accru contre les importations non régionales ne fera qu'assurer les revenus des personnes pratiquant la recherche de la rente, alors que ce sont précisément elles qui créent les obstacles au commerce régional et national. De telles mesures ne profiteront pas aux chefs d'entreprises de l'agroalimentaire, qui tentent d'agrandir leurs sociétés.

Au-delà des politiques commerciales, un certain nombre de facteurs institutionnels, juridiques et administratifs rendent les opérations commerciales plus ou moins faciles (Christy *et al.*, 2009). Ces facteurs, qui sont étudiés en détail dans les comptes rendus annuels *Doing Business* de la Banque mondiale, comprennent la facilité avec laquelle les contrats sont appliqués et les litiges sont résolus, la protection des droits de propriété, le coût de création des entreprises (déclarées), la position de l'État quant aux partenariats publics-privés facilitant les financements, et le soutien apporté à la recherche dans les domaines de l'agriculture appliquée et des thèmes agro-industriels qui y sont liés.

Infrastructure. L'existence d'infrastructures clés, comme les réseaux routiers, l'eau, les télécommunications et l'électricité, est cruciale pour développer une agro-industrie concurrentielle (Chapitre 9). Une alimentation électrique fiable et peu coûteuse est indispensable. Dans le cas contraire, le développement des chaînes du froid est considérablement freiné, alors même qu'elles sont essentielles pour la qualité des produits périssables potentiellement profitables, comme les fruits et les produits laitiers. Par ailleurs, les coupures de courant augmentent considérablement le coût de la transformation agro-industrielle. Les entreprises agroalimentaires se trouvent donc face à un choix: jeter les marchandises en cours de traitement à chaque fois que les usines subissent des coupures de courant, ou investir dans des groupes électrogènes coûteux pour garantir une alimentation électrique continue.

De même, l'accès à l'eau, ainsi que sa qualité et son coût, vont avoir un poids de plus en plus important dans le choix des terres et dans les bénéfices réalisés par l'agriculture et l'agro-industrie au XXI^e siècle. En effet, les agro-industries et les exploitations agricoles consomment de grandes quantités d'eau. Or le réchauffement climatique, la croissance démographique et l'augmentation du prix de l'énergie (qui rend les pompes plus coûteuses à utiliser) sont autant de paramètres qui

font grimper le prix de l'eau dans le monde entier. Ceci dit, l'augmentation du prix de l'eau dans différentes régions influencera probablement les grandes multinationales agroalimentaires lorsqu'elles choisiront les pays auprès desquels s'approvisionner. Ainsi, les zones d'Afrique bien irriguées pourront être plus favorables si elles parviennent à créer les autres conditions requises pour rendre leur environnement attractif en termes d'investissements. Les structures de tarification de l'eau actuelles favorisent souvent une utilisation intensive, contraire à une agriculture et à une agro-industrie durables. Plusieurs technologies peu gourmandes en eau et plusieurs accords institutionnels existent déjà ou pourraient voir le jour en réponse à ces difficultés. Néanmoins, étant donné que de nombreux aquifères et bassins fluviaux subsahariens couvrent plusieurs pays, une coopération régionale et une gestion conjointes seront souvent nécessaires pour élaborer des approches adaptées (BAD *et al.*, 2007).

b) Accès aux technologies

Pour améliorer l'efficacité de la transformation physique qui a lieu à chaque niveau du système agroalimentaire et répondre à l'évolution constante des exigences des consommateurs, en ce qui concerne les différents attributs dans leur nourriture (meilleure assurance de la sécurité alimentaire, "conscience écologique", qualité nutritionnelle, etc.), il est nécessaire de pouvoir accéder aux technologies améliorées. Dennis *et al.*, (2009) fournissent une discussion détaillée sur les forces dynamisant le développement technologique dans le système agroalimentaire et sur les technologies prometteuses se dessinant à l'horizon, dans le but de répondre aux demandes changeantes des consommateurs et aux conditions environnementales auxquelles font face les producteurs agroalimentaires.

Deux principaux problèmes technologiques, qui seront d'une importance vitale pour permettre de déterminer la compétitivité du système agroalimentaire en Afrique subsaharienne au cours de la prochaine décennie, se démarquent: a) accès aux données essentielles; et b) accès aux technologies (emballage, contrôle qualité et communication) qui influencent la qualité des produits traités, et communication de cette qualité aux consommateurs.

En ce qui concerne l'amélioration de l'accès aux principaux intrants agricoles, la priorité absolue devrait être accordée aux mesures mises en place pour améliorer l'accès aux principaux intrants agricoles (engrais, additifs protecteurs de récoltes, plasma de germes et machines), qui augmentent la qualité et la durabilité des réserves en matières premières agricoles à l'agro-industrie. La capacité de l'Afrique subsaharienne à produire durablement des produits agricoles, dont les matières premières pour le traitement agroalimentaire, est menacée par la fertilité déclinante du sol à travers tout le sous-continent. La pression de la population a rendu obsolètes les techniques traditionnelles de gestion de la fertilité du sol par l'utilisation de longues jachères arbustives, dans la mesure où les fermiers sont de plus en plus contraints de cultiver leurs terres de façon ininterrompue. Dans de nombreuses régions, la compétitivité de la production fermière est basée sur les substances nutritives minières provenant du sol, ce qui constitue clairement une stratégie non durable (Banque mondiale et FAO 2009).

Bien que l'augmentation des matières organiques dans le sol constitue un élément primordial de n'importe quelle solution, il sera seulement possible d'augmenter de manière constante la productivité à partir des moyennes très faibles indiquées dans le tableau 3.2, et ce en augmentant très fortement l'utilisation d'engrais inorganiques. Toutefois, les encouragements visant à utiliser des engrais ont été modérés du fait de leurs coûts élevés par rapport au prix de la production. Contrairement à l'Asie pendant la révolution verte (Heisey et Mwangi 1997), pour les fermiers africains, la proportion du prix du grain par rapport à ceux de l'engrais a été, sur le plan historique, beaucoup plus défavorable à l'adoption de variétés modernes réactives à l'engrais. Ceci s'explique en partie en raison du manque d'économies d'échelle dans les importations d'engrais dans les pays où la demande est limitée. D'autres facteurs engendrant un approvisionnement coûteux en engrais incluent des coûts de transport intérieur élevés, ce qui réduit les prix du grain au producteur et augmente les prix de l'engrais au producteur, une incertitude politique quant au fait de savoir si le gouvernement vendra lui-même de l'engrais subventionné, en décourageant ainsi l'investissement privé dans des systèmes de distribution d'engrais, et des coûts élevés en production locale, en raison des problèmes d'échelle et des coûts énergétiques élevés.

En 2006, le prix de l'engrais en République-Unie de Tanzanie par rapport à celui de Thaïlande était 49 % plus élevé, alors qu'il était 80 % plus élevé au Mali. Les différences étaient en grande partie dues aux coûts de transport, taxes, marges de financement et commerciale par unité plus élevés (Amit 2009). De plus, parce qu'une trop petite surface de terres agricoles africaines est irriguée et que les marchés sont souvent petits, à la fois les rendements et les prix connaissent plus de variations que dans la plupart de l'Asie, ce qui augmente les risques financiers liés à l'utilisation d'engrais pour les fermiers. De plus, la faiblesse des informations techniques mises à disposition de la plupart de fermiers, concernant quelle formulation d'engrais convient le mieux pour leurs conditions de sol et le choix du grain, réduit fortement l'efficacité de l'utilisation de l'engrais²⁰. Par conséquent, le développement de chaînes de valeur de l'engrais plus efficaces, impliquant à la fois la production nationale et les importations, est un des objectifs principaux pour créer des industries agroalimentaires en Afrique.

C'est parce que les économies d'échelle sont si importantes, à la fois dans la production et le commerce international d'engrais, que la coopération sous-régionale parmi les pays africains est nécessaire en vue d'obtenir des coûts par unité plus faibles pour les engrais importés et fabriqués localement. Morris *et al.*, (2007) soutiennent que la réduction des barrières commerciales intra-régionales, l'adoption de normes de qualité communes et l'harmonisation des processus d'approbation en vue d'améliorer la taille des marchés nationaux et régionaux, sont des étapes primordiales, nécessaires pour permettre aux importateurs et fabricants d'engrais

20. Le faible rendement de l'utilisation de l'engrais augmente également le coût du gouvernement de la subvention liée à l'utilisation d'engrais, qu'il accorde aux fermiers. Améliorer l'efficacité de l'utilisation de l'engrais, à la fois par le biais d'une meilleure coordination des libellés des engrais selon les besoins individuels des fermiers et par le biais de techniques, telles que le microdosage, qui fournit des substances nutritives végétales directement au niveau des racines des plantes, au moment où elles en ont le plus besoin, sont des alternatives aux subventions liées à l'utilisation d'engrais, qui ont été développées à large échelle et à un coût élevé, suite à la crise alimentaire mondiale de 2007/2008

de réaliser ces économies. Des questions similaires relatives à la coopération et à la spécialisation sous-régionale sont soulevées dans le domaine de la fabrication de certains types d'équipement agricole et agroalimentaire, tels que des tracteurs, du matériel agricole lourd et des équipements de traitement spécialisés, dans la mesure où peu de marchés nationaux subsahariens africains sont assez grands pour soutenir ces industries à des niveaux efficaces.

La capacité à accéder aux additifs protecteurs des récoltes, tels que les pesticides, et à les utiliser sans problème, est très important pour la santé des ouvriers agricoles et des consommateurs. Il est également primordial, si les producteurs agroalimentaires africains sont de plus en plus amenés à accéder aux marchés tendus dans les pays à revenus élevés, que les systèmes de certification et de contrôle s'assurent que ces produits sont utilisés en toute sécurité et que la production en résultant est exempte de résidus nuisibles. Une caractéristique distincte de ces données est le niveau élevé des informations techniques requises en vue de leur utilisation en toute sécurité. L'étendue de la mauvaise utilisation chez les fermiers et les agriculteurs mal éduqués est grande, notamment en présence de faibles structures réglementaires et de mécanismes d'application qui peuvent engendrer des produits importés périmés ou non autorisés dans d'autres régions du monde, ainsi que leur utilisation contraire à celle pour laquelle ils ont été conçus (application des mauvaises récoltes, dans les mauvaises doses et/ou au mauvais moment). Le problème a été engendré par la pléthore de réglementations nationales mises en place dans toute l'Afrique et la petite taille des marchés individuels, ce qui n'incite pas les producteurs étrangers de ces produits à adapter les apports aux besoins locaux ou à investir dans le prolongement de la connaissance technique sur l'utilisation des produits, dans le but d'alimenter les distributeurs et les fermiers.

Il est par conséquent primordial de développer un plus grand nombre de structures réglementaires uniformes et cohérentes en matière d'importation, de distribution et d'utilisation de ces produits. En Afrique de l'Ouest, le Comité permanent Inter-États de Lutte contre la Sécheresse dans le Sahel (CILSS), une organisation interétatique qui couvre neuf pays, a développé un système de révision et de certification régionale des pesticides utilisés dans ses États membres, qui essaie d'aborder le problème d'harmonisation. Le Comité sahélien des Pesticides (CSP), qui met en commun l'expertise scientifique de ses États membres, révisé les applications techniques des fabricants et importateurs de pesticides pour la vente de leurs produits à des fins d'utilisation spécifique, et autorise, ou limite ou bien interdit l'utilisation des produits dans la sous-région. Depuis janvier 2010, 471 différents pesticides ont été inclus dans la base de données en ligne du CSP (institut du Sahel 2010), dont 60 ont été interdits pour tout type d'utilisation dans les pays du CILSS tandis que de nombreux autres ont subi divers types de restrictions d'utilisation. Bien que l'approche du CILSS illustre quelque peu le potentiel de ces approches régionales face à la réglementation visant à réaliser des économies d'échelle, la faiblesse de cette approche a résidé dans le financement national limité des comités nationaux, en charge de la mise en application des réglementations en matière de gestion des pesticides dans les États membres individuels (Toe 2009; ECOWAS 2005; Me-Nsope *et al.*, à paraître; Staatz et Dembélé 2008).

L'amélioration de la disponibilité et de l'accès à un meilleur plasma de germes à la fois pour les animaux et pour la production de plantes est primordiale pour assurer un approvisionnement fiable en matières premières de qualité pour l'agroalimentaire. Afin de changer rapidement les demandes du consommateur et les conditions environnementales (changement climatique, propagation des maladies zoonotiques telles que la grippe aviaire et l'émergence de nouveaux ravageurs des récoltes), un flot continu de nouveau plasma de germe est nécessaire pour maintenir et améliorer la productivité. Dans la plupart des pays africains subsahariens, l'aide publique pour les recherches agricoles et les formations du personnel scientifique en charge de ces dernières a stagné ou a reculé depuis les années 1980 jusqu'en 2005 (Nienke et Stads 2006). Les recherches privées étaient ciblées sur quelques récoltes d'exportation rentables mais il y avait peu de partenariats privés-publics tels que ceux qui ont caractérisé les systèmes de recherche agricole dynamiques, comme au Brésil (Pardey *et al.*, 2006). Les avancées en matière de biotechnologie offrent le potentiel de répondre à certains des défis en matière d'adaptation, d'amélioration de la productivité et de développement des nouveaux produits en vue de faire émerger de nouvelles demandes (par exemple pour les éléments nutritifs), mais les problèmes relatifs à la sécurité, à l'acceptation du consommateur (notamment si les produits sont exportés dans des pays à revenus élevés) ainsi que les impacts environnementaux et les manques d'expertise ont mené quelques pays à développer des normes en matière de biosécurité nécessaires à l'introduction et au test des récoltes ou animaux transgéniques. À partir de 2006, seul un pays en Afrique subsaharienne, l'Afrique du Sud, ne cultivait aucune récolte génétiquement modifiée (Eicher *et al.*, 2006), même si un test sur le coton Bt²¹ avait récemment commencé dans quelques autres pays (par exemple, Burkina Faso et Mali).

L'objectif de la politique publique concernant l'accès au plasma de germes amélioré est axé autour de trois questions: fournir le financement adéquat pour les systèmes de recherche agricole nationaux et régionaux et les systèmes de formation supérieure agricole (dans le but de former la prochaine génération de scientifiques et techniciens agricoles); créer des cadres propices à des partenariats publics-privés plus importants dans le domaine de la recherche (incluant la résolution de problèmes épineux sur la détention de toute propriété intellectuelle qui résulte de ces partenariats); et développer le cadre réglementaire en vue de régir les diverses formes de biotechnologie dans le domaine de l'agriculture. Étant donné la petite taille de la plupart des systèmes de recherche agricoles nationaux en Afrique, dont plus de la moitié comptaient moins de 100 scientifiques en 2000 (Nienke et Stads 2006), la collaboration régionale devra constituer un élément majeur dans le travail à réaliser. L'intérêt accru pour l'agriculture africaine par les gouvernements africains, les partenaires de développement (incluant les "nouveaux philanthropes", comme la Fondation Bill and Melinda Gates) et les investisseurs étrangers depuis 2005 suscite l'espoir que ces contraintes commencent à être abordées.

21. *Bacillus thuringiensis* (ou Bt) est une bactérie endogée, utilisée communément en tant qu'alternative biologique à un pesticide. Par le biais de l'ingénierie génétique, les scientifiques ont introduit le gène responsable de la toxine dans un grand nombre de récoltes, incluant le coton, réduisant ainsi la dépendance vis-à-vis des insecticides.

La question de l'échelle appropriée de l'équipement agricole et agro-industriel, adoptée dans de nombreuses opérations, est complexe et peut avoir des répercussions majeures sur la manière dont le système agroalimentaire agit en tant qu'élément moteur de création d'emploi, dans la mesure où la disponibilité et le coût des machines déterminent en partie la capacité du système à répondre de manière efficace aux demandes changeantes des consommateurs. Malheureusement, trop souvent en Afrique, les chefs des gouvernements assimilent large échelle à modernité. La physique et la biologie basiques de certains processus (nivellement du terrain, conversion de l'azote en urée, traitement du concentré de tomate et traitement primaire de la canne à sucre) imposent que ces derniers soient exécutés en utilisant un équipement à grande échelle, à forte intensité de capitaux, afin d'engranger de moindres coûts. Insister sur le fait que ces opérations adoptent des méthodes de production à plus petite échelle et à forte intensité de main d'œuvre ne les rendra pas moins compétitives vis-à-vis des concurrents internationaux. Toutefois, cela entraînera une hausse des coûts de production pour les entreprises acquéreuses, lesquelles utilisent aussi bien leur production que leurs apports au cours des étapes de production ultérieures (par exemple, fermiers utilisant un engrais d'urée), compromettant par conséquent la croissance de production et d'emploi dans les secteurs en aval du système agroalimentaire. Dans des situations où les économies d'échelle sont déterminantes pour la fabrication de machines agricoles et d'équipement de traitement agroalimentaire, la coopération régionale et la spécialisation dans la location d'usines, souhaitables en soi, sont souvent difficiles à mettre en place parce que chaque pays souhaite attirer un investissement de production. Les perspectives sont probablement plus encourageantes dans les quelques économies africaines où l'industrie d'équipement est bien développée, comme en Égypte ou en Afrique du Sud, même si la concurrence avec les machines et équipements importés est très forte.

Dans d'autres cas, toutefois, une gamme bien plus vaste d'options technologiques peut exister, offrant un choix optimal sur le plan économique en fonction des prix relatifs des facteurs et de l'opportunité requise des opérations nécessaires. La préparation du terrain pour laquelle l'équipement de traction animale, les tracteurs de main et les tracteurs à grande échelle sont tous des options, en est un exemple. Le choix dépend de différents aspects tels que le poids du sol à labourer, la rapidité avec laquelle l'opération doit être réalisée (par exemple, en vue de faire pousser plusieurs récoltes en une seule année), de la disponibilité des services d'entretien et des pièces de rechange, et les prix relatifs de main d'œuvre et du capital.

À la fois pour les machines agricoles et pour l'équipement de traitement agroalimentaire, une gamme de technologies plus simple, à plus forte intensité de main d'œuvre mais efficace sur le plan économique, est souvent mise à disposition. L'importation étendue en Afrique subsaharienne de moulins à grains simples, de pompes et d'autres technologies agricoles provenant d'Inde, montre que face à des prix non subventionnés, les fermiers et fabricants africains optent souvent pour ces technologies. Les changements de la demande des consommateurs peuvent également influencer sur le choix d'échelle des machines, à la lumière des diverses options

proposées. On peut prendre pour exemple l'usinage du riz pour lequel, en cas de revenus faibles (qui non seulement réduisent les coûts de main d'œuvre mais limitent également la demande efficace de riz de bonne qualité), les moulins à petite échelle peuvent être beaucoup plus efficaces sur le plan économique que les moulins industriels à grande échelle. Tel fut le cas au Mali, suite à la libéralisation de l'industrie d'usinage du riz en 1992, lorsque les nouveaux petits laminoirs à tôles du village ont mené à la faillite les anciennes usines de riz industrielles étatiques, en l'espace de deux ans dans l'Office du Niger (Diarra *et al.*, 2000). Les petites usines éprouvent toutefois des difficultés à produire un riz usiné d'une qualité constante. Dans la mesure où les revenus de la petite classe moyenne ont augmenté, certains meuniers sont passés à des moulins à cylindre à échelle intermédiaire (mini-rizeries), qui peuvent produire un riz de qualité plus constante pour cette niche de marché, sans remplacer les importants montants d'investissement onéreux par de la main d'œuvre locale bon marché (Lenaghan 2009).

Technologies essentielles pour la transformation des produits agroalimentaires

Les trois autres facteurs déterminants importants de la compétitivité des industries agroalimentaires africaines sont: a) l'accès aux technologies d'emballage appropriées et leurs coûts; et b) les capacités d'assurer et de certifier la qualité; et c) la capacité de faire de la publicité sur leur produits aux potentiels clients.

Même si de nouveaux développements techniques sont imminents en matière d'emballage des produits agroalimentaires (Dennis *et al.*, 2009), pour un grand nombre de petites et moyennes entreprises de transformation des produits agroalimentaires en Afrique, l'accès limité aux matériaux d'emballage appropriés et leur coût compromettent sérieusement leur compétitivité. Face à ces contraintes, les petites entreprises recyclent les matériaux d'emballage (par exemple, en mettant leurs confitures de fruits dans des anciens pots de mayonnaise), ce qui peut engendrer d'éventuels problèmes d'hygiène graves et ce qui exclut ces produits de tous les marchés sauf de ceux aux plus faibles revenus, où la demande effective en qualité est faible. L'emballage inapproprié réduit la qualité et la durée de conservation des produits alimentaires traités, et peut occasionner la contamination du produit. Par exemple, le manque de sachets "aérés" pour les chips produites localement engendre leur détérioration due à l'humidité, et les scelleurs thermiques de poche des sachets plastiques ne fournissent également pas toujours une fermeture hermétique, engendrant alors la contamination du produit (Ilboudo et Kambou 2009). La connaissance technique inadéquate parmi un certain nombre de ces préparateurs agroalimentaires; la non-disponibilité des matériaux d'emballage appropriés, liée à la condition d'avoir une taille de commande minimale importante auprès des fabricants étrangers; et le coût élevé des matériaux d'emballage, si disponibles.

Le second facteur du contrôle qualité est primordial, dans la mesure où la capacité à garantir aux consommateurs la qualité des produits alimentaires est essentielle en vue de faire concurrence au sein des marchés internationaux et, de plus en plus, au sein des marchés régionaux et nationaux en Afrique également. Toutefois, la capacité organisationnelle visant à mettre en œuvre les pratiques de

traçabilité et de sécurité sanitaire des aliments (par exemple, analyse des dangers et points critiques pour leur maîtrise, HACCP (hazard analysis and critical control points, méthode de gestion de la sécurité sanitaire des aliments)), et le manque d'accès aux laboratoires et autres installations pour certifier que les produits respectent les normes de qualité, posent de sérieux problèmes aux petites et moyennes entreprises agro-industrielles. Fréquemment, le développement de ces systèmes de contrôle qualité occasionne un coût fixe élevé, ce qui signifie qu'il est plus difficile d'amortir ces investissements pour les PME que pour les grandes entreprises. Pour aborder ce défaut, les capacités de gestion doivent être augmentées, en plus de la coordination verticale et horizontale améliorée parmi les entreprises, au sein des chaînes de valeur. Les laboratoires et les entreprises de certification doivent incontestablement être aussi encouragés.

En ce qui concerne la communication, même lorsque les PME produisent des produits de qualité, le communiquer aux consommateurs pose un problème. La publicité à la radio, la télévision et sur les panneaux d'affichage implique de réaliser des économies d'échelle significatives, puisque les clients de la plupart des PME de transformation des produits agroalimentaires n'utilisent pas régulièrement Internet, une technologie qui permet justement de réduire ces coûts²². Nagai (2008) a constaté que la plupart des mères de bébés qu'il a interviewées à Accra en 2007 n'avaient pas entendu parler de Weanimix, aliment de sevrage pour bébé qui a été produit par les PME pendant plus de 10 ans, en utilisant une formule développée par le ministère de la Santé du Ghana et le Fonds des Nations Unies pour l'enfance (United Nations Children's Fund, UNICEF). Par contre, la plupart des mères interrogées connaissaient et préféraient Cerelac, produit par Nestlé, qui a largement été promu au Ghana et qui est vendu trois fois le prix de Weanimix²³. La publicité à frais partagés des produits génériques par le biais des associations PME pourrait permettre de surmonter ce problème, notamment lorsqu'il est lié au développement et à l'acceptation des symboles reconnus de qualité certifiée, subventionnés par les associations.

c) Coordination horizontale et verticale

Coordination horizontale: Afin d'optimiser leur rentabilité et de générer les avantages de l'économie d'échelle dont jouissent les grandes entreprises, les sociétés agro-industrielles doivent former une alliance. Généralement, cette coordination horizontale est créée par le biais d'associations professionnelles réunissant les meuniers, les transformateurs et les producteurs agroalimentaires. Les membres bénéficient de services de formation, de recherche, d'aide à la commercialisation et d'influence politique afin de cultiver un pouvoir de marché par l'achat groupé d'intrants, ou par le biais d'économies de marché et la vente d'extrants. Au niveau des producteurs

22. Ce manque d'intermédiation a aidé les petits préparateurs agroalimentaires "boutiques" à ce que les consommateurs haut de gamme ciblés aient du succès dans certains pays industriels, comme les États-Unis. Les entreprises ASS ciblant les consommateurs à haut revenu dans le Nord (par exemple, avec du café de qualité élevée) ont une possibilité d'y arriver, si elles peuvent assurer à ces consommateurs la qualité de leurs produits.

23. Nagai a également constaté que les torréfacteurs et distributeurs de grain dans les marchés ouverts à Accra pouvaient produire Weanimix à un coût 20 % inférieur à celui des PME de traitement agroalimentaire, mais aucun d'entre eux ne l'a fait parce qu'ils manquaient des équipements d'emballage et d'étiquetage nécessaires pour permettre aux clients d'assurer la propreté de leurs produits.

agroalimentaires, la coordination horizontale se caractérise par des actions collectives menées par les coopératives, ou par des associations professionnelles au niveau des agro-industries.

Ces organisations peuvent entreprendre de fixer les prix des biens et services fournis par leurs membres. Néanmoins, l'élaboration d'une politique de prix s'avère souvent infructueuse en raison des nombreux désaccords au sein des membres. Dans la plupart des cas, ces organisations favorisent une coordination verticale, ascendante ou descendante, avec des entreprises plus grandes par le biais de dispositifs contractuels (voir ci-dessous). Les associations entre petites et moyennes entreprises permettent aux membres de bénéficier de services communs tels que le courtage agricole basés sur la téléphonie mobile, pourvus par l'Union nationale des producteurs agricoles de Zambie: une association réunissant des moyens et grands producteurs agricoles. Cependant, il arrive que leurs actions aient pour effet de réduire les avantages pour le consommateur comme c'est le cas des grandes meuneries de maïs d'Afrique de l'Est et du Sud qui s'efforcent de restreindre la concurrence et d'augmenter les prix au détail (Jayne et Jones 1997; Christy *et al.*, 2009).

Coordination verticale: La coordination verticale consiste à créer des incitations pour les entreprises de la chaîne de valeur afin d'intégrer leurs exploitations d'une manière mutuellement avantageuse. Il peut s'agir de marchés ouverts, d'accords contractuels, de normes de classement, d'alliances stratégiques, de conseils réunissant les participants à la chaîne de valeur et de multipropriétés. La coordination verticale reconnaît que la rentabilité des activités à un niveau particulier de la chaîne de valeur (meunerie) dépend fortement des décisions prises à d'autres niveaux, telles que le choix de la variété de semences. Ainsi, pour qu'une chaîne de valeur soit rentable pour tous ses acteurs, leurs activités aux différents niveaux de la chaîne doivent être harmonisées.

Si toutes les conditions du modèle économique de concurrence parfaite étaient remplies, les prix relatifs permettraient à eux seuls de garantir une telle coordination car ils tiendraient compte de toutes les informations disponibles sur l'ensemble du système concernant les préférences des consommateurs et les coûts marginaux induits afin de répondre à ces préférences. Cependant, en pratique, nombreuses de ces conditions (telles que la disponibilité de l'information parfaite et l'absence du pouvoir de marché pour les acheteurs ou vendeurs) ne sont pas satisfaites. Les prix du marché à eux seuls ne garantissent pas une coordination économique efficace. Les dispositifs complémentaires, telles que les contrats détaillés et les co-entreprises, sont souvent nécessaires afin d'inciter les producteurs de la chaîne de valeur à répondre aux demandes des autres acteurs ainsi qu'à celles du consommateur final. L'approvisionnement inadéquat ou irrégulier d'extrants agricoles de qualité aux agro-industries d'Afrique subsaharienne représente un obstacle majeur à la croissance et à la rentabilité des activités agroalimentaires. En Afrique, ce problème devient d'autant plus sérieux lorsque les revenus par habitant augmentent et les économies s'ouvrent de plus en plus. Il en résulte des exigences de qualité plus strictes au sein des marchés nationaux et internationaux.

Le commerce du karité est un exemple frappant de cette situation. Cette graine oléagineuse issue de l'arbre du karité et produite en Afrique de l'Ouest représente

la principale source de revenus des femmes. Depuis le milieu des années 2000, la demande mondiale pour le beurre de karité (l'huile extraite de la noix de karité) a considérablement augmenté, d'une part suite à la décision de l'Union européenne sur l'autorisation de substituer 5 % du beurre de karité par le beurre de coco présent dans le chocolat et, d'autre part, en raison de l'intégration accrue du beurre de karité dans les produits cosmétiques des pays industrialisés. Dans les villages, le stade initial de la transformation de la noix de karité repose sur deux méthodes. L'une, permettant d'économiser la main d'œuvre, consiste à torréfier puis enterrer la noix afin de détériorer son enveloppe avant de retirer la pulpe et d'en extraire l'huile. L'autre, plus intensive en main d'œuvre, consiste à faire bouillir la noix avant de la faire sécher au soleil. Bien que plus facile et rapide pour les femmes, le procédé de torréfaction et d'enterrement produit une huile contenant des hydrocarbonés aromatiques polycycliques (HAP) cancérigènes. Parce que la collecte et la transformation relèvent d'une économie d'échelle, les noix transformées selon ces deux procédés sont souvent regroupées en un seul lot, dans les villages, et les acheteurs payent un prix unique pour cette quantité. Les lots de noix et de beurre plus importants contenant souvent des HAP, leur exportation est rejetée et ils doivent être vendus sur les marchés intérieurs beaucoup moins lucratifs. L'absence de classement, de normes précises et de technologies de contrôle au niveau des villages exclue de nombreuses femmes de l'essor du karité, ce qui représente un échec évident de coordination verticale. Pour répondre à ce problème, le Ghana et le Burkina Faso ont créé des programmes de formation et des processus consultatifs pour la chaîne de valeur, impliquant tous ses intervenants. Leur objectif est d'améliorer les procédés de transformation au niveau des producteurs agricoles, d'introduire un système de classement, des normes et des barèmes de prix qui avantageront les femmes optant pour les méthodes de transformation primaires plus intensives en main d'œuvre. (Perakis 2009).

Des problèmes similaires, relatifs au contrôle qualité, sont omniprésents dans les systèmes agroalimentaires. Ils deviennent de plus en plus sérieux lorsque la demande pour les produits génériques évolue vers des produits intégrant plusieurs attributs spécifiques tels que la sécurité alimentaire et le respect de l'environnement. Pour répondre à ces demandes, une coordination verticale des chaînes de valeur plus étroite que celle garantie par les marchés au comptant est nécessaire. Le défi majeur est de créer des dispositifs institutionnels tels que l'externalisation et les alliances stratégiques entre organisations de producteurs agricoles et transformateurs agroalimentaires. Ceci éviterait de dépendre uniquement d'une coordination verticale avec les principaux acteurs de la chaîne de valeur. L'appartenance à une grande entreprise unique peut limiter la participation des plus vulnérables aux fonctions autres que celles remplies par une main d'œuvre faiblement rémunérée (Vorley *et al.*, 2009).

d) Accès aux marchés

À la fin des années 1980, l'approvisionnement constituait un défi majeur pour le développement des systèmes agroalimentaires en Afrique. Les réformes du marché agricole initiées à cette époque ont progressivement considéré la nécessité d'orienter ce développement sur la demande. Par ailleurs, l'intégration des producteurs

agroalimentaires aux marchés rémunérateurs a également suscité un intérêt plus prononcé. En Afrique, l'importance des marchés régionaux comme première source de croissance de la demande pour les produits alimentaires a récemment fait l'objet d'une nouvelle considération par rapport à l'intérêt que présentait, dans les années 1990, l'exportation des produits alimentaires à valeur ajoutée sur les marchés extérieurs.

Accès aux marchés internationaux: l'accès aux marchés internationaux, notamment pour les produits à haute valeur commerciale tels que les marchandises horticoles et les produits transformés, demeure essentiel pour la croissance des systèmes agroalimentaires en Afrique subsaharienne. Le problème de l'inflation au sein des pays de l'OCDE a toujours suscité une attention particulière car les transformateurs agroalimentaires éprouvent plus de difficultés à s'imposer sur ces marchés. Par ailleurs, l'application de normes phytosanitaires dans les pays à revenus élevés, considérées en réalité comme une forme de protectionnisme, a également fait l'objet d'un grand intérêt (Nouve *et al.*, 2002). Aujourd'hui, cependant, l'obligation de satisfaire aux normes de qualité et de traçabilité établies par les entreprises importatrices privées (généralement les principaux distributeurs) dans les pays à revenus élevés, constitue l'obstacle majeur à l'accès aux marchés internationaux, notamment pour les PME. De ce fait, il apparaît essentiel de développer des stratégies favorisant la participation des entreprises agroalimentaires africaines de toute taille aux chaînes de valeur mondiales (Vorley *et al.*, 2009).

Les marchés régionaux et nationaux: les travaux de Diao *et al.* (2007) ont révélé que la valeur des exportations régionales (intra-africaines) de produits agricoles, de 1996 à 2000, était plus de trois fois supérieure aux exportations sur les marchés non africains, tandis que les exportations régionales, notamment d'aliments de base, étaient susceptibles de devenir la première source de croissance de la demande pour les produits agroalimentaires africains d'ici les 20 prochaines années. Les entreprises d'Afrique subsaharienne parviennent plus facilement à s'imposer sur ces marchés régionaux que sur les marchés extérieurs en raison d'exigences logistiques moins rigoureuses. En effet, il n'est pas nécessaire de développer des infrastructures de transport aérien et les normes de qualité sont moins strictes. De plus, non seulement les marchés nationaux et régionaux offrent aux entreprises des débouchés lucratifs, mais ils servent également de terrain de formation pour le développement de leurs activités en vue de percer les marchés internationaux des produits à haute valeur commerciale.

Malheureusement, l'accès aux marchés régionaux est souvent freiné par différents obstacles tels que:

- Les coûts de transport élevés dus à une infrastructure routière médiocre, aux parcs de camions et voies ferroviaires vétustes, au coût élevé du carburant, à la médiocrité des entrepôts de stockage et au respect de la chaîne du froid. À la fin des années 1990, les coûts de transport s'élevaient à 230 \$ par tonne²⁴ de viande, soit l'équivalent du coût d'acheminement du bétail depuis le Sahel vers la côte ouest-africaine, par rapport à seulement 80 \$ par tonne de bœuf expédiée par les expor-

24. (1000 kg/2,204.6 lb), conformément au système métrique, sauf indication contraire.

tateurs non africains des marchés mondiaux (Yade *et al.*, 1999).

- L'insuffisance des informations concernant la quantité, la qualité et le prix des produits disponibles dans les pays voisins, ainsi que les coordonnées des fournisseurs fiables. Ce manque d'informations, comparé à la facilité d'accès aux informations dont bénéficient les fournisseurs extérieurs, constitue un obstacle non tarifaire ayant pour effet d'inciter les importateurs des pays africains à favoriser les sources d'approvisionnement extérieures.
- La non fiabilité des systèmes juridiques d'exécution des contrats et d'arbitrage des conflits, notamment en ce qui concerne le commerce international. Pour remédier à ces problèmes, l'expansion des organisations agroalimentaires professionnelles régionales favorise le développement d'outils plus fiables tels que les services privés de règlement des différends.
- De nombreux obstacles non officiels, tels que les blocages routiers et le soudoiment pour la délivrance de formulaires administratifs, augmentent les coûts de transport, accentuent l'incertitude et vont à l'encontre des engagements du gouvernement sur la libre circulation des marchandises et des personnes au sein des communautés économiques régionales telles que la CEDEAO et le marché commun pour l'Afrique australe et orientale (COMESA). Il en résulte une réduction des niveaux d'échange et de la motivation à intensifier la production. À titre d'exemple, les travaux de Boughton et Dembélé (2010) répertorient les frais non officiels encourus par les négociants qui exportent le maïs du Mali au Sénégal malgré l'appartenance de ces deux pays à la zone de libre-échange de la CEDEAO. Les frais étaient équivalents au coût d'un sac de 50 kg d'engrais au prix du marché (non subventionné) pour chaque hectare de maïs exporté, à l'époque où le gouvernement malien subventionnait l'engrais à un taux de 50 pour cent afin d'encourager l'intensification de la production.

Sans la réduction de ces restrictions d'accès aux marchés régionaux et locaux, les entreprises agroalimentaires africaines demeureront désavantagées par rapport à leurs concurrents étrangers, même au sein des marchés africains.

e) Gestion

Pour les entreprises agroalimentaires plus petites, telles que les micro-entreprises au niveau des ménages, la gestion constitue un obstacle majeur à la croissance. La frontière entre ce type d'entreprises et le ménage est souvent floue et les notions de comptabilité d'entreprise séparée, d'emploi ou de flux financiers sont quasiment inexistantes. L'accès aux informations sur les technologies et les débouchés prometteurs est fréquemment restreint en raison de l'illettrisme des entrepreneurs. Pour les PME, les défis de gestion d'entreprise reposent sur l'identification et l'adaptation aux marchés prometteurs et aux technologies en développant des relations contractuelles avec des acteurs plus importants en amont ou en aval de la chaîne de valeur et en accédant aux finances. Les entreprises agroalimentaires plus importantes sont fréquemment impliquées à plusieurs niveaux de la chaîne de valeur et par conséquent, une grande partie de leur gestion consiste à développer des dispositifs de coordination verticale tels que mentionnés ci-dessus afin de garantir la fiabilité et la qualité de leurs intrants et de leurs extrants.

3.5 Élimination des obstacles à la croissance

Quelles stratégies les gouvernements africains et leurs partenaires du développement devraient-ils adopter afin d'éliminer les obstacles, s'adapter et tirer profit des sources de croissance du marché agroalimentaire ? Cette section aborde trois problématiques clés: a) la décision sur l'emphase relative que l'État et ses partenaires devraient accorder à l'appui des entreprises; b) l'identification des objectifs des actions publiques visant à promouvoir le développement du système agroalimentaire; et c) la promotion des partenariats publics-privés afin d'améliorer la coordination verticale dans les chaînes de valeur.

Emphase relative: micro, petite, moyenne ou grande entreprise ?

Compte tenu de l'insuffisance des ressources publiques, quels types d'entreprises les politiques et investissements publics devraient-ils cibler ? La réponse dépend de la capacité des entreprises à se développer quelle que soit leur taille, à créer une richesse et générer des emplois rémunérateurs. Pour cela, plusieurs facteurs entrent en jeu tels que les économies d'échelle et d'agglomération, la capacité à répondre aux demandes en constante évolution et les liens générés par les entreprises de différentes tailles avec le reste de l'économie. Certes, les grandes entreprises bénéficient d'ouvertures dans certains secteurs, notamment étant donné l'augmentation des investissements directs étrangers (IDE) en Afrique subsaharienne, provenant de plus en plus de l'Asie et visant les marchés prometteurs sur ce continent (Broadman *et al.*, 2007). Pour ces entreprises, des codes d'investissement étrangers explicites et autres éléments relatifs aux environnements favorables sont essentiels. La création de cadres réglementaires facilitant les partenariats avec les associations agroalimentaires et autres fournisseurs peut être essentielle afin de garantir que ces entreprises puissent tirer parti d'une grande variété d'acteurs au lieu d'être obligées d'assigner toutes leurs activités de manière interne à la main-d'œuvre recrutée. Les politiques qui abaissent de manière artificielle le coût du capital peuvent être nuisibles car elles sont susceptibles d'entraîner l'acquisition prématurée d'équipements économisant la main-d'œuvre au moment où l'Afrique a besoin de générer plus d'emplois pour sa force de travail en pleine expansion.

D'un autre côté, les micro-entreprises, généralement des exploitations familiales à mi-temps disposant d'une clientèle très locale, génèrent des niveaux de revenus très faibles. Tout comme les producteurs agricoles plus petits, ces entreprises reflètent les stratégies de survie des familles vulnérables mais leurs perspectives de croissance à moyen terme sont faibles. Il peut être plus efficace d'utiliser les ressources publiques pour favoriser la croissance dans d'autres segments de l'agro-industrie et de soumettre certains de ces revenus à l'imposition afin de financer les programmes destinés à fournir aux propriétaires des micro-entreprises les outils nécessaires pour augmenter leurs revenus sur le marché de la main-d'œuvre, par exemple, en travaillant pour les moyennes et grandes entreprises agroalimentaires. De Janvry (2009) explique comment la rémunération de la main-d'œuvre a permis d'augmenter les revenus des petits producteurs agroalimentaires qui travaillaient pour les exportateurs de haricots verts au Sénégal.

Les PME se situent entre ces deux cas extrêmes. Certaines disposent d'un poten-

tiel de croissance considérable, notamment sur les marchés nationaux et régionaux prometteurs. Cependant, elles nécessitent souvent l'assistance technique et financière d'une organisation ainsi que les informations qu'elle détient afin d'éliminer les contraintes abordées ci-dessus.

Encadré 3.2: Agriculture à grande échelle en Afrique: critères de promotion

Sur le long terme, l'entreprise agroalimentaire se développe. Cependant, tout comme le montrent les cas de la Thaïlande et du Japon, la modernisation de l'agriculture ne signifie pas nécessairement l'existence de grandes exploitations telles que celles qui se sont développées dans la région de Cerrado au Brésil (Hayami et Ruttan 1985; Banque mondiale et FAO 2009). Ce type de production agroalimentaire est intéressant lorsque l'accès à la propriété foncière ne dépossédera pas les petits exploitants ou autres intervenants de leurs moyens de subsistance et à condition de ne pas nuire à la sécurité alimentaire et de protéger la durabilité de l'environnement. L'agriculture à grande échelle peut sans aucun doute favoriser la sécurité alimentaire, la création d'emplois et l'augmentation des revenus de nombreux petits exploitants agricoles, d'employés ruraux et des personnes vulnérables.

Ainsi, le choix de la politique doit porter soit sur l'amélioration de la productivité en baissant les prix pour une meilleure concurrence, soit sur la propriété foncière et la durabilité de l'environnement ainsi que sur la sécurité alimentaire, en tenant compte de la densité de la population et des obligations sociales inhérentes envers la population des zones concernées. De ce fait, l'accès à la propriété foncière par le biais du FDI doit être considéré avec précaution et rigoureusement analysé en fonction de ces critères. De plus, les droits de propriété établis et futurs doivent être entièrement respectés et exécutoires par le système juridique. Il est recommandé de veiller à ce que les politiques ne suppriment pas le coût du capital et ne favorisent pas les équipements permettant d'économiser la main œuvre à l'heure où l'Afrique subsaharienne s'efforce de créer des emplois pour sa population active en pleine croissance. Il convient de mentionner qu'en Europe, pendant des siècles, les petites exploitations ont fusionné pour devenir des entreprises agricoles plus importantes par le biais de l'acquisition, de la location ou des co-exploitations agricoles.

Objectifs des actions publiques

Compte tenu du volume des investissements nécessaires à l'Afrique subsaharienne pour atteindre un taux de croissance dans le marché agroalimentaire permettant d'augmenter considérablement les revenus et de réduire l'indigence sur le moyen terme, il apparaît que l'investissement des gouvernements africains et de la communauté des bailleurs de fonds ne constitue pas une solution suffisante. Selon les cas, il est impératif de créer des conditions permettant aux communautés et gouvernements locaux, aux organisations non gouvernementales et au secteur privé (y compris les producteurs eux-mêmes) de mobiliser des ressources par leurs propres moyens afin d'investir dans le secteur agroalimentaire. L'identification de ces types d'investissements et d'actions publiques, susceptibles de générer des investissements privés plutôt que de les épuiser, est un facteur clé du développement de partenariats public-privés productifs. Ces investissements et actions publics relèvent

principalement de la catégorie des mobilisations primaires décrites ci-dessus: environnements favorables, accès au marché, accès aux technologies et meilleure coordination verticale et horizontale.

Stimulation de la croissance des systèmes agroalimentaires par le biais des conseils de participants à la chaîne de valeur (CPCV)

Parmi les différents outils permettant de traiter les problématiques de la coordination verticale et horizontale dans le système agroalimentaire, et notamment d'augmenter les revenus et le développement des pays concernés, les conseils de participants à la chaîne de valeur se sont avérés d'une grande utilité. Il s'agit de sous-secteurs ou de conseils industriels également appelés "interprofessions" dans les pays francophones. Ils offrent un moyen supplémentaire d'optimiser la performance du système agroalimentaire et d'éviter de dépendre a) d'une organisation industrielle, ou liée à une chaîne de valeur, descendante et dominée par l'État ou b) d'une coordination purement privée reposant sur l'appartenance à une entreprise unique de la chaîne verticale.

Les (CPCV) sont des organisations bénévoles, généralement établies tout au long de la chaîne de valeur. Ils regroupent une variété de participants clés à une chaîne de valeur particulière. De manière générale, les participants sont des représentants d'entreprises individuelles, d'organisations agricoles et commerciales, des transformateurs, exportateurs, distributeurs et autres entreprises commerciales, des agences gouvernementales, des distributeurs d'intrants et des organisations de recherche et d'actions sociales. Ces conseils sont établis en réponse à un ensemble de menaces identifiées, telles que l'augmentation de la concurrence des importations, ou afin de profiter d'opportunités telles qu'une nouvelle technologie permettant d'augmenter la production et soulevant la nécessité de trouver de nouvelles ouvertures commerciales pour les acteurs individuels de la chaîne de valeur n'étant pas en mesure à eux seuls de les exploiter. En d'autres termes, l'objectif principal de ces conseils est d'identifier et de créer des "marchandises publiques" essentielles à la réussite du développement agricole (Banque mondiale 2007a).

L'organisateur de ces conseils peut être un acteur public ou privé. Dans certains cas, il peut s'agir d'un "capitaine de circuit", d'un acteur disposant d'une vision objective des problématiques liées à la chaîne de valeur, motivé pour les résoudre (Harrison *et al.*, 1987). L'objectif est d'améliorer les solutions dont l'acteur individuel ainsi que les autres intervenants pourront bénéficier, comme dans le cas d'une grande entreprise de transformation agroalimentaire, ou d'apporter de nouvelles solutions s'il s'agit du mandat de l'acteur, comme dans le cas d'un institut de recherche agricole. Ces conseils sont généralement formés afin de faire face à des défis spécifiques ou d'exploiter des opportunités, telles que la nécessité de d'établir des classements et des normes afin de répondre aux demandes des utilisateurs finaux pour un nouveau marché. Dans ce cas, ces conseils peuvent être appelés "groupes de travail". Toutefois, les intervenants se rendent compte que les défis liés à la plupart des chaînes de valeur évoluent continuellement. Une fois éliminés, d'autres viennent se greffer. Ainsi, il serait souhaitable de transformer ces groupes de travail temporaires, aux intérêts restreints, en organismes plus permanents constitués de sous-comités

responsables de la gestion des questions spécifiques d'une manière similaire à celle des groupes de travail.

Dans le meilleur des cas, les CPCV fonctionnent comme des mécanismes chargés de la planification continue de la chaîne de valeur ou des stratégies industrielles et des programmes visant à améliorer la performance (Lyford *et al.*, 2002). Cette planification stratégique implique l'identification et l'analyse des problèmes prioritaires par les intervenants, ainsi que le développement de propositions de programmes visant à améliorer la performance de la chaîne de valeur. Dans certains cas, les conseils peuvent collaborer avec leurs membres sur la mise en œuvre directe des programmes. Dans d'autres cas, les propositions sont soumises à l'approbation des gouvernements ou à certaines actions de sorte que les conseils puissent progresser par l'intermédiaire du système politique et sécuriser l'autorisation et la coopération nécessaires.

L'identification, l'analyse et l'élaboration des propositions permettront aux CPCV de résoudre un certain nombre de problèmes fondamentaux inhérents, en développant des solutions efficaces pour améliorer la coordination verticale au sein des chaînes de valeur impliquant plusieurs acteurs différents. La dispersion des informations nécessaires à la conception d'une solution exploitable parmi les différents acteurs de la chaîne de valeur, constitue l'un des problèmes fondamentaux. Par ailleurs, les conflits d'intérêts fréquents entre les acteurs constituent un autre problème. Le CPCV fournit une structure de consultation et de collaboration, en recueillant les informations dispersées parmi les différents acteurs afin de développer une vision consensuelle de la nature des défis à surmonter. Les acteurs acquièrent une perspective plus objective des expériences des autres participants à la chaîne de valeur, pouvant, mais pas nécessairement, mener à une meilleure appréciation des points de vue des concurrents et encourager une meilleure coopération. Par le biais de la collaboration, le CPCV est en mesure de mettre l'accent sur les intérêts communs des membres et sur la nécessité d'une approche conjointe pour améliorer la performance de la chaîne de valeur. Par la suite, en s'appuyant sur les connaissances collectives du conseil relatives aux principaux aspects de la chaîne verticale, il est possible de développer un ensemble d'actions exploitables pour l'amélioration de la performance.

Deux exemples en Afrique subsaharienne²⁵ illustrent l'ensemble des activités que les conseils peuvent entreprendre: en Zambie, le forum consultatif agricole (ACF), une association visant à promouvoir l'échange d'informations entre groupes agricoles, entreprises agroalimentaires et gouvernements, a initié une série de discussions en 2005 sur le potentiel de la production accrue de manioc dans le centre et au sud de la Zambie, en fonction des différentes variétés introduites dans le nord du pays. La croissance rapide de la production de manioc a généré de nouvelles opportunités d'augmentation des revenus pour les producteurs agricoles, transformateurs et entreprises agroalimentaires à condition de développer de nouveaux débouchés pour ce produit. Ces discussions ont rapidement mené à la création du groupe de travail sur l'accélération de l'exploitation du manioc (ACU).

25. Voir le Chapitre 4 pour plus d'informations et d'exemples.

Depuis 2005, le groupe de travail a sponsorisé des contrôles alimentaires afin d'évaluer la viabilité de la substitution des chips de manioc par le maïs dans l'alimentation du bétail en Zambie; a examiné les ouvertures commerciales pour l'exportation des chips de manioc dans la république démocratique du Congo (le pays voisin au nord de la Zambie); évalué l'acceptabilité, aux seins des consommateurs, des farines composites à base de manioc et de maïs pour la production de divers produits comme le pain et les beignets (un en-cas très apprécié en Zambie); et développé les nouveaux classements et normes proposés pour le manioc. Ces derniers ont été mis en œuvre par le Bureau zambien des normes sur l'ensemble du pays (Chitundu *et al.*, 2009). Le groupe de travail ACU existe encore, témoignant de la progression des groupes de travail au sein des conseils de participants à la chaîne de valeur.

Le deuxième exemple est le cas du coton en Afrique de l'Ouest où la chaîne de valeur fait l'objet de restructurations radicales depuis le début de l'an 2000. Dans chaque pays, cette chaîne de valeur a toujours été organisée par l'intégration verticale d'une entreprise unique (filrière) gérée par des monopoles nationaux constitués de co-entreprises entre les gouvernements nationaux individuels et la multinationale française Dagrif gérée par l'État. Le système intégré coordonnait la recherche du coton sur toute la région, fournissait les intrants et les crédits aux producteurs et commercialisaient tous leurs extrants. Cependant, la performance du système, en termes de rentabilité globale, et les prix reçus par les producteurs ont considérablement diminué pour plusieurs raisons: la chute des prix dans le monde à la fin des années 1990, la mauvaise gestion (un problème fréquent avec les monopoles, notamment ceux soumis à une forte influence politique) et la forte valeur de la devise locale (la Communauté Financière Africaine (CFA) dont la valeur dépend de celle de l'euro).

Afin de tenter de récupérer leur capacité concurrentielle, les systèmes ont commencé à libéraliser diverses fonctions du système commercial telles que l'égrenage. Cependant, du fait de l'augmentation de la capacité concurrentielle des acteurs individuels, la coordination verticale globale a diminué. Afin de combler ce manque de coordination verticale, les intervenants ont formé des interprofessions. Il s'agit d'organisations de la chaîne de valeur regroupant des représentants de producteurs, des égreneurs et des transformateurs de coton. Les interprofessions ont pour objectif d'exécuter les fonctions de planification stratégique et de coordination de la chaîne de valeur précédemment assurées par les anciennes structures tout en permettant aux producteurs de bénéficier de la nouvelle structure de leur chaîne de valeur plus concurrentielle (Tschirley *et al.*, 2009). Ainsi, ces interprofessions fonctionnent comme un conseil de participants à la chaîne de valeur.²⁶

3.6 Conclusions

D'ici les 20 prochaines années, les agro-industries d'Afrique subsaharienne doivent faire l'objet d'une transformation structurelle aussi radicale que nécessaire afin de générer des emplois, des revenus et des produits alimentaires indispensables pour la population à croissance rapide de l'Afrique. En effet, les transformations de l'agri-

26. Pour plus d'informations sur les VCPC, consultez l'ouvrage de Staatz & Ricks (2010), sur lequel s'appuie la plupart des sujets abordés dans les paragraphes précédents.

culture et des agro-industries sont étroitement liées et la croissance des agro-industries dynamiques est essentielle afin d'offrir des opportunités d'emploi pour un grand nombre de petits exploitants qui ne sont pas en mesure d'émerger de l'indigence par le biais de l'agriculture.

L'évolution rapide des demandes et des technologies signifie que les agro-industries en Afrique doivent être rationalisées pour assurer la concurrence avec les producteurs des autres régions du monde. Heureusement, le contexte stratégique et les outils technologiques nécessaires pour favoriser la transformation du système des industries agroalimentaires sont plus favorables que ce qu'ils l'étaient auparavant. La croissance des demandes externes et internes offre des débouchés lucratifs pour les produits agro-industriels, à condition de résoudre les problèmes d'accès au marché liés aux coûts élevés de transport et de transaction, y compris aux coûts engendrés afin de satisfaire des critères de qualité encore plus stricts.

Les gouvernements africains et leurs partenaires du développement doivent mettre l'accent sur les investissements clés et les politiques qui favorisent l'investissement des acteurs privés et ouvrent un créneau politique aux organisations professionnelles autonomes leur permettant de contribuer à la résolution des problèmes de coordination verticale et horizontale qui freinent actuellement la croissance de l'agro-industrie. L'approvisionnement adéquat des matières premières pour l'agro-industrie est essentiel pour augmenter la productivité et la concurrence dans les marchés où les chaînes de valeur agro-industrielles sont prédominantes, soulevant ainsi la nécessité de mettre à niveau les chaînes de valeur des entreprises agroalimentaires (Chapitre 4).

Le chapitre suivant aborde les conséquences et les opportunités d'approvisionnement des chaînes de valeur mondiales, régionales et locales et s'appuie sur cette analyse afin d'orienter la mise à niveau des chaînes de valeur.

4. Modernisation des chaînes de valeur

Stefano Ponte

4.1 Introduction

La transformation des matières premières agricoles en produits industriels ou en produits doté d'une plus grande valeur ajoutée, dépend de plus en plus de la capacité des entrepreneurs de l'Afrique subsaharienne à alimenter les chaînes de valeur locales, régionales et mondiales en produits conformes à des normes spécifiques, à des exigences en matière de volume et d'emballage, à des moments précis, en utilisant une logistique très précise et en respectant les délais de commercialisation imposés par les acheteurs. Si les transactions au comptant sont toujours courantes au sein des chaînes de valeur qui alimentent les circuits de consommation locaux et nationaux, au cours des deux dernières décennies beaucoup d'autres ont fini par être gérées par des revendeurs et des grandes marques industrielles dans les pays développés, ainsi que par des acteurs locaux et régionaux tels que les groupes de revente. Partout à travers le continent, sont apparus de nouveaux créneaux de modernisation grâce à la production à valeur ajoutée et/ou à la transformation des produits agroalimentaires ou agro-industriels, bien qu'au sein de certaines chaînes de valeur les acteurs soient soumis à la pression liée à la concurrence d'autres régions du monde en voie de développement et à la demande croissante ou aux prix en baisse appliqués par les revendeurs et les industriels des pays développés. Dans ce chapitre, nous étudierons dans quelles conditions, à quel niveau et à quel moment le fait de fournir des biens issus du secteur l'agroalimentaire et de l'agro-industrie à des chaînes de valeur aux niveaux local, régional et mondial est susceptible d'encourager la modernisation des pays africains.

Ce chapitre apporte donc des réponses aux questions clefs suivantes: a) De quels

débouchés les producteurs, courtiers et industriels de l'agroalimentaire africains peuvent-ils bénéficier dans le cadre de la fourniture de produits destinés aux chaînes de valeur nationales, régionales et mondiales ? Et à quelles menaces sont-ils confrontés ? b) En quoi consiste les possibilités de modernisation offertes à ces acteurs ? c) Quels types de stratégies de valeur peuvent être explorés au sein de chaînes de valeur spécifiques ? d) Que peut-on faire à l'échelle d'un pays pour accroître les bénéfices et minimiser les risques liés à la fourniture de produits à de telles chaînes de valeur ? Dans quelle mesure un cadre décisionnel stratégique public-privé constitue-t-il un facteur de soutien à de telles améliorations ?

4.2 Préparation du terrain en vue de la modernisation

Le terme de "chaîne de valeur" désigne l'ensemble des activités de valeur qu'exercent les entreprises, les exploitants agricoles et les ouvriers, de la conception d'un produit à son consommateur final et au-delà. Le fait d'alimenter des chaînes de valeur spécifiques offre des avantages qui peuvent s'avérer très différents en fonction de la façon dont ces chaînes sont régies, selon que les fournisseurs reçoivent ou non des intrants, bénéficient ou non d'une formation et de services auxiliaires dans le cadre de leurs engagements, et en fonction du marché final auquel ils apportent les denrées. Si le fait d'alimenter certaines chaînes de valeur d'envergure mondiale peut rapporter de coquettes sommes par rapport à des chaînes locales ou régionales, ces chaînes mondiales peuvent souvent s'avérer coûteuses en termes d'accroissement des risques et de la vulnérabilité.

De nombreux facteurs permettent de déterminer si une chaîne de valeur est locale, régionale ou mondiale²⁷ mais, en général, c'est une combinaison des facteurs suivants qui fait qu'une chaîne de valeur reste à l'échelle locale (ou passe de mondiale à locale):

- Les obstacles commerciaux classiques (barrières douanières, subventions existant dans les pays producteurs concurrents).
- Les normes, qui ont tendance à devenir plus strictes, plus nombreuses et toujours plus changeantes dans les pays dits riches (Gibbon *et al.*, 2010).
- La rentabilité plus grande par rapport aux risques inhérents aux marchés locaux.
- L'incapacité des acteurs locaux à répondre aux exigences des acheteurs internationaux en matière de volume, de logistique et de normes qualité.
- L'émergence de concurrents qui excluent un groupe d'acteurs (ou un pays) d'une chaîne de valeur.

Les exploitants agricoles, les courtiers et les industriels basés en Afrique sont sensés se moderniser lorsqu'ils acquièrent de nouvelles capacités ou améliorent les capacités existantes. Les vecteurs (uniques ou multiples) de modernisation revêtent les caractéristiques suivantes (Humphrey et Schmitz 2002; Ponte et Ewert 2009):

- (a) **Modernisation du produit:** passage à des produits plus sophistiqués dotés d'une valeur unitaire accrue, ou d'un contenu plus complexe, ou qui correspondent mieux aux normes produits.

27. Dans ce chapitre, sont considérées comme "mondiales" les chaînes de valeur qui sont axées sur l'exportation en dehors de l'Afrique, tandis que celles qui sont axées sur l'exportation vers des pays d'Afrique sont considérées comme "régionales" et que toutes les autres sont "locales", qu'elles alimentent une région d'un pays ou le pays entier.

- (b) **Modernisation des processus:** fait de parvenir à une meilleure transformation des intrants en rendements en réorganisant les activités de production, et/ou en améliorant les normes de gestion qualité, l'impact environnemental et l'aspect social des conditions de production.
- (c) **Modernisation fonctionnelle:** acquisition de nouvelles fonctions qui accroissent les compétences dans le cadre des activités et/ou améliorent la rentabilité (par exemple: passage de la production seule à la production suivie d'une transformation primaire).
- (d) **Modernisation multi-secteurs (ou multi-chaînes):** les compétences acquises au sein d'une fonction d'une chaîne sont utilisées pour un secteur / une chaîne différent(e).
- (e) **Autres formes de modernisation:** respect de la logistique et des délais d'exécution (délais de commercialisation), livraison toujours fiable et homogène des marchandises (un défi majeur dans le domaine des produits agroalimentaires), capacité à livrer de gros volumes (et à accentuer ainsi les économies d'échelle) – tout cela peut impliquer d'associer les types de modernisation mentionnés ci-dessus.

Aucun de ces vecteurs de modernisation n'est idéal – la réussite dépendra de la chaîne de valeur, de l'objectif stratégique de l'industrie concernée (et/ou du gouvernement), de la structure spécifique et des contingences inhérentes à une industrie donnée. De plus, lorsque le rendement d'une fonction particulière baisse ou que le fait d'exercer cette fonction devient trop risqué, les acteurs africains feraient mieux de revenir à des produits, processus ou fonctions plus simples (on appelle cela un "déclassement"; voir exemples au Chapitre 4.4).

Le fait d'alimenter des chaînes de valeur mondiales est susceptible de stimuler la modernisation, le transfert de technologie et la coopération public-privé dans le cadre du processus qui consiste à apprendre comment fournir des produits en respectant des caractéristiques strictes, surtout lorsque des normes d'importations rigoureuses sont nécessaires. Dans certains cas, les gains sont le résultat d'une valeur ajoutée plus grande ou d'une technologie plus avancée; dans d'autres, ils sont le fruit de l'augmentation des économies d'échelle ou de l'amélioration des compétences managériales et de la logistique. Un engagement mal conçu, l'absence de stratégies claires et les chocs extérieurs peuvent aboutir à des résultats négatifs. Le fait d'alimenter des chaînes de valeur locales ou régionales peut également permettre de dégager des bénéfices substantiels et encourager la modernisation – ce qui, en général, expose à moins de risques et rend moins vulnérable, mais aboutit à des courbes d'apprentissage moins accentuées et à des résultats plus limités.

Pour réussir la modernisation des chaînes de valeur, il ne suffit pas que les acteurs du secteur privé bénéficient d'un environnement commercial favorable; il faut également des créneaux précis qui soient liées à un produit ou à un type de produit particulier, à l'émergence de technologies particulières, à des modifications des règles de commerce international, ou à l'émergence de nouvelles niches. Ces créneaux sont souvent limités dans le temps: être le premier à s'adapter est un avantage non négligeable, et la possibilité de brusques modifications des exigences en termes de prix et/ou de qualité implique que les bénéfices peuvent être limités dans

le temps. La restructuration des chaînes de valeur peut également rapidement annuler des bénéfices antérieurs, tandis que les avantages acquis par certains intervenants peuvent être synonymes de pertes pour d'autres. Cela implique que la politique industrielle soit basée sur un système souple regroupant le secteur privé, les associations industrielles, les régulateurs et les acteurs de la société civile.

Bien que de nombreuses recherches portant sur les chaînes de valeur agroalimentaires et agro-industrielles soient actuellement en cours en Afrique, ce continent ne dispose pas encore de compétences suffisantes en vue de conduire une politique industrielle par le biais d'évaluations stratégiques permettant de savoir quels types de chaînes de valeur encouragent la modernisation et/ou permettent d'augmenter les gains des producteurs, des courtiers et des industriels, en fonction des pays. À partir des enseignements tirés de 10 études de cas menées sur les chaînes de valeur de l'agroalimentaire et de l'agro-industrie en Afrique, ce chapitre développe des propositions de politiques industrielles qui pourraient aider les pays africains à prendre une direction stratégique en vue de se moderniser via la chaîne de valeur.

4.3 Les différentes facettes des chaînes de valeur de l'agro-industrie

En Afrique, le fait de s'engager dans différentes chaînes de valeur agroalimentaires et agro-industrielles a abouti à des voies de développement très inégales (Gibbon et Ponte 2005). Dans certains cas, les acteurs de la chaîne de valeur ont abouti à une intégration accrue au sein de l'économie mondiale; dans d'autres, ils ont fini par avoir tendance à être encore plus marginalisés. Comme c'est le cas à l'échelle mondiale, la majorité des chaînes agroalimentaires africaines sont devenues, ces vingt dernières années, de plus en plus soumises aux exigences des consommateurs. Tout comme dans le secteur de la revente, les marques commerciales et industrielles internationales appartiennent à un nombre toujours plus faible de propriétaires; les intermédiaires sont de plus en plus aptes à régir les chaînes de valeur dans leur ensemble – en décidant qui fait quoi, quand et comment, et en fixant les normes en matière de prix, de volume, de modes opératoires et de qualité du produit. Ce processus a été accéléré par le démantèlement des monopoles d'exportation au sein des pays producteurs et par celui des accords internationaux concernant les marchandises.

Différents types d'entreprises intermédiaires règnent sur ces chaînes de valeur – revendeurs de vins, d'habillement ou de fruits et légumes frais; grandes marques commerciales qui traitent ou transforment le café et le cacao. Dans d'autres chaînes de valeur, comme les filières du coton et de la pêche, aucun groupe ne domine.

Dans les chaînes soumises aux exigences du consommateur, immédiatement en amont des entreprises intermédiaires (donc plus près du site de production), on trouve généralement d'autres acteurs puissants qui effectuent le travail quotidien de gouvernance de la chaîne pour les entreprises intermédiaires, et qui conservent des contacts relativement étroits avec les acteurs plus en amont dans la chaîne de valeur (Gibbon et Ponte 2005). Malheureusement, il n'existe aucune entreprise intermédiaire africaine au sein des chaînes mondiales de valeur de l'agroalimentaire, et il n'existe que quelques fournisseurs puissants. C'est pourquoi, au sein de nombreuses chaînes mondiales de valeur, la gouvernance est généralement hors de portée des

opérateurs basés en Afrique.

Les créneaux de modernisation sont également ciselés par les acteurs intervenant en aval (plus près du consommateur final). Cela signifie que les producteurs, courtiers et industriels africains qui alimentent les chaînes mondiales de valeur agissent en fonction de Conditions générales dictées en premier lieu par des marques agissant en tant que revendeurs et industriels dans les pays développés. D'un autre côté, la crise économique-financière mondiale qui dure depuis 2007 illustre, peut-être trop bien, à quel point le fait de se fier aux marchés d'envergure mondiale peut être encore plus risqué et rendre plus vulnérable. La crise a pourtant eu une conséquence bénéfique puisqu'elle a permis de réaliser qu'on dispose de créneaux alternatifs au sein des chaînes de valeur régionales et locales; là où les barrières d'entrée sont plus faibles, où les entreprises puissantes (s'il y en a) ont moins d'exigences et où les normes sont plus faciles à respecter. En effet, on n'accède pas à l'apprentissage et à la modernisation uniquement en faisant partie des chaînes mondiales de valeur: les chaînes de valeur locales et régionales offrent également des opportunités, surtout lorsque les capacités et le savoir-faire technique sont limités. À l'inverse, elles ne constituent pas forcément un tremplin vers les chaînes mondiales de valeur en raison des difficultés techniques et des normes draconiennes qu'il faut maîtriser. Cette étude suggère que les résultats issus de l'engagement dans une chaîne de valeur, et le type de modernisation qui en découle ne sont pas, a priori, de meilleure ou moins bonne qualité selon qu'on est dans une chaîne de valeur à l'échelle locale, régionale ou mondiale.

L'analyse de la chaîne de valeur contribue à l'élaboration de la politique industrielle

Pour réussir la modernisation des chaînes de valeur, il ne suffit pas que les acteurs du secteur privé bénéficient d'un environnement commercial favorable; il faut également des créneaux précis qui soient liés à un produit ou à un type de produit particulier, à l'émergence de technologies particulières, à des modifications des règles de commerce international, ou à l'émergence de nouvelles niches. Ces créneaux sont souvent limités dans le temps: être le premier à s'adapter est un avantage non négligeable, et la possibilité de brusques modifications des exigences en termes de prix et/ou de qualité implique que les bénéfices peuvent être limités dans le temps. La restructuration des chaînes de valeur peut également rapidement annuler des bénéfices antérieurs, tandis que les avantages acquis par certains intervenants peuvent être synonymes de pertes pour d'autres. Cela implique que la politique industrielle soit basée sur un système souple regroupant le secteur privé, les associations industrielles, les régulateurs et les acteurs de la société civile.

4.4 Dix études de cas des éléments de la chaîne de valeur

Sélection des études de cas

Dix chaînes de valeur ont été choisies pour être analysées: aussi bien des chaînes d'envergure essentiellement mondiale (pêche, produits Bio, fruits et légumes frais, ananas, coton/habillement), que des chaînes essentiellement locales (laitages,

manioc) et des chaînes de valeur aux caractéristiques tant mondiales que locales (ameublement, biocarburants, vin). Elles couvrent l'ensemble des principales catégories de production et de transformation d'agroaliments ou de fibres qu'on puisse trouver en Afrique: aliments frais (pêche, produits laitiers, fruits et légumes frais [FLF], ananas) et boissons (vin) à forte valeur ajoutée, cultures traditionnellement vouées à l'exportation (café, cacao), produits alimentaires de consommation courante (manioc) et produits agro-industriels (ameublement, biocarburants, coton/habillement). Le tableau 4.1 indique le principal axe de modernisation lié à chaque étude de cas, l'échelle géographique de la chaîne de valeur, les principales activités de transformation qui ont lieu en Afrique, et les principales sources d'information.

Chaîne de valeur	Pays étudié(s)	Axe de modernisation	Échelle géographique	Principales activités de transformation	Principale source de preuves
Poisson frais (Perche du Nil)	Ouganda, Tanzanie (Rép.-Unie de)	Conserver la fraîcheur, respecter les normes de sécurité des aliments	mondiale	levage des filets, mise dans la glace/congélation, emballage	Kadigi <i>et al.</i> (2007); Ponte <i>et al.</i> (2010); Ponte (2007)
Café et cacao Bio	Ouganda	Valorisation par la certification	mondiale	traitement primaire, séchage/triage	Bolwig <i>et al.</i> (2009); Gibbon <i>et al.</i> (2008)
Fruits et légumes frais	Kenya	Conserver la fraîcheur, préparations et emballages nouveaux	mondiale	nettoyage, découpe, pré-cuisson, emballage et pose de des codes-barres, préparations prêtes-à-cuire, stockage réfrigéré	Dolan et Humphrey (2000); Humphrey <i>et al.</i> (2004); Dolan et Sutherland (2003); McCulloch et Ota (2002)
Ananas frais	Ghana	Adaptation à la demande de nouvelles variétés	mondiale	triage, stockage réfrigéré; voire tranchage et emballage sous vide	Vagneron <i>et al.</i> (2009); Fold et Gough (2008); Whitfield (2009)
Produits laitiers	Kenya, Ouganda	Améliorer le stockage, la conservation et la distribution du lait frais	locale	stockage réfrigéré, pasteurisation, transformation en produits laitiers, emballage, traitement par Ultra Haute Température (UHT), stérilisation à bas coût	Bennett <i>et al.</i> (2006); Meridian Institute (2009); Birachi (2006); Aliguma et Nyoro (2007); Nyoro <i>et al.</i> (2007); Mbabazi (2005)

Table 4.1 continué...					
Chaîne de valeur	Pays étudié(s)	Axe de modernisation	Échelle géographique	Principales activités de transformation	Principale source de preuves
Manioc	Zambie	Nouveaux produits et systèmes de transformation, développement du marché	locale	stockage pour la vente du manioc non séché; pelage, râpage, trempage/fermentation puis séchage; transformation en farine; production de granulés de manioc séché; nourriture pour les animaux; amidon et édulcorants industriels	Chitundu <i>et al.</i> (2009); Meridian Institute (2009)
Ameublement	Afrique du Sud, Kenya	Respect des exigences de l'acheteur, utilisation de différentes essences	mondiale et locale	opérations de sciage, fabrication des meubles	Kaplinsky <i>et al.</i> (2002); Kaplinsky <i>et al.</i> (2003); Morris et Dunne (2004); Schneider (1999)
Biocarburants	Tanzanie (Rép.-Unie de)	Nouvelles technologies de fabrication, nouveaux produits	mondiale et locale	jusqu'ici: production d'huile végétale à partir de la plante; à l'avenir: production d'éthanol et de biocarburants	Martin <i>et al.</i> (2009); Dufey <i>et al.</i> (2007); van Eijck et Romijn (2008); Peters et Thielmann (2008)
Vin	Afrique du Sud	Valorisation par le biais de la création de marques et de cépages, amélioration des processus et technologies	mondiale et locale	processus de vinification, emballage, étiquetage	Ponte (2009); Ponte et Ewert (2009)
Coton/habillement	Zimbabwe, Tanzanie (Rép. unie de), Île Maurice	Gestion de la qualité et fourniture de la matière première (coton), fabrication de vêtements sous une marque propre (habillement)	mondiale	égrenage, filage, fabrication de produits textiles, fabrication de vêtements	Larsen (2008); Gibbon et Ponte (2005); Gibbon (2008)

Étude de cas n° 1: Répondre aux défis liés aux exigences en matière de sécurité alimentaire dans le cadre de la chaîne de valorisation de la perche du Nil (Ouganda et République-Unie de Tanzanie)

Au sein des marchés internationaux, la demande en produits issus de la pêche est élevée et croissante. Malgré le développement récent de l'aquaculture, les prises en baisse et la pression constante exercée sur plusieurs des principales réserves halieutiques impliquent des disponibilités limitées. En conséquence de quoi, la chaîne de valorisation de la pêche de poissons sauvages est extrêmement fragmentée et n'est pas clairement menée par un groupe d'acteurs précis. Si les marques agissant en tant que revendeurs et industriels établissent des paramètres importants pour la participation, elles ne sont pas aussi prépondérantes qu'au sein d'autres chaînes de valorisation telles que celles concernant les fruits et légumes frais et le café. Les industriels comme les pêcheurs des pays africains peuvent récolter des bénéfices substantiels, surtout lorsqu'ils ne sont pas soumis à la concurrence des flottes de pêche de l'Union européenne (UE) ou autres.

La pêche de la perche du Nil dans le Lac Victoria est, à ce titre, un bon exemple. Elle n'est vouée à l'exportation que depuis une période récente, les affaires sérieuses n'ayant débuté qu'au début des années 1990. Dans les années 80, les exportations de poissons depuis la République-Unie de Tanzanie et l'Ouganda se faisaient à l'échelle régionale (infra-continentale). Avant 1991, dans la région du Lac Victoria, la plus grande partie des activités de transformation du poisson étaient situées à Kisumu, au Kenya. Les usines kényanes envoyaient des camions réfrigérés remplis de glace vers les sites de débarquement en Ouganda et en République-Unie de Tanzanie, pour récupérer la matière première. À la fin des années 80 et au début des années 1990, des usines se sont montées en République-Unie de Tanzanie et en Ouganda. Au début, la Perche du Nil était exportée sous forme de filets, parfois éviscérée et sans tête – toujours surgelée. Des certificats d'hygiène étaient nécessaires pour l'exportation, mais les produits et les usines de transformation n'étaient jamais vraiment surveillés. C'est au début des années 1990 qu'on a commencé à exporter le poisson vers l'UE en le conservant au frais dans de la glace. Les exportations de poisson ont franchement augmenté au milieu des années 1990 puis, après une série d'interdictions de l'UE entre 1997 et 2000, au début des années 2000.

Le système de gestion de la qualité du poisson actuellement en place en Ouganda et en République-Unie de Tanzanie est le résultat d'un processus de modernisation qui s'est déroulé de la fin des années 1990 au début des années 2000, en réponse aux interdictions d'importation successives édictées par l'UE entre 1997 et 2000. En 1991, l'UE a promulgué la Directive 91/493 de la Commission européenne intitulée "Production et mise sur le marché de produits de la pêche destinés à la consommation humaine". Cette directive exigeait que soient mis en place des systèmes d'inspection et de contrôle afin de garantir la sécurité dans le cadre de la consommation humaine, tant dans les pays de l'UE que dans les pays souhaitant exporter vers l'UE. Parmi ces mesures on trouvait: le respect des "Bonnes Pratiques d'Hygiène" (BPH), des "Bonnes Pratiques de Fabrication" (BPF) et l'application des procédures HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Point)

concernant l'analyse des dangers et des points critiques pour leur maîtrise. Par ailleurs, les autorités compétentes des pays tiers devaient démontrer la mise en place de contrôles adéquats.

L'UE a désormais intégré ces directives au "Paquet hygiène", en vigueur depuis 2006. Les principaux points sont les suivants:

- a) Dans les pays tiers, les réglementations en matière de santé et d'hygiène doivent être au moins équivalentes à celles en vigueur au sein de l'UE.
- b) Ces pays doivent disposer d'autorités compétentes capables de garantir la mise en place effective de réglementations adéquates par le biais de systèmes d'inspection, de surveillance et de sanction.
- c) Les opérateurs du secteur doivent appliquer des pratiques spécifiques en matière de santé et d'hygiène dans le cadre de la pêche, de la manipulation, de la transformation et de l'emballage du poisson et des produits dérivés de la pêche; et recourir à un système de gestion des risques basé sur l'HACCP.

Lorsque les exportations de Perches du Nil ont commencé, et même après la promulgation, en 1991, des réglementations sanitaires européennes en matière de pêche; les usines de transformation d'Afrique de l'Est ne disposaient d'aucun plan HACCP opérationnel. Au cours de la période qui a précédé la menace de la "vache folle", l'UE n'appliquait pas les normes de sécurité alimentaire de manière stricte, et les pays tiers ont bénéficié d'une période de lancement. Il n'existait aucun système organisé d'inspection par les autorités compétentes. La première interdiction d'exporter a touché l'Afrique de l'Est en 1997, car les exemples de contamination bactérienne élevée étaient légion, y compris par la salmonelle pour certaines exportations de Perche du Nil provenant du Lac Victoria et destinées à l'Espagne et à l'Italie. L'interdiction ne concernait que ces deux pays. En 1997/98, une seconde interdiction a été décrétée pour sept mois car une épidémie de choléra se propageait dans les trois pays riverains du lac et au Mozambique. À cette occasion, l'UE a interdit les importations de poisson frais et imposé des tests obligatoires sur les poissons surgelés en provenance d'Afrique de l'Est. Ces mesures ont fini par être levées car elles n'étaient pas basées sur des preuves scientifiques mais sur la plainte de l'UE qui estimait que les autorités compétentes n'appliquaient pas de mesures suffisantes pour lutter contre l'épidémie de choléra.

La troisième interdiction d'exporter (qui a duré quatre mois en 2000), l'Ouganda se l'est, au départ, lui-même imposée. Elle était due au fait que des journaux locaux avaient signalé qu'un enfant ougandais était mort d'une intoxication alimentaire attribuée au poisson. L'intoxication avait été associée à la pratique illégale supposée qui consiste à déverser des pesticides dans le lac pour améliorer la pêche. L'instance ougandaise compétente à ce moment-là, l'Uganda National Bureau of Standards (UNBS [Office national ougandais de normalisation]), déclara qu'il ne pouvait garantir la sécurité en matière d'exportations de poisson et demanda à l'UE de lui accorder du temps pour résoudre le problème. Pourtant, l'UE a immédiatement appliqué sa propre interdiction d'importation étendue au Kenya et la République-Unie de Tanzanie – même si les allégations n'ont jamais été prouvées. Des missions successives, menées par l'UE pour évaluer l'état du contrôle et de la surveillance sanitaires dans les pays riverains, ont permis de déceler un certain

nombre de problèmes au sein du système de réglementation alors en vigueur (Ponte 2007).

Les réponses apportées à ces questions épineuses

Les interdictions d'importations énoncées par l'UE ont eu des répercussions à grande échelle. En plus de la réduction des exportations de poissons et de la perte de revenus, des répercussions négatives ont touché des acteurs du secteur de la pêche, en particulier les industriels chargés de la transformation et les fournisseurs de services connexes (emballage, transport, etc.). Suite à ces interdictions, plusieurs usines ont dû fermer et les autres tournaient à bas régime. Dans le même temps, les interdictions et le compte-rendu des missions de l'UE ont abouti à la simplification des systèmes de réglementation et d'inspection, à la révision des procédures, directives, systèmes de surveillance et d'inspection liés à la sécurité alimentaire. Au niveau des usines, une assistance a été proposée pour la mise en œuvre de systèmes d'HACCP et de gestion de la qualité. Grâce au soutien de donateurs, plusieurs sites ont été modernisés pour permettre l'exportation des produits de la pêche. Un laboratoire privé, détenteur d'une accréditation internationale, s'est installé en Ouganda; ce qui évitait d'avoir à envoyer en Europe les échantillons à tester. Enfin, des efforts ont été fournis au niveau régional en vue d'harmoniser les procédures de traitement à appliquer dans les pays riverains du Lac Victoria.

Cela n'a pas été sans conséquences financières pour les industriels du secteur qui devaient respecter de nouvelles exigences en matière de sécurité des aliments. Le respect des BPF, des BPH et des procédures HACCP impliquait de modifier l'implantation des usines, d'élaborer de nouvelles procédures, de former du personnel et des équipes chargées du contrôle qualité. Malgré tout, il est communément admis que ces interdictions ont donné l'impulsion nécessaire à un important processus de modernisation du secteur.

L'interdiction a finalement été levée en 2000 suite à la mise en place, par les autorités compétentes, de procédures opérationnelles standard, complètes; des procédures qui permirent d'aboutir à plus de transparence et de mettre en place des systèmes de contrôle documentaire. Ces modifications ont été entreprises en étroite collaboration avec les acteurs du secteur, surtout en Ouganda et en République-Unie de Tanzanie. Plus tard, la même année, la République-Unie de Tanzanie figurait de nouveau dans la liste de l'UE autorisant les importations depuis un pays tiers sans permission spéciale; même chose pour l'Ouganda en 2001.

En 2006, l'UE a de nouveau pratiqué des inspections qui ont permis de mettre en lumière: la nécessité d'un ajustement des réglementations et des procédures opérationnelles standard; le manque de procédures de contrôle, en amont, en matière de sécurité alimentaire dans la région située autour du lac (Ouganda); et la nécessité de limiter à quelques emplacement homologués les sites de débarquement des produits destinés à l'exportation (République-Unie de Tanzanie). Le niveau actuel de traçabilité dans une zone donnée (le groupe d'îles où le bateau transporteur effectue une campagne de pêche) est considéré comme suffisant. Si l'on compare aux inspections précédentes, la gravité et l'inquiétude engendrées par les problèmes détectés sont moins immédiates; même si le fait de ne pas les résoudre

pourrait créer des difficultés. Les difficultés rencontrées sur les bateaux de pêche en matière de surgélation, de manipulation des produits et de qualité de la glace; constituent toujours un problème latent pour les bateaux de transport. Étant donné que la pêche a lieu la nuit et que les prises sont généralement collectées par le bateau-collecteur quelques heures plus tard, la fraîcheur n'est pas mise à mal dans les premières heures suivant la prise du poisson. Quoi qu'il en soit, cela peut être résolu sans dépenses excessives (en emmenant des caisses lavables dans le bateau de pêche).

Malgré ces difficultés, il semble que l'industrie liée à la pêche de la Perche du Nil en Afrique de l'Est ait, dans une large mesure, "résolu" les problèmes de sécurité alimentaire et de respect des normes et procédures européennes d'importation. Pour que les gens vivant autour du lac puissent conserver leurs moyens de subsistance, la question cruciale est désormais la gestion durable des réserves halieutiques: un domaine où il reste beaucoup à faire. La forte demande et les prix avantageux à l'export n'incitent pas à engager des débats pour savoir comment limiter la quantité de poissons pêchés dans le lac. Par contre, certaines caractéristiques de la demande ont changé (la demande de petits filets a baissé) et des signes indiquent que les réserves halieutiques pourraient avoir atteint un point critique; ce qui encourage à tenir plus sérieusement compte de la gestion durable de la pêche dans la région.

Les perspectives du secteur: gestion de l'aspect durable, des réserves halieutiques et de l'activité de pêche

Depuis la fin des années 80, le fort taux de croissance des exportations de poissons pêchés dans le Lac Victoria s'est accompagné d'un certain nombre de problèmes liés au développement durable des ressources de base. Ces problèmes sont les suivants: a) surpêche et épuisement des ressources; b) perte de biodiversité en raison de l'introduction d'espèces exotiques; c) pollution des effluents à cause des usines de transformation du poisson et autres industries; d) dégradation des écosystèmes côtiers et; e) mauvaise gestion des ressources à cause des différences en matière de normes environnementales dans les états riverains.

Ces dernières années, la biodiversité a repris le dessus et la jacinthe d'eau est moins envahissante tout au long des côtes; ce qui signifie que la plupart des débats liés au développement durable sont axés sur la façon dont on peut éviter l'épuisement des ressources et sur la mise en place effective de normes de gestion de la pêche, désormais harmonisées au niveau régional. L'urgence de la situation a été souligné grâce à une étude récente qui visait à évaluer les modifications biologiques des réserves halieutiques du Lac Victoria; étude qui suggère que "les réserves de Perche du Nil subissent de terribles pressions et l'activité pêche a peut être atteint voire dépassé les limites acceptables" (Organisation des pêcheries du Lac Victoria 2007). Cela signifie que la gestion de la pêche, telle qu'elle est pratiquée actuellement, ne peut contrecarrer les problèmes de développement durable et que les revenus issus de la modernisation sont menacés.

De nombreuses règles ont été adoptées dans la zone entourant le lac afin de réguler la pêche. Cependant, jusqu'à une période récente, ces règles étaient mises

en œuvre de façon sporadique et spectaculaire; à grand renfort d'arrestations et d'opérations de type militaire aboutissant à la confiscation et à la destruction des équipements illégaux. Les patrouilles aquatiques étaient pour ainsi dire inexistantes et l'interdiction de commercialiser les poissons n'ayant pas la taille réglementaire était rarement respectée. Pourtant, deux évolutions récentes ont modifié cet état de fait. Tout d'abord, début 2007, la mise en place, dans les usines de préparation à l'exportation, d'un système d'auto-surveillance de la taille minimale des poissons et, deuxièmement, l'installation d'Unités de gestion des plages autour du lac.

Depuis la fin 2007, un système d'auto-surveillance spécifique a été mis en place en Ouganda et en Tanzanie en vue d'interdire la transformation des poissons n'ayant pas atteint la taille minimale. Le Kenya avait formellement accepté d'intégrer ce système, mais les troubles qui ont touché le pays fin 2007 et début 2008 ont retardé la mise en place effective. Le processus a été initié par l'Uganda Fish Processors et Exporters Association (UFPEA [Association des industriels ougandais exportateurs de poisson]) en septembre 2007, à la suite d'une série de réunions dont une réunion extraordinaire qui regroupait l'ensemble des membres en vue de prendre des décisions à ce sujet. Le même système a été adopté par la République-Unie de Tanzanie en octobre 2007.

Globalement, cette association d'industriels ougandais a commencé par mettre en place une équipe d'inspecteurs indépendants, financée par les industriels eux-mêmes et chargée de surveiller la taille des poissons utilisés dans les usines de transformation (toutes les usines sont membres de l'association). Les sanctions sont appliquées par l'autorité compétente, pas par les équipes d'inspecteurs privés, dans l'optique d'aboutir à une meilleure compréhension entre l'association d'industriels et les autorités compétentes en matière de pêche. En cas de non-respect des règles (le seuil de tolérance variant de 3 à 5 % selon les pays), le premier degré de sanction consiste à fermer l'usine pendant une semaine; le deuxième degré consiste à fermer pendant un mois et le troisième degré consiste en une interdiction de trois mois.

En Ouganda (depuis février 2008), seules quelques infractions du premier degré ont été commises; en Tanzanie, quatre fermetures d'usine ont été exigées, dont deux pour le même site (depuis mai 2008). Au Kenya, le système d'auto-surveillance mis en place ne fonctionne pas encore de façon efficace. Si l'on est cynique, on peut imaginer que des moyens de contourner les inspections ont pu être mis au point au niveau des usines; pourtant, en observant et en s'entretenant avec les personnes travaillant dans les sites de débarquement ainsi qu'avec les industriels, on peut considérer que seule une faible quantité de poisson n'ayant pas la taille légale est débarquée. De ce point de vue, l'initiative peut être considérée comme une réussite.

Cependant, le fait que les poissons n'ayant pas la taille minimale ne soient pas acceptés, par les usines de transformation pour l'exportation situées en Tanzanie et en Ouganda, ne signifie pas que de tels poissons ne soient pas capturés. Des articles de presse et l'observation directe des activités de pêche pratiquées sur le lac, suggèrent que des poissons n'ayant pas la taille requise sont débarqués en d'autres lieux et se retrouvent sur les marchés locaux et régionaux (plus spécialement en République démocratique du Congo (RDC) et au Soudan), mais à des prix inférieurs

à ceux des poissons exportés vers les marchés de l'UE. Cela signifie que non seulement les ressources sont toujours exposées au risque de surexploitation, mais qu'en plus les économies locales ougandaises et tanzaniennes bénéficient de mois de répercussions positives. Dans les zones frontalières, d'autres signes assez clairs montrent que des poissons n'ayant pas la taille requise arrivent au Kenya (où l'interdiction par auto-surveillance n'est pas efficace) d'où ils sont exportés par des canaux d'exportation légaux (Ponte *et al.* 2010).

Mais il est beaucoup plus difficile d'empêcher les gens de pêcher dans le lac des poissons n'ayant pas la taille requise car entrent en jeu: les équipements utilisés dans les pêcheries spécialisées en Perche du Nil, le coût et les primes liés à l'utilisation d'équipements alternatifs, les modalités de gestion de la pêche et les modèles de surveillance qui sont pourtant plus favorables à une modification des comportements en faveur de l'aspect durable. Cela implique également de surveiller efficacement le commerce local et régional lié aux poissons.

Enseignements tirés:

- 1) Les défis imposés par la réglementation européenne, plus stricte en matière de sécurité des aliments, ont permis de moderniser les usines de transformation et la gestion de la qualité tout au long de la chaîne de valorisation; du débarquement des marchandises à l'exportation.
- 2) Sans la coopération des secteurs public et privé et sans un consensus industriel fort, ces défis n'auraient pas pu être relevés.
- 3) Il se peut que la réussite de ce secteur porte en elle les graines de sa propre destruction: les réserves halieutiques et les prises ont atteint des niveaux très bas, ce qui menace la pérennité du secteur – bon nombre d'initiatives privé-public tentent de restaurer la gestion de la pêche dans ce lac.

Étude de cas n° 2: la modernisation par le biais d'une valorisation tournée vers les petits exploitants, avec certification bio du café et du cacao (Ouganda)²⁸

Ces quinze dernières années, le marché des produits agricoles biologiques s'est rapidement développé. En Europe, par exemple, les ventes de produits bio représentaient 21,6 milliards de dollars des É-U. en 2007; soit 2,5 % de l'ensemble des ventes de produits alimentaires en valeur. Encouragés par la demande croissante de produits bio tropicaux et de produits bio (approvisionnement toute l'année) des pays tempérés, des militants écologistes, des ONG et certains donateurs ont plaidé pour la mise en place, au sein de certains pays africains, d'une production biologique destinée à l'exportation.

Pour beaucoup de ces produits, les acteurs africains participaient déjà aux chaînes de valorisation non-bio de leur secteur. Cependant, mettre en place une variante bio de ces chaînes de valorisation impliquait d'obtenir les certifications nécessaires et (parfois) de modifier les pratiques agricoles. En termes d'analyse de la chaîne de valorisation, c'est un exemple de modernisation au sein d'une chaîne

28. Cette étude de cas est basée sur le travail de Bolwig *et al.* (2009) et de Gibbon *et al.* (2008)

de valorisation existante; de telles modernisations se font en intégrant de nouvelles qualités de produits (bio) et en modifiant les processus qui ont donné le jour à ces qualités. En d'autres termes, les produits tout autant que les processus sont modernisés.

Heureusement, au sein des chaînes de valorisation bio africaines, les producteurs peuvent toujours s'attendre à recevoir des primes pour des produits dotés de qualités équivalentes – ce qui n'est pas forcément le cas, par exemple, dans le cadre d'autres certifications de type "durable" (telles que les bananes du label Rainforest Alliance, du café certifié Utz, du poisson certifié Marine Stewardship Council, etc.). Cependant, si le produit est vendu plus cher dans le cadre de ces chaînes de valorisation, cela n'implique pas forcément un profit net plus élevé en raison des répercussions inhérentes à des coûts du travail plus élevés et à des rendements plus faibles.

En Afrique tropicale, l'Ouganda est l'un des deux premiers exportateurs, en valeur, de produits certifiés bio (l'autre étant le Kenya). Il fut l'un des pionniers des chaînes de valorisation bio grâce à un mouvement local favorable au bio et au soutien des donateurs. En 2006, il y avait entre 20 et 25 exportateurs certifiés bio, alors que l'ensemble des exportations de produits bio atteignaient presque 7 millions de dollars par an. Les exportations de produits bio étaient dominées par les cultures de rente, café en tête, et essentiellement destinées au marché européen. À quelques rares exceptions près, toutes les opérations d'exportation de produits bio étaient organisées autour d'exploitations agricoles sous contrat. La plupart de ces exploitations étaient soutenues, à divers degrés, par un ou plusieurs donateurs; le rôle de l'État étant limité, voire inexistant, en matière de facilitation.

Une série d'études récentes, menées par une équipe de chercheurs de l'Institut danois d'études internationales (IDEL), avait pour objet de comparer les systèmes d'exploitation agricoles conventionnels et biologiques pour la production du café et du cacao en Ouganda (Bolwig *et al.* (2009); Gibbon *et al.* 2008). Il a été montré que, dans les deux cas, le revenu net augmente de façon significative (de 100 % pour le café et de 82 % pour le cacao) suite à la certification bio (les répercussions des seules pratiques bio sont plus modestes). Ces études de cas montrent que l'agriculture bio a des répercussions positives sur les moyens de subsistance des foyers participants. Ainsi, non seulement la certification bio apporte une valeur ajoutée aux agriculteurs; mais, en plus, elle accroît les revenus nets et permet aux petits exploitants de conserver leur accès au marché.

La question connexe, politiquement intéressante, est de savoir si ces répercussions sont uniquement liées aux exploitations agricoles sous contrat. Cela parce que, en Afrique, de nombreux systèmes certifiés bio sont basés sur des exploitations agricoles sous contrat organisées autour de fermes à vocation commerciale et/ou de grands exportateurs. Les hommes politiques et les universitaires s'intéressent actuellement à l'exploitation agricole sous contrat car un problème les inquiète: les petits exploitants agricoles africains sont progressivement exclus des chaînes de valorisation plus rémunératrices; que celles-ci concernent des produits agricoles destinés à l'exportation ou des produits de plus grande valeur vendus sur les marchés intérieurs. On suppose que cette tendance est due à la baisse des investissements

publics en matière d'infrastructures et d'extension; ainsi qu'à un échec du secteur privé en matière d'intrants et, parfois, de production. Il semblerait que l'exploitation agricole sous contrat puisse constituer une solution à de tels problèmes puisqu'elle accroît les économies d'échelle, réduisant ainsi les coûts liés aux transactions avec les courtiers privés. D'un autre côté, un certain nombre de réserves ont été faites quant aux bénéfices que pourraient engranger les petits exploitants sous contrat; la question se pose en effet de savoir si les participants sont susceptibles de retirer des revenus selon les modalités de l'exploitation agricole sous contrat.

Les études de l'IDEI montrent que les systèmes d'exploitation agricoles bio sous contrat et certifiés ont des répercussions bénéfiques en termes de revenus pour les petits exploitants; un aspect non négligeable dans le cadre de l'évaluation de l'agriculture biologique et de l'exploitation agricole sous contrat considérées comme des solutions éventuelles aux problèmes bien connus que sont la stagnation et le déclin de l'agriculture en Afrique. Ce faisant, elles prennent en compte le problème de la sélection non aléatoire au schéma. Cela implique de vérifier si d'éventuelles différences de revenus constatées entre des participants et des non-participants reflètent des disparités en termes de dotations en facteurs ou de capacité, entre les agriculteurs; ou si ces différences ne sont qu'une répercussion de leur participation. Dans le reste de ce chapitre, notre attention se focalisera sur l'un de ces schémas – le système Kawacom Sipi pour le café Arabica bio (ci-après "schéma Sipi bio).

Le schéma Sipi bio

Le nombre de petits producteurs étant estimé à 350 000, le café est un élément essentiel de l'économie rurale en Ouganda. En Ouganda, depuis la fin des années 1960, le café est le produit d'exportation le plus important. L'Ouganda produit des cafés Robusta et Arabica léger, et un peu d'Arabica corsé; l'Arabica représente environ 20 % des exportations de café. La qualité est un facteur essentiel en matière de concurrence sur le marché international de l'Arabica léger. En termes de qualité, les caractéristiques négatives les plus importantes pour un grain de café sont les défauts physiques et les défauts gustatifs (goût inadéquat), essentiellement imputables au traitement et à la manipulation du produit. La qualité du café ougandais s'est rapidement détériorée au cours des premières années qui ont suivi la libéralisation du secteur, au début des années 1990; les exportateurs se sont alors bousculés pour récupérer des parts de marché par le biais de pratiques d'achat agressives comme, entre autres, l'achat de grains pas assez mûrs ou mal traités. Des pratiques similaires ont été observées au cours des campagnes 2005 et 2006, lorsque les prix à l'exportation ont augmenté après une période de déclin de la production, provoquant une ruée vers le café.

Depuis la fin des années 1990, certains exportateurs ougandais ont expérimenté des modèles alternatifs d'achat du café, par le biais du marché ouvert prédominant qui repose sur une série d'intermédiaires. Sont alors apparus des schémas impliquant bien souvent la certification auprès de divers labels durables (bio, Utz Kapeh, Fair Trade et labels propres), mais offrant également la possibilité de différencier les produits selon de nouveaux critères tels que la qualité du grain ou l'origine géographique. Ces systèmes ont été mis en place essentiellement pour protéger les

marges commerciales pendant la crise du café. Il existait un soutien des donateurs, ce qui facilité les choses. Si ces schémas ressemblent à bien des égards à l'exploitation agricole sous contrat, ils présentent parfois une faible implication des acheteurs comme des exploitants. Le système Kawacom Sipi pour le café Arabica bio est l'un des plus importants et il a été mis sur pied très tôt.

Le système Sipi est géré par Kawacom (Ouganda) Ltd, une filiale du négociant international en produits Ecom Agroindustrial Corporation. Kawacom est l'un des plus grands exportateurs de café traditionnel depuis l'Ouganda, et l'un des plus importants exportateurs de café bio. Le système est situé sur les pentes nord du Mont Elgon, dans le district de Kapchorwa, à l'est de l'Ouganda. En 2005, le projet regroupait 3870 exploitants bio, la plupart ayant été référencés et ayant obtenu la certification en 2000/2001. Le référencement est gratuit pour les exploitants, c'est pourquoi 62 % de l'ensemble des foyers de la région sont inscrits. La certification bio est conforme aussi bien aux normes européennes (UE) qu'américaines (EU) et elle est prise en charge par Kawacom. Un système de certification propre au groupe est utilisé; il est basé sur un Système de contrôle interne (SCI) élaboré. Le SCI repose essentiellement sur une inspection annuelle ou semestrielle des exploitations, entreprise par des agents de terrain salariés de l'entreprise et embauchés dans la région. Au cours des inspections, l'agent de terrain donne des conseils techniques et contrôle les performances de chaque exploitant en vérifiant si les normes bio ainsi que d'autres caractéristiques du projet sont bien respectées.

Les agriculteurs adhérents au projet doivent suivre certaines procédures de production et de traitement sur le lieu même d'exploitation; la plupart sont mentionnées dans le contrat fourni par Kawacom à chaque exploitant au moment de son inscription. Ces pratiques sont les garantes de la conformité par rapport aux normes bio ou autres; normes connues pour leurs effets bénéfiques sur les qualités physiques des grains de café: taille, teneur en eau, apparence et arôme. De plus, les conseils techniques délivrés améliorent les pratiques agricoles – surtout mais pas uniquement en bio – susceptibles d'accroître le rendement par unité de surface.

Le café est acheté par Kawacom à des points de collecte précis, puis stocké en vue d'être transporté ultérieurement à Kampala où il sera à nouveau traité et trié avant l'exportation. L'exploitant est réglé en liquide au moment de la livraison. Kawacom achète tout le café mis en vente par ses exploitants bio au moment de la saison des ventes; quel que soit le volume des commandes de café bio. Tout le café bio excédentaire est vendu comme du café traditionnel. Les prix sont communiqués chaque jour par téléphone portable grâce au réseau d'agents de terrain et d'exploitants-référents. Kawacom est contractuellement obligé de régler un supplément "bio" si le café est de "qualité convenable". Le montant de ce supplément n'est pas précisé, et aucune négociation directe n'a eu lieu en matière de prix entre Kawacom et les exploitants. En 2005, Kawacom a ajouté un supplément d'environ 300 Schillings ougandais (env. 0,08 €), achetant le café à un prix supérieur de 15 % à celui habituellement pratiqué dans la région du Mont Elgon. Ce supplément est le reflet du bonus obtenu grâce aux exportations de café bio, à la meilleure qualité du café bio et à la concurrence tarifaire avec les autres négociants travaillant dans la zone du projet.

Pour résumer, Kawacom emploie divers moyens pour permettre et inciter les cultivateurs à respecter ses normes bio et qualité, à savoir: inspections régulières des exploitations, formations en groupes et conseils personnalisés, achat d'intrants (à une échelle très réduite), politique de rejet du café ne correspondant pas aux normes et suspecté de ne pas faire partie du système, prix d'achat plus élevé, et procédure destinée à exclure du projet les exploitants qui, régulièrement ou de façon grossière, ne respectent pas les normes et règles inhérentes au projet.

Enseignements tirés:

- 1) Être un pionnier est un avantage non négligeable pour donner de la crédibilité à un pays qui intègre de nouvelles chaînes de valorisation, ou des chaînes de valorisation au sein desquelles la définition du produit est variable.
- 2) Un tel avantage peut être obtenu sans attendre que les instances gouvernementales apportent (sans précipitation) leur soutien; à cet égard, le soutien de donateurs ciblés peut faire la différence.
- 3) En Ouganda, les exploitants de café et cacao bio certifiés bénéficient d'une meilleure rentabilité que des exploitants non-bio comparables, même lorsque la dotation en facteurs et les biais d'auto-sélection sont maîtrisés; la meilleure rentabilité dont bénéficient les exploitants bio certifiés par rapport aux non-certifiés dépend de l'organisation de la production bio certifiée dans le cadre des systèmes d'exploitation agricole sous contrat.
- 4) Ce sont les caractéristiques spécifiques de ce schéma, et non l'exploitation agricole sous contrat au sens large, qui peuvent entraîner la modernisation; autrement dit, améliorer le bien-être des petits exploitants.

Étude de cas n° 3: les répercussions complexes de la participation à une chaîne de valorisation et de sa modernisation sur l'industrie des fruits et légumes frais (Kenya)

La chaîne de valorisation des Fruits et Légumes Frais (FLF) qui relie le Kenya à l'Europe (et plus particulièrement au Royaume-Uni) est probablement celle qui a été le plus minutieusement analysée dans la littérature consacrée au continent africain. Cette donc au sein de cette chaîne de valorisation que l'évaluation de la modernisation est la plus aboutie. L'industrie horticole kényane est généralement considérée comme une réussite – car elle a su élaborer des infrastructures perfectionnées en matière d'agriculture et de transformation, mettre au point un excellent soutien logistique, générer un grand nombre d'emplois dans les usines de transformation et faire augmenter les revenus des producteurs. Cette brève présentation de son développement et de ses résultats vise à mettre en lumière les conditions d'un tel succès et les sources potentielles de vulnérabilité.

Ces vingt dernières années, les exportations de produits horticoles ont bénéficié d'une forte croissance. Les importations de légumes vers l'UE ont augmenté de façon drastique dans les années 1990. Une grande partie de ces importations venaient d'Afrique, le Kenya représentant quasiment la moitié de l'ensemble des exportations depuis le continent vers l'UE en 1999. Si, jusque dans les années 80, une grande partie de ces exportations consistait en des "légumes asiatiques" et était

destinée aux marchés de gros; à la fin des années 1990, le Kenya produisait environ 75 produits horticoles sous forme de “produits non transformés” mais également pré-emballés et précuits – la majeure partie de ces produits étant désormais achetée par un petit nombre de chaînes de commerces alimentaires. Si, au départ, la production des légumes destinés à l'exportation était assurée par de petits exploitants; à la fin des années 1990, environ 40 % des produits destinés à l'exportation étaient issus de grandes exploitations à vocation commerciale et/ou d'exploitations appartenant aux exportateurs, en raison d'exigences toujours plus précises en matière de qualité et de sécurité alimentaire (Dolan et Humphrey 2000; Gibbon et Ponte 2005).

Pour pouvoir répondre à ces demandes et en raison de la nature périssable des légumes frais, l'industrie kényane des FFLF dut moderniser de façon substantielle ses capacités de transformation, notamment les installations post-récoltes, les infrastructures de transport, et acquérir des compétences approfondies en gestion et commercialisation. Elle a également mis au point des dispositifs élaborés d'emballage, développé ses gammes de produits et fait en sorte de se conformer à un nombre croissant de normes, labels et codes (tels que GlobalGAP et l'Ethical Trade Initiative (ETI [Initiative pour un commerce éthique])). Dans l'ensemble, cela s'est produit sans aide ni/ou intervention gouvernementale(s) (certains déclarent même que cela s'est produit justement parce qu'il n'y a pas eu d'intervention gouvernementale).

Les répercussions de la modernisation

Une série d'études consacrées à l'horticulture kényane destinée à l'exportation (Dolan et Humphrey 2000; Dolan et Sutherland 2003; Humphrey *et al.* 2004; McCulloch et Ota 2002) fournit une image précise des répercussions de la modernisation de cette chaîne de valorisation sur les foyers ruraux et urbains. Les résultats abrégés indiquent que, concernant l'emploi au niveau de la production, un glissement s'est opéré puisque les petits exploitants ont laissé la place à des salariés d'exploitations de grande envergure – il n'est pas sûr que le solde global ait été exprimé en nombres d'emplois. De plus, dans les grandes exploitations, bon nombre de salariés sont des femmes ne possédant aucune terre et n'ayant que peu d'autres possibilités de gagner leur vie. Au niveau des activités de transformation, les emplois ont augmenté dans les usines des zones urbaines, principalement chez les jeunes, les femmes seules et les travailleurs issus de foyers à revenus relativement faibles. Tant au niveau de la production que de la transformation, les chiffres de l'emploi se sont améliorés suite à l'application du code de l'ETI; la santé des salariés fait l'objet d'une plus grande attention, surtout en ce qui concerne la manipulation et l'utilisation des pesticides; les nouveaux emplois bénéficient surtout aux non diplômés; et le personnel aussi bien temporaire que permanent bénéficie de certains avantages (nourriture, transports, soins médicaux voire logement). D'autres avantages sont réservés aux employés permanents (retraite, congés annuels, congés maternité et congés maladie).

On a également constaté des répercussions sur les revenus et les moyens de subsistance: les foyers travaillant dans le secteur de l'horticulture destinée à l'exportation vivent mieux que les autres, aussi bien dans les zones rurales qu'urbaines. Dans les zones rurales, les petits exploitants travaillant comme sous-traitants contractuels pour de grandes exploitations bénéficient de revenus plus élevés, d'un

accès au crédit et de services étendus grâce aux exportateurs; alors que les petits exploitants qui ne travaillent pas dans l'horticulture doivent faire face à de plus grandes difficultés. Cependant on ne peut clairement déterminer si l'augmentation des revenus des foyers travaillant dans l'horticulture est le résultat de leur participation à la chaîne de valorisation ou si leur participation est le résultat d'une embellie qui leur a permis d'intégrer le système; toujours est-il que les petits exploitants doivent toujours franchir de multiples obstacles avant d'intégrer le secteur horticole. Par ailleurs, dans les zones urbaines, le revenu médian équivalent par adulte des foyers au sein desquels des individus travaillent dans les usines de transformation, est plus élevé que celui des foyers où personne ne travaille dans ce secteur. Bien que les revenus aient tendance à fluctuer en raison de la saisonnalité de la demande de main d'œuvre et de l'importance du travail temporaire; les foyers souffrent moins du manque d'aliments car ils passent des travaux hors transformation au travail dans les usines de transformation.

Dans ce secteur, les facteurs de vulnérabilité incluent l'extrême dépendance de la plupart des employés par rapport aux revenus issus des emplois dans l'horticulture, surtout chez les ouvriers des usines de transformation; dépendance associée à l'insécurité de l'emploi, temporaire la plupart du temps, surtout chez les femmes. De plus, les promotions et les possibilités de formation complémentaires sont rares, les horaires de travail varient selon la saison et la demande, et le statut des petits exploitants agricoles exclus de la chaîne de valorisation reste flou.

Enseignements tirés:

- 1) La modernisation de la chaîne de valorisation de l'industrie des FLF a eu différentes répercussions sur divers intervenants – avec, cependant, des effets bénéfiques nets sur le bien-être et l'emploi; même s'ils s'accompagnent de risques accrus et d'une plus grande vulnérabilité.
- 2) La menace que constitue la baisse des prix, les défis au niveau logistique et qualité; tout cela a donné l'impulsion et abouti à des systèmes de production et d'emballage plus efficaces, pour des produits de meilleure qualité.
- 3) Dans le même temps, cela s'est traduit par une accentuation de la précarité du travail; pourtant ces emplois sont de meilleure qualité que ceux proposés dans les mêmes zones à des gens ayant les mêmes compétences.
- 4) Une telle modernisation a été stimulée surtout par les "enseignements tirés des relations avec les acheteurs d'envergure mondiale", plutôt que par les systèmes d'extension nationale et de recherche en agriculture ou aux innovations technologiques créées localement.
- 5) Les gouvernements sont très peu, voire pas du tout, intervenus dans ce processus

Étude de cas n° 4: Répondre aux préférences des nouveaux consommateurs à travers la chaîne de valeur de l'ananas frais (Ghana)

La production et l'exportation d'ananas ont augmenté de façon significative au cours des dernières décennies. De 1960 à 2005, la production mondiale a quadruplé, passant de 4 à 16 millions de tonnes (Vagneron *et al.* 2009, p. 437). Les ananas

peuvent être exportés frais ou transformés. En 2005, le marché de l'ananas frais représentait 26 % du marché total en volume, et les importations à l'intérieur de l'UE et des États-Unis ont plus que doublé entre 1999 et 2007 (*ibid.*). Les exportations costaricaines vers les États-Unis ont augmenté rapidement à partir du milieu des années 1990, mais jusqu'à la fin des années 1990, les importations à l'intérieur de l'UE étaient dominées par la Côte d'Ivoire. Au cours des 10 dernières années, une grande partie de la demande croissante en Europe a été satisfaite par le Costa Rica, alors que les exportations ivoiriennes déclinaient et que celles du Ghana augmentaient (Fold et Gough, 2008).

La plupart des évolutions de ces modèles commerciaux sont liées aux actions d'un petit nombre de corporations multinationales impliquées dans la production et le marketing de marque, et notamment Fresh Del Monte Produce. En 1993, Del Monte a obtenu un brevet sur une variété d'ananas appelée CO-2, renommée ensuite MD2. Cette corporation a étendu la production de cette variété au Costa Rica, puis a commencé sa commercialisation aux États-Unis sous le nom de "gold extra sweet" (*ibid.*). À l'expiration du brevet en 2003, d'autres entreprises majeures spécialisées en fruits ont également commencé à produire la variété MD2 et à la commercialiser de manière agressive aux États-Unis. Une fois le marché américain saturé, elles ont ciblé le marché de l'UE. Le goût du MD2 est plus doux que celui du Smooth Cayenne (la variété traditionnelle exportée d'Afrique de l'Ouest), sa couleur est plus dorée, il est plus petit (le rendant idéal pour un repas familial, sans laisser de restes), et il est plus rond (permettant donc des tranches de taille égale). Il se conserve également plus longtemps.

La chaîne de valeur de l'ananas est une chaîne fortement pilotée, contrôlée par des producteurs de corporations multinationales et dans une moindre mesure par des détaillants. Les producteurs des corporations multinationales exercent un haut niveau de contrôle sur presque l'intégralité de la chaîne de valeur: a) ils ont défini la qualité produit à travers l'innovation variétale; b) ils contrôlent la production grâce à l'établissement de leurs propres fermes commerciales; c) ils tirent profit de leur expérience du secteur bananier dans les domaines de la logistique et du transport pour contrôler la qualité et les délais de livraison; et d) ils commercialisent leurs ananas sous un nom de marque, soutenu par de vastes campagnes marketing (Vagneron *et al.* 2009, p. 442).

Restructuration du secteur de l'ananas au Ghana

Le développement de l'industrie de l'ananas frais au Ghana était, jusqu'à récemment, un véritable succès. Les premières exportations ont commencé vers la fin des années 1970 et ont grimpé de manière significative à partir du milieu des années 80. En 1996, les exportations se situaient encore sous la barre des 20 000 tonnes, puis sont montées en flèche pour atteindre plus de 70 000 tonnes en 2004 (Whitfield, 2009). Contrairement à d'autres pays exportateurs, la production était réalisée principalement au sein de petites et moyennes exploitations, et l'industrie regroupait un grand nombre d'exportateurs (plus de 50 au début des années 2000), dont beaucoup étaient d'origine ghanéenne (Vagneron *et al.* 2009, p. 442). L'un de ces exportateurs (Farmapine; deuxième plus grand exportateur en 2002) fonctionnait selon

un modèle d'appropriation agricole financé par un projet de la Banque mondiale. Une telle structure industrielle avait des impacts positifs sur la réduction de la pauvreté dans le pays, cependant, la qualité et les résultats étaient moins probants que dans des pays où l'industrie était basée sur de grandes exploitations.

Au début des années 2000, la demande européenne de Smooth Cayenne, la variété à l'exportation initialement cultivée au Ghana, a commencé à décliner. Les plus grands producteurs locaux ont évolué progressivement vers le MD2 et les investisseurs étrangers ont commencé à installer de grandes exploitations pour le cultiver. En 2005, la demande de Smooth Cayenne avait presque disparu; en 2007, les exportations avaient chuté de 30 % par rapport à leur maximum de 2004. Elles auraient été plus critiques encore sans la création de Golden Exotics, une filiale d'une corporation multinationale spécialisée dans les fruits. En 2007, Golden Exotics représentait 40 % des exportations d'ananas frais du Ghana. A partir de 2009, l'industrie se compose uniquement de producteurs-exportateurs de grande taille; même les exportateurs purs ont quasiment disparu (Jaeger 2008; Whitfield 2009). Comme le MD2 requiert une réfrigération rapide après la récolte, les entreprises commerciales sont réticentes à acheter des ananas MD2 à de petits exploitants. La valeur du MD2 réside dans sa teneur en sucre plus élevée, disponible avant la pleine maturité.

En un sens, l'industrie de l'ananas au Ghana s'est améliorée. Elle propose une variété adaptée sur le marché avec des volumes et une qualité plus fiables, et obtient probablement des prix unitaires supérieurs à ceux pratiqués avant sa restructuration. Toutes les exportations sont désormais certifiées GlobalGAP (Jaeger, 2008). Les grandes exploitations ont également permis d'importantes opportunités d'emploi; désormais, sept entreprises transforment des fruits pour l'exportation, mais la majorité des entreprises opèrent sur le marché local (Whitfield, 2009). Parallèlement, dans certaines régions, les petits exploitants ont cessé complètement la culture de l'ananas (Fold et Gough, 2008). A partir de 2009, un seul agriculteur-exportateur s'approvisionnait encore auprès de sous-traitants agricoles en petites quantités de MD2 (Whitfield, 2009). Il est peu probable que l'emploi dans ces fermes et dans les usines de transformation ait atteint une taille qui compense complètement la perte d'accessibilité au marché des petits exploitants agricoles.

Alternatives des petits exploitants agricoles

Plusieurs initiatives ont été entreprises au Ghana en réaction à la restructuration de la chaîne de valeur de l'ananas évoquée ci-dessus. Toutes cherchent à trouver des marchés alternatifs pour leurs produits ou à faciliter leur transition vers la nouvelle variété demandée sur le marché de l'UE. La recherche d'un accès au marché du commerce équitable constitue l'une de ces alternatives. Farmapine, une entreprise détenue conjointement par des coopératives d'agriculteurs, a obtenu une certification commerce équitable en 2004 et a commencé à exporter de petites quantités à Tesco, avec des projets d'expansion. Cependant, en 2007, Farmapine a cessé son activité pour cause de surinvestissement et de retard sur les approvisionnements en intrants ainsi que sur les paiements aux agriculteurs. Fin 2007, d'autres initiatives avaient commencé à chercher à exporter vers le marché du commerce équitable. Celles-ci s'appuient sur de grandes fermes commerciales qui prévoient

d'utiliser une part de la prime au commerce équitable pour soutenir les écoles locales, l'approvisionnement en eau et l'électricité (Fold et Gough, 2008).

Une deuxième alternative consiste à exporter des tranches d'ananas fraîchement coupées et conditionnées sous vide, une activité gérée par une entreprise britannique. Cette usine a été fondée en 1999 et approvisionne quelques-uns des principaux supermarchés britanniques. Lorsque la demande en Europe a évolué vers la variété MD2, l'entreprise a fondé sa propre ferme, mais a ensuite découvert que ses clients préféreraient en fait les tranches d'ananas Smooth Cayenne. Dans ce cas, la production des petits exploitants est maintenue, néanmoins l'histoire montre à quel point ils sont vulnérables aux évolutions de la demande des consommateurs (Fold et Gough, 2008). Par ailleurs, la production de jus d'ananas est en hausse (essentiellement pour le marché domestique) et le Smooth Cayenne produit plus de jus que le MD2.

Une troisième alternative consiste à revenir à la variété d'ananas qui prédominait au Ghana avant l'établissement de l'industrie exportatrice – le Sugarloaf. Bien que populaire sur les marchés locaux, cette variété n'était, jusqu'à récemment, pas considérée comme commercialisable en Europe, en raison de sa couleur plus verte, de sa forme plus longue et conique et de sa chair blanche pâle; cependant, elle suscite désormais un intérêt croissant sur ce marché également. Suite aux efforts des donateurs, revendeurs et institutions de recherche, une structure organisationnelle pour la transformation de cette variété a été mise en œuvre. Elle a également obtenu une certification organique plus facilement que la variété MD2 puisqu'elle est traditionnellement cultivée sans intrants coûteux et récoltée après la maturité naturelle. L'ananas Sugar Loaf est désormais vendu dans les supermarchés haut de gamme au Royaume-Uni, après un processus de tranchage, de conditionnement en tubes plastiques, de réfrigération et de transport par avion (Fold et Gough, 2008).

La quatrième et dernière alternative est une initiative menée par les donateurs en vue d'aider les petits exploitants à entrer dans la chaîne de valeur du MD2. Un tel projet consiste à distribuer des plantules de MD2 aux petits exploitants et vise à former des agriculteurs et à établir une organisation marketing des producteurs afin d'obtenir la certification GlobalGAP. Selon (Jaeger, 2008), le déploiement du MD2 a été atteint et les plantules sont disponibles à un coût raisonnable.

Enseignements tirés:

- 1) Les petits exploitants agricoles sont très vulnérables aux évolutions des préférences des consommateurs.
- 2) Les préférences des consommateurs peuvent être façonnées de manière efficace par les corporations multinationales de producteurs à travers l'innovation produit et le marketing de marque.
- 3) Le marketing de niche peut apporter quelques solutions en réponse à l'innovation variétale qui exclut les petits exploitants, mais n'enrayera probablement pas la tendance générale.
- 4) Le soutien des donateurs est souvent requis pour aider les petits exploitants à s'adapter à de nouvelles situations ou à promouvoir des mécanismes organisationnels qui peuvent les aider à réintégrer la chaîne de valeur.

Étude de cas n° 5: Retour aux principes fondamentaux avec la modernisation des chaînes de valeur du lait cru et transformé (Kenya et Ouganda)

D'une manière générale, la demande de lait et de produits laitiers ne cesse de s'accroître, en raison de l'augmentation des revenus et de l'urbanisation. La production de produits laitiers des petits exploitants a démontré qu'elle génère une meilleure sécurité alimentaire et une réduction de la pauvreté (Wouters et van der Lee n.d.). Les industries de produits laitiers dans les pays en voie de développement sont généralement structurées autour de deux chaînes de valeur parallèles: a) celle du lait cru frais, consommé localement ou commercialisé sans pasteurisation (dénommée "lait cru" ci-après); et b) celle du lait transformé et des autres produits laitiers (dénommée "lait transformé" ci-après).

La demande urbaine croissante stimule le développement des chaînes de valeur du lait transformé, dans lesquelles la gestion de la qualité joue un rôle prédominant. Le développement de telles chaînes de valeur entraîne souvent un agrandissement de l'industrie laitière conduisant à un secteur plus concentré. Bien que cela puisse favoriser de plus en plus un approvisionnement en lait auprès de grandes exploitations, le secteur des petits exploitants a de fortes chances de conserver un rôle important (*ibid.*). En effet, dans la plupart des pays en voie de développement, les chaînes de valeur du lait cru sont de loin les plus importantes, allant de 83 % du marché total en Inde jusqu'à 98 % en République-Unie de Tanzanie (Bennett *et al.* 2006, p. 2).

Le Kenya est le plus grand producteur de lait d'Afrique subsaharienne et les produits laitiers représentent le plus grand sous-secteur agricole du pays (Staal *et al.* 2008). Le cheptel laitier du pays est estimé à 3,2 millions et la production de lait a augmenté d'1 million de tonnes en 1980 à 2,8 millions en 2002 (Birachi 2006, p. 13). Le Kenya possède un système de coopératives vaste et sophistiqué qui fournit du lait à un petit nombre de grands industriels. Cependant, 85-90 % de la production de lait est encore commercialisée sous la forme crue en raison des préférences traditionnelles pour le lait cru frais et la réticence à payer les coûts supplémentaires liés au traitement et au conditionnement (Meridian Institute 2009). L'industrie laitière est beaucoup plus petite en Ouganda, où 70 % du lait est consommé cru (Aliguma et Nyoro, 2007). Après une croissance rapide de la production de lait UHT dans les années 1990, notamment à l'ouest du pays, la plupart des usines ont fermé suite à des problèmes de gestion des approvisionnements de lait cru et parce qu'elles avaient obtenu des prêts en dollars avant la dépréciation du shilling ougandais (Mbabazi 2005).

Dans les deux pays, la plus grosse partie du lait est consommée ou vendue aux consommateurs locaux par les producteurs directement; les autres canaux de distribution sont les bars de boissons à base de lait, les magasins, kiosques et commerçants ambulants. Au Kenya, le marché formel est constitué de livraisons à des coopératives laitières ou à des groupes d'agriculteurs et par des livraisons directes à quelques grands producteurs laitiers basés dans les principaux centres urbains (Bennett *et al.* 2006; Nyoro *et al.* 2007). En Ouganda, huit grandes entreprises de transformation du lait sont situées dans la région occidentale du pays, où la production de lait est en excédent. Un certain nombre de micro-producteurs sont également entrés sur le

marché – plusieurs sont situés à Kampala. L'industrie de transformation en Ouganda produit essentiellement du lait pasteurisé, alors qu'elle est beaucoup plus diversifiée au Kenya. L'Ouganda importe la plupart de ses produits laitiers transformés du Kenya et d'Afrique du Sud.

Vecteurs de modernisation alternatifs

Par le passé, une grande attention a été portée à la modernisation de la chaîne de valeur du lait transformé au Kenya, en Ouganda et ailleurs. Cela provient de la croyance largement répandue selon laquelle la modernisation doit s'accompagner de produits plus sûrs et/ou de valeur ajoutée sous forme de transformation plus avancée, de développement de nouveaux produits pour le marché local (yaourts, fromage, etc.) et d'améliorations institutionnelles, notamment par rapport aux coopératives laitières. Une telle approche était basée sur un ou plusieurs des éléments suivants: a) amélioration de la santé des animaux et prévention des maladies; b) amélioration des tests du lait et des systèmes de gestion de la qualité associés; c) amélioration des technologies de transformation et innovation dans le développement produit; et d) améliorations des structures organisationnelles des coopératives laitières.

Cependant, les preuves empiriques semblent indiquer que la demande de produits traditionnels n'est pas susceptible d'évoluer avec des niveaux de revenus plus élevés, du moins au Kenya (Staal et al. 2008). Par conséquent, certains analystes remettent désormais en cause une modernisation focalisée sur le marché formel et recommandent plutôt de se concentrer sur les besoins des producteurs et consommateurs locaux. Malgré le rôle important joué par les coopératives dans le développement des produits laitiers au Kenya (contrairement à l'Ouganda), elles sont avant tout dépendantes de la demande de produits transformés et sont donc confrontées aux mêmes freins de croissance (ibid.).

Modernisation dans le contexte des marchés locaux

Une alternative à la voie évoquée ci-dessus prend en compte les préférences des consommateurs locaux et les contraintes auxquelles sont confrontés les petits producteurs. Le manque de technologies de stérilisation à faible coût et accessibles implique un fort taux de gaspillage dans le maillon informel de la chaîne de valeur. Cela signifie également que le lait ne peut parcourir qu'une distance limitée, avec des prix qui ne sont donc pas optimaux pour les producteurs. De plus, faire bouillir le lait avant consommation réduit considérablement sa valeur nutritionnelle. Par conséquent, l'une des options envisagées consiste à développer des techniques de stérilisation et de transport qui n'augmentent pas le prix pour le consommateur final de manière significative, telles que des dispositifs de stérilisation par rayonnement ultraviolet portables, l'accès à des centres de refroidissement bon marché, des conditionnements sanitaires à bas coût (Meridian Institute 2009).

Enseignements tirés:

- 1) Une attention trop importante a été accordée au développement et à la modernisation de la chaîne de valeur du lait transformé et des produits laitiers au Kenya et en Ouganda.

- 2) Jusqu'à ce jour, des efforts très limités ont été dirigés vers des améliorations de la chaîne de valeur du lait cru, qui couvre jusqu'à 80 % de la production totale de lait dans les deux pays.
- 3) Un besoin urgent de trouver des solutions d'assainissement, de stockage et de transport à bas coût dans le maillon informel se fait sentir.

Étude de cas n° 6: Obstacles et potentiel liés à la modernisation des chaînes de valeur locales du manioc (Zambie)

Le manioc est l'une des cultures essentielles à la sécurité alimentaire parmi les plus importantes d'Afrique, en raison de sa résistance aux sécheresses et à la maladie, de son aptitude à tolérer des sols peu fertiles et de la flexibilité de son cycle de plantation et de récolte. Il s'agit de la quatrième denrée de base la plus importante après le riz, le blé et le maïs. Outre la sécurité alimentaire, il est également utilisé pour nourrir les animaux et possède de nombreux usages industriels potentiels. A maturité, le manioc peut rester dans le sol entre 12 et 18 mois. Cependant, une fois récolté, il doit être transformé dans un délai de deux à quatre jours. Il doit également être transformé de manière adéquate, car il contient des composants cyanogènes potentiellement dangereux pour la santé (Meridian Institute, 2009). La pratique usuelle en Afrique de l'Est consiste à le faire sécher / fermenter – une fois déraciné, il est pelé, lavé et séché pendant deux à trois jours, puis couvert pendant deux ou trois jours supplémentaires; les moules sont ensuite retirés et le manioc est pilé en morceaux puis séché de nouveau.

L'Afrique est le plus grand producteur au monde de manioc, avec une part de marché d'environ 50 %. En Afrique de l'Ouest, la production est extrêmement commercialisée et le manioc s'utilise principalement à l'état transformé. Le Nigéria est le plus grand producteur du continent (environ 70 % de la production d'Afrique) et du monde. En Afrique de l'Est, le manioc est consommé principalement sous la forme crue (racines fraîches cuites). Comme le manioc frais est une denrée périssable présentant un faible rapport valeur/poids, il est commercialisé au niveau local.

Possibilités de modernisation

Un certain nombre d'améliorations possibles pourraient être appliquées aux chaînes de valeur domestiques du manioc:

- a) Stockage du manioc cru: la vaporisation des racines de manioc avec des produits fongicides et leur stockage dans des sacs en plastique peuvent augmenter leur durée de conservation de deux à trois semaines (Westby, 2008), et par conséquent augmenter la distance qu'elles peuvent parcourir pour être commercialisées.
- b) Le poids du manioc peut être réduit considérablement en le transformant en farine ou en granulés de manioc grillé; cela implique de le peler (l'opération demandant le travail le plus intense), de le râper, de le faire tremper / fermenter puis de le sécher – toutes ces opérations peuvent être effectuées au niveau de l'exploitation et représentent un gain de valeur.
- c) Production de farine de manioc de haute qualité (FMHQ) à mélanger dans le pain, les pâtes pour gâteaux et autres préparations alimentaires – cela implique la minoterie.

- d) Production d'aliments pour le bétail.
- e) Usages industriels (amidons industriels et édulcorants).

L'expérience zambienne

La production de manioc a augmenté rapidement en Zambie suite à l'introduction de variétés à haut rendement dans les années 1990 et 2000, notamment dans le nord du pays où il constitue la principale denrée de base. Les agriculteurs peuvent le récolter durant la saison maigre (décembre à février) lorsque les revenus sont faibles. Tandis que le maïs hybride requiert l'achat de nouvelles graines et de nouveaux engrais à chaque saison, les exploitants de manioc peuvent replanter leurs propres boutures (Chitundu *et al.* 2009, p. 598-599).

La commercialisation du manioc en Zambie s'effectue de cinq manières différentes: (1) production / consommation de subsistance, représentant 90 % du total; (2) achats locaux de manioc frais auprès d'autres foyers ou commerçants, dans un rayon de 50 km (5 % de la production totale); les trois autres méthodes représentent les 5 % restants; (3) production de copeaux déshydratés et transformation en farine pour la consommation domestique; (4) production destinée aux entreprises commercialisant des aliments pour le bétail; et (5) production à destination des utilisateurs industriels (Chitundu *et al.* 2009, p. 598-599).

La reconnaissance du potentiel du manioc dans l'amélioration de la sécurité alimentaire, notamment dans les régions enclines à la sécheresse, a mené une coalition d'ONG à distribuer des boutures de manioc, tandis que le secteur privé commençait à développer des produits à base de manioc à petite échelle. Le potentiel commercial du manioc a été reconnu ultérieurement par le Forum consultatif agricole, qui a organisé en 2005 une session spéciale sur le manioc, conduisant à la formation du Groupe de travail sur l'Accélération de l'utilisation du manioc (AUM). Les interventions antérieures dans la chaîne de valeur du manioc étaient principalement focalisées sur l'amélioration de la productivité. Mais tandis que les foyers accédaient à la sécurité alimentaire, une hausse des rendements de production a généré des surplus qui étaient difficiles à vendre sous la forme fraîche. Par conséquent, l'AUM a privilégié les maillons bétail et préparations à base de farine de la chaîne de valeur. Un potentiel à long terme existe également pour les usages industriels (y compris le bioéthanol) (Chitundu *et al.* 2009).

Des essais ont commencé en novembre 2006 sur l'alimentation animale, et les résultats semblaient indiquer que les aliments à base de manioc seraient viables commercialement dans la mesure où les copeaux pourraient être achetés auprès des minoteries à 60 % du prix du maïs. Par conséquent, un producteur d'aliments pour animaux a commencé à acheter du manioc et a piloté la production d'aliments à base de manioc. Comme pour les aliments transformés, une initiative a commencé à incorporer la farine de manioc au "nshima" (aliment de base zambien) et une étude sur les préférences de consommation a révélé que l'incorporation du manioc à la farine de blé du pain serait acceptable à hauteur de 1 à 15 % du total. Une grande minoterie de manioc a été créée à Mansa. Côté industriel, la principale brasserie de Zambie s'est intéressée au développement d'une bière de malt à base de manioc, suite à une expérience similaire et réussie en Ouganda. Le développement d'édulcorants artificiels a

également été exploré. Pour ce qui est des aspects négatifs, le Gouvernement a récemment cessé l'approvisionnement en manioc destiné à la sécurité alimentaire, et les subventions pour le maïs ont repris, rendant le manioc moins attractif (Chitungu et al. 2009; communication personnelle de l'auteur avec Steven Haggblade).

Enseignements tirés:

- 1) Le manioc est une composante importante de la sécurité alimentaire en Afrique, notamment dans les régions enclines à la sécheresse; cependant, l'expansion du marché du manioc frais est limitée par sa périssabilité une fois récolté.
- 2) Techniquement parlant, il existe de nombreuses opportunités de modernisation des produits à base de manioc et des processus liés; il existe également des opportunités pour se diversifier de la consommation du manioc frais à travers les aliments transformés, les aliments pour bétail et les usages industriels.
- 3) En Zambie, un groupe de travail sur la chaîne de valeur avait pour objectif d'explorer et de privilégier des utilisations alternatives du manioc.
- 4) Mais les subventions destinées aux denrées de base concurrentes, telles que le maïs, et le soutien limité dans le domaine de la sécurité alimentaire, ont limité l'opportunité de substitution et de modernisation de la chaîne de valeur du manioc.

Étude de cas n° 7: Enseignements en matière de modernisation des chaînes de valeur de l'ameublement (Afrique du Sud et Kenya)

En 2000, l'activité de l'ameublement est devenue le plus grand secteur de fabrication de basse technologie, avec des échanges mondiaux atteignant 57,4 milliards de dollars, dépassant la confection et les chaussures (Kaplinsky *et al.* 2003). Avec l'apparition des meubles en kit et prêts à assembler, l'ameublement est devenu une industrie de production massive, bien que les fabricants de meubles en bois massif retiennent un segment de niche important du marché. L'industrie a vécu une période de concurrence intense s'accompagnant d'une chute des prix. Trois principaux types d'acheteurs interviennent dans la chaîne de valeur mondiale du meuble en bois: a) les grands distributeurs multi-magasins (tels qu'Ikea) qui s'approvisionnent auprès de nombreux fournisseurs (principalement dans les pays à revenus intermédiaires et élevés) et qui ont une portée de distribution mondiale; b) les petits détaillants qui s'approvisionnent auprès d'un nombre limité de fournisseurs et de pays (également des pays à revenus faibles, notamment pour les produits pour lesquels la marge est basse et qui sont sensibles au prix, tels que les meubles de jardin); et c) les acheteurs spécialisés de taille moyenne qui s'approvisionnent auprès de nombreux fournisseurs et pays, mais qui vendent à des revendeurs d'un seul pays ou d'une seule région (*ibid.*, p. 7-9).

En termes d'accès au marché, les réductions de tarifs des pays de l'OCDE ont été accompagnées par des demandes plus fortes en termes de normes et certifications sur la gestion de la qualité, développées par l'Organisation internationale de la normalisation (ISO) (ISO9000), sur la responsabilité sociale et l'équité (SA 8000), développées par le Social Accountability International (SAI), et sur l'impact environnemental, développées par le système de certification forestière Forest Stewardship Council (FSC)

(Morris et Dunne 2004). Les trois types d'acheteurs attendent également de plus en plus des fournisseurs qu'ils adoptent de nouvelles technologies et améliorent leurs capacités de production. Les petits détaillants et les acheteurs de taille moyenne attendent également des fournisseurs qu'ils innoverent dans le domaine de la conception. Cela a conduit à une modernisation des processus et produits, tandis que la modernisation fonctionnelle est restée limitée à l'assurance qualité, la logistique et la distribution où les acheteurs ne revendiquent pas de droits de propriété et à la conception lorsque les acheteurs en ont exprimé le besoin (Kaplinsky *et al.* 2003).

Tentative de modernisation dans la chaîne de valeur du meuble en bois sud-africain

Au niveau de la production, la chaîne de valeur du meuble en bois est dominée en Afrique du Sud par de grandes entreprises qui ont évolué dans un cadre protectionniste à l'égard des importations et ont développé une large gamme de produits aux caractéristiques standardisées, mais qui restent très limitées au niveau de la conception et de la flexibilité de leurs portefeuilles produits. Presque tout le bois utilisé par ces producteurs provient d'Afrique du Sud.

Trois grandes entreprises dominent l'industrie du sciage; elles utilisent une technologie ancienne et alimentent principalement l'industrie papetière. L'industrie du sciage n'est pas très fiable en termes d'approvisionnement, de qualité et de flexibilité de la production (Kaplinsky et Readman 2005; Kaplinsky *et al.* 2002). Bien que la valeur des exportations de meubles ait été multipliée par 10 au cours des années 1990, les prix unitaires des exportations ont chuté de 250 % sur la même période. Cela laisse penser que les fournisseurs de mobilier sud-africains dépendent, dans la chaîne de valeur mondiale, principalement de prix bas et d'exportations de basse qualité.

Dans ce contexte, on explore actuellement les opportunités de modernisation de l'industrie à travers l'utilisation d'un type de bois différent (le saligna, un bois dur à croissance rapide de la famille des eucalyptus) à la place du pin. Cependant, les scieries sont équipées pour la production papetière et pour la coupe de bois souple, non de bois dur; par conséquent, toute stratégie de modernisation requiert une coopération à l'intérieur de la chaîne de valeur entre différents acteurs intervenant sur différentes fonctions. Une telle coopération a été établie dans le cadre du Projet de recherche industrielle qui a organisé un Atelier du réseau de saligna en 1998 avec des acteurs et animateurs clés de la chaîne de valeur. Cela a abouti à la formation du Groupe de la chaîne de valeur du saligna. Le groupe est parvenu à générer des informations sur la modernisation; à améliorer l'efficacité de la chaîne logistique; à développer de nouveaux produits; à moderniser la transformation technique; et à apporter quelques changements dans la conception, la finition et le marketing. Cependant, le prix du bois de saligna scié que paient les fabricants de meubles aux scieries est resté trop faible pour que l'arrêt de la découpe et de la transformation du bois en pâte soit rentable. En effet, les fabricants ont utilisé le saligna pour réduire les coûts, non pour créer de la valeur (Kaplinsky *et al.* 2003). En l'absence d'améliorations substantielles dans la conception, la finition et la valorisation de la marque, la modernisation attendue ne se matérialisera probablement pas.

Ameublement hôtelier au Kenya

Le secteur de l'ameublement hôtelier au Kenya donne un aperçu de la manière dont les industries locales en Afrique parviennent à concurrencer des fournisseurs étrangers tout en se modernisant. Étant donnée leur capacité de fabrication limitée, on s'attendrait à ce que les fournisseurs locaux ne soient pas en mesure d'approvisionner les hôtels hauts-de-gamme du Kenya. Cependant, une étude portant sur des hôtels quatre et cinq étoiles sélectionnés dans le pays (Schneider, 1999) révèle qu'ils ont acheté 95 % de leurs meubles en dur localement. Les fournisseurs locaux ont été en mesure de conserver le marché hôtelier, car ils sont capables de fournir un grand nombre de modèles de meubles; d'interagir avec les concepteurs désignés par les hôtels de manière efficace; de maintenir les prix à des niveaux inférieurs à ceux des concurrents étrangers; de se spécialiser dans des produits que les fabricants étrangers peuvent difficilement fournir; et, en raison de leur proximité et de leur accessibilité, de fournir des services personnalisés et à guichet unique pour la maintenance, les réparations et les remplacements.

Dans le segment haut-de-gamme, cinq fabricants locaux ont été en mesure de moderniser leurs systèmes de production pour soutenir l'activité hôtelière, même si les tarifs à l'importation ont été réduits de 70 à 37 % dans la seconde moitié des années 1990. Les retards dans les livraisons de l'étranger et les remplacements difficiles ont également joué en faveur des fabricants locaux. L'apport de services allant des visites sur site avant la fabrication jusqu'à une interaction continue avec le concepteur désigné par l'hôtel, la fourniture d'échantillons de fabrication, l'installation, les services après-ventes, la maintenance, la réparation et le remplacement éventuel constituent un facteur supplémentaire en faveur de l'industrie locale (Schneider, 1999).

Les contrats hôteliers ont encouragé l'innovation et augmenté les activités de fabrication dans le secteur de l'ameublement en bois au Kenya. L'innovation produit a été dirigée par les acheteurs et les concepteurs d'hôtels, mais la modernisation des processus a eu lieu principalement à l'intérieur de l'industrie. De nouveaux modèles ont poussé les fabricants à essayer de nouveaux processus, la plupart du temps sans aide externe. Certains fabricants ont également réussi à transférer ces compétences afin de remporter des contrats pour équiper des immeubles d'appartements ou des appels d'offres pour des bureaux sur-mesure et du mobilier de banques, même dans d'autres pays.

Enseignements tirés:

- 1) Malgré une très forte croissance à l'exportation, l'industrie d'ameublement sud-africaine est restée bloquée sur un segment de bas prix et de bas niveau de qualité de la chaîne de valeur.
- 2) Les tentatives pour stimuler la modernisation en Afrique du Sud n'ont réussi que partiellement en raison d'un manque de valeur ajoutée au niveau de la finition, de la conception et du marketing et du fait d'un usage concurrentiel du bois pour l'industrie papetière.
- 3) Dans la chaîne de valeur de l'ameublement hôtelier en bois au Kenya, les producteurs locaux ont été en mesure de conserver leur positionnement vis-à-vis de la

concurrence étrangère et de moderniser les produits et processus; cela a été possible grâce à la collaboration entre acheteurs et concepteurs d'hôtels et l'apport de services personnalisés.

Étude de cas n° 8: Les initiatives biocarburants sont-elles l'avenir de la modernisation agro-industrielle ? (République-Unie de Tanzanie)

Les biocarburants sont les carburants générés par la transformation de types de biomasse spécifiques, y compris les cultures agricoles, pour une utilisation dans les transports, la production d'électricité et à des fins domestiques (chauffage, cuisine). Le bioéthanol représente plus de 90 % de la production de biocarburant mondialement. Il est produit par la fermentation et la distillation de sucres issus de plantes amidonnées (canne à sucre, sorgho, blé, maïs, etc.) en alcool. Les bioéthanolis dits de "deuxième génération" sont en phase de développement. Ils seront produits à partir de la cellulose contenue dans les produits forestiers, les résidus de cultures et les déchets domestiques et industriels. Le bioéthanol peut être utilisé en mélange à hauteur de 5 à 10 % du volume sans adaptation du moteur à essence standard. Le biodiesel est produit à partir de cultures ou d'arbres gras (soja, palmier à huile, tournesol, jatropha par exemple) et à partir de graisses animales et de restes d'huiles de cuisson. Certains types de biocarburants peuvent être utilisés en mélange à haut pourcentage ou même purs dans des moteurs diesel modifiés. Le biodiesel de deuxième génération cherche à utiliser une biomasse non grasse à travers la gazéification du bois ou d'autres déchets (Dufey *et al.* 2007; Peters et Thielmann, 2008).

Le bioéthanol est le biocarburant le plus largement utilisé pour le transport, représentant 3 % de l'utilisation mondiale de carburant en 2005. La production de bioéthanol a doublé entre 2000 et 2005. Le Brésil (à partir de la canne à sucre) et les États-Unis (à partir du maïs) sont les plus grands producteurs. En Afrique, la capacité de production augmente, notamment dans les pays producteurs de canne à sucre (par exemple: Afrique du Sud, Ghana, Mozambique, République-Unie de Tanzanie), mais la production à partir d'autres cultures telles que le sorgho doux et le manioc est également en cours d'expérimentation. La production de biodiesel est encore faible comparée au bioéthanol, et en 2005, elle représentait 0,2 % de tous les gazoles consommés pour le transport à l'échelle mondiale. Toutefois, elle se développe rapidement (la production a triplé entre 2000 et 2005). En 2005, 90 % de la production était basée en UE (principalement sur le colza), l'Allemagne représentant à elle seule plus de 50 % de la production mondiale. Les États-Unis d'Amérique, l'Argentine et le Brésil utilisent le soja pour la production de biodiesel tandis que certains pays d'Asie et d'Amérique Latine utilisent l'huile de palme. En Afrique, une grande partie des investissements en cours et à venir est focalisée sur le jatropha (Dufey *et al.* 2007; Peters et Thielmann, 2008).

La production de biocarburant en cours et à venir dans les pays en voie de développement a suscité un débat houleux, dans lequel les objectifs d'amélioration de la sécurité énergétique, de réduction des émissions de dioxyde de carbone (CO₂) et de génération de devises ont été confrontés à des impacts négatifs potentiels sur l'utilisation des terres, les modes de vie ruraux et la sécurité alimentaire. Il devient de plus en plus évident que les décisions stratégiques qui doivent être

prises par les pays producteurs peuvent faire pencher la balance d'une manière ou d'une autre :

Matières premières: Les résultats de la production de biocarburant dépendent du type de matière première utilisé. Pour le bioéthanol, la canne à sucre est la culture qui fournit les meilleurs résultats financiers, mais elle requiert d'énormes surfaces de terres et elle est souvent basée sur une production à grande échelle (bien que des plans de sous-traitance agricole existent également). Le sorgho doux émerge en tant qu'alternative plus intensive et favorable aux petits exploitants. Il est également moins sensible aux problèmes de sécurité alimentaire puisque c'est la tige qui est utilisée dans la production de biocarburant et non la graine. Les matières premières des biodiesels peuvent être cultivées dans des systèmes d'exploitation plus intensifs et en combinaison avec d'autres cultures. Lorsque les précipitations sont faibles et que les sols sont pauvres, le jatropha émerge comme choix prioritaire. La seconde génération de biocarburants requiert des technologies plus complexes, mais utilise une gamme beaucoup plus large de matières premières, incluant les déchets.

Sécurité alimentaire: Les productions de denrées alimentaires, d'aliments pour animaux et de biocarburants sont en compétition pour la même terre. L'augmentation de la production de biocarburants est susceptible de lier davantage les prix des denrées alimentaires aux prix de l'énergie que par le passé. Bien que la deuxième génération de biocarburants soit censée casser en partie la dépendance aux matières premières basées sur l'agriculture, ce développement prendra du temps et actuellement la baisse du prix du pétrole ne favorise pas les investissements dans ce domaine. Des prix alimentaires et agricoles plus élevés sont positifs pour les vendeurs nets de produits alimentaires, mais ils sont problématiques pour les consommateurs – à savoir la majorité des foyers ruraux dans les pays en voie de développement.

Utilisation des sols et problèmes environnementaux: Une augmentation de la production de biocarburants peut être générée par la mise en culture de nouvelles terres, par une nouvelle utilisation de terres précédemment cultivées, par une augmentation du rendement et par de meilleures techniques de transformation. Des évaluations très optimistes du potentiel d'expansion des terres "marginales" en Afrique ont été réalisées, comme si cette terre était inutilisée. Elles ne tiennent pas compte des besoins des gardiens de troupeaux, de la cueillette de produits sauvages ni de la pression sur les forêts et la biodiversité. L'accès à l'eau est également un problème important. De plus, alors qu'il est généralement accepté que la production de biocarburant à base de canne à sucre permet une réduction nette des émissions de CO₂ sur l'ensemble du cycle du produit, cela est bien moins évident pour une production à base de céréales.

Petits exploitants agricoles: La production de biocarburants pour l'exportation est généralement basée sur une production de grande envergure, qui génère des économies d'échelle, mais qui s'accompagne aussi d'une menace de déplacement des populations rurales de leurs terres, sans bénéfices nets clairs en termes de création d'emplois. Parallèlement, des plans de sous-traitance agricole peuvent également être établis au bénéfice des petits exploitants. La production de biocarburant par les petits exploitants per se est plus appropriée pour les utilisations locales,

notamment dans les régions éloignées, ce qui peut conduire à des avantages sociaux nets et un meilleur accès à l'énergie (Dufey *et al.* 2007; Zah et Ruddy, 2009).

Initiatives biocarburant en République-Unie de Tanzanie

La République-Unie de Tanzanie est dépeinte dans l'industrie des énergies renouvelables comme un pays à grand potentiel pour la production de biocarburant – avec des terres abondantes, une main d'œuvre importante, un climat d'investissement relativement attractif et une stabilité politique. Environ 94 % de la consommation énergétique de République-Unie de Tanzanie provient de la biomasse, principalement du bois combustible. Les biocarburants sont considérés comme un moyen d'améliorer l'accès du pays à un carburant plus propre et plus abordable pour le transport et à des fins domestiques, de réduire la pression sur la déforestation et d'alléger le fardeau des importations de combustibles fossiles. Un certain nombre d'initiatives prennent place dans le pays à différentes échelles de production et avec différentes matières premières.

Tout d'abord, il existe de nombreuses *micro-initiatives* à travers le pays, généralement focalisées sur la production de biogaz à partir des déchets du bétail, de tourteaux et d'huile à base de jatropha. Elles sont principalement utilisées pour fournir du carburant aux cuisinières propres, générateurs électriques et véhicules agricoles. Il existe environ 1 000 usines de biocarburant dans le pays. L'objectif est de fournir de l'énergie et du carburant au niveau local (Martin *et al.* 2009).

Deuxièmement, les initiatives biocarburant de *petite échelle* en République-Unie de Tanzanie sont encore en phase initiale de développement. Elles sont souvent pilotées par des investisseurs étrangers, se basent sur des plans de sous-traitance agricole et se focalisent sur la culture et la transformation du jatropha (van Eijck et Romijn, 2008) – dans un cas, la culture est promue sur des terres endommagées par les exploitations minières à ciel ouvert; dans l'autre, la culture de l'huile de palme est pilotée. "Petite" dans ce contexte représente une superficie totale allant de 200 à 2 000 hectares (ha), culture intercalaire et production "d'huile végétale brute" (HVB) pour l'électricité et l'utilisation de véhicules au niveau local (Martin *et al.* 2009).

Troisièmement, les développements à moyenne échelle (2 000 à 50 000 ha) par des investisseurs étrangers constituent la forme d'investissement la plus répandue en matière de biocarburants en République-Unie de Tanzanie, bien que des plans de développements à grande échelle (plus de 50 000 ha) soient dans le pipeline. Les initiatives à moyenne échelle sont actuellement limitées à la production d'huile végétale brute (plutôt que du biodiesel) à utiliser sur des flottes converties. L'une de ces initiatives a démarré à Arusha par l'achat de graines de jatropha auprès d'agriculteurs dans le cadre d'un plan de sous-traitance agricole basé sur des contrats de 10 ans, avec l'objectif de produire 1,5 million de litres de biodiesel exportable en Europe en franchise de droits. Une deuxième initiative a impliqué l'acquisition de 8 000 ha de terres afin d'établir une grande exploitation pour la culture du jatropha. Une troisième initiative est basée sur le sorgho doux – ici, l'objectif du projet pilote est de louer 2 000 ha pour une grande exploitation, de restituer les graines aux communautés locales, tandis que la tige sera utilisée pour

la production d'énergie et de bioéthanol avec une nouvelle technique connue sous le nom de "fermentation à l'état solide avancée". Pour qu'un tel projet soit viable économiquement, le prix du baril de pétrole doit rester au-dessus de 45 dollars. Les principaux obstacles aux développements futurs des projets de biocarburant en République-Unie de Tanzanie restent le prix relativement élevé de certaines matières premières, telles que le jatropha (van Eijck et Romijn 2008), et la chute récente du prix du pétrole en 2009, qui a conduit à l'abandon de certains projets majeurs.

Enseignements tirés:

- 1) La faisabilité économique et l'impact socio-environnemental de la modernisation via la production de biocarburant dépendent de plusieurs facteurs critiques – certains sont exogènes à des pays producteurs tels que le prix du pétrole, mais d'autres peuvent être façonnés par des décisions stratégiques et de politique industrielle.
- 2) Les matières premières du biocarburant qui sont adaptables à une culture à petite échelle et/ou à des plans de sous-traitance agricole sont plus susceptibles d'avoir un impact positif sur les conditions sociales et l'environnement dans les zones rurales de République-Unie de Tanzanie; elles sont plus attractives lorsqu'elles sont ciblées sur un usage domestique local ou le transport, notamment dans les régions éloignées.
- 3) La production de biocarburant à grande échelle peut également avoir un rôle à jouer en termes d'industrialisation rurale, de génération d'emplois et de réserves en devises à travers la substitution des importations de combustibles fossiles, puisque leur impact sur les sols, l'utilisation de l'eau et la sécurité alimentaire suscite l'attention nécessaire; les dernières avancées technologiques peuvent également faciliter une production de biocarburant intégrant une dimension sociale, par exemple par l'utilisation des tiges de sorgho doux et la redistribution des graines aux communautés locales.

Étude de cas n° 9: Modernisation, déclassement ou les deux dans la chaîne de valeur du vin (Afrique du Sud).

L'Afrique du Sud a une longue histoire de production de vin. Les premiers vignobles ont été plantés dans la péninsule du Cap par des colons hollandais dès 1655. Le vin Constantia était très populaire en Europe à une époque et apparemment l'un des préférés de Napoléon. Au début du XIXe siècle, le vin représentait presque 90 % des exportations de la colonie (Vink *et al.* 2004, p. 229). Mais à la fin du siècle, les exportations s'étaient presque effondrées. En 1861, le Royaume-Uni – principal importateur de vin sud-africain à cette époque et encore aujourd'hui – et la France ont signé un accord commercial qui rendait l'importation des vins français plus avantageuse. L'épidémie de phylloxéra à la fin du XIXe siècle a détruit la plupart des vignes du Cap (Ewert *et al.* 2002). Au début du vingtième siècle, la nouvelle coopérative géante, la *Ko-öperatieve Wijnbouwers Vereniging van Zuid-Afrika* (KWV), a obtenu le pouvoir légal de réglementer l'industrie. KWV contrôlait les ventes et stabilisait les prix, et a ensuite géré un système de quotas réglementant les nouvelles

plantations, les choix variétaux et les importations de matériel viticole. Cette période était caractérisée par un accent sur des rendements élevés, privilégiant le volume sur la qualité, avec une préférence générale pour la production d'eau-de-vie et de vin fortifié. Tout au long du vingtième siècle, la production (et vraisemblablement la consommation) ont augmenté jusqu'à l'arrivée d'une nouvelle "ère de la qualité" au début des années 1990 (Williams, 2005). Les exportations, d'autre part, ont décliné d'une part mineure (5,1 % en 1964) à une part insignifiante (0,8 % en 1988) de la production totale (Vink et al. 2004, p. 236). Les vins de table ne représentaient qu'une petite part des exportations totales et étaient gérés par la KWV conformément à son monopole des exportations. Par conséquent, presque aucune exploitation ou cave sud-africaine n'avait d'expérience des marchés étrangers jusqu'à ce que les pouvoirs réglementaires de KWV expirent et que les sanctions soient levées au début des années 1990.

Dès lors, une modernisation de l'industrie s'est produite, grâce à l'ouverture des marchés internationaux, l'aspect (relativement) novateur des vins de table sud-africains, et la faiblesse du rand. Ces forces ont perduré jusqu'au début des années 2000. Cependant, en 2005, avec le renforcement du rand et le début d'une "surabondance" du vin rouge sur le marché mondial, cette configuration a commencé à évoluer. En 2006, l'industrie a observé une baisse des exportations, un certain nombre de faillites et un déclin général de la rentabilité et de la compétitivité. Des signes de reprise ont pu être observés à partir de 2007, car le rand a commencé à s'affaiblir de nouveau.

Modernisation produit

La lecture "traditionnelle" de la modernisation produit de la chaîne de valeur du vin sud-africain au cours des quinze dernières années donne une image positive (tableau 4.2). La qualité intrinsèque s'est améliorée, les exportations ont décollé, la proportion d'exportations de vin en bouteilles (en comparaison aux exportations de vin en vrac) a également augmenté (du moins dans les années 1990), la proportion de variétés de rouges et de "variétés nobles" (dans les rouges et dans les blancs) s'est accrue, un plus grand nombre de vins de haute qualité ont été mis à disposition et les ventes de vin dans le cadre du label Vin d'appellation d'origine a augmenté. En d'autres termes, l'industrie d'Afrique du Sud alimente désormais les marchés internationaux avec des vins d'une qualité moyenne supérieure dont le style, la teneur en alcool et les variétés sont plus adaptés que jamais auparavant.

Cependant, une fois les facteurs de risques et de rémunération intégrés dans la discussion, l'évaluation devient moins favorable. Les prix unitaires n'ont augmenté que légèrement. Le risque variétal a augmenté alors que la production de Chenin blanc a fortement diminué. Le Chenin blanc est une variété de raisin résiliente qui peut être utilisée pour élaborer différents styles de vins (et pour la distillation du vin si nécessaire), fournissant ainsi un degré de flexibilité aux viticulteurs. Inversement, l'absence de plantation d'un plus grand nombre de variétés de rouges (considérées comme un problème par les consultants de l'industrie viticole jusqu'à récemment, en raison de l'augmentation de la demande internationale en faveur des vins rouges) a été un avantage pour l'industrie – car on a pu observer une

Tableau 4.2: Aperçu de la modernisation produit dans l'industrie viticole sud-africaine	
Modernisation produit	
<i>Aspect de la modernisation</i>	<i>Tendance générale dans l'industrie viticole sud-africaine</i>
Prix unitaire	Légèrement augmenté
Qualité intrinsèque générale	Améliorées
Répartition rouges/blancs	Plus de rouges
Proportion des exportations sur la production totale	Accrue
Proportion des exportations de vin en bouteilles vs exportations de vin en vrac	Accrue, mais suivie d'une stagnation dans les années 2000
Proportion de production naturelle vs alcool local/vin distillé	Plus ou moins égale
Production de variétés nobles	Accrue
Vins de très haute qualité	Augmentation du volume et meilleure visibilité
Niveaux d'alcool	Accrue
Proportion de vins certifiés sous le label Vins d'appellation d'origine (indications génériques)	Accrue
Proportion de vins certifiés sous le label Vins d'appellation d'origine (indications spécifiques)	Aucune augmentation significative en raison de la croissance des exportations
Uniformité du produit	Améliorées

surabondance du vin rouge ces quelques dernières années. De plus, le risque lié à une forte dépendance à un petit nombre de marchés finaux (et notamment le Royaume-Uni) n'a pas suffisamment diminué – la diversification des destinations des exportations reste encore limitée. D'autres indicateurs dépeignent la modernisation produit de façon plus nuancée et plus globale.

Tout d'abord, l'industrie ne s'est pas beaucoup développée en termes de volume total de production, bien que l'uniformité, le groupement des ordres et la logistique se soient améliorés. Par ailleurs, sa composition en termes de production de vin, d'alcool local et distillé et de produits non alcoolisés n'a pas beaucoup évolué, ce qui n'est pas nécessairement une mauvaise chose si l'on considère le risque, mais qui peut être perçu comme un échec du point de vue de la valeur ajoutée. Enfin, l'augmentation des certifications "vin d'appellation d'origine" a été satisfaisante, mais seulement par rapport à l'origine géographique générique, pas pour les origines spécifiques (pour en savoir plus, voir Ponte et Ewert (2009); Ponte (2009)).

Tableau 4.3: Aperçu de la modernisation des processus dans l'industrie viticole sud-africaine	
Modernisation du processus	
<i>Aspect de la modernisation</i>	<i>Tendance générale dans l'industrie viticole sud-africaine</i>
Systèmes managériaux	Améliorées
Pratiques viticoles	Améliorées
Pratiques dans l'élaboration du vin	Améliorées
Main d'œuvre	Une certaine modernisation des compétences des travailleurs permanents; augmentation de la proportion du travail précaire
Sécurité alimentaire et certifications de gestion qualité (Consortium des Distributeurs Britanniques, Norme internationale pour les Aliments, HACCP, ISO 9000)	De plus en plus courantes
Certifications environnementales et sociales	Pénètrent l'industrie, mais pas encore généralisées (sauf pour le commerce équitable)
Marketing, publicité, apport d'un support promotionnel	En voie d'amélioration, mais toujours un point faible
Reconnaissance de la marque	En voie d'amélioration, mais essentiellement grâce aux spécialistes du marketing basés en Europe
Reconnaissance de la marque Afrique du Sud	Pas assez forte, notamment aux États-Unis
Accessibilité à des marchés à plus fortes marges	Quelques réussites en Suède, avancées limitées mais prometteuses aux États-Unis

Modernisation du processus

Quelques éléments évidents du processus de modernisation se sont également produits dans l'industrie viticole sud-africaine (tableau 4.3). Les opérations de viticulture et de fabrication du vin se sont considérablement améliorées. Mais des gains significatifs de productivité pourraient encore être obtenus si les ouvriers étaient formés différemment, mieux payés et "responsabilisés" d'une manière ou d'une autre. L'industrie a entrepris un certain nombre d'initiatives de certification. Cependant, la plupart des processus améliorés et certifications obtenues font partie de ce qui est désormais considéré comme acquis par les revendeurs, et n'apportent pas d'avantage concurrentiel, juste une entrée potentielle sur le marché ou la conservation d'une position établie. La valorisation de la marque et le marketing ont présenté les améliorations les plus faibles. Il semble y avoir un consensus parmi les analystes locaux et internationaux selon lequel trop de cultivateurs (de

coopératives) ont encore une orientation production (et non marché) et selon lequel l'Afrique du Sud ne possède pas suffisamment de marques à succès.

Le fait d'atteindre des marges plus élevées avec les mêmes produits (ou des produits similaires) en accédant à des marchés à plus fortes marges est un aspect lié à la modernisation des processus ayant fait l'objet de moins d'études. La Suède et les États-Unis ont été les principaux marchés ciblés par ce type d'effort dans le domaine du vin sud-africain. Le Royaume-Uni, bien que représentant le principal marché d'exportation du vin sud-africain, est considéré par beaucoup comme une impasse, car les grands distributeurs sont très exigeants en termes de logistique, de volume, de soutien promotionnel et demandent des prix très compétitifs. L'Allemagne et les Pays-Bas, deuxième et troisième destinations à l'export de l'Afrique du Sud sont également très sensibles au prix. Les États-Unis et la Suède, pour différentes raisons, offrent une meilleure perspective aux exportateurs sud-africains. Cependant, ils représentent encore une petite proportion des exportations.

Modernisation fonctionnelle

Trois changements principaux relatifs à la modernisation fonctionnelle ont eu lieu dans la chaîne de valeur sud-africaine du vin ces dernières années (tableau 4.4). Tout d'abord, un processus de désintégration verticale classique est en cours, dans lequel de nombreuses caves privées et producteurs-grossistes abandonnent la culture du raisin. Ils réduisent donc leur engagement dans la culture du raisin ou interviennent de moins en moins. Certains des producteurs-grossistes remportant le plus de succès se sont largement éloignés de l'élaboration du vin également, se privant donc de posséder des capitaux fixes.

Deuxièmement, les spécialistes internationaux du marketing du vin et les conglomérats de boissons n'ont pas réalisé d'investissements substantiels en Afrique du Sud. L'engagement de grands conglomérats et marques de boissons étrangers (par exemple Pernod-Ricard, Constellation/Kumala, Gallo, Foster/Lindeman, Diageo/Blossom Hill) est basé sur des accords de marketing et de valorisation de la marque, et non pas sur le développement ou l'acquisition de vignobles ou de caves.

Troisièmement, les quelques producteurs-grossistes et spécialistes du marketing sud-africains qui possédaient leurs propres agences au Royaume-Uni et en Europe sont, soit en train de s'en séparer, soit en train de fonder des sociétés conjointes avec des spécialistes de la marque et du marketing basés en Europe. La plupart des marques de vin sud-africain à succès au Royaume-Uni sont détenues en tout ou partie par des entreprises étrangères. Il s'agit de processus de déclasserment fonctionnel du point de vue des producteurs sud-africains – cependant ils ont obtenu des résultats positifs, du moins en termes de "volume mobile". Inversement, près de la moitié des coopératives et ex-coopératives qui ont été interrogées pour l'étude se sont davantage engagées dans le marketing direct et la valorisation de la marque à travers des sociétés conjointes (ce qui peut également impliquer la propriété conjointe d'une marque, plutôt que de simples accords marketing), certains avec des résultats très probants. C'est un exemple de modernisation fonctionnelle de leur part. Les agents et spécialistes du marketing britanniques devaient également se moderniser fonctionnellement. Sous la pression de délais de livraison plus courts, ils ont dû

Tableau 4.4: Aperçu de la modernisation fonctionnelle	
Modernisation fonctionnelle	
Localisation de la modernisation	Tendance générale
En Afrique du Sud	Les caves et producteurs-grossistes se désengagent de (ou diminuent leur investissement dans) la culture du raisin
	Désengagement des producteurs-grossistes de (ou diminution de leur investissement dans) l'élaboration du vin
	Certaines coopératives et ex-coopératives sont plus engagées (via des sociétés conjointes) dans le marketing et la valorisation de la marque
	Innovation produit de plus en plus effectuée par les spécialistes du marketing et agents européens/américains
En Europe	Les producteurs-grossistes et spécialistes du marketing sud-africains se désengagent de leurs propres agences au Royaume-Uni et en Europe
	Les producteurs-grossistes et spécialistes du marketing sud-africains fondent des sociétés conjointes avec des agents et spécialistes du marketing basés en Europe
	Diminution de la propriété exclusive d'une marque par des acteurs sud-africains
	Meilleure maîtrise de la logistique et du ravitaillement par les marchés et agents européens

améliorer leur maîtrise de la logistique (certains importateurs livrent désormais à l'entrepôt des revendeurs au Royaume-Uni et non plus "franco à bord" sur le bateau au Cap). Comme les revendeurs se considèrent de plus en plus comme des fournisseurs de linéaires, la fonction de ravitaillement incombe aux agents britanniques. Beaucoup d'innovation produit, de nouveaux conditionnements, de nouveaux styles et présentations sont également générés par ces agents/spécialistes du marketing. Cela n'empêche pas un apprentissage en amont. Jusqu'au début des années 1990, la qualité du vin sud-africain était générée par les producteurs. Désormais, les caves et les spécialistes du marketing sud-africains sont en mesure d'interpréter les évolutions du marché consommateur et de réagir aux demandes en aval avec beaucoup plus de rapidité et d'efficacité.

Enseignements tirés:

- 1) Dans la chaîne de valeur du vin sud-africaine, une amélioration de la qualité produit, de meilleurs processus et quelques modernisations fonctionnelles ont coexisté avec des incitations au déclasserment telles que des demandes d'augmentation des volumes de vin de qualité basique et une hausse des demandes de livraison en vrac.
- 2) Les délais plus courts et la flexibilité de livraison conformément aux spécifications de l'acheteur ont été un élément clé de la modernisation; cependant, cela se traduit

également par des pressions favorisant la précarisation du travail aux niveaux des exploitations et des caves.

- 3) Les styles, le volume et l'uniformité des vins régis par la demande ont permis à l'industrie de se développer sur le segment des vins de qualité basique, tandis que la prolifération de vins de plus haute qualité a ouvert de nouvelles niches.
- 4) L'ensemble des spécifications désormais considérées comme un dû sont devenues de plus en plus exigeantes et sophistiquées; alors qu'elles ont stimulé la modernisation des processus en termes de travail des vignes, d'innovation dans les caves à vin, de meilleures pratiques managériales et d'une gestion qualité plus systématisée, leurs avantages ont été plus limités et certains types de risques ont augmenté.

Étude de cas n° 10: Trajectoires de modernisation dans la chaîne de valeur coton/habillement

La chaîne de valeur coton/habillement forme une structure complexe qui comprend la production du coton, l'égrenage, le filage et la fabrication de produits textiles et de vêtements. La chaîne de valeur est de plus en plus organisée en fonctions séparées qui sont exécutées dans des endroits spécifiques selon le coût, la qualité, les délais de commercialisation et les besoins logistiques (et, jusqu'à récemment, le maintien de quotas sur l'habillement). Chaque fonction peut être considérée comme une chaîne de valeur distincte avec sa propre dynamique de gouvernance et de modernisation. Il s'agit d'une industrie réellement mondiale, avec des produits intermédiaires en provenance et à destination de différentes parties du monde, formant une composante importante du commerce Sud-Sud (Roepstorff 2007). Les facteurs externes façonnent ou ont façonné des éléments importants de la structure de cette industrie – de l'Accord multifibres (AMF) (un système de quotas sur l'habillement qui est resté en vigueur jusqu'en 2005) aux accords d'échanges préférentiels tels que la Loi sur la croissance et les opportunités en Afrique (AGOA) et Tout sauf les armes (EBA), ainsi que les subventions du coton qui sont encore octroyées aux producteurs locaux des pays de l'OCDE.

L'objectif de cette brève étude de cas est de mettre en évidence certains enseignements qui vont au-delà des évolutions des facteurs réglementaires et institutionnels internationaux externes pour valoriser certaines dynamiques clés internes à la chaîne de valeur qui méritent l'attention, notamment en terme de modernisation. Afin de clarifier lesdites dynamiques, et étant donné l'espace limité disponible pour cette étude de cas, l'attention est portée sur les deux extrémités de la chaîne de valeur coton / habillement: la production du coton et la fabrication de vêtements. Concernant les possibilités de modernisation des pays d'Afrique subsaharienne dans la fabrication du fil et la production textile, se reporter à Roepstorff (2007) et Gherzi (2009).

L'étude de cas du coton, basée sur l'expérience comparative du Zimbabwe et de la République-Unie de Tanzanie entre le milieu des années 1990 et le début des années 2000, montre que la libéralisation du marché dans les pays producteurs a instauré de nouveaux défis pour préserver la réputation (et par conséquent une prime) des origines nationales dans le marché international de la fibre de coton. Étant donné que la chaîne du coton n'est pas encore fortement régie par un groupe d'entreprises chefs de file, comme c'est le cas dans de nombreuses autres chaînes de valeur, de nombreuses améliorations nécessaires afin de maintenir la qualité sont

liées à la réputation générale de l'origine nationale, et sont par conséquent dépendantes du mode de fonctionnement des structures organisationnelles et institutionnelles locales.

L'étude de cas sur l'habillement est basée sur l'expérience de l'île Maurice avec différentes formes de modernisation, et notamment sur les enseignements à en tirer: a) l'échec de certaines entreprises à évoluer vers la fabrication d'une marque propre; et b) la relative réussite d'autres entreprises à se focaliser sur des produits plus basiques avec des séries plus longues et des marges plus faibles via la délocalisation à Madagascar.

Gouvernance dans la chaîne de valeur du coton

Le coton est l'un des rares produits agricoles cultivés en Afrique dont la chaîne de valeur n'est pas clairement soumise aux exigences des consommateurs (Gibbon et Ponte, 2005) – bien que cela puisse évoluer (voir ci-après). Les producteurs de coton et les fabricants de textile (les principaux acheteurs de fil de coton) sont extrêmement fragmentés. La plupart des fileurs sont désormais basés dans les pays en voie de développement – ils se procurent une grande partie de leurs matières premières sur leurs propres marchés domestiques. Alors que la majorité du coton vendu à l'international passe entre les mains d'entreprises de commerce mondial, il est également commun pour les fileurs de contourner les négociants internationaux en s'approvisionnant directement auprès des égreneurs (ceux qui transforment le coton brut en fibre de coton) dans les pays exportateurs.

Les négociants internationaux cherchent généralement à optimiser à la fois les volumes et les variétés, mais offrent peu de services aux fileurs outre celui de fournir à la demande. Les négociants ne mélangent pas le coton et ne mesurent en général que les dimensions de la qualité la plus traditionnelle. Bien que les négociants internationaux aient fréquemment recours à des agents locaux (qu'ils financent à l'avance) qui fournissent le coton pour leur compte, ils achètent et égrenent invariablement pour leur propre compte dans la plupart des pays fournisseurs les plus importants. En ce sens, ils ne peuvent pas être, à proprement parler, considérés comme des entreprises chefs de file (Gibbon et Ponte, 2005).

Il existe néanmoins un type de hiérarchie au sein de la chaîne, avec quelques fileurs importants, un groupe de négociants internationaux et un groupe d'associations de producteurs de pays en voie de développement ayant de l'influence. Les négociants internationaux semblent subir la plus forte pression actuellement. Depuis mars 2008, on rapporte que le nombre de négociants en coton actifs sur la principale Bourse de coton américaine a rétréci d'un tiers, une conséquence partielle de l'instabilité des prix. Une fusion de Dunavant, l'un des plus grands négociants, et d'Altenberg est attendue. Reinhart, une entreprise de commerce du coton fondée au XIXe siècle, fait partie des nombreuses entreprises à avoir déposé le bilan. D'après des sources commerciales, l'industrie du coton est de plus en plus concentrée entre les mains de quatre entreprises multi-produits de base, dont Olam et Cargill (Blas et Meyer, 2010). Comme la chaîne de valeur du coton est plus concentrée entre les mains d'un nombre plus restreint d'entreprises, elle pourrait faire l'objet d'un contrôle plus poussé que par le passé.

Parallèlement, l'équilibre de pouvoirs entre producteurs africains et négociants internationaux a également penché en faveur de ces derniers, car la libéralisation du marché au sein des pays producteurs a conduit à une fragmentation de leurs bases d'exportation (en raison de la fin des monopoles à l'exportation). La plupart des producteurs des petites exploitations ont perdu des services publics clés tels que les approvisionnements en graines et autres intrants, les crédits et extensions, notamment en Afrique orientale et australe, mais également de plus en plus en Afrique de l'Ouest francophone. D'autre part, les producteurs des pays du Nord comme les États-Unis continuent à bénéficier d'un soutien public et de subventions.

En raison du manque d'orientation claire dans la chaîne du coton, les systèmes de rémunération reflètent encore essentiellement la balance mondiale offre/demande, ajustée pour les balances des variétés de coton reconnues comme spécifiques – tout en faisant l'objet de distorsions exogènes, telles que les subventions des pays producteurs. Le commerce international du coton est organisé en marché unique non-anonyme divisé en cotons “rêches” et cotons plus fins (se diversifiant également depuis peu vers des cotons biologiques et “durables”). Ils sont différenciés les uns par rapport aux autres et conformément aux origines nationales reconnues mondialement et aux descriptions qualité. “Les origines nationales” sont une synthèse des caractéristiques variétales, des formes typiques de récolte (mécanique ou manuelle) et des types d'égrenage (à rouleaux ou à scies), tandis que la qualité fait encore référence en grande partie aux propriétés physiques de la culture qui reflètent les pratiques agricoles, telles que les niveaux de pollution. Des prix de référence mondiaux existent pour les cotons plus fins (indice Cotlook A) et pour les cotons plus rêches (indice B). Les exigences des fileurs plus avancés sur le plan technologique en matière d'amélioration ou d'innovation qualité ont eu pour impact principal de mettre un accent plus important sur les dimensions implicites de la réputation des origines nationales. Par conséquent, la modernisation est encore possible, mais implique une amélioration des dimensions liées à la réputation. De ce fait, un apport local approprié de qualité et une infrastructure d'entrée sont essentiels pour préserver les réputations des origines nationales et les primes qui leur sont associées sur le marché.

Dynamique de la qualité du coton au Zimbabwe et en République-Unie de Tanzanie

La recherche liée à l'étude de cas sur la chaîne de valeur du coton portait sur les secteurs du coton du Zimbabwe et de la République-Unie de Tanzanie entre le milieu des années 1990 et le début des années 2000 (Larsen 2008). Les deux secteurs ont subi une libéralisation dans les années 1990. Cependant, des histoires de modernisation/déclassement relativement différentes s'en sont suivies. Au Zimbabwe, la libéralisation a conduit à l'émergence d'un duopole réel sur le marché local, dans lequel les acteurs étaient l'ancien conseil de commercialisation privatisé (Cottco) et Cargill, rejoints ensuite par un certain nombre d'autres petites entreprises. Cargill est un acteur majeur du secteur à l'échelle mondiale, achetant auprès d'un nombre suffisant de pays producteurs pour obtenir à la fois de grands volumes et un profil variétal important. Cottco a pris la décision de poursuivre une stratégie déjà établie

à l'époque où il était un organisme semi-public jouissant d'un monopole d'exportation, qui consiste à préserver et défendre la réputation de qualité de l'origine nationale (bénéficiant généralement d'une prime de 10 % au-dessus de l'indice de prix international Cotlook A). Il utilisait cette stratégie comme levier pour contourner les négociants internationaux et vendre directement le coton aux fileurs, principalement basés en Europe.

Les deux acteurs du secteur zimbabwéen avaient intérêt à préserver à la fois des volumes élevés et la pratique de l'évaluation des achats de coton au niveau de l'achat primaire afin de défendre la réputation nationale et par conséquent la prime qui lui était associée. Par conséquent, ils se sont concurrencés principalement sur la couverture du marché et la fourniture d'intrants plutôt que sur le prix. Cargill gérait un système de coupons pour l'approvisionnement en intrants et subventionnait le prix des intrants tandis que Cottco gérait un programme réussi d'intrants à crédit. Ces interventions ont entraîné des niveaux records de production jusqu'au début des années 2000 (avant une nouvelle détérioration de la situation politique et l'éviction des grands agriculteurs commerciaux de leurs terres) et une hausse des rendements des petits producteurs qui adhéraient à ces systèmes (Larsen 2008).

L'expérience de la libéralisation du coton en République-Unie de Tanzanie est presque en complète opposition. La libéralisation du marché s'est accompagnée de très hauts niveaux d'entrée des négociants-égreneurs de petite taille essentiellement, d'une concurrence féroce sur les prix et de l'élimination de l'évaluation du coton au premier point de vente. Les égreneurs privés achetaient du coton dans différentes zones sous-variétales et mélangeaient irrémédiablement le stock de graines locales. Les intrants étaient fournis par quelques égreneurs seulement, puis de manière épisodique et sur base de règlements effectifs. La disponibilité des insecticides a diminué considérablement.

Par conséquent, une part décroissante des exportations de République-Unie de Tanzanie était vendue via les ports d'Europe du Nord au début des années 2000, avec un déclin parallèle des primes dont elles bénéficiaient traditionnellement. Suite à la baisse en volume et en qualité, certains négociants internationaux majeurs se sont désintéressés de cette culture. Le coton de République-Unie de Tanzanie bénéficiait encore d'une prime sur le marché mondial, basée essentiellement sur la précocité de la culture (disponible au début de la "nouvelle année" du coton mondial) et sur sa méthode d'égrenage traditionnelle (au rouleau) quasi-unique. Mais même la prime liée à un égrenage au rouleau était vouée à disparaître, car de nombreuses entreprises d'égrenage récemment installées se sont mises à utiliser la méthode d'égrenage à la scie, qui bénéficie d'une prime de qualité inférieure. Les résultats positifs sont un raccourcissement rapide des délais de commercialisation grâce à la libéralisation et une croissance en flèche de la proportion de récolte vendue grâce à la prime de précocité.

En résumé, l'expérience zimbabwéenne montre que la modernisation (définie ici comme défendant une réputation établie sur le marché international) a eu lieu grâce à une gestion de la qualité adaptée sur la base d'un système sophistiqué d'évaluation et de contrôle de la qualité, et sur un approvisionnement en intrants adéquat. En République-Unie de Tanzanie, le coton a expérimenté un processus de déclassé-

ment et une perte de réputation en raison du manque d'organisation dans le secteur, d'échecs dans l'approvisionnement en intrants et d'un mauvais usage des graines. Un ensemble d'expériences parallèles a eu lieu en Ouganda (similaires à celles de République-Unie de Tanzanie) et en Zambie (similaires à celle du Zimbabwe) (Larsen 2008).

Gouvernance dans la chaîne de valeur de l'habillement

De nombreuses publications ont été dédiées au problème de gouvernance dans la chaîne de valeur de l'habillement (voir *i.a.* Gereffi 1994). Cette chaîne est généralement considérée comme "soumise aux exigences des consommateurs" par les revendeurs et fabricants de produits de marque. Il apparaît également que le nombre de pays auprès desquels les entreprises dominantes s'approvisionnent a diminué depuis la fin de l'AMF. Roepstorff (2007) indique une baisse d'environ 70 pays à 20 approximativement, avec la Chine et l'Inde qui gagnent d'importantes parts de marché. Deux autres tendances générales devraient être mises en évidence concernant la division du travail au sein de cette chaîne de valeur. La première concerne une prolifération croissante des types d'intermédiaires au service des revendeurs et des spécialistes de la marque. Les plus importants sont les entreprises de commerce mondiales – des entreprises qui financent et organisent la production dans les pays en voie de développement pour le compte de revendeurs. Mais l'on trouve également des importateurs spécialisés (jouant un rôle important sur de nombreux marchés) et des "sous-traitants mondiaux" travaillant pour certains grands distributeurs américains. Ces sous-traitants possèdent typiquement des bases de production dans plusieurs pays sur au moins deux continents différents. La deuxième tendance générale consiste, pour les revendeurs de vêtements, à mettre en valeur une rationalisation de la base d'approvisionnement – et en particulier le "raccourcissement" de la chaîne. Cela implique l'adoption (partielle) de l'approvisionnement direct, qui consiste à traiter directement avec des fabricants des pays producteurs qui sont en mesure d'offrir un grand nombre de services supplémentaires (Gibbon et Ponte 2005).

Les attentes concernant la combinaison de services que les fournisseurs doivent offrir diffèrent d'un marché final à l'autre et entre les consommateurs de ces marchés. Mais, en général, on exige de plus en plus que les fournisseurs financent et organisent l'approvisionnement en textile pour leur propre compte, même si le choix du textile précis qu'un fabricant doit utiliser est réservé aux revendeurs. Une attente selon laquelle les fournisseurs devraient disposer de textiles à leur propre compte pour la durée d'une saison émerge également de plus en plus. Dans tous les cas, les acheteurs (ou les tiers achetant pour leur compte) établissent des prix fixes sur lesquels leurs fournisseurs doivent s'aligner, avec une marge de négociation faible voire inexistante. Une tendance claire consiste à faire baisser les prix unitaires avec le temps, et à augmenter la part de la production à contracter sur des délais de livraison inférieurs à trois mois.

Modernisation des marques propres à l'île Maurice

Le travail classique sur la modernisation de l'habillement, basé sur l'expérience de Hong Kong, semble indiquer une trajectoire optimale où les entreprises évoluent de fonctions simples telles que l'assemblage ou la "fabrication de matériel d'origine"

(OEM) à des fonctions plus complexes telles que “la fabrication de produits de conception propre” (ODM) et enfin “la fabrication sous marque propre” (OBM) (Gereffi 1999).

Cependant, comme Gibbon (2008) le fait remarquer, alors que la différenciation produit et la fabrication OBM correspondent à l'exécution de fonctions à plus forte valeur, elles peuvent aussi incarner “des pièges de compétences” représentés par une conception et une valorisation de la marque dans des formes de produits extrêmement spécifiques qui ne peuvent pas être généralisées. C'est particulièrement probable lorsque la distance aux principaux marchés finaux est importante. Pour les nouveaux acteurs et les acteurs secondaires du moins, tels que les fournisseurs en Afrique, il existe des positions d'une rentabilité égale ou supérieure au sein des chaînes de valeur et d'autres formes de modernisation disponibles. L'étude de cas de l'île Maurice en est un exemple.

L'étude de Gibbon (2008) a identifié deux stratégies distinctes que les entreprises détenues par des mauriciens ont suivies afin de rester compétitives dans un contexte de hausse du coût du travail local et de marges décroissantes. Les principales caractéristiques de la première stratégie ressemblaient étroitement à la trajectoire de Hong Kong – les entreprises se sont modernisées en faveur de la fabrication ODM et dans certains cas de la fabrication OBM. La principale caractéristique de la deuxième stratégie consistait à se concentrer uniquement sur la fabrication tout en ouvrant des usines satellites sur l'île voisine de Madagascar (avec des coûts bien inférieurs). Les objectifs des entreprises étaient ici de produire une gamme de produits plus basique en très grands volumes – tout en préservant la capacité de l'île Maurice à offrir des délais de livraison plus courts et un travail à plus forte valeur.

Les entretiens de Gibbon avec les directeurs des entreprises et l'analyse des comptes (déposés publiquement) ont révélé que – à l'île Maurice du moins – la modernisation en faveur d'une fabrication OBM s'est avérée à la fois coûteuse et infructueuse. Les entreprises mauriciennes étaient simplement trop éloignées des marchés finaux pour établir, ou même suivre étroitement, les tendances de la mode. Elles étaient également trop limitées dans leur gamme de compétences managériales pour vendre en gros ou en détail à leur propre compte. Les entreprises qui ont émigré à Madagascar ont également dû faire face à de nouveaux coûts, mais beaucoup d'entre elles ont réussi à augmenter leurs marges et à consolider leur base clients (à l'exception de la réduction involontaire de production liée aux graves troubles civils de 2002). A l'instar de l'étude de cas sur le vin en Afrique du Sud, tout ceci était basé sur le déclassement plutôt que sur la modernisation d'une partie de leur gamme produits et d'une partie de leur processus de production (ainsi que la base de compétences d'une partie de leur effectif). Un tel parcours a néanmoins permis aux entreprises concernées d'offrir un plus grand assortiment de produits avec une gamme de prix et des délais de livraison plus étendus à des clients plus nombreux, y compris à des clients dont la demande était plus stable que par le passé (Gibbon 2008; Gibbon et Ponte 2005).

Enseignements tirés:

- 1) Dans les chaînes de valeur telles que le coton, où le groupe de chefs de file n'est pas (encore) clairement défini, le maintien des réputations nationales de qualité est

d'une importance primordiale; les industries locales doivent être bien organisées (en général avec quelques acteurs dominants) ou doivent réglementer la livraison de "biens publics" tels que le contrôle ou l'évaluation de la qualité et l'approvisionnement en intrants.

- 2) Dans le secteur du coton zimbabwéen, les primes nationales pour la qualité du coton ont été préservées malgré la libéralisation du marché, grâce au maintien par quelques entreprises dominantes de l'évaluation et de la gestion de la qualité et d'un approvisionnement en intrants approprié. L'expérience opposée a eu lieu en République-Unie de Tanzanie, où un grand nombre d'acteurs sont entrés sur le marché des acheteurs domestiques, le contrôle qualité s'est dégradé, l'approvisionnement en intrants s'est effondré et les graines de différentes régions ont été mélangées – cela a entraîné une prime inférieure pour ces origines nationales, sauf pour les productions précoces.
- 3) Dans la chaîne de valeur de l'habillement, qui est clairement soumise aux exigences des consommateurs, les revendeurs et les fabricants de produits de marque ont de plus en plus d'exigences envers leurs fournisseurs tout en appliquant des pressions à la baisse sur les prix et les délais de livraison. Dans ce contexte, la trajectoire de modernisation classique de l'assemblage à la fabrication OEM, ODM et enfin OBM, peut s'avérer périlleuse, notamment pour les nouveaux acteurs et les acteurs secondaires, tels que les fournisseurs en Afrique – qui feraient peut-être mieux d'essayer les autres formes de modernisation disponibles.
- 4) A l'île Maurice, les tentatives de fabrication OBM de certaines entreprises ont échoué. D'autres ont obtenu de meilleurs résultats en concentrant des parties de leur mix production sur de plus longues séries de produits plus basiques en ouvrant des usines à Madagascar, tout en conservant des lignes à plus forte valeur ajoutée à l'île Maurice. Cela leur a permis d'offrir un plus vaste assortiment de produits avec une gamme de prix et des délais de livraison plus étendus à une gamme de clients élargie

4.5 Enseignements et recommandations pour l'élaboration d'une politique industrielle

Le tableau 4.5 fournit une analyse situationnelle des chaînes de valeur sélectionnées et une brève description qualitative de leurs structures de gouvernance. En général, la gouvernance des 10 chaînes de valeur décrites se divise en trois catégories: a) des chaînes de valeur pilotées principalement par des acheteurs mondiaux/locaux (FLF, ameublement, vin, habillement et dans une certaine mesure les produits bio); b) les chaînes de valeur pilotées principalement par des multinationales de producteurs (ananas, biocarburants); et c) des chaînes de valeur mondiales/locales qui présentent de faibles niveaux de "pilotage" (pêche, produits laitiers, manioc, coton). Trois découvertes générales sur la modernisation peuvent être dégagées de ces expériences: a) des trajectoires de modernisation très rapides sont effectivement possibles en Afrique, dans les chaînes orientées à la fois sur le marché mondial et domestique; b) les "meilleures" trajectoires de modernisation ne sont pas nécessairement celles dont le but est d'obtenir la plus forte création de valeur; et c) les résultats optimaux proviennent souvent d'une combinaison de modernisa-

Tableau 4.5: Aperçu de la modernisation fonctionnelle		
Chaîne de valeur	Analyse situationnelle	Gouvernance de la chaîne de valeur
Poisson frais (Perche du Nil)	La République-Unie de Tanzanie et l'Ouganda ont commencé à exporter au début des années 1990 avec une expansion fulgurante; les interdictions d'importation de l'UE en 1997-2000 basées sur des préoccupations concernant la sécurité alimentaire ont menacé la participation future; l'industrie et les Gouvernements ont répondu de manière déterminée et ont récupéré l'accès au marché; nouvelle croissance de l'industrie à partir de 2000.	Faible niveau de pilotage
Café et cacao bio	L'Ouganda a bénéficié de l'avantage d'être le premier à s'adapter; le soutien des donateurs a incité les exportateurs à établir des systèmes d'agriculture sous contrat qui ont été utilisés pour la certification bio; les premières certifications dans le café et le cacao ont eu lieu à la fin des années 80 et au début des années 1990.	Pilotée par des fabricants de produits de marque, mais moins que dans les chaînes de valeur conventionnelles du café et du cacao.
Fruits et légumes frais	Le Kenya exportait à l'origine des "légumes asiatiques" en vrac; le pays a évolué vers des fruits et légumes frais, pré-emballés et préparés; croissance impressionnante des exportations en valeur depuis la fin des années 80; produits essentiellement exportés vers le Royaume-Uni.	Fortement pilotée par les revendeurs.
Ananas frais	Les exportations du Ghana vers l'Europe (principalement la variété Smooth Cayenne) ont été affectées par un marketing agressif de Del Monte et d'autres producteurs de corporations multinationales ayant des intérêts forts en Amérique Latine; de nouveaux investissements des mêmes corporations multinationales au Ghana ont aidé à la reprise des exportations, mais en se basant sur la production d'une variété différente par de grandes exploitations, et non plus par de petits exploitants comme auparavant.	Fortement pilotée par de grands producteurs de produits de marque et des détaillants.
Produits laitiers	Les grands industriels locaux ont développé un marché plutôt sophistiqué pour le lait transformé et les autres produits laitiers sur les marchés locaux et régionaux au cours des dernières décennies (davantage au Kenya qu'en Ouganda); cependant, 80 % du lait total est encore commercialisé cru.	La chaîne de valeur du lait cru n'est pas pilotée; la chaîne de valeur des produits laitiers transformés est pilotée par de grands industriels locaux.
Manioc	Le manioc est une culture importante contre la faim. Il est principalement consommé et vendu localement sous forme fraîche; résistant à la sécheresse et de longue conservation dans la mesure où il n'est pas récolté; une fois récolté, il doit être transformé dans un délai de 3-4 jours; des initiatives cherchent à améliorer le marché du manioc "frais" local et à développer de nouveaux produits à base de "manioc sec" (farine de manioc de haute qualité, aliments pour animaux, usages industriels).	Faible niveau de pilotage

Table 4.5 continué		
Chaîne de valeur	Analyse situationnelle	Gouvernance de la chaîne de valeur
Ameublement	Afrique du Sud: croissance rapide des exportations dans les années 1990, mais déclin rapide des prix unitaires; reste confiné sur le segment bas de gamme du marché; les initiatives locales cherchent à promouvoir l'utilisation d'une variété d'arbre différente et une certification environnementale; Kenya: les fabricants locaux ont été en mesure d'approvisionner des chaînes d'hôtels en dépit de la concurrence exercée par les importations.	Mondiale: fortement pilotée par des distributeurs multi-magasins. Locale: faible pilotage, à l'exception de la chaîne de valeur pilotée par les hôtels.
Biocarburants	La production de biocarburants en est encore à ses débuts en République-Unie de Tanzanie; de nouveaux projets gérés par des investisseurs étrangers explorent l'utilisation de la canne à sucre et du sorgho doux pour la production d'éthanol et du jatropha pour le biodiesel; le sorgho doux est particulièrement intéressant car seule la tige est utilisée pour la production de biocarburant, tandis que la graine peut être utilisée pour l'alimentation.	Mondiale: fortement pilotée par de grandes corporations multinationales du secteur énergétique / des énergies renouvelables; Locale: pilotée par les producteurs de biocarburant
Vin	Les exportations de vin sud-africain ont connu une croissance rapide après la fin du régime de l'apartheid; mais les chaînes de supermarchés, du Royaume-Uni notamment, deviennent de plus en plus exigeantes sur les prix, la qualité et la logistique; le marché local se développe lentement et, sur des marchés plus rentables (tels que les États-Unis), l'Afrique du Sud ne jouit encore que d'une présence marginale.	Mondiale: fortement pilotée par les revendeurs; Locale: fortement pilotée par de grands producteurs-grossistes de vin.
Coton/habillement	Coton: aucun groupe d'entreprises chefs de file ne se distingue dans la chaîne; dans ce contexte, il est important de préserver la réputation générale de qualité d'une origine nationale pour conserver les primes de qualité, notamment suite à la libéralisation du marché qui s'est déroulée dans les années 1990 en République-Unie de Tanzanie et au Zimbabwe. Habillement: les principaux acheteurs de vêtements s'approvisionnent auprès d'un plus petit nombre de pays et ont de plus en plus d'exigences vis-à-vis des fournisseurs; la pression concurrentielle exercée par la Chine et l'Inde est de plus en plus forte sur les fournisseurs, notamment avec la fin de l'AMF.	Coton: faible niveau de pilotage, mais peut être amenée à évoluer; Habillement: fortement pilotée par les revendeurs et les fabricants de produits de marque.

tion sur des produits ou fonctions à plus forte valeur ajoutée et du maintien ou de l'expansion de produits ou fonctions à plus faible valeur ajoutée mais dont le volume est plus important.

Le tableau 4.6 synthétise les traits saillants des trajectoires de modernisation et d'ajout de valeur dans les 10 études de cas.

Plusieurs enseignements peuvent être tirés de ces expériences concernant les possibilités de modernisation et de création de valeur en Afrique. Dans un premier

Tableau 4.6: Trajectoires de modernisation, limites, menaces, risques et faiblesses		
Chaîne de valeur	Trajectoire modernisation	Limites, menaces, risques et faiblesses
Poisson frais (Perche du Nil)	Amélioration des procédures de sécurité alimentaire, modernisation des usines de transformation, amélioration de la qualité produit, modernisation de certains sites de débarquement.	L'extraction intensive des ressources menace le développement durable; vulnérabilité aux variations de la demande du marché limitée par une forte demande de poisson d'une manière générale; présence d'un risque de déplacement par des espèces élevées en Asie et à un coût inférieur; la nouvelle infrastructure de sécurité alimentaire a diminué le risque de nouvelles interdictions imposées par l'UE.
Café et cacao bio	Qualité intrinsèque améliorée; prime pour le café et le cacao bio; procédures de transformation et de manipulation primaires améliorées; expansion facilitée par des systèmes d'agriculture sous contrat.	Moindre vulnérabilité à la fluctuation des prix internationaux du fait de l'atteinte d'une qualité supérieure et de l'offre d'une prime sur le prix; nouveau risque de fluctuation de la demande du marché pour les produits bio en raison des crises financières et de la stagnation économique des pays de l'OCDE.
Fruits et légumes frais	Modernisation produit, processus et fonctionnelle atteinte; exportation de nouvelles formes de produits, investissement dans de nouvelles technologies de conditionnement et de préparation.	Chaînes de supermarchés de plus en plus exigeantes sur la qualité, la logistique, le délai de livraison; pression à la baisse sur les prix et les rendements; la demande saisonnière et flexible entraîne des relations de travail flexibles et précaires; risques et vulnérabilité plus élevés pour la plupart des participants.
Ananas frais	Démarrage de la production d'une nouvelle variété demandée sur les marchés de l'UE; entrée et/ou expansion sur des nouveaux marchés de niche (tranchage et conditionnement sous vide, produits bio, commerce équitable).	L'introduction et la promotion d'une nouvelle variété d'ananas en Europe a déplacé la production des petits exploitants au Ghana; l'entrée sur un marché de niche ne couvrira qu'une part de la production déplacée; l'avenir de l'industrie est entre les mains des grandes exploitations commerciales liées aux corporations multinationales de producteurs.
Produits laitiers	Modernisation traditionnelle de la chaîne de valeur locale du lait cru focalisée sur l'élevage d'animaux, la technologie de transformation et les améliorations de la structure organisationnelle; cependant, une grande proportion de lait est commercialisée via des canaux non-réglés qui manquent de mesures sanitaires de base, lesquelles n'ont pas été ciblées par les interventions externes.	Le défi de la modernisation dans la chaîne de valeur du lait cru consiste, pour les marchés locaux, à trouver des méthodes de stérilisation, de refroidissement et de conditionnement à bas coûts et accessibles qui n'augmentent pas le prix du lait de manière significative pour le consommateur final.

Table 4.6 continué		
Chaîne de valeur	Trajectoire modernisation	Limites, menaces, risques et faiblesses
Manioc	Efforts visant à moderniser l'utilisation du manioc comme aliment pour bétail, farine de haute qualité et à des fins industrielles.	Difficulté de faire accepter l'assortiment de produits à base de manioc par les consommateurs des régions où la culture n'est pas une denrée de base; les subventions à la production de maïs rendent la substitution par des produits à base de manioc moins probable.
Ameublement	Afrique du Sud: augmentation du volume, mais peu d'évolutions en faveur d'une modernisation des finitions et de la conception; Kenya: processus soumis aux exigences des consommateurs et des concepteurs; modernisation produit dans le secteur de l'ameublement hôtelier local.	Perspectives limitées en termes de modernisation, car l'industrie du sciage en Afrique du Sud est mieux équipée pour fournir des intrants pour la production papetière que pour la fabrication de meubles.
Biocarburants	La culture de matières premières pour le biocarburant a commencé; production "d'huile végétale brute" mais pas encore de biodiesel; la production à base de jatropha est en expansion; les nouvelles technologies ont un potentiel prometteur en termes de réduction de l'impact sur la sécurité alimentaire.	La baisse du prix du pétrole a bloqué certains projets de biocarburant majeurs; le prix de certaines matières premières du biocarburant est trop élevé; l'accent sur l'expansion d'une production à grande échelle entrave une expansion plus équilibrée de la production à petite échelle pour l'électricité locale et l'utilisation de carburant.
Vin	Une amélioration de la qualité produit et des processus, et quelques modernisations fonctionnelles ont été accompagnées de processus de "déclassement" (volume de production des produits de base plus important).	Exigences de plus en plus fortes des chaînes de supermarchés sur la qualité, la logistique, les délais de livraison; pression à la baisse sur les prix et rendements; croissance en volume limitée par un manque de terres appropriées en Afrique du Sud; valorisation de la marque de plus en plus contrôlée par les acteurs étrangers; marché local encore sous-développé.
Coton/habillement	Coton (Zimbabwe, du milieu des années 1990 au début des années 2000): quelques entreprises dominantes ont préservé le contrôle qualité, l'évaluation et l'approvisionnement en intrants – défendu la prime sur le prix; l'effet inverse s'est produit en République-Unie de Tanzanie sur la même période. Habillement: les entreprises mauriciennes ayant réussi ont investi dans des séries plus longues de produits plus basiques à Madagascar tout en conservant des lignes à plus forte valeur ajoutée à l'île Maurice.	Coton: l'arrivée d'autres entreprises sur le marché local peut saper le contrôle qualité et le système d'approvisionnement en intrants. Habillement: la fin de l'AMF et une consolidation accrue parmi les acheteurs exercent une pression plus forte sur la partie de la production de vêtements à forte valeur ajoutée encore réalisée à l'île Maurice.

Tableau 4.7: Enseignements tirés des interventions de modernisation	
Chaîne de valeur	Enseignements tirés de la modernisation
Poisson frais (Perche du Nil)	Une coopération public-privé réussie entre des associations actives de l'industrie de la pêche et les services réceptifs de la pêche en Ouganda et en République Unie de Tanzanie, avec un certain soutien des donateurs, était essentielle pour traiter les échecs passés sur la sécurité alimentaire et pour obtenir de meilleures usines de transformation et de meilleures procédures de réglementation et d'exécution. Parallèlement, une réussite orientée à l'exportation et basée sur la récolte de ressources naturelles est susceptible d'engendrer sa propre disparition si des systèmes de gestion appropriés ne sont pas instaurés. La durabilité à long terme des trajectoires de modernisation est essentielle.
Café et cacao bio	Un petit groupe d'exportateurs dynamiques et un soutien précoce et ciblé des donateurs ont permis à l'Ouganda d'être un précurseur dans les exportations de produits biologiques en Afrique, avec une position neutre du Gouvernement. Mais une plus forte rentabilité des exploitants certifiés bio par rapport aux exploitants non certifiés dépend de l'organisation d'une production certifiée bio dans les systèmes d'agriculture sous contrat. Ce sont les caractéristiques spécifiques de conception, plutôt que l'agriculture sous contrat d'une manière générale, qui peuvent générer des améliorations sociales pour les petits exploitants bio.
Fruits et légumes frais	La modernisation s'est effectuée principalement sans intervention du Gouvernement ni soutien de donateurs au Kenya, et l'apprentissage a eu lieu à l'intérieur de la chaîne de valeur de la part d'acteurs situés en aval des opérateurs locaux.
Ananas frais	Le Ghana a connu des améliorations en termes d'économies d'échelle et de logistique et une modernisation en faveur d'une nouvelle variété consommée en Europe. Dans ce cas, cela est dû principalement à la dislocation de la production locale de petite et moyenne échelle du fait de subventions en provenance de grandes corporations multinationales de producteurs.
Produits laitiers et manioc	Des mesures sont prises dans les chaînes de valeur des produits laitiers et du manioc afin de promouvoir des efforts en vue de moderniser les produits et processus et de trouver des marchés pour de nouvelles formes de produits. Au niveau des produits laitiers, un nouvel accent est porté sur la modernisation du marché du lait cru local plutôt que sur des marchés de valeur ajoutée de portée nationale au Kenya et en Ouganda. Au niveau du manioc, les préférences de consommation locales ont été prises en compte tout en concevant des voies de modernisation alternatives en Zambie.
Ameublement	La modernisation de l'Afrique du Sud dans la chaîne de valeur mondiale a globalement échoué. Le volume des ventes a augmenté alors que les prix de vente ont diminué en raison des pressions à la baisse exercées par les acheteurs. La baisse des coûts unitaires due aux économies d'échelle n'était pas suffisante pour compenser la chute des prix de vente. L'industrie n'a pas réussi à prescrire des améliorations dans la conception et la finition. Dans la chaîne de valeur locale au Kenya, d'autre part, les acheteurs hôteliers ont facilité un processus de modernisation très rapide des producteurs locaux.
Biocarburants	Les matières premières du biocarburant qui sont adaptables à la culture à petite échelle et/ou à des plans de sous-traitance agricole sont plus susceptibles d'avoir un impact positif sur les conditions sociales et l'environnement dans les zones rurales en Afrique; elles sont plus attractives lorsqu'elles sont orientées vers un usage domestique local ou pour le transport, notamment dans les régions éloignées.

Tableau 4.7 continué	
Chaîne de valeur	Enseignements tirés de la modernisation
Vin	La production de biocarburant à grande échelle peut également avoir un rôle à jouer vis-à-vis de l'industrialisation rurale, de la génération d'emplois et des réserves en devises via la substitution des importations de combustibles fossiles, étant donné que leur impact sur les sols, l'utilisation de l'eau et la sécurité alimentaire suscite l'attention nécessaire; les dernières avancées technologiques peuvent également faciliter une production de biocarburant intégrant une dimension sociale.
	Des améliorations ont eu lieu en Afrique du Sud grâce à une combinaison de modernisation de la qualité produit, d'une transformation améliorée et de quelques modernisations fonctionnelles, mais également de quelques déclassements (augmentation de la production en volume d'un produit de base).
Coton / habillement	<p>Coton: au Zimbabwe, entre l'arrivée de la libéralisation au milieu des années 1990 et le début des années 2000 (lorsque la situation politique s'est de nouveau dégradée) la qualité du coton était préservée car quelques entreprises dominantes assuraient la gestion et l'évaluation de la qualité, et un approvisionnement en intrants approprié. En République-Unie de Tanzanie, sur la même période, un grand nombre d'acteurs sont entrés sur le marché des acheteurs domestiques, le contrôle qualité s'est effondré, de même que l'approvisionnement en intrants, et les graines de différentes régions ont été mélangées.</p> <p>Habillement: quelques entreprises mauriciennes ont tenté de moderniser la fabrication sous marque propre (OBM) et ont échoué. D'autres entreprises ont obtenu de meilleurs résultats en concentrant des parties de leur mix production sur de plus longues séries de produits plus basiques en ouvrant des usines à Madagascar, tout en conservant des lignes à plus forte valeur ajoutée à l'île Maurice. Cela leur a permis d'offrir un plus vaste assortiment de produits avec une gamme de prix et des délais de livraison plus étendus à une gamme de clients élargie.</p>

temps, celles-ci sont présentés avec des références aux études de cas individuelles (tableau 4.7). Dans un deuxième temps, un ensemble de considérations plus générales est exposé.

Trois découvertes générales sur la modernisation peuvent être dégagées de ces expériences:

- Des trajectoires de modernisation très rapides sont effectivement possibles en Afrique, dans les chaînes orientées à la fois sur le marché mondial et domestique.
- Les “meilleures” trajectoires de modernisation ne sont pas nécessairement celles dont le but est d'obtenir la plus forte création de valeur.
- Les résultats optimaux proviennent souvent d'une combinaison de modernisation sur des produits ou fonctions à plus forte valeur ajoutée et du maintien ou de l'expansion de produits ou fonctions à plus faible valeur ajoutée mais dont le volume est plus important.

Malgré ces résultats généralement positifs, des restrictions sérieuses émergent à la fois par rapport aux résultats de la modernisation et aux nouvelles possibilités

de modernisation, comme illustré en tableau 4.6. Les types de menaces, risques et faiblesses auxquels les participants sont exposés sont spécifiques et dépendants des chaînes de valeur dans lesquelles ils opèrent. Ils sont également liés à la structure de gouvernance de ces chaînes. Dans certaines chaînes fortement pilotées, la plupart des menaces émergent d'exigences de plus en plus fortes de la part des grands distributeurs sur les fournisseurs africains (FLF, ameublement, vin, habillement) ou même du déplacement de producteurs par des investisseurs étrangers (ananas, biocarburants).

Par opposition, les participants des chaînes non pilotées sont confrontés à d'autres types de problèmes: des menaces d'épuisement des ressources en conséquence du succès des exportations (pêche); un manque de soutien en faveur de la modernisation et même de politiques de subvention qui fonctionnent activement à son encontre (manioc); des difficultés à surmonter les approches plus anciennes de la modernisation (produits laitiers); et des difficultés à préserver la qualité et à fournir des intrants sur les marchés libéralisés (coton). Les acteurs des chaînes de valeur biologiques semblent être les moins vulnérables et ils le sont certainement moins que ceux vendant sur les marchés du café et du cacao ordinaires.

Les sept enseignements clés émergeant de ces études de cas et pertinents pour le cadre politique de l'agribusiness afin de guider la modernisation sont présentées dans les paragraphes suivants.

Les normes peuvent être une plateforme de lancement pour une modernisation inclusive

Les expériences tirées des cas de la pêche, des FLF, des produits bio et du vin semblent indiquer que des normes de sécurité alimentaire plus strictes, des certifications de développement durable, et des spécifications qualité et logistiques peuvent donner l'impulsion pour des trajectoires de modernisation fulgurantes en Afrique – menant à une meilleure gestion des produits, de la transformation et de la qualité. Bien que des normes plus strictes et les exigences des acheteurs impliquent souvent de nouveaux investissements et des dépenses plus élevées du secteur privé, de tels investissements peuvent porter leurs fruits.

Dans certains cas, le respect de ces normes porte ses fruits non seulement pour les acteurs majeurs, mais également pour les petits (ex: pêcheurs artisanaux, agriculteurs biologiques). C'est cependant loin d'être automatique (étude de cas sur l'ananas et potentiels problèmes de cette nature dans les biocarburants). Par ailleurs, lorsque cela s'est produit, dans les certifications biologiques par exemple, la plus forte rentabilité des exploitants certifiés bio par rapport aux exploitants non certifiés était dépendante de l'organisation de la production certifiée bio dans des systèmes d'agriculture sous contrat. Ce sont les caractéristiques spécifiques de conception, plutôt que l'agriculture sous contrat d'une manière générale, qui peuvent générer des améliorations sociales pour les petits exploitants bio. Ces observations semblent indiquer que la politique industrielle doit porter une attention particulière aux normes et aux mécanismes spécifiques et inclusifs de soutien aux industries locales pour se conformer à de telles normes.

La coopération privé-public, les associations industrielles et la réglementation sont cruciales

L'étude de cas de la pêche semble indiquer que sans coopération privé-public et une forte association industrielle, les défis de la sécurité alimentaire de l'UE n'auraient pas été résolus. Il en va de même pour l'étude de cas du coton où les réponses aux problèmes de gestion de la qualité suite à la libéralisation du marché n'ont été efficaces qu'au Zimbabwe, où l'industrie locale était entre les mains de quelques acteurs en mesure de réorganiser le contrôle qualité et l'approvisionnement en intrants. En d'autres termes, des réponses efficaces aux crises immédiates doivent impliquer à la fois les régulateurs et les acteurs de l'industrie, et parfois le soutien de donateurs. C'est également valable lorsque les défis émergent de la durabilité de l'extraction de ressources naturelles (pêche et potentiellement les biocarburants à l'avenir).

Les Conseils réunissant les participants à la chaîne de valeur (CPCV) (Chapitre 3) peuvent être un outil utile pour faciliter la hiérarchisation des trajectoires de modernisation, couplés avec des interventions du gouvernement qui n'amènent pas un changement d'orientation complet (voir l'étude de cas sur le manioc). Cependant, si des incitations économiques auprès de parties prenantes clés font défaut (à l'instar du cas de l'ameublement en Afrique du Sud), même l'initiative de coopération privé-public la mieux conçue est vouée à l'échec. Enfin, l'étude de cas sur les FLF semble indiquer qu'un fort apprentissage se produit auprès des acheteurs mondiaux, la meilleure chose que les gouvernements puissent faire est de se tenir à l'écart.

Être le premier à s'adapter est un avantage non négligeable

L'étude sur le café et le cacao bio montre que le fait d'être le premier à s'adapter est un avantage non négligeable pour établir les références d'un pays dans de nouvelles chaînes de valeur, ou dans des chaînes de valeur où la définition du produit évolue (cela émerge dans les biocarburants également). L'avantage lié au fait d'être le premier à s'adapter peut être construit sans attendre que les gouvernements alignent leur soutien (lent). Un soutien ciblé des donateurs peut faire la différence, mais il est particulièrement important de fixer un cadre de politique industrielle flexible qui permet des réponses rapides et des initiatives proactives, pas seulement réactives.

Risque et vulnérabilité élevés dans les chaînes de valeur mondiales

L'engagement dans les chaînes de valeur mondiales peut entraîner des trajectoires de modernisation très rapides et des gains financiers importants, du moins au début du processus. Parallèlement, on observe souvent un accroissement des risques et de la vulnérabilité. Avec le temps, les pressions sur les prix exercées par les acheteurs mondiaux combinées aux demandes d'évolution ou aux préférences consommateurs, et les exigences de plus en plus fortes sur la logistique, les délais de livraison et les conditions de paiement peuvent rapidement éroder ou remettre en cause une position établie dans une chaîne de valeur (voir les études de cas sur l'ananas, le vin, l'habillement). Le développement de la chaîne de valeur locale peut être une alternative à des rendements décroissants dans les chaînes de valeur orientées sur les exportations (à l'instar des biocarburants lorsque le prix du pétrole est bas), mais la stimu-

lation de la demande locale n'est pas nécessairement facile et/ou les rendements issus des ventes locales moins attrayants (ex: FLF, ananas, vin, ameublement).

Il est important de combiner des stratégies de modernisation et de déclassement

Puisque les chaînes de valeur mondiales (notamment celles qui sont soumises aux exigences des consommateurs) exposent les acteurs locaux en Afrique à des risques plus élevés et à une vulnérabilité plus forte, il est important d'établir le bon assortiment d'options de modernisation et de déclassement; ex: l'étude de cas sur l'ameublement (Afrique du Sud) montre que le fait de rester bloqué en bas de l'échelle de qualité ne paie pas sur le long terme. L'étude sur l'habillement à l'île Maurice et l'étude sur le vin en Afrique du Sud semblent indiquer qu'une qualité produit améliorée, de meilleurs processus et quelques modernisations fonctionnelles peuvent être combinées avec des demandes de déclassement en faveur de volumes plus élevés de produits de qualité basique. Dans certaines chaînes de valeur, il est important de mettre à disposition un grand nombre de qualités plutôt qu'une qualité plus élevée *per se*.

“Reclassement” de la chaîne de valeur

L'importance de la modernisation de la chaîne de valeur ne doit pas obscurcir l'importance croissante de la restructuration et du reclassement de la chaîne de valeur. Alors que les moteurs de la demande mondiale sont prêts à se déplacer des économies du Nord vers les économies du Sud – phénomène parfois appelé syndrome de “basculement de la richesse” (OCDE 2010a) – cela implique quatre conséquences principales pour les chaînes de valeur mondiales (Kaplinsky *et al.* 2010)

- La combinaison de revenus par habitant faibles et l'urbanisation rapide dans les marchés émergents à forte croissance (notamment l'Asie, mais pas exclusivement) ont augmenté la demande de produits agricoles, de métaux, d'aliments ainsi que d'intrants pour les projets d'infrastructure.
- Puisque les revenus par habitant sont plus faibles dans les marchés émergents que dans les marchés de l'OCDE, la demande évolue vers des produits “génériques” moins chers et indifférenciés par opposition à la demande de “produits de haute qualité et positionnels” dans les économies plus riches (Kaplinsky *et al.* 2010, p. 21)
- Les standards de la demande consommateurs sont probablement moins exigeants pour les chaînes de valeur au service de marchés émergents, tant en termes de produits que de processus.
- Alors que les économies du Nord et du Sud ont des structures économiques complémentaires, les échanges Sud-Sud s'effectuent de plus en plus souvent entre des pays ayant des modèles de production et de consommation similaires, ce qui conduit à une concurrence intensifiée dans la division du travail.

Kaplinsky *et al.* (2010) citent des preuves issues de deux chaînes de valeur de pays en voie de développement – le manioc en Thaïlande et le bois au Gabon – pour lesquels le marché s'est déplacé de l'UE vers la Chine entraînant une réduction de la valeur ajoutée au sein de la chaîne, ainsi qu'une réduction de l'importance des processus et des normes produits. Le manioc et le bois sont des produits relativement indif-

férenciés dont les chaînes de valeur ont de faibles niveaux de coordination et de gouvernance, mais les chercheurs pensent que le syndrome de “basculement de la richesse” est susceptible d’avoir un impact similaire, potentiellement plus prononcé, pour des chaînes de valeur moins banalisées et plus sophistiquées.

Les enseignements sont évidents: lorsque la demande se déplace, l’impact se ressent le long de la chaîne de valeur et si les projections de basculement de la richesse de l’OCDE (2010a) se matérialisent, les chaînes de valeur de l’agribusiness devront alors s’adapter aux conditions du marché. En conséquence, l’accent actuel sur la modernisation peut se déplacer vers un “reclassement”, voire même un “déclassement” de la chaîne de valeur.

Kaplinsky *et al.* (2010) tire trois aspects positifs de cette évolution potentielle. Premièrement, les processus et produits correspondant à la demande des ménages à faibles revenus représentent souvent une forte intensité de main d’œuvre. Deuxièmement, les niveaux de compétences, de technologie et d’expertise managériale des chaînes de valeur à faibles revenus sont susceptibles de mieux “s’adapter” aux dotations en ressources des économies émergentes, notamment pour les PME. Troisièmement, les marchés à faibles revenus tels que la Chine requièrent moins de normes et par conséquent l’accès au marché est plus facile et moins onéreux. Pour les exportations de bois en UE cependant, les producteurs gabonais sont confrontés à des normes bien plus rigoureuses que sur le marché chinois. D’une manière générale, les normes privées établies par les acheteurs et les normes obligatoires établies par les organismes officiels sont bien plus strictes dans l’UE (Terheggen, 2010).

Les coûts de certification peuvent représenter un fardeau. Dans l’industrie du bois gabonaise, un grand producteur a établi le coût de la certification à 4 millions d’euros, avec un coût annuel de maintenance de l’accréditation situé autour de 100 000 €, tandis qu’un autre a estimé les coûts de conformité environnementale à 2,10 € par hectare pour une entreprise forestière d’environ 50 000 hectares minimum (Kaplinsky, 2010).

A la lumière de ces considérations, il se peut bien que les exportateurs africains donnent la priorité aux marchés à plus faibles revenus dont l’accès est plus simple et moins onéreux. En termes de gestion stratégique, cela reviendrait à poursuivre une stratégie de “domination par les coûts”, plutôt qu’une stratégie de modernisation ou de “différenciation” ciblant des marchés plus sophistiqués à revenus plus élevés. A moyen terme du moins, une approche de domination par les coûts serait sans doute plus adaptée au modèle de dotation en ressources de l’Afrique.

Différents outils sont nécessaires pour la modernisation dans les chaînes de valeur locales

Dans certaines chaînes de valeur locales, les interventions de modernisation sont abordées de la même manière que dans les chaînes de valeur mondiales. Par conséquent, on accorde trop d’attention à des normes élevées et à la création de valeur via des processus sophistiqués. Des possibilités de modernisation plus simples pour des produits plus basiques sont négligées même si elles peuvent représenter la part la plus importante du marché (ex: lait cru au Kenya et en Ouganda). La modernisation des chaînes de valeur locales nécessite différents instruments, et un

accent particulier doit être mis sur des solutions à bas coût et accessibles. Parallèlement, le rôle potentiel des acheteurs locaux ne devrait pas être négligé non plus (voir l'étude de cas sur l'ameublement au Kenya). Enfin, une attention spéciale doit être portée aux préférences des communautés locales – des méthodes coercitives et de simples campagnes d'information ne fonctionneront probablement pas sur le long terme (voir l'étude de cas sur le manioc).

Un cadre de politique industrielle pour guider la modernisation

Les enseignements apportés ci-dessus semblent indiquer que les résultats de la modernisation ne dépendent pas d'un ensemble fixe de caractéristiques. Dans certains cas, la création de valeur grâce à une meilleure transformation est le chemin à suivre. Dans d'autres cas cependant, c'est l'apport de valeur lié à la valorisation de la marque ou du label "durable" d'un produit ou de son origine d'une zone géographique particulière qui stimule la modernisation du processus. Dans certaines chaînes de valeur, les processus de déclasserment doivent accompagner des trajectoires de modernisation plus classiques. Les menaces peuvent venir d'acheteurs ou de producteurs mondiaux, mais également de politiques nationales incohérentes et d'une résistance au changement dans les préférences des consommateurs locaux. Cela implique que les options de politique industrielle pour stimuler la modernisation et faciliter l'accès au marché soient spécifiques à la chaîne de valeur, spécifiques au segment du marché et circonscrites dans le temps. Une taille unique ne convient pas à tout le monde. Une telle diversité requiert une politique industrielle éclairée par un cadre stratégique de la chaîne de valeur qui peut être utilisé rapidement, à moindre coût et efficacement au niveau du pays et éventuellement de la région.

Les pays africains ont besoin de cadres de politique industrielle au sein desquels l'analyse de la chaîne de valeur est effectuée sur une base continue afin de délimiter les stratégies de modernisation, de hiérarchiser le soutien et de canaliser les mesures de soutien spécifiques. En l'absence de mécanismes de coordination, il est difficile pour les participants locaux de bénéficier de l'avantage d'être le premier ou, par exemple, de coordonner des groupages de commandes si les nouvelles opportunités sont liées au volume. L'existence des deux éléments suivants est requise: a) un cadre général de politique industrielle au niveau national; et b) des forums stratégiques spécifiques à la chaîne de valeur étudiant les mesures de soutien possibles pour des initiatives en cours ou à venir. La proposition du Chapitre 3 d'établir des Conseils réunissant les participants à la chaîne de valeur devrait former la pierre angulaire d'un tel cadre de politique industrielle et pourrait intégrer les initiatives de donateurs existantes.

4.6 Conclusions

La transformation des matières premières agricoles en produits agro-industriels dépend de plus en plus de la capacité des entrepreneurs africains à approvisionner les chaînes de valeur mondiales, régionales et nationales avec des produits correspondant à des besoins spécifiques en termes de normes, de volumes et de conditionnement, sur des périodes données, et dans le cadre d'exigences strictes en matière

de logistique et de délais de commercialisation. Le fait d'alimenter des chaînes de valeur mondiales est susceptible de stimuler la modernisation, le transfert de technologie et la coopération public-privé, surtout lorsque des normes d'importations rigoureuses sont nécessaires. Dans certains cas, les gains sont le résultat d'une valeur ajoutée plus grande ou d'une technologie plus avancée; dans d'autres, ils sont le fruit de l'augmentation des économies d'échelle ou de l'amélioration des compétences managériales et de la logistique. Des mécanismes de participation mal conçus, l'absence de stratégies claires et les chocs extérieurs peuvent aboutir à des résultats négatifs. Le fait d'alimenter des chaînes de valeur locales et régionales peut également encourager la modernisation, ce qui, en général, expose à moins de risques et rend moins vulnérable, mais aboutit à des courbes d'apprentissage moins accentuées et à des résultats plus limités. Les enseignements tirés des 10 études de cas sur la modernisation de la chaîne de valeur agroalimentaire et agro-industrielle par les travailleurs, producteurs, courtiers et industriels africains révèlent quelques enseignements clés pour les décideurs politiques quant au lieu, au moment et à la manière de participer aux chaînes de valeur en vue de faciliter l'accès au marché et d'encourager la modernisation dans les pays africains.

5. Exploiter la demande locale, régionale et internationale

Timothy O. Williams

5.1 Introduction

Malgré l'importance de l'agriculture pour l'économie africaine, la part du continent dans les exportations agricoles mondiales a chuté de 3,2 % en 2000 à 2,8 % en 2008 (OMC 2009, p. 46). Quant aux progrès de la région en ce qui concerne la diversification, pour passer d'exportations agricoles en vrac à des produits transformés, de plus grande valeur et qui se distinguent par leur qualité, sont décevants. Les matières premières de base de faible valeur représentent toujours une part importante des exportations totales. De profonds changements au sein des marchés nationaux, régionaux et internationaux créent cependant de nouvelles opportunités pour le commerce de produits agricoles à valeur ajoutée et pour l'agribusiness. Ces changements, entraînés par des revenus en hausse, par une urbanisation plus rapide, par la libéralisation des échanges, par l'investissement étranger et intérieur et par des avancées technologiques, accroissent la demande concernant les matières premières, les denrées alimentaires transformées et les produits agro-industriels de valeur supérieure.

En général, la croissance commerciale augmente avec l'intensité technologique (ONUDI 2002). Mais la majeure partie de la croissance commerciale de l'Afrique de ces dernières années trouve sa source dans les exportations de matières premières, notamment le pétrole, ce qui laisse penser que les exportateurs du continent ne se tournent que très peu vers des activités de plus haute-technologie. Bien que la croissance des liens en matière de commerce et d'investissement avec la

Chine, l'Inde et d'autres économies émergentes ces 10 dernières années représente une autre opportunité potentiellement importante pour l'expansion des exportations agro-industrielles et l'agribusiness de l'Afrique, ici aussi, le principal intérêt a été l'exportation de matières premières pour une transformation ultérieure, notamment en Asie.

Tandis que les projections à long terme suggèrent que la croissance mondiale de la demande en produits agricoles sera plus faible que celles enregistrées avant la crise économique de 2008, les prévisions de la Banque mondiale indiquent que trois quarts de la demande mondiale en denrées alimentaires entre aujourd'hui et 2030 proviendront des pays en voie de développement (Banque mondiale 2009b). Cela implique que les marchés régionaux et intérieurs des pays en voie de développement, en plus des marchés mondiaux, continueront à offrir des opportunités croissantes pour les denrées et les produits agro-industriels africains. Exploiter ces opportunités sera essentiel si les pays africains veulent atteindre les objectifs de croissance et de réduction de la pauvreté, conformément au PDDAA et aux OMD.

Le présent chapitre examine les opportunités et les défis émergents pour l'Afrique dans les marchés des produits agro-industriels en vue de tirer des leçons à utiliser dans la conception de futures stratégies. Après l'aperçu général, la deuxième section examine l'évolution du commerce mondial en ce concerne les produits agro-industriels sur les vingt dernières années, en prêtant une attention particulière aux tendances spécifiques des matières premières et aux résultats de l'Afrique. La troisième section met en avant les facteurs et les politiques, y compris les régimes commerciaux et les efforts d'intégration régionaux, qui influencent les résultats commerciaux de l'Afrique. La quatrième section analyse quant à elle les opportunités de croissance des exportations agro-industrielles résultant de la transformation structurelle des marchés intérieurs et régionaux et du développement rapide des échanges sud-sud. La cinquième section passe en revue les expériences des pays d'Asie et d'Amérique latine qui ont utilisé avec succès le commerce comme un moteur de croissance, tandis que la section six trace les contours d'une stratégie visant à promouvoir la compétitivité des pays africains dans le commerce des produits agro-industriels. La dernière section souligne qu'avec l'importance continue du secteur agricole en Afrique, les politiques visant à promouvoir le commerce et la compétitivité des produits de l'agribusiness et de l'agro-industrie doivent être au centre des stratégies de croissance pour le continent.

5.2 Commerce de produits agro-industriels et d'inputs intermédiaires

Ensemble de données sur les produits agro-industriels

Les exportations agro-industrielles, qui incluent les denrées alimentaires et animaux vivants, les boissons et le tabac, les produits horticoles, les textiles, le cuir, caoutchouc et les produits dérivés du bois et du liège, sont divisées en quatre grandes catégories conformément à la méthodologie développée par l'ONUDI (1979). Celle-ci fait la distinction entre différentes étapes de transformation comme suit: a) matières premières non transformées exportées pour être transformés; b) matières

premières / produits semi-transformés exportés pour une transformation ultérieure; c) matières premières non transformées exportées pour les utilisateurs finaux; et d) matières premières / produits transformés exportés pour les utilisateurs finaux²⁹. Une cinquième catégorie comprenant uniquement des produits horticoles – fruits, légumes, épices et fleurs coupées – a été ajoutée en reconnaissance de l'importance et de la croissance du secteur de l'horticulture dans de nombreux pays africains.

Toutes les statistiques commerciales présentées proviennent de la Base de données des Nations Unies regroupant les statistiques sur le commerce des matières premières (UN COMTRADE; CNUCED 2010a). Les produits sont regroupés dans les cinq catégories ci-dessus en utilisant la Classification type pour le commerce international (CTCI), Révision 1. Bien que ce ne soit pas le dernier système de classification, il possède la plus vaste couverture de données soumises par les pays africains aux Nations Unies. Un certain nombre de particularités des données commerciales utilisées devrait être noté. Premièrement, la disponibilité limitée des données pour de nombreux pays d'Afrique subsaharienne, notamment dans les années 1990 en raison du manque de reporting régulier des statistiques commerciales, a incité l'utilisation de "données commerciales miroirs" (c'est-à-dire importations depuis tous les pays partenaires) en tant que variable indicative pour les exportations d'Afrique. Deuxièmement, les données commerciales globales de l'UE couvrent uniquement l'UE à 15 (c'est-à-dire les membres entrés avant 2004) afin d'être cohérentes sur toute la période concernée (1990-2008). Enfin, les données commerciales rapportées ci-dessous pour des groupes régionaux (tels que l'Asie, l'UE et l'Amérique latine et les Caraïbes) excluent le commerce intra-régional.

Ensemble de données concernant les inputs intermédiaires

L'analyse ci-dessous présente les échanges concernant sept inputs intermédiaires importants pour l'agro-industrie et l'agribusiness. Ces sept inputs sont:

- 1) les machines agricoles utilisées pour la préparation des sols, la récolte et le battage
- 2) les engrais
- 3) les insecticides, fongicides et herbicides
- 4) les machines liées au traitement des produits agricoles
- 5) les matériaux d'emballage
- 6) les équipements de transport
- 7) les équipements de télécommunications

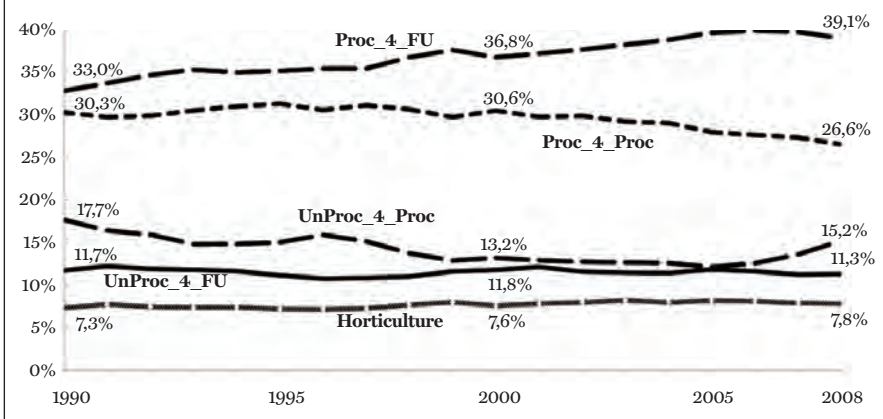
Les statistiques commerciales pour ces inputs proviennent de la Carte des échanges du Centre du commerce international (CCI) qui est basée sur les statistiques de l'UN COMTRADE. Les inputs sont regroupés dans les sept catégories ci-dessus en utilisant le Système harmonisé (SH, édition de 1996) qui, contrairement à la CTCI, classe certains produits industriels (équipements et machines, par exemple) selon les secteurs (agriculture, fabrication, etc.) dans lesquels ils sont utilisés.

29. La classification de l'intensité technologique qui regroupe les produits manufacturés en exportations basées sur les ressources, de faible technologie, de moyenne technologie et de haute technologie (ONUDI *et al.* 2009) a été considérée comme étant moins appropriée aux fins du présent chapitre puisque les produits agro-industriels se retrouvent principalement dans deux des quatre catégories (basé sur les ressources et faible technologie).

Tableau 5.1: Total des exportations mondiales de marchandises et de produits agro-industriels par catégorie de matières premières, 1990-2008							
Année (milliards de \$)	Total des exportations de marchandises	Total des exportations agro-industrielles	Matières premières transformées exportées pour utilisation finale	Matières premières semi-transformées exportées pour transformation	Matières premières non transformées exportées pour transformation	Matières premières non transformées exportées pour utilisation finale	Horticulture
1990	3 136,3	520,4	171,1	157,9	92,2	61,1	38,1
1991	3 196,4	532,3	179,8	158,5	87,5	65,2	41,2
1992	3 482,5	588,3	204,4	176,2	93,8	70,1	43,8
1993	3 458,5	569,1	201,4	174,0	84,4	67,3	42,0
1994	3 936,8	644,7	226,0	200,3	95,7	75,1	47,6
1995	4 720,7	755,6	266,2	237,1	113,7	84,3	54,3
1996	5 012,7	790,2	280,7	242,1	125,8	85,2	56,4
1997	5 200,7	793,9	282,0	247,7	120,3	86,2	57,6
1998	5 165,9	755,0	278,1	231,9	103,8	83,2	58,0
1999	5 374,2	737,7	278,1	219,7	95,3	85,7	58,9
2000	6 123,4	745,6	274,7	227,9	98,5	88,0	56,6
2001	5 918,0	750,3	279,7	223,7	97,0	91,2	58,6
2002	6 174,3	793,2	299,5	237,4	101,2	91,9	63,2
2003	7 180,0	915,7	351,0	268,0	116,1	105,1	75,4
2004	8 700,9	1 049,8	408,3	305,6	132,3	120,0	83,6
2005	9 928,8	1 131,9	450,0	317,2	137,6	134,3	92,9
2006	11 439,1	1 249,8	499,7	345,9	157,3	145,3	101,4
2007	13 163,1	1 456,7	580,4	399,0	198,4	164,0	114,8
2008	14 678,8	1 657,3	647,7	440,4	252,3	187,4	129,5
Taux de croissance annuel moyen (%) 1990-2008	9,0	6,7	7,7	5,9	5,8	6,4	7,0

Source: UNCTAD (2010a)

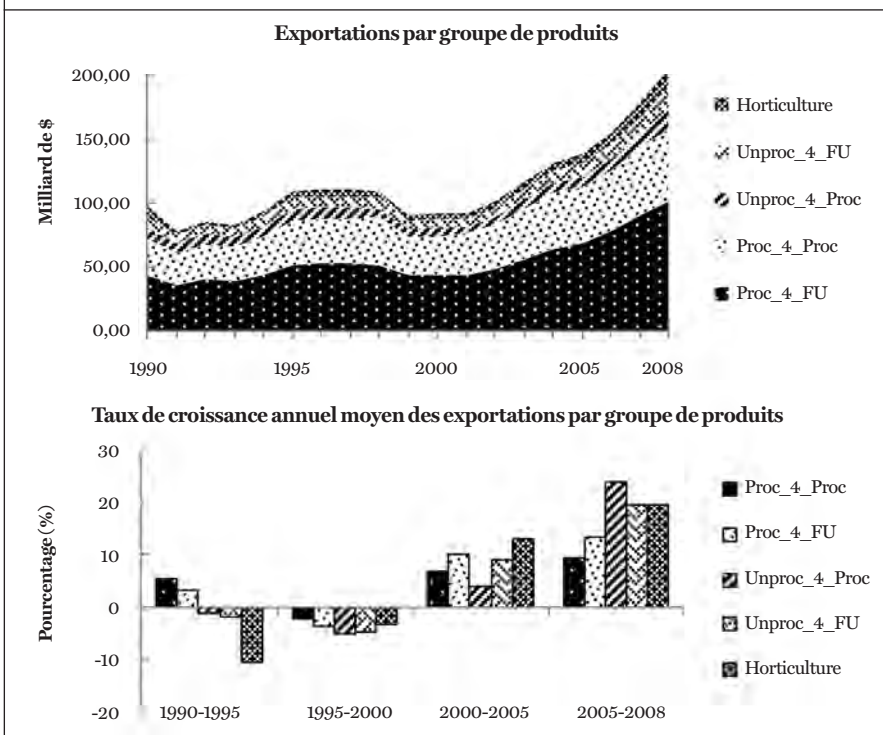
Graphique 5.1: Part des groupes de matières premières dans les exportations mondiales totales, 1990-2008



Source: CNUCED (2010a)

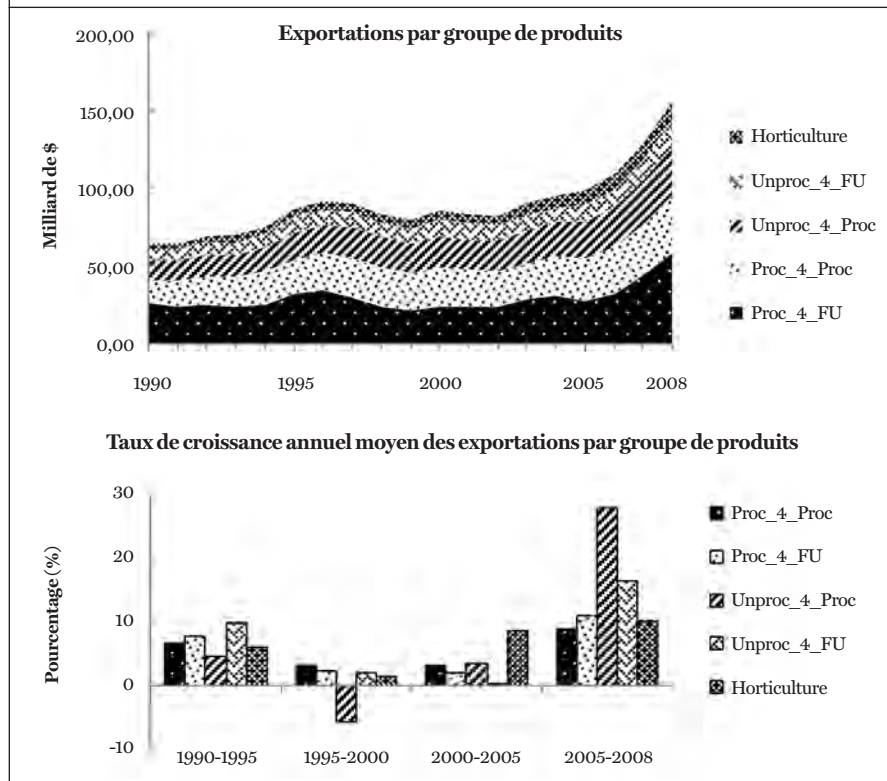
Note: Proc_4_FU – Matières premières transformées exportées pour utilisation finale, Proc_4_Proc – Matières premières semi-transformées exportées pour transformation, Unproc_4_Proc – Matières premières non transformées exportées pour transformation, Unproc_4_FU – Matières premières non transformées exportées pour utilisation finale

Graphique 5.2: Valeur et taux de croissance des exportations agro-industrielles de l'UE par groupe de produits, 1990-2008



Source: CNUCED (2010a)

Graphique 5.3: Valeur et taux de croissance des exportations agro-industrielles des États-Unis par groupe de produits, 1990-2008



Source: CNUCED (2010a)

Structures et tendances dans les échanges de produits agro-industriels

Sur la période 1990-2008, les exportations agro-industrielles mondiales ont été multipliées par plus de trois pour passer de 520 milliards de dollars à 1,66 billions de dollars, soit un taux de croissance cumulé moyen de 6,7 % par an (tableau 5.1). Sur la même période, le total des exportations de marchandises mondiales a presque été multiplié par cinq en passant de 3,1 billions de dollars à 14,7 billions, soit un taux de croissance annuel moyen de 9 %. La part des exportations agro-industrielles dans les exportations totales de marchandises a ainsi chuté de près de 17 % en 1990 à 11 % en 2008. Les taux de croissance les plus rapides ont été atteints par les exportations de matières premières transformées destinées à une utilisation finale (7,7 % par an) et de produits horticoles (7 % par an) tandis que les matières premières non transformées exportées pour transformation ont augmenté de 5,8 % par an.

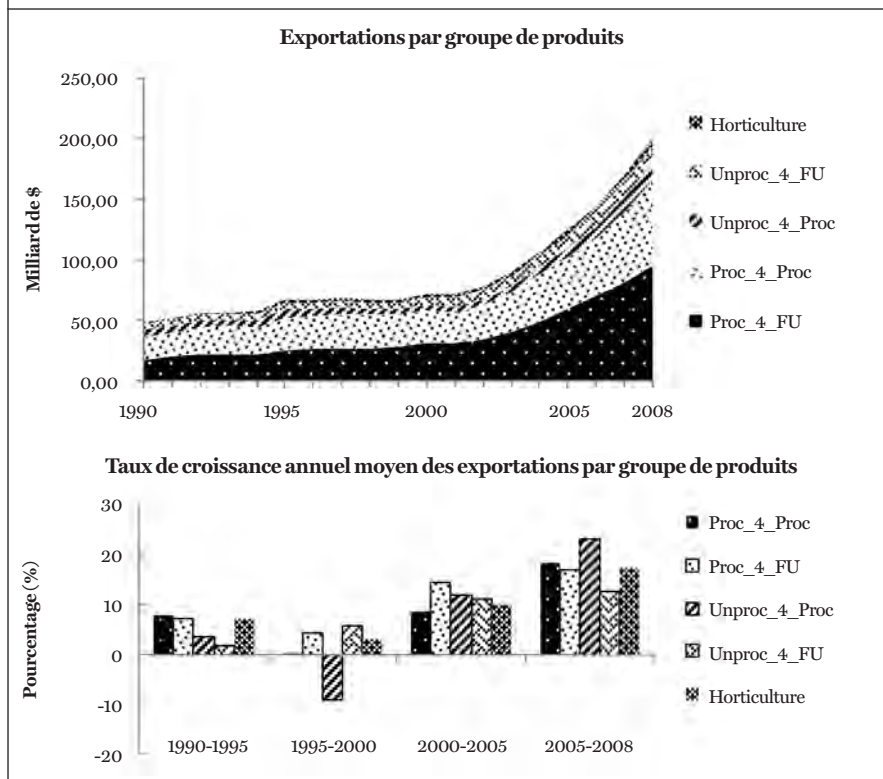
Les matières premières transformées et semi-transformées constituent la grande majorité des exportations agro-industrielles mondiales. Les matières premières transformées destinées à une utilisation finale représentaient près de 40 % des exportations agro-industrielles mondiales totales en 2008 (graphique 5.1). Les matières premières transformées enregistraient non seulement la part la plus

Tableau 5-2: Total des importations mondiales de marchandises et de produits agro-industriels depuis l'Afrique par catégorie de produit, 1990-2008

Année (milliards de \$)	Total des exportations de marchandises	Total des exportations agro-industrielles	Matières premières transformées exportées pour utilisation finale	Matières premières semi-transformées exportées pour transformation	Matières premières non transformées exportées pour transformation	Matières premières non transformées exportées pour utilisation finale	Horticulture
1990	81,9	14,4	1,6	2,7	6,5	2,2	1,6
1991	76,7	13,9	1,7	2,4	6,0	2,2	1,8
1992	76,4	13,9	1,6	2,5	5,9	2,2	1,8
1993	68,4	13,5	1,5	2,3	5,8	2,1	1,8
1994	71,7	16,5	1,9	3,2	7,5	2,1	1,9
1995	83,6	20,3	2,5	3,5	9,3	2,9	2,2
1996	96,9	21,0	2,7	3,4	9,6	2,9	2,4
1997	97,7	20,9	2,7	3,5	9,8	2,8	2,2
1998	83,4	21,2	2,8	3,6	9,6	2,8	2,3
1999	87,6	19,9	2,8	3,0	8,7	2,8	2,6
2000	149,7	24,7	4,3	4,4	8,3	3,9	3,8
2001	146,9	25,7	4,6	4,9	8,0	4,1	4,1
2002	148,0	27,3	5,0	5,2	8,4	4,2	4,5
2003	182,3	32,3	6,1	5,9	10,4	4,3	5,6
2004	237,6	35,9	7,5	6,5	11,2	4,5	6,4
2005	301,9	37,4	7,6	6,5	11,6	4,8	6,9
2006	371,8	39,1	8,4	6,6	12,2	4,9	7,1
2007	430,8	46,4	10,0	7,7	14,3	5,4	9,1
2008	563,5	50,7	10,1	9,1	15,7	5,8	10,0
Taux de croissance annuel moyen (%) 1990-2008	11,3	7,2	10,8	7,0	5,0	5,5	10,7

Source: CNUCED (2010a) + Les données incluent les échanges intra-africains.

Graphique 5.4: Valeur et taux de croissance des exportations agro-industrielles de l'Asie par groupe de produits, 1990-2008

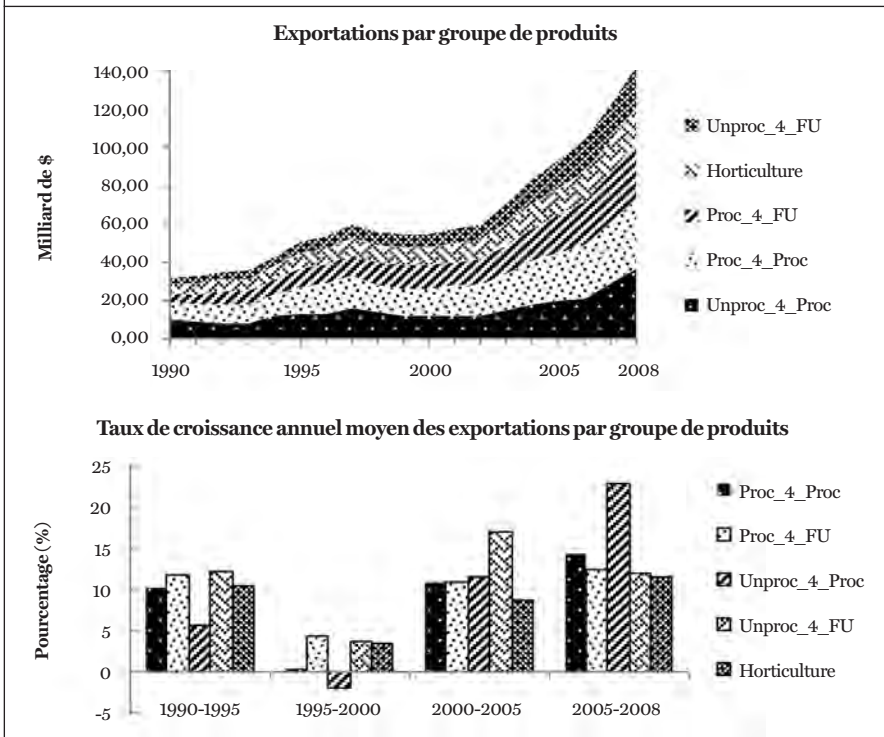


Source: CNUCED (2010a)

élevée des exportations agro-industrielles, mais également le taux de croissance le plus rapide (tableau 5.1). La part des matières premières semi-transformées exportées pour transformation ultérieure a baissé légèrement de 30 % en 1990 à environ 27 % en 2008. Pris dans leur ensemble, les échanges de matières premières transformées et semi-transformées représentaient deux tiers des exportations agro-industrielles mondiales en 2008.

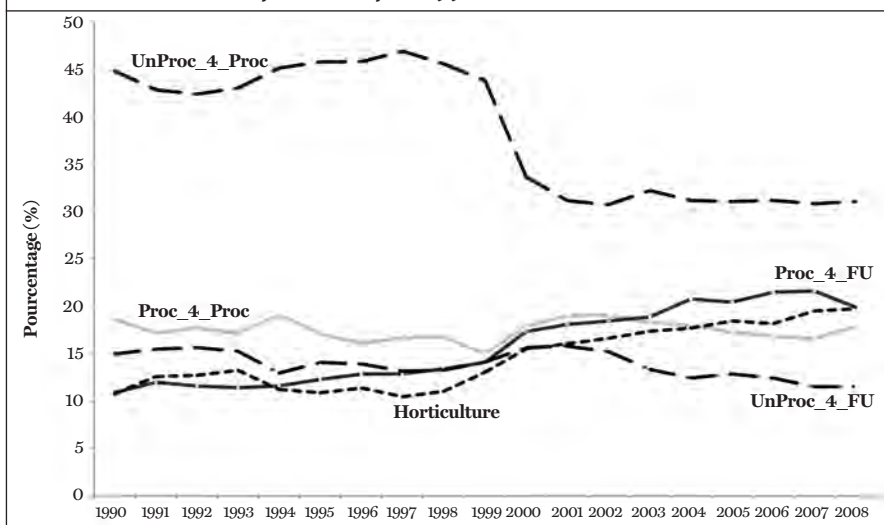
Les graphiques 5.2 à 5.5 montrent la valeur et le taux de croissance des exportations des différents produits agro-industriels par principaux groupes régionaux et pays. L'UE et l'Asie dominent les exportations de matières premières transformées et semi-transformées avec un total de respectivement 165 milliards de dollars et 157,2 milliards de dollars en 2008. Les États-Unis sont le premier exportateur mondial de matières premières non transformées destinées à la transformation avec des exportations totales d'une valeur de 58,6 milliards de dollars en 2008, suivis par l'Amérique latine et les Caraïbes avec des exportations d'une valeur d'environ 37 milliards de dollars la même année. Sur la période 2005-2008, les exportations de matières premières non transformées destinées à la transformation ont augmenté plus rapidement que les exportations d'autres groupes de produits dans les trois

Graphique 5.5: Valeur et taux de croissance des exportations agro-industrielles d'Amérique latine et des Caraïbes par groupe de produits, 1990-2008



Source: CNUCED (2010a)

Graphique 5.6: Part des groupes de produits dans les importations mondiales totales depuis l'Afrique, 1990-2008



Source: CNUCED (2010a)

régions et les États-Unis, reflétant partiellement la hausse des prix des denrées alimentaires qui a eu lieu durant cette période.

Comme noté plus haut, des “données commerciales miroirs” (c’est-à-dire les importations en provenance de tous les pays partenaires du monde) ont été utilisées comme variable indicative afin d’analyser les résultats des pays africains en matière d’exportation dans le commerce de produits agro-industriels. L’UN COMTRADE couvrant 95 % du commerce mondial, les statistiques commerciales miroirs donnent habituellement des résultats assez fiables³⁰. Un certain nombre d’éléments caractéristiques ressortent de cette analyse.

- Le tableau 5.2 montre que les exportations agro-industrielles de l’Afrique ont augmenté d’environ 14 milliards de dollars en 1990 à 51 milliards de dollars en 2008, soit un taux de croissance cumulé moyen de 7,2 % par an. Malgré cela, la part de marché mondiale de la région concernant les importations de marchandises agro-industrielles a chuté de moitié, passant de 18 % à 9 % et reflétant en partie l’importance croissante des produits non-agricoles, notamment le pétrole et d’autres matières premières minérales.
- Le commerce de produits horticoles et de matières premières transformées exportées pour utilisation finale a augmenté plus rapidement que les exportations agro-industrielles totales, bien que partant d’une base faible. Ces produits sont passés respectivement à 10,7 % et 10,8 % par an, contre seulement 7,2 % pour les exportations agro-industrielles totales et 5,0 % pour les matières premières non transformées exportées pour transformation.
- Cette croissance plus rapide des exportations concernant les produits horticoles et les matières premières transformées reflète en partie le changement mondial dans la composition des échanges agro-industriels concernant les matières premières. Comme le montre le graphique 5.6, les matières premières non transformées exportées pour transformation représentaient près de 45 % des importations de produits agro-industriels mondiales en provenance de l’Afrique en 1990, diminuant à 31 % en 2008. Sur la même période, la part de produits horticoles a presque doublé de 11 à 20 %, tandis que la part des matières premières transformées exportées pour utilisation finale a augmenté de 11 à 20 % des importations de produits agro-industriels mondiales depuis l’Afrique. La part des matières premières semi-transformées dans les importations de produits agro-industriels mondiales depuis l’Afrique oscille entre 18 et 19 % depuis 1990. Malgré ce changement progressif dans la composition des exportations concernant les matières premières, une comparaison entre le graphique 5.6 et le graphique 5.1 montre cependant clairement que les importations de produits agro-industriels mondiales depuis l’Afrique sont toujours dominées par les matières premières non transformées et par les produits horticoles, ce qui constitue un fort contraste avec la composition des exportations agro-industrielles mondiales concernant les matières premières.

30. Premièrement, elles ne couvrent pas les échanges avec d’autres pays non déclarants. Par conséquent, elles ne peuvent pas couvrir de manière adéquate la totalité des échanges Sud-Sud. Deuxièmement, les statistiques miroirs renversent les standards du reporting en évaluant les exportations en termes de coût, d’assurance et fret (CAF). L’utilisation de statistiques miroirs en tant que variable indicative pour les exportations africaines fera ainsi nécessairement gonfler la valeur de leurs échanges puisque les importations de pays partenaires seront estimées sur la base du système CAF – contrairement à la pratique concernant l’évaluation des exportations sur une base franco bord (FOB).

Tableau 5-3: Total des importations intra-africaines de marchandises et de produits agro-industriels par catégorie de produit, 1990-2008

Année (milliards de \$)	Total des importations de marchandises	Total des importations agro-industrielles	Marchandises transformées destinées aux consommateurs finaux	Marchandises semi-transformées destinées à la transformation	Unprocessed commodities exported for processing	Marchandises non transformées destinées à la transformation	Horticulture
1990	2,0	0,7	0,1	0,1	0,3	0,1	0,03
1991	1,9	0,7	0,1	0,2	0,3	0,1	0,05
1992	2,2	0,6	0,1	0,1	0,2	0,1	0,02
1993	1,7	0,6	0,1	0,1	0,2	0,1	0,02
1994	2,3	0,8	0,2	0,2	0,3	0,1	0,02
1995	4,0	1,1	0,2	0,2	0,4	0,2	0,04
1996	5,2	1,3	0,3	0,2	0,5	0,3	0,1
1997	5,7	1,6	0,3	0,3	0,6	0,3	0,1
1998	5,0	1,6	0,4	0,3	0,6	0,3	0,1
1999	4,8	1,3	0,3	0,3	0,4	0,3	0,1
2000	13,4	3,1	1,1	0,6	0,8	0,5	0,2
2001	15,2	3,7	1,3	0,8	0,9	0,6	0,2
2002	17,5	4,1	1,4	0,9	0,9	0,6	0,2
2003	20,2	4,6	1,7	1,2	1,0	0,6	0,2
2004	24,2	5,1	1,9	1,2	1,2	0,5	0,3
2005	28,3	4,9	1,9	1,0	1,1	0,6	0,2
2006	32,3	5,3	2,0	1,0	1,2	0,7	0,3
2007	37,8	6,7	2,9	1,4	1,4	0,7	0,3
2008	47,0	7,7	2,6	2,2	1,6	0,9	0,4
Taux de croissance annuel moyen (% 1990-2008)	19,2	14,2	19,8	18,7	9,7	13,0	15,5

Source: UNCTAD (2010a)

- Le tableau 5.3 montre la relative importance du commerce intra-africain de produits agro-industriels. Le total des importations de produits agro-industriels intra-africains a augmenté pour passer de moins d'un milliard de dollars en 1990 à presque 8 milliards de dollars en 2008, avec un taux de croissance cumulé moyen de 14,2 % par an. Les importations de produits agro-industriels intra-africains représentaient seulement 5 % des importations mondiales de produits agro-industriels depuis l'Afrique en 1990 mais ont augmenté à 15 % en 2008. Bien que partant d'une base faible, les croissances les plus rapides dans les importations intra-africaines ont été atteintes pour les matières premières transformées destinées à une utilisation finale (19,8 % par an), les matières premières semi-transformées destinées à une transformation ultérieure (18,7 % par an) et les produits horticoles (15,5 % par an). Les matières premières non transformées importées pour transformation ont augmenté de 9,7 % par an.
- Tandis que la valeur annuelle des échanges intra-africains de produits agro-industriels est toujours relativement faible, les données du tableau 5.3 suggèrent qu'un changement d'orientation vers le commerce de produits transformés, semi-transformés et horticoles a eu lieu petit à petit sur les 20 dernières années. Si l'on tient compte du fait que le commerce informel de produits agro-industriels, inspecté par l'OCDE, s'est révélé être assez substantiel (mais pas reflété par les données du tableau 5.3 puisque l'UN COMTRADE couvre uniquement les données du commerce formel déclaré), il apparaîtrait alors qu'avec des politiques appropriées, le marché régional peut servir de plateforme pour un commerce diversifié élargi de produits agro-industriels et pour l'agribusiness.

Part de marché et croissance

Les analyses de tendances concernant la valeur des exportations et la part de marché pour chaque pays et produit spécifique confirment nettement les résultats à l'échelle du continent présentés ci-dessus. Les annexes comprises entre l'Annexe 2 et l'Annexe 5 illustrent les 25 premiers pays exportateurs et leur part de marché pour les denrées alimentaires, les textiles, les produits dérivés du bois, du liège et du cuir à différentes étapes de transformation. Comme l'indique l'Annexe 2, tableau A, sur la période 1990-1995, aucun pays africain ne figurait parmi les 25 premiers pays exportateurs de denrées alimentaires non transformées. Cependant, sur la période 2003-2008, deux pays africains figuraient sur la liste: la Côte d'Ivoire occupait la douzième position avec des exportations moyennes annuelles à hauteur de 1,8 milliards de dollars et une part de marché mondiale de 1,6 %; et le Ghana occupait la vingt-cinquième position avec des exportations moyennes annuelles de 800 millions de dollars et une part de marché mondiale de 0,7 %. Pour les denrées alimentaires semi-transformées, Maurice, occupant la vingt-quatrième position avec des exportations moyennes annuelles de 400 millions de dollars (part de marché mondiale de 0,9 %), était le plus grand exportateur de l'Afrique sur la période 1990-1995 (Annexe 2, tableau B). Sur la période 2003-2008, la Côte d'Ivoire, en vingt-cinquième position avec des exportations moyennes annuelles à hauteur de 600 millions de dollars (part de marché mondiale de 0,6 %), était le plus grand exportateur de denrées alimentaires semi-transformées d'Afrique, suivie

par l'Afrique du Sud avec des exportations à hauteur de 400 millions de dollars (part de marché mondiale de 0,4 %) et Maurice avec des exportations à hauteur de 340 millions de dollars (part de marché mondiale de 0,3 %), respectivement en trente-quatrième et trente-sixième position. Aucun pays africain ne figurait parmi les 25 premiers pays exportateurs de denrées alimentaires transformées durant les deux périodes concernées.

De la même manière, comme le montre l'Annexe 3, deux pays africains – à savoir l'Égypte et le Bénin – et l'Union douanière d'Afrique australe (SACU) figuraient sur la liste des 25 premiers exportateurs de matières premières textiles non transformées sur la période 1990-1995. Entre 2003 et 2008, cinq pays africains figuraient sur la liste – le Mali et l'Égypte ex aequo à la onzième position avec des exportations moyennes annuelles à hauteur de 300 millions de dollars et une part de marché mondiale de 1,7 % chacun; l'Afrique du Sud en vingt-et-unième position avec des exportations moyennes annuelles à hauteur de 140 millions de dollars (part de marché mondiale de 0,9 %); la Côte d'Ivoire et le Burkina Faso avec des exportations moyennes de 130 millions de dollars et une part de marché de 0,8 % chacun, ex aequo à la vingt-quatrième position. Cependant, aucun pays africain ne figurait parmi les 25 premiers pays exportateurs de textiles semi-transformés et transformés durant les deux périodes concernées.

En ce qui concerne les produits horticoles durant la période 2003-2008, l'Afrique du Sud, avec des exportations moyennes à hauteur de 1,4 milliards de dollars et une part de marché de 1,4 %, et le Maroc, avec des exportations moyennes à hauteur de 800 millions de dollars et une part de marché de 0,8 %, figuraient sur la liste des 25 premiers exportateurs (Annexe 4).

Les résultats pour les produits dérivés du cuir sont similaires, avec un ou deux pays africains sur la liste des premiers exportateurs de produits en cuir non transformés, semi-transformés et transformés (Afrique du Sud, Nigéria, Tunisie et Maroc) (Annexe 5).

En résumé, l'image générale qui ressort de tout cela est que bien qu'il y ait eu une augmentation des exportations agro-industrielles dans un certain nombre de pays africains, une grande partie de cette croissance a concerné l'exportation de matières premières non transformées. En outre, la part des exportations mondiales détenue par ces pays est restée assez faible tandis que pour d'autres pays, cette part diminue. Cela indique que les pays africains ne sont pas encore parvenus à ajuster la composition de leurs exportations agro-industrielles afin de correspondre aux structures changeantes de la demande mondiale, qui s'est tournée, comme démontré plus haut, vers les matières premières transformées et semi-transformées. Cette observation est de plus confirmée par une étude de l'Indice de performance commerciale (outil sectoriel de référence concernant la performance des exportations et la compétitivité développé par le Centre du commerce international (CCI)) pour les pays africains et les produits considérés ici. Cette étude montre que l'incapacité de nombreux pays africains à percer dans les segments de marché les plus dynamiques du commerce mondial des produits agro-industriels est imputable au manque de compétitivité et, par conséquent, à l'inaptitude à adapter l'offre d'exportation aux modifications de la demande mondiale.

Structures et tendances dans le commerce d'intrants intermédiaires

Les intrants agricoles tels que les engrais, les produits phytosanitaires et les machines pour la préparation des sols, sont essentiels pour l'augmentation de la productivité agricole. Bien qu'il y ait quelques exportations de ces intrants (les engrais principalement par la Tunisie et le Maroc et les machines agricoles principalement par l'Afrique du Sud, par exemple), l'Afrique dans son ensemble est un importateur net de ces intrants intermédiaires (Annexe 6 à 8). La part de l'Afrique dans les importations mondiales d'engrais, à 4,8 %, et de produits phytosanitaires, à 5 % en 2008, est faible comparée à la part des importations d'autres régions en développement de l'Asie (33,2 % pour les engrais et 12,4 % pour les produits phytosanitaires) et de l'Amérique latine et des Caraïbes (19,8 % pour les engrais et 17,2 % pour les produits phytosanitaires). Étant donné la position d'importateur net de l'Afrique, ce faible niveau d'importations se traduit par une faible utilisation de ces intrants par hectare, tel que ce sera démontré dans la section suivante. La part de l'Afrique dans les importations mondiales de machines pour la préparation des sols, la récolte et le battage, à 4,4 % en 2008, est cependant comparable à la part des importations de l'Asie (à 4,2 %) et de l'Amérique latine et des Caraïbes (à 6 %), même si ces deux régions sont les exportateurs nets de ce type de machines agricoles.

L'Afrique reste également un importateur net d'autres intrants intermédiaires tels que les machines agro-industrielles, les matériaux d'emballage et les équipements de transport et de télécommunication qui sont importants pour la valeur ajoutée, l'amélioration de la qualité des produits et la facilitation logistique du transport et du commerce (Annexe 9 à Annexe 12). De plus, la part de l'Afrique dans les exportations et les importations mondiales de ces intrants reste derrière la part d'autres régions. Le commerce de l'Afrique avec les économies émergentes concernant ces intrants est en augmentation.

5.3 Facteurs façonnant les structures de l'Afrique en matière de commerce international

Trois principaux facteurs ont influencé l'évolution des exportations agro-industrielles de l'Afrique :

- Politiques macroéconomiques, sectorielles et commerciales intérieures
- Contraintes liées à l'offre
- Politiques d'autres pays et régimes commerciaux extérieurs

Politiques macroéconomiques, sectorielles et commerciales intérieures

De très nombreuses preuves existent pour dire qu'un grand nombre de gouvernements africains des années 1960 et 1970 ont instauré des politiques macroéconomiques, sectorielles et commerciales qui ont freiné la croissance de la production et des exportations agricoles (Oyejide 1986; Krueger *et al.* 1988; Krueger *et al.* 1991; Williams 1993; Thiele 2002; Anderson et Masters 2009). Ces distorsions imposées par les gouvernements, qui se sont manifestées par des taux de change surévalués, une forte protection tarifaire de l'industrie, un contrôle des prix et des taxes sur les exportations agricoles, ont créé un préjugé anti-exportation.

Depuis les années 80, un nombre significatif de pays africains ont fait des progrès considérables dans l'amélioration des conditions macroéconomiques et la diminution des préjugés anti-exportation créés par des tarifs élevés. Ces changements ont donné lieu à une réponse positive mais limitée en matière d'exportations (tableau 5.2), en particulier l'augmentation des exportations totales et la légère augmentation de la part des matières premières transformées et semi-transformées dans les exportations agro-industrielles. Mais de nombreuses distorsions perdurent, si bien qu'alors que les tarifs moyens ont baissé de manière substantielle, diverses taxations ont été introduites telles que, par exemple, la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) et des surtaxes sur les inputs intermédiaires importés et produits localement dans la production et la transformation agricoles. Des pays ont essayé de compenser cette tendance persistante à l'anti-exportation en établissant un régime de mesures compensatrices, notamment des réductions et des exonérations de taxe, des remboursements de droits de douane et des réductions de TVA, des zones franches d'exportation (ZFE) et des zones économiques spéciales (ZES), afin d'instaurer des conditions favorables pour les exportateurs et les investisseurs étrangers.

Les Études diagnostiques de l'intégration commerciale (EDIC) de la Banque mondiale montrent cependant qu'il manque à de nombreux pays la capacité institutionnelle nécessaire pour mettre en œuvre efficacement de telles mesures compensatrices. De plus, les EDIC montrent que les institutions gouvernementales impliquées dans la formulation et la mise en œuvre des politiques commerciales, la promotion du commerce et la fourniture de services de soutien au commerce fonctionnent mal, ce qui suggère que l'impact de la libéralisation des échanges sur le développement et la diversification des exportations est diminué par une mauvaise mise en œuvre des politiques commerciales (Biggs 2007).

Contraintes liées à l'offre

En plus des distorsions politiques actuelles réduisant les échanges, l'aptitude des entrepreneurs à faire croître et à diversifier les exportations agro-industrielles a été limitée par des contraintes obligatoires liées à l'offre. Si l'on met de côté les contraintes plus profondes telles que la géographie et l'emplacement, les obstacles clés liés à l'offre qui ont été cités dans diverses études, et analysés dans d'autres chapitres de ce livre, incluent:

- Une faible productivité due à de mauvaises pratiques agronomiques et à une utilisation inappropriée d'inputs intermédiaires accélérateurs de rendement. De plus, des technologies de production et de transformation ainsi que des pratiques de gestion et des structures organisationnelles inefficaces contribuent également à la faiblesse de la productivité. Ces contraintes sont une manifestation du sous-investissement dans la recherche et le développement et de faibles institutions qui sont incapables de diffuser les nouvelles technologies et d'autres inputs à grande échelle (Chapitres 3 et 6).
- Une faible utilisation des capacités due à un capital d'exploitation inapproprié, à une offre de matières premières irrégulière et aux difficultés du secteur privé à s'adapter aux changements de politique (Chapitre 8).
- Une mauvaise infrastructure (routes, électricité, télécommunications et eau)

(Chapitre 9). Non seulement l'infrastructure est inappropriée mais les prix facturés pour les services d'infrastructure en Afrique sont très élevés par rapport aux standards (Annexe 13 et 14). Des prix élevés font augmenter les coûts de production et rendent les exportateurs non compétitifs sur les marchés internationaux. En outre, l'offre de services est rarement fiable malgré les prix élevés facturés. D'après des études de la Banque mondiale, 52 % des sociétés de l'Afrique subsaharienne déclarent que le manque de fiabilité concernant l'approvisionnement en électricité constitue une contrainte majeure, contre 42 % dans l'Asie du Sud et 24 % dans l'Asie de l'Est et en Amérique latine (Hallward-Driemeier et Stewart 2004).

- Une mauvaise logistique du transport et du commerce (Chapitre 9). Le transport constitue un sérieux goulot d'étranglement pour la commercialisation de l'agriculture en limitant l'aptitude à se diversifier dans de nouvelles exportations telles que l'horticulture, qui nécessitent une livraison rapide et des camions réfrigérés afin de maintenir la qualité et de réduire les déchets. En Afrique, toutes les formes de transport – terrestre, ferroviaire, maritime et aérien – sont relativement plus chères que dans les pays concurrents (Portugal-Perez et Wilson 2008). En outre, les problèmes logistiques du commerce augmentent les coûts de l'exportation et créent des contraintes obligatoires concernant la diversification puisque la compétitivité dans l'horticulture, les matières premières semi-transformées et transformées nécessite une livraison dans les temps. En effet, l'existence de transports et d'une logistique commerciale efficaces soutenus par une technologie de l'information et de la communication est considérée comme une condition sine qua non dans les chaînes de valeur les plus modernes. Sans ces installations, un pays ne peut pas faire fonctionner une chaîne de valeur compétitive.
- Les contraintes de crédit (Chapitre 7). L'accès limité au crédit pour les capitaux d'exploitation et les investissements de capitaux fixes constitue un obstacle majeur à l'amélioration de la productivité et aux investissements dans de nouvelles activités.
- L'accès aux terres. Dans de nombreux pays, des droits de propriété incertains, une mauvaise exécution des contrats et des restrictions légales draconiennes limitent les résultats des marchés fonciers (Chapitres 3, 7).
- Un mauvais environnement concernant les affaires et les investissements (Chapitre 8). Comme l'indique le tableau 5.4, les coûts indirects dus à un mauvais environnement commercial sont en moyenne plus élevés dans les pays africains que chez leurs concurrents du monde en développement.
- Les normes et les réglementations techniques qui couvrent les exigences en matière de santé, sécurité et qualité sont devenues des caractéristiques importantes de l'accès aux marchés d'exportation et les segments rentables du marché intérieur (Chapitre 6). Malgré ce gain d'importance, le succès n'a été que limité concernant le développement de normes détaillées et durables et d'une capacité de gestion qualité dans de nombreux pays africains (Biggs 2007). L'inaptitude des gouvernements et du secteur privé à construire et à renforcer cette capacité limitée peut entraver le développement et l'exportation de nouveaux produits ou de variantes de plus grande qualité pour les exportations existantes.
- Une faible capacité de gestion (Chapitre 6). Les EDIC montrent que de mauvaises compétences de gestion réduisent la compétitivité de nombreuses agro-entreprises

Tableau 5.4: Environnement commercial dans la perspective comparative 2009

Region	Démarrage d'un commerce			Taxes à payer par le commerce		Facilitation des échanges		
	Procédures (nombre)	Durée (jours)	Coût (% du revenu par habitant)	Paie-ments (nombre)	Taux d'imposition total (% du bénéfice)	Délai pour ex- portation (jours)	Docu-ments requis pour l'ex- portation (nombre)	Indice de Perfor- mance Logist- ique†
Afrique sub- saharienne	9	44	99,7	38	67,6	8,1	8	2,42
Asie du Sud	7	28	27,0	31	40,0	1,9	9	2,49
Amérique latine et Caraïbes	10	67	41,2	33	48,5	3,9	7	2,74
Asie de l'Est et Pacifique	8	42	30,1	27	38,0	3,6	7	2,73
Zone euro	6	15	6,0	15	45,9	2,2	4	3,57

Source: Banque mondiale (2010a)

Note: † Indice de Performance Logistique: 1 à 5 (du moins bon au meilleur)

en Afrique. Le manque de compétences en matière de planification, de marketing et de gestion financière limite en réalité l'aptitude de nombreux entrepreneurs à planifier une future production, à diversifier les activités de production ou à développer des stratégies pour cibler les marchés appropriés.

Ce bref résumé des contraintes liées à l'offre révèle les principaux obstacles qui doivent être traités afin d'améliorer le commerce et la compétitivité des produits agro-industriels africains.

Politiques d'autres pays et régimes commerciaux extérieurs

En plus des politiques intérieures des pays africains, leur secteur agricole et leur commerce continuent à être influencés par les politiques d'autres pays en matière d'agriculture, d'alimentation et de commerce, en particulier celles des pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). Pendant des dizaines d'années, les pays de l'OCDE ont soutenu leur secteur agricole contre les concurrents par des tarifs douaniers, des obstacles au commerce et des subventions accordées aux producteurs et aux exportateurs nationaux. Assez peu de progrès ont été réalisés concernant la réforme des politiques agricoles de ces pays qui continuent à imposer des coûts substantiels à l'agriculture africaine via leurs effets sur les prix mondiaux et via les barrières

qu'ils dressent empêchant la participation efficace des agriculteurs africains dans les échanges agricoles mondiaux. Les dernières estimations de l'OCDE indiquent que les pays de l'OCDE dans leur ensemble ont dépensé 265 milliards de dollars pour soutenir leurs producteurs agricoles en 2008 (OCDE 2009b). Ce montant correspond à plus du double de l'aide publique au développement (APD) nette totale de la part de membres du Comité d'aide (CAD) de l'OCDE, qui s'élevait à 87 milliards de dollars au développement, et à près de sept fois l'APD nette pour l'Afrique cette année-là, qui s'élevait alors à 27,3 milliards de dollars (OCDE 2009c).

Bien que les tarifs douaniers agricoles aient chuté, ils restent relativement élevés. Le tableau 5.5 et le tableau 5.6 montrent les tarifs moyens simples de la nation la plus favorisée (NPF) appliqués et la répartition des lignes tarifaires et des parts d'importation par catégorie de taxes pour les produits agricoles et non-agricoles dans l'UE et aux États-Unis (EU), les deux plus grands marchés des exportations africaines.

Il en ressort cinq caractéristiques:

- 1) Le tarif moyen simple NPF imposé aux produits agricoles par l'UE en 2008 (16 %) était 3 fois supérieur au tarif imposé par les EU (5,3 %).

Tableau 5.5: Droits NPF appliqués et répartition des lignes tarifaires et des parts d'importation par catégorie de taxe dans l'UE										
Produits agricoles										
	Moyenne simple	Exempt de taxes	0<	5<	10<	15<	25<	50<	>100	NAV (%)
			=5	=10	=15	=25	=50	=100		
Lignes tarifaires* et parts des importations en valeur (%)										
Appliqués par la NPF, 2008	16,0	29,6	9,3	15,8	13,2	10,8	9,1	6,1	1,7	36,6
Part des importations		51,3	12,2	17,5	12,2	6,0	0,7	0,1	0,0	2,5
Notes: Le nombre de lignes tarifaires appliquées NPF (SH) est de 2 797; NAV -Droit non ad valorem										
Produits non-agricoles										
	Moyenne simple	Exempt de taxes	0<	5<	10<	15<	25<	50<	>100	NAV (%)
			=5	=10	=15	=25	=50	=100		
Lignes tarifaires* et parts des importations en valeur (%)										
Appliqués par la NPF, 2008	4,0	26,2	38,8	27,2	6,7	1,1	0,0	0,0	0,0	0,7
Part des importations		53,2	27,2	12,6	6,2	0,8	0,0	0,0	0,0	0,4

Source: OMC *et al.* (2009)

Note: Le nombre de lignes tarifaires appliquées NPF Système Harmonisé (SH) est de 7 716

- 2) Les importations exemptes de taxes représentaient 30 % de l'ensemble des lignes tarifaires agricoles dans l'UE et aux EU en 2007.
- 3) Les "pics" tarifaires de plus de 15 % couvraient presque 28 % de l'ensemble des lignes tarifaires agricoles dans l'UE mais seulement 6 % aux EU.
- 4) Les tarifs douaniers moyens appliqués aux produits agricoles étaient plus élevés que ceux appliqués aux produits non-agricoles, et encore bien plus dans l'UE. De plus, la proportion de lignes avec "pics" tarifaires était bien plus faible pour les produits non-agricoles en comparaison avec les matières premières agricoles (1,1 % contre 27,7 % pour l'UE et 2,4 % contre 6,1 % pour les EU).
- 5) Les tarifs non *ad valorem* étaient beaucoup plus fréquemment imposés aux produits agricoles qu'aux produits non-agricoles. McCalla et Nash (2007) ont montré que les niveaux élevés des tarifs douaniers concernant les produits agricoles minimisent le degré de protection dans les pays développés, où près de 30 % de la production agricole est protégée par l'application de mesures non tarifaires (MNT) telles que les subventions à l'exportation, les contingents tarifaires et la progressivité des droits de douane, grâce à laquelle les droits de douane augmentent avec le degré de transformation.

Tableau 5.6: Droits NPF appliqués et répartition des lignes tarifaires et des parts d'importation par catégorie de taxe aux EU										
Produits agricoles										
	Moyenne simple	Exempt de taxes	0< =5	5< =10	10< =15	15< =25	25< =50	50< =100	>100	NAV (%)
		Lignes tarifaires* et parts des importations en valeur (%)								
Appliqués par la NPF, 2008	5,3	30,5	43,3	14,2	5,2	3,2	1,9	0,5	0,5	50,8
Part des importations		39,6	40,0	12,4	4,2	2,6	0,9	0,2	0,1	39,0
Notes: Le nombre de lignes tarifaires appliquées NPF (SH) est de 1 596; NAV –Droit non ad valorem										
Produits non-agricoles										
	Moyenne simple	Exempt de taxes	0< =5	5< =10	10< =15	15< =25	25< =50	50< =100	>100	NAV (%)
		Lignes tarifaires* et parts des importations en valeur (%)								
Appliqués par la NPF, 2008	3,3	47,5	26,7	17,0	4,8	1,9	0,5	0,0	0,0	3,1
Part des importations		49,1	39,0	6,7	0,8	3,6	0,7	0,0	0,0	15,1

Source: OMC *et al.* (2009)

Note: Le nombre de lignes tarifaires appliquées par la NPF (SH) est de 9 390

Le tableau 5.7 illustre la progressivité des droits de douane en ce qui concerne les produits agricoles dans un certain nombre de pays de l'OCDE et montre qu'en 2006, dans l'UE, les produits agricoles semi-transformés et entièrement transformés enregistraient respectivement le double et le triple du niveau de droit de douane imposé aux produits de base. Cette barrière freine la diversification de produit et la croissance des exportations à valeur ajoutée plus élevée dans les pays africains. Van Berkum (2009) montre que bien que le nombre de matières premières enregistrant des droits de douane progressifs soit en baisse dans l'UE, la progressivité des droits de douane est toujours prédominante dans de nombreuses chaînes de produit, notamment cacao, tomates, huile de palme, soja, cuir et coton.

D'un point de vue positif, un nombre significatif de pays africains bénéficient de régimes d'accès au marché préférentiels tels que le Système généralisé de préférences (SGP), le Système généralisé de préférences pour les pays les moins avancés (SGP-PMA), également connu sous le nom d'initiative "Tout sauf les Armes" (TSA) dans l'UE, la loi américaine Africa Growth and Opportunity Act (AGO – Loi sur la croissance et les possibilités économiques en Afrique) et l'Accord de Cotonou de l'Union européenne pour les pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) qui est remplacé par les Accords de partenariat économique (APE). En raison de ces régimes, les exportateurs africains font face pour certains produits à des tarifs douaniers au-dessous de la moyenne dans les marchés de l'UE et des EU, tandis que les PMA bénéficient d'un accès libre au marché de l'UE.

Cependant, comme l'indique le débat autour des structures d'exportation agro-industrielle africaines, ces régimes n'ont pas engendré une croissance notable des exportations. Brenton *et al.* (2008) avancent trois raisons à cela.

Premièrement, les marges de préférence pour de nombreux produits actuellement exportés par les pays africains sont généralement faibles et continueront à être diminuées par la libéralisation des échanges multilatéraux. Ils ont, par exemple,

Pays / groupe	Année contingente	Produits agricoles (SH 01 - 24) (moyenne non pondérée en %)		
		De base	Semi-transformés	Finis
Australie	2006	0,4	0,6	2,2
Canada	2006	1,6	3,2	6,3
UE-27	2006	3,6	7,1	10,8
Islande	2006	3,9	9,2	7,7
Japon	2005	3,4	11,7	15,2
Rép. de Corée	2006	48,9	99,5	33,9
Nouvelle-Zélande	2005	0,5	2,4	3,1
Norvège	2006	16,7	0,1	5,4
États-Unis	2005	6,9	4,4	9,9

Source: www.siteresources.worldbank.org/INTRES/Resources/469232.../tar2006c.xls

Note: Basé sur les tarifs NPF moyens simples appliqués. Les catégories de produits sont définies par la classification SH des produits agricoles (01 - 24)

estimé que la valeur des préférences des ACP/SPG pour tous les pays africains (hors Afrique du Sud) est égale à 2,6 % (3,3 %) de leurs exportations respectives. La valeur des préférences de l'UE pour les PMA africains est même moindre avec 2,1 % de leurs exportations vers l'UE. Liapis (2007) a indiqué que les deux premiers bénéficiaires du régime ACP de l'UE étaient Maurice et la Côte d'Ivoire, avec une valeur moyenne annuelle de la marge de préférence de respectivement 159 millions de dollars et 81 millions de dollars. Les produits qui ont généré la majorité de ces valeurs ajoutées étaient le sucre, les bananes et le tabac. Mais la valeur de ces profits a diminué, l'UE ayant réformé sa politique intérieure concernant le sucre et son régime d'importation concernant les bananes.

Deuxièmement, ce système de préférences n'a pas réglé les contraintes clé liées à l'offre citées plus haut qui limitent l'accès des pays africains à tous les marchés. Troisièmement, pour les produits avec des marges de préférence substantielles tels que les vêtements, l'accès au marché avait été sérieusement réduit par des règles d'origine restrictives imposées par l'UE, bien que ces règles aient désormais été assouplies suite aux APE intérimaires qui ont été signés par quelques régions.

Il existe des preuves, en appui de cet assouplissement, qui suggèrent que les préférences peuvent servir de catalyseur pour les exportations de produits manufacturés si elles sont conçues dans le but de permettre l'importation d'inputs complémentaires et de faire des transactions dans des pays possédant des compétences et une infrastructure suffisantes (Collier et Venables 2007).

En résumé, les pays africains ont besoin d'accroître leur capacité pour les échanges, ce qui leur permettrait d'augmenter la réponse de leur offre aux préférences. Dans le même temps, ils bénéficieront de réformes commerciales qui conduisent à la suppression des politiques qui faussent le plus les échanges et qui nuisent au commerce agricole africain.

5.4 Opportunités à saisir et défis à relever pour le développement et la diversification des échanges commerciaux

Opportunités

Les profonds changements qu'ont connus les marchés nationaux, régionaux et internationaux génèrent une grande variété d'opportunités pour le développement et la diversification du commerce de produits agro-industriels. Des opportunités de développement de nouveaux produits, d'amélioration de la qualité des marchandises actuellement échangées et d'augmentation de la pénétration sur les marchés régionaux et internationaux pour les exportations existantes émergent sur ces marchés.

Une proportion grandissante des aliments et boissons à l'échelle mondiale (80 %) sont transformés, et 60 % de ces produits sont consommés dans les pays industrialisés (Wilkinson et Rocha 2008). Bien que, dans les pays en voie de développement, les dépenses totales des ménages sont destinées en grande partie à l'achat d'aliments, la plupart des produits ne sont pas transformés. Ainsi, même si, par habitant, les ventes au détail de produits alimentaires conditionnés étaient 15 fois plus élevées dans les pays industrialisés que dans les pays en voie de développement, la croissance de la consommation est bien plus rapide dans les pays en voie

de développement: 7 % dans les pays à revenus intermédiaires (tranche supérieure), 28 % dans les pays à revenus intermédiaires (tranche inférieure) et 13 % dans les pays à faibles revenus alors qu'elle se situait entre 2 et 3 % annuel dans les pays industrialisés entre 1996 et 2002. Il est prévu qu'un tel essor de croissance se poursuive (ONUDI *et al.* 2008) grâce à:

- Une croissance de la population et de la consommation par habitant allée à un changement du mode d'alimentation ainsi qu'à une plus grande variété et une meilleure qualité des produits alimentaires manufacturés.
- Une utilisation plus répandue du réfrigérateur et du micro-ondes, qui contribue à la hausse de la demande en denrées périssables et congelées et à l'augmentation de la consommation d'aliments préparés et de plats cuisinés.
- Une meilleure internationalisation des points de vente au détail, ce qui influence les comportements et les tendances des consommateurs.
- L'urbanisation, qui augmente l'importance de la préservation des aliments et de leur commodité.
- Des changements démographiques tels que la participation croissante des femmes sur le marché du travail, le vieillissement de la population dû à l'amélioration de la santé, l'augmentation de la classe moyenne disposant d'un fort pouvoir d'achat dans les économies émergentes, et la proportion de plus en plus importante de ménages constitués d'une seule personne, qui favorisent la demande en plats cuisinés, en aliments industriels et en service de restauration.

Opportunités sur les marchés intérieurs et régionaux

L'analyse des contraintes de l'offre et de la demande semble indiquer que les pays africains disposent d'un potentiel pour développer le commerce intra-Afrique étant donné la proximité géographique des pays, l'envergure du marché et les liens culturels. Cependant, l'exploitation de ce potentiel et par conséquent l'accélération de l'intégration régionale à travers le commerce intra-Afrique sont entravées non seulement par le manque de diversification industrielle, comme le reflète la similitude des exportations et des importations des pays africains, mais aussi par la position concurrentielle relativement forte des fournisseurs internationaux actuels et potentiels de l'Afrique (UNECA *et al.* 2010). L'analyse de l'avantage comparatif révélé (ACR) montre que pour les fournisseurs africains, l'ACR représente moins de la moitié du niveau calculé pour les pays de l'OCDE ainsi que pour la Chine et l'Inde. En Afrique, les fournisseurs potentiels basés sur l'ACR sont limités à quelques pays comme l'Afrique du Sud, l'Égypte et le Kenya; aucun d'entre eux cependant ne bénéficie d'un avantage comparatif avec n'importe lequel des exportateurs actuels vers l'Afrique. Dans tous les pays d'Afrique identifiés comme fournisseurs potentiels, le prix intérieur est supérieur au prix du produit correspondant importé par les partenaires commerciaux actuels de l'Afrique. En d'autres termes, l'augmentation de la concurrence internationale sur les marchés intérieurs africains est une réelle menace concurrentielle pour l'accélération de la production et du commerce intra-Afrique. En conséquence, cela nécessite des mesures politiques afin de s'affranchir des contraintes d'approvisionnement, d'améliorer la compétitivité et d'accélérer la diversification de la production et le commerce.

Pourtant, les marchés intérieurs et régionaux d'Afrique semblent capables de mener la croissance des secteurs agro-industriel, agroalimentaire et commercial africains à moyen et long termes. Les marchés intérieurs et régionaux présentent les opportunités les plus prometteuses aux producteurs, aux entreprises de l'agribusiness et aux chaînes de valeur d'Afrique (Chapitre 4; Banque mondiale et FAO (2009)). De plus, la demande en produits alimentaires en Afrique devrait atteindre 100 milliards de dollars en 2015, multipliant par deux le niveau atteint en 2000 (Diao *et al.* 2003). Bien que la demande en aliments de base constituera une part significative de cette augmentation, la hausse des revenus, l'urbanisation et la modification des préférences des consommateurs entraînent une demande en produits à plus forte valeur, ainsi qu'en marchandises semi-transformées et transformées et en plats préparés. Ces tendances ont propulsé l'émergence et la croissance rapide, sur les marchés nationaux et régionaux, de chaînes de supermarchés, d'industries de transformation de produits issus de l'agriculture, et de services de restauration.

Il apparaît que les marchés à plus forte valeur qui pourvoient à la consommation nationale sont ceux dont la croissance est la plus rapide dans de nombreux pays africains. Selon Neven et Reardon (2004), les supermarchés au Kenya, qui ont émergé au milieu des années 1990, se sont développés de 18 % par an et leur part de marché représentait le cinquième du secteur alimentaire global dans les villes. En Afrique du Sud, la part des supermarchés dans le commerce alimentaire national de détail était de 55 % au début des années 2000 (Weatherspoon et Reardon 2003). Cette croissance est principalement due à l'investissement significatif des sociétés multinationales, soit directement, soit réalisé d'une autre manière qu'un apport de capital par le biais de franchises et de licences par exemple. Mais les multinationales étrangères ne sont pas les seuls acteurs des chaînes de l'agroalimentaire et de la transformation des produits issus de l'agriculture. Des entreprises africaines de l'agribusiness ont émergé pour venir jouer un rôle actif dans la constitution des marchés et des chaînes de valeur, en particulier en Afrique australe et occidentale et en Afrique du Nord. Les plus grandes entreprises africaines ont commencé à opérer au-delà de leurs frontières nationales afin de rechercher des opportunités à l'étranger sur le continent (OCDE 2008). SAB Miller, une entreprise sud-africaine de boissons, possède des installations de brassage et d'embouteillage dans de nombreux pays en Afrique australe. Illovo Sugar, une autre entreprise sud-africaine détient des exploitations au Malawi, au Mozambique, au Swaziland, en République-Unie de Tanzanie et en Zambie et va bientôt se développer au Mali. Quelques entreprises africaines ont également développé des activités en dehors du continent. SAB Miller a imposé sa marque dans le monde entier tandis que Dangote Sugar Refinery, une entreprise nigérienne privée, importe du sucre brut du Brésil et le transforme au Nigéria pour la consommation intérieure et l'industrie.

L'émergence d'entreprises autochtones africaines qui commencent à développer leurs activités au-delà des frontières semble indiquer qu'avec une amélioration continue du contexte commercial et la disparition des obstacles qui entravent le commerce régional et l'intégration, les chaînes de valeur régionales vont se développer pour intensifier le commerce des produits agro-industriels.

Opportunités sur les marchés traditionnels d'exportation

Les propos exposés plus haut dans ce document illustrent comment les exportations mondiales de produits agro-industriels se sont diversifiées de manière significative ces deux dernières décennies dans le domaine des produits horticoles transformés et à forte valeur. Ce changement a été déclenché par la modification des goûts des consommateurs, la libéralisation des échanges commerciaux ainsi que les progrès en matière de production, de transformation, de transport et de logistique. Ces segments dynamiques du marché mondial de marchandises agro-industrielles ont connu une croissance plus rapide que les exportations totales de l'agro-industrie, si bien qu'en 2008, les marchandises et produits issus de l'horticulture ayant subi une transformation ont représenté presque 47 % des exportations mondiales de l'agro-industrie. En incluant les marchandises semi-transformées, la proportion se monte à environ trois quarts des exportations totales de l'agro-industrie.

Tableau 5.8: Chine: Importations de produits agro-industriels d'Afrique – par type de marchandise – période 1990-2008

Année	Total des importations de produits agro-industriels (millions de dollars)	Part des importations totales (%)				
		Marchandises transformées destinées aux consommateurs finaux	Marchandises semi-transformées destinées à la transformation	Marchandises non transformées destinées à la transformation	Marchandises non transformées destinées aux consommateurs finaux	Horticulture
1990	187,98	0,00	3,75	94,84	0,13	1,27
1991	175,60	0,00	1,41	97,48	0,17	0,94
1992	164,24	0,04	0,40	97,10	1,20	1,26
1993	86,14	1,26	3,49	88,87	3,77	2,60
1994	190,11	0,32	4,95	91,96	1,64	1,14
1995	271,63	0,32	2,35	96,37	0,75	0,21
1996	366,52	0,09	6,18	92,65	0,58	0,49
1997	583,07	0,05	2,19	96,84	0,43	0,49
1998	290,23	0,37	1,53	96,46	1,32	0,31
1999	414,97	0,43	1,72	90,29	7,45	0,11
2000	607,62	0,86	4,98	86,28	7,69	0,19
2001	603,52	0,79	8,45	86,02	4,48	0,26
2002	739,63	0,90	7,81	87,14	3,75	0,40
2003	1 078,78	0,74	7,68	87,98	3,05	0,55
2004	1 441,59	0,55	6,70	89,54	2,55	0,66
2005	1 661,44	0,67	7,01	89,44	1,94	0,94
2006	1 991,84	0,62	6,82	90,78	1,38	0,40
2007	1 938,82	0,85	8,57	88,61	1,49	0,48
2008	2 025,26	1,20	11,39	85,52	1,28	0,61

Source: CNUCED (2010a)

Des opportunités existent également pour pénétrer les marchés à forte valeur avec des marchandises traditionnellement exportées. Les marchés du café de première qualité, du cacao, des produits biologiques et produits issus du commerce équitable se sont développés considérablement ces 10 dernières années alors qu'ils avaient démarré très bas. De nombreux pays dont la République-Unie de Tanzanie avec la société KILLICAFE qui commercialise une spécialité de café du Kilimandjaro, ciblent ces marchés afin de développer leurs exportations et de diversifier les débouchés pour les exportations (Banque mondiale 2007a).

Opportunités sur les marchés d'exportation émergents

L'émergence des "locomotives" de l'économie mondiale dans le sud (la Chine, l'Inde, le Brésil, l'Indonésie et l'Afrique du Sud), leurs échanges croissants avec l'Afrique et les liens qu'elles y ont tissés en matière d'investissement représentent une autre opportunité d'expansion et de diversification du commerce de l'agro-industrie dans

Année	Total des importations de produits agro-industriels (millions de dollars)	Part des importations totales (%)				
		Marchandises transformées destinées aux consommateurs finaux	Marchandises semi-transformées destinées à la transformation	Marchandises non transformées destinées à la transformation	Marchandises non transformées destinées aux consommateurs finaux	Horticulture
1990	82,37	0,00	2,32	16,79	0,00	80,89
1991	91,37	0,57	2,60	16,96	0,00	79,87
1992	105,16	0,18	1,23	16,75	0,00	81,84
1993	142,32	0,26	2,92	18,33	0,25	78,23
1994	258,04	1,63	2,06	52,64	0,14	43,53
1995	332,05	0,03	1,14	36,83	0,08	61,92
1996	252,54	0,13	1,12	36,08	0,32	62,34
1997	306,51	0,25	1,78	41,75	0,08	56,15
1998	366,41	0,33	2,03	36,22	0,32	61,09
1999	486,66	0,07	0,48	46,03	0,02	53,40
2000	577,71	0,58	3,31	53,33	0,03	42,75
2001	442,49	0,40	5,65	64,39	0,75	28,81
2002	513,99	0,36	6,38	47,16	0,78	45,33
2003	614,31	0,54	4,99	46,28	0,72	47,47
2004	733,02	0,60	8,33	38,82	0,98	51,25
2005	837,90	0,69	8,61	35,67	0,89	54,14
2006	764,14	1,35	6,75	36,47	0,79	54,63
2007	920,67	1,19	5,97	44,17	0,72	47,95
2008	1 351,04	0,83	4,62	42,46	0,71	51,37

Source: CNUCED (2010a)

Tableau 5.10: Taux des droits de douane appliqués par la NPF et répartition des lignes tarifaires et de la part des importations par classe de taxe en Chine										
Produits agricoles										
	Moyenne simple	Exempt de taxes	0< =5	5< =10	10< =15	15< =25	25< =50	50< =100	>100	NAV (%)
		Lignes tarifaires* et parts des importations en valeur (%)								
Appliqués par la NPF, 2008	15,6	5,9	8,5	26,3	24,5	24,9	7,4	2,6	0,0	0,3
Part des importations		0,8	41,5	31,4	4,7	4,9	15,9	0,7	0,0	2,5
Notes: Le nombre de lignes tarifaires appliquées NPF (SH) est de 2 797; NAV –Droit non ad valorem										
Produits non-agricoles										
	Moyenne simple	Exempt de taxes	0< =5	5< =10	10< =15	15< =25	25< =50	50< =100	>100	NAV (%)
		Lignes tarifaires* et parts des importations en valeur (%)								
Appliqués par la NPF, 2008	8,7	7,6	19,9	46,6	14,3	10,6	1,1	0,0	0,0	0,5
Part des importations		51,6	19,2	24,0	2,7	2,0	0,4	0,0	0,0	0,4

Source: OMC *et al.* (2009)

Note: Le nombre de lignes tarifaires appliquées NPF Système Harmonisé (SH) est de 7 716

un contexte d'échanges et de coopération sud-sud. Les tableaux 5.8 et 5.9 montrent l'importance croissante de la Chine et de l'Inde en tant que partenaires commerciaux clés pour l'agro-industrie en Afrique.

Entre 1990 et 2008, les produits agro-industriels importés d'Afrique par la Chine se sont multipliés par 10, passant de 188 millions de dollars à 2 milliards de dollars, ce qui correspond à un taux de croissance annuel moyen de 14,1 %. Sur la même période, les produits agro-industriels importés d'Afrique par l'Inde ont augmenté à un taux encore plus élevé, leur volume s'étant multiplié par seize, passant de 82,4 millions de dollars à près de 1,4 milliard de dollars, correspondant à un taux de croissance annuel moyen de 16,8 %. Dans ce contexte, l'Afrique pourrait intensifier sa coopération avec la Chine dans le but d'augmenter les exportations de marchandises transformées, en exploitant, entre autres, les flux d'IDE vers les ressources naturelles d'Afrique (Chapitre 7).

Cependant, les marchandises non transformées destinées à la transformation et l'horticulture (qui est largement composée de marchandises non transformées destinées au consommateur final) constituent la grande partie du volume de produits agro-industriels que la Chine et l'Inde importent d'Afrique. En 1990, la

Tableau 5.11: Taux des droits de douane appliqués par la NPF et répartition des lignes tarifaires et de la part des importations par classe de taxe en Inde										
Produits agricoles										
	Moyenne simple	Exempt de taxes	0< =5	5< =10	10< =15	15< =25	25< =50	50< =100	>100	NAV (%)
		Lignes tarifaires* et parts des importations en valeur (%)								
Appliqués par la NPF, 2008	32,2	5,4	3,9	3,6	5,9	4,6	66,9	7,5	2,3	0,3
Part des importations		6,8	4,0	2,4	3,1	1,0	56,6	25,3	0,7	2,8
Notes: Le nombre de lignes tarifaires appliquées NPF (SH) est de 2 797; NAV –Droit non ad valorem										
Produits non-agricoles										
	Moyenne simple	Exempt de taxes	0< =5	5< =10	10< =15	15< =25	25< =50	50< =100	>100	NAV (%)
		Lignes tarifaires* et parts des importations en valeur (%)								
Appliqués par la NPF, 2008	10,1	3,4	14,4	74,0	0,5	1,7	5,0	0,8	0,1	5,8
Part des importations		9,0	43,4	8,3	38,9	0,2	0,1	0,1	0,0	0,2

Source: OMC *et al.* (2009)

Note: Le nombre de lignes tarifaires appliquées NPF Système Harmonisé (SH) est de 7 716

part des marchandises non transformées par rapport au total des produits agro-industriels importés d'Afrique par la Chine représentait près de 95 %, pour retomber légèrement à 86 % en 2008, ce qui reflétait la hausse de la proportion de marchandises semi-transformées qui est passée de 4 % en 1990 à 11 % en 2008.

Dans le cas de l'Inde, l'horticulture représentait 81 % des produits agro-industriels importés d'Afrique en 1990 mais cette part a nettement chuté à 51 % en 2008. Sur cette même période, la part de marchandises non transformées destinées à la transformation a augmenté, passant de 17 à 42,5 % des importations totales de produits agro-industriels depuis l'Afrique. Les tableaux 5.10 et 5.11 montrent que la Chine comme l'Inde imposent des droits de douanes sur les importations agricoles, qui sont plus élevés que ceux auxquels doit faire face l'Afrique sur ses principaux marchés traditionnels en Europe et aux États-Unis. Cependant, selon une donnée récente de l'OMC, l'Inde a commencé à dispenser les pays les moins avancés (PMA) de taxes douanières et à supprimer les quotas pour leurs exportations de produits comme le coton, le cacao, la canne à sucre et le prêt-à-porter (OMC 2010). Les défis qui seront à relever pour l'avenir du commerce africain avec la Chine et l'Inde sont traités plus loin dans ce rapport.

Niches et opportunités sur les marchés d'exportation spécialisés sur les marchés des économies développées et émergentes:

Un éventail de niches et de marchés d'exportation spécialisés représente, pour l'Afrique, de nouvelles opportunités de développer ses exportations de produits agroalimentaires vers les économies de marchés développées et d'autres économies de marchés émergentes (ONUDI *et al.* 2008):

- a) **Aliments et boissons bio:** le marché mondial a été estimé à 24 milliards de dollars en 2005, principalement dans l'Union Européenne et aux États-Unis. Bien que le secteur ait subi un ralentissement depuis les années 1990, le taux de croissance actuel est estimé à 8-12 % annuel en Europe et de 14-20 % aux États-Unis (Wilkinson et Rocha 2009).
- b) **Le commerce équitable** s'est développé au-delà du secteur du café et comprend aujourd'hui d'autres produits comme le thé, le cacao, le miel, les jus de fruits, le vin, le raisin, les fruits et légumes, les fruits secs et les épices, ainsi que des produits non-alimentaires comme les fleurs, les plantes et le coton en graines. Le marché mondial a été estimé à 1,6 milliard de dollar en 2006 (Wilkinson et Rocha 2009).
- c) **La provenance des produits** reflète une certaine qualité alliée à des valeurs sociales et culturelles dans un contexte de développement collectif local. Cela comprend des produits locaux, des produits non-alimentaires tels que des marchandises ethniques (textiles) et des produits associés au concept de développement durable.
- d) **Les aliments "bénéfiques pour la santé" ou dont la qualité nutritionnelle a été améliorée** répondant à une préoccupation de plus en plus forte des consommateurs pour la santé et la sécurité alimentaire, ont encouragé de nombreuses innovations de l'industrie alimentaire de transformation dans le secteur des produits manufacturés. Ce segment de marché constitue une importante opportunité de marché à long terme.

Ces niches et marchés spécialisés pourraient fournir d'importantes opportunités d'exportations pour l'agribusiness africain.

Les défis à relever pour exploiter les opportunités du marché

Défis génériques

Malgré de nombreuses opportunités pour les exportations de l'agribusiness africain, le continent rencontre des difficultés croissantes sur les marchés nationaux. Une opportunité de marché ne se traduit pas systématiquement par une activité de l'agro-industrie nationale. Du fait de la mondialisation et de la libéralisation du commerce multilatéral, les agro-industries nationales sont confrontées, sur leurs marchés intérieurs, à la concurrence croissante de grandes multinationales qui bénéficient d'économies d'échelle, de marques bien implantées et de systèmes de distribution et chaînes de valeur efficaces. Une telle compétition est susceptible d'augmenter au fur et à mesure que les exportateurs des pays développés et des économies émergentes recherchent de nouvelles opportunités de marché dans les pays en voie de développement. Cela souligne la nécessité de développer les capac-

ités et d'améliorer la productivité des agro-industries nationales pour qu'elles soient compétitives sur leurs propres marchés intérieurs.

La plupart des produits commercialisés dans les nouveaux secteurs dynamiques sont périssables. Les normes de qualité et de sécurité sont plus rigoureuses. Ces marchés nécessitent également des livraisons ponctuelles et des économies d'échelle ce qui constitue des défis particuliers pour les petits producteurs et les entreprises de transformation travaillant à petite échelle, qui ne sont pas armés pour répondre aux exigences et à la nouvelle concurrence des supermarchés qui opèrent sur le sol national. De la même façon, la capacité des exportateurs potentiels à se conformer aux normes de santé et de sécurité obligatoires et à satisfaire les critères non-obligatoires mais définis par les marchés d'outre-mer reste un défi majeur. La faiblesse des services de transport, de la logistique commerciale et des infrastructures constituent un sérieux obstacle au maintien de la qualité, à la réduction du gaspillage et à l'assurance d'une livraison ponctuelle aux détaillants.

Pour accéder aux marchés étrangers, les marchandises de plus haute qualité et les produits différenciés sont souvent confrontés à de plus grandes difficultés d'information (Brenton *et al.* 2008). Déterminer précisément et de manière rentable les tendances et les exigences des marchés dépend soit des capacités des agences de promotion commerciale, soit d'un accès à des prestataires de services efficaces du secteur privé. Face à la faiblesse des prestataires publics, comme c'est le cas en Afrique, un partenariat public-privé et une aide pour le commerce pourraient contribuer à surmonter ce problème.

Défis dus à une intégration régionale inefficace

Malgré l'existence de diverses initiatives d'intégration régionale destinées à promouvoir le commerce entre les pays d'Afrique, le faible volume des échanges commerciaux intra-Afrique de produits agro-industriels souligne le manque d'efficacité des efforts d'intégration actuels. L'intégration régionale n'a pas conduit à l'amélioration des infrastructures et des services régionaux qui soutiennent le commerce. De la même façon, la faiblesse des institutions dans l'administration des douanes et dans la facilitation du transit, ainsi que dans les systèmes de paiement et d'assurance, entrave le commerce intra-régional. Selon les EDIC, le commerce régional en Afrique continue d'être freiné par la faiblesse de la coordination et de l'harmonisation de la documentation, de la réglementation et des normes sur les produits. Un autre problème sérieux réside dans la l'impossibilité de convertir des monnaies africaines au niveau régional, ainsi que dans une réglementation monétaire et financière conflictuelle au niveau national.

Commerce sur les marchés émergents

Deux problèmes pèsent largement sur les futures relations commerciales de l'agro-industrie avec la Chine, l'Inde et d'autres économies émergentes: le premier concerne la faible proportion de produits transformés et semi-transformés dans les exportations de l'Afrique vers ces pays et le second a trait aux tarifs douaniers relativement élevés que les NPF imposent actuellement sur les importations de produits agricoles venant d'Afrique.

5.5 Stratégies pour améliorer le commerce et la compétitivité

Afin d'exploiter les opportunités disponibles de développement du commerce, les pays africains doivent élaborer une stratégie sur plusieurs axes. Les éléments fondamentaux d'une stratégie de promotion du commerce et d'amélioration de la compétitivité dans le secteur agro-industriel, fondés sur l'examen d'études récentes (Newfarmer *et al.* 2009; Banque mondiale et FAO 2009; Hanouz et Lawrence 2009) et sur les leçons tirées de l'expérience des pays à économie émergente, sont détaillés ci-dessous.

Cohérence du système d'incitation et des politiques

Afin de s'assurer que les ressources physiques, humaines et financières sont canalisées dans les secteurs pour lesquels le pays possède la capacité de rivaliser à long terme, une analyse rigoureuse du dosage macro-économique et du système d'incitation est nécessaire. Cela nécessite une compréhension claire de l'interaction entre les mesures commerciales, macro-économiques et sectorielles et de leur influence sur les investissements, la production et les décisions commerciales. La cohérence des politiques est essentielle afin de s'assurer que les mesures influençant la production agricole, le commerce et la compétitivité sont coordonnées de manière intégrée.

Réduction des coûts des échanges

Toute stratégie globale doit comprendre des mesures destinées à réduire les coûts des échanges afin d'améliorer la compétitivité des entreprises africaines. Il est primordial de mener des réformes afin d'améliorer l'accès des entreprises de l'agribusiness à des intrants produits de manière efficace et à des services d'accompagnement. Les entreprises qui doivent payer plus cher que leurs concurrents pour l'électricité, l'eau, les télécommunications, le transport, la logistique, les services financiers et la douane rencontreront des difficultés à être compétitives sur n'importe quel marché. Permettre la compétitivité par la mise à disposition de ces services tout en maintenant une surveillance réglementaire constitue le défi que devront relever les gouvernements en matière d'élaboration de politiques.

Des politiques et des institutions proactives pour soutenir le commerce

Afin de pallier aux défaillances des marchés et des gouvernements, qui entravent la compétitivité, des interventions et institutions spécifiques seront nécessaires. Cela comprend des services de conseil aux entreprises, des agences d'aide à l'exportation et à l'investissement, des agences de normalisation et des organismes d'aide à la formation et au développement des compétences, ainsi qu'aux innovations, aux regroupements et à la constitution de réseaux. Ces organismes existent déjà dans de nombreux pays mais ils ont tendance à rester inefficaces car ils opèrent le plus souvent de manière isolée. Dans la mise en place et la gestion de ces organismes, le défi consiste à s'assurer qu'ils fonctionnent dans un cadre cohérent et intégré, plutôt que sous forme d'une série d'interventions ad hoc. Un comité de conseillers politiques, habilité et dédié aux questions du commerce et de la compétitivité, devrait être créé au sein du gouvernement avec pour mission de superviser les activités de

ces organismes afin de s'assurer qu'ils fonctionnent en toute collaboration et de manière complémentaire. Mais l'objectif premier de la création d'un tel comité sera de pallier aux défaillances des gouvernements et à la faiblesse de leurs capacités à assurer la formulation, la mise en place et la cohérence de politiques.

Une plus forte intégration régionale en Afrique

L'intégration régionale devrait faire partie d'une vaste stratégie destinée à résoudre les nombreux problèmes de compétitivité qui nuisent à l'Afrique, conséquences d'infrastructures sous-développées, d'une administration des douanes inefficace et d'un manque d'harmonisation des politiques et de la réglementation. L'intégration régionale peut constituer un mécanisme important pour réaliser de réelles économies d'échelle dans le cadre de services d'une infrastructure clé. En assurant une meilleure coordination entre les institutions des différents pays, l'intégration régionale peut faciliter l'harmonisation des services financiers, la normalisation des produits et la mise en place de procédures et de documentations douanières simplifiées.

Renforcer la coopération Sud-Sud

L'expérience des échanges Sud-Sud et des accords commerciaux régionaux (ACR) en Asie montre que l'interdépendance croissante de l'Asie en plein développement n'est pas uniquement due à l'intégration régionale réalisée via les ACR. L'intégration a été essentiellement le résultat de l'intensification des liens et de la coopération intra-industrielle (ONUDI 2006a; CNUCED 2008a). Par conséquent, le fait de mettre en place et de faciliter les circuits commerciaux régionaux et les chaînes de valeur régionales innovantes devient un aspect important du programme révisé destiné à promouvoir les initiatives d'intégration régionale en Afrique.

Aide au commerce

Une assistance au développement sous forme d'aide au commerce est nécessaire pour aider les pays africains à saisir les opportunités sur les marchés régionaux et internationaux. Mais une planification destinée à rendre cette aide pour le commerce efficace devrait exister au sein d'une vaste stratégie dont l'objectif est de surmonter les principaux obstacles au commerce et à la compétitivité. Etant donné la multitude des défis à relever et les ressources limitées qui sont à disposition, l'aide pour le commerce devrait être dirigée vers les mesures qui ont de gros effets multiplicateurs sur le développement des échanges. Une hausse des investissements dans les infrastructures régionales et un soutien au renforcement des institutions relatives au commerce telles que les organismes de normalisation, les agences douanières et les organisations de promotion du commerce régional, sont susceptibles de générer de meilleures retombées. A cet égard, le cadre stratégique de l'ONUDI pour la mise en place de l'aide pour le commerce (ONUDI 2009c) apparaît pertinent et en accord avec les arguments détaillés ici, puisqu'il repose sur trois axes: a) développer les capacités à fournir des produits compétitifs; b) renforcer l'infrastructure et les services liés à une conformité reconnue au niveau international; c) assurer une connectivité efficace avec les marchés.

Accords de libre-échange interrégionaux (ALE)

Un autre élément de la stratégie étudiera comment le commerce florissant entre l'Afrique et les économies émergentes peut être géré avec efficacité de manière à ce qu'il profite à l'agribusiness et aux exportateurs africains. La grande partie du commerce actuel se fait de manière hasardeuse et opportuniste. La formalisation de ces échanges à travers des accords de libre-échange interrégionaux pourrait être l'occasion de réduire les droits de douane élevés qu'imposent actuellement les ALE sur les exportations agro-industrielles africaines et d'attirer les investissements dans le secteur de la transformation de produits agroalimentaires en Afrique, ce qui contribuerait finalement à la diversification des exportations et à la croissance des gains pour l'agribusiness et les exportateurs.

Il existe des signes encourageants en faveur de la réduction des tarifs douaniers. Outre le cas de l'Inde mentionné plus haut, le Brésil est également en train de finaliser son projet pour offrir aux PMA une exonération des taxes douanières et supprimer les quotas pour leurs exportations. Alors que ces projets progressent, deux éléments essentiels doivent être gardés à l'esprit. Tout d'abord, il s'agit de s'assurer qu'aucune exception n'exclurait d'importantes exportations africaines. Deuxièmement, il serait utile d'étudier la possibilité de convertir les offres des économies émergentes de supprimer les taxes douanières et les quotas d'importation, en engagements contraignants établis dans le cadre d'accords gérés par l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Actuellement, l'accord correspondant de l'OMS spécifie que les "pays en voie de développement qui peuvent se le permettre" (c'est-à-dire qui sont capables d'offrir de telles préférences) devraient les offrir. Cela laisse, à chaque pays émergent, le choix de décider s'il étend ou non ces préférences, sans qu'aucun accord ne le contraigne. Mais avec le pouvoir économique des économies émergentes, l'apparition d'une nouvelle classe moyenne au fort pouvoir d'achat et le commerce croissant de ces pays avec l'Afrique, une importante opportunité d'expansion peut s'ouvrir aux exportateurs agro-industriels africains si on réussit à persuader les pays à économie émergente de s'engager en faveur d'un accès aux exportateurs africains exonéré de taxes douanières et de quotas.

Accords de partenariat économique (APE)

Au sein de leur stratégie dans le cadre des APE, les pays africains doivent se concentrer sur la création d'échanges commerciaux. Ils doivent en même temps minimiser le détournement des flux commerciaux et conclure un APE pro-développement (Brenton et al. 2008). Alors que de nombreux pays entrent dans la nouvelle phase du processus de l'APE suite au lancement des accords provisoires, ils ont l'occasion de négocier les accords afin que ceux-ci contribuent à améliorer la compétitivité des économies africaines grâce à la réduction des barrières douanières internes et externes et à des politiques actives destinées à solutionner les contraintes liées à la capacité d'offre et les coûts d'ajustement liés aux échanges commerciaux.

En rassemblant les différents éléments de la stratégie afférente aux régimes externes du commerce, il est important de garder à l'esprit que la libéralisation du commerce mondial est en principe supérieure et générera de meilleurs retombées pour les pays africains que la libéralisation du commerce régional ou bilatéral. Mais

dans un monde imparfait, l'Afrique doit profiter des diverses dispositions commerciales, préférences et programmes d'assistance technique existants et de leur synergie, afin d'atteindre ses objectifs.

5.6 Conclusions

La capacité des pays africains à atteindre des objectifs de croissance et de réduction de la pauvreté, consignés dans le Programme détaillé de développement de l'agriculture africaine et les Objectifs de développement pour le millénaire, dépendra largement de la manière dont ils exploitent les opportunités émergentes sur les marchés nationaux, régionaux et internationaux de produits agro-industriels manufacturés et à plus forte valeur. La diversification vers ces produits dynamiques sur les marchés s'est révélée difficile pour l'Afrique mais les épreuves ne sont pas insurmontables. De meilleures politiques peuvent contribuer à éliminer ou atténuer les obstacles qui ont été identifiés.

Aux niveaux des pays et du continent, les politiques de réduction des contraintes liées à la capacité d'offre et d'amélioration de l'environnement commercial et des structures d'incitation dans l'agribusiness doivent demeurer au cœur des stratégies de croissance et de promotion du commerce. Au niveau international, il sera bénéfique d'obtenir des réformes sur le commerce des produits agricoles, destinées à supprimer les politiques qui ont les plus gros effets de distorsion sur le commerce agricole africain. Ceci contribuera à développer les opportunités d'exportation pour les pays africains. L'aide pour le commerce continuera d'être nécessaire à court et moyen termes en vue de renforcer la capacité commerciale, les infrastructures ainsi que les institutions. Grâce à de meilleures politiques, coordonnées de manière efficace, et une action concertée à tous les niveaux, les pays d'Afrique seront mieux armés pour se diversifier et intégrer les marchés en expansion des produits agro-industriels manufacturés, de plus grande valeur.

6. Renforcement des efforts technologiques et des capacités d'innovation

Karl Wohlmuth

6.1 Introduction

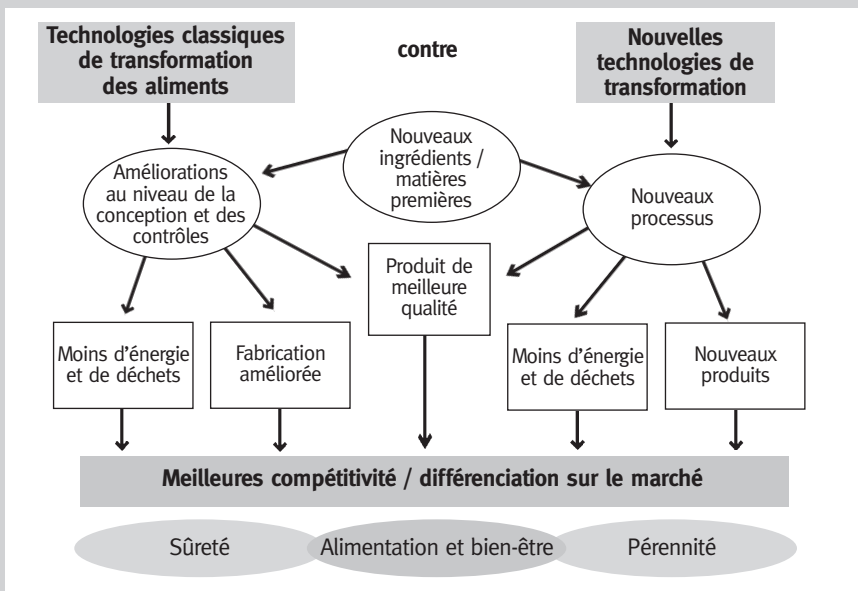
Après plusieurs décennies de négligence de l'agriculture, pendant lesquelles son rôle dans le développement global n'a suscité que très peu d'intérêt et le soutien des donateurs s'est prouvé insuffisant pour les agro-industries, la recherche et le développement agricoles, la situation semble prendre un tournant plus prometteur. En 2003, le Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique (NEPAD) a su donner le ton en lançant le Programme détaillé pour le développement de l'agriculture africaine (PDDAA). L'un des quatre piliers du PDDAA vise explicitement la recherche agricole, la dissémination et l'adoption de la technologie. Si le volume d'investissement envisagé, 5,5 milliards de dollars pour un total de 251 milliards de 2002 à 2015, semble modeste (UN ECOSOC et ECA 2007), l'initiative représente un pas de plus vers la "révolution verte" de l'Afrique similaire à celle dont profite l'Asie depuis les années 1960. Regrettablement, cinq ans après son lancement en 2003, de nombreux pays africains n'avaient pas encore amorcé la mise en œuvre des programmes ou celle-ci était considérablement retardée (Mkandawire 2008). Dans le cadre de la mise en œuvre du PDDAA, le Forum africain pour la recherche agricole (FARA) a été établi en tant qu'organe technique de l'Union africaine et du NEPAD. Son objectif est de remédier aux faiblesses des systèmes relatifs à la science, à la technologie et à l'innovation (STI) qui entravent le développement agricole et agro-industriel en Afrique.

Afin de libérer le potentiel de l'agriculture traditionnelle et non traditionnelle,

Encadré 6.1: Impact de l'évolution des technologies agro-industrielles sur l'Afrique

Africa is affected by the global shift from traditional food processing technologies to newer processing technologies, involving increased safety, greater waste reduction, energy conservation, improved nutrition and well-being, and higher sustainability standards. There is more intensive use of new raw materials and ingredients. There is also a trend towards new processes; new products, market differentiation, and improved product quality (UNIDO *et al.* 2008; UNIDO 2005; UNIDO 2004) on technologies shaping the future of agro-industries). The figure below shows the complex bundle of changes in traditional and in new technologies for a dynamic agro-industrial development.

Les technologies de l'avenir des agro-industries



Source: Dennis *et al.* (2009)

la mise à niveau des ressources scientifiques, technologiques et d'innovation est nécessaire. Ceci nécessiterait l'appui de nouveaux types de mises à niveau technologiques orientées vers la commercialisation des deux sous-secteurs et permettrait de générer une valeur ajoutée par le biais de pratiques technologiques, organisationnelles et commerciales améliorées. À ce jour en Afrique, ni les politiques STI nationales, ni les programmes d'assistance STI des donateurs ont su fournir l'appui nécessaire. Dans le passé, les donateurs n'ont fait preuve que d'un soutien fugace tandis que les efforts stratégiques des gouvernements n'étaient pas orientés vers la promotion de l'activité agroalimentaire, et ce, à une époque où l'évolution mondiale de la technologie aurait considérablement influencé les conditions de production en Afrique (encadré 6.1).

Le sourçage des matières premières agricoles pour l'agro-industrie constitue une préoccupation supplémentaire car le maillage agro-industriel dépend des

schémas d'approvisionnement. Les récentes pénuries de fèves de cacao, de coton, de stock de poisson et de bois de construction dans les pays africains témoignent des politiques de plantation et de conservation inadéquates qui n'ont fait qu'aggraver les problèmes environnementaux. De nombreuses matières premières, telles que le manioc, sont destinées à différents usages ainsi qu'à la transformation industrielle ou alimentaire. Les pénuries comme celles du manioc peuvent affecter un usage particulier pour lequel les incitations sont inadéquates. Les différentes formes de sourçage (entreprises de sourçage privées ou publiques, multinationales ou locales) ont un impact très différent sur l'économie tandis que l'innovation dépend principalement des formes et schémas d'approvisionnement.

Ce chapitre permet de mieux comprendre les principales exigences de la politique STI visant à optimiser l'utilisation des ressources pour le développement agro-industriel. Il expose les cinq axes principaux des actions envisagées, à savoir: a) la nécessité des systèmes d'indicateurs STI servant de base aux nouvelles politiques de développement agro-industriel; b) le potentiel des nouvelles politiques STI pour l'augmentation de la capacité concurrentielle des agro-industries en Afrique et pour la conversion des avantages comparatifs en avantages compétitifs; c) le rôle des stratégies d'apprentissage technologique et les mesures visant à augmenter la capacité d'innovation en fonction des besoins des entreprises agro-industrielles, des chaînes de valeur et des grappes industrielles; d) l'importance de développer des systèmes d'innovation nationaux (NIS) dans les pays africains servant de cadres de travail et d'outils pour le développement agro-industriel; e) le renforcement des liens entre les systèmes d'innovation nationaux, sectoriels et sous-régionaux; et (f) les stratégies et actions exécutables pour le développement de l'infrastructure STI et la construction des capacités humaines pour le développement agro-industriel de l'Afrique sont également exposés. Bien que les cinq axes de la politique soient pertinents et applicables à toute l'Afrique, quelle que soit l'envergure et le niveau du développement, les modalités de mise en œuvre diffèrent d'un pays à l'autre.

6.2 Systèmes d'indicateurs STI pour l'Afrique

La capacité STI peut être mesurée par le biais d'indicateurs uniques ou d'un système de notation indicielle. Afin d'améliorer l'efficacité des interventions publiques en faveur de la STI et du cadre stratégique global, il est essentiel d'obtenir davantage d'informations sur la capacité STI dans le secteur agroalimentaire. Les décideurs doivent recueillir plus de données sur les dépenses de R et D, les niveaux technologiques et les tendances de l'innovation dans le secteur agroalimentaire.

Malheureusement, les informations relatives à la STI en Afrique sont limitées. Certains calculs relatifs à l'indice STI, fondés sur un système d'indicateurs, de notation et de classement par pays, sont disponibles. Par ailleurs, un certain nombre d'indices composites utiles ont été développé au cours des années précédentes (encadré 6.2). Les pays d'Afrique en tête des classements et affichant des valeurs d'indice élevés sont relativement bien placés en termes de commercialisation de l'agriculture, de développement agro-industriel et de développement des industries d'intrants et de biens d'équipement agricoles.

Encadré 6.2: Innovation, compétences humaines et indices de capacité technologique

Un petit groupe de pays africains, dont l'Afrique du Sud, la Tunisie, l'Égypte et l'île Maurice, occupe la première place en matière de technologie et de développement. Ces pays bénéficient d'une base solide en termes d'agriculture commerciale, d'agro-industries, d'intrants et de biens d'équipement pour le secteur agroalimentaire moderne.

Tous ces indices reposent sur différentes sources de données (données factuelles ou basées sur des évaluations d'experts, sur des enquêtes menées auprès de groupes spécifiques), et concernent des pays et des périodes de comparaison différentes. Bien que l'utilisation de ces indices par les décideurs soit limitée, les indicateurs, valeurs, indices et classements présentés facilitent la comparaison des efforts technologiques de leur pays par rapport aux autres. Afin d'obtenir une meilleure perspective des tendances STI, les données technologiques et les systèmes nationaux de connaissance et d'innovation sont indispensables aux décideurs.

Les indicateurs les plus importants sont les suivants:

- L'indice de performance industrielle compétitive (CIPI) de l'ONUDI
- L'indicateur de capacité d'innovation de la CNUCED (UNICI)
- L'indice de réalisation technologique (TAI) du Programme de développement des Nations Unies (PNUD)
- L'indice d'économie de la connaissance de la Banque mondiale (KEI)
- L'indice de connaissance de la Banque mondiale (KI)
- L'indice de créativité économique (ECI) de Warner
- L'indice de compétitivité mondiale (GCI) du Forum économique mondial
- L'indicateur de réalisation technologique et industrielle (ITAI) de l'ONUDI

Les données nationales relatives à la STI et aux dépenses de R et D sont rares pour le secteur agroalimentaire bien que cette situation ait commencé à s'améliorer grâce à la récente Initiative des indicateurs relatifs à la science, la technologie et l'innovation (Nienke et Stads 2006), déployée dans 19 pays d'Afrique dépendant de la zone SANE (Afrique du Sud, Algérie, Nigéria et Égypte).

Le Conseil ministériel africain sur la science et la technologie (AMCOST), destiné à consolider et harmoniser les données STI, contribue à ce développement.

En termes d'intensité des dépenses publiques en recherche et développement, si l'Afrique du Sud occupe la première place du classement avec un taux de 0,9 % (pourcentage du PIB), la plupart des pays de l'ASS se porte beaucoup moins bien avec une moyenne inférieure à 0,3 % (Mugabe 2009). Toutefois, ces données sont loin de constituer une base solide pour l'élaboration d'une politique d'agribusiness. L'absence de données concernant les dépenses en recherche et développement du secteur privé représente un problème majeur. Cependant, en Afrique du Sud seulement, ces dépenses sont supérieures à celles du Gouvernement, s'élevant à 58 % des dépenses totales en recherche et développement. En Afrique, la part des dépenses intérieures brutes en recherche et développement du secteur privé est estimée inférieure à un quart. Seuls l'Afrique du Sud et le Kenya sont néanmoins parvenus à mobiliser les entreprises agricoles, pharmaceutiques et biotechnologiques étrangères pour financer la recherche et le développement.

Les données relatives au regroupement de 19 pays (SADC-plus)³¹ révèlent un faible taux d'accès à l'enseignement scientifique et technologique tertiaire (ingénierie, agriculture et médecine) de l'ordre de 28 % de la population étudiante totale inscrite en 2005. L'ASS ne compte que 48 chercheurs équivalents temps plein (ÉTP) pour une population d'un million d'habitants tandis que l'Afrique du Sud affiche un rapport beaucoup plus élevé de 361 ETP pour 1 million (*ibid.*). En termes de publications scientifiques, la productivité de la recherche s'avère insuffisante et seule l'Afrique du Sud dispose d'une part mondiale de 0,37 % des publications scientifique et d'ingénierie. Outre la vétusté des équipements de laboratoire (12 à 16 ans dans le secteur des sciences de base et de l'ingénierie), l'accès aux services de bibliothèque, aux centres informatiques et à l'Internet est également limité (*ibid.*). De plus, en termes de collaboration université-entreprise, les pays africains obtiennent un score très faible alors que l'Afrique du Sud, la République-Unie de Tanzanie et le Kenya se trouvent parmi les 50 premiers pays listés dans le rapport 2006-2007 du Forum économique mondial sur la compétitivité globale. L'Afrique subsaharienne représente moins de 1 % des brevets mondiaux tandis que l'Afrique du Sud, titulaire de 874 brevets enregistrés et de 354 accordés entre 2000 et 2004, est le seul participant notable de la région (*ibid.*).

Plusieurs opérations ont été entreprises afin de remédier au déficit STI de l'Afrique. L'institut international de recherche sur les politiques alimentaires (IFPRI) et son initiative ASTI (Indicateurs relatifs aux sciences et technologies agricoles) fournissent des données comparatives sur l'agriculture africaine. En s'appuyant sur les données relatives à 27 pays de l'Afrique subsaharienne, le *Background Report on Agricultural R et D in sub-Saharan Africa* (Nienke et Stads 2006) – Rapport de référence sur la recherche et le développement agricole en Afrique subsaharienne – fournit des informations sur la structure des dépenses publiques en R et D agricoles et identifie les faiblesses des systèmes publics de R et D en agriculture. Cette étude recommande l'intensification de la recherche agricole en Afrique, c'est-à-dire des dépenses publiques en recherche agricole en tant que portion du PIB, d'ici 2015. En réalité, cet objectif semble extrêmement modeste étant donné que ce pourcentage est en baisse depuis 1981, passant de 0,84 à 0,7 en 2000. En effet, dans les années 1990, les taux de R et D agricole publique ont diminué pour la moitié des 27 pays. Sans l'Afrique du Sud et le Nigéria, dont le taux d'intensité des dépenses R et D est supérieur à 2 %, la moyenne continentale serait de 0,53 % (Nienke et Stads 2006). Afin de progresser, il est nécessaire de restaurer et d'augmenter la base de financement destinée à la recherche et au développement agricoles en impliquant d'autres acteurs, notamment du secteur privé, afin de diversifier l'investissement R et D et de l'orienter sur la demande.

Les indicateurs de dépenses R et D en agriculture par habitant et par population économiquement active reflètent également une tendance à la baisse. La recherche agricole est fortement concentrée dans cinq pays seulement à savoir, le

31. Les 14 membres de la Communauté pour le développement de l'Afrique du Sud (l'Afrique du Sud, l'Angola, le Botswana, le Lesotho, Madagascar, le Malawi, la République de Maurice, la République démocratique du Congo, le Mozambique, la Namibie, la République-Unie de Tanzanie, le Swaziland, la Zambie et le Zimbabwe) et le Ghana, le Kenya, le Rwanda, les Seychelles et l'Ouganda.

Nigéria, l'Afrique du Sud, le Kenya, le Soudan et l'Éthiopie, qui représentent 40 % du personnel de recherche total. La fuite des cerveaux, le manque de financement, le déclin du personnel de soutien aux chercheurs et les infrastructures de recherche inadéquates restreignent l'efficacité de la R et D agricole. La baisse des dépenses par chercheurs, de 32 % entre 1971 et 2000, témoigne de la gravité de la situation même si au Ghana et au Kenya, les ressources par chercheurs ont augmenté entre 1981 et 2000. Au Mali, à l'île Maurice, au Nigéria et en Afrique du Sud, les niveaux de dépense par chercheurs ont également augmenté, bien que la réduction du nombre de chercheurs en soit la cause partielle (Nienke et Stads 2006).

La R et D agricole repose principalement sur le financement des donateurs, ce qui engendre de sérieux problèmes lorsque les programmes sont abandonnés. Toutefois, le Benin, la Côte d'Ivoire, et de façon moins prononcée le Sénégal et le Niger, sont parvenus à mobiliser d'autres sources de financement par le biais de contrats de recherche, de la commercialisation de produits agricoles et de la dissémination rémunératrice des résultats de la recherche. En règle générale, ces nouvelles modalités de financement impliquent l'utilisation des cotisations à la production ou à l'exportation des cultures. Ainsi, en Afrique de l'Est, les cotisations sur le café, le thé, le coton, le tabac, la noix de cajou et le sucre de canne contribuent considérablement aux budgets R et D (*ibid.*). Toutes ces problématiques (les proportions R et D en déclin, les financements fugaces, les pénuries de ressources humaines, la dépendance des donateurs, l'orientation de la recherche sur les cultures au détriment des activités agro-industrielles post-récolte) nécessitent d'être traitées rapidement et de manière intégrée. À présent, les dépenses en R et D demeurent largement entre les mains du Gouvernement (77,4 % des chercheurs) et des établissements d'enseignement supérieurs (19,3 %). Le secteur privé ne prend en charge que deux % des dépenses totales en R et D pour les 27 pays. Même ces ressources infimes sont destinées à l'intégration de technologies d'intrant ou aux dispositifs technologiques pour la production agricole. Une grande proportion des fonds privés est externalisée à des agences gouvernementales et aux établissements d'enseignement supérieur afin d'exécuter la recherche.

Ceci souligne la nécessité de construire de solides relations collaboratives entre les institutions de recherche publique, les universités et le secteur privé de l'agribusiness.

Dans un même temps, les efforts de recherche nécessitent d'être davantage orientés vers l'industrie forestière, la socio-économie, la pisciculture et les activités post-récolte en dehors des exploitations agricoles, qui représentent actuellement 5 à 6 % des domaines étudiés contre 46 % pour la culture, 20 % pour les ressources animalières et 9 % pour les ressources naturelles (*ibid.*). La part des efforts de recherche consacrés aux activités post-récolte en dehors de l'exploitation agricole s'avère trop insuffisante étant donné l'importance d'attribuer une valeur ajoutée aux produits agricoles.

Des études de cas nationales révèlent que même dans les pays engagés dans le programme de réforme, tels que la République-Unie de Tanzanie, l'évolution est lente, notamment pour le secteur de recherche et développement agricole publique (AR et D). Bien que des réformes soient en cours d'élaboration dans certains pays,

les obstacles sont importants et se traduisent par une capacité STI fragmentée, des mécanismes de diffusion des connaissances et de la technologie médiocres, un investissement R et D inerte ou fugace, des budgets publics excessivement serrés, des salaires peu élevés, un soutien aux chercheurs insuffisant, une organisation et une gestion inadéquates et une incapacité à développer un programme de recherche basé sur la demande (*ibid.*).

Les retombées des investissements en R et D agricole en Afrique, similaires à celles des autres régions, constituent néanmoins une raison d'optimisme. La réduction de la pauvreté par dollar d'investissement en R et D agricole est même plus importante en Afrique (Masters 2008), signifiant qu'elle serait accélérée si l'investissement R et D agricole était plus important. En effet, les conséquences seraient d'autant plus positives si la proportion des efforts R et D était consacrée aux activités post-récolte.

6.3 Conversion des avantages comparatifs en avantages compétitifs

Un nombre croissant de pays africains a intégré les objectifs STI dans les Documents de stratégie de réduction de la pauvreté (DSRP) afin de promouvoir le financement des donateurs (CNUCED 2007a). Cependant, le degré d'engagement envers la STI demeure indéterminé, notamment en raison des difficultés de coordination des programmes STI sur l'ensemble des différents ministères.

Bien que certains pays, tels que le Kenya dans sa Vision 2030, aient explicitement intégré la STI dans leurs plans économiques (Mugabe 2009), l'investissement inadéquat et l'adoption d'une approche de gestion descendante ont freiné la mise en œuvre. De ce fait, les producteurs locaux et provinciaux ainsi que les utilisateurs des connaissances ne sont pas impliqués dans le processus de décision et de détermination des priorités. Au Mozambique, la Stratégie pour la science, la technologie et l'innovation sur 10 ans prévoit un programme STI complet. De son côté, l'Afrique du Sud a dressé un ensemble de programmes STI tels que la Stratégie nationale de recherche et développement de l'Afrique du Sud (2002) et le Programme d'innovation sur 10 ans (2008).

Cependant, la R et D ne constitue pas une priorité pour de nombreux pays. Non seulement, les critères de définition des priorités R et D et d'allocation et de décaissements des fonds demeurent incertains, mais l'analyse sur la façon dont les liens pourraient et devraient être développés entre le système R et D et les secteurs productifs est quasiment inexistante. Certains des 19 pays de la SADC-plus partagent des priorités communes à long terme orientées vers la recherche sur l'amélioration génétique des cultures, notamment sur les céréales, les maladies du bétail, la conservation et l'utilisation des ressources marines. Cependant, nombreux de ces pays s'orientent de plus en plus vers la biotechnologie. Pour l'île Maurice et le Zimbabwe, les priorités de R et D sont orientées sur des produits spécifiques tels que la canne à sucre, le tabac et les céréales. Cependant, ni le degré de collaboration en R et D, ni le niveau d'allocation du financement pour ces domaines de recherche ne peuvent être quantifiés. Les contrats institutionnels diffèrent d'un pays à l'autre tout comme la qualité des institutions et les capacités de l'infrastructure de R et D.

Les 19 pays de la SADC-plus ont établi des programmes agricoles et des politiques de R et D explicites mais les informations relatives à leur mise en œuvre et leur financement sont incertaines. Le Kenya et la République-Unie de Tanzanie disposent de mesures réglementaires visant à améliorer la coordination entre les institutions STI. De nombreux autres pays s'appuient sur des politiques implicites reposant sur des réglementations fiscales, des droits de douane et d'accise, des lois sur l'immigration, des politiques fiscales, des politiques industrielles, des réglementations de santé et de sécurité et des mesures à impact environnemental. Ces politiques implicites peuvent faciliter l'importation des technologies, la protection des producteurs d'équipement, le recrutement d'une main d'œuvre étrangère compétente, l'augmentation des dépenses de R et D par indemnité non imposable et la dissémination de la technologie conformément à des normes sanitaires, hygiéniques et environnementales spécifiques et des réglementations de sécurité.

La plupart des décideurs africains n'ont pas envisagé les liens STI entre d'une part la connaissance scientifique et le développement technologique et d'autre part, l'innovation et l'imitation au niveau de l'entreprise. Seule l'Afrique du Sud dispose d'un régime de politique d'innovation explicite reposant sur des programmes nationaux d'innovation et d'un système national d'innovation (SNI) élaboré. Les priorités du Programme d'innovation sur 10 ans de l'Afrique du Sud sont axées sur la base de compétences, la part du pays dans les brevets et publications mondiaux, l'infrastructure énergétique et la commercialisation des résultats de la recherche par le biais des nouveaux outils de financement (Mugabe 2009). Outre l'emphasis portée sur les politiques STI explicites, l'Afrique du Sud utilise également diverses politiques implicites sous forme de plans commerciaux, financiers, fiscaux et concurrentiels, malgré leur risque d'incompatibilité avec les politiques explicites.

Deux risques majeurs se distinguent:

- Le soutien des grandes industries. Ceci implique une R et D plus privée au détriment des PME qui nécessitent un meilleur accès aux centres de recherche industrielle et de développement technologique.
- La préférence pour les programmes de formation spécialisés aux programmes de développement des compétences transversales. Une tendance qui mènerait inévitablement à des pénuries de ressources humaines encore plus sévères.

Contrairement à une démarche explicite, l'île Maurice et le Ghana ont adopté une approche indirecte en intégrant les politiques STI aux cadres stratégiques commerciaux, d'investissement et industriels. Ceci permet de favoriser l'apprentissage technologique en entreprise grâce à l'importation de technologies spécifiques, à une main d'œuvre compétente et au soutien des exportations sur les marchés extérieurs demandeurs.

De nombreux LDC africains s'appuient encore sur des politiques industrielles traditionnelles et protectionnistes de type réglementaire favorisant les "champions" au lieu de privilégier l'intérêt d'une collaboration intensifiée entre secteurs publics et privés menant vers le développement accéléré de agrobusiness et des industries. Le choix entre les objectifs et outils implicites ou explicites et entre les politiques traditionnelles ou contemporaines engendrera d'importantes retombées pour l'avenir (UNCTAD 2007a).

Le Chili et la Malaisie ont utilisé de nouvelles politiques industrielles basées sur une collaboration intensifiée des secteurs publics-privés associées à des politiques STI proactives afin de promouvoir le développement agro-industriel. Au Chili, les décideurs ont beaucoup à apprendre sur l'évolution des industries fruticole, vinicole et piscicole, notamment pour le saumon (Iizuka 2009; ONUDI et al. 2009; Kjöllérström 2007; Kjöllérström et Dallto 2007) et de l'industrie de l'huile de palme en Malaisie (Kjöllérström et Dallto 2007; Kjöllérström 2007) où le jalonnement des actions publiques et privées présente un intérêt particulier (encadré 6.3). Ces exemples de produits et de secteurs illustrent comment les politiques STI intégrées et l'application de nouvelles stratégies industrielles peuvent créer un paysage propice à l'expansion agro-industrielle et au développement du secteur agribusiness privé. Ils démontrent également comment les avantages comparatifs peuvent être convertis en compétitivité (en termes de productivité, de maillage et de qualité).

En matière de politique STI, l'Afrique du Sud se distingue nettement des autres pays de par l'adoption d'une approche STI plus explicite et de nouvelles politiques industrielles (OCDE 2008). Une combinaison optimale de politiques explicites et implicites est toutefois nécessaire pour assurer l'évolution des politiques industrielles traditionnelles – reposant sur la protection, les subventions, les réglementations, la prise de décision gouvernementale descendante et diverses restrictions – vers de nouvelles politiques industrielles collaboratives basées sur l'innovation.

En Afrique du Sud, la nouvelle approche porte sur le développement de l'esprit d'entreprise, le changement structural basé sur la science, le développement technologique, la promotion de l'innovation, l'imitation au niveau de l'entreprise, le renforcement des systèmes nationaux d'innovation et l'amélioration de la collaboration université-entreprise et des partenariats public-privés (République d'Afrique du Sud 2008). Bien que l'Afrique du Sud ait pris de l'avance dans ce domaine, les autres pays africains peuvent s'appuyer sur ses expériences, ce qui est déjà le cas pour certains, notamment dans la zone de la SADC. Les interactions commerciales avec l'Afrique du Sud privilégient également cette tendance.

Par rapport aux autres pays africains, l'Afrique du Sud se rapproche de l'objectif des six facteurs critiques de succès (encadré 6.4) grâce aux contributions STI en faveur des produits et intrants agro-industriels, à l'établissement d'une politique à long terme, à l'existence de forums et d'alliances de producteurs, au développement de marques locales, aux activités de différenciation des produits et aux politiques visant à adapter le SNI et le système d'innovation agricole (AIS) à l'évolution des exigences de l'agribusiness. Toutefois, l'Afrique du Sud doit faire face à certaines faiblesses telles que le déclin de la R et D depuis les années 1990, le manque de synchronisation entre les politiques STI et les mesures relatives au commerce, à la fiscalité, à l'enseignement, à la promotion des petites industries et à la concurrence. Le pays intègre rapidement sa place au sein des alliances mondiales des entreprises du secteur de l'agribusiness, des co-entreprises et des réseaux, offrant une opportunité d'innovation par l'actualisation des chaînes de valeur mondiales.

Cependant, les entreprises de l'Afrique du Sud développent de plus en plus de relations avec les autres pays d'Afrique afin de pouvoir bénéficier des alliances mondiales.

Encadré 6.3: Conversion des avantages comparatifs de l'agro-industrie en compétitivité par le biais de politiques STI et de la contribution

Le Chili a créé des avantages compétitifs dans de nouveaux créneaux commerciaux en actualisant les procédés et les produits tels que les raisins frais, les filets de poisson frais ou surgelés, les avocats, les baies et le vin. L'exportation de fruits et de poisson frais nécessite l'utilisation de technologies et de services avancés à différents stades de la production, notamment un système d'irrigation informatisé pour les fruits, un système de calibrage et d'emballage moderne, des entrepôts sous atmosphère contrôlée et le transport climatisé. Si l'investissement public précoce en matière de connaissance et d'infrastructure constituaient des facteurs clés de réussite, les programmes de crédit et d'assistance technique destinés aux petits producteurs agricoles, tout comme les programmes sanitaires et phytosanitaires, ont également permis de progresser.

Avec le temps, l'ampleur de l'assistance publique et des subventions a augmenté. Le développement de programmes exhaustifs pour le secteur fruticole (Plan Fruticola) et l'étroite collaboration avec les universités nationales et internationales ainsi que les instituts de recherche agricoles publics ont également mené à la réussite. Par ailleurs, les instituts de recherche nationaux ont pu tirer parti de la demande pour leurs services. Des chercheurs qualifiés ont été recrutés et formés. La recherche et le développement sont devenus dépendants de la demande.

De cette façon, le capital humain, la technologie étrangère et l'infrastructure ont pu être optimisés.

L'investissement du secteur privé a permis de réduire les risques d'investissement. Dans les années 1970, les grandes entreprises ont rejoint le secteur et la recherche de plus en plus axée sur la demande consistait à exécuter des missions pour leur compte. L'agence gouvernementale PROFILE est devenue responsable de l'exportation, rendant justice aux moyens et grands producteurs. Dans le cadre des programmes de vulgarisation et de transfert de technologie, l'institut de recherche agricole INIA ciblait les groupes de producteurs qui allaient former les organisations privées. Des partenariats ont été établis entre les petites et moyennes entreprises afin de veiller à ce qu'elles puissent profiter du processus.

En Malaisie, des malais dépourvus de terres ont été réinstallés par le biais d'un programme organisé pour les petites exploitations d'huile de palme et coordonné par la FELDA (Administration fédérale de l'aménagement foncier). La politique publique a joué un rôle capital dans la R et D, le développement des marchés et dans l'établissement d'un cadre réglementaire afin de garantir les normes de qualité. Parmi les organisations publiques, le MPOPC (Comité malais pour la promotion de l'huile de palme) a dynamisé l'exportation de l'huile de palme sur les marchés extérieurs en apportant son soutien technique et des informations relatives au marché. La production de l'huile de palme s'oriente vers les biocarburants par le biais d'une politique nationale pour les biocarburants (NBP). La NBP comporte quatre volets: la création de la demande par la production d'un mélange de biodiesel; la sensibilisation au sein des consommateurs; l'établissement d'une norme industrielle pour la qualité du biodiesel et la promotion de l'établissement d'une usine de biodiesel.

De nombreuses licences de fabrication ont été accordées et les différents usages de l'huile de palme, notamment dans les cosmétiques, font l'objet des activités de R et D.

Sources: Kjällerström et Dallto (2007); Kjällerström (2007); UNIDO et al. (2009)

L'entreprise sud-africaine Outspan International est un exemple de réussite en matière de commercialisation de fruits frais, notamment d'agrumes, sur le marché mondial.

La transformation de produits frais alimentaires est une activité avancée et très complexe (ONUDI 2006a), étant donné l'importance capitale de l'interaction des technologies et des apports logistiques. Un nombre croissant d'entreprises sud-africaines du secteur de l'agribusiness, telles que Illovo Sugar, opèrent à présent sur les marchés africains et mondiaux et sont en mesure de devenir les leaders des chaînes de valeur agro-industrielles (OCDE 2008).

Encadré 6.4 Les six facteurs critiques à la conversion des avantages comparatifs en compétitivité par l'intégration des contributions et politiques STI

L'expérience de l'Asie et de l'Amérique latine (encadré 6.3) suggère que la réussite dépend de l'interaction mutuelle, systémique et durable des six facteurs suivants

1. *Création des conditions préalables à la réussite d'une exportation durable en matière d'infrastructure et de réglementation.* L'agribusiness doit bénéficier d'une infrastructure, y compris d'une infrastructure STI, reposant sur des institutions afin d'augmenter les exportations et de réduire les risques d'investissement.
2. *Élaboration et mise en œuvre de stratégies complètes à long terme.* Ces stratégies applicables au secteur de l'agribusiness, notamment les stratégies STI, doivent être développées par le gouvernement et les organisations professionnelles privées en partenariat avec tous les acteurs de la chaîne de valeur.
3. *Organisation des transferts publics ciblés vers des groupes spécifiques de producteurs du secteur privé.* Les groupes de grands et moyens producteurs ainsi que les associations et coopératives de petits producteurs devront faire l'objet de programmes de soutien spécifiques et bénéficier d'une assistance technique en matière de crédit, d'information, de marketing, de recherche et de construction des capacités institutionnelles.
4. *Coordination et actualisation de l'activité commerciale mondiale par le biais d'actions privées et publiques cohérentes.* De nouveaux marchés d'exportation de produits traditionnels améliorés ou innovants doivent être identifiés. Pour cela, les comités d'exportation mis en place par le gouvernement et les bureaux du secteur privé doivent continuellement étudier les marchés extérieurs et régionaux. Le soutien des instituts de recherche appliquée et de développement est nécessaire.
5. *Garantie de l'ampleur et de la durabilité des actions et concentration des efforts.* La réussite repose sur l'ampleur du soutien financier, logistique, STI et institutionnel ainsi que sur la concentration des efforts permettant d'atteindre le financement minimal critique pour les nouveaux produits et nouvelles technologies. Le soutien continu des associations de grands, moyens et petits producteurs est nécessaire pour garantir une réussite durable.
6. *Création de plates-formes d'innovation appropriées reliant les producteurs aux institutions de recherche publiques.* La mise au niveau mondial des normes sanitaires et environnementales ainsi que des réglementations de sécurité et de propriété intellectuelle est nécessaire afin d'exercer une pression concurrentielle sur les producteurs. Par ailleurs, la création de normes régionales peut s'avérer souhaitable.

Les études de cas pour d'autres pays africains révèlent que la quasi-totalité des critères n'a pas été satisfaite, ce qui ralentit les progrès dans cette perspective. Les études de cas relatives à un groupe de neuf pays volontaires pour appliquer les programmes de réforme, selon l'OCDE et DC (2008); la FAO (2008) et Larsen *et al.* (2009), montrent que les six critères n'ont pas non plus été entièrement satisfaits. La coopération du gouvernement avec le secteur privé et les ONG et l'étroite collaboration entre les ministères constituent une condition préalable au succès de la conception et de l'application d'une stratégie à long terme. Souvent, la mise en œuvre est interrompue en raison de la volatilité des projets régis par les donateurs et des ressources. De plus, l'évolution des priorités publiques engendre des modifications rapides de la politique. Bien que certains pays aient investi dans l'infrastructure en vue de dynamiser l'exportation, les exigences mondiales et régionales ne sont pas toujours satisfaites. Il se peut que les politiques de libéralisation et de privatisation des marchés aient augmenté la concurrence dans certains pays africains mais elles peuvent également avoir ébranlé les institutions publiques de commercialisation en matière de R et D, de formation et de vulgarisation.

Dans certains pays, les petits producteurs ont formé des associations pour lesquelles des tentatives d'intégration dans les chaînes de valeur et secteurs ont été observées. Cependant, ni les petits producteurs, ni les moyens et grands producteurs ou entreprises n'ont été entièrement impliqués dans le dialogue des secteurs public et privé sur les priorités et dispositifs de soutien des agro-industries et dans les décisions sur l'allocation des ressources publiques. Dans d'autres pays, notamment la République-Unie de Tanzanie et le Kenya, les entreprises du secteur de l'agribusiness ont même été forcées d'adopter des stratégies "libre-service" afin de pallier à la corruption et aux retards administratifs (encadré 6.5 et encadré 6.6). Les études de cas ont démontré que les politiques STI manquaient de précision, qu'elles n'étaient pas intégrées à d'autres stratégies et qu'elles ne s'appuyaient pas sur les réformes relatives à l'enseignement, au développement des compétences et à la formation. De ce fait, l'établissement et l'actualisation des instituts de développement technologique sont amplement inférieurs au niveau requis.

De plus, l'intensification des contributions STI est nécessaire pour permettre aux producteurs de créer des plates-formes d'innovation et d'actualiser les produits et procédés conformément aux normes et réglementations sanitaires, hygiéniques et environnementales.

L'industrie africaine des exportations piscicoles est souvent citée comme exemple de réussite. Les exportations demeurent volatiles pour quelques pays seulement, à savoir, l'Érythrée, la Guinée, le Mozambique, la République-Unie de Tanzanie et l'Ouganda, qui parviennent à stabiliser les offres et à maintenir la croissance des exportations (CNUCED 2006). Des facteurs externes, tels que l'accès au marché, l'évolution de la structure de la demande et la surexploitation des stocks de poisson, ont contribué à l'instabilité du secteur. Bien que la République-Unie de Tanzanie soit souvent représentée comme un pays ayant réussi à diversifier son portefeuille d'exportation par des produits non traditionnels (or, poisson et fleurs coupées), une analyse rigoureuse de l'industrie d'exportation piscicole a permis d'identifier un ensemble de problèmes sérieux (encadré 6.5). Des facteurs environ-

nementaux peuvent également affecter l'approvisionnement du poisson frais, d'où la nécessité de nouvelles technologies permettant de sécuriser les offres sur le long terme. À cet égard, les entreprises d'exportation piscicole modernes doivent disposer d'un fort capital technologique et scientifique afin de respecter la chaîne du froid et satisfaire aux normes sanitaires, hygiéniques et environnementales rigoureuses. Le cas de la République-Unie de Tanzanie met en lumière les inconvénients de l'industrie et le degré d'inobservance (encadré 6.5) des six facteurs critiques.

L'industrie horticole est également tributaire de ces facteurs (encadré 6.6). En République-Unie de Tanzanie et au Kenya, les entreprises horticoles privées partagent des caractéristiques communes, principalement en raison de leur capacité à travailler et à s'organiser indépendamment des interventions gouvernementales administratives défavorables et malgré le manque de soutien aux services et politiques sectorielles proactives (Utz 2006; Steglich *et al.* 2009). Cependant, la viabilité à long terme de ces stratégies "libre-service" doit être remise en question étant donné la pénurie de biens collectifs critiques à une production si complexe, tels que la recherche et le développement, la formation et les services de vulgarisation.

Encadré 6.5: La STI comme contrainte à la diversification des exportations de la Tanzanie sur le secteur agro-industriel

Si la République-Unie de Tanzanie a progressé en matière de diversification des exportations, le système de recherche et de développement demeure fragile et insuffisamment intégré à l'agriculture et à l'industrie. Les capacités humaines nécessaires pour dynamiser l'agriculture et l'agro-industrie sont inappropriées et de ce fait, le progrès de la diversification des exportations n'est pas garanti. L'industrie piscicole est également exposée à ces problématiques.

Deux chaînes d'approvisionnement de poisson frais sont en concurrence, une chaîne de valeur intérieure et une chaîne de valeur orientée sur l'exportation. Le marché piscicole présente une nette segmentation illustrée par l'acheminement d'un même produit frais via deux chaînes réglementées par des normes logistiques et technologiques différentes. Bien que nécessaires aux deux systèmes, les biens de production tels que les industries de services et les unités de transformation ne sont pas mutuellement utilisés et les économies d'échelle non exploitées. De ce fait, la transformation du poisson est limitée par l'utilisation inefficace des ressources et autres biens de production une fois le produit frais obtenu. L'actualisation des deux chaînes de valeur par l'utilisation intégrée de l'infrastructure, des liens plus solides entre les capacités STI intérieures et le secteur présenteraient des avantages pour les deux ensembles de producteurs et généreraient d'importantes retombées.

Plusieurs des six conditions préalables nécessaires à l'expansion du secteur agro-industriel (encadré 6.5) ne sont pas satisfaites en République-Unie de Tanzanie. Les acteurs publics ne font preuve d'aucune orientation stratégique; la plate-forme d'innovation de la chaîne de valeur des exportations intérieures n'est pas utilisée; le soutien n'est pas ciblé sur les producteurs du marché intérieur et l'intégration des deux chaînes afin d'élargir le secteur piscicole n'a pas eu lieu.

Pour ces deux segments, il n'a été observé aucune tentative concertée visant à établir des associations et organisations sectorielles de producteurs et de fournisseurs de services et le dialogue entre les acteurs publics et privés demeure inexistant. Contrairement à ces recommandations, les producteurs privés ont opté pour une approche "libre-service" dont la viabilité à long terme est improbable en l'absence d'action et de soutien publics appropriés.

Source: Wangwe et al. (2009); Utz (2006)

Encadré 6.6: Homegrown Ltd.: le champion kényan du marché horticole

Certaines entreprises du secteur agro-industriel africain parviennent à se développer malgré des politiques et environnements d'infrastructure défavorables. L'entreprise Homegrown Ltd, propriété de Flamingo Holdings rachetée par son concurrent James Finlay's Limited et établie en 1986, a investi plus de 100 millions de dollars au Kenya et emploie plus de 8000 personnes. Devenue multinationale, la société dispose de son propre système de formation agricole interne et de ses propres services de vulgarisation.

Homegrown est une entreprise verticalement intégrée. Orientée vers les marchés d'écoulement européens, notamment au Royaume-Uni, elle applique, au Kenya, une stratégie explicite à valeur ajoutée. Sa stratégie d'internalisation éprouvée ("libre-service") a été adoptée en raison de son insatisfaction à l'égard des autorités publiques et des instituts publics de recherche. Dudutech, sa société sœur de services de formation et de technologie répond à ses besoins dans ce domaine tout en exportant ses services en Afrique du Sud. La société occupe également une position solide en matière de services de protection environnementale et la philosophie de ses activités de production, de transport et de commercialisation tend de plus en plus vers le développement durable.

Cependant, les stratégies "libre-service" restreignent le périmètre, les relations intérieures et la viabilité à long terme. Les actions publiques à court terme (incitations fiscales pour soutenir les contrats des petites exploitants) et à long terme (pour élargir le périmètre agro-industriel) peuvent être nécessaires pour faciliter le développement du secteur privé. Par conséquent, un rôle plus prépondérant du gouvernement est recommandé, notamment dans l'offre de biens publics tels que la recherche, les services de vulgarisation et le soutien de la collaboration avec le secteur privé.

Sources: Steglich *et al.* (2009); Nyikuli (2008)

Le Ghana doit sa réussite dans l'industrie de l'ananas à sa capacité à satisfaire certains des six facteurs critiques de succès pour une exportation durable. En réponse à la concurrence accrue du Costa Rica, les producteurs ghanéens ont opté pour une stratégie basée sur des cultivars à haut rendement, soutenue par le Programme d'investissement et de soutien des services agricoles (ASSIP). La compétitivité s'est avérée limitée car certains des six autres facteurs critiques n'ont pas été satisfaits, tels que l'ampleur des activités, la cohérence des politiques publiques et le regroupement des producteurs. Plus important encore, les capacités collectives doivent être développées au sein des producteurs privés mais en raison d'un faible esprit d'entreprise au niveau local, les donateurs et les institutions gouvernementales ont pris le contrôle du processus de réorientation (Kjöllerström et Dallto 2007). En réponse aux demandes mondiales en évolution, la Côte d'Ivoire est parvenue à actualiser la production et la commercialisation dans le secteur de l'ananas mais le conflit politique du pays a entraîné de sérieuses pertes des parts de marché (*ibid.*). Aucun des deux pays n'est parvenu à intégrer les producteurs privés dans la plate-forme d'innovation, notamment par l'adoption et le développement de normes et réglementations industrielles. De ce fait, ils n'ont pas non plus réussi à créer de processus d'apprentissage technologique endogène pour le secteur privé.

Il existe de nombreux exemples de réussite relatifs à la création de "valeurs

différentielles” pour les produits agricoles traditionnels africains (Light Years IP 2008) et certains pays gèrent la propriété intellectuelle par le biais de la stratégie de marque (PI). Au lieu de commercialiser les produits sous les marques des entreprises internationales, des marques locales sont développées.

Le développement de marques de producteur et de marques identifiables pour les produits du café fin, tels que les cafés éthiopiens Harar, Sidamo et Yirgacheffe, permettra d'augmenter le prix unitaire du café sur les marchés à revenus élevés. Cette stratégie “libre-service” (ONUDI 2006b) est de plus en plus répandue en Afrique car elle confère aux producteurs et coopératives locales le pouvoir de récolter les avantages des marques de producteur à haute valeur sous réserve de satisfaire les six facteurs critiques pour le succès de l'exportation.

Des estimations récentes montrent que pour 12 produits agricoles traditionnels, les revenus peuvent être multipliés par deux ou trois lorsque ces stratégies PI sont appliquées³² (Light Years IP 2008). Il est estimé que ces stratégies sont susceptibles d'accroître la valeur des exportations de café fin éthiopien de 400 millions de dollars à 1,2, voire 1,6 milliard de dollars tout en générant des retombées positives sous la forme d'investissements complémentaires dans la gestion de la qualité, l'amélioration de la production et l'accès à de nouveaux marchés. L'Office éthiopien de la propriété intellectuelle (EIPO) s'est associé à l'Ethiopian Fine Coffee Stakeholder Committee, un syndicat coopératif de cultivateurs de café, aux exportateurs de café privés et à d'autres intervenants pour promouvoir le développement de ce secteur. Ce partenariat avec les distributeurs, torréfacteurs et détaillants offre aux producteurs de café éthiopiens d'importantes opportunités d'apprentissage et de feedback ainsi que des avantages mutuels pour tous les partenaires. Cependant, les six facteurs critiques de succès doivent être satisfaits et la réalisation de cette étape demeure encore incertaine.

L'industrie du cuir éthiopien représente un fort potentiel d'exploitation de la propriété intellectuelle pour la commercialisation de produits sophistiqués. Il permet de capitaliser sur l'expérience industrielle accumulée, un grand nombre de fournisseurs, une main-d'œuvre qualifiée et d'énormes troupeaux de bétail. (ONUDI *et al.* 2009. Au Ghana, Divine Chocolate Ltd constitue un autre exemple de l'utilisation de la propriété intellectuelle pour accroître la valeur ajoutée, tout en élargissant la participation des producteurs de café locaux qui possèdent 45 % du capital.

Cependant, une fois encore, la plupart de ces six critères n'a pas encore été satisfaite.

6.4 Apprentissage technique et capacité d'innovation

L'apprentissage technique

Les économies africaines sont dominées par des acteurs de petite taille (PME et entreprises informelles), qui représentent plus de 60 % du PIB et 70 % de l'emploi total dans les pays à revenus faibles, et environ 70 % du PIB et 95 % de l'emploi

32. Parmi les exemples, le thé du Kenya, le coton soudanais, le café fin éthiopien, l'huile de Marula de Namibie, le savon noir togolais, le thon sénégalais, le bois d'acacia de Tanzanie, la noix de cajou du Mozambique, la vanille de l'Ouganda, le cacao de Madagascar, le bogolan du Mali et le cuir éthiopien.

dans les économies à revenus intermédiaires. Les économies africaines se caractérisent également par l'absence d'entreprises de taille intermédiaire. En effet, il y a d'un côté un petit nombre de grandes entreprises et de l'autre une grande majorité de petits acteurs, mais très peu de sociétés se situent entre ces deux extrêmes (OCDE, 2008). Sur les 49 géants du secteur agroalimentaire, 25 sont implantés en Afrique, et sur les 500 premières entreprises africaines en termes de ventes, 111 interviennent dans la chaîne logistique agroalimentaire (*ibid.*). Les entreprises agro-industrielles sont très diverses, des géants étrangers et grandes entreprises africaines, aux PME, micro-entreprises et sociétés informelles.

Pour les entreprises, l'apprentissage technologique est un processus difficile, qui dépend de divers paramètres au sein de l'entreprise même, mais aussi de l'environnement commercial et politique dans sa globalité (ONUDI, 2002; ONUDI, 2005; Knell, 2008; CNUCED, 2006; CNUCED, 2007a). Pour qu'un apprentissage technologique soit possible, il est nécessaire de tisser des liens entre les acteurs de chaque domaine, à savoir les clients, les fournisseurs, les prestataires de services et les sociétés de conseil. En outre, ces liens doivent être appuyés par divers types d'organismes de soutien. L'ONUDI a décrit différents parcours pour l'apprentissage technologique, dont un modèle en trois étapes qui permet d'augmenter les capacités au sein des entreprises (ONUDI, 2002) en mettant l'accent sur les divers circuits d'apprentissage. L'approche la plus répandue consiste à commencer lentement, pour augmenter progressivement les capacités technologiques (encadré 6.7).

Encadré 6.7: Apprentissage technologique et innovation dans une entreprise kényane de textile et de vêtements

L'entreprise Bedi Investments Limited (BIL) a été créée à Nakuru, au Kenya, en 1976. Initialement spécialisée dans la production de vêtements, elle a par la suite opéré une intégration en amont afin de produire également des tissus et du fil. L'entreprise se distingue de la concurrence dans des domaines comme l'accès aux marchés, la rapidité d'exécution, la qualité de la production, et l'innovation constante dans la conception et le développement. Elle a acquis ses compétences de base en prenant modèle sur les normes internationales, et plus particulièrement les normes ISO 9000 relatives à la qualité de fabrication. Parallèlement, l'entreprise emploie un nombre non négligeable de techniciens afin de développer sa capacité de R et D interne. L'exportation est également une source d'innovation importante pour BIL, qui s'est vue obligée de mettre à jour constamment ses processus afin de répondre aux normes internationales. Or ces normes nécessitent un matériel moderne, un contrôle qualité approfondi et un personnel qualifié (ONUDI 2002).

Malgré une augmentation de sa productivité, pour conserver sa compétitivité, l'entreprise doit se doter de meilleures capacités de conception, qui lui permettront de cibler des marchés haut de gamme. Or cette stratégie est menacée par des changements récents, notamment dans la politique kényane en matière d'importations et de taxation sur les produits étrangers et de seconde main, les "Mitumba". Par ailleurs, l'entreprise a énormément de mal à se procurer du coton en raison de la sécheresse et des directives intérieures dans ce secteur. L'approvisionnement est donc très incertain, et les prix volatiles. Enfin, l'entreprise a également rencontré des difficultés au niveau de sa chaîne de valeur,

particulièrement en ce qui concerne l'égrenage. Par conséquent, BIL envisage de coopérer avec l'institut de recherche agricole du Kenya (Kenya Agricultural Research Institute, KARI), dans l'espoir d'améliorer l'approvisionnement en coton. Dans une entreprise à l'intégration verticale, les stratégies les plus importantes pour créer de la valeur ajoutée sont les suivantes: amélioration de la R et D interne, gestion de la qualité, étude du marché et capacités de conception.

Source: ONUDI (2002)

Certaines entreprises sud-africaines qui sont parvenues à développer leurs propres technologies au point de pouvoir les exporter vers les pays du Sud, ont suivi un parcours différent (encadré 6.8). Ceci dit, des pays africains moins développés sont capables d'exporter des connaissances vers des pays plus développés, comme ce fut le cas avec le Soudan et ses innovations de base dans la fabrication de matériel agro-industriel, ainsi que la commercialisation de produits pharmaceutiques à base de plantes rares (ONUUDI, 2006a).

Les capacités technologiques d'une entreprise englobent différents processus: l'acquisition de technologies abouties, la mise en œuvre d'innovations avantageuses, le développement de nouveaux marchés et la mise en place de liens avec d'autres entreprises, processus qui augmente davantage les possibilités d'apprentissage par le biais de la collaboration. Les organismes de R et D et de soutien technologique sont également essentiels pour faciliter l'accès aux connaissances. Les entreprises construisent leurs bases de connaissances par le biais de l'éducation et de la formation, mais aussi en participant aux transferts de technologies à l'échelle internationale, et en exploitant la mobilité croissante des employés techniques expérimentés (ONUUDI 2002, CNUCED 2006).

Encadré 6.8: Exportation des services, des technologies et du savoir-faire sud-africains vers d'autres pays africains pour le développement de l'agro-industrie

L'Afrique du Sud exporte un nombre croissant de technologies et services technologiques vers d'autres régions d'Afrique. D'ailleurs, parmi les fabricants africains de machines agricoles, Falcon Agriculture (Pty) Ltd est le plus grand producteur de tracteurs équipés de girobroyeurs. Quant à Falcon Agricultural Machinery, il produit des modèles pour la coupe de l'herbe et des broussailles et pour la fenaison, ainsi que tout un éventail de machines pour l'entretien des sols. Toutes leurs machines sont simples, sans danger, et réparables. Les coûts d'entretien sont réduits au minimum grâce au nombre limité de pièces d'usure, tandis que l'innovation est orientée vers les technologies adaptées aux conditions de travail difficiles. L'entreprise est actuellement présente dans neuf pays d'Afrique australe et orientale.

La plupart des grandes entreprises sud-africaines spécialisées dans l'agro-industrie, la production de matériel et l'approvisionnement en intrants, sont présentes dans d'autres pays du continent (OCDE/DC 2008). Ainsi, SABMiller Breweries crée actuellement des brasseries et usines de mise en bouteille, mais aussi des divisions commerciales et marketing, dans d'autres pays d'Afrique. Cette société exporte donc des technologies. Quant à Illovo Sugar, c'est le plus grand producteur de sucre d'Afrique; l'entreprise est présente en Afrique du Sud, et en Afrique de l'Est et de l'Ouest. Elle intervient à diverses étapes de la chaîne de valeur

sucrière (culture du sucre, raffinage et production de divers alcools et autres sous-produits). Par ailleurs, elle dispose de filiales dans différents pays d'Afrique afin de s'approvisionner en cannes à sucre. Sur le plan de l'innovation, elle a élaboré un programme de fortification du sucre en ajoutant de la vitamine A dans les cannes.

Les entreprises sud-africaines exportent également des technologies et du savoir-faire dans le domaine de la distribution, en investissant dans de nouveaux supermarchés ou en créant des franchises autour de leurs marques (ShopRite, Massmart, Checkers et Woolworths). 80 % des investissements extérieurs africains proviennent d'entreprises sud-africaines. L'Afrique du Sud pourrait également exporter prochainement des quantités importantes de biotechnologies. En effet, un certain nombre de petites et moyennes entreprises développent des biotechnologies modernes, dont la plupart s'appuient sur des principes traditionnels.

Sources: OCDE (2008), République d'Afrique du Sud (2008).

Les évaluations du climat de l'investissement (Investment Climate Assessments, ICA) réalisées par la Banque mondiale mettent en évidence les grands circuits d'acquisition et d'amélioration de la technologie. Or les entreprises peuvent acquérir des connaissances via les moyens suivants: le nouveau matériel; le personnel clé; la R et D en interne; les foires commerciales; la collaboration avec les fournisseurs; les transferts en provenance des sociétés mères; le recrutement de conseillers; les licences acquises auprès de sources internationales; les licences acquises auprès de sources nationales; les associations commerciales ou industrielles; les universités; et les institutions publiques (Knell 2008; CNUCED 2006).

D'après ces évaluations, le matériel moderne est la première source d'apprentissage technologique, car il représente une technologie incorporée. Cependant, les données concernant les importations de matériel nouveau, particulièrement pour le développement agro-industriel, suggèrent que dans les pays africains, ces importations n'atteignent pas des niveaux élevés. Ainsi, de 2000 à 2005, dans les PMA, les machines agricoles ont représenté seulement 1,5 % des importations totales de biens d'équipement, soit la moitié de ce qui était observé dans les années 80. Cette réduction s'explique principalement par le recul de l'activité et du développement agro-industriels en Afrique (CNUCED, 2006). Depuis quelques années, les importations de biens d'équipement sont liées à l'augmentation des investissements dans l'extraction des ressources naturelles, notamment le pétrole, le gaz et les minéraux. Elles interviennent également dans la production manufacturière à faible valeur ajoutée (*ibid.*). Or pour que l'Afrique connaisse une révolution verte, les importations de matériel et machines agricoles doivent atteindre des niveaux bien plus élevés afin que s'opère un transfert de technologie. Par ailleurs, des initiatives doivent être adoptées à l'échelle locale afin d'étendre la production des biens d'équipement liés à l'agriculture, et ce pour acquérir des capacités technologiques. D'ailleurs, les pays qui ont commencé à réformer leur secteur agro-industriel semblent suivre cette tendance (CEA et Union africaine 2009; OCDE et DC 2008; Larsen *et al.* 2009; FAO 2007b).

La deuxième grande source d'apprentissage est soit le capital humain des entreprises, dans le cas des PMA d'Afrique, soit la R et D en interne dans les pays à revenus intermédiaires (CNUCED 2006; Knell 2008). Néanmoins, les multina-

tionales réalisent principalement la R et D depuis leur siège social, comme c'est le cas pour les 25 multinationales agro-industrielles présentes en Afrique. Lorsque la R et D est effectuée en Afrique, elle se concentre dans les quelques pays (Afrique du Sud, Nigéria et Égypte) où sont implantées les 111 grandes entreprises agro-industrielles africaines (OCDE 2008).

La collaboration avec les clients peut également être une source importante de transfert de technologie. Toutefois, des études ont examiné les activités d'exportation lors des différentes étapes de traitement afin de déterminer l'impact des clients étrangers sur les producteurs; ces analyses montrent qu'un apprentissage technologique très limité est acquis de cette manière (CNUCED, 2006). La CNUCED a étudié 24 chaînes de valeur auxquelles participent les PMA: les entreprises de ces pays sont parvenues à atteindre des étapes de traitement supérieures pour l'exportation dans seulement sept de ces chaînes de valeur, tandis qu'un recul a été observé dans 12 chaînes. Dans trois chaînes de valeur, les entreprises n'ont pas évolué, et dans les deux chaînes restantes, elles ont obtenu une "amélioration apparente" en réduisant leur spécialisation dans les produits de l'étape de traitement inférieure. Les entreprises exportatrices des PMA d'Afrique ont atteint une amélioration uniquement dans le coton, l'aluminium, le blé et le nickel. Par ailleurs, l'intégration des entreprises dans ces chaînes de valeur a produit un effet d'apprentissage très limité.

Les licences et autres formes de transferts de technologie en provenance des multinationales jouent un rôle restreint en Afrique, surtout dans l'agro-industrie. Les dépenses consacrées à l'importation de ce type de "technologie non incorporée" (par opposition à la technologie incorporée, liée à l'acquisition de biens d'équipement) sont de seulement 0,07 dollars par personne dans les PMA, et 0,36 dollars par personne dans les autres pays en voie de développement (*ibid.*).

En ce qui concerne l'apprentissage technologique, les IDE ont apporté une contribution minimale au transfert de technologie en Afrique, en partie parce que les entreprises adoptent généralement un modèle enclavé, et tissent peu de liens avec le reste de l'économie. L'investissement direct dans l'extraction des ressources naturelles, notamment le pétrole, le gaz et les minéraux, et dans la production manufacturière à faible valeur ajoutée, domine encore à l'heure actuelle. Les filiales des entreprises internationales implantées dans les PMA d'Afrique, y compris dans le domaine agro-industriel, reçoivent peu d'assistance technique de la part de leur siège social. Toutefois, il est possible que cette source de transfert technologique soit profitable à l'Afrique du Sud et à certaines autres économies africaines à revenus intermédiaires (Goedhuys, 2007; CNUCED, 2006; OCDE, 2008).

Les généralisations peuvent être trompeuses, car les pays africains présentent des différences considérables dans leurs modèles d'apprentissage technique (Knell 2008). Par exemple, en Éthiopie et en Ouganda, la technologie incorporée dans les machines ou le matériel représente une contribution importante. Par conséquent, les importations de biens d'équipement sont une source considérable de transfert de technologie, mais la R et D en interne a elle aussi son importance. Parallèlement, en République-Unie de Tanzanie, les acquisitions de machines et de matériel, la R et D en interne et la collaboration avec d'autres entreprises et clients, sont autant

d'activités qui sont importantes pour l'apprentissage technique à l'échelle des entreprises.

Les tendances observées suggèrent que les entreprises africaines sont davantage susceptibles de se procurer la technologie de manière indirecte: par l'achat de machines et de matériel, plutôt que par un transfert de technologie explicite, un investissement dans la collaboration technologique, ou des contrats de soutien technologique. En Afrique, le progrès technologique passe également, dans une moindre mesure, par la participation à des foires commerciales, des collaborations de recherche et développement, le recrutement de personnel qualifié et l'investissement dans le développement des compétences (*ibid.*). Or cette situation contraste avec la manière dont les entreprises de Taïwan et de Corée du Sud ont acquis leurs capacités technologiques. En effet, l'utilisation de conseillers était très répandue. En Afrique, le recrutement de conseillers au sein du processus de production des entreprises commence à augmenter, surtout dans les petites entreprises.

Goedhuys (2007) analyse les processus d'apprentissage technologique et d'innovation dans les entreprises de République-Unie de Tanzanie en examinant l'efficacité d'un vaste éventail d'entreprises, principalement dans le secteur agro-industriel. Il s'agit de sociétés de toutes tailles, des filiales de grandes entreprises étrangères aux micro-entreprises, en passant par les PME (encadré 6.9). Cette étude considère qu'il y a une innovation en termes de produits lorsque les entreprises lancent des produits qui sont nouveaux pour elles. Dans les petites entreprises (agro-industrielles ou autres), les avancées technologiques s'obtiennent en tissant des réseaux de collaboration, et non en investissant dans du nouveau matériel, un capital humain et des formations, on en investissant dans des systèmes de connaissances, comme c'est le cas dans les grandes entreprises. Par comparaison avec les filiales des multinationales, les entreprises locales de République-Unie de Tanzanie collaborent plus avec les autres entreprises locales qu'avec les sociétés étrangères implantées dans le pays. Ces dernières, elles, ont une collaboration plus intense avec d'autres sociétés étrangères de par les liens tissés en amont (*ibid.*).

Les entreprises et secteurs agro-industriels de République-Unie de Tanzanie font preuve d'une relative faiblesse pour ce qui est d'encourager l'apprentissage technologique interne et d'acquérir des capacités technologiques en investissant dans du nouveau matériel. Or cette faiblesse s'explique également par une R et D publique insuffisante, des dépenses très restreintes dans la R et D privée, et des systèmes de formation, développement et soutien commercial et technique peu développés. Tous les types de services de développement (publics et privés) à destination des entreprises, sous la forme d'organismes de soutien pouvant être contactés facilement pour des conseils concernant les nouvelles technologies et le nouveau matériel, sont réduits. Les données de l'ensemble du pays suggèrent que la capacité de gestion, les dépenses en R et D, les services de développement et la formation, sont essentiels à la réussite des entreprises et à l'amélioration constante de la productivité dans ces secteurs (Goedhuys *et al.* 2008). Un autre élément important est le dialogue diversifié des organismes de recherche publique, de formation et de développement avec les entreprises privées (et avec les regroupements d'entreprises) afin de réformer et adapter les programmes de recherche, la mise en œuvre des services de développe-

ment et le contenu des formations. Or les exemples kényans et ghanéens prouvent que c'est possible. En effet, l'institut kényan de recherche et de développement de l'industrie (Kenya Industry Research and Development Institute, KIRDI) et le service régional ghanéen pour une technologie industrielle adaptée (Ghana Regional Appropriate Technology Industrial Service, GRATIS) témoignent des solutions qui permettent de renforcer l'expertise des entreprises (OCDE, 2008). Ainsi, le GRATIS est un réseau d'unités de transfert technologique qui couvre l'ensemble du Ghana et qui encourage l'industrialisation de base en fournissant des services de conseil et des formations aux micro-entreprises et petites entreprises.

Cependant, le cas de la République-Unie de Tanzanie démontre à quel point il est difficile de faire en sorte que ces organismes soient utiles aux entreprises agro-industrielles dans un contexte où le soutien et l'engagement privés sont insuffisants, et où les entreprises dépendent excessivement du gouvernement et des bailleurs de fonds (Wangwe *et al.* 2009). Pour développer des institutions visant à élaborer et diffuser des technologies adaptées, le Rwanda a adopté une stratégie qui s'inscrit dans un contexte plus général. En effet, pour stimuler un développement agro-industriel reposant sur les STI, l'approche rwandaise s'attache à renforcer les capacités nécessaires à ce processus (Watkins et Verma, 2008). Par ailleurs, le pays tente actuellement d'implanter ces organismes à l'échelle locale, de manière à atteindre les zones reculées et les petites entreprises, tout en les adaptant à la demande, c'est-à-dire aux marchés et aux besoins des entreprises.

Encadré 6.9: L'apprentissage technologique, l'innovation en termes de produits et la collaboration dans l'agro-industrie tanzanienne

En République-Unie de Tanzanie République-Unie de Tanzanie, la probabilité que les entreprises soient innovantes dépend de plusieurs facteurs: leurs caractéristiques (taille, ancienneté, secteur, type de propriétaire), leur utilisation de diverses activités d'apprentissage, et l'ampleur de la collaboration avec d'autres entreprises travaillant dans le développement de produits (Goedhuys, 2007). L'innovation correspond à l'introduction de produits qui sont nouveaux pour les entreprises en question. Goedhuys (2007) a étudié les industries les plus importantes, de l'agriculture commerciale et des agro-industries aux secteurs chimique, métallurgique et aux matériaux de construction.

Les résultats ont révélé que l'apprentissage technologique dépend du contexte. Le secteur d'activité, la taille des entreprises, leur ancienneté et le type de propriétaire: tous ces critères ont un impact sur la forme d'apprentissage. D'ailleurs, la taille de l'entreprise est particulièrement importante; tous les variables de l'apprentissage technique sont fortement liés à ce paramètre.

Par rapport aux petites entreprises, les entreprises plus grandes possèdent des niveaux de compétences plus élevés, une formation plus formelle, des activités de R et D plus poussées, une meilleure connexion Internet et des investissements plus conséquents. Quant aux entreprises étrangères, elles surpassent les sociétés locales dans toutes les activités d'apprentissage. Ceci dit, la différence n'est pas significative en ce qui concerne le niveau de compétence de la main-d'œuvre et les activités de R et D et de conception. Les entreprises étrangères investissent davantage dans le nouveau matériel, sont mieux reliées avec l'extérieur, et forment un nombre supérieur d'employés, de manière plus intensive. Les petites entreprises, en

revanche, acquièrent généralement leurs capacités technologiques selon des méthodes qui mobilisent moins les ressources; elles s'appuient sur la collaboration avec la concurrence, la clientèle, les fournisseurs et divers acteurs du système de connaissances, auquel elles ont accès à moindres frais. Les entreprises locales utilisent activement la R et D en interne, les voyages d'étude, les foires commerciales, ainsi que la collaboration avec les fournisseurs et clients. Par ailleurs, elles imitent la concurrence et s'approvisionnent davantage auprès des universités nationales qu'auprès des entreprises étrangères. De ce fait, elles sont plus profondément implantées dans la structure de production locale. Enfin, les entreprises de taille moyenne sont les plus innovantes, devant les grandes entreprises et les petites sociétés.

Les résultats montrent qu'en République-Unie de Tanzanie République-Unie de Tanzanie, les petites et les grandes entreprises sont innovantes selon la définition citée précédemment. Cependant, leur innovation s'appuie sur différents circuits d'apprentissage technologique et différentes formes de collaboration avec les entreprises et autres acteurs.

Source: Goedhuys (2007)

La capacité d'innovation

Un nombre croissant d'enquêtes portant sur les investissements, d'études de cas et d'analyses sectorielles indique que la capacité d'innovation des entreprises africaines, y compris dans le domaine agro-industriel, dépend des éléments suivants: les caractéristiques de chaque pays et des entreprises, les modes d'apprentissage technologique dont disposent ces dernières, et les formes de collaboration entre les entreprises du même domaine d'activité, mais aussi avec les acteurs publics. En République-Unie de Tanzanie République-Unie de Tanzanie, la propension à innover en lançant des produits qui sont nouveaux pour une entreprise, dépend largement de la taille des entreprises en question. En effet, Goedhuys (2007) montre que la probabilité d'innover dans le domaine des produits est plus élevée parmi les entreprises de taille moyenne (30-99 employés), puis parmi les grandes entreprises (100 employés ou plus) et les petites entreprises (de 10 à 29 employés). Selon cette définition, les micro-entreprises sont les sociétés les moins innovantes. Cependant, cela ne signifie pas que les micro-entreprises ne font preuve d'aucune innovation. En effet, elles adoptent des processus innovants, améliorent leurs gammes de produits existantes et innover au niveau de l'organisation et du marketing en vue de survivre.

Les gouvernements africains qui souhaitent encourager une innovation généralisée peuvent apporter un soutien à toutes les entreprises, des micro-entreprises aux grandes entreprises, en passant par les petites entreprises et les sociétés de taille moyenne. Pour ce faire, ils doivent utiliser des instruments et organismes adaptés à chaque type d'entreprise. En ce qui concerne les centres de technologie industrielle et d'innovation qui fournissent des services de développement, il serait préférable de les implanter le plus près possible des micro-entreprises et des petites et moyennes entreprises. En effet, les grandes entreprises sont plus à même d'accéder aux connaissances via leurs connexions et leur capital humain plus large.

Malgré leur caractère innovant, les PME sont fortement désavantagées en raison de leurs restrictions financières, tandis que les entreprises plus grandes ou

étrangères parviennent plus facilement à stimuler les activités d'apprentissage technologique internes et à accéder à des systèmes financiers formels. Les petites entreprises peuvent toutefois compenser quelque peu leur handicap financier en tissant des réseaux et en collaborant, afin de glaner les informations quant aux marchés et lancer de nouveaux produits. Pour les entreprises locales, les principaux moteurs de l'innovation en termes de produits sont Internet, la R et D en interne et la collaboration intensive. Les entreprises étrangères, quant à elles, exploitent les niveaux de compétences plus élevés de leurs employés, les liens de production avec les sociétés mères, situées à l'étranger, et un investissement supérieur dans les machines et le matériel (*ibid.*).

En République-Unie de Tanzanie République-Unie de Tanzanie et dans d'autres pays africains, l'écart technologique, logistique et financier qui sépare les entreprises étrangères et locales est si important, que les deux groupes ont une interaction limitée. Or la politique publique pourrait appuyer ces deux types d'entreprises pour augmenter leur capacité d'innovation; il conviendrait d'encourager les entreprises étrangères à former davantage les employés locaux, tandis que les entreprises locales pourraient recevoir un soutien dans les activités d'apprentissage technologique qu'elles utilisent le plus. À l'échelle des entreprises, il est possible d'encourager la capacité d'innovation en créant un terrain propice aux activités d'apprentissage technologique et en se concentrant sur les méthodes et moyens nécessaires pour tisser des réseaux et mettre en place une collaboration.

Un programme de politique publique complet pourrait mettre en avant les circuits d'apprentissage technologique et réfléchir à des manières de financer l'innovation et la R et D appliquée pour les entreprises locales, tout en renforçant les liens entre les entreprises nationales et étrangères afin d'approvisionner les "marchés de la pauvreté", de plus en plus volumineux (*ibid.*). À cet égard, ONUDI (2002) dresse un portrait détaillé des organismes de soutien commercial et technologique qui pourraient être utiles aux petites entreprises. S'il est vrai que de nombreux pays africains possèdent d'ores et déjà ce type d'organismes, ces derniers ne sont pas suffisamment en contact avec les petites entreprises, alors même que ce serait essentiel pour l'amélioration de l'activité agro-industrielle. Par conséquent, pour le développement agro-industriel, il serait crucial de réorienter ces organismes de soutien vers les petites entreprises.

Par ailleurs, un nombre croissant de données met en évidence les éléments qui sont déterminants dans la capacité d'innovation des chaînes de valeur agro-industrielles. En effet, les élans d'innovation au sein des chaînes de valeur ne se limitent pas aux investissements étrangers et à la gouvernance étrangère des chaînes en question. Au contraire, ils peuvent être impulsés en aval, par les producteurs locaux, les intermédiaires et les entreprises de transformation (Chapitre 4). De toute évidence, de nombreux pays d'Afrique n'ont pas de politique publique efficace afin d'épauler les producteurs africains au sein des chaînes de valeur, via des mesures publiques comme la R et D, les formations et les services de développement. Par conséquent, pour compenser cette lacune, il est nécessaire d'adopter des initiatives et une coordination tournées vers le secteur privé. Par ailleurs, les données semblent indiquer que les processus d'innovation dépendent des mécanismes de gouvernance

qui sont prédominants au sein des chaînes de valeur (“pression descendante pour l’innovation”). Cependant, les producteurs nationaux et les acteurs des systèmes nationaux d’innovation peuvent influencer ces processus en stimulant les “initiatives d’innovation ascendantes”. Ainsi, les études de cas réalisées dans six pays d’Afrique et portant sur un vaste éventail de produits agro-industriels (Larsen *et al.* 2009) montrent les parcours d’innovation à divers niveaux de la chaîne.

Ces études de cas qui analysent des pays et des produits, permettent de comparer les chaînes de valeur des denrées de base (manioc et maïs) avec les cultures d’exportation très profitables (café), l’horticulture à hauts revenus (poivrons verts en Ouganda et tomates au Kenya) et les chaînes de valeur du poisson et des élevages (Ouganda, Kenya et République-Unie de Tanzanie/République-Unie de Tanzanie). Or ces analyses révèlent un potentiel d’innovation endogène considérable dans la plupart des chaînes de valeur. Elles montrent également que tous les acteurs de ces chaînes participent au processus dans une certaine mesure, ce qui contribue à une capacité d’innovation croissante. En effet, les participants s’adaptent aux innovations des autres en améliorant et restructurant les produits, les processus, les stratégies de marketing et l’organisation de l’entreprise. Néanmoins, les analyses révèlent également que les chaînes de valeur sont dotées de mécanismes de coordination variables, qui n’ont pas tous le même impact sur la capacité d’innovation. L’encadré 6.10 examine les huit principaux éléments déterminant la capacité d’innovation dans les chaînes de valeur agro-industrielles.

Étant donné que les chaînes de valeur de l’agro-industrie africaine prennent de plus en plus une dimension régionale, il existe un potentiel évident de coopération régionale dans les organismes publics de R et D, de formation, de développement et de soutien technologique. Les études de cas réalisées en République-Unie de Tanzanie/République-Unie de Tanzanie, au Kenya et en Ouganda illustrent la manière dont les entreprises agro-industrielles qui participent aux activités d’innovation (fournisseurs d’intrants, producteurs de matériel et de pièces de rechange, entreprises de transport et de logistique, sociétés de TIC et entreprises de contrôle qualité) se sont vu obligées d’adopter une dimension régionale pour augmenter leurs ventes, et ont également dû adapter les intrants et services fournis (*ibid.*). Ainsi, certaines entreprises de République-Unie de Tanzanie/République-Unie de Tanzanie ont étendu leurs opérations vers de nouveaux marchés au Mozambique et au Malawi.

Les chaînes de valeur nationales et régionales pourraient se construire simultanément, puisque ces deux niveaux se renforcent mutuellement en ce qui concerne les économies d’échelle dans les domaines des intrants et des machines, et les infrastructures partagées comme les organismes de soutien technologique (CEA et Union africaine, 2009). Par ailleurs, il est impossible de développer des chaînes de valeur régionales si les critères requis, à savoir l’infrastructure, la coopération politique et des directives économiques régionales cohérentes, ne sont pas réunis. La stratégie généralisée de la COMESA en ce qui concerne le secteur du cuir vise à créer une chaîne de valeur régionale pour le bétail et la viande. Cette stratégie comprend l’amélioration de la qualité, le développement des compétences, la promotion des regroupements d’entreprises et le soutien des organisations de producteurs.

Encadré 6.10: éléments déterminants dans la capacité d'innovation au sein des chaînes de valeurs de l'agro-industrie

- *Des marchés exigeants*: les exportations à destination des marchés régionaux et étrangers, et l'approvisionnement de grands clients nationaux, comme les supermarchés et les hôpitaux, obligent les producteurs à améliorer la qualité et à s'adapter aux préférences de leurs clients.
- *Les normes et réglementations*: les normes de qualité et les réglementations environnementales obligent les différents acteurs à s'adapter pour pouvoir accéder aux marchés. Dans l'industrie de la pêche, les entreprises de transformation à destination de l'exportation collaborent avec d'autres participants de leur chaîne de valeur pour garantir la qualité tout au long de la chaîne.
- *Les partenariats public-privé*: les secteurs public et privé doivent débattre ensemble des politiques et de la législation afin de créer des chaînes de valeur dynamiques. Ainsi, ces dernières peuvent instaurer une répartition optimale du travail entre les deux secteurs pour ce qui est de fournir les infrastructures, les services et les biens publics qui sont essentiels pour augmenter la capacité d'innovation.
- *Des mécanismes de financement innovants*: la mise en place de nouveaux mécanismes de financement issus du secteur privé à diverses étapes de la chaîne de valeur permet la modernisation technologique et l'innovation, ce qui contribue à l'augmentation de la production et de la transformation (par exemple, l'impact du financement des entreprises de transformation sur la pêche, des entreprises de semences sur les agriculteurs, des laiteries sur les producteurs de lait).
- *Les associations de producteurs et d'entreprises de transformation*: ces associations sont importantes dans toutes les chaînes de valeur de l'agro-industrie. Elles stimulent l'adoption de politiques publiques adaptées; elles compensent les lacunes dans la mise à disposition d'infrastructures et de biens publics, et mettent en place des plateformes d'innovation via l'autorégulation des normes de qualité et de protection de l'environnement.
- *L'accès aux organismes de connaissances*: cet élément est très important pour l'amélioration des chaînes de valeur de l'agro-industrie. Des mesures directes et indirectes sont nécessaires pour faciliter l'accès de tous les acteurs des chaînes de valeur à ces organismes (recherche, formation, éducation supplémentaire, développement, soutien industriel et technologique), et pour créer des projets d'apprentissage à toutes les étapes des chaînes de valeur.
- *Une rentabilité à l'échelle de toute la chaîne de valeur*: cet élément est indispensable pour la modernisation technologique, la création de valeur ajoutée à toutes les étapes de la chaîne, et une plus grande intégration de cette dernière, de l'approvisionnement en matières premières jusqu'au consommateur final. (C'est déjà le cas dans les chaînes de valeur d'exportation à hauts revenus et dans certaines chaînes de valeur nationales, comme le café, la pêche, le lait et l'horticulture, uniquement.)
- *Des organismes de coordination*: ils doivent être renforcés pour augmenter la capacité d'innovation des chaînes de valeur agro-industrielles. Cette coordination peut être assurée par les entreprises leaders, les organisations de producteurs, les organismes qui fixent les normes et la réglementation, les entreprises de transformation, et même les ONG. Les études de cas montrent que certaines chaînes de valeur se sont déjà dotées d'une entité de coordination, comme les entreprises de transformation du poisson pour l'exportation, ou les laiteries.

À l'échelle à la fois nationale et régionale, les mesures les plus importantes doivent faciliter, pour les acteurs des chaînes de valeur agro-industrielles, l'accès aux organismes de connaissances pour la formation, l'éducation, le développement, la R et D et le progrès technologique. En effet, les lacunes au sein de ces processus freinent considérablement l'innovation, la productivité et la compétitivité (Zheng, 2008).

Les regroupements d'entreprises pour l'apprentissage et l'innovation

Les regroupements d'entreprises à des fins d'apprentissage technique et d'innovation sont de plus en plus importants pour le développement de l'agro-industrie en Afrique. Ainsi, en Éthiopie, au sein des regroupements, les entreprises d'exportation apportent un avantage en termes de STI, sous la forme d'un apprentissage technique et d'une innovation supérieurs. D'ailleurs, les données indiquent que les regroupements tournés davantage vers les exportations sont bénéfiques à toutes les entreprises, et pas uniquement aux sociétés exportatrices (ONUDI *et al.* 2009).

Les responsables politiques africains pourraient prendre exemple sur les regroupements agro-industriels chinois et péruviens. En effet, dans ces pays, les centres d'innovation technique ont renforcé les avancées technologiques au sein des entreprises, et d'une entreprise à l'autre. Au Pérou, les centres d'innovation technologique (CIT) ont été créés autour de regroupements d'entreprises spécialisés dans la production agro-industrielle; ils sont soutenus et régis par des ONG et des organisations de producteurs. Dans le sud de la Chine, en revanche, les CIT ont été soutenus par les gouvernements locaux, qui souhaitent augmenter la valeur ajoutée dans les entreprises locales, mais aussi attirer de nouvelles entreprises et des capitaux étrangers, et encourager le développement des PME. Par la suite, ces entités ont été transformées en "centres de recherche marketing" (CRM) davantage tournés vers les marchés, puisque le développement de produits et le marketing sont devenus plus importants pour diffuser les résultats de la R et D dans les entreprises (Graham et Woo, 2009).

Les regroupements permettent également de résoudre le problème de l'absence d'entreprises de taille intermédiaire en Afrique. En effet, ils compensent la relative absence de PME en mettant en œuvre un apprentissage collectif, des actions conjointes, des infrastructures partagées et des économies externes. Des études de cas ont examiné les regroupements agro-industriels suivants: le textile et le bois au Kenya, la fabrication des meubles en Égypte et en République-Unie de Tanzanie, et la transformation du poisson au Kenya et en Ouganda. Or ces études montrent que les regroupements spontanés et les pôles urbains engendrent une plus grande circulation des connaissances et ont une activité plus innovante, par rapport aux regroupements réfléchis et aux pôles ruraux (Oyelaran-Oyeyinka et Mc Cormick, 2007). Par ailleurs, l'accès des regroupements d'entreprises agro-industrielles aux organismes de connaissances est un facteur clé au Nigéria et en Afrique du Sud (Uzor, 2009; Zheng, 2008).

Cependant, les avantages potentiels que présentent les regroupements en termes de STI ne doivent pas être tenus pour acquis; les généralisations sont souvent

trompeuses. Le fait de simplement réunir des entreprises, comme c'est le cas dans le regroupement ougandais autour de la pêche, n'apporte pas nécessairement une augmentation des compétences. De même, les regroupements ne peuvent pas améliorer les STI sans des outils complémentaires, comme le financement, la formation et la R et D. Ils nécessitent également des clients exigeants qui stimulent l'apprentissage technologique en réclamant une plus grande qualité ainsi que des normes environnementales et sanitaires. Enfin, dans certains regroupements, les grandes entreprises utilisent leur puissance pour freiner la circulation des connaissances et l'innovation, tandis que dans d'autres, les sociétés leaders encouragent l'innovation, l'apprentissage et l'amélioration. Par conséquent, toutes ces données suggèrent que si les gouvernements doivent éviter d'imposer des regroupements aux entreprises, il est essentiel de les développer autour de la formation et des retombées technologiques, tout en encourageant la collaboration et la circulation des connaissances au sein de ces pôles (Oyelaran-Oyeyinka et Mc Cormick, 2007; Zheng, 2008).

6.5 Cadres et outils pour le développement des systèmes d'innovation agro-industrielle

Les systèmes nationaux d'innovation (SNI)

Bien que les SNI soient de plus en plus utilisés pour restructurer les STI en Afrique, seule l'Afrique du Sud compte un SNI bien établi (encadré 6.11). Or la mise en place des SNI jouera un rôle important pour guider le développement agro-industriel, en mettant en évidence la nécessité d'accélérer le processus. L'Afrique du Sud, l'Algérie, le Nigéria et l'Égypte, qui comptent d'ores et déjà une base industrielle relativement solide et diversifiée, composée de grandes entreprises internationales, accélèrent le développement des infrastructures de STI et de l'agro-industrie. C'est pourquoi leurs SNI ont le plus de chance d'avancer. Parmi les 1 000 plus grandes entreprises africaines, plus des deux tiers sont implantés dans ces quatre pays.³³ C'est également le cas de 30 des 50 plus grandes banques africaines, et de la plupart des grandes entreprises agro-industrielles d'Afrique (Forum économique mondial *et al.* 2007; OCDE, 2008). La cartographie des entreprises agro-industrielles d'Afrique montre une forte concentration en Afrique du Sud, en Algérie, au Nigéria et en Égypte (OCDE, 2008).

Cinq piliers sont essentiels au développement des SNI (encadré 6.12), le plus important étant le secteur des entreprises. En effet, il représente la manière dont les entreprises développent ou adaptent les nouvelles technologies, et dans quelle mesure. Or ce processus se fait en partie en réaction aux opportunités fournies par les autres piliers, qui sont finalement le moteur de l'innovation et de la productivité (Wohlmuth *et al.* 2000).

Parallèlement, la politique publique peut jouer un rôle crucial en fournissant les mesures incitatives nécessaires pour créer une interaction entre les cinq piliers. En effet, un large éventail de mesures peut être introduit et utilisé à

33. Afrique du Sud, Algérie, Nigéria et Égypte

l'échelle nationale et régionale, dont: des subventions équivalentes pour tisser un lien entre les organismes de R et D et les entreprises; des subventions temporaires pour appuyer les liens entre les organismes de R et D privés et publics; une simplification des démarches nécessaires pour développer et déposer des marques locales; des compétitions et récompenses; des mesures d'approvisionnement public; la possibilité de déduire les dépenses de recherche et de développement privées des impôts; la réorientation des instituts de R et D publics, mais aussi des organismes de développement technique et industriel, et de formation en fonction de la demande des entreprises; l'attribution de fonds pour les études de marché; la promotion de l'exportation et la participation aux foires commerciales.

Encadré 6.11: Le système national d'innovation (SNI), le développement agro-industriel et la compétitivité mondiale en Afrique du Sud

Au vu de sa qualité et de son caractère complet, le système national d'innovation (SNI) d'Afrique du Sud se dirige de plus en plus vers le stade de développement de l'innovation, selon la méthodologie établie dans les rapports sur la compétitivité mondiale du Forum économique mondial. En effet, l'intensité globale de la recherche (dépenses de R et D/PIB) est de 0,87 %, soit juste en dessous de l'objectif que s'est fixé le pays, à 1 %. Par ailleurs, ce chiffre reste supérieur à l'intensité d'Argentine et de Grèce. Avec 17 910 chercheurs, soit 1,6 pour 1 000 travailleurs, l'Afrique du Sud se place au-dessus de la Chine, où la proportion de chercheurs est de 1,2. Quant au secteur commercial, il représente 58 % des dépenses totales du pays dans le domaine de la R et D, et constitue par ailleurs un élément de base de la recherche. De plus, le financement de l'innovation augmente, et le conseil consultatif national sur l'innovation (National Advisory Council on Innovation, NACI), créé en 1997, définit l'orientation stratégique. Le gouvernement a mis au point des stratégies de développement spécifiques pour divers secteurs technologiques, en accordant la priorité à la compétitivité, à l'avantage géographique et aux connaissances autochtones. La biotechnologie est d'ailleurs un secteur prioritaire qui pourrait contribuer à la transformation future de l'activité agro-industrielle.

Néanmoins, la faiblesse du capital humain est un sérieux inconvénient. Le pays fait également face à un autre grand obstacle: l'incompatibilité entre certains aspects de la stratégie pour les STI et les politiques de développement économique dans leur ensemble. Par ailleurs, l'initiative de croissance accélérée et partagée pour l'Afrique du Sud (Accelerated and Shared Growth Initiative for South Africa, ASGISA), adoptée en février 2006, ne tient pas suffisamment compte des politiques adoptées dans d'autres domaines, qui constituent des freins réglementaires à l'innovation. Ces freins sont notamment le taux de change volatile, les goulots d'étranglement dans les transports et les infrastructures, la rareté des travailleurs qualifiés et la concurrence limitée dans les secteurs centraux.

D'autres obstacles comprennent le poids de la réglementation officielle, l'accent qui est mis sur l'apprentissage des STI, et non sur la pratique, l'utilisation et l'interaction, ainsi que le non-respect des délais dans la fourniture de certains biens publics. Or tous ces éléments affectent également le secteur agro-industriel du pays.

Sources: Jafta et Boshoff (2008); Hanekom (2007); ministère des Sciences et de la Technologie (2006)

Encadré 6.12: Système national d'innovation – les piliers

1. Le secteur des entreprises, constitué d'exploitations et sociétés de différentes tailles et appartenant à différents types de propriétaires, est le pilier central.
2. Les organismes de recherche et développement, d'éducation, de formation et de développement des compétences.
3. Les organismes de financement de l'innovation.
4. Les agences de protection de la propriété intellectuelle et les systèmes de soutien technologique et commercial.
5. Les agences de réglementation publique pour les registres des entreprises et les licences, les agences de protection de l'environnement, et les agences de protection de la propriété et de résolution des questions relatives à l'utilisation des terres.

Les liens qui existent au sein de ces piliers et entre eux sont importants. En effet, le renforcement de ces liens peut être bénéfique aux entreprises pour ce qui est de la capacité d'innovation, puisque les possibilités de modernisation et d'augmentation de la productivité sont alors élargies et approfondies. Un nombre significatif de pays africains s'est doté de ces organismes, mais n'a pas encore établi ces liens, particulièrement avec les entreprises. Les petits pays d'Afrique pourraient tirer profit d'une coordination régionale des systèmes d'innovation, qui permettrait d'exploiter les économies d'échelle. Cependant, les institutions de base de ces pays ne souhaiteront pas céder leur pouvoir. Par conséquent, la spécialisation de ces organismes et leur coordination devront occuper une place de choix dans les futurs efforts d'intégration en Afrique. Pour que l'agro-industrie connaisse un large développement, les cinq piliers sont essentiels, tout comme les liens entre eux. Enfin, les SNI africains doivent également être prêts à répondre aux nouvelles avancées des autres pays, et à attirer la circulation des connaissances extérieures, particulièrement en provenance des entreprises et universités étrangères, et de la main-d'œuvre qualifiée mobile.

Il est possible de financer toutes ces mesures en fixant de nouvelles priorités dans l'utilisation des fonds nationaux (publics et privés) et des sommes fournies par les bailleurs de fonds. En Afrique, le cadre politique actuel n'est pas à la hauteur de ce défi; parmi les 19 pays de la SADC-plus, seule l'Afrique du Sud a créé des mesures incitatives afin de tisser des liens entre les cinq piliers. Par ailleurs, seuls le Kenya et l'Afrique du Sud ont su attirer la R et D des entreprises de biotechnologie agricole et pharmaceutique étrangères, et seule l'Afrique du Sud dispose d'un programme permettant de déduire les investissements privés en R et D des impôts à hauteur de 150 %, lorsqu'il s'agit d'une R et D scientifique et industrielle correspondant aux priorités nationales en termes de STI (Mugabe, 2009).

Les mesures incitatives publiques sont également nécessaires pour veiller à ce que les organismes du deuxième pilier (instituts de R et D, organismes d'éducation et de développement des compétences) s'adaptent davantage à la demande des entreprises. En Afrique, les mesures incitatives existantes sont à la fois inadaptées et largement inefficaces, même dans les pays en cours de réforme, comme la République-Unie de Tanzanie, où le système de R et D industrielle et agricole se situe bien en-deçà des besoins du secteur privé (Wangwe *et al.* 2009). En outre, les faiblesses institutionnelles sont exacerbées par le caractère insuffisant du financement public, la domination et la volatilité des financements issus des bailleurs de

fonds, l'absence de continuité, de transparence et de prévisibilité du financement de la R et D, et l'absence de stratégie et d'appropriation nationale du programme de R et D. Par exemple, en République-Unie de Tanzanie, la valeur des services fournis aux entreprises par les organismes de recherche publique est remise en question par la majorité des utilisateurs potentiels. En effet, il existe des partenariats de R et D publique-privée dans des zones où opèrent de grandes exploitations commerciales, et où des associations de producteurs, comme l'association de producteurs de café de Tanganyika (Tanganyika Coffee Growers Association, TCGA), parviennent à négocier avec le Gouvernement sur des sujets comme les prix, les crédits et l'infrastructure. Néanmoins, l'impact sur le système de R et D global reste limité. Il existe également un certain nombre d'organismes de recherche privée pour les producteurs de café et de thé, mais la plupart des cultures vivrières, ainsi que certaines cultures de rente restreintes, dépendent du système de R et D publique, lequel ne tient pas beaucoup compte des besoins de l'agro-industrie. Le problème se situe à deux niveaux: la demande des entreprises ne donne pas lieu à une modification au niveau de la R et D publique, et en ce qui concerne l'approvisionnement, les contributions élaborées par les organismes de R et D ne peuvent être immédiatement commercialisées auprès du secteur de la production.

Les agences d'éducation, formation et développement des compétences sont cruciales au fonctionnement des SNI, mais les niveaux d'éducation sont bas. Ainsi, le taux d'inscription aux diplômes d'enseignement supérieur spécialisés dans les sciences et la technologie est très limité (28 % des inscriptions totales; voir Mugabe, 2009). Les formations techniques et professionnelles sont très faibles dans la plupart des pays d'Afrique, malgré des réformes dans les pays comme la République-Unie de Tanzanie, mesures qui ont un impact restreint (Utz, 2006). Enfin, certains pays comme le Ghana et l'Afrique du Sud ont élaboré des politiques spéciales pour encourager les universités à collaborer avec le secteur privé, mais parmi les 19 pays de la SADC-plus, les exemples sont rares (Mugabe, 2009).

Les TIC et l'existence de ressources humaines qualifiées sont essentielles pour l'intégration des différents piliers des SNI. La République-Unie de Tanzanie a d'ailleurs fait des progrès dans ce domaine, grâce à sa politique nationale en matière de TIC et ses directives nationales de 1997, relatives à la télécommunication. Les études montrent que les exploitants parviennent à obtenir des prix plus élevés en utilisant les téléphones mobiles. Ainsi, en République-Unie de Tanzanie, les investissements publics et privés en matière de TIC profitent aux petites entreprises de tout le pays, et la connexion Internet relativement complète s'est également avérée bénéfique pour l'activité agro-industrielle (Utz, 2006).

Par ailleurs, il est nécessaire de souligner le soutien financier insuffisant en ce qui concerne l'innovation, et son impact négatif sur le développement agro-industriel en Afrique. Or le troisième pilier des SNI, à savoir les organismes de financement de l'innovation, s'attache précisément à ce problème. Cependant, il est difficile d'examiner cet aspect central sans évoquer le problème global de développement de les STI. En effet, les conditions climatiques, les marchés mondiaux et les politiques nationales sont tellement variables que l'investissement agricole tend à être une activité à haut risque, particulièrement en ce qui concerne le financement de

l'innovation et l'investissement dans les chaînes de valeur agro-industrielles. C'est pourquoi les fonds sont très restreints et les entreprises ne peuvent se limiter aux sources de financement traditionnelles, comme les prêts bancaires. Au contraire, elles doivent se tourner vers les entreprises de capital-risque, les organismes de micro-finance, les fonds de la diaspora, les ONG et bailleurs de fonds, et surtout les organismes de financement gouvernementaux. Néanmoins, dans certaines chaînes de valeur agro-industrielles comprenant des produits à haut rendement, de nouvelles techniques de financement privé sont de plus en plus répandues, surtout auprès des entreprises de transformation, d'exportation ou de collecte, des propriétaires d'entrepôts, et des grands acheteurs comme les supermarchés.

Malheureusement, les sociétés de financement par capitaux propres, les banques commerciales et de développement, les organismes de micro-finance et les agences de bailleurs de fonds n'ont pas accordé suffisamment d'importance au financement des innovations. Or le capital-risque, les exemptions d'impôts et les autres instruments qui permettent de financer l'innovation ne concernent pas les universités, les PME ni les organismes de R et D. Néanmoins, de nouveaux organismes de financement ont récemment vu le jour en Afrique du Sud, en Ouganda et au Ghana (Mugabe, 2009). L'Afrique du Sud a beau posséder le système de financement de l'innovation le plus développé d'Afrique, ce système ne s'applique pas suffisamment aux PME et autres entreprises agro-industrielles. Quant à la République-Unie de Tanzanie, elle compte de nouveaux organismes de soutien aux PME qui offrent des possibilités de financement, mais on ne sait pas comment sont sélectionnés les projets innovants, ni si les chefs d'entreprises ont accès au financement pour les projets qu'ils considèrent comme des innovations (Utz, 2006).

Les pays d'Afrique prennent de plus en plus conscience du rôle clé que joue le financement de l'innovation dans le développement agro-industriel. D'ailleurs, des pays comme le Botswana, le Ghana, le Rwanda, le Kenya, le Mozambique et l'Afrique du Sud ont compris que ce financement est important et qu'il doit être intégré aux politiques nationales en matière de STI (Mugabe, 2009). Ainsi, en 2007, le Botswana a créé une agence d'investissement dans la recherche, la science et la technologie afin de financer l'innovation. En Afrique du Sud, les fonds pour l'innovation (Innovation Fund, IF) et le programme de technologie et ressources humaines pour l'industrie (Technology and Human Resources for Industry Programme, THRIP) sont encadrés par la fondation nationale pour la recherche (National Research Foundation, NRF). L'Afrique du Sud encourage également l'innovation par le biais de l'agence d'innovation technologique (Technology Innovation Agency, TIA) qui a récemment vu le jour, et via la corporation pour le développement industriel (Industrial Development Corporation, IDC).

D'autres pays (le Ghana, le Kenya, l'Ouganda et le Zimbabwe) ont également créé des fonds pour l'innovation, mais globalement, le financement de l'innovation doit être réformé et faire l'objet de nouvelles initiatives, particulièrement pour ce qui est du développement agro-industriel (*ibid.*).

Le quatrième pilier des SNI, à savoir les offices de la propriété intellectuelle et les systèmes de soutien technologique et commercial, est insuffisant dans la plupart des pays d'Afrique. Néanmoins, l'office de la propriété intellectuelle (OPI) éthiopien

montre les résultats qu'il est possible d'atteindre en établissant un lien avec les entreprises et les agences publiques. En effet, ce lien a permis de créer des marques générales pour les cafés de qualité supérieure, tout en améliorant le secteur dans son ensemble. Il est donc possible de générer une valeur ajoutée pour de nombreux produits agricoles et agro-industriels en améliorant les liens avec les OPI. Il faut savoir que les 19 pays de la SADC-plus qui sont membres des organisations et conventions internationales pour la PI, et de l'Organisation africaine de la propriété intellectuelle (OAPI), ont élaboré une législation et des institutions dans ce domaine, mais elles datent souvent des années 1960 et 1970, et sont désormais caduques. Le Botswana, le Ghana, le Kenya, l'Afrique du Sud et le Zimbabwe ont quant à eux révisé leur législation relative aux brevets dans les années 1990 et 2000 (*ibid.*). Seuls quelques pays (Le Kenya, Maurice et l'Afrique du Sud) disposent d'offices ou organisations de la propriété industrielle actifs, dotés d'un personnel et d'un matériel adéquats (*ibid.*).

L'agence de la propriété intellectuelle éthiopienne montre l'importance des marques déposées, et plus particulièrement des marques générales regroupant les producteurs de café et autres parties prenantes. Néanmoins, comme indiqué précédemment, l'Éthiopie doit également mettre en place les autres facteurs essentiels pour la réussite de l'exportation. S'il est vrai que certains pays comme le Malawi et la Zambie font des progrès en ce qui concerne les marques déposées (CNUCED, 2006), ils doivent davantage renforcer ce pilier, notamment en adoptant la coopération sous-régionale dans le cadre de la protection de la propriété intellectuelle.

Par ailleurs, le potentiel considérable en termes d'innovations de base et la valeur commerciale des connaissances autochtones restent également inexploités (Mugabe, 2009; ONUDI, 2006a; But, 2006). Au Nigéria, la production annuelle dans le secteur agricole informel, qui utilise les méthodes et techniques autochtones, est évaluée à 12 milliards de dollars et fait vivre 81 millions de personnes (But, 2006). Malheureusement, ces innovations sont peu partagées, et de nouvelles politiques seraient nécessaires pour diffuser les technologies en question dans tout le secteur. Les nouveaux programmes de STI sud-africains comprennent justement des mesures visant à financer, développer et diffuser les innovations de base, tout en les intégrant dans le SNI. De plus en plus souvent, les entreprises pharmaceutiques identifient et développent les marchés en s'appuyant sur les connaissances traditionnelles en matière de santé. Par conséquent, il serait possible de créer des entreprises de bioprospection qui seraient contrôlées par les producteurs locaux, pour leur propre bénéfice (Mugabe, 2009).

Les systèmes de soutien technologique et les services d'assistance commerciale comprennent les services industriels de base, les services informatiques, la métrologie, les normes, les centres d'essai et de contrôle qualité, les centres de productivité, les agences de développement technologique et les laboratoires de recherche et développement (ONUDI, 2002). Il existe déjà divers systèmes de ce type en Afrique (*ibid.*), mais dans la plupart des pays, l'interaction avec les entreprises et les autres piliers des SNI reste très limitée. Or l'infrastructure technologique, à savoir les normes, les mesures de qualité et les organismes de métrologie, joue un rôle essentiel dans le développement de la compétitivité à l'échelle des entreprises, tout en

contribuant à l'amélioration des chaînes de valeur et à la mise en place de pôles d'activités. Parmi les 19 pays de la SADC-plus, la plupart sont déjà dotés de ce type d'organisation, mais les normes de qualité sont très variables et les entités correspondantes manquent de matériel, de personnel et de financements (Mugabe, 2009). Et surtout, elles n'ont pas de lien efficace avec les entreprises et avec les autres organismes publics.

En règle générale, les petites entreprises et les sociétés informelles n'ont pas de lien avec ce pilier, tandis que les grandes entreprises et les sociétés étrangères tournées vers l'exportation, ainsi que les leaders des chaînes de valeur, élaborent leurs propres normes volontaires privées (NVP) et infrastructures technologiques, et utilisent donc peu ces services publics. Par conséquent, une participation supérieure et une plus grande collaboration pourraient produire des résultats supplémentaires. D'ailleurs, la République-Unie de Tanzanie illustre très bien la nécessité d'établir des liens plus étroits avec les autres piliers des SNI. En effet, en 1994, le pays a créé un centre de développement et de transfert de la technologie (CDTT) afin de coordonner les activités d'augmentation des capacités, mais aussi encourager l'adoption de nouvelles technologies, renforcer la R et D et faciliter l'échange des informations ainsi que les services de développement (Utz, 2006). Cependant, le travail de ce centre est rarement adapté aux besoins des entreprises. En outre, l'Organisation de développement des petites industries (Small Industries Development Organization, SIDO), la Banque nationale de microfinance (National Microfinance Bank, NMB) et le programme de garantie des crédits aux PME, qui a été créé récemment, souffrent des mêmes lacunes. Ces entités ont notamment pour rôle de conseiller et financer les PME, former le personnel des petites entreprises, et appuyer les associations de producteurs. Elles ont été créées pour combler l'écart entre les organismes de R et D et les centres d'innovation technique (TIC) comme le CDTT, tout en tissant des liens via les services de développement et de conseil à destination des PME.

En Afrique, pour améliorer les liens entre les organismes de soutien technologique et commercial d'une part, et les petites entreprises d'autre part, l'ONUDI s'est doté d'un programme de regroupement et de développement des réseaux. Or ce programme a élaboré divers instruments qui relient les PME et micro-entreprises avec les grandes entreprises, et viennent appuyer les différents organismes. Par conséquent, les éléments du programme de l'ONUDI pour les PME au sein des regroupements et réseaux, les TIC, la responsabilité corporative sociale, les partenariats d'entreprises et les consortiums d'exportateurs, pourraient prendre une plus grande ampleur et encadrer l'augmentation des capacités d'innovation des PME et micro-entreprises. Pour ce qui est des centres d'innovation et de développement des entreprises (Centres for Innovation and Enterprise Development, CIED) de la CNUCED, trois outils conçus spécialement pour appuyer les PME sont suggérés: a) un outil d'évaluation et de surveillance du changement; b) un outil de recherche d'informations générales; et c) un système d'évaluation approfondie des entreprises.

Il existe encore une grande marge de manœuvre pour relier les entreprises et les organismes de soutien technologique à différents niveaux, ce qui est particulièrement important dans le développement agro-industriel. À l'avenir, en Afrique,

les entreprises et services de soutien technologiques dotés d'un financement public pourraient laisser place à des partenariats public-privé. Le continent pourrait ensuite adopter des services centrés sur les marchés, qui seraient mis en œuvre par des fournisseurs de technologie et de services commerciaux privés. Si une plus grande interaction est obtenue entre les cinq piliers des SNI, un éventail plus large d'entreprises verra le jour dans les domaines de l'ingénierie spécialisée, du conseil commercial, et des services technologiques.

Pour les PME agro-industrielles, des services de développement comme les centres nationaux de production plus propre (CNPP) sont nécessaires. En effet, ces centres prennent une importance croissante en raison des nombreux problèmes environnementaux très sérieux associés au développement agro-industriel. Or le développement technologique et la protection de l'environnement peuvent être plus largement encouragés, préoccupation qui s'inscrit également dans le cadre du cinquième pilier.

Le cinquième pilier, à savoir les agences de réglementation publique pour les registres d'entreprises et la délivrance des licences, la protection environnementale et les questions de propriété et d'utilisation des terres, englobe probablement les aspects les plus négligés des SNI en Afrique. Pour que l'innovation et la modernisation des entreprises agro-industrielles réussissent, une réglementation publique cohérente doit impérativement être appliquée. Les rapports 2007 et 2009 sur la compétitivité en Afrique (FEM et al. 2009) évaluent en détails la réglementation actuelle en ce qui concerne les marchés de produits et facteurs africains. Or les faiblesses, les lacunes et l'abondance de réglementations contradictoires ont un impact négatif sur le développement de l'agro-industrie (Larsen et al. 2009; OCDE, 2008; FAO, 2007b).

Des organismes et agences de réglementation efficaces sont nécessaires pour gérer l'acquisition de la technologie et la délivrance des licences, l'évaluation de l'impact environnemental, les registres d'entreprises et de propriétaires terriens, la certification des normes et de la qualité, et la cession de licences pour les nouveaux produits et processus, notamment pour ce qui est des médicaments et aliments. Lorsque ce type d'organisme n'existe pas ou est inefficace, les innovations sont freinées (Larsen *et al.* 2009; Zheng, 2008; Oyelaran-Oyeyinka et Mc Cormick, 2007; Goedhuys, 2007; Wangwe *et al.* 2009; Utz, 2006).

Les registres de propriétaires et d'entreprises, les agences de protection de l'environnement, et les organismes de réglementation de l'utilisation des terres, prennent une importance croissante dans le développement agro-industriel. En effet, les pénuries de matières premières (cacao, coton, bois et poisson) dont souffre actuellement l'Afrique sont un obstacle considérable au développement et à l'activité agro-industriels. Par ailleurs, la dégradation environnementale associée à l'activité agro-industrielle non réglementée, et l'ampleur sans précédent des acquisitions de terres africaines par des entreprises étrangères, montrent le rôle central de la réglementation dans la politique agro-industrielle. Une réglementation est également nécessaire dans les domaines de la biotechnologie et des autres sciences et technologies nouvelles. Enfin, les lois et réglementations existantes doivent être modifiées ou modernisées.

Toutes ces réflexions montrent clairement que les responsables politiques doivent examiner les cinq piliers afin de découvrir comment les renforcer au mieux, et comment accroître les interactions entre eux. Le point faible de l'Afrique ne semble pas être uniquement l'absence d'institutions, mais leur inefficacité et leur caractère inadapté face à la technologie moderne, ainsi que leurs interactions très limitées.

Créer des liens entre les systèmes d'innovation nationaux, sectoriels et sous-régionaux

Les chartes et traités des Communautés économiques régionales (CER) d'Afrique comportent des dispositions pour la promotion sous-régionale des STI, en vue d'augmenter l'efficacité, d'exploiter la spécialisation et la division du travail, d'éviter les doublons, et d'assurer des économies d'échelle dans la R et D (Mugabe, 2009). Or pour que ces objectifs donnent lieu à des systèmes régionaux d'innovation (SRI) efficaces, il est nécessaire de coordonner les cinq piliers des SNI à l'échelle régionale.

Des mesures ont déjà été prises à cet égard, notamment le plan d'action consolidé (PAC) de l'UA et du NEPAD pour la science et la technologie, plan d'action qui est chargé de créer les infrastructures de R et D, sciences et technologie nécessaires pour concrétiser les objectifs ambitieux du PDDAA. Quant à l'initiative africaine des biosciences (IAB), qui compte des plateformes sur tout le continent, elle est à même de stimuler la production agricole, tandis que les organismes d'enseignement supérieur et de R et D présents dans toute l'Afrique reçoivent le soutien de la banque africaine de développement (BAD) et d'autres entités. Le PAC pour la science et la technologie a identifié certains programmes phares pour l'Afrique en ce qui concerne le développement agro-industriel, mais ils ne sont pas encore mis en œuvre (ibid.). Les programmes phares de l'UA et du NEPAD comprennent la recherche sur les technologies intervenant après la récolte, la biodiversité et la biotechnologie, mais aussi la R et D dans le domaine des connaissances autochtones, de l'énergie, de l'approvisionnement en eau et de la désertification (AMCOST, 2009). Parallèlement, le PDDAA établit des propositions pour une initiative stratégique quant aux denrées de base en Afrique (Commission économique pour l'Afrique [CEA] et Union africaine, 2009); cette initiative nécessite elle aussi un soutien considérable par le biais de contributions dans le domaine des STI.

Un certain nombre d'initiatives sous-régionales directement liées au développement agro-industriel sont également en cours d'élaboration, comme les projets de la SADC pour la construction d'un système régional d'innovation. L'Afrique du Sud y participe et l'on peut déjà observer certaines avancées. Par ailleurs, la COMESA a proposé d'élaborer une stratégie de chaîne de valeur régionale pour le bétail et le cuir; des initiatives régionales supplémentaires sont également en cours d'élaboration en Afrique de l'Est et de l'Ouest. Or toutes ces initiatives comportent un nombre plus ou moins important d'éléments relevant des STI. Néanmoins, certaines de ces initiatives régionales africaines dépendent fortement des bailleurs de fonds; elles se concentrent principalement sur les programmes de R et D et ne sont que légèrement liées au développement technologique et à l'innovation au sein des entreprises. Par conséquent, elles n'auront pas un impact rapide sur ces dernières. Elles doivent

donc être complétées par une coopération régionale dans le domaine des STI, coopération qui sera dictée par le secteur privé, et s'accompagner également d'une stratégie régionale de R et D davantage adaptée à la demande. Il serait envisageable d'encourager les grandes entreprises africaines du domaine agro-industriel à jouer un rôle prépondérant dans cet effort, qui devrait aussi faire intervenir les organisations de producteurs et les coopérations d'exploitations. En effet, à l'heure actuelle, les éléments existants des SNI et SRI sont trop éloignés du secteur des entreprises privées. En outre, des observations similaires sont valables pour les systèmes sous-régionaux de recherche et développement agricole (R et DA) en Afrique (Nienke et Stads, 2006). Malgré l'existence de réseaux plus rapprochés et de liens plus solides, les organismes de R et D agricole et les entreprises agro-industrielles privées restent séparées par un large fossé. Or ce fossé doit être comblé en tissant des liens à l'échelle régionale, et en utilisant les services des instituts de recherche appliquée, des centres d'innovation industrielle et technique, et des services de formation et de développement présents dans chaque région.

6.6 Infrastructure STI et développement des capacités humaines

Le retard du continent africain dans le domaine technologique est dû à différents facteurs, notamment les lacunes des systèmes d'éducation et organismes de formation, et le développement insuffisant de l'infrastructure STI (Oyelaran-Oyeyinka et Barclay 2004). Les politiques passées se sont soldées par des échecs, et il existe des écarts considérables entre les systèmes d'éducation et les systèmes de R et D, en conséquence de quoi l'éducation supérieure est de qualité moindre, et l'infrastructure STI est moins approfondie et complète. Or ces insuffisances ont de graves répercussions sur le développement agro-industriel. En Afrique, les systèmes d'éducation et formation agricole (EFA) sont marqués par des inscriptions en baisse, des établissements isolés et fragmentés, des cursus obsolètes, des problèmes de recrutement, et des locaux et méthodes d'enseignement dépassés (Banque mondiale 2007b). C'est pourquoi peu de ressources humaines sont disponibles pour le développement agro-industriel (voir aussi ONUDI 2009b).

Face à ce problème, certains gouvernements africains axent leurs politiques sur le développement des ressources humaines dans le domaine des STI, particulièrement pour la R et D, l'éducation, le développement et la formation agricoles (Nienke et Stads 2006; Mugabe 2009; Banque mondiale 2007c). Ainsi, le Rwanda, qui se remet pourtant d'une guerre civile, montre l'exemple aux autres pays. En effet, les autorités rwandaises ont examiné en détails l'infrastructure STI dans les domaines de l'industrie et de la transformation alimentaire. Dans le cadre de cette analyse, elles ont évalué les ressources humaines, et plus précisément les obstacles qui freinent la production, le marketing, le contrôle qualité et la standardisation. Puis des recommandations ont été émises dans le domaine de l'éducation et de la formation afin de fournir les services STI nécessaires à cette industrie (Watkins et Verma 2008). Dans le prolongement de cette analyse, les autorités ont ensuite évalué les besoins en termes de STI ainsi que le capital humain nécessaire pour la production d'exportations à valeur ajoutée, à savoir principalement des produits issus de l'agroalimentaire et de la transformation. Cette étude a souligné les facteurs

humains qui handicapent le développement et la diffusion des nouvelles technologies. Elle a également évalué le rôle des organismes de STI et de formation dans les perspectives de développement de l'agro-industrie rwandaise. Enfin, elle a suggéré des actions concrètes et des programmes de réforme détaillés afin d'augmenter les capacités humaines et institutionnelles dans des centres d'innovation technique et des organismes de formation professionnelle. Elle a également défini des plans de financement de la R et D et de la technologie (encadré 6.13). Dans d'autres pays d'Afrique, des initiatives similaires pourraient déboucher sur des programmes pour le développement de l'infrastructure STI et l'augmentation des ressources humaines, programmes qui seraient directement liés aux plans de développement de l'agriculture et de l'agro-industrie.

Encadré 6.13: La transformation alimentaire au Rwanda – augmentation des capacités humaines et mise au point de l'infrastructure STI pour le développement de l'agro-industrie

L'augmentation des capacités humaines pour l'infrastructure STI, et la mise en place de liens entre l'agro-industrie et les organismes de R et D, développement, éducation et formation, mais également les centres d'innovation industrielle et technologique, sont des éléments importants dans la stratégie complète d'augmentation des capacités au Rwanda. Pour développer un programme à destination de l'industrie alimentaire, la situation a été analysée afin d'identifier les obstacles clés. Ces derniers étaient plus particulièrement la pénurie de personnel qualifié dans le domaine technique et le management, et d'employés pour travailler au sein des organismes de recherche, éducation, formation professionnelle, protection environnementale, et soutien commercial et technique.

La situation initiale s'est avérée extrêmement défavorable. En effet, les professionnels spécialisés dans le management commercial sont très rares, et l'industrie est confrontée à de graves problèmes de qualité et d'environnement. La commercialisation des produits issus de la transformation alimentaire est freinée par divers obstacles: le faible niveau de qualité, la pénurie des compétences et de l'expertise, l'aspect inadapté de la technologie, et le coût élevé des matériaux d'emballage. Il existe un potentiel pour l'exportation mondiale des jus de fruits, des fibres de banane, des fruits secs et du miel, mais pour exploiter ces opportunités, l'agence rwandaise d'investissement et de promotion de l'exportation doit recruter des employés qualifiés et spécialisés. Mais surtout, le pays doit faire en sorte que les producteurs augmentent leurs volumes tout en améliorant la qualité. Des programmes de réforme visent actuellement à modifier le cursus de l'institut des sciences, technologie et management de Kigali, ainsi que ses liens avec l'industrie alimentaire. Ainsi les étudiants obtiendront une expérience pratique. Il est nécessaire de se doter d'une expertise technique, professionnelle et de management à tous les niveaux, et en priorité dans l'agriculture et l'industrie alimentaire. Par ailleurs, le développement d'un soutien STI généralisé, et l'augmentation des capacités humaines dans ce domaine, sont des facteurs essentiels pour la réussite de toutes ces initiatives.

Source: Watkins et Verma (2008)

De nouvelles plateformes d'apprentissage technologique et d'innovation très importantes apparaissent actuellement en Afrique. L'initiative de renforcement des capacités pour la recherche et le développement agricole en Afrique (Strengthening

Capacity for Agricultural Research and Development in Africa, SCARDA) dépasse même les frontières nationales et les entités politiques sous-régionales. En effet, elle tisse de nouveaux liens entre les institutions qui produisent / diffusent la R et D (organismes de recherche et de formation) et les entités qui utilisent les résultats obtenus (producteurs et entreprises de transformation). L'initiative SCARDA regroupe les acteurs et organismes les plus pertinents pour accélérer le développement de l'agriculture et de l'agro-industrie en Afrique, en profitant d'une plateforme commune d'apprentissage et d'innovation (von Kaufmann et al. 2009). Or cette approche et des initiatives similaires pourraient contribuer au changement que l'Afrique doit mettre en place au niveau de la productivité pour connaître une révolution verte. Accélérer le développement des ressources humaines, mettre en place une infrastructure STI, permettre la circulation de la main-d'œuvre qualifiée et des professionnels des STI d'un pays à l'autre, et débattre des différentes méthodes d'augmentation des capacités: tous ces processus sont au cœur de l'intégration régionale.

Le développement de l'infrastructure STI et l'augmentation des capacités humaines sont des objectifs qui requièrent des financements supplémentaires, mais l'aide aux STI reste très restreinte. En effet, ce domaine représente seulement 0,4 % des aides totales allouées à la recherche dans les PMA, et 3,2 % de toutes les dépenses pour les compétences humaines avancées et spécifiques. L'aide allouée aux STI dans l'agriculture et l'agro-industrie est insuffisante pour soutenir systématiquement l'apprentissage et l'innovation nécessaires dans les entreprises (CNUCED 2006). Par conséquent, la contribution des bailleurs de fonds doit être augmentée de toute urgence.

Par ailleurs, parallèlement au financement, il est nécessaire d'adopter de nouvelles approches. À cette fin, l'ONUDI a élaboré une stratégie complète pour augmenter les capacités industrielles, et ainsi combler l'écart en matière d'assimilation de la technologie et en matière de compétitivité. Pour ce faire, cette stratégie a fixé trois objectifs: améliorer l'accès des entreprises aux systèmes de connaissances, renforcer les liens entre les entreprises et les organismes de connaissances, et augmenter les capacités entrepreneuriales dans des domaines comme les normes et réglementations, ainsi que la sécurité alimentaire (ONUDI 2005). Or toutes ces questions devraient être englobées dans l'aide aux STI, qui devraient notamment tisser des liens resserrés entre les entreprises comportant un capital de connaissances différent, mais aussi entre les entreprises et les systèmes de connaissances.

Pour parvenir à une réussite durable, les politiques de développement agro-industriel africaines nécessiteront également une augmentation substantielle des financements en provenance des bailleurs de fonds, afin de stimuler l'innovation directement auprès des entreprises. Par ailleurs, il serait utile de fournir une aide supplémentaire aux programmes d'échanges commerciaux, afin d'augmenter l'apprentissage technologique via une hausse des activités d'exportation. Malheureusement, les tendances récentes dans l'assistance fournie à l'agriculture, la foresterie, la pêche et la R et D agricole sont défavorables. Quant à l'agro-industrie et l'industrie forestière, elles reçoivent des aides très limitées (OCDE 2008). Il est frappant de constater le niveau élevé des aides allouées à l'administration agricole et à la création de directives (20,9 %), par rapport à l'éducation, la formation et le développe-

ment agricole, ainsi que la protection post-récoltes et la R et D agricole (seulement 5,7 %). Cependant cette situation n'est pas viable sur le long terme (*ibid.*).

En bref, les aides visant à développer l'infrastructure STI et augmenter les capacités humaines pour faire progresser l'agro-industrie et tisser des liens entre les entreprises agro-industrielles et les systèmes de connaissances modernes sont limitées, variables et biaisées dans leur structure. Elles ne cherchent pas à augmenter les liens entre les entreprises (exploitations et sociétés) et les organismes de R et D, universités et systèmes de soutien technologique et commercial, qui sont pourtant indispensables à la croissance agro-industrielle. Tous les domaines en rapport avec l'innovation au sein des entreprises, dont la formation professionnelle, la formation avancée en compétences techniques et management, l'éducation agricole, et le renforcement des systèmes de soutien technique clés, reçoivent un faible financement de la part des bailleurs de fonds. Par conséquent, les politiques en matière d'aide doivent obéir à une orientation plus stratégique (CNUCED 2006).

Le développement de l'infrastructure STI et l'augmentation des capacités humaines doivent être entrepris conjointement par les gouvernements nationaux et les bailleurs de fonds. D'ailleurs, les initiatives de développement de la filière du café au Rwanda pourraient servir de modèle aux actions futures des bailleurs de fonds. En effet, le projet de partenariat PEARL pour l'augmentation de l'activité agro-industrielle au Rwanda, projet qui est appuyé par l'agence américaine pour le développement international (United States Agency for International Development, [USAID]), a stimulé de nouvelles formes de coopération entre les exploitants, les vendeurs et les chercheurs (de l'université nationale du Rwanda). Or les contributions des STI dans la filière du café rwandaise ont permis une augmentation considérable des prix. Ainsi, entre 2001 et 2006, le kilo de café sec non transformé est passé de 0,22 dollars à 2 dollars. Il faut savoir que ce résultat est dû à la fois à l'évolution du marché et aux mesures prises dans le cadre de ce projet. Par ailleurs, le partenariat durable pour l'augmentation des entreprises rurales et le développement de l'activité agro-industrielle (Sustaining Partnership to Enhance Rural Enterprise and Agribusiness Development, SPREAD) est un programme de suivi qui a vu le jour en 2007. Cette initiative vient appuyer les effets de deuxième niveau, comme la torréfaction du café et les entreprises issues de l'essaimage, qui augmenteront la valeur ajoutée dans la filière du café rwandaise (*ibid.*). Néanmoins, une approche intégrée est nécessaire pour englober toutes les filières de l'agro-industrie, mais aussi l'infrastructure de soutien, la création de politiques agricoles et industrielles, et les mécanismes de gouvernance qui y sont liés (ONUDI 2002; ONUDI 2004; ONUDI 2005; ONUDI *et al.* 2009). En effet, une telle stratégie permettrait d'accélérer le développement de l'infrastructure STI et l'augmentation des capacités humaines.

6.7 Conclusion

Des mesures publiques visant à renforcer les politiques en matière de STI, ainsi que l'infrastructure, sont indispensables pour déclencher la révolution de la productivité nécessaire à une croissance rapide et durable de l'activité agro-industrielle en Afrique. À cet égard, ce chapitre a abordé cinq grands domaines qui concernent tout le continent, quels que soient le niveau de développement et les autres caractéristiques.

téristiques des pays. Bien que les pays d'Afrique n'en soient pas tous au même point en ce qui concerne la couverture des données, la prise de conscience des réformes nécessaires et la mise en œuvre des politiques, le fait d'attacher une importance considérable à ces questions peut être bénéfique à tous. Ceci étant dit, toutes ces nations devront trouver un moyen d'initier des réformes supplémentaires et de progresser dans le cadre de ces cinq domaines.

Premièrement, des données et indicateurs plus fiables et précis sont nécessaires pour établir de nouvelles directives mieux formulées dans le domaine des STI, ce qui permettra une agriculture dynamique et un développement agro-industriel généralisé. Il convient d'élaborer de nouvelles politiques en matière de STI car de nombreux pays d'Afrique n'ont pas encore intégré ce domaine aux autres politiques de développement économique. Or une fois que des données et indicateurs adéquats seront disponibles pour ce qui est des STI, des directives mieux formulées pourront être créées et mises en œuvre, si bien que le cadre des décisions politiques sera élargi. La couverture des données et les systèmes d'indicateurs visant à évaluer les STI dans le cadre du développement agro-industriel, doivent être renforcés afin d'améliorer l'élaboration et la mise en œuvre des stratégies relatives aux STI. L'Afrique du Sud, l'Algérie, le Nigéria et l'Égypte, ainsi que les pays de la SADC-plus, nous montrent la voie que doivent suivre les systèmes d'indicateurs des STI. En fin de compte, ces systèmes devront être fusionnés et étendus au reste de l'Afrique, afin que les différents pays puissent comparer leurs niveaux d'efficacité. Par ailleurs, cette extension devra également englober les étapes de production et les processus des chaînes de valeur dans les filières agro-industrielles, et reproduire la dynamique des STI dans les secteurs privés, surtout dans le cadre de l'activité agro-industrielle. Tous les pays d'Afrique peuvent contribuer à la création d'un nouvel environnement STI et tirer profit des progrès réalisés dans les autres nations; même les améliorations réduites et progressives seront un plus pour les responsables politiques.

Deuxièmement, il est important de créer des conditions permettant de transformer des avantages comparatifs en avantages concurrentiels dans l'activité agro-industrielle, et ce en exploitant pleinement les contributions des STI. Ce chapitre a abordé six facteurs essentiels pour une réussite durable des exportations; l'Afrique pourrait s'inspirer des producteurs et exportateurs prospères de l'agro-industrie d'Amérique latine et d'Asie. En effet, ils montrent l'exemple dans les domaines suivants: l'adoption de politiques publiques adaptées; l'intensification de la collaboration entre les secteurs privé et public; le développement de l'infrastructure STI et l'augmentation des capacités humaines; et la création de plateformes d'innovation par les producteurs et leurs associations lorsque leurs entreprises doivent faire face à des normes plus exigeantes. Bien qu'en Afrique, dans le cadre de ces six facteurs déterminants, les conditions initiales soient très variables d'un pays à l'autre, tous les pays sont à même de s'améliorer en adoptant des mesures publiques-privées concertées. En outre, des améliorations dans un ou deux domaines suffiraient pour produire un progrès général dans l'activité agro-industrielle. Le message clé est donc le suivant: les contributions des STI doivent être systématiquement incorporées dans la production et le marketing tout au long de la chaîne de valeur agro-industrielle, mais la question des STI doit également être intégrée dans les politiques publiques et la gestion du secteur privé.

Troisièmement, l'amélioration de l'apprentissage technologique et l'augmentation des capacités d'innovation dans les entreprises, plus particulièrement agro-industrielles, sont des thèmes clés auxquels doivent réfléchir les responsables politiques. Il existe de nombreuses possibilités pour augmenter la rapidité et l'étendue de l'apprentissage technologique, et pour ouvrir de nouveaux circuits d'apprentissage, lesquels englobent également les chaînes de valeur et regroupements d'entreprises. Or ces possibilités peuvent être exploitées en mettant en place de nouvelles stratégies. Ce chapitre a identifié huit éléments déterminants pour la capacité d'innovation à l'échelle des chaînes de valeur agro-industrielles; des améliorations sont possibles en adoptant des politiques publiques et une gestion du secteur privé. Tous les pays d'Afrique et leurs entreprises peuvent faire des progrès dans les domaines de l'apprentissage technologique et de la capacité d'innovation, quelles que soient les caractéristiques de ces pays. En effet, les études de cas montrent qu'un faible développement général ne freine pas les avancées, à condition que les mesures publiques et la gestion du secteur privé soient mises en œuvre conjointement. La coordination au sein des chaînes de valeur et l'apprentissage collectif dans le cadre des regroupements d'entreprises créent des opportunités et déterminent la rapidité de l'innovation, ainsi que le niveau de compétitivité. Les données issues des chaînes de valeur agro-industrielles et des regroupements d'entreprises en Afrique montrent que la qualité et l'intensité de la collaboration publique-privée ont un impact sur la mise en œuvre de l'apprentissage technologique et l'augmentation de la capacité d'innovation. Par conséquent, l'accès aux systèmes de connaissances et l'intensification des liens avec l'infrastructure des STI sont des facteurs clés.

Quatrièmement, les pays d'Afrique peuvent stimuler le développement et l'activité agro-industriels en se concentrant sur les cinq grands piliers des systèmes nationaux d'innovation. En effet, dans la majeure partie du continent, ces cinq piliers en sont à un stade rudimentaire, mais des améliorations sont possibles dans tous les pays, et seront profitables à l'activité agro-industrielle. Ainsi, des mesures publiques sont nécessaires pour renforcer les liens au sein de ces piliers et entre eux, particulièrement à l'échelle des entreprises. Jusqu'à présent, la plupart des pays d'Afrique n'ont pas du tout exploité les opportunités qui existent à cet égard. Or même les pays les moins avancés peuvent tisser des liens plus solides entre les entreprises et les centres de recherche, formation, développement et technologie. Ils peuvent également utiliser leurs offices de la propriété intellectuelle pour créer des marques autour des produits locaux, et ainsi générer une valeur ajoutée. Quant aux pays plus développés comme le Maroc, le Kenya et l'Afrique du Sud, de nombreuses mesures leur permettraient de dynamiser leurs SNI et de les aligner sur les politiques économiques globales et les directives en matière de STI. Les organismes de ces cinq piliers doivent être modernisés et reliés entre eux. Même en Afrique du Sud, il est possible de tisser des liens plus étroits entre d'une part le SNI et les politiques en matière de STI, et d'autre part les politiques économiques nationales. Par ailleurs, des systèmes d'innovation sous-régionaux et sectoriels émergent également en Afrique et pourraient stimuler la transition vers de nouvelles politiques agro-industrielles. En effet, les systèmes d'innovation sous-régionaux peuvent aider les petits pays d'Afrique à renforcer leurs institutions locales. Quant aux systèmes d'in-

novation sectoriels à l'échelle sous-régionale, ils sont à même d'appuyer les organismes locaux nécessaires pour le développement agro-industriel.

Cinquièmement, les objectifs et stratégies pour l'augmentation des capacités humaines et le développement des infrastructures STI doivent être formulés à l'échelle locale et nationale tout en répondant aux besoins des secteurs de production, et particulièrement de l'agro-industrie. Les agences de bailleurs de fonds peuvent participer à cet effort, mais les aides en question doivent être drastiquement réorientées. Tous les pays d'Afrique peuvent adopter de telles stratégies, même les petits pays les moins avancés, qui reconstruisent leurs infrastructures après une guerre civile, comme le Rwanda. L'expérience de ce pays montre d'ailleurs que pour l'agro-industrie, un programme de réhabilitation complet s'appuyant sur les STI contribue d'ores et déjà à la reconstruction après le conflit. Les capacités humaines qui sont nécessaires pour l'infrastructure STI locale et nationale sont évaluées et des mesures de mise en œuvre sont prises dans le contexte des projets de développement des ressources humaines. De nombreux pays d'Afrique peuvent s'inspirer de la manière dont le Rwanda reconstruit son infrastructure STI pour le développement agro-industriel, particulièrement dans le cadre de l'industrie de la transformation alimentaire et de l'exportation agricole à haut rendement. Néanmoins, les aides visant à développer l'infrastructure STI et à augmenter les capacités humaines restent minimales, si bien qu'une nouvelle orientation est nécessaire de toute urgence. Ces mesures pourraient être bénéfiques aux pays d'Afrique les moins avancés pour ce qui est de réhabiliter les institutions et de trouver du personnel pour leurs centres de recherche, formation et technologie. Parallèlement, des pays comme le Maroc, le Kenya et l'Afrique du Sud verraient une amélioration s'ils réduisaient leurs pénuries de main d'œuvre spécifique, ainsi que les obstacles au développement d'une infrastructure STI, et s'ils se dotaient d'une activité agro-industrielle plus dynamique.

La stratégie pour l'Afrique doit reposer sur l'interaction entre ces cinq domaines politiques. Tous les pays d'Afrique peuvent améliorer les politiques en matière de STI ainsi que les infrastructures par rapport à leur situation initiale, quels que soient leur niveau de développement et les caractéristiques des autres pays. Néanmoins, la mise en œuvre des programmes de réforme dans le cadre de ces cinq domaines doit être concertée. Par ailleurs, il convient d'inclure les parties prenantes les plus importantes pour renforcer l'infrastructure STI en Afrique, afin de créer un développement agro-industriel dynamique. Le développement de l'infrastructure STI ne doit pas se limiter aux sciences et à la technologie dans le cadre de la production agro-industrielle; les STI sont également nécessaires pour relier efficacement les entreprises agro-industrielles africaines avec les marchés mondiaux et régionaux, afin de stimuler l'apprentissage technologique, l'innovation et le rendement dans l'agro-industrie.

7. Promouvoir un financement efficace et innovant

Jean Devlin et Patrick M. Kormawa

7.1 Introduction

Pour que le développement de l'agribusiness joue le rôle de moteur pour la croissance économique de l'Afrique, le secteur a besoin de capitaux. Toutefois, les niveaux d'investissement sont fréquemment sous-optimaux, en partie en raison du fait que le secteur est perçu comme risqué et susceptible d'engendrer des retours peu attrayants. Les investissements annuels nets sont loin des 21 milliards de dollars nécessaires au continent pour résoudre seul ses problèmes alimentaires (ONUDI *et al.* 2010). Certains efforts multilatéraux sont en cours pour résoudre cette insuffisance, dont l'Initiative pour le développement de l'agribusiness et des agro-industries en Afrique (3ADI), une initiative commune de l'Union africaine (UA), des agences de l'ONU et de la Banque africaine de développement (BAD), conçue pour mobiliser les ressources nécessaires aux investissements dans le développement du secteur agroalimentaire en Afrique. Des sources de financement traditionnelles et innovantes ayant un impact au niveau des entreprises et la mobilisation de ressources à grande échelle constituent l'un des principaux piliers du développement de l'agribusiness en Afrique.

Ce chapitre offre un examen complet des défis auquel est confronté le financement du développement de l'agribusiness, et propose une série de mesures destinées à les surmonter, axées sur l'apport de financements en termes de capitaux. À cet égard, le financement d'investissements fixes et d'un fonds de roulement au niveau micro, et l'accès et la disponibilité de financements destinés au développement de

l'agribusiness au niveau macro seront examinés. Ce chapitre respecte le concept de financement des chaînes de valeur, et examine les problèmes de financement à chaque étape de la chaîne de valeur agroalimentaire.

7.2 Financement au niveau micro

Le secteur privé africain n'a pas encore comblé le fossé qui s'est creusé dans le financement de l'agribusiness suite au démantèlement du modèle financier et de développement agricole centré sur l'État. L'incapacité des banques à cet égard est étroitement liée aux caractéristiques de l'agribusiness, qui compliquent, pour le secteur, l'obtention de prêts aux taux pratiqués sur le marché. La première caractéristique majeure relève de la nature de la production, perçue comme risquée. Les animaux nuisibles et les conditions climatiques peu favorables, auxquels s'ajoutent des risques inhérents au stockage et au marché lui-même, nuisent à la fiabilité, souvent saisonnière, des intrants. La médiocrité des infrastructures est également source de coûts opérationnels élevés pour l'agro-industrie.

Deuxièmement, la majorité des exploitations agricoles sont des PME³⁴, dimension qui aggrave la perception des risques par les financeurs potentiels. Il est de notoriété publique que les PME ont plus de mal que les grandes entreprises à accéder à des financements officiels (Beck *et al.* 2008). Les PME agroalimentaires africaines, par ailleurs, ont particulièrement tendance à être sous-capitalisées, à manquer de capacités de garantie et à faire preuve d'une expertise médiocre en termes de gestion et de compétences commerciales et financières. Nombre d'entre elles tendent vers l'informalité, ce qui ajoute à la complexité ambiante, dans la mesure où leurs progrès sont plus difficiles à évaluer, et les entreprises informelles tendent à faire peu de distinction, voire aucune, entre finances personnelles et professionnelles, voire à ne tenir aucun registre³⁵. Pour les banques, évaluer et contrôler un prêt à ce type d'entreprise requiert d'analyser tous les aspects de l'entreprise, une approche dont le coût est relativement élevé et qui s'avère souvent impossible. Les prêts doivent être suffisamment importants pour permettre à la banque de couvrir le coût élevé de la transaction par le biais des marges des taux ou des frais d'intérêts. Dans ces conditions, toutefois, le volume de ces prêts est trop important pour être absorbé par une PME agricole (Dorean *et al.* 2009). Les prêts importants requièrent également un niveau de garantie supérieur, que les exploitations agricoles peuvent ne pas posséder sous une forme acceptable.

Pour l'ensemble de ces raisons, prêter aux exploitations agricoles africaines se fait le plus souvent par le biais de réseaux informels, tels que la famille et les amis, les fournisseurs et autres relations professionnelles ou les clients grâce aux paiements d'avance (encadré 7.1). Si ces sources de financement sont flexibles et

34. La définition de PME variant d'un pays à l'autre, et d'une institution à une autre suivant les bases (telles que le nombre de salariés, le volume du chiffre d'affaires, le type d'investissement, etc.) ainsi que les niveaux minimum et maximum de chaque base, aucune définition ne sera privilégiée par rapport à une autre aux fins du présent chapitre. Notre analyse intégrera plutôt différentes définitions afin de distiller des informations appropriées sur les besoins et les opportunités de financement des PME agroalimentaires africaines.

35. Stork et Esselaar (2006) différencient les petites entreprises informelles des petites entreprises formelles en vertu des points suivants: Le nombre de salariés, 10 étant le seuil déterminant; l'absence de tenue de registre; la distinction inexistante entre finances professionnelles et personnelles; l'absence de paiement des taxes; l'absence d'enregistrement auprès des autorités et l'absence d'adresse physique.

comblent une lacune pour les exploitations agricoles, elles laissent également les entreprises dans une situation financière précaire qui freine la croissance du secteur sur le long terme. L'argument en faveur de financements formels repose sur leur efficacité et leur capacité à "fournir plus de services à plus grande échelle et à offrir une mise en commun des risques", ce dont un financement informel est simplement incapable (Honohan et Beck 2007, p.140).

Encadré 7.1: Spectre financier de l'agribusiness

Comme pour toute entreprise, toute forme de financement de l'agribusiness et de l'agro-industrie relèvera d'actions ou de créances, ou d'un mélange des deux. Celles-ci se distinguent par l'ordre des créances légales, que les investisseurs détiennent en vue d'un remboursement en cas de faillite d'une entreprise: Les créances les plus importantes étant remboursées en priorité, les actions ordinaires en dernier.

Le financement des PME par *émission d'actions* est souvent assuré par la famille et les amis, et peut être limité. Les autres sources de financement par émission d'actions peuvent provenir de fonds de participation (capital-risque ou capital-investissement, par exemple).

La plupart des financements destinés aux exploitations agricoles africaines, toutefois, prennent la forme d'un *financement par emprunt*, en général auprès de banques et autres institutions financières, même si les financements par le biais d'autres acteurs de la chaîne de valeur sont également relativement communs pour l'agribusiness (voir ci-dessous). Les financements reposant sur l'actif (affacturage, financement sur stocks, crédits à l'exportation et crédit-bail) sont également adéquats selon des degrés divers.

Par "*financement de la chaîne de valeur*", on entend les sources de financement et autres services financiers des acteurs de la chaîne, généralement conçus pour accroître le retour sur investissement, la croissance et la compétitivité de la chaîne. Les crédits fournisseurs et les paiements effectués d'avance par les clients sont des exemples de financement au sein de la chaîne; les financements hors chaîne peuvent être issus d'institutions financières formelles ou informelles. Les financements de la chaîne de valeur relèvent principalement de trois catégories:

1. L'apport de crédit, l'épargne, les garanties ou l'assurance pour ou parmi les acteurs de la chaîne de valeur.
2. Les alliances stratégiques conclues via les financements étendus par une combinaison d'acteurs de la chaîne de valeur et d'institutions financières.
3. Les outils / services de gestion des risques de prix, de production ou de marketing.

Source: Banque mondiale (2007a); Fries et Akin (2004)

Une grande attention a été portée ces dernières années à l'expansion des micro-financements en Afrique, dans la mesure où il est répondu aux besoins spéciaux en développement et en financement des plus pauvres et, dans une certaine mesure, de micro-entreprises. À l'autre extrémité du spectre, les grandes entreprises bénéficient d'opportunités financières bien meilleures en raison de leur taille et de risques perçus bien moindres. L'expression "chaînon manquant" est utilisée pour décrire le vide entre ces deux extrémités, les entreprises moyennes étant trop grandes pour revendiquer un micro-financement et trop petites pour

maîtriser les ressources et la crédibilité des grandes entreprises dans le cadre du processus d'obtention d'un financement. Il est désormais de plus en plus communément admis que le financement de ces entreprises, appelé "méso-financement", relève d'une importance vitale si l'on souhaite s'assurer que des investissements productifs sont faits sur une base durable. La méso-finance est conçue pour combler la place de ce chaînon manquant, compte tenu non seulement de la pénurie de prêteurs de capital d'emprunt, mais également de fournisseurs de financement par émission d'actions tel que le capital-risque ou le capital-investissement. Le méso-financement peut être plus ou moins défini comme le financement des PME à compter de là où le micro-financement s'arrête. Il comprend l'accès aux emprunts, crédit-bail, crédits commerciaux et autres formes de financement permettant de soutenir la croissance des entreprises, notamment pour les dépenses en capital et les frais d'établissement ou d'expansion.

Lorsqu'un financement est disponible, il est souvent restreint aux fonds de roulement à court terme. En général, il est très difficile d'obtenir des fonds destinés à financer des dépenses d'investissement, car ce type d'investissement nécessite un important décaissement ainsi que de longs délais de récupération. L'un des principaux obstacles à cet égard est la disponibilité de garantie et la hauteur des exigences de garantie. Les financements basés sur la trésorerie (prête contre moins de 100 % de garantie) sont pratiquement absents du secteur agroalimentaire africain, et l'incapacité à mettre les actifs disponibles (terrains inclus) en garantie entraîne un rationnement des richesses (les exploitations agricoles ne possèdent pas d'actifs qu'elles pourraient mettre en garantie) et des risques (les entrepreneurs du secteur sont réticents à exposer des actifs vitaux pour leur mode de vie aux risques de garantie) (Banque mondiale 2007a).

Aussi les petites exploitations agricoles demeurent-elles dépendantes de leurs familles et amis pour démarrer et sur des revenus restreints pour se développer, ce qui limite sérieusement leur taux de croissance, leur accès aux nouvelles technologies et aux opportunités de marché, et les laisse vulnérables aux chocs. Les dépenses d'investissement sur le long terme sont prioritaires pour que l'agribusiness puisse croître et gagner en compétitivité. Les mécanismes facilitant ces investissements sont examinés à la Section 7.4.

7.3 Financement au niveau macro: flux agrégés

Malgré la prolifération d'institutions proposant diverses solutions de financement aux exploitations agricoles, les besoins de l'Afrique en matière de développement ne sont pas couverts. Sur les 940 milliards de dollars estimés (dollars US de 2009 [ONUDI et al. 2010]) nécessaires aux investissements dans l'agriculture africaine d'ici 2050, plus des deux tiers sont requis pour la transformation des produits agricoles et pour couvrir les besoins alimentaires actuels. Les investissements requis en matière de stockage réfrigéré et en entreposage à sec s'élèvent à 78 milliards de dollars, à 159 milliards de dollars pour les marchés de gros et marchés ruraux, à 207 milliards de dollars pour les structures de première transformation, à 59 milliards de dollars pour la mécanisation et à 115 milliards de dollars pour les autres équipements et sources d'alimentation (*ibid.*). Ces chiffres écrasent littéralement

les volumes des crédits actuellement disponibles, qu'ils soient issus du secteur public ou privé³⁶.

Les principaux acteurs du domaine des investissements publics sont les gouvernements, les organisations multilatérales et bilatérales, les fondations et les institutions financières de développement (IFD). Les principaux acteurs du secteur privé sont les banques commerciales, les fonds d'investissement, de garantie de prêts et de capital-investissement, qui investissent par le biais de titres de créances, de propriété, ou d'instruments financiers mixtes.

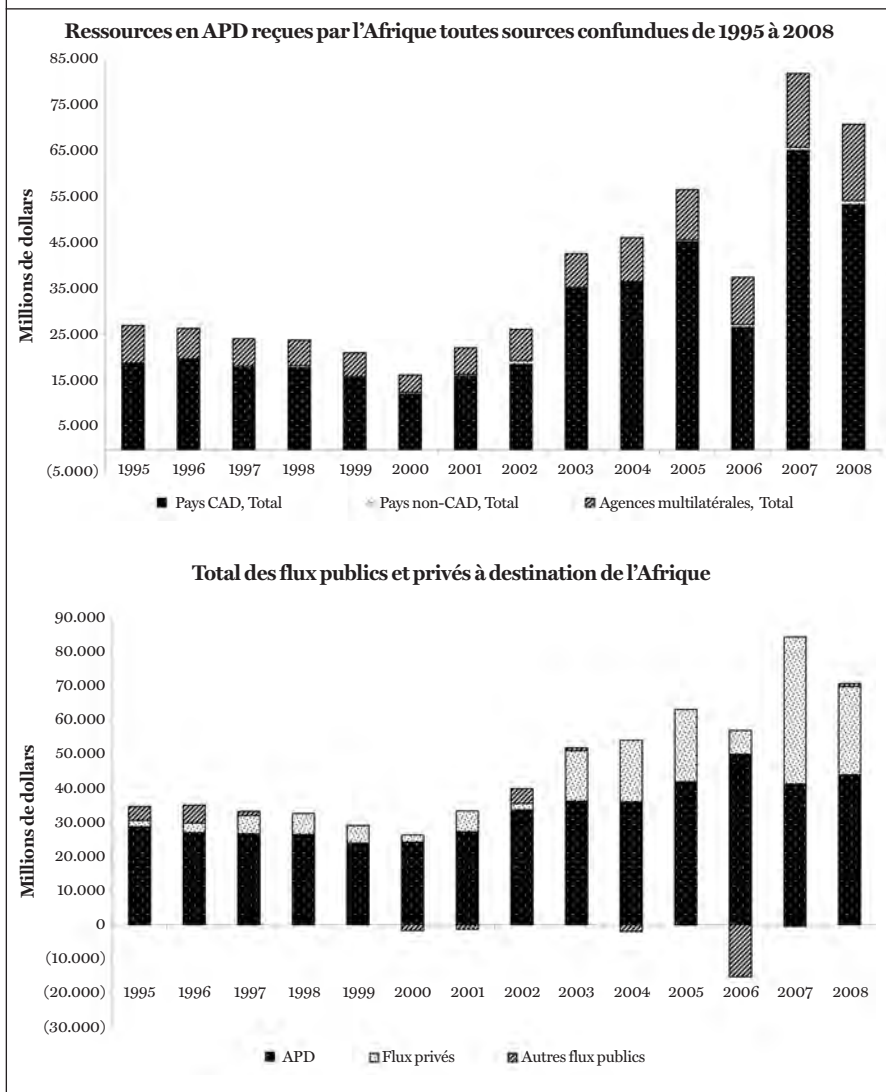
Sources publiques

Par le passé, les sources publiques de financement ont été les plus importantes: les gouvernements africains sont déterminés à investir au moins 10 % de leurs ressources budgétaires annuelles dans l'agriculture conformément à la Déclaration de Maputo (Union Africaine 2003) et aux approches de l'Inde et de la Chine lors de leurs révolutions vertes respectives (Banque mondiale 2007a). Cette décision s'avéra historique, car les investissements publics consacrés au secteur avaient fortement baissé les deux décennies précédentes, malgré la contribution de l'agriculture à hauteur de 30 à 40 % du PIB (Somma 2008).

Cet objectif demeure néanmoins d'actualité pour un grand nombre de pays africains, seuls 10 pays l'ayant atteint avant avril 2010 (PDDAA 2010), en raison des capacités limitées des structures gouvernementales, notamment au niveau local. Ces contraintes tendent souvent à réduire leur capacité à mettre en œuvre leurs programmes, à coordonner les différents secteurs et à superviser de manière efficace les projets nationaux et les projets financés par les bailleurs de fonds. Par ailleurs, il n'est pas rare que des membres du personnel compétents passent du secteur public au secteur privé ou à des projets financés par les bailleurs de fonds, nécessitant un développement continu des capacités.

Une partie du problème relatif à la mobilisation des ressources intérieures, démontré par une faible épargne intérieure brute (EIB) en Afrique, est issue de ce que l'évolution des taux d'épargne est largement due à celle de l'épargne publique (Aryeetey 2004). Pendant les années 80 et 90, l'évolution négative de l'épargne publique (due au déficit budgétaire des gouvernements) maintenait les taux d'épargne à des niveaux très faibles, mettant ainsi une pression supplémentaire sur l'épargne privée. Toutefois, il est également important de s'attacher aux types d'investissements réalisés sous le titre de "dépenses agricoles". Les investissements susceptibles d'engendrer des retours sur le long terme sont ceux dont le besoin se fait le plus cruellement sentir pour améliorer les capacités d'approvisionnement, réduire les pertes post-récolte et optimiser les infrastructures et les établissements agro-industriels, par opposition à l'impact à court terme des investissements tels que les subventions en faveur de fertilisants (Somma 2008). De nombreux

36. Il est souvent difficile de distinguer les chiffres de l'agribusiness et de l'agro-industrie des chiffres donnés pour les catégories de l'agriculture et de l'industrie. Cette difficulté s'explique par l'incohérence des définitions et des liens hiérarchiques d'une source de données à l'autre. En présence de chiffres désagrégés, ceux-ci servent à l'analyse; toutefois les flux vers l'agriculture et l'industrie (et, notamment, la production manufacturière) comprennent souvent des portions de flux d'agribusiness. Aussi ces chiffres sont-ils également présentés, le cas échéant.

Graphique 7.1: Total des ressources perçues par l'Afrique, toutes sources confondues, 1995-2007

Note: Les ressources APD perçues (premier graphique) plus les autres ressources officielles et privées perçues (deuxième graphique) représentent 100 % des ressources perçues annuellement.

Source: ONUDI, base de données de l'OCDE (2010c)

investissements dans des biens publics de ce type ont affiché d'importants retours et amélioré l'efficacité des dépenses (Banque mondiale 2007a).

Les pays africains font appel un volume important de financements publics externes pour l'agribusiness et autres investissements de développement, bénéficiant peu, par rapport aux autres régions en développement, de l'augmentation des investissements privés étrangers (graphique 7.1). Les ressources externes, telles que

l'aide publique au développement (APD), sont substantielles et augmentent de manière significative, de 10,2 milliards de dollars en 2001 à 27,3 milliards de dollars en 2008 (OCDE 2010b). L'AOD reste la plus importante source de financement externe en Afrique subsaharienne en dehors de l'Afrique du Sud, à 8,2 % du PIB, pour 1 % seulement dans l'ensemble des autres régions en développement (Ratha *et al.* 2008, p.7).

S'il est vrai qu'il est important d'éviter de dépendre trop fortement de ressources externes pour financer le développement, étant donné que cette dépendance rend les pays vulnérables aux chocs externes et à la volatilité, il est nécessaire de définir le rôle que l'assistance au développement devrait jouer vis-à-vis du financement du développement de l'agribusiness en Afrique. Compte tenu du volume des investissements requis, il est particulièrement important de définir la manière dont les sources de financement publiques et privées peuvent au mieux se compléter pour produire un impact durable. C'est pourquoi le volume de l'assistance ainsi que les secteurs et sous-secteurs ciblés revêtent une importance cruciale.

De nouvelles modalités applicables à l'assistance au développement ont émergé ces 10 dernières années, avec un déplacement de l'assistance en faveur de projets spécifiques et d'approches basées sur des programmes. Cette approche fait suite à la Déclaration de Paris sur l'efficacité de l'aide de 2005 et le Programme d'action d'Accra de 2008, ces approches cohérentes avec les OMD et les Stratégies de réduction de la pauvreté offrant des mécanismes de coordination et de regroupement des ressources des bailleurs de fonds. Ces nouvelles modalités sont principalement axées sur le développement social (santé et éducation) et n'ont qu'un impact limité sur l'agriculture et l'agribusiness. La crise alimentaire de 2007-2008 a attiré l'attention sur le développement agricole et les bailleurs de fonds ont promis de porter l'assistance à l'agriculture à 8,9 milliards de dollars par an en vertu du PDDAA. Malgré ceci, les financements octroyés au développement de l'agribusiness et de l'agro-industrie continuent de ne représenter qu'une proportion limitée des APD, bien loin des 10 % en faveur desquels les gouvernements africains se sont engagés dans le cadre de l'allocation de leurs propres ressources (Banque mondiale 2007a).

En 2008, seulement 4,1 % des APD étaient reversés au secteur, contre un quart dans les années 1980 (OCDE 2010b; Somma 2008). De la même manière, les institutions multilatérales ont tendance à n'allouer qu'une petite proportion de l'ensemble des fonds à l'agribusiness. Le portefeuille de prêts de la BAD n'inclut que 2,9 % pour l'agriculture, tandis que la Société financière internationale (SFI) investit à peine plus de 5 % du total de ses investissements dans l'agribusiness subsaharien (BAD 2010). La Banque mondiale (AID et BIRD)³⁷ joue un rôle substantiellement plus important, avec 15 % des prêts consentis pendant l'exercice fiscal 2009 alloués au secteur (Banque mondiale 2009c).

Les velléités de financement sont partiellement découragées par l'impression de taux d'échec élevés, ainsi que par les risques et frais de transaction inhérents au développement agricole. Les performances loin d'être excellentes des approches

37. La Banque mondiale est l'une des agences spéciales des Nations unies. Il s'agit également du nom que l'on a pris l'habitude d'utiliser pour l'Association internationale de développement (AID) et la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD), qui proposent toutes deux des prêts à taux réduits et des subventions aux pays en voie de développement.

basées sur des programmes, telles que les approches sectorielles (SWAps) et les programmes d'investissement sectoriel (PIS) pour l'agriculture, ont été attribuées en partie aux aspects particuliers du secteur. De nombreux analystes notent que l'État joue un moindre rôle dans ce secteur que dans le secteur social et contrôle moins les conséquences. D'autres aspects, tels que l'exigence de coopération des ministères agricoles avec les autres ministères, ont freiné l'application à l'agriculture des approches basées sur des programmes. Néanmoins, ces approches sont considérées comme préférables par nombre de bénéficiaires, dans la mesure où elles représentent une harmonisation de la gestion des relations avec les bailleurs de fonds, et présentent le potentiel de renforcer les systèmes des pays et d'améliorer la planification budgétaire et la gestion des dépenses (Odhiambo 2007).

Les institutions multilatérales ont également entrepris de réviser les objectifs de l'assistance apportée au secteur de l'agribusiness. La stratégie sectorielle agricole 2010-14 de la BAD vise à accroître les financements alloués au secteur, avec un pipeline indicatif de projets et de programmes représentant la somme de 5,33 milliards de dollars pour la période (BAD 2010). Le Groupe de la Banque mondiale a vocation à augmenter globalement les financements de l'agriculture et les financements liés au secteur de 50 à 100 %, ce qui les porterait de 1,3 milliards de dollars à un chiffre situé entre 1,9 et 2,5 milliards de dollars en Afrique. La SFI, en tant qu'organe de prêts du secteur privé de la Banque mondiale, vise à porter ses investissements dans l'agribusiness en Afrique subsaharienne à 100 millions de dollars d'ici la fin de 2010, par rapport à une moyenne annuelle de 18 millions sur la dernière décennie (SFI 2009).

En termes sectoriels, l'aide a généralement tendance à porter sur des solutions à court terme plutôt que sur des investissements visant à optimiser la productivité et les capacités. La phase post-récolte et au-delà n'a pas bénéficié de volumes significatifs (graphiques 7.2 et 7.3). Dans ce cadre, les financements et l'attention du PDDAA portent en grande partie sur la production agricole, ce qui influence les stratégies des bailleurs de fonds. Par exemple, le Plan d'action 2010-12 pour l'agriculture subsaharienne de la Banque mondiale, organisé autour des piliers du PDDAA, envisage l'augmentation de la productivité agricole (notamment pour les petits exploitants), 74 % du solde non décaissé étant alloués à ce projet (Banque mondiale 2009c). Toutefois, la stratégie sectorielle agricole de la BAD pour 2010-14 cible le développement des infrastructures agricoles et soutient la gestion des ressources naturelles, conformément au repositionnement stratégique des financements autour des domaines offrant un avantage comparatif (BAD 2010), et la BAD a enregistré des réussites notables dans le cadre du financement de Projets d'infrastructures agro-industrielles à grande échelle (encadré 7.2).

Les programmes de dépenses de la Banque mondiale et de la BAD ciblent les projets de développement économique et social, les prêts à l'appui de réformes offrant un soutien budgétaire direct aux gouvernements favorisant la création d'un environnement favorable aux opérations du secteur privé par le biais de réformes politiques et institutionnelles. Les guichets de prêts du secteur privé apportent également leur soutien, tel le guichet du secteur privé de la BAD qui, outre les prises de participation et autres garanties, octroie également des prêts et des subventions.

Encadré 7.2: Projet sucrier de Markala

Le Département Agriculture et Agro-industrie de la Banque africaine de développement gère à l'heure actuelle un portefeuille d'environ 250 opérations et engagements en cours, représentant 3 milliards de dollars dans 30 pays africains (en 2009). Le guichet du Secteur privé de la Banque soutient également le secteur agro-industriel africain via différents produits financiers. Afin de faire face aux changements aux niveaux des institutions, des pays membres, de la région et du continent, la banque a révisé sa stratégie agricole, qui vise à transformer le secteur d'une agriculture de subsistance en une agriculture orientée marché. Les opérations de la Banque dans le secteur ont été financées par des prêts à des conditions libérales et non libérales, ainsi que par des ressources du secteur privé mobilisées par le biais d'arrangements de co-financement. Le projet sucrier de Markala, au Mali, en est un bon exemple. Pour ce projet, les ressources libérales de la Banque et d'autres partenaires serviront à financer des infrastructures pour l'irrigation et la culture de canne à sucre (prêt à conditions libérales d'environ 30 millions de dollars), tandis que la production de sucre, d'électricité et de biocarburant sera financée par le secteur privé (prêt de 25 millions de dollars). Ce projet implique l'établissement d'une zone irriguée de 14 132 hectares à Markala, à 275 km au nord-est de Bamako (Mali). Le projet verra la construction d'un moulin à sucre doté d'une capacité de 8 000 tonnes par jour et de capacités de production de 190 000 tonnes de sucre par an. Il produira en outre 15 millions de litres d'éthanol par an et co-génèrera 30 MW d'électricité. Le principal sponsor du projet est la société Sud-africaine Illovo Sugar.

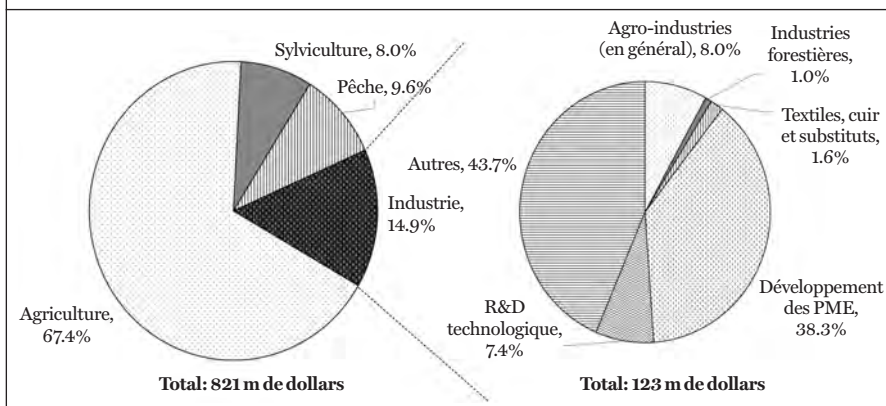
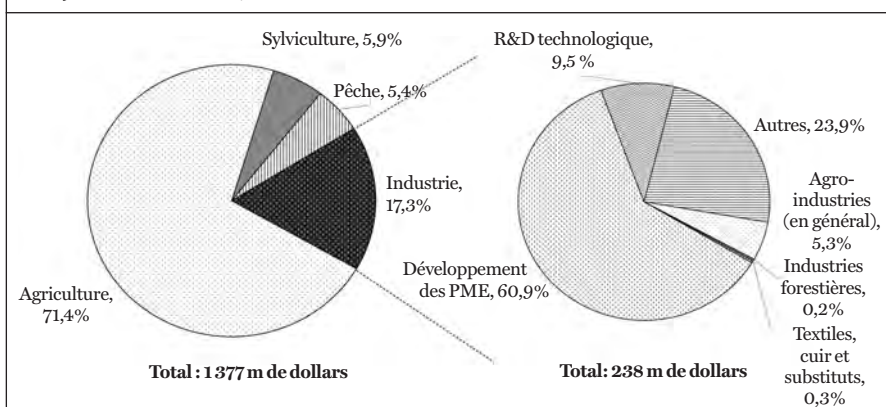
La SFI offre une gamme d'instruments similaire, sans prêter directement aux petites entreprises: ses clients se situent généralement assez près du tiers supérieur sur leurs marchés domestiques. Le financement des exploitations agricoles de moindres dimensions est néanmoins facilité par chacune de ces institutions via le soutien qu'elles apportent aux banques et autres intermédiaires financiers pour une réaffectation des prêts.

Sources privées

Les sources de financement privées de l'agribusiness peuvent être externes (via les flux commerciaux ou de capitaux) et internes (épargne et investissements intérieurs), allouées par le système financier, principalement les banques commerciales. Malgré la hausse des investissements du secteur privé en Afrique ces 10 dernières années, les données sur les investissements dans l'agribusiness privé sont extrêmement rares, surtout si l'on considère les investisseurs intérieurs.

Sources de financement privées externes

Une monnaie forte est requise pour financer les importations de biens d'équipement pour l'agribusiness africain et l'exportation représente le meilleur moyen d'y parvenir. Un nombre important de pays africains, toutefois, sont confrontés au déficit de leur compte courant, et la génération de revenus à partir des exportations en tant que source de financements pour le développement de l'agribusiness est une tâche à moyen terme (Chapitre 5). L'évolution des modèles commerciaux africains et, notamment, l'augmentation des échanges Sud-Sud, se

Graphique 7.2: APD dépensées en faveur de l'agribusiness en Afrique, moyenne 2002-2005**Graphique 7.3: APD dépensées en faveur de l'agribusiness en Afrique, moyenne 2006-2007**

Source: ONUDI, base de données de l'OCDE (2010c)

reflètent dans l'évolution des flux de capitaux privés, les régions en développement obtenant une part de plus en plus grande des investissements réalisés sur le continent (CNUCED 2009b).

Les investissements directs étrangers (IDE) font partie des principales sources privées de financement de l'agribusiness en Afrique et sont en général considérés comme des sources d'investissement utiles, non seulement parce qu'ils sont "attractifs", c'est-à-dire à plus long terme que les autres investissements, mais également parce qu'ils sont porteurs de compétences de gestion, de relations commerciales et de retombées technologiques (ONUDI 2007). Ce dernier point est particulièrement pertinent, dans la mesure où les autres formes d'acquisition de technologie via les voies commerciales nécessitent dès le départ une base technologique importante et des capacités d'absorption (*ibid.*) relativement rares. Pour que ces retombées soient efficaces, elles doivent être absorbables par l'économie locale.

Par exemple, les effets peuvent s'en faire sentir via les liaisons en amont avec les fournisseurs locaux, mais les transferts ne sont pas automatiques et l'application des mécanismes devrait être envisagée pour exploiter les gains potentiels. Prenons pour exemple les Programmes de développement de fournisseurs zambiens, conçus pour favoriser les groupes industriels domestiques et les mettre en relation avec les investisseurs étrangers.

Historiquement, l'Afrique a attiré une part relativement faible d'IDE dans les pays en voie de développement, mais cette part a récemment augmenté en passant à 5,2 % (CNUCED 2009c), et le total des flux vers l'Afrique subsaharienne atteignait 32 milliards de dollars en 2009 (Banque mondiale 2010a). Malgré la rareté des informations disponibles sur la part dévolue à l'agribusiness, les données disponibles illustrent des flux modestes mais en progression. Les données de Business Map Foundation (1994 à 2006) montrent que, pour l'agribusiness africain, les IDE étaient approximativement égaux à un dixième de ce qu'ils représentaient pour le pétrole et le gaz (Mhlanga 2010). La part des investissements consacrés à l'agro-industrie a augmenté pendant la période 2000-2006, l'alimentaire, les boissons et le tabac demeurant les principaux domaines d'intérêts (6,5 %) (CNUCED 2009c).

D'après l'enquête sur les investisseurs étrangers, réalisée par l'ONUDI en 2007, les secteurs où les investisseurs étrangers investissaient le plus étaient ceux des transformateurs et des producteurs agroalimentaires (33 %), puis des textiles (19 %) et des activités forestières et du papier (14 %). La production de la plupart des transformateurs alimentaires bénéficiant de ces investissements était destinée au marché des exportations (60 %). La plupart des investissements étaient la propriété exclusive d'investisseurs étrangers (65 %), dont 28 % étaient des coentreprises. En termes de volume, la majorité des investissements étaient inférieurs à 2 millions de dollars. La CNUCED (2009 – WIR 2009) souligne que les IDE consacrés aux sources de revenus destinées à l'exportation et aux produits non traditionnels tels que les fleurs coupées, sont plus importants que les investissements consacrés aux denrées alimentaires telles que les céréales. Cette conclusion peut être interprétée comme indiquant que toute politique conçue pour attirer les IDE devrait prévoir les infrastructures nécessaires aux exportations, y compris en matière de tests de qualité, de respect des normes et de certification.

Tandis que les IDE Sud-Sud augmentent en Afrique et s'avèrent même très importants dans certains pays, les pays développés continuent de s'octroyer la part du lion des IDE (CNUCED 2009c). En outre, la plupart des investissements étrangers consacrés à l'agribusiness émanent du Royaume-Uni, des États-Unis ou d'Afrique du Sud (ONUDI 2007). L'augmentation des IDE issus des régions en développement échoit principalement aux multinationales asiatiques et africaines, notamment d'Afrique du Sud, l'un des premiers investisseurs au Botswana, au Malawi et en République-Unie de Tanzanie, tandis que Maurice possède 21 % des IDE placés à Madagascar (CNUCED 2009c). La diversification des sources d'IDE est importante, étant donné que les entreprises des marchés émergents apportent des investissements technologiquement plus appropriés pour les pays subsahariens (ONUDI 2007).

Encadré 7.3: Investissements étrangers dans la production agricole africaine

Tandis que les IDE consacrés à la recherche de ressources pétrolières et minérales en Afrique sont devenus une tendance clairement établie de la dernière décennie, les investissements étrangers consacrés à la production agricole et, notamment, à l'acquisition de terres, ont fortement augmenté. Cette évolution a entraîné des débats tendus sur la nature de ces investissements et sur leur impact en termes de développement et, notamment, dans le domaine de la sécurité alimentaire pour le continent. Ces investisseurs peuvent être des entreprises transnationales (ETN), de "nouveaux investisseurs" tels que les entreprises publiques, les fonds souverains d'investissement et les institutions internationales. L'attrait des investisseurs s'explique facilement: de nombreux pays africains offrent d'immenses surfaces de terres arables à moindre coût³⁸, un climat adéquat pour la culture de diverses denrées, des sols fertiles et une main d'œuvre bon marché et abondante. Les autres facteurs ont été l'augmentation de la demande et de l'importation de denrées alimentaires dans les pays investisseurs, motivée par l'évolution des habitudes de consommation et la croissance de la population (Brésil, Inde) ou par les contraintes en matière de ressources (République de Corée, pays du Conseil de Coopération du Golfe), les initiatives en faveur du biocarburant et la rapide hausse du prix des denrées alimentaires. La plupart des IDE sont consacrés aux denrées alimentaires et cultures sources de revenus (telles que les biocarburants et la floriculture), et pour certains pays africains, la part d'IDE consacrés à l'agriculture au total est considérable, même si elle dépend de facteurs tels que la disponibilité des terres, mais également des politiques de promotion des investissements consacrés à l'agriculture. Malgré les controverses, ce type d'accord représente pour les Pays africains une opportunité de tirer le meilleur parti de l'abondance de leurs ressources naturelles et des opportunités de création d'emplois, de transferts technologiques et de génération de revenus (voir Section 7.4 et encadré 3.1).

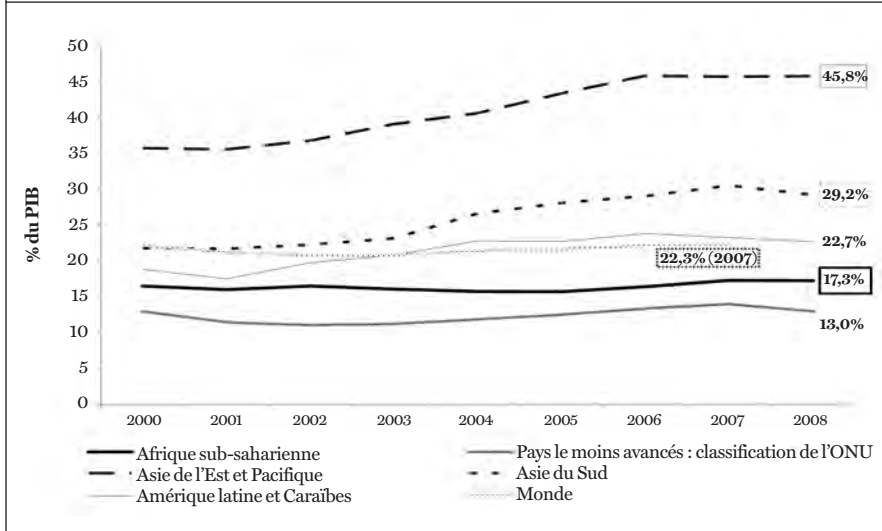
Source: CNUCED (2009b); Cotula *et al.* (2009)

Le portefeuille d'investissements est dominé par l'Afrique du Sud (à plus de 87 %), mais les flux vers les "marchés frontières" augmentent également en pourcentage du PIB³⁹ (Wakeman-Linn 2008), en partie en raison de l'amélioration des performances macroéconomiques, des réformes et de la stabilité politiques, de la différence positive du taux d'intérêts avec les autres régions et, dans une certaine mesure, de la perception que les performances de l'Afrique en tant que région ne dépendent pas de celles des autres marchés émergents. La fuite de capitaux est conforme aux développements macroéconomiques positifs. Cette évolution favorable aux investissements a entraîné un accroissement du nombre de fonds privés actifs en Afrique, y compris des investissements commerciaux, des fonds de capital-investissement et de garantie de prêts, dont un grand nombre ciblent exclusivement les secteurs liés à l'agroalimentaire (FAO 2010b). Les investissements ont été par ailleurs stimulés par les prix globalement plus solides des produits et par la hausse de la demande en produits agroalimentaires et connexes, tels que les denrées

38. Il est important de noter l'écart entre les statistiques officielles sur la disponibilité de terres et la réalité sur le terrain en termes de terres existantes utilisées par les populations rurales et non formellement reconnues. Cotula *et al.* (2009) avertissent du fait que la perception de l'abondance de terres dans certaines régions doit être traitée avec circonspection.

39. Par exemple, le Ghana et le Kenya ont tous deux perçu en moyenne 1,5 % de leur PIB entre 2000 et 2007, par rapport à une moyenne régionale de 0,2 % (Wakeman-Linn 2008).

Graphique 7.4: Épargne domestique brute, Afrique vs. autres régions, 2000-2008



Source: ONUDI, base de données de la Banque mondiale (2010a)

alimentaires et les biocarburants. Les fonds d'investissements socialement responsables qui respectent un principe de "capital patient" ou de triple résultat⁴⁰ (tels qu'AgInvest, Root Capital, GroFin, etc.) sont également en forte progression. Les fonds identifiés dans une étude réalisée par la FAO en 2010 ciblent les investissements réalisés dans toute l'Afrique subsaharienne, une attention accrue ayant été portée à l'est et au sud de l'Afrique. La levée de capitaux est en cours pour nombre de fonds récemment établis, de sorte que le volume des financements disponibles est difficile à évaluer avec précision. Ce qu'il est possible de discerner plus clairement est la récente tendance à la hausse dans la création de nouveaux fonds consacrés à l'agriculture africaine, ainsi que la croissance de l'appétit des investisseurs pour le secteur.

De la même manière, la croissance du secteur bancaire africain ces dernières années a entraîné une hausse de l'intérêt des investisseurs étrangers, tels que la Banque industrielle et commerciale de Chine (ICBC) et son investissement notable de 5,5 milliards de dollars dans la plus grande banque du continent, Standard Bank, en 2007. Depuis lors, les banques étrangères et les grandes banques africaines telles qu'Ecobank ont étendu leurs opérations, illustrant ainsi le grand potentiel de maturation du secteur bancaire africain. L'attention croissante des banques étrangères et de leurs clients respectifs en Europe, en Amérique et, de plus en plus, en Chine et en Inde, pour les infrastructures, représente une opportunité de réduire les contraintes auxquelles le développement de l'agribusiness est confronté à cet égard, et le développement général du secteur bancaire est de bon augure pour les banques

40. Le principe du triple résultat fait référence à un spectre de critères permettant de mesurer les performances organisationnelles en termes d'impact économique, social et écologique; également connu en tant qu'approche des 3P, pour Personnes, Planète et Profits.

qui souhaiteraient élargir leurs portefeuilles afin d'exploiter l'abondance des opportunités que présente l'agribusiness.

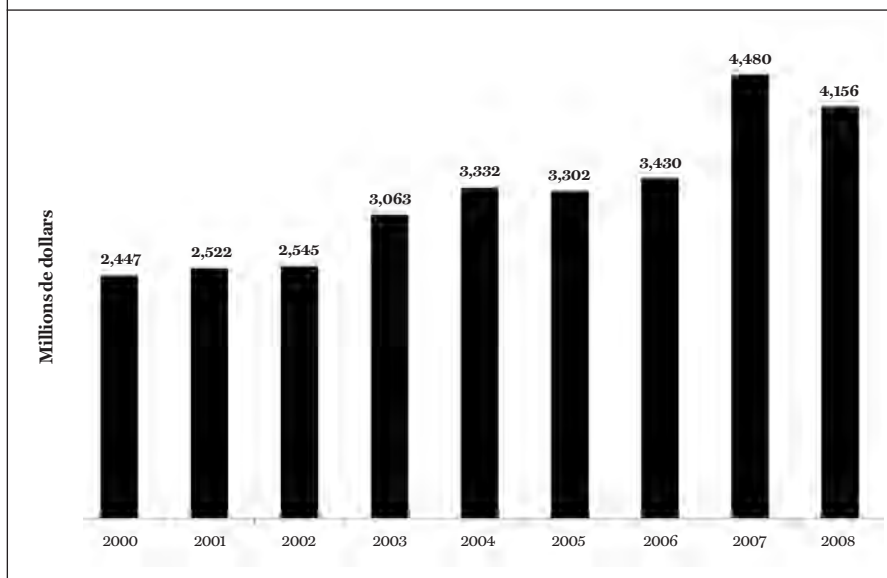
Sources de financements domestiques privées

En ce qui concerne les sources internes privées d'investissements dans l'agribusiness, il a été noté plus tôt que la mobilisation de ressources domestiques sur le continent représentait un défi. Le continent continue de présenter le taux d'épargne le plus faible de toutes les régions en développement (graphique 7.4), à tout juste 17,3 % du PIB en 2008 – contre 29 % pour l'Asie du Sud et pratiquement 46 % pour l'Asie orientale. Les pays africains ayant obtenu un taux d'épargne élevé y sont parvenu en grande partie grâce à l'explosion des prix des produits tels que, principalement, le pétrole.

Le potentiel des investissements domestiques en Afrique demeure largement sous-exploité. Il est estimé qu'environ 80 % de l'ensemble des actifs de l'Afrique rurale sont détenus sous des formes non financières, telles que le bétail, les stocks de marchandises, de céréales, de bijoux ou de matériaux de construction (E. Aryeetey 2010). Plusieurs manières d'exploiter ce potentiel d'investissements dans l'agribusiness sont décrites à la Section 7.4.

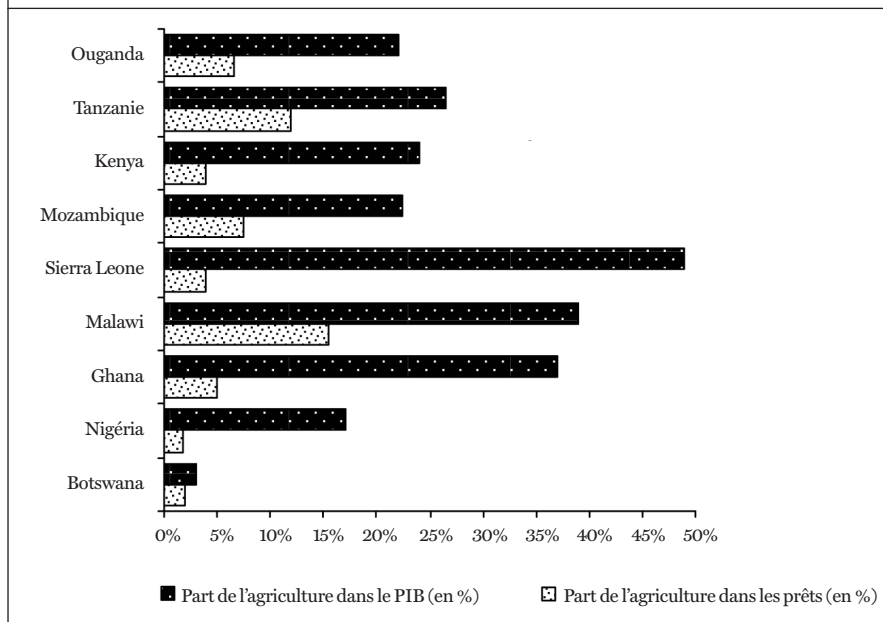
Malgré les contraintes liées au niveau limité de l'épargne domestique, la plupart des systèmes financiers des pays africains ont fait l'expérience, ces dernières années, d'un excès de liquidités, c'est-à-dire que les banques détenaient plus de liquidités que nécessaire dans des circonstances normales. Ceci s'explique en grande partie par l'importance des flux de capitaux, y compris les ressources et l'aide perçues (Saxe-gaard 2006), mais reflète également l'importance des risques qu'implique l'octroi

Graphique 7.5: Valeur des prêts octroyés par les banques commerciales aux secteurs agricoles des pays africains sélectionnés



Source: ONUDI, base de données de Mhlanga (2010)

Graphique 7.6: Part des prêts octroyés par les banques commerciales à l'agriculture par rapport au total des prêts octroyés et au PIB



Source: ONUDI, base de données de Mhlanga (2010)

de prêts non garantis et, à plusieurs reprises, une faible demande de crédit de la part des emprunteurs réputés “bancables”. Malgré la liquidité des banques, les prêts commerciaux en faveur de l'agriculture et de l'agribusiness demeurent extrêmement faibles en comparaison de la contribution du secteur au PIB (graphique 7.5 et graphique 7.6). D'après des études de la FAO sur les prêts consentis à l'agriculture dans plusieurs pays africains sélectionnés (FAO 2010c), les banques commerciales, à de rares exceptions près, concèderaient moins de 10 % de leurs portefeuilles de prêts à l'agriculture.

Dans un nombre croissant de pays, le problème est résolu par les financements indirects, surtout par des marchands qui empruntent auprès de banques avant de réaffecter les prêts à de petits exploitants dans le cadre d'une agriculture sous contrat. Cette tendance est en augmentation dans l'est et le sud de l'Afrique, surtout pour les cultures destinées à l'exportation telles que le tabac et le coton.

Des facteurs structurels sont à la base de cette situation de faiblesse des crédits octroyés à l'agribusiness et aux agro-industries par les banques commerciales. En premier lieu, la mesure des prêts dépend du degré de commercialisation de l'agriculture, qui se distingue de ses capacités de subsistance, ce qui exerce un impact important sur les risques présentés par les emprunteurs et est également lié à la question des marchés finaux, ainsi qu'à la question de savoir si la production est destinée à l'exportation ou à la consommation intérieure. Le lien contractuel avec les ETN offre aux petits producteurs un accès bien plus important aux financements, même si les produits concernés sont principalement destinés à l'exportation

(au Kenya, par exemple, 60 % du thé et du sucre sont produits dans le cadre d'une agriculture sous contrat – CNUCED 2009b). En second lieu, les limitations imposées aux prêts bancaires sont plus aiguës pour le financement à terme (durée de cinq à 10 ans), les banques elles-mêmes éprouvant des difficultés à obtenir des financements pour des périodes plus longues. En fin de compte, les régimes fonciers qui prévalent freinent l'octroi de prêts par les banques à l'agriculture. L'insécurité permanente qui caractérise le droit de propriété empêche l'utilisation d'actifs disponibles en garantie d'un crédit. Le droit sur des terres ne peut être accepté en guise de garantie que sous réserve de faire l'objet d'une définition précise, d'être cessible et légalement applicable, ce qui n'est pas le cas compte tenu de la situation de pluralisme légal qui caractérise le droit foncier. Plusieurs manières de résoudre la situation de l'insécurité du droit foncier et des droits de propriété, en vue d'accroître les opportunités de crédit, sont examinées ci-dessous.

Bien qu'on ait assisté à une augmentation du nombre de sources, externes et internes, publiques et privées, de financement des investissements dans l'agribusiness africain ces dernières années, le flux des fonds mis à disposition est loin de suffire aux besoins. Les sources publiques (dépenses gouvernementales, épargne publique, APD et autres flux publics externes) ont eu un impact limité sur le flux de fonds destinés au secteur. Les ressources domestiques sont loin de correspondre aux engagements des gouvernements, et s'il est vrai que les APD sont en hausse, elles demeurent un faible pourcentage de l'aide globale, restent concentrées sur des solutions à court terme plutôt que sur des investissements destinés à améliorer la productivité et les capacités. Les grandes banques multilatérales ont défini de modestes objectifs pour l'augmentation des prêts, qui continueront de ne représenter qu'une petite proportion de leurs portefeuilles. Dans le même temps, les sources privées (revenus commerciaux, IDE, portefeuilles d'investissements et épargne et crédit financiers internes) ont gagné en dynamisme et en diversité. Avec l'amélioration de l'environnement économique dans sa globalité et l'optimisation de l'attractivité sectorielle de l'agribusiness due à la hausse des prix des produits de base, les revenus commerciaux et les investissements étrangers se sont accélérés, affichant une plus forte progression par rapport aux autres régions en développement, et tandis que le taux d'épargne financière interne reste bas, les prêts accordés par les banques à l'agribusiness sont en hausse.

7.4 Cadre de facilitation des financements

À la lumière de ce qui précède, que doit-on faire pour améliorer l'accès aux financements des exploitations agricoles du continent ? La clé de la libération des ressources des secteurs privé et financier consiste à accroître la rentabilité et à réduire les risques. Des mécanismes innovants cherchent à y parvenir par l'apport de la garantie nécessaire, la répartition des risques parmi les investisseurs et l'optimisation de l'accès aux financements par une partie au bénéfice d'autres parties moins bien notées, par le biais de garanties, par exemple (Ketkar et Ratha 2009). Au niveau micro, réduire les risques inhérents au financement de l'agribusiness, faciliter les produits innovants et encourager divers prestataires financiers doivent devenir des priorités, afin d'attirer les investissements nécessaires au développe-

ment du secteur. Au niveau macro, il est clair que les sources actuelles et les modèles standard de financement sont insuffisants pour fournir les ressources nécessaires au financement de l'agribusiness et du développement agro-industriel. Il est par conséquent essentiel d'identifier des sources de financement supplémentaires, tout en renforçant également les capacités de mobilisation de plus de ressources de la part de sources traditionnelles.

La révision complète du financement de l'agribusiness requiert la création d'un cadre permettant de coordonner et concentrer les efforts des acteurs des secteurs public et privé le long de la chaîne de valeur afin d'en garantir l'impact. Ce type de cadre peut résulter de l'établissement de fonds à compartiments nationaux (et éventuellement régionaux) destinés à canaliser les ressources de développement de l'agribusiness. Les partenariats public-privé pourraient apporter une contribution majeure, et les interventions du secteur public conçues pour réduire les risques et augmenter la rentabilité sont essentielles. Le secteur public assure le financement des infrastructures et de l'assistance technique requises pour développer les capacités (entreprises agroalimentaires, institutions et organismes gouvernementaux de soutien), tandis que le secteur privé pourrait accéder aux facilités de refinancement et de garantie pour les prêts et investissements consacrés à l'agribusiness. Le développement de leurs capacités serait également facilité par les formations destinées à renforcer la portée et l'expertise de l'agribusiness. Ce cadre et ses composantes peuvent être adaptés au contexte national (ou régional), y compris par l'élaboration de stratégies de mobilisation des ressources appropriées (élaborées ci-dessous) et d'un mécanisme de coopération et de partage d'informations entre le public et le privé, important pour la promulgation de portefeuilles de projets d'investissement bancables. Les fonds peuvent par ailleurs être structurés de telle manière que différents investisseurs présentant des attentes différentes en termes de retours soient représentés par le biais d'instruments différents. Par exemple, une institution financière internationale peut préférer investir dans des actions et prendre plus de risques avec la possibilité de retours plus élevés; dans le même temps, les agences donatrices peuvent préférer un prêt à terme avec un faible taux d'intérêts et de moindres risques, et certains investisseurs ou fondations philanthropiques peuvent investir via des investissements liés à des programmes, souvent associés à des taux de retours substantiellement inférieurs aux taux du marché.

Ce concept était au centre des discussions entre les décideurs politiques africains lors de la récente Conférence de haut niveau sur le développement agroalimentaire et agro-industriel en Afrique (HLCD-3A), qui s'est tenue à Abuja en mars 2010. La conférence a validé les propositions de développer un mécanisme de financement destiné à mettre en œuvre l'Initiative pour le développement de l'agribusiness et des agro-industries en Afrique (ID3A). Ce mécanisme a vocation à accroître de manière substantielle les investissements dans ces secteurs. Outre la création de fonds à compartiments pour canaliser les ressources, ce cadre inclura nécessairement les stratégies de mobilisation des ressources à grande échelle ainsi que des mesures de réduction des risques, augmentera la rentabilité par le biais d'améliorations des infrastructure financières, d'outils et modèles de financement innovants, du renforcement des capacités et de l'assistance technique.

Mobilisation des ressources à grande échelle

Mobilisation des ressources domestiques

Investir l'épargne nationale dans le cadre d'investissements productifs a un effet positif sur la croissance. Toutefois, la capacité de mobiliser l'épargne domestique pour un investissement dépend en grande partie des structures de marché des économies africaines. Pour que cette mobilisation puisse avoir lieu à grande échelle en Afrique, le financement des actifs des foyers doit augmenter, ce qui peut être aidé par une réforme du secteur financier. Aryeetey (2004) décrit le cercle vicieux auquel sont confrontées les économies africaines, dans la mesure où des changements structurels seraient nécessaires à la génération d'épargne, tandis qu'un surplus d'épargne serait requis pour nourrir l'émergence de changements structurels. Dans la droite ligne de la tendance au micro-financement en Afrique, celle-ci peut être renforcée par l'inclusion, fondée sur la demande, de produits d'épargne destinés aux foyers. Ce genre d'approche devra résoudre le problème des primes de liquidité recherchées par certaines personnes engagées dans des activités économiques liées à l'agroalimentaire (la plupart de la population), en raison de la saisonnalité de leurs activités et de leurs revenus, en réduisant les risques associés aux activités agroalimentaires.

Le deuxième sujet à prendre en compte est le maintien de la stabilité macroéconomique, indispensable pour garantir que les retours sur les actifs financiers sont plus stables et prévisibles. En troisième lieu, les institutions disposant de relations plus étroites avec les détenteurs d'actifs ruraux, tels que les institutions de microfinance (IMF), réduisent pour ceux-ci le coût des transactions en détenant leurs actifs sous une forme financière (*ibid.*). La mobilisation des ressources domestiques représente un immense potentiel d'investissements productifs pour l'agribusiness, mais il s'agit d'une solution sur le long terme et, par conséquent, d'un effort sur le long terme qui ne saurait répondre aux besoins immédiats de financements accrus.

Mise en valeur des diasporas

La diaspora africaine se compose d'environ 30 millions de personnes qui vivent en dehors de leur pays d'origine, et leur contribution par le biais des transferts est estimée à 40 milliards de dollars, loin devant les APD (FIDA 2009). Les résultats de l'étude du Fonds international pour le développement agricole (FIDA) montrent qu'au moins 10 à 20 % de ces transferts sont épargnés ou investis. D'après une étude de la BAD (2009) concernant quatre pays africains⁴¹, plus de 70 % des projets d'investissement soutenus par les migrants sont des projets agricoles. La proportion de transferts envoyés pour soutenir la consommation des familles et autres foyers bénéficiaires varie avec le niveau de compétences et de qualification des migrants, les personnes des catégories socioprofessionnelles supérieures allouant une plus grande part de leurs transferts à des investissements sur le plus long terme (*ibid.*). Cette étude a permis de conclure que la part des transferts consacrés à des investissements était principalement due à deux facteurs en particulier: a) la capacité limitée

41. Comores, Mali, Maroc et Sénégal.

des bénéficiaires à organiser et à gérer des activités productives, et b) l'absence de confiance des migrants dans les structures intermédiaires. Il est important de mettre en place des stratégies d'amélioration des systèmes de transfert, par exemple en réduisant le coût et l'influence des sociétés de transfert d'argent.

Le flux des transferts peut également servir à lever des fonds pour le développement de l'agribusiness via la titrisation, c'est-à-dire en donnant les futurs flux de transferts en garantie aux investisseurs sur les marchés de capitaux internationaux. La Banque d'import-export africaine est active depuis le début des années 1990. Elle organise la titrisation de flux futurs, telle que la facilité d'émission consortiale d'effets garantie par des transferts à hauteur de 50 millions de dollars pour une entité nigériane utilisant des créances de MoneyGram, en 2001. L'émission d'obligations diaspora représente une opportunité d'optimiser l'épargne des diasporas, ainsi que les transferts, à des fins d'investissements productifs dans les pays d'origine. L'Inde a levé 11 milliards de dollars auprès de sa diaspora de cette manière (Ketkar et Ratha 2009). Les diasporas tendent à adopter un point de vue différent vis-à-vis des investissements dans leurs pays et devises d'origine, car elles sont plus familières avec les risques et sont en général déjà exposées au risque de change. En général, ce type d'obligation est également considéré comme patriotique et renforce la volonté de participer au développement du pays d'origine. Les gouvernements peuvent émettre ce type d'obligation en le désignant spécifiquement pour un investissement dans l'agribusiness.

Chacune de ces options (titrisation des flux de transferts de la diaspora et ciblage de la diaspora en tant qu'investisseurs) est compliquée et peut ne pas être disponible dans chaque pays d'Afrique subsaharienne, mais porte la promesse du financement du développement de l'agribusiness pour les pays tels que le Nigéria, le Soudan et l'Ouganda, dont les diasporas sont importantes (Honohan et Beck 2007). Ils présentent un potentiel d'exploitation de vastes ressources (certaines estimations laissent entendre que la première option pourrait représenter 17 milliards de dollars, et la seconde jusqu'à 10 milliards de dollars) en vue de financer l'Afrique subsaharienne (Ratha *et al.* 2008). Les questions à envisager pour chaque option portent sur la force et la transparence des systèmes juridiques assurant la mise en application des contrats, le coût des services juridiques et de conseil, et le développement de relations avec des banques et institutions financières étrangères afin de s'assurer que les obligations sont effectivement proposées aux investisseurs cibles appropriés.

Une approche similaire est possible avec d'autres flux d'argent à titriser, tels que les ressources naturellement perçues ou les flux d'aide. Le potentiel de lever d'importantes ressources grâce à ces méthodes a été développé dans le secteur de la santé, avec la création de la facilité de financement international en faveur de la vaccination (IFFIm), par exemple. L'IFFIm convertit les engagements gouvernementaux sur le long terme en ressources de liquidités immédiatement disponibles, en levant des fonds grâce à l'émission d'obligations sur les marchés de capitaux internationaux, en vertu de contrats juridiquement contraignants conclus avec des pays donateurs largement solvables. Cette approche est particulièrement importante pour les investissements consacrés aux infrastructures, sciences et technolo-

gies de l'agribusiness, ces biens publics éprouvant bien plus de difficultés à attirer des investissements privés (OCDE 2010d).

Fonds souverains d'investissement

Les Fonds souverains d'investissement (FSI) sont des véhicules d'investissement dont le financement est assuré par l'argent issu des réserves d'une Banque centrale qui accumule les surplus budgétaires et commerciaux, et qui sont par conséquent le plus souvent utilisés par des pays riches en ressources capables de mobiliser des revenus substantiels grâce à l'exportation de pétrole et de minéraux. À présent, de nombreux pays africains ont effectivement entrepris de dépenser leurs capitaux avec la baisse progressive de leurs ressources en minéraux et en pétrole, dont le produit est dépensé pour des biens de consommation courante plutôt qu'en investissements sur le long terme.

Avec la résurgence du nationalisme des ressources, les gouvernements intensifient la mobilisation de ce type de revenus, bien qu'à l'heure actuelle, seuls quelques pays africains ont fait part de leur intérêt à les réinvestir dans des capitaux physiques et humains. Le Nigéria en est un bon exemple, puisque les retombées des revenus de l'exportation de pétrole servent à stimuler l'agribusiness et les prêts aux PME par l'intermédiaire du système bancaire. Développer des mécanismes durables et crédibles afin de surmonter toute "malédiction des ressources naturelles" potentielle devrait être l'une des priorités des économies riches en ressources, dont un grand nombre sont victimes du syndrome de la "maladie hollandaise", qui retourne les conditions commerciales contre la production agricole et le secteur de l'agribusiness. Les richesses en ressources peuvent dès lors représenter une source de revenus substantiels pour les investissements dans l'agribusiness et les agro-industries, créant plus d'activités économiques requérant une forte main d'œuvre, contribuant ainsi à accroître la stabilité et la durabilité du développement et à créer de vastes richesses. Les FSI bien gérés pourraient servir à améliorer l'efficacité et l'équité des programmes de développement, en portant une attention particulière à l'agribusiness.

Cibler les IDE consacrés à l'agribusiness

Les analyses citées plus haut montraient que les IDE consacrés au secteur productif, notamment l'agribusiness et les agro-industries, sont très limités. Cibler les IDE dédiés à ces secteurs peut jouer un rôle développemental essentiel en termes de création d'une industrialisation orientée vers les exportations, comme on a pu l'observer en Asie de l'Est et du Sud-est. L'établissement d'un environnement favorable aux investissements et d'un climat commercial destiné à attirer les investissements domestiques et étrangers dans l'industrie manufacturière est une priorité importante. De manière plus générale, il est également essentiel d'optimiser les retombées des IDE en termes de développement des capacités domestiques, qui nécessite la création d'une base scientifique et technologique appropriée.

Les controverses relatives aux ETN et IDE dans la production agricole évoquées dans l'encadré 7.3 soulignent la nécessité, pour les gouvernements africains, de s'assurer que leurs politiques sont conçues pour maximiser les bénéfices de ces types d'investissements ainsi que la participation au secteur de l'agribusiness. Cette

approche est applicable jusqu'à la nécessité de négocier prudemment les conditions de tout contrat et de chercher à s'assurer que les impacts négatifs potentiels sont dûment envisagés. Les plus grands bénéfices que les pays peuvent retirer de ces investissements ne prennent pas la forme de loyers pour la location de terres; il convient plutôt de se concentrer sur les engagements des investisseurs à certains niveaux d'investissement, de création d'emplois et de développement d'infrastructures. Étant donné la grande différence des impacts, les décideurs politiques devraient accroître la distinction entre IDE et participation aux chaînes de valeur de l'agribusiness sans apport de capital. Par exemple, l'intensité du capital nécessaire à la production de biocarburant a plus de chance d'être favorable aux IDE qu'une production requérant plus de main d'œuvre et favorisant les arrangements contractuels avec les producteurs. C'est pourquoi, lors de l'élaboration de stratégies destinées à attirer les IDE pour l'agribusiness, les décideurs politiques devraient également envisager les liens qu'ont les producteurs domestiques avec les entreprises transnationales par le biais d'autres arrangements contractuels.

Encadré 7.4: Négociation de contrats pour le développement de l'agribusiness

Il convient de tenir compte des domaines suivants lors de la négociation de contrats d'investissement entre pays hôtes et investisseurs étrangers, sans oublier la possibilité de définir des conditions et des seuils minimum / maximum à respecter, des délais, des primes incitatives et autres pénalités, etc.:

- Modalités d'entrée des ETN
- Création d'emplois
- Transferts de technologie et recherche et développement
- Bien-être de la population locale
- Partage de la production
- Répartition des revenus
- Achat d'intrants locaux (main d'œuvre incluse)
- Exigences des marchés cibles
- Développement des infrastructures connexes
- Protection de l'environnement

Source: CNUCED (2009b)

Financement de projet d'infrastructures pour l'agribusiness et l'agro-industrie
Le Chapitre 9 illustre clairement l'ampleur des investissements nécessaires en termes d'infrastructures et d'énergie pour un développement durable de l'agribusiness sur le continent et évoque les contraintes financières auxquelles les projets à grande échelle sont confrontés. Malgré les obstacles, il existe d'importantes opportunités d'attirer et d'optimiser les investissements, telles que les formes émergentes de financement de projet, financement carbone inclus (notamment dans le secteur énergétique), les fonds d'adaptation au changement climatique, facilités de micro-crédit, partenariats public-privé et investissements dans des projets bilatéraux. Un exemple récent en est la participation croissante et les investissements de la Chine dans les infrastructures de l'Afrique subsaharienne et, notamment, dans des projets liés aux ressources naturelles.

Le type de services et d'infrastructures énergétiques requis et l'ampleur de la demande détermineront la forme de financement la plus appropriée. Les formes traditionnelles de financement de projets à grande échelle comprennent les financements publics (nationaux ou internationaux), les partenariats public-privé, et les prêts à des conditions libérales et non libérales. Les partenariats public-privé sont de plus en plus considérés comme des véhicules de financement des initiatives de production énergétique et devraient par conséquent être envisagés dans la mesure du possible. Par ailleurs, la possibilité de financer les projets augmente dès lors qu'un projet énergétique vise à développer un usage productif générateur de revenus, comme c'est le cas des processus agro-industriels.

Le financement carbone représente une source de financement émergente de plus en plus reconnue dans les pays en voie de développement. Le Mécanisme de développement propre (MDP) est l'une des trois manières conformes au Protocole de Kyoto à travers lesquelles les pays développés peuvent réduire leurs émissions de gaz à effet de serre (GES)⁴². En vertu de cet arrangement, les pays développés investissent dans des projets mis en œuvre dans les pays en voie de développement qui réduisent leurs GES, projets énergétiques inclus. L'Afrique doit encore exploiter ce type de ressource de manière adéquate et ne détient actuellement que 2 % du nombre total de projets développés en vertu du MDP dans le monde (CCNUCC 2008). Le financement carbone est une ressource monétaire générée par les marchés du carbone. L'objectif global des marchés du carbone consiste à mettre en œuvre des mesures rentables destinées à réduire les émissions de gaz à effet de serre, principaux facteurs du changement climatique. La valeur de ce marché a été estimée à 64 milliards de dollars en 2007 (Capoor et Ambrosi 2008).

Le concept "construire, exploiter, transférer" (CET) est une forme de financement de projet en vertu duquel une société d'investisseurs privés bénéficie d'une concession de la part du secteur public en vue de financer, concevoir, construire et exploiter un établissement, tel qu'un port, une centrale électrique, etc. Cette approche a joué un rôle important dans le développement d'infrastructures dans des pays tels que l'Inde, la Chine et le Viêt-Nam, et s'avère plein de promesses pour les infrastructures agro-industrielles africaines. Compte tenu de la nature à long terme du contrat, des frais sont généralement prélevés pendant la période de concession, et l'augmentation des frais peut être liée à la combinaison de plusieurs variables, ce qui permet au requérant d'obtenir un retour sur investissement satisfaisant.

Les investisseurs du secteur privé peuvent jouer un rôle important en apportant leur financement et leur expertise technique au secteur énergétique. Les politiques propices aux investissements privés sont une condition préalable à cette approche. De nouvelles manières de structurer l'industrie ont émergé en Afrique depuis les années 1990 dans un mouvement d'éloignement des monopoles publics de l'énergie. Certains pays africains ont adopté des politiques visant à dissocier et à privatiser le secteur de l'énergie afin d'introduire une concurrence indispensable. La participation du secteur privé peut également se faire par le biais de contrats de gestion, de concessions et de sociétés conjointes publiques-privées.

42. Le Protocole de Kyoto considère six gaz à effet de serre: le dioxyde de carbone, le méthane, le protoxyde d'azote, les hydrofluorocarbones, les perfluorocarbones et l'hexafluorure de soufre.

Améliorations des infrastructures financières

Bien que les systèmes financiers aient été renforcés ces 15 dernières années, il est clair que des efforts supplémentaires doivent être déployés pour améliorer l'accès aux finances de l'agribusiness et de l'agro-industrie. Ce besoin a été souligné par la HLCD-3A qui s'est tenue à Abuja en mars 2010 et a donné lieu à une déclaration des chefs d'États et gouvernements africains en faveur de l'augmentation et de l'amélioration de l'accès aux financements de l'agribusiness et de l'agro-industrie. Les améliorations apportées aux infrastructures financières (c'est-à-dire, l'ensemble des règles et institutions qui permettent aux intermédiaires financiers de travailler en toute efficacité) sont toujours nécessaires, y compris l'expansion des nantissements, l'adaptation des modèles et de la réglementation de financement des banques et les changements législatifs et institutionnels destinés à permettre l'émergence de méthodes alternatives, telles que le crédit-bail, pour financer l'agribusiness.

Expansion des nantissements

Les banques tendent à s'appuyer sur la méthodologie des cinq C pour évaluer les demandes de crédit: Capacités, Caractère, Capital, Cautionnement (garantie) et Conditions. Dans la pratique, la garantie est plutôt considérée comme une condition que comme un simple critère d'évaluation (SFI 2010). Toutefois, comme il a été noté plus tôt, la plupart des actifs n'existent pas sous des formes pouvant être acceptées en guise de garantie, ce qui est souvent attribuable à l'environnement réglementaire et administratif. Même en cas de garantie disponible, la banque peut assumer le coût de son enregistrement et de l'assurance de sa valeur, qui peut être très élevé en comparaison du retour sur l'emprunt.

L'insécurité du droit foncier dans la plupart des économies africaines est une contrainte majeure. Les tentatives d'amélioration de la sécurité foncière par sa formalisation (c'est-à-dire, la conversion des droits fonciers en droits formels) par le biais de programmes de délivrance de titres de propriété et d'individualisation des droits fonciers se sont généralement révélées coûteuses et inefficaces. Ces types de programmes requièrent des capacités et des ressources substantielles pour entreprendre les études nécessaires (enregistrement des caractéristiques physiques des parcelles), l'attribution des titres de propriété conflictuels et le maintien des registres adéquats. Compte tenu de la pénurie d'institutions privées susceptibles de remplir ces fonctions, les processus de réforme du droit foncier dans la plupart des économies africaines doit nécessairement faire l'objet d'une participation substantielle de l'État, au moins en début de processus, et font l'objet de sérieuses contraintes en matière de ressources au sein des bureaucraties. Il est par ailleurs difficile d'accommoder les complexités des droits coutumiers dans le cadre des programmes de délivrance de titres de propriété, et les échecs de tentatives antérieures de délivrance formelle de titres soulignent le fait que les régimes fonciers locaux se sont avérés plus cohérents, flexibles et réactifs que prévu (Drimie 2000; Moyo 2000).

L'expérience montre qu'il est difficile de réconcilier l'objectif social d'améliorer la sécurité foncière et l'objectif économique d'améliorer la sécurité des transactions afin de permettre l'accès au crédit; le premier nécessite l'harmonisation des

différents systèmes juridiques du droit formel et du droit coutumier, alors que le second nécessite une nouvelle évolution en faveur du concept de terre en tant que propriété plutôt qu'en tant qu'héritage (par définition non cessible) (Delville 1999). Trouver un équilibre entre ces deux positions est une question tellement complexe qu'il est impossible d'y répondre ici de manière détaillée. En toute logique, toutefois, l'individualisation du droit foncier et la création d'un système d'enregistrement formel ne peuvent représenter qu'un objectif sur le long terme; pendant ce temps, les approches visant à améliorer le droit foncier pas à pas peuvent contribuer à renforcer la reconnaissance légale de droits déjà existants sur des terres et autres actifs qui leur permettraient de plus en plus de respecter les critères de qualification à servir de garantie (c'est-à-dire les rendraient bien définis, cessibles et légalement applicables). La reconnaissance de types de droits fonciers informels et innovants est importante, et la formalisation volontaire pour l'exécution de transactions particulières, par exemple, exige moins de ressources. Quelle que soit l'approche adoptée, il est vital de s'assurer que les droits secondaires (qui concernent le plus souvent les femmes) et les droits d'usage (par opposition aux droits administratifs) sont protégés dans le cadre de tout processus de réforme. Des marchés fonciers ruraux et en état de fonctionnement, souvent absents des économies africaines, sont également une condition préalable à l'emploi de terres en tant que garanties. En cas de défaut, les banques et autres prêteurs sont plus intéressés par la valeur que représenteraient ces terres à la revente plutôt que par leur exploitation agricole. Lorsqu'il est difficile de vendre des terres et que les marchés fonciers sont illiquides, il convient de ne pas s'attendre à ce que, dans les zones rurales, les réformes foncières aient un impact significatif sur l'accès au crédit.

Permettre l'utilisation d'autres actifs en tant que garanties implique une application plus large des droits de propriété et concerne les institutions juridiques et judiciaires qui sous-tendent les systèmes financiers. En général, les types d'actifs mobiliers acceptés en nantissements, que ce soit par le droit ou par les pratiques établies, sont des plus limités⁴³. Résoudre ce problème requiert de réformer la législation sur les transactions garanties et les registres des garanties. Il est crucial de déterminer la portée, les priorités et les mécanismes d'application des transactions garanties par des actifs mobiliers. Le second aspect qu'il convient d'envisager est la capacité des banques à auditer et à contrôler une base d'emprunt composée d'actifs mobiliers et de les évaluer aux prix du marché dans la mesure du nécessaire. Les problèmes qu'il convient de résoudre à cet égard relèvent de la formation du personnel, des politiques internes qui requièrent des visites sur site aux clients et de l'inclusion des droits à conduire ce type de visites de supervision aux contrats de prêt (SFI 2010). Troisièmement, les infrastructures institutionnelles sont très importantes et comprennent les systèmes d'information sur le crédit et les registres de garanties. Il est par ailleurs nécessaire de disposer, via un système judiciaire efficace, d'un système de mise en application crédible facile d'accès et économique, et en vertu duquel les procédures sont d'une durée raisonnable en proportion de la

43. La SFI (2010) estime que près de 78 % des actifs des entreprises commerciales des pays en voie de développement sont composés d'actifs mobiliers, mais que les institutions sont peu enclines à accepter ces actifs en guise de garantie.

valeur de la transaction. La capacité à réaliser la valeur des actifs recouverts, par exemple à revendre des stocks de machines saisis, est cruciale et peut être disponible à différents degrés pour différents types d'actifs mobiliers. Il est nécessaire de répondre à chacun de ces questionnements si l'on souhaite s'assurer que les actifs mobiliers peuvent servir de garanties aux exploitations agricoles. Ces types de réformes ont été mis en œuvre avec succès dans d'autres régions en développement (telles qu'au Viêt-Nam ou au Cambodge, par exemple) et devraient être mis en place dans le contexte d'une réforme plus vaste des systèmes financiers, ce qui peut également contribuer à résoudre, par exemple, la problématique du refinancement des prêts consentis à l'agribusiness via un guichet de la Banque centrale.

L'utilisation d'actifs mobiliers tels que des stocks pour garantir un financement requiert également que ceux-ci soient détenus de manière sûre et vérifiés indépendamment, ce qui nécessite l'existence d'une infrastructure de conformité ou de services de métrologie, de tests et d'inspection. Le système de crédit-stockage en est un excellent exemple. Les producteurs reçoivent des récépissés d'entrepôt pour les marchandises déposées (généralement des produits non périssables) dans des entrepôts sûrs et sécurisés. Les stocks déposés servent alors de garantie aux institutions financières destinée à étendre le crédit aux intrants ou investissements (encadré 7.5).

Encadré 7.5: Étude de cas: le système de crédit-stockage de la Zambie et les plans de sous-traitance agricole

La Zambia Agricultural Commodity Agency (agence zambienne des produits agricoles, ou ZACA) a initié un programme en 2002 destiné à faciliter l'accès des fermiers aux financements. La ZACA a certifié des entrepôts afin qu'ils puissent émettre des récépissés cessibles comme preuves qu'un produit spécifique d'une qualité et d'une quantité précises a été déposé en un lieu particulier par un dépositaire désigné, qui peut être un producteur ou une coopérative, un exportateur ou une entreprise de traitement. Ces récépissés devaient servir alors de garantie pour des prêts bancaires à court terme ou être vendus par procuration pour les produits sous-jacents, tandis qu'une agence de garantie de crédit financée par des bailleurs de fonds proposait de garantir 40 % du prêt. Toute appréciation tarifaire survenue pendant le stockage était dévolue au dépositaire. Ce programme a depuis lors évolué pour devenir le *Warehouse Receipt System* (système de crédit-stockage, ou WRS), un réseau d'entrepôts certifiés offrant ses services à l'échelle. Le système offre d'autres avantages qu'un simple accès aux financements, tels qu'un accès aux informations de marché fournies par la ZACA, une participation aux marchés de produits agricoles modernes et une réduction des pertes post-récolte.

Un exemple de plan de sous-traitance agricole est la société *Kaleya Small Holders Company Limited* (KASCOL), un plan créé dans les années 1990 par un consortium de Zambia Sugar, la Development Bank of Zambia, la Barclays Bank et la Commonwealth Development Corporation (CDC), chacune possédant 25 % de la société. Ce plan a été lancé par Zambia Sugar afin d'assurer l'obtention de livraisons supplémentaires de sucre brut à broyer suite à l'achat de nouveau matériel. Le gouvernement a fourni les terres, la CDC a fourni le financement initial, tandis que Zambia Sugar finançait le développement des infrastructures. Les petits exploitants agricoles (à l'heure actuelle au nombre de 161) ont vu la taille moyenne de leurs zones de culture augmenter de 50 %. La KASCOL a aidé les exploitants agricoles à surmonter les obstacles à leur entrée dans un secteur ultra

compétitif, à améliorer leurs compétences managériales et à accroître leur productivité via l'amélioration des méthodes de fertilisation appliquées et de meilleures connaissances de l'importance des caractéristiques et exigences applicables en termes de qualité. Les exploitants agricoles ont toutefois fait part de leurs inquiétudes concernant, notamment, leur exclusion de la formulation des tarifs et de la conception des mécanismes de partage des revenus.

Source: OCDE (2006); entrevue de l'ONUDI avec la KASCOL

Modèles et réglementation bancaires de l'agribusiness

La teneur ou la durée du crédit revêt une pertinence particulière pour l'investissement de capitaux dans les exploitations agricoles, pour l'achat d'équipements ou de machines, par exemple. Comme il a été noté plus haut, c'est dans le domaine du financement à terme (pour une période de cinq à 10 ans) que l'obtention d'un crédit bancaire est le plus difficile. Ceci s'explique en partie par le fait que les banques africaines sont souvent confrontées à des difficultés pour accéder à des financements sur le long terme, et sont par conséquent limitées dans leurs capacités à accroître la durée des crédits qu'elles accordent. Les banques de dimensions plus modestes tendent à faire face à des problèmes encore plus grands pour accéder à des financements sur le long terme. Les facilités de refinancement tendent à réduire cette incohérence vis-à-vis de la maturité des actifs et des passifs et, par conséquent, des limitations des banques dans l'accès à des financements sur le long terme. Celles-ci peuvent être facilitées par les banques centrales ou les institutions financières de développement (IFD), et structurées en parallèle avec d'autres outils financiers tels que les garanties. Une composante à base de devises étrangères est en général utile pour faciliter le financement d'entreprises agroalimentaires orientées sur l'exportation.

En outre, l'abandon de la réglementation traditionnelle par les autorités de surveillance bancaire, qui se focalisait sur la documentation, au profit d'une supervision et d'une réglementation bancaires fondées sur les risques, est utile pour faciliter les prêts octroyés à l'agribusiness par les banques locales et nationales. L'attention généralement portée à la preuve de garantie formelle, aux déclarations financières auditées, etc. signifie qu'en l'absence de l'une ou l'autre, les banques doivent automatiquement provisionner une plus grande part de l'emprunt, ce qui a un impact négatif sur la rentabilité des banques. Par exemple, les banques doivent souvent provisionner entièrement des emprunts performants, mais qui peinent à fournir des preuves de garantie (Honohan et Beck 2007). En vertu d'une approche fondée sur les risques, les banques et les prêteurs sont réglementés sur la base de leur capacité à gérer les risques, diversification du portefeuille et techniques de gestion comprises. Cette approche tend à devenir la norme, mais pour qu'elle devienne efficace en Afrique, il est nécessaire de mettre en place des formations et d'importants changements en termes de pratiques professionnelles du personnel des autorités compétentes. Tandis que les banques internationales adoptent la seconde phase des Accords de Bâle sur la supervision bancaire (Bâle II), les crédits qu'elles alloueront devraient vraisemblablement faire l'objet de conditions plus rigoureuses et les contrats de financement de l'exportation de produits hors d'Afrique d'un niveau de structuration supérieur, en

particulier pour les clients les plus modestes et les sociétés de l'agribusiness faiblement ou non notées (CNUCED 2007b).

Il reste à savoir si les exploitations agricoles bénéficieront de cette concurrence accrue au sein des systèmes financiers africains, car certaines banques commerciales peuvent envisager de se tourner vers les segments de marché relativement mal desservis. Pour l'heure actuelle, les lacunes demeurent visibles, et les banques agricoles et les IFD⁴⁴ conservent leur rôle, étant donné qu'aucune institution du secteur privé n'a émergé pour fournir le même type de financement, à savoir des financements à termes destinés au développement industriel et à l'agriculture à des taux d'intérêts suffisamment bas. L'avantage des IFD et des banques agricoles restantes est qu'elles tendent à bénéficier d'une bien meilleure présence que les autres institutions financières sur le terrain dans les zones rurales. D'un autre côté, beaucoup estiment au contraire que les IFD sont par trop élitistes et ne peuvent être gérées sur une base financièrement durable (Honohan et Beck 2007), et recommandent des réformes souvent centrées autour de leur privatisation. Le maintien du caractère public des IFD peut néanmoins s'avérer cohérent avec la mise en œuvre de réformes, comme c'est le cas avec la BNDA Mali (Doran *et al.* 2009), et nombre d'éléments de réforme essentiels, tels que la fin des taux d'intérêts subventionnés, peuvent être mis en œuvre, que les IFD relèvent de l'État ou non. Cette situation tend à créer une demande excessive de prêts, et ceux-ci sont rationnés par un effet combiné de l'influence politique et de l'augmentation des coûts de transaction liés à la demande de prêt, ce qui tend à réduire plutôt qu'à améliorer l'accès des petites entreprises aux financements. Simplifier les procédures de prêt tout en maintenant des taux d'intérêts proches des taux du marché peut dès lors jouer plus efficacement en faveur de l'amélioration de l'accès des plus petites entreprises aux financements que les taux d'intérêts subventionnés. D'autres réformes mobilisent l'épargne, telles que les produits basés sur la demande et les primes incitatives au personnel du secteur privé.

Crédit-bail

Pour l'investissement de capitaux, des options alternatives de crédits bancaires sont possibles, telles que le crédit-bail, qui offre aux entreprises l'opportunité d'utiliser, et potentiellement de posséder, des équipements en contrepartie d'un échéancier de paiements. Il s'agit d'une forme de financement à base d'actifs, en vertu duquel le vendeur d'un actif fixe (le cédant) fournit également à l'acquéreur (le cessionnaire) le financement requis. L'actif lui-même constitue la garantie du paiement de la transaction, puisqu'il demeure la propriété du cédant pour la durée du contrat; ainsi, en cas de problème de remboursement, le cédant peut légalement reprendre possession de l'actif. À la fin du contrat de crédit-bail, l'actif est le plus souvent cédé au cessionnaire à l'occasion d'un paiement final. Il s'agit d'une forme de financement utile pour l'agribusiness, car il donne accès aux équipements et aux machines sans mettre une trop forte pression sur les flux de trésorerie, et contribue à préserver les liquidités au profit du fonds de roulement. Les sociétés spécialisées dans le crédit-

44. Honohan et Beck (2007) comptent une soixantaine d'IFD détenues par l'État.

bail travaillent souvent avec des fabricants de matériel dont elles assurent les activités financières.

La SFI fournit depuis longtemps des ressources de crédit-bail au secteur privé. Ceci requiert généralement de modifier la législation afin de faire correspondre le droit régissant les contrats commerciaux, la réglementation financière et les règles fiscales, ainsi que l'existence d'un marché d'occasion efficace pour les équipements en question. L'absence de marché d'occasion a pour effet de rendre l'actif sous-jacent illiquide, ce qui réduit grandement la sécurité pour l'institution prêteuse. Par ailleurs, les incertitudes croissantes concernant la valeur à la revente et la facilité de cession donnent naturellement lieu à des demandes d'acomptes de plus en plus importants. Les marchés illiquides des équipements et des machines de l'agribusiness de nombreuses économies africaines, ainsi que les services de réparation et de maintenance, posent problème; toutefois, la mise en commun d'équipements à acheter à crédit-bail est possible lorsque les fonds propres sont rationalisés en utilisant le crédit à l'exportation pour mettre en commun des équipements par les sociétés de crédit-bail locales. Cette approche innovante élimine les contraintes en capital auxquelles de nombreux programmes de crédit-bail domestiques sont confrontés.

Outils et modèles de financement innovants

Les améliorations des infrastructures financières sont cruciales, mais sont souvent des aspirations à long terme qui dépendent de la rapidité avec laquelle les institutions, les comportements et les marchés pourront évoluer. Les outils et modèles de financement innovants déjà testés pour l'agribusiness produiront vraisemblablement des résultats sur le court à moyen terme. Ceux-ci comprennent l'atténuation des risques pour les prêts bancaires; les autres services financiers, assurance comprise; la facilitation des financements externes par le biais des ETN et autres grands acteurs de la chaîne de valeur et les financements par l'émission d'actions hybrides.

Atténuation des risques pour les prêts bancaires

Comme il a été noté plus haut, les systèmes financiers africains se trouvent dans une situation de liquidité excessive, qui ne bénéficie toutefois pas aux secteurs productifs limités en termes de crédit tels que l'agribusiness. Les méthodes d'atténuation des risques perçus par les banques dans le cadre des prêts consentis au secteur sont essentielles à l'exploitation de ces ressources, et les facilités de garantie sont bien utiles à cet égard, en particulier pour cibler les clients des PME. Ceux-ci bénéficient d'un soutien accru, y compris de la part des bailleurs de fonds (USAID, AGRA / Rockefeller and Gates Foundation). La manière dont ces programmes sont conçus est cruciale et doit reposer sur un dialogue au sein de chaque système financier, étant donné qu'une conception optimale dépendra de chaque pays et de chaque région. Les questions à envisager lors de la conception sont les suivantes: la structure des frais; la part de risque à couvrir (première perte, partage des pertes); le ciblage des secteurs / bénéficiaires (petits exploitants, entreprise de traitement agroalimentaire, etc.); la composition du portefeuille, etc. La conception doit également tenir compte de la susceptibilité de tout plan de garantie au risque moral et

de toute initiative déjà en cours. Il est important de concevoir des facilités conformes à une stratégie globale de facilitation des financements pour le secteur. Les autres composantes illustratives seraient les suivantes: L'inclusion d'une facilité de refinancement visant à résoudre les limites des banques dans l'octroi de financements à terme; l'apport d'une assistance technique aux clients et aux banques; l'application de régimes d'assurance parallèlement aux prêts consentis et l'octroi de primes structurelles aux banques qui atteignent les objectifs.

Autres services financiers

Tandis qu'un accès accru au crédit est crucial pour les exploitations agricoles, il convient de ne pas l'envisager comme étant le remède miracle: d'autres services financiers sont également essentiels, tels que l'épargne et l'assurance. Des événements imprévisibles, tels que des conditions climatiques défavorables, posent souvent de gros problèmes au niveau de la productivité des exploitations agricoles africaines, particulièrement celles où la plupart de la production dépend des précipitations. En leur offrant une alternative à la vente d'actifs de production en temps de crise, disposer d'une épargne protège les entreprises, surtout les PME, d'une partie de cet inconvénient. Sur un plan macro, cela améliore également les ressources domestiques disponibles pour les investissements réalisés dans le secteur. Les produits d'assurance permettent aux producteurs et à l'agribusiness de mieux optimiser les décisions d'investissement et les protègent de pertes face aux éventuelles catastrophes, telles que la sécheresse ou les inondations. Les régimes d'assurance pour l'agribusiness répartissent le risque dans le temps, mais également sur un groupement de clients, et améliore l'accès au crédit.

L'association avec les marchés financiers mondiaux est importante pour la réassurance et pour couvrir les risques de perte extrême. Une innovation notable dans ce domaine est l'assurance indexée sur la météo. Les questions d'éloignement et d'échelle dans l'octroi de services financiers pour l'agribusiness peuvent également trouver une solution dans l'amélioration des technologies d'information et de communication. Un exemple bien connu et très instructif est le succès de M-Pesa au Kenya, qui a permis d'exploiter le marché des versements de particulier à particulier en exploitant la technologie de la téléphonie mobile (encadré 7.6). Aujourd'hui, plus de 7 millions de personnes se sont engagées et le modèle de M-Pesa a été repris en République-Unie de Tanzanie, au Ghana et en Afrique du Sud. Des innovations comme celle-ci contribuent à réduire les coûts unitaires de la prestation de services financiers à l'agribusiness et à exploiter le potentiel inexploré des économies africaines.

Encadré 7.6: M-Pesa à la tête d'une véritable révolution bancaire mobile

M-Pesa a été lancée en mars 2007 au Kenya, où elle dispose aujourd'hui de 5 millions de clients. L'argent est transféré d'une personne à une autre par SMS avec tout téléphone mobile doté d'une carte SIM. Les personnes peuvent s'enregistrer auprès de tout kiosque agent en montrant simplement une carte d'identité. Aucun frais d'enregistrement ne leur est demandé. Le montant transférable maximum est de 30 000 KES (400 dollars) et la plupart des transferts sont inférieurs à 3 000 KES (40 dollars).

M-Pesa est un succès car il s'agit d'une solution sûre et intégrée à des pratiques et structures existantes. M-Pesa répond de manière adéquate au besoin en un mode de transfert financier efficace, fiable et abordable pour les plus pauvres, moyen qui leur faisait largement défaut jusqu'ici. Le réseau de distribution dépend d'agents qui étaient déjà présents sur le marché. Les agents reçoivent une formation de base de la part de M-Pesa. Trois mois seulement après son lancement, les services de M-Pesa disposaient de 400 agents, chiffre qu'il convient de comparer aux 450 succursales bancaires et aux 600 distributeurs automatiques existants au Kenya. En 2009, M-Pesa disposait de 3 400 agents. Les utilisateurs virent de l'argent sur le compte SIM de leur mobile et peuvent transférer des sommes d'argent sur le compte d'autres utilisateurs de téléphone mobile. Les transferts se font sous la forme de SMS bancables. Les versements et les retraits en liquide peuvent se faire dans toute boutique d'agent du pays. Les utilisateurs de la téléphone mobile peuvent également utiliser ce service pour payer des factures.

M-Pesa est devenue une société internationale qui permet désormais à des personnes vivant au Royaume-Uni d'envoyer de l'argent à des utilisateurs de la téléphone mobile au Kenya via des agents Western Union et MoneyGram. Cette possibilité devrait vraisemblablement s'étendre à d'autres pays. Ce type d'applications informatiques innovantes ouvre des possibilités commerciales et de transferts d'argent au sein du secteur agro-industriel et de l'agribusiness. Les paiements peuvent désormais être faits aux fournisseurs ruraux ou distants, qui étaient auparavant exclus des systèmes de transfert formels. La sécurité et la comptabilité s'en trouvent également améliorées, ce qui facilite globalement le processus de transactions commerciales.

Source: Adapté à partir de documents de la BAD et de l'OCDE (2009)

Financements externes via de grands acteurs de la chaîne de valeur

Les grands acteurs de la chaîne de valeur, tels que les ETN et les détaillants, peuvent offrir aux acteurs plus modestes des opportunités d'accès au crédit. Les systèmes d'exploitations agricoles sous contrat et les plans de sous-traitance agricole assurent la liaison entre les plus grandes entreprises d'agribusiness et les fermiers et autres producteurs agroalimentaires via des contrats de production et de commercialisation: les sociétés de transformation agroalimentaire offrent un débouché sur le marché et un accès au crédit et, en contrepartie, sont assurées de la fiabilité et de la qualité des intrants fournis. L'extension du crédit fonctionne souvent par le biais de système de crédit-stockage, le crédit étant octroyé pour l'achat des intrants nécessaires par les producteurs en amont. La participation des ETN à l'agriculture africaine a contribué à la modernisation et à la commercialisation du secteur par le biais de l'agriculture sous contrat, du transfert de compétences, de savoir-faire et de méthodes de production, amélioré l'accès au crédit et aux intrants, ainsi que l'accès aux marchés. Néanmoins, et contrairement à l'Asie, un nombre important de pays africains ne disposent pas d'un cadre réglementaire clair pour ce qui concerne l'agriculture sous contrat. L'élaboration de contrats modèles sera utile à la promotion de relations contractuelles entre ETN et producteurs locaux. La promotion d'économies d'échelle via des regroupements tels que les coopératives est également important pour s'assurer que les asymétries de pouvoir ne sont pas exploitées au détriment des producteurs les plus modestes (Chapitre 8).

L'exploitation du financement des exportations par les clients des exploitations agricoles dans les pays développés peut également être optimisé afin de financer l'achat de machines et d'équipements importés depuis ces pays; s'il est vrai que ces mesures sont adoptées sur une base *ad hoc*, il est nécessaire d'adopter une approche plus intégrée, conforme à la chaîne de valeur, et qui s'appuie sur les relations existantes par-delà les frontières.

Financement par émission d'actions et financement hybride

Une option relativement sous explorée pour le financement des exploitations agricoles en Afrique est celle du capital-investissement et du capital-risque. Le capital-risque peut compléter les ressources des banques et, comme nous l'avons souligné plus haut, il existe déjà des fonds actifs dans le secteur. Les fonds de capital-investissement internationaux tendent à accorder une attention accrue aux plus grandes entreprises des pays en voie de développement, à se concentrer sur les privatisations, les restructurations d'entreprises et les alliances stratégiques entre entreprises multinationales et locales. Les obstacles aux relations avec les PME de l'agribusiness sont les coûts élevés de transaction, le volume modeste des contrats, le faible niveau de connaissance et d'ouverture au capital-investissement des entrepreneurs agroalimentaires et la rareté des opportunités de sortie favorables. Néanmoins, le paysage est en voie d'évolution avec de nouveaux types de fonds émergeant, plus nombreux et spécifiquement focalisés sur ce segment.

Les modèles tels que les "investisseurs providentiels" (en général des particuliers qui investissent dans une start-up et partagent leur expérience personnelle de la gestion avec l'entrepreneur) offrent un potentiel de développement de l'agro-industrie en Afrique. Dans la pratique, la participation de ces investisseurs et leur proximité avec l'entrepreneur sont en général des éléments clés, et c'est pour cette raison qu'ils sont le plus souvent basés dans le pays. Compte tenu de leurs volumes relativement modestes, les contrats d'approvisionnement peuvent s'avérer coûteux, et il peut être utile de lier les sociétés d'investissement dans le cadre d'un système de partage d'informations avec les couveuses d'entreprises, de services d'extension ou de formation des entrepreneurs agroalimentaires.

L'un des principaux soucis des investisseurs en capital-investissement ou en capital-risque sur les marchés africains est la capacité de sortir d'un investissement, c'est-à-dire la réalisation de gains en capital par les investisseurs au terme de la période d'investissement lors de la cession de leur part dans la société. Cette cession a généralement lieu lors d'une cession à un investisseur stratégique, à un autre investisseur financier, d'un rachat par la direction ou de l'introduction de la société en bourse (également appelé premier appel public à l'épargne, ou PAPE). Le plus souvent, les marchés de capitaux sous-développés ne facilitent pas les PAPE, et les opportunités de sortie sont en général limitées à la cession à un investisseur stratégique ou à un autre investisseur financier. Les investisseurs peuvent chercher des partenariats avec les ETN opérant dans le secteur, qui peuvent être basés à l'international ou dans la région.

Le financement hybride est une autre forme d'option possible. Mettre un accent plus important sur la participation de l'investisseur aux revenus (plutôt que sur les

conventionnels gains en capital à la sortie) par le biais de prêts d'actionnaires est utile pour les entreprises agroalimentaires qui cherchent à s'accroître (Gibson 2008). Outre la prise d'une participation minoritaire au capital de l'entreprise, un investisseur propose un prêt à faible taux d'intérêts, avec un droit attaché à la part du chiffre d'affaires brut de l'entreprise pour la durée du prêt. Est également convenu au moment de l'investissement le prix ou le multiple du placement de participation que l'entrepreneur devra payer à sa sortie du capital à l'investisseur pour les capitaux propres investis. L'investisseur bénéficiera des gains grâce à la part du chiffre d'affaires brut généré, et sa sortie du capital est tarifée de manière réaliste pour l'entrepreneur (voir encadré 7.7). Ce type de financement hybride, de composition entre capital-investissement et financement fondé sur les flux monétaires, rapproche les risques des investisseurs de ceux de l'entreprise et, par conséquent, les incite à faire prospérer l'entreprise. GroFin, une société privée spécialisée dans le financement et l'assistance au développement commercial, propose des financements hybrides au secteur de la transformation agroalimentaire, notamment, et dispose de bureaux dans huit pays d'Afrique subsaharienne (GroFin 2010).

Encadré 7.7: Exemple de prêt d'actionnaire

Une entreprise sise au Mali, avec un capital de base de 200 000 dollars, cherche à optimiser son activité commerciale en remplaçant ses vieilles machines et en acquérant une nouvelle épierreuse et emballeuse. Ce nouvel investissement représente la somme de 300 000 dollars et de 100 000 dollars de fonds de roulement supplémentaires, soit un investissement total de 400 000 dollars.

Un fonds d'investissement accepte de lui fournir un financement de 100 000 dollars sous forme de participation à l'investissement, pour une part de 33 % dans la société agrandie (dont le nouveau capital de base total s'élève à 300 000 dollars). Les propriétaires de l'entreprise et le fonds d'investissement conviennent qu'à la fin d'une période de trois ans, le fonds revendra sa part de l'entreprise aux propriétaires à trois fois le prix d'entrée (c'est-à-dire 300 000 dollars). Outre une participation au capital, le fonds propose également à la société un prêt de 300 000 dollars à faible taux d'intérêts afin de couvrir le reste de l'investissement, en contrepartie de 3 % du chiffre d'affaires brut de l'entreprise.

Partant du principe que l'investissement permet à la société de faire évoluer ses activités commerciales en pénétrant sur de nouveaux marchés, en améliorant sa productivité, etc., la valeur l'entreprise devrait augmenter de 2 millions de dollars sur la durée de l'investissement. Les propriétaires de l'entreprise ne devront rembourser que 300 000 dollars à l'investisseur pour sa participation, en comparaison des 700 000 dollars que leurs actions pourront valoir, et l'investisseur réalisera des gains grâce à la croissance des activités et le paiement de redevances sur le chiffre d'affaires.

Développement des capacités et assistance technique

Développement des capacités des entrepreneurs agroalimentaires

Le développement des capacités des entrepreneurs de l'agribusiness et des fournisseurs de financement existants ou potentiels pour le secteur est nécessaire. Pour qu'une demande de financement pour l'agribusiness soit efficace, producteurs et

entrepreneurs doivent connaître les options financières dont ils disposent, et avoir les compétences de planification et de gestion du capital requises. Les domaines qu'il convient de développer à cet égard sont la sensibilisation, l'amélioration des compétences de gestion et de planification commerciales et financières, et l'accompagnement dans le cadre d'un prêt ou d'un investissement initial. L'assistance technique destinée à améliorer la productivité et la compétitivité de l'agribusiness revêt également une importance cruciale.

Développement des capacités des banques

Un processus d'apprentissage est nécessaire pour que les banques et autres investisseurs se familiarisent et sachent parfaitement évaluer les risques des entreprises de l'agribusiness. Ceci implique une progression, de la part de banques développant des modèles d'évaluation et prenant des décisions basées sur leur relation avec l'emprunteur, en faveur de l'examen de données "dures" et d'entrepreneurs agroalimentaires devenant des gestionnaires plus efficaces dotés d'un savoir-faire financier approfondi. Fournir des données et de l'expertise à un coût réduit (voire nul) par le biais, par exemple, d'une banque centrale ou d'IFD peut contribuer à faciliter l'entrée des entreprises sur le marché et à développer l'influence des banques. Associer l'assistance technique apportée aux entrepreneurs à un prêt provisionné est également une possibilité. L'assistance technique et le développement de capacités ne sont pas des activités autonomes, mais plutôt des composantes d'une stratégie globale de développement de l'agribusiness.

7.5 Conclusions

L'importance de mécanismes de financement appropriés pour le développement de l'agribusiness et de la chaîne de valeur des produits en Afrique ne doit pas être sous-estimée. Petite ou grande, qu'elle fournisse des intrants agricoles ou qu'elle distribue des produits de l'agriculture, qu'elle opère dans le secteur de l'informel ou du formel, toute entreprise a besoin d'un financement suffisant et approprié pour se maintenir et se développer. Les entreprises souffrent néanmoins souvent d'un taux d'investissement sous-optimal pour de nombreux motifs (et surtout en raison du fait que le secteur est perçu comme risqué et susceptible d'engendrer des retours peu attrayants). À cet égard, mobiliser des sources de financement traditionnelles et innovantes constitue l'un des principaux piliers de développement agro-industriel dans les pays en voie de développement. Les perspectives du secteur se sont grandement améliorées ces dernières années, et ce chapitre a souligné un certain nombre d'options susceptibles de contribuer au futur succès et d'améliorer le financement du développement de l'agribusiness sur le continent.

En fin de compte, il incombe aux décideurs africains de faciliter l'augmentation des investissements, le financement de l'agribusiness en Afrique, l'amélioration de l'attractivité et de la rentabilité durable du secteur. Ceci requiert une stratégie exhaustive, favorable aux investissements consacrés au développement du secteur et conforme aux autres piliers évoqués dans ce volume. Les outils de micro-financement et les modèles innovants jouent un rôle significatif, mais l'environnement politique et les mécanismes de ressources à grande échelle, tels que les fonds à

compartiments qui alignent les activités des secteurs public et privé, n'en sont pas moins importants. Un point important dont il convient de se souvenir dans le développement de mécanismes de partenariats public-privé pour le développement de l'agribusiness est que ces mécanismes fonctionnent mieux lorsque le secteur privé est libre de faire ce qu'il fait le mieux et que le secteur public joue un rôle de facilitation.

8. Stimuler la participation privée

Franklyn Lisk

8.1 Introduction

Le secteur privé est apparu comme un élément de plus en plus important dans la stimulation de la croissance économique des pays en voie de développement, pour répondre aux opportunités d'investissement et d'innovation des entreprises que la mondialisation et les avancées technologiques ont générées. Par conséquent, le développement du secteur privé (DSP) a pris un intérêt majeur au sein des stratégies de diversification et de transformation économiques, et demeure largement soutenu par les institutions de développement multilatérales et régionales, les organismes donateurs et les gouvernements afin de stimuler le développement économique. En Asie, les entreprises privées jouent un rôle prépondérant dans la transformation des économies qui se développent rapidement, grâce à la création d'un nombre conséquent d'emplois et des retombées sur la réduction de la pauvreté.

Cependant, en Afrique subsaharienne, les gouvernements ont principalement compté sur des stratégies de développement menées par le secteur public, utilisant les entreprises étatiques pour piloter l'industrialisation. Par conséquent, le secteur privé reste largement informel et relativement peu développé dans la plupart des économies. Une étude récente ONUDI/GTZ⁴⁵ a constaté que de "hauts niveaux d'informalité persistent dans toute l'Afrique subsaharienne... [et que] l'informalité en général semble être supérieure en Afrique subsaharienne par rapport aux autres régions du monde" (ONUDI et GTZ 2008, p.14). Bien que le secteur informel constitue la principale source de création d'emplois dans de nombreux pays

45. Anciennement GTZ, connu aujourd'hui sous l'acronyme GIZ (Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit).

d'Afrique subsaharienne, atténuant ainsi le chômage et le dénuement de millions d'africains, la grande majorité des entreprises de ce secteur ne se développe que très rarement de manière durable. Les emplois sont souvent précaires et les salaires généralement très bas (Bigsten *et al.* 2004; Flodman Becker 2004; Organisation internationale du travail OIT 2002). Parce que l'informalité est un obstacle majeur à la croissance économique, sa transformation en un secteur privé viable constitue un défi urgent pour le développement.

8.2 Potentiel du secteur privé africain

Le secteur privé et la croissance économique

Étant donné la situation dans la plupart des pays africains, l'exploitation du potentiel du secteur privé pour le développement économique nécessitera des interventions du secteur public afin d'améliorer les capacités et les compétences nationales en termes d'infrastructures physiques et sociales, de capital humain, de systèmes financiers, de technologies et de gouvernance. De plus, les gouvernements devraient mettre en place des cadres réglementaires afin de pallier aux défaillances des marchés. Ainsi, les interventions destinées à créer un environnement favorable pour le DSP doivent être considérées à la lumière d'une réflexion plus large sur les rôles respectifs du gouvernement et des marchés dans l'atteinte des résultats de développement souhaités.

Alors que le climat économique s'améliore en Afrique, à en juger par l'inclusion, ces cinq dernières années, du Rwanda, du Botswana, du Kenya, du Ghana, du Libéria, de Maurice, de la Tunisie et de l'Égypte parmi les 10 meilleurs réformateurs selon le classement annuel *Doing Business* de la Banque mondiale, faire des affaires coûte toujours plus cher sur le continent que dans d'autres régions en voie de développement d'après le dernier rapport (Banque mondiale 2009d). Les entrepreneurs en Afrique subsaharienne sont encore contraints à des charges réglementaires et administratives plus lourdes, et disposent d'une moindre protection des droits à la propriété et des droits des investisseurs que leurs homologues d'autres régions. Faire des affaires en Afrique se caractérise par des coûts de transaction élevés à cause de l'étroitesse et de la fragmentation des marchés; par de lourdes et interminables procédures administratives et des goulots d'étranglement bureaucratiques; par une infrastructure physique et financière médiocre; et par des volumes de transaction très faibles. Les interventions destinées à supprimer les contraintes du DSP devraient être accompagnées par des efforts pour améliorer la compétitivité, promouvoir les exportations et faciliter le commerce intra-régional. Une coopération régionale efficace qui stimule un commerce intra-régional en expansion permettra aux pays africains de profiter de la spécialisation et de bénéficier d'économies d'échelle tout en attirant des investissements supérieurs.

Il est certain que l'émergence d'un secteur privé africain qui a gagné en crédibilité aurait un impact positif sur la croissance économique et la réduction de la pauvreté dans la région. Bien que les économies africaines se caractérisent toujours par une structure dichotomique (qui comprend généralement une économie rurale et urbaine informelle et sous-développée (encadré 8.1) parallèlement à un secteur

moderne et organisé relativement restreint), cette dichotomie ne constitue pas nécessairement un obstacle majeur à l'exploitation complète du potentiel du secteur privé. Au contraire, avec de larges ressources inexploitées et une main d'œuvre abondante, le sous-développement de l'économie informelle en Afrique offre des opportunités de développement pour le secteur privé et peut attirer les investissements privés. En outre, l'Afrique dispose également de larges marchés inexploités et de tous les avantages d'une économie émergente, à savoir des taux de retour sur investissement comparativement élevés et des possibilités attractives de diversifier ses investissements.

Encadré 8.1: À quel point l'économie de l'Afrique est-elle informelle ?

Selon une étude récente sur l'informalité dans l'économie mondiale (GTZ 2010; Schneider *et al.* 2010), on estime que l'économie "parallèle" est plus importante en Afrique subsaharienne que dans n'importe quelle autre région. La moyenne est de 40,7 % du PIB officiel pour les pays d'Afrique subsaharienne, suivis de près par l'Europe et l'Asie centrale (40,3 %) puis l'Amérique latine et les Caraïbes (40,1 %).

Il s'est avéré que la moyenne générale de l'économie parallèle de 151 pays a augmenté, passant de 32,9 % en 1999 à 35,5 % en 2007. L'informalité est la plus infime en Suisse, aux États-Unis et en Autriche et la plus conséquente en Azerbaïdjan, en Bolivie et en Géorgie. Maurice enregistre le plus petit secteur informel de l'Afrique subsaharienne (23,5 %) suivi de l'Afrique du Sud (29,5 %), du Lesotho (32,1 %) et de la Namibie (32,5 %). Les secteurs informels de la République-Unie de Tanzanie (60,2 %) et du Zimbabwe (57 %) sont les plus étendus de l'Afrique subsaharienne. Ces estimations minimisent la taille réelle du secteur informel en Afrique car l'étude Schneider exclut explicitement l'économie de ménage, informelle, qui consiste en des activités de subsistance via une production et des services réalisés par le ménage lui-même. Schneider *et al.* définissent l'économie parallèle ou le secteur informel comme un secteur qui "inclut toute production de biens et de services légaux reposant sur les mécanismes du marché, qui sont délibérément dissimulés des autorités publiques" pour des raisons telles que:

- Éviter de payer les taxes ou les cotisations sociales;
- Éviter d'avoir à se conformer aux normes juridiques du marché du travail comme le salaire minimum, le temps de travail maximum, les normes de sécurité, etc.;
- Éviter d'avoir à se plier aux procédures administratives comme remplir les questionnaires statistiques et autres formulaires administratifs.

Selon cette étude, les principaux moteurs de l'informalité sont:

- La charge fiscale qui pèse sur les entreprises et les ménages. Plus l'écart est grand entre le coût total de la main d'œuvre dans l'économie officielle et les gains issus du travail formel une fois les taxes retirées, plus cela incite à travailler dans l'économie parallèle.
- La réglementation du marché du travail telle que les salaires minimum ou les lois concernant l'embauche et le licenciement de salariés et les restrictions du marché du travail pour les étrangers encouragent également l'informalité parce qu'elles augmentent le coût de la main d'œuvre. Puisqu'elles peuvent être reportées sur l'employé qui paie les frais de cette charge réglementaire, de telles réglementations sont une incitation à rechercher du travail informel.
- Alors que le secteur informel est étendu, les revenus issus des taxes sont réduits et par conséquent la qualité des biens et services publics en souffre, en particulier

les dépenses liées au capital humain (santé et éducation) et l'infrastructure publique. Par conséquent, plus l'économie est informelle, plus l'état de l'infrastructure et la qualité du capital humain est faible, alors que les deux sont essentiels pour améliorer la production et l'efficacité de l'agribusiness.

- L'état de l'économie "officielle" génère également un impact sur l'informalité. Plus l'économie "officielle" est faible, comme en période de récession par exemple, plus les employés et les entrepreneurs essaieront de compenser la "perte" de revenus de leurs activités formelles en cherchant à exploiter des possibilités informelles.

L'informalité est anti corrélée avec les revenus par habitant: les secteurs informels les plus étendus se trouvent dans la région la plus pauvre du monde, l'Afrique subsaharienne, et les plus restreints dans les économies de l'OCDE à revenus élevés. Cela souligne la nécessité de formaliser le secteur informel de l'Afrique afin d'augmenter les revenus, d'améliorer la productivité et d'élever les ratios recettes fiscales/PIB.

Source: Schneider *et al.* (2010)

8.3 Développement du secteur privé et de l'agribusiness

C'est en agriculture que le potentiel du secteur privé africain en tant que moteur de la croissance économique permet l'optimisme le plus rationnel, étant donné l'immense concentration de terres arables et de main d'œuvre rurale de la région. Comme indiqué dans le Chapitre 1, la lente transformation des économies africaines a contraint de nombreux pays à continuer de dépendre de l'agriculture pour leur bien-être économique. La situation du Kenya est sans doute la meilleure illustration du potentiel dont dispose le secteur privé africain pour réagir face aux opportunités des marchés basés sur l'agriculture. L'agriculture, secteur le plus important de l'économie kenyane, est dominée par un secteur privé dynamique qui est composé principalement de petites et moyennes exploitations agricoles et installations de transformation. Environ trois quarts de la population kenyane dépendent de ces exploitations pour leur subsistance et le secteur est le principal employeur du pays. Dans l'ensemble, les exploitations agricoles, les usines de transformation agricoles et les agro-industries du Kenya génèrent près de la moitié du PIB du pays, dont la majeure partie provient des exportations (principalement du thé, du café, des fruits et légumes frais et des fleurs coupées). Le taux de croissance de l'agriculture a plus que triplé au Kenya entre 2003 et 2009, passant de 2 à 6,7 % annuel, et la proportion de la population rurale vivant en dessous du seuil de pauvreté absolue a chuté de 5 % sur cette même période (GTZ 2010). Cependant, l'expérience du Kenya n'est malheureusement pas caractéristique de l'ensemble du continent.

L'activité économique dans le secteur de l'agriculture est caractérisée par des millions de personnes issues du milieu rural, engagées dans des sites de production de subsistance ou appartenant à de petits exploitants ayant une faible productivité. Elle se définit également par une dépendance excessive à la production et à l'exportation de marchandises primaires non transformées. Les problèmes structurels liés à une faible productivité, une infrastructure rurale inadéquate et des marchés mal intégrés sont de sérieux obstacles au développement de l'agribusiness et de l'agro-industrie et à leur insertion dans les chaînes de valeur mondiales.

Une grande partie de la production agricole de la région ne subit pas de transformation industrielle dans les pays d'origine (Chapitres 1 et 5). Il est essentiel de s'attaquer aux questions importantes que sont l'investissement dans l'infrastructure rurale, l'accès aux marchés internationaux de produits alimentaires et de l'agriculture, la compétitivité internationale, les liens cruciaux entre l'agriculture, l'industrie et les services, et la réduction de la vulnérabilité des petits exploitants agricoles. Étant donné la multitude de possibilités d'expansion de l'agribusiness et de l'agro-industrie en Afrique subsaharienne, il est certain que l'entreprise privée dispose du potentiel pour stimuler la croissance et la diversification si les conditions favorables sont réunies.

Puisque un cinquième seulement des terres potentiellement cultivables en Afrique sont actuellement utilisées, des investissements dans l'agribusiness et dans l'agro-industrie pourraient multiplier les terres destinées à une production durable, tout en poursuivant les efforts pour augmenter la productivité des exploitations agricoles existantes. La zone de la savane guinéenne en Afrique contient sans doute la surface la plus étendue de terres arables sous-utilisées au monde. La faible densité de la population dans de nombreuses parties de cette zone signifie qu'il y a des possibilités de développement et d'intensification des systèmes de production, nécessaires pour soutenir une agriculture et une agro-industrie à grande échelle. Permettre au secteur privé de jouer le rôle essentiel qui consiste à apporter à l'agriculture africaine, la compétitivité internationale et la croissance, dépendra de la réussite des politiques, du renforcement des institutions, et de l'investissement dans une infrastructure physique améliorée ainsi que de services modelés pour soutenir la production sur les exploitations, la transformation et la commercialisation à l'exportation.

L'intérêt des investisseurs étrangers dans l'agriculture africaine a été stimulé par l'accroissement de la demande mondiale en produits alimentaires et marchandises issues de l'agriculture, principalement à cause d'une hausse des niveaux de consommation dans les grandes économies émergentes comme la Chine et l'Inde et de prix favorables sur les marchés mondiaux. Suite à la brusque augmentation du prix des marchandises agricoles et de l'alimentation en 2008, certains pays d'Afrique subsaharienne comme le Ghana, le Malawi, le Rwanda, le Sénégal et le Kenya ont enregistré une forte augmentation dans leurs exportations agricoles (CNUCED 2010b) qui suggère que l'agribusiness pourrait devenir le moteur principal de la croissance économique et de l'emploi, ainsi qu'un important facteur de réduction de la pauvreté dans la région. Il convient cependant de noter qu'une hausse des prix mondiaux des aliments de consommation de base comme le riz, les céréales, la farine de blé et l'huile de cuisson pourraient menacer le potentiel de sécurité alimentaire des pays de la région, importateurs nets de produits alimentaires et qui ont de faibles revenus, comme le Bénin, l'Érythrée, la Côte d'Ivoire, la RDC, la Mauritanie et la Sierra Leone.

8.4 Cadre conceptuel

Le cadre conceptuel ci-dessous est fondé sur une matrice de résultats qui montre les facteurs clés d'entrée et de sortie et le type d'interventions nécessaires pour le DSP et l'investissement dans l'agro-industrie, afin d'atteindre les résultats qui génèreraient un impact positif sur la croissance économique, l'emploi et la pauvreté. Selon

Graphique 8.1: Matrice de résultats: développement du secteur privé et agro-industrie

Entrée	Intervention	Sortie	Résultat
Investissement	Instruments politique	Développement des exportations	Croissance économique
	Dispositions institutionnelles	Environnement commercial favorable	
	Administration	Réactivité face aux opportunités économiques <i>(mondialisation et autres initiatives dérivées des questions environnementales, du commerce équitable et autres considérations éthiques)</i>	
Développement des entreprises	Développement des ressources humaines	Compétitivité internationale	Hausse de l'emploi et des niveaux de revenus
Promotion et développement de l'entreprenariat	Infrastructure	Liens urbano-ruraux renforcés	Réduction de la pauvreté
	Technologie		
	Dispositif de financement		
	Normes internationales		

Calculs des auteurs basés sur les chiffres de l'ONUDI (2009a)

ce cadre conceptuel, des interventions de développement sont nécessaires dans ces trois secteurs: a) l'investissement; b) le développement des entreprises; c) la promotion et le développement de l'entreprenariat.

A cause des imperfections du système de marché, il y a des raisons économiques qui justifient des interventions destinées à restaurer un environnement optimal. L'objectif est de corriger les déséquilibres et les faiblesses et de supprimer les contraintes, créant ainsi les conditions adéquates pour le développement des entreprises privées et l'agro-industrialisation. Ces conditions sont liées à un certain nombre de problèmes fondamentaux en matière de politiques et de dispositions institutionnelles qui se rapportent aux cadres juridique et réglementaire, à l'infrastructure, au capital humain, à la technologie, aux systèmes financiers, à la gouvernance et aux partenariats.

La nécessité d'intervenir pour pallier aux défaillances du marché légitime le rôle de l'État en tant qu'élément essentiel de soutien au développement du secteur privé. L'expérience asiatique montre que les gouvernements peuvent jouer un rôle crucial en garantissant l'existence de cadres politiques appropriés et de réformes adéquates, ainsi que d'institutions efficaces pour améliorer les services des infrastructures, les mécanismes financiers et les capacités de gestion. L'État joue également un rôle important en proposant des mesures incitatives et un soutien au secteur privé afin de stimuler et d'exploiter de nouveaux investissements. Dans le contexte particulier de l'agro-industrie, cela devrait être considéré comme faisant partie de la stratégie globale destinée à créer un environnement favorable aux échanges commerciaux, à promouvoir le développement des exportations et à

faciliter la réactivité des entreprises face aux défis lancés par la mondialisation et aux opportunités qu'elle offre.

La principale hypothèse implicite du cadre conceptuel est que la libéralisation économique et les avancées technologiques lancent de nouveaux défis tant pour les entreprises que pour les décideurs politiques de l'Afrique subsaharienne. Ces défis sont intégrés dans une nouvelle approche de la politique industrielle développée par Rodrik et Hausmann (Rodrik 2004a; Hausmann et Rodrik 2003). Cette nouvelle approche cherche à maximiser le potentiel du secteur privé en matière de croissance économique par le biais d'investissements dans les opportunités économiques, tout en minimisant les risques grâce à l'engagement du secteur public dans des projets de création de politiques en faveur du DSP (Sen et te Velde 2007).

De nouveaux paradigmes se sont développés avec cette approche de la politique industrielle, tels que la construction de chaînes de valeur, l'encouragement à l'apprentissage de nouvelles stratégies et la promotion d'une croissance basée sur des connaissances, ainsi que des paradigmes plus établis tels que l'investissement dans les ressources humaines et les compétences, et l'exploitation d'économies d'échelle. Les entreprises privées d'Afrique subsaharienne assumeront un plus grand rôle dans la stimulation de la croissance économique et la création d'emplois productifs (une responsabilité qui demeurerait presque entièrement aux mains des gouvernements sous une politique industrielle conventionnelle). Cette nouvelle approche accorde une importance particulière à la "création" de compétitivité, en plus des avantages comparatifs liés aux éléments naturels, et considère les réformes politiques de l'environnement économique comme des fondements essentiels pour créer les conditions qui permettraient aux entreprises de rivaliser au niveau international.

8.5 Investissement

L'investissement implique une épargne; pourtant, l'épargne intérieure est relativement faible dans un grand nombre de pays africains. La capacité globale à épargner en Afrique subsaharienne est tombée largement en-dessous des niveaux asiatiques et par conséquent, les pays ont lourdement dépendu du capital étranger et de l'aide à l'investissement (voir Chapitre 7). Étant donné le déficit d'épargne de l'Afrique, les décideurs politiques devraient accorder la priorité aux mesures d'encouragement fiscal et à la cohérence macro-économique afin d'attirer les investissements directs étrangers. Les flux mondiaux d'IDE ont augmenté de manière substantielle depuis les années 1990 et la hausse la plus élevée (près de 6 fois entre 2000 et 2007) a été enregistrée sur des flux de capitaux nets privés vers des pays à faible revenu (Banque mondiale et FAO 2009).

Décisions d'investissement du secteur privé

Dans de nombreux pays d'Afrique, au cours de la période immédiate qui a suivi l'accès à l'indépendance dans les années 1960 et 1970, l'investissement privé étranger a été attiré grâce aux mesures de protection contre les importations, aux crédits subventionnés et aux incitations fiscales créés par l'État, tandis que les réglementations contraignaient les investisseurs privés à obtenir des licences pour importer les matières premières brutes et à transférer les recettes en devises. Bien

que ce type de politique industrielle ait été initialement efficace pour supplanter les importations, elle était inefficace en termes de retour sur investissements, d'intérêt pour les consommateurs et de contribution à la croissance économique et à la création d'emplois parce que les investissements engagés étaient durement protégés, très dépendants de matières premières importées et disposaient de peu de liens en amont avec le reste de l'économie. La période des programmes d'ajustements structurels en Afrique (les années 1980 et 1990) a généré des politiques en matière d'investissement qui reposaient sur les signaux du marché. Cette approche avait pour but de supprimer les distorsions provoquées par les politiques, telles que des taux de change surévalués, des taxes et des quotas d'importation élevés et variables, le contrôle des prix, des avantages fiscaux et des subventions, afin de promouvoir l'efficacité économique. Rétrospectivement, cela peut être considéré comme ayant été inapproprié pour encourager le développement et réduire la pauvreté, et vain dans l'ensemble pour attirer les investisseurs étrangers. Peu d'attention était accordée aux régions rurales et au secteur agricole où la pauvreté est concentrée.

La réduction des barrières douanières, les progrès technologiques et la baisse des coûts du transport, associés à la mondialisation, ont offert de meilleures opportunités et davantage de possibilités pour les investisseurs privés. Comme le décrit l'analyse au Chapitre 4, il existe de nouvelles opportunités d'investissement dans l'agribusiness et d'intégration dans les chaînes de valeur. Elles s'étendent des cultures et des unités de transformation industrielles à grande échelle de produits alimentaires et d'énergie pour les biocarburants (ONUDI et FAO 2009) aux productions de fruits et légumes frais et de produits horticoles générées par de petits et moyens exploitants pour l'exportation vers les supermarchés à l'étranger (Best et Mamie 2008; Omosa 2002). Il existe des opportunités pour stimuler l'investissement privé dans le projet appelé "entreprise verte" qui est lié à la protection de l'environnement (préservation des forêts, écotourisme, produits du secteur forestier, gestion des déchets et énergie renouvelables comme la biomasse) et des possibilités d'investissement privé dans les réseaux du "commerce équitable" et de la production biologique, qui sont destinés à améliorer l'accès aux marchés internationaux par les petits producteurs exclus ou désavantagés et à fournir des marchés de niches pour des produits certifiés. La participation de producteurs locaux de cacao au Ghana en tant que copropriétaires de l'entreprise de chocolat "Divine" est un exemple prometteur, tout comme le cas des petits producteurs de café biologique en Ouganda, qui permet de meilleurs prix pour les cultivateurs et des relations commerciales plus durables.

Une récente étude de la Banque mondiale, *"L'éveil d'un géant africain ?"*, a analysé les perspectives de l'Afrique subsaharienne pour stimuler l'investissement dans l'agribusiness en se basant sur la comparaison avec une région agricole étendue de Thaïlande, et une au Brésil. Elle en a conclu que le potentiel de la zone de savane guinéenne de l'Afrique, pour produire et transformer des aliments et autres produits agricoles pour les marchés mondiaux, dépassaient les potentiels respectifs des deux régions d'Asie et d'Amérique latine qui en sont au même stade de développement (Banque mondiale et FAO 2009). Cette conclusion a été fondée sur les avantages comparatifs inhérents à la zone de savane guinéenne qui sont basés sur des facteurs

physiques, climatiques et géographiques favorables, dont la proximité des principaux marchés⁴⁶. De nombreux pays de la région qui disposent de grandes étendues de terres arables situées sur des zones climatiques irriguées par les pluies de manière régulière et fiable, tels que le Nigéria, le Mozambique, l'Ouganda, le Ghana, la Zambie; le Zimbabwe et le Soudan, sont bien placés pour attirer les investissements privés étrangers dans la production et la transformation de produits alimentaires et sources d'énergie pour les biocarburants. Afin d'exploiter ce potentiel, des améliorations de l'infrastructure essentielle et du climat économique global sont nécessaires, ce qui souligne l'importance d'établir un environnement économique favorable pour encourager les investissements. Certains pays côtiers d'Afrique de l'Ouest tels que le Sénégal, la Guinée Bissau et la Mauritanie, et ceux partageant les rives du lac Victoria en Afrique orientale, tels que la République-Unie de Tanzanie et l'Ouganda, ont tiré parti de leur situation géographique et créé les conditions nécessaires à la transformation du poisson frais et des produits issus de la pêche afin d'exporter vers l'Union Européenne. Comme nous l'avons vu au Chapitre 4, l'exportation de la Perche du Nil par l'Afrique orientale, qui a démarré au début des années 1990 avec des exploitations artisanales, est devenue l'activité d'entreprises à grande échelle qui comprennent des usines de filetage et de congélation et emploient plus de 300 personnes (Gibbon 1997).

La faiblesse actuelle du secteur privé en Afrique subsaharienne est due à un certain nombre de facteurs, dont le manque d'infrastructure physique, des systèmes financiers peu développés, une position en matière de politique macroéconomique inappropriée et une absence de cadre juridique et institutionnel de soutien. La résolution de ces problèmes est intrinsèquement liée au rôle que doit jouer le secteur public en créant un environnement favorable au DSP. Ce rôle est illustré par les exemples brillants du Ghana (Gouvernement du Ghana 2003; Arthur 2006) et du Sénégal (Banque Mondiale 2004b; Ofosu-Amaah 2000), qui ont tous deux fait du DSP un élément essentiel de leur stratégie de développement global.

Investissement du secteur public

La mauvaise qualité de l'infrastructure rurale dans la majeure partie d'Afrique subsaharienne constitue un obstacle majeur à l'investissement dans l'agribusiness (Chapitre 9). Dans le passé, le secteur public en Afrique a traditionnellement représenté la plupart des investissements dans les infrastructures essentielles de la région, bien que de récents investissements chinois en ASS, dans le secteur des ressources minérales principalement, aient été accompagnés dans certains pays

46. L'étude a comparé le potentiel, en termes d'agriculture commerciale, de la zone africaine de savane guinéenne (ZSG) par rapport à celui de deux régions agricoles relativement peu développées et sans débouché sur la mer, situées dans des pays en développement: la région du Cerrado au Brésil et la région du nord-est de la Thaïlande. Les conclusions ont révélé qu'en dépit des avantages comparatifs inhérents de la ZSG, relatifs à la qualité du sol et des conditions climatiques et à la situation géographique en termes d'accès aux ports maritimes, cette zone n'a pas pu atteindre le niveau de compétitivité internationale du secteur de l'agriculture commerciale que les deux régions aux avantages comparatifs négatifs ont atteint au cours des 30 dernières années. La différence principale réside dans le manque d'investissement et d'intrants technologiques, qui ont empêché la ZSG de devenir compétitive au niveau international et donc d'exploiter son énorme potentiel qui lui aurait permis de devenir un producteur et exportateur majeur dans le secteur de l'agriculture commerciale. Les données concernant la ZSG, utilisées dans le cadre de cette étude, étaient principalement issues du Nigéria, du Mozambique et de la Zambie. La zone telle que définie par la Banque mondiale couvre de nombreux autres pays dont la plupart des pays d'Afrique occidentale ainsi que l'Angola, le Soudan, le Burundi, le Malawi et la R.U. de Tanzanie.

d'Afrique subsaharienne, par des investissements dans l'infrastructure associée. L'investissement dans des infrastructures situées dans les zones rurales recluses, qui dépend de la production agricole ou agro-industrielle pour rentabiliser le coût des capitaux et des opérations, a peu de chance d'offrir le genre de rendement ajusté aux risques que souhaitent les entrepreneurs privés.

Bien que les gouvernements soient les principaux responsables de l'investissement dans les infrastructures, peu de gouvernements africains sont en position de financer les énormes dépenses qui sont nécessaires pour supprimer les déficits de la région en matière d'infrastructure. Ils continueront à dépendre des institutions financières de développement multilatérales et régionales, qui constituent les principaux financeurs dans ce domaine. Afin de financer l'investissement de l'infrastructure rurale en particulier, la Banque africaine de développement (BAD), en collaboration avec l'Agence française de développement (AFD), l'Alliance pour une révolution verte en Afrique (AGRA) et le Fonds international pour le développement agricole (FIDA) a récemment créé un fonds d'investissement pour l'agriculture africaine avec un capital de départ de 200 millions d'euros. La BAD est également en rapport avec l'ONUDI, la FAO et le FIDA concernant un projet mené par ces trois agences de l'ONU pour créer un dispositif financier qui encouragerait les investissements dans l'agribusiness et l'agro-industrie, dont l'infrastructure rurale (voir Chapitre 7).

Partenariats public-privé

Les partenariats public-privé (PPP) représentent une solution possible, quoique partielle, mais la participation du secteur privé est limitée car l'investissement dans l'infrastructure public rurale est souvent coûteux et comporte de hauts risques. Une grosse difficulté consiste à évaluer quand et comment les PPP sont des propositions apportant une valeur ajoutée pour l'infrastructure dans le cadre d'un développement de l'agro-industrie axé sur les marchés et comment élaborer au mieux l'accord financier et institutionnel pour une telle collaboration. Le recours aux PPP pour la création d'une infrastructure essentielle devrait être considéré du point de vue des relations gouvernement/entreprises et dans le cadre d'objectifs de développement plus larges, dans lesquels le partenariat entre les secteurs privé et public influence la croissance économique et la réduction de la pauvreté grâce à des investissements qui soutiennent l'efficacité économique et des rendements qui réduisent les incertitudes et minimisent les risques d'échec économique (Sen et te Velde 2007).

Au-delà de la création d'une infrastructure essentielle, les PPP peuvent être appliqués aux installations de transformation de produits agricoles. Puisque celles-ci sont gérées comme des exploitations strictement commerciales, il est peu probable que la levée des fonds d'investissement puisse être confiée ou transférée à un organisme public. Le secteur public est plus à même de contribuer sous forme de terres ou de structures physiques via des concessions ou des subventions. L'idée consiste à faire assumer les principaux risques et obligations par les intérêts privés et de laisser à l'État la responsabilité de garantir, autant que possible, que de tels projets auront un impact positif sur la création d'emplois et la réduction de la pauvreté.

Coopération régionale

Les défis concernant les infrastructures relatives au transport et à l'énergie en Afrique devraient également être abordés au niveau régional. Le couloir Nord-Sud impliquant de nombreux pays africains et le couloir de croissance agricole de Beira qui relie le Mozambique avec le reste de la région, a de grandes chances de réduire les coûts de production dans les pays impliqués. De la même façon, la transmission transfrontalière d'hydroélectricité grâce à des lignes à haute tension, depuis le Ghana jusqu'au Togo et au Bénin voisins et depuis le Mozambique jusqu'en Afrique du Sud et d'autres pays de la région, constituent des exemples d'une coopération régionale bénéfique au développement des infrastructures. Le Fonds de préparation des projets d'infrastructure de l'Union Africaine/ NEPAD, qui est hébergé et géré par la Banque africaine de développement, soutient la mise en œuvre de grands projets d'infrastructure transfrontalière et régionale, qui permettent la mise en commun du risque et la baisse du coût net. C'est une stratégie d'encouragement du développement et de l'expansion des marchés intérieurs et régionaux, et d'amélioration de la compétitivité internationale. Une plus grande coopération et une meilleure harmonisation des politiques économiques au sein des régions permettraient aux pays africains de bénéficier de davantage de spécialisation et d'économies d'échelle que ce qui est possible dans les économies restreintes des divers pays de la région.

Capital humain

L'investissement dans le capital humain est essentiel pour le DSP, le développement économique dans son ensemble ainsi que pour les capacités et la compétitivité industrielles (ONUDI 2009b). Le secteur public joue en général un rôle primordial dans la mise à disposition d'un enseignement et de formations techniques et professionnelles de base et considère cet apport comme un investissement indispensable dans le secteur social, qui est lié à l'atteinte des objectifs de développement dont fait partie la réduction de la pauvreté. L'investissement dans le capital humain est relativement faible en ASS selon les données de l'Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture (UNESCO), qui montrent que l'Afrique subsaharienne est en retard par rapport à d'autres régions en voie de développement en termes de taux de scolarisation, de disponibilité des structures de formation et d'accès à celles-ci. Le problème des faibles taux de scolarisation, qui fait partie du domaine du capital humain, est encore plus aggravé par la fuite des compétences via une émigration des professionnels et des techniciens africains qualifiés vers les pays développés. Les leçons tirées des exemples asiatiques suggèrent que le fondement des politiques destinées à attirer le capital réside dans la disponibilité d'une force de travail efficace et compétente et la capacité à la conserver. Une attention particulière doit être accordée autant à la qualité de la main d'œuvre qu'à l'ampleur de la segmentation du marché du travail, qui peuvent affecter les décisions concernant l'envergure et l'implantation des investissements privés.

8.6 Développement des entreprises

Dans le cadre conceptuel présenté plus haut, l'entreprise est l'unité fondamentale à partir de laquelle l'activité économique s'organise dans le contexte d'une relation

symbiotique entre le DSP et la croissance économique. Le développement des entreprises peut avoir deux résultats essentiels: il génèrera des emplois pour les populations pauvres qui vivent et travaillent dans les zones rurales tout en permettant également l'élargissement des services sociaux fondamentaux aux communautés rurales qui en ont le plus besoin⁴⁷. Promouvoir le développement des entreprises dans la région implique la suppression des contraintes liées à la transition de l'informel au formel, ainsi que des mesures appropriées en termes de politiques et au niveau institutionnel afin d'attirer les investissements privés. De plus, les marchés sont restés très concentrés et très protégés dans de nombreux pays africains, ce qui a pour effet de décourager l'investissement privé et l'innovation. Les pays comme le Mozambique, le Cameroun, l'Éthiopie, l'Érythrée, l'Ouganda et le Nigéria, entre autres, sont des exemples probants de cette tendance où les monopoles d'État dominent leurs secteurs et marchés respectifs et reçoivent même des traitements préférentiels, qui entravent l'entrée de nouvelles entreprises.

Environnement favorable

Le développement des entreprises en Afrique subsaharienne nécessite un environnement global favorable qui attire les investisseurs privés et permet aux entreprises de se développer et d'agir avec efficacité. Dans le cadre d'une complémentarité entre le secteur public et le secteur privé dans le DSP, l'hypothèse réside dans la capacité de l'État à assumer ses fonctions facilitatrices et réglementaires afin d'encourager et de faciliter le développement des entreprises sans pour autant compromettre les opérations du secteur privé. L'importance du soutien du secteur public dans la création d'un environnement propice à l'industrie et au commerce est largement reconnue et dans ce contexte, l'ONUDI fournit aux pays en voie de développement et aux économies en transition, une assistance technique pour le développement des entreprises (Yumkella et Vinanchiarachi 2003; ONUDI et OCDE 2004; ONUDI et GTZ 2008).

Dans ce cadre, l'organisation mondiale du travail (OIT) parle du triple rôle essentiel du gouvernement (OIT 2003a):

- Un gouvernement qui agit en tant qu'*entité réglementaire*: il conçoit et met en œuvre des politiques, des lois et des règlements qui régissent les activités des entreprises du secteur privé (ex: politiques de développement du secteur privé et de promotion d'activités spécifiques, procédures d'enregistrement des entreprises, politique industrielle, politique fiscale, politiques relatives au commerce et à la concurrence, politiques du travail et des relations industrielles, etc.)
- Un gouvernement qui agit en tant que *facilitateur*: il assure les conditions spécifiques et les installations propices à l'investissement du secteur privé et au développement des entreprises et rassemble les principales parties prenantes (ex: services de développement des entreprises dont des parcs d'affaires et des zones industrielles).

47. Le développement des entreprises peut générer une hausse des investissements dans les infrastructures essentielles telles que les routes et les réseaux d'eau et d'électricité, qui ont toutes les caractéristiques d'un bien public car elles profitent aux communautés des environs. De plus, les vastes projets ruraux de l'agro-industrie incluent parfois des équipements consacrés aux soins de santé élémentaires et à l'éducation pour les travailleurs (ruraux) et leurs familles.

- Un gouvernement qui agit en tant que *promoteur*: il intervient directement en allouant des ressources (humaines, financières et physiques) afin d'atteindre des résultats spécifiques (ex: encourager l'entrepreneuriat et l'innovation).

Dans le cadre de ces fonctions interconnectées, il est important que les gouvernements aient pour objectif l'intégration des entreprises privées dans le cadre général du développement économique et social, afin d'optimiser l'impact sur la création d'emplois et la réduction de la pauvreté. Le rapport de la Commission pour l'Afrique (2005) recommandait que les stratégies de DSP et de développement des entreprises soient présentées comme un ensemble cohérent d'outils de résolution des problèmes. Ce rapport reconnaissait l'importance du secteur public en tant que créateur du cadre politique et juridique et prestataire des services de soutien pour le développement des entreprises. En complément des politiques et des dispositions institutionnelles spécifiques, la création d'un environnement global propice au développement des entreprises requiert des facteurs contextuels favorables, qui ne sont pas déterminés par les capacités internes des entreprises. Les facteurs contextuels les plus importants sont:

- **La stabilité économique:** une analyse des données de l'évaluation du climat de l'investissement (ICA) de la Banque mondiale en Afrique, menée au début des années 2000, a rapporté que la plupart des pays de la région avaient "un long chemin à parcourir dans la construction d'un environnement macroéconomique propice au développement du secteur privé" (Eifert et Ramachandran 2004, p.23). Bien que la situation de la région se soit globalement améliorée ces dernières années, les politiques inappropriées et la mauvaise gestion économique génèrent une distorsion des prix, une forte inflation et une volatilité des taux de change. Tous ces facteurs créent des incertitudes et une augmentation des coûts des transactions.
- Les conditions générales des marchés: **elles** influencent la demande en produits d'exportation et leur prix, et agit sur l'inflation et la stabilité des prix à travers des prix volatiles pour les produits alimentaires et l'énergie. Les effets défavorables des modalités d'échange contribuent, comme au cours de la récession mondiale (2008-2010), à ralentir la croissance de la production tandis que la volatilité des flux de capitaux de tous types, entravent le développement économique.
- **Le système financier et les institutions financières:** l'efficacité du système financier est importante pour le développement économique et pour mobiliser les ressources. Un manque d'investissement dans les systèmes bancaires et financiers formels, qui empêche ou restreint l'accès à des fonds de roulement abordables et à des crédits pour les fournisseurs, constitue une barrière au DSP et à l'entrée dans l'économie moderne (voir Chapitre 7). L'analyse des données de l'évaluation du climat de l'investissement (ICA) de la Banque mondiale dans neuf pays d'Afrique a révélé que les inadéquations et les faiblesses du système financier dans les pays comme le Mozambique, le Nigéria, l'Ouganda, l'Érythrée et la Zambie constituaient un obstacle à l'expansion des entreprises (Eifert et Ramachandran 2004). L'engagement dans l'agribusiness des petits exploitants et des producteurs à petite échelle est entravé par la difficulté à accéder à des financements fiables et économiques.

- **La stabilité politique et sociale:** un environnement stable au niveau politique et social est généralement propice à la constitution d'un environnement favorable au développement des entreprises. Cela apparaît de manière évidente dans les pays politiquement instables comme la Sierra Leone, le Libéria, l'Ouganda, l'Éthiopie, la RDC et l'Érythrée qui ont tous enregistré un ralentissement de leur économie et une baisse d'activité quand ils ont été affectés par des conflits (Fosu 2003). Par contre, les pays comme le Botswana, Maurice, le Sénégal et le Ghana qui jouissent d'une situation et d'institutions politiquement stables, ont mieux réussi à attirer les IDE et à promouvoir le développement du secteur privé. Le bon fonctionnement des institutions comme le judiciaire, l'administration publique et les services sociaux, est crucial pour la création d'une société stable au niveau politique et social, qui puisse garantir un environnement favorable dans lequel l'investissement privé est attiré et les entreprises peuvent prospérer.
- **L'administration:** la stabilité politique est étroitement liée à une bonne administration et les questions relatives à l'administration englobent presque toutes les facettes du climat de l'investissement dont les interactions directes entre les secteurs public et privé. La corruption, le manque de transparence, une réglementation incertaine ou volatile et le népotisme peuvent faire du tort au climat de l'investissement d'un pays. Certains gouvernements se sont volontairement soumis au Mécanisme africain d'évaluation par les pairs (MAEP), un procédé d'évaluation de leur administration par les pairs, créé par l'UA/NEPAD. Les indicateurs relatifs à l'administration, compilés par Transparency International (indice de la corruption) et le Groupe de la Banque mondiale (*Doing Business* et indices d'évaluation du climat de l'investissement) soulignent les faiblesses d'un certain nombre de gouvernements d'Afrique subsaharienne en termes de corruption, de manque de transparence et de responsabilité, ainsi qu'une réglementation de piètre qualité (Banque mondiale 2004c; Banque mondiale 2009d; Transparency International 2009). Des améliorations peuvent être apportées à travers une coopération entre les acteurs des secteurs public et privé, dans le cadre d'un système institutionnel fondé sur des règles formelles et impersonnelles et sur la suprématie du droit.
- **Le régime foncier:** la propriété collective des terres et le manque de droits à la pleine propriété est courant dans de nombreuses régions d'Afrique et cela peut être problématique pour les investisseurs privés de l'agriculture et de l'agribusiness, dont les investisseurs étrangers, si ce problème n'est pas résolu correctement. L'analyse des données de l'évaluation du climat de l'investissement de la Banque mondiale, qui a couvert 9 pays africains (l'Érythrée, l'Éthiopie, le Kenya, le Mozambique, le Nigéria, l'Ouganda, la République-Unie de Tanzanie, le Sénégal et la Zambie) a conclu que l'accès à la terre constitue "un problème presque universel dans les pays [...] qui ont fait l'objet de l'étude" (Eifert et Ramachandran 2004, p.43). Cette même étude a observé que l'accès à la propriété d'une terre peut prendre jusqu'à un an dans certains pays et peut se révéler très onéreux, même dans les cas où l'État est le propriétaire. La situation serait encore plus difficile en l'absence d'un cadre juridique adéquat qui facilite les transactions et protège les droits de propriété.

Climat économique

Le climat économique est un ensemble de conditions politiques, juridiques, institutionnelles et réglementaires qui régissent les activités économiques. C'est un sous-ensemble de l'environnement favorable qui inclut, en plus de l'investissement dans les infrastructures essentielles, la création de mesures incitatives afin d'encourager le développement des entreprises, l'entrepreneuriat et la création d'emplois. Le climat économique concerne principalement la facilité à faire des affaires, telle qu'elle est mesurée par exemple dans *Doing Business*, la publication annuelle de la Banque mondiale/SFI, qui classe les pays selon cet indice. Huit pays de l'Afrique subsaharienne seulement (Maurice (17^{ème}), Afrique du Sud (34^{ème}), Botswana (45^{ème}), Namibie (66^{ème}), Rwanda (67^{ème}), Zambie (90^{ème}), Ghana (92^{ème}) et Kenya (95^{ème})) font partie des 100 premiers dans le classement Facilité de faire des affaires du *Doing Business* de la Banque mondiale/SFI, fait en 2010. Treize autres pays africains (Éthiopie (107^e), Swaziland (115^e), Nigéria (125^e), Lesotho (130^e), République-Unie de Tanzanie (131^e), Malawi (132^e), Madagascar (134^e), Mozambique (136^e), Gambie (140^e), Cap Vert (146^e), Burkina Faso (147^e), Sierra Leone (148^e) et Libéria (149^e)), sont classés entre le 100^e et le 150^e rang. Les 25 pays restants environ en ASS apparaissent parmi les 33 derniers du classement mondial (Banque mondiale 2009d).

Il est clairement nécessaire d'améliorer le climat économique, en particulier là où une réglementation inappropriée, de longs délais de démarrage des entreprises et d'enregistrement d'un bien, une taxation excessive, une concurrence déloyale et une instabilité de l'environnement politique national retiennent l'investissement et contribuent à frustrer le développement et l'accès des marchés et à étouffer l'entrepreneuriat. La réunion de ces facteurs ne pose pas seulement de sérieux problèmes aux activités économiques, elle sape également la compétitivité internationale.

Les réformes politiques et institutionnelles destinées à améliorer le climat économique devraient donc couvrir un grand nombre de sujets tels que le commerce, la finance et le crédit, la fiscalité, l'industrie, le travail et l'emploi. La réglementation et les procédures liées au démarrage et à la gestion d'une entreprise, ainsi que l'administration des politiques, des lois et des réglementations doivent être correctement gérées et contrôlées. Mener les réformes du climat économique peut être politiquement difficile et il est par conséquent important pour les gouvernements de prendre les choses en main et de s'approprier le processus. Ce processus ne comprend pas uniquement la création d'une politique globale favorable et d'une base législative pour les investissements, mais également la décentralisation des équipements et services d'accompagnement ainsi que des mesures pour encourager la participation de la société civile dans le développement, en particulier dans les zones rurales. La participation au niveau local pourrait être particulièrement pertinente dans la réforme des lois immobilières et du système des régimes fonciers, qui est destinée à préserver le droit coutumier tout en créant des opportunités de protection de la propriété commerciale pour les investisseurs privés.

Le cas du Viêt-Nam, décrit dans l'encadré 8.2, souligne la nécessité d'une planification des actions pour améliorer le climat économique, plutôt que de compter uniquement sur les forces du marché et les contributions des différents facteurs

pour stimuler l'investissement privé. Dans les environnements économiques où le risque et l'incertitude sont élevés, où le capital est rare et coûteux et la technologie arriérée (comme dans de nombreuses économies africaines) compter uniquement sur les marchés a peu de chance d'aboutir à des investissements dans des produits et des procédés nouveaux en réponse aux nouvelles opportunités des marchés. Le rôle que doit jouer la politique industrielle est de contribuer à combler les lacunes du marché grâce à des améliorations du climat économique réalisées principalement via une action publique. Cela reflète la conceptualisation de la politique industrielle de Rodrik qui la considère comme un "procédé d'auto-découverte économique" impliquant une coopération entre les secteurs public et privé dans le but d'informer sur les opportunités de marché et d'apporter des projets de politiques afin de répondre à ces opportunités (Rodrik 2004a). La notion de "découverte" fait référence au procédé qui consiste à savoir où il est nécessaire d'agir et quel type d'action peut optimiser la réaction afin de saisir les opportunités du marché. Cela implique que les gouvernements de l'Afrique subsaharienne doivent chercher à fournir un climat économique favorable en identifiant les domaines dans lesquels des interventions politiques sont faisables et en adoptant des politiques qui facilitent les changements structurels souhaités, sans marginaliser le secteur privé ni entraver les initiatives des entreprises.

Encadré 8.2: Le cas du Viêt-Nam illustre une réforme de l'environnement économique

Le cas du Viêt-Nam illustre comment le climat économique peut être amélioré grâce à des interventions planifiées qui sont liées à des résultats à différents niveaux et qui ont pour objectif la création d'emplois et la réduction de la pauvreté. En 2003, le gouvernement vietnamien a entrepris de réviser la politique existante et le cadre juridique de l'activité économique en fusionnant toutes les lois existantes régissant tous les types d'activité économique, en deux lois globales destinées à simplifier les procédures réglementaires et administratives et à harmoniser le cadre général des investissements et de l'activité économique. Cela implique d'éliminer les nombreuses distinctions entre les investissements nationaux et étrangers et de s'assurer que le Viêt-Nam respecte les accords internationaux essentiels afin de faciliter sa candidature à l'OMC. Les deux lois globales (la Loi des entreprises et la Loi des investissements) ont été promulguées en décembre 2005. Une assistance technique a été fournie par la Société financière internationale de la Banque mondiale pour leur mise en application par le biais du Mekong Private Sector Development Facility, un service de développement du secteur privé de la région du Mékong, subventionné par le gouvernement, en partenariat avec la communauté économique et d'autres partenaires de développement. Une attention particulière a été formellement accordée aux réformes des politiques et à la nécessité de modifier les mentalités des parties prenantes (investisseurs, décisionnaires, législateurs et media) ainsi qu'à la simplification du cadre juridique des réformes. Les nouvelles lois correspondantes ont été adoptées comme prévu et sont aujourd'hui suivies au regard de leur impact sur le développement des entreprises et sur les investissements ainsi que sur l'emploi. En 2005, dans le cadre d'une action similaire, le gouvernement a annoncé qu'il souhaitait doubler le nombre d'entreprises du secteur privé, le faire passer de

250 000 à 500 000 d'ici 2010, avec l'espoir que ces nouvelles entreprises créeront 2,7 millions de nouveaux emplois et contribueraient à augmenter la quantité et améliorer la qualité des exportations des PME. Avec l'aide de l'ONUDI, l'agence de développement des PME (ASMED) au ministère de la planification et de l'investissement a entrepris un processus hautement participatif et consultatif qui a servi de base à la préparation d'un plan d'action de développement pour 2006-2010 destiné à améliorer l'environnement réglementaire et administratif. La réforme de l'environnement économique a généré la création d'un système informatisé unique pour l'enregistrement des entreprises, des impôts et des statistiques et la création d'un portail gouvernemental pour les entreprises (www.business.gov.vn) qui a grandement réduit la longueur et le coût des procédures et diminué considérablement le prix à payer pour faire des affaires dans le pays.

Source: Comité des donateurs pour le développement de l'entreprise (DCED) 2008

Services de conseil et de soutien aux entreprises

Les approches traditionnelles du développement des entreprises ont mis l'accent sur le renforcement du secteur économique en développant les capacités des entreprises individuelles grâce à des services spécialisés destinés à soutenir la gestion et les activités opérationnelles. La recherche approfondie et l'engagement de coopération technique de l'ONUDI dans ce domaine crucial ont montré que le développement des entreprises en Afrique subsaharienne et dans d'autres régions en voie de développement pourraient tirer grand profit de "services de conseil et de soutien aux entreprises" conçus à plus grande échelle et axés sur la demande (Kennedy et Hobohm 1999; ONUDI et OCDE 2004; ONUDI 2006c; ONUDI et GTZ 2008). Ces services peuvent être fournis aux entreprises par plusieurs biais dont les gouvernements ou les agences gouvernementales, des intermédiaires orientés vers commerce et des organisations commerciales nécessitant une adhésion telles que les associations commerciales, les chambres de commerce et d'industrie et les coopératives. Les services fournis ont trait aux activités opérationnelles quotidiennes ainsi qu'aux facultés plus stratégiques dont nécessitent les entreprises pour solutionner des problèmes à long et moyen termes afin d'améliorer leur accès aux marchés et leur capacité à être compétitives (ONUDI et FAO 2009; ONUDI 2010a).

Chaînes de valeur mondiales

Les chaînes de valeur mondiales fournissent clairement des opportunités sans précédents pour les producteurs des pays en voie de développement, qui peuvent prendre part à la chaîne complexe qui existe entre les fournisseurs locaux et les acheteurs mondiaux en matière de transformation des matières premières et des intrants intermédiaires d'origine locale en produits destinés à la vente au détail (Chapitre 4 et 5).

La croissance phénoménale du commerce agroalimentaire mondial et l'internationalisation du secteur de l'alimentation de détail ces dernières années est de bonne augure pour la participation des producteurs agricoles et des transformateurs de l'Afrique subsaharienne au sein des chaînes de valeur mondiales. Cela dépendra évidemment de la modernisation des capacités des entreprises locales en

termes de qualité des produits, de rapport coût-efficacité et d'efficacité de la distribution ainsi que de l'amélioration des normes de travail, de sécurité et d'éthique commerciale pour lesquels le secteur public a un rôle crucial à jouer en fournissant des services de conseil et de soutien dans le cadre général de la création d'un environnement commercial favorable.

Coopératives

Le potentiel des coopératives de l'agro-industrie est particulièrement intéressant pour encourager l'efficacité économique et le bien-être social au niveau local, ce qui pourrait être utile pour aider les populations rurales pauvres à sortir de la pauvreté et à créer de la richesse au sein de leurs communautés. L'existence des coopératives remonte loin dans l'histoire du continent africain et représente une part significative de la production dans de nombreux pays d'Afrique. La structure des coopératives sied bien avec les cultures communautaires de l'Afrique rurale et sont susceptibles d'aborder les problèmes relatifs au bien-être social au niveau local.

Au cours de la période coloniale, les coopératives étaient subventionnées par le gouvernement et servaient d'instrument stratégique pour regrouper les producteurs en secteurs afin que l'essentiel des marchandises exportées telles que le café, le cacao et le coton, puissent être collecté de manière plus rentable. Dans l'ère post-coloniale, le mouvement des coopératives a décliné dans de nombreux pays et a commencé à être moins actif qu'il ne l'avait été sur le continent en général. Plus récemment, les coopératives semblent connaître un regain d'intérêt en Afrique subsaharienne car autant les donateurs que les décideurs politiques se sont rendu compte que ce type d'organisation de producteurs pouvait jouer un rôle important pour soutenir les objectifs de développement rural dont fait partie la réduction de la pauvreté.

On observe déjà que certaines coopératives se sont agrandies et ont diversifié leurs activités et leurs modalités d'adhésion afin de tirer profit des opportunités créées par la mondialisation. Certaines sont en train de devenir des entreprises privées viables dans le secteur de l'agribusiness. Les études de cas concernant des coopératives dans 12 pays africains (Kenya, Ouganda, Éthiopie, Ghana, Nigéria, Sénégal, Afrique du Sud, Niger, Cap-Vert, Rwanda et Égypte) menées par "CoopAfrica" un projet en cours de l'OIT, financé conjointement par le Ministère du développement international du Royaume-Uni (DFID) et par l'Agence suédoise de coopération internationale au développement (ASDI) (encadré 8.3), parle de ce renouveau des coopératives et met en lumière un modèle émergent, basé sur des réseaux horizontaux de petits agriculteurs et producteurs, et des liens verticaux solides avec les structures de l'agribusiness du secteur privé (Develtere *et al.* 2008).

Certaines des coopératives de l'étude de l'OIT sont mises à gérer la production de cultures alimentaires et de fruits et légumes de grande valeur, ainsi que des fleurs coupées et des produits issus de la pêche et de l'aquaculture, dans la lignée d'activités similaires aujourd'hui bien établies au Kenya (Omosa 2002). S'organiser en coopératives peut également être utile au développement et à la modernisation des chaînes de valeur agricoles en servant de moyen fonctionnel par lequel les producteurs et les entrepreneurs ruraux peuvent s'impliquer au niveau local et s'investir

dans la gestion des opérations de la chaîne de valeur (ONUDI 2001; Gibbon 2001; Humphrey 2005; OIT 2006). L'étude de l'OIT a conclu que les coopératives en Afrique sont sur le point d'entrer dans une phase de renaissance, en réponse aux opportunités des marchés mondiaux et régionaux.

Encadré 8.3: Le renouveau des coopératives en Afrique

Dans le cadre de CoopAfrica (pour "Cooperative Facility for Africa"), un projet de coopération technique, financé conjointement par le DFID et l'ASDI, l'OIT apporte son soutien pour le renouveau et le développement des coopératives dans une douzaine de pays d'Afrique orientale et australe. Le projet de l'OIT fonctionne avec d'autres agences de l'ONU telles que la FAO et l'ONUDI et implique dans ses activités, des associations internationales de coopératives comme l'Alliance coopérative internationale et le Comité pour la promotion et le progrès des coopératives (COPAC). Le nombre d'entreprises coopératives agricoles viables sur le continent constitue déjà une preuve du renouveau des coopératives. Ces dernières englobent indifféremment des producteurs de café en Éthiopie et au Rwanda, des cultivateurs de cacao au Ghana, des producteurs de thé en République-Unie de Tanzanie et en Afrique du Sud, des entreprises commercialisant des produits laitiers, du poisson et autres denrées alimentaires au Kenya, au Sénégal et en Égypte, ainsi que des organismes ruraux d'épargne en Ouganda et au Rwanda. La plupart d'entre elles ont été créées suite à la demande et restent des entreprises déterminées par les marchés. Certaines ont trouvé des niches de marché et ont développé des produits commercialisables en réponse aux opportunités des économies régionales et mondiales. Il existe de bonnes raisons de croire qu'avec un soutien et des conditions favorables, les entreprises coopératives d'Afrique peuvent jouer un rôle important dans la création d'emplois durables et la réduction de la pauvreté dans les milieux ruraux grâce à leurs activités de prestation de services et de production dans l'agro-industrie.

Sources: Develtere et al. (2008); OIT (2009)

Zones franches d'exportation, zones de libre-échange et parcs d'investissement

Les zones franches d'exportation et zones de libre-échange (ZFE) ont été exploitées avec différents degrés de réussite par les pays d'Asie (Thaïlande, Malaisie, Indonésie, Chine, Sri Lanka, Taïwan, Rép.de Corée, Philippines), d'Amérique latine (Costa Rica, République Dominicaine, Panama), au Moyen Orient (Bahreïn, Émirats Arabes Unis, Qatar) et en Afrique (Maurice, Kenya, Sénégal) afin d'attirer les investissements étrangers et diversifier leur base d'exportation (OIT 2003b). Pour que les ZFE puissent jouer un rôle majeur dans le développement de l'agribusiness, comme l'industrie textile par exemple, des liens significatifs et tangibles doivent être tissés en amont vers l'agriculture nationale. À moins que ces liens ne soient tissés et jusqu'à ce qu'ils le soient, le modèle des ZFE a peu de chance de jouer un rôle significatif dans la stimulation de l'activité de l'agro-transformation en ASS.

La création, par le gouvernement, d'infrastructures et de services communs sous forme de zones industrielles et de parcs d'affaires, alliée à des mesures fiscales incitatives et des avantages similaires, peut néanmoins être appliquée aux agro-industries qui nécessitent une main d'œuvre importante, en tant qu'élément consti-

tutif d'une stratégie de croissance axée sur les exportations. L'importance du modèle de parc d'investissement destiné au développement industriel dépend de la combinaison des liens internes, à travers des services pour les entreprises locales, et des liens externes, à travers une intégration au sein du système économique mondial.

Un bel exemple de modèle de zone industrielle / parc d'investissement est celui du Parc d'investissement international de Bahreïn qui est un projet créé dans le cadre du Conseil de coopération du Golfe (CCG) pour fournir des installations et des services économiques de bonne qualité aux investisseurs privés qui souhaitent accéder à divers marchés du CCG et de la région. Avec un accès aisé à l'aéroport et aux ports maritimes, le Parc d'investissement international de Bahreïn propose des mesures incitatives uniques dont la propriété totale pour les capitaux étrangers, l'exonération de toutes les taxes pendant 10 ans et aucune restriction en termes de recrutement ou de rapatriement du capital, et dispose de ses propres services de douanes consacrés et d'équipes de gestion sur le site, au sein de la zone industrielle. Alors qu'il serait difficile de reproduire une telle version sophistiquée du parc d'investissement de Bahreïn dans la plupart des pays de l'ASS, le principe de cette approche est cependant pertinent pour stimuler l'investissement privé dans l'agro-industrie.

8.7 Promotion et développement de l'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat est essentiellement une affaire de créativité humaine et d'innovation. La promotion d'une culture ou d'un esprit d'entreprise au sein d'une société représente les efforts faits par les gouvernements et les institutions privées pour stimuler et améliorer la capacité des individus et des entreprises à créer, innover et se développer. La culture et les institutions d'une société peuvent donc déterminer le degré de l'esprit entrepreneurial. Si l'on considère l'entrepreneuriat en termes d'individus prenant des initiatives ou saisissant les opportunités afin de créer et gérer leur propre entreprise, alors il existe effectivement depuis longtemps une grande tradition de la culture entrepreneuriale dans de nombreuses régions d'Afrique, comme l'illustrent les importants marchés de l'Afrique occidentale. Ironiquement, c'est en Afrique que, selon la plupart des critères, les entrepreneurs rencontrent les pires difficultés à créer des entreprises au sein du secteur formel. Alors que le secteur informel permet de satisfaire des besoins considérables, soutenant la majorité des familles pauvres de l'Afrique subsaharienne, il est évident que le manque d'économies d'échelle et d'accès à des services ne permet pas aux entrepreneurs locaux de se développer et de transférer leurs activités au sein de l'économie formelle.

Cependant, la grande difficulté de la promotion de l'entrepreneuriat en Afrique se rapporte probablement davantage à la suppression des obstacles juridiques, financiers et structurels qui affectent le développement de la capacité entrepreneuriale plutôt qu'à l'apport d'une formation professionnelle en soi. Il ne s'agit pas de sous-estimer l'importance des programmes d'enseignement et de formation à l'entrepreneuriat, comme ceux qui ont été développés et mis en œuvre avec succès par l'OIT, l'ONUDI et d'autres agences d'assistance technique dans de nombreux pays de la région depuis la fin des années 1960, mais plutôt de reconnaître que la

capacité à prendre des décisions efficaces et opportunes dans le cadre d'une activité commerciale a plutôt tendance à être asphyxiée par des goulots d'étranglement que par un manque de compétences et de connaissances entrepreneuriales. Par conséquent, dans leur processus de stimulation du développement des entreprises, les gouvernements devraient accorder une importance équivalente à la suppression des obstacles à l'entrepreneuriat et à la mise à disposition des biens publics essentiels à la promotion et au renouveau de l'esprit d'entreprise. Des mesures destinées à surmonter les obstacles à la croissance et à l'entrepreneuriat du secteur privé ont été identifiées par la Commission du secteur privé et du développement de l'ONU (PNUD 2004).

Dans le contexte typique où le taux de chômage est élevé parmi les jeunes diplômés et les jeunes gens en général, ce qui est généralement le cas aujourd'hui dans de nombreux pays d'Afrique, il est nécessaire de transmettre les connaissances et les compétences entrepreneuriales dans le cadre d'une transition entre le monde de l'école et celui du travail. On ne s'attend pas à ce que les jeunes créent une entreprise ou deviennent travailleurs indépendants immédiatement à la sortie de la formation professionnelle mais l'objectif d'un enseignement dédié à l'entrepreneuriat est de motiver la jeunesse, de la pousser à considérer le fait de devenir entrepreneur comme une option possible dans leur carrière et à explorer cette idée. À cet égard, le programme *Know About Business* (KAB) de l'OIT, qui est en cours de mise en œuvre dans plus de 40 pays d'Afrique, d'Asie, d'Amérique latine et des Caraïbes, fait partie des programmes plus vastes d'enseignement technique et professionnel et de formation au développement des entreprises (OIT 2007). Le KAB a pour objectif le développement des compétences, des comportements et de l'état d'esprit lié à l'entrepreneuriat chez les jeunes, grâce à des méthodes d'enseignement interactives et participatives et des adaptations du cursus de l'enseignement général secondaire et supérieur, qui permettent d'intégrer cet enseignement à l'entrepreneuriat.

8.8 Conclusions

L'investissement dans l'agribusiness et l'agro-industrie a le potentiel pour devenir le puissant moteur d'une croissance durable réductrice de pauvreté dans les pays africains si les bénéfices des investissements dans ce secteur, se répercutent sur la croissance et l'emploi et sont largement partagés. C'est pour cette raison qu'une attention particulière devrait être accordée aux politiques et aux institutions utilisées pour transformer les systèmes de production agricole à faible productivité et orientés vers la subsistance, en systèmes de production efficaces orientés vers les marchés. Il est également important de se concentrer sur les facteurs qui affectent le volume et la distribution de l'emploi et des bénéfices des revenus générés grâce à la participation des entreprises du secteur privé dans le processus de transformation.

Que le développement de l'agribusiness et de l'agro-industrie en Afrique soit réalisé par des producteurs à petite échelle ou des entreprises de grande envergure, il contribuera à réduire la pauvreté de trois manières :

- Opportunités d'emplois et revenus du travail pour ceux qui sont directement impliqués dans le processus et par le biais des chaînes de valeur associées.

- Le prix de la nourriture et d'autres produits de première nécessité dans le panier de consommation des populations pauvres.⁴⁸
- La perception du revenu des taxes, qui peut être utilisé dans des services sociaux élémentaires pour les populations pauvres.

Les expériences des pays comme le Brésil et la Thaïlande dans la promotion et le développement de l'agribusiness montrent qu'un certain nombre de facteurs sont essentiels pour déterminer dans quelle mesure la participation du secteur privé dans l'agro-industrie contribuera à la réduction de la pauvreté. Ces facteurs incluent l'environnement macroéconomique, le système du régime foncier, la volonté et la capacité des gouvernements à investir une partie des revenus de la croissance de l'agro-industrie dans la création de services sociaux élémentaires dans les régions rurales, et l'impact de la croissance sur l'intégration politique et sociale dans les régions antérieurement isolées du reste du pays (Banque mondiale et FAO 2009).

Il y a de quoi être optimiste sur la survenue d'une croissance qui bénéficierait aux populations pauvres grâce au développement des entreprises et à l'investissement dans l'agribusiness en Afrique subsaharienne. Avec l'ouverture vers les nouveaux marchés à forte expansion, en particulier en Chine, en Inde et dans d'autres régions d'Asie, et l'adoption de nouvelles technologies et de nouveaux produits, l'Afrique a la possibilité d'aboutir à une croissance menée par l'agribusiness. Cependant, elle doit résoudre les difficultés auxquelles elle fait face depuis longtemps (faible niveau de développement des ressources humaines, infrastructure rurale insuffisante, liens avec les marchés médiocres et vulnérabilité face aux bouleversements externes) ainsi qu'aux difficultés plus récentes que sont les problèmes politiques et les conditions économiques provoquées par la mondialisation, telles que la fragilité du secteur public et des régimes économiques défavorables et inéquitables. Une amélioration de l'investissement et un climat économique incitatif devraient beaucoup contribuer à résoudre ces difficultés et à créer les conditions adéquates pour que le secteur privé puisse jouer le rôle de moteur dans l'exploitation du potentiel dormant de l'agribusiness en Afrique. Dans le même temps, les décideurs politiques du secteur public devraient continuer à jouer un rôle actif en déterminant la vision, la stratégie, l'engagement à long terme et l'environnement favorable nécessaires pour encourager l'investissement du secteur privé.

48. Voir les commentaires plus haut dans ce chapitre sur l'impact de la hausse des prix des produits alimentaires sur les pays importateurs nets de produits alimentaires.

9. Améliorer les infrastructures et l'accès à l'énergie

Abdul Kamara, Gil Seong Kang, Murefu Baresa et John C. Anyanwu

9.1 Introduction

Les infrastructures renforcent la compétitivité d'une économie et génèrent un environnement commercial propice à la croissance et au développement agro-industriel. Des infrastructures de bonne qualité permettent de mettre efficacement en relation des entreprises agro-industrielles avec leurs clients dans un environnement de marché, d'une part, et avec leurs fournisseurs dans un environnement de production, d'autre part, tout en favorisant l'utilisation de technologies de production modernes. Le degré de développement des infrastructures joue un rôle important au niveau des échanges commerciaux, des coûts et de la compétitivité. L'accès à des infrastructures fiables et adéquates est un facteur clé dans la chaîne de valeur agro-industrielle. Inversement, les dysfonctionnements dans les infrastructures entravent les opportunités en termes de production tout en augmentant les coûts, quelles que soient la taille (petite, moyenne ou grande) et la nature des entreprises agro-industrielles.

L'énergie, le transport et l'approvisionnement en eau sont les trois principaux critères d'une infrastructure propice au développement agro-industriel. Capital social indispensable, ces ressources largement disponibles devraient, en toute logique, être garanties par les gouvernements nationaux à partir de leurs revenus nationaux ou du produit de leurs investissements directs étrangers dans le but d'accélérer le développement industriel et d'améliorer les conditions de vie. Depuis

quelques années, les technologies de l'information, la téléphonie et les installations Internet comptent également parmi les composants essentiels des infrastructures nécessaires au développement agro-industriel. Il y a toutefois fort à parier que les différents types d'investissements réalisés en termes d'infrastructures produisent, selon les circonstances, des effets tout aussi différents étant donné que l'ampleur des coûts d'opportunité varie en fonction des types d'infrastructures choisis et des situations en vigueur, telles que le niveau de développement institutionnel, économique et géographique. Les exigences en matière d'infrastructure dépendent également de l'orientation du marché agro-industriel. Ainsi, des entrepôts et des moyens de transport frigorifiques, des voies ferrées et des ports sont indispensables aux entreprises agro-industrielles tournées vers l'exportation.

Ce chapitre se propose d'aborder en premier lieu l'état de chaque type d'infrastructure en Afrique subsaharienne comparé à d'autres régions du monde. Ces infrastructures sont sans aucun doute d'une importance capitale pour d'autres secteurs non-agricoles de l'économie. Force est toutefois de constater que leur pauvreté est responsable des coûts élevés et du manque de compétitivité des entreprises africaines, ainsi que des activités agro-industrielles sur les marchés local et mondial. En guise de conclusion, quelques recommandations seront présentées à la fin de ce chapitre.

9.2 L'état des infrastructures

Il suffit de se pencher sérieusement sur la littérature disponible à ce sujet pour constater que les investissements des entreprises privées dans le domaine agro-industriel sont motivés par la plupart des facteurs encourageant les investissements dans d'autres secteurs de l'économie. Parmi ces facteurs, citons, entre autres, la qualité des infrastructures, l'accès aux marchés et aux ressources naturelles (voir Chapitre 5), ainsi que la stabilité des environnements macro-économique et politique (voir Chapitre 3). Malheureusement, les infrastructures africaines de base restent un handicap majeur à la croissance et au développement des différents secteurs. Par rapport à d'autres régions du monde, les écarts en termes d'infrastructures sont énormes, comme en témoigne l'analyse suivante au sujet de l'état des différents types d'infrastructure sur le continent.

Infrastructures de transport

Les infrastructures de transport jouent un rôle capital dans la croissance économique et la réduction de la pauvreté. Des solutions de transport inadaptées, la mauvaise qualité des réseaux routier, ferroviaire et aérien, ainsi que l'absence d'équipements frigorifiques appropriés sont en effet autant de difficultés freinant le développement du secteur agro-industriel. En revanche, un accès renforcé aux frets routier, maritime, aérien et ferroviaire permet de mettre à disposition les solutions de transport multimodales nécessaires à la compétitivité des entreprises agro-industrielles d'Afrique subsaharienne à l'échelle de la planète.

Les infrastructures routières et la densité du réseau correspondant sont relativement pauvres par rapport aux autres régions du monde. 19 % seulement des 1,5 millions de kilomètres que compte le réseau routier d'Afrique subsaharienne sont

revêtus, une différence de taille en comparaison des 30 et 40 % en Amérique latine et en Asie du Sud respectivement (BAD et OCDE 2006). En Afrique, les coûts de transport comptent parmi les plus élevés au monde. Les goulots d'étranglement dans les transports expliquent en grande partie pourquoi les échanges commerciaux entre les divers pays africains restent à un niveau relativement bas (Chapitre 5). La piètre qualité des infrastructures routières est à l'origine de l'inquiétude de nombreux pays: parmi les Africains interrogés dans 35 pays différents, 63 % d'entre eux expriment en effet leur mécontentement au sujet du réseau routier (Gallup 2008). Ces protestations ne concernent pas seulement les coûts; la sécurité est également l'une de leurs préoccupations.

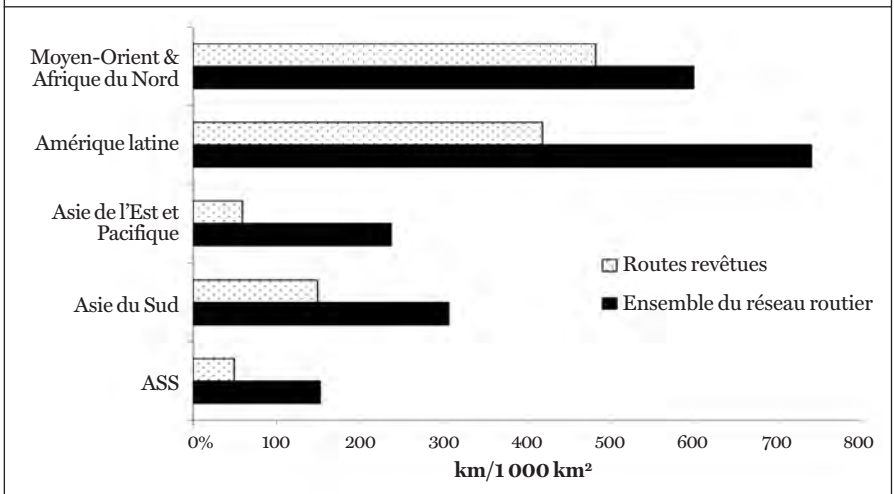
Outre la faible densité (graphique 9.1) et la mauvaise qualité des routes, les réseaux des différents pays sont rarement reliés à ceux des pays voisins en dépit des efforts actuellement fournis pour développer des corridors de transport régionaux. L'amélioration de la connectivité du réseau routier régional figure parmi les priorités du Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique bien que peu de progrès aient déjà été fait en ce sens.

Graphique 9.2 illustre l'état actuel des réseaux routiers et leur intégration sur le continent. Selon des estimations, après la mise en service des autoroutes transafricaines, le commerce intra-africain pourrait tripler chaque année et passer de 10 à 30 milliards de dollars (CENUA *et al.* 2010).

Au niveau du transport aérien, l'Afrique représentait 5,2 % du trafic passager mondial et 3,6 % du fret en 2004. Le transport aérien africain a progressé de 6 % entre 2001 et 2007, tout en enregistrant une augmentation de 11 % dans la seconde moitié de cette période avec plus de 120 millions de billets vendus par an (Bofinger 2008). Si les nœuds de transport aérien les plus importants se trouvent en Éthiopie, au Kenya et en Afrique du Sud, les trois pays possédant les trois principales compagnies aériennes du continent (graphique 9.3), le développement de l'industrie dans son ensemble souffre depuis de nombreuses années de la présence de compagnies nationales déficitaires soutenues à grand renfort de subventions gouvernementales et de sponsors. En 1999, la Décision de Yamoussoukro a cherché à apporter une solution aux problèmes que représentaient la mauvaise qualité de la connectivité, la disparité des réglementations et l'existence de normes différentes tout en encourageant la libéralisation du marché et le principe de juste concurrence. Si ces mesures n'ont toujours pas été intégralement mises en œuvre, des signes d'amélioration commencent à voir le jour, tels que l'augmentation, notamment en Afrique centrale et en Afrique de l'Ouest, du nombre de vols affrétés par des compagnies aériennes non enregistrées dans les pays d'origine ou de destination. Ces vols représentent aujourd'hui 30 à 40 % du volume de passagers dans ces régions (Foster 2008).

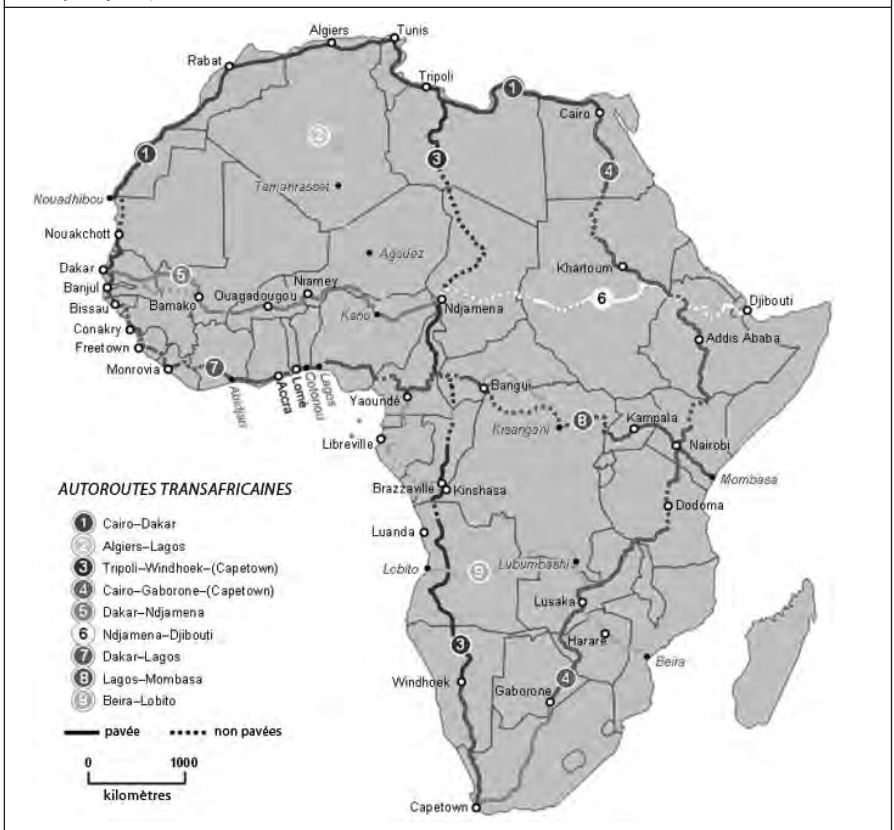
Le fret aérien joue un rôle de plus en plus important dans la compétitivité des chargements rapides à forte valeur dans les chaînes de valeur mondiales. Le Kenya est le seul pays à avoir connu une expérience positive. Ce pays est de loin le premier exportateur de légumes frais d'Afrique subsaharienne et détient la plus grosse part de marché en Europe après le Maroc. Il exporte également différents types de produits à base de légumes semi-transformés, ainsi que des fruits et des jus. En

Graphique 9.1: Comparaison de la densité des réseaux routiers



Source: ONUDI, données fournies par Yepes *et al.* (2008)

Graphique 9.2: Autoroutes transafricaines



Source: Parry 2008

outre, le pays figure en tête des exportateurs de fleurs coupées du continent africain et l'un des plus importants à l'échelle de la planète. Les investissements réalisés dans les infrastructures logistiques dans le but de renforcer les exportations de produits périssables par fret aérien et de mettre au point des systèmes à même de garantir leur qualité et leur sécurité alimentaire ont permis au Kenya de diversifier avec succès ses exportations et d'attirer ainsi des investisseurs privés. La création en 1997 d'un service compétent d'inspection nationale des usines (KEPHIS) a joué un rôle décisif (Kjöllerström 2007).

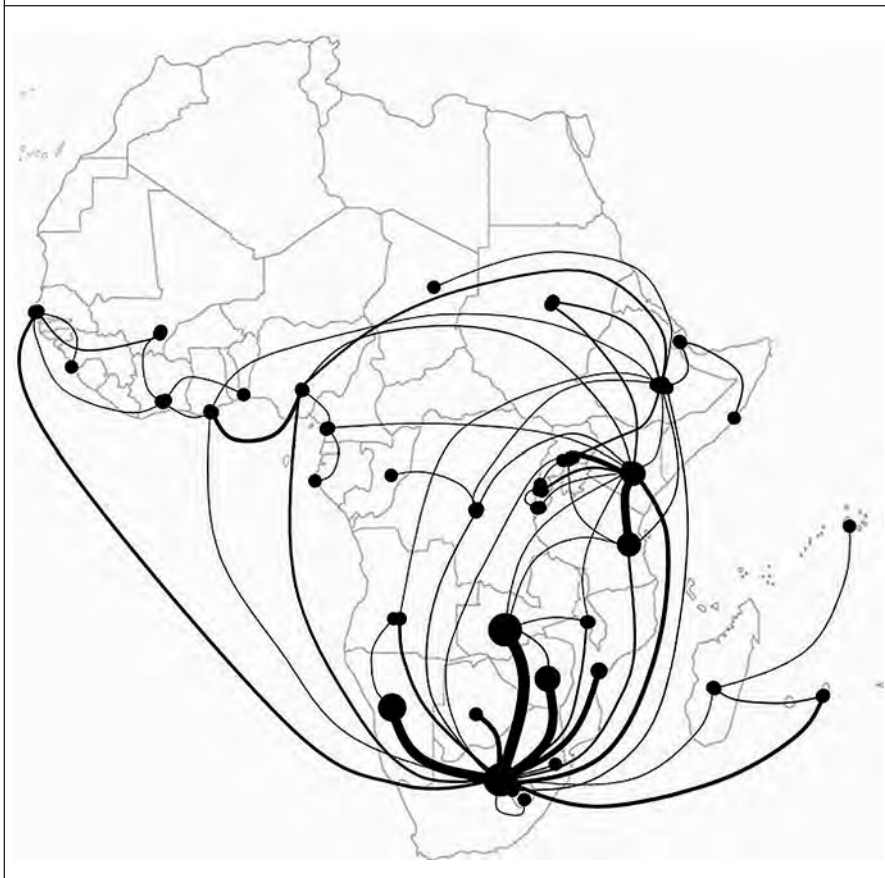
L'amélioration du transport aérien africain en termes de couverture géographique et de fréquence renforcerait sensiblement l'engagement de ce continent dans les chaînes de valeur régionale et mondiale pour tous les produits agro-industriels nécessitant une livraison rapide et ponctuelle pour parvenir à pénétrer le marché.

Le transport ferroviaire, quant à lui, a l'avantage de permettre l'acheminement de volumes relativement importants de produits agro-industriels au sein des pays mais également au-delà des frontières à un coût plutôt faible et avec une efficacité énergétique élevée. Mais les réseaux ferroviaires africains ne sont malheureusement pas encore interconnectés et bon nombre d'entre eux sont dans un piètre état. En fait, dans de nombreux pays africains, le transport ferroviaire est issu de l'héritage colonial et peu d'améliorations, pour ne pas dire aucune, ont été apportées aux infrastructures vieillissantes. Aucune extension n'a été réalisée non plus au niveau des voies dans le but d'améliorer les conditions de transport. Le réseau ferroviaire africain compte au total environ 82 000 kilomètres de voies ferrées, dont à peu près 69 000 kilomètres sont actuellement exploités. Le reste a été fermé en raison des dommages causés par les guerres, les catastrophes naturelles, les négligences ou le manque de financement. La densité du trafic ferroviaire en Afrique subsaharienne est plutôt faible. Des lignes spécialisées dédiées au transport des minéraux en Afrique de l'Ouest et en Afrique du Sud, tout particulièrement les lignes exploitées par Spoornet et consacrées aux exportations de minerai et de charbon, acheminent plus de la moitié du volume de fret ferroviaire total (en tonne-kilomètre nette⁴⁹) (Bullock 2009).

Malgré des coûts de construction relativement élevés, les réseaux ferroviaires possèdent des avantages économiques et sociaux par rapport à l'infrastructure routière. En moyenne, le transport par voies ferrées consomme trois fois moins de carburant que les camions et son efficacité énergétique ne cesse de se renforcer. Les systèmes ferroviaires permettent de désengorger de façon significative les autoroutes et de renforcer ainsi le niveau de sécurité sur les routes. Si un seul train intermodal est en mesure d'alléger les autoroutes de 280 camions (soit plus de 1 100 voitures), un train transportant d'autres types de marchandises permet de remplacer l'équivalent de 500 camions sur autoroute (AAR 2010). Dans un environnement caractérisé par une pression de plus en plus forte du changement climatique et de l'épuisement des ressources pétrolières, le train compte aujourd'hui parmi les solutions de transport les plus écologiques. Selon les estimations de l'agence américaine de protection de l'environ-

49. La "tonne-kilomètre" est une unité de mesure de fret correspondant au transport d'une tonne métrique (1 000 kg) de chargement sur une distance d'un kilomètre.

Graphique 9.3: Les 60 voies aériennes les plus empruntées en Afrique subsaharienne



Source: Bofinger (2008)

nement, pour chaque tonne-mile⁵⁰ parcourue, un camion classique émet environ trois fois plus d'oxydes et de particules d'azote qu'une locomotive.

Par sa capacité à acheminer d'importants volumes de marchandises, le transport ferroviaire représente une solution fiable non seulement pour la livraison d'intrants, mais également pour la distribution et la promotion de produits du secteur agro-industriel. Au niveau des gares, il est toutefois indispensable d'assurer, au bon moment, les services périphériques de manutention nécessaires à l'efficacité du transport ferroviaire. Ce type de transport vient également compléter le transport maritime, notamment dans le cas d'entreprises agro-industrielles tournées vers l'exportation.

Transport maritime: environ 95 % du commerce international réalisé par l'Afrique transitent par des ports (CENUA *et al.* 2010). Au total, l'Afrique compte à peu près 80 ports se présentant, la plupart du temps, sous la forme de petites

50. Une "tonne-mile" est une unité de mesure de fret couramment utilisée aux États-Unis. Elle correspond au transport d'une tonne courte (2 000 livres, soit 907 kg) de chargement sur une distance d'un mile (1,6 km).

structures, dont peu disposent de la capacité à accueillir de gros navires. Les ports de l'Afrique subsaharienne définissent les corridors de transport qui assurent les liaisons avec l'intérieur. En Afrique, le transport maritime se traduit de plus en plus par l'acheminement de conteneurs, dont l'activité a doublé entre 1995 et 2005, principalement dans les ports d'Afrique centrale et d'Afrique de l'Ouest, mais également, dans une moindre mesure, en Afrique de l'Est et en Afrique du Sud (Ocean Shipping Consultants Ltd. 2008). Ce type de transport permettrait éventuellement d'améliorer le commerce interrégional et de renforcer la participation de l'Afrique dans les chaînes de valeur régionale et mondiale pour tous les produits volumineux qui ne se prêtent pas au fret aérien. En complément du fret maritime, les voies navigables intérieures représentent une alternative de transport à la fois économique et écologique caractérisée par une forte efficacité énergétique. Bien que ces voies soient le point faible du système de transport africain, elles sont d'une importance capitale dans l'accélération du maillage des transports, notamment dans des pays sans littoral (CENUA *et al.* 2010).

Infrastructures de transport dans les pays sans littoral d'Afrique subsaharienne

L'Afrique compte 15 pays sans littoral, qui, en moyenne, dépensent près du double de leurs revenus des exportations en frais de transport et d'assurance par rapport à l'ensemble des pays en voie de développement et trois fois plus que les pays développés (CENUA *et al.* 2010). Les coûts de transport et d'assurance de cette nature ont trois fois plus d'effets contraignants sur les échanges commerciaux que les véritables barrières tarifaires dans les pays développés. Dans l'objectif de répondre aux besoins spécifiques de ces pays sans littoral, les Nations Unies ont lancé le Programme d'action d'Almaty dans le *Cadre global de coopération dans le domaine du transport en transit* entre les pays en voie de développement sans littoral et de transit. Ses objectifs consistent à sécuriser l'accès au littoral ou depuis le littoral dans les pays enclavés quel que soit le mode de transport, diminuer les coûts et améliorer les services, réduire les frais associés aux importations, limiter les temps de trajet et les insécurités sur le réseau routier, développer des infrastructures routières nationales appropriées, réduire les pertes, les dommages et les détériorations subis en cours de trajet, ouvrir la voie au développement des exportations et améliorer la sécurité du transport par route. Pour atteindre ces objectifs, le programme se concentre sur cinq axes prioritaires: la politique de transit et les cadres réglementaires, le développement des infrastructures, la simplification des échanges commerciaux et des transports, l'assistance au développement et sa mise en œuvre.

En Afrique subsaharienne, un certain nombre de corridors de commerce et de transit ont été créés dans le but de relier des pays, des zones économiques et des ports, et d'encourager ainsi le commerce entre les différents pays d'Afrique ou au-delà du continent par le recours à des services logistiques et de transport efficaces (tableau 9.1). Ces corridors devraient permettre de réduire les délais d'attente aux frontières, la prolifération des postes de contrôle routier, ainsi que tout autre obstacle responsable de l'augmentation des coûts et entravant les échanges commerci-

Tableau 9.1: Principaux corridors d'Afrique		
Corridor	Distance	Remarques
Dakar – Mali	1 250 km	Réseau ferroviaire
Abidjan – Burkina Faso – Mali	1 200 km	Options multimodales jusqu'à Ouagadougou, puis réseau routier
Tema/Takoradi – Burkina Faso – Mali	1 100 km jusqu'à Ouagadougou	Réseau routier
Lomé – Burkina Faso – Niger / Mali	200 km	Réseau routier
Cotonou – Niger – Burkina Faso – Mali	1 000 km jusqu'au Niger	Options multimodales
Lagos – Niger	1 500 km	Réseau routier
Douala – République centrafricaine – Tchad	1 800 km	Option multimodale
Pointe Noire – République centrafricaine – Tchad	1 800 km	Réseaux ferroviaire et fluvial
Lobito – République démocratique du Congo – Zambie	1 300 km	Actuellement non exploité
Walvis Bay – Zambie – République démocratique du Congo (Trans-Caprivi)	2 100 km jusqu'à Lusaka	Réseau routier
Walvis Bay – Botswana – Afrique du Sud (Trans-Kalahari)	1 800 km	Réseau routier
Durban – Zimbabwe – Zambie – République démocratique du Congo (corridor Nord-Sud)	2 500 km jusqu'à la République démocratique du Congo	Options multimodales disponibles
Maputo – Afrique du Sud	600 km	Options multimodales disponibles
Beira – Zimbabwe – Zambie – République démocratique du Congo		Options multimodales disponibles
Dar es-Salaam – Rwanda – Burundi – Ouganda – République démocratique du Congo (corridor central)	1 400 km jusqu'à Kigali, 1 600 km jusqu'à Kampala	Options multimodales disponibles
Mombasa – Rwanda – République démocratique du Congo (corridor nord)	1 200 km jusqu'à Kampala, 2 000 km jusqu'à Bujumbura	Options multimodales disponibles
Berbera – Éthiopie	850 km	Réseau routier

Source: CENUA *et al.* (2010)

aux. L'exploitation d'un corridor devrait non seulement réduire les temps de transit, mais également renforcer la flexibilité et la diversité des services disponibles sur des itinéraires multimodaux (CENUA *et al.* 2010).

En toute logique, ces corridors devraient jouer un rôle majeur dans l'amélioration de l'efficacité des chaînes de valeur de l'agribusiness dans les pays sans littoral, et plus particulièrement les six corridors décrits dans l'encadré 9.1.

Encadré 9.1: Principaux corridors de transport vers les pays sans littoral

- **Le corridor nord** relie les pays sans littoral que sont le Burundi, la République démocratique du Congo, le Rwanda et l'Ouganda à Mombassa, le port maritime du Kenya en desservant la partie nord de la République-Unie de Tanzanie, la partie sud du Soudan et l'Éthiopie.
- **Le corridor central** comprend un réseau de transport multimodal composé du port de Dar es-Salaam, de la ligne Dar es-Salaam-Kigoma longue de 1 254 km, du système de transport par voie d'eau sur le lac Tanganyika jusqu'à Bujumbura et la République démocratique du Congo, ainsi que du réseau routier reliant Dar es-Salaam au Rwanda et au Burundi via les villes de Dodoma, Singida, Nzega et Lusahunga.
- **Le corridor de Dar es-Salaam** relie le port de Dar es-Salaam (République-Unie de Tanzanie) à Lusaka (Zambie) et à Lilongwe (Malawi).
- **Le corridor de Walvis Bay** relie les trois pays sans littoral que sont le Botswana, la Zambie et le Zimbabwe au port de Walvis Bay en Namibie, ainsi qu'aux marchés de l'arrière-pays en République démocratique du Congo et en Afrique du Sud (région de Gauteng).
- **Le corridor de Maputo** est un système de transport multimodal composé d'une route mise en concession, d'une ligne de chemin de fer et d'un gazoduc reliant le port de Maputo au Mozambique au centre industriel de l'Afrique du Sud (Gauteng).
- **Le corridor Abidjan-Lagos** compte parmi les corridors les plus fréquentés d'Afrique de l'Ouest. Il relie cinq pays, la Côte d'Ivoire, le Ghana, le Togo, le Bénin et le Nigéria, en traversant les villes portuaires d'Abidjan, Accra, Lomé, Cotonou et Lagos.

Source: CENUA *et al.* (2010)

9.3 L'état des accès aux ressources énergétiques

L'énergie est une ressource indispensable au développement agro-industriel en Afrique subsaharienne. Qu'il s'agisse de la production, du traitement ou du transport, toutes ces activités reposent sur le recours à des services énergétiques permettant le fonctionnement de processus tels que le séchage, la réfrigération, le pompage, le chauffage, le moulage ou encore l'emballage. Il existe plusieurs sources d'énergie dont l'Afrique regorge en quantité suffisante pour pouvoir répondre à tous ses besoins énergétiques. Parmi ces ressources, citons, entre autres, l'électricité, l'énergie de la biomasse (issue des plantes), les combustibles fossiles (charbon, pétrole et gaz naturel), les énergies géothermique, hydroélectrique, océanique, nucléaire, éolienne ou solaire, ainsi que le bois. Malgré des ressources illimitées, l'Afrique doit faire face à des difficultés en ce qui concerne la qualité, la fiabilité et le prix de ses approvisionnements énergétiques.

L'hydroélectricité est, de loin, la première source d'énergie dans un certain nombre de pays. La région possède quelques-uns des plus grands cours d'eau du monde, comme les systèmes fluviaux du Nil, du Congo, du Niger, de la Volta et du

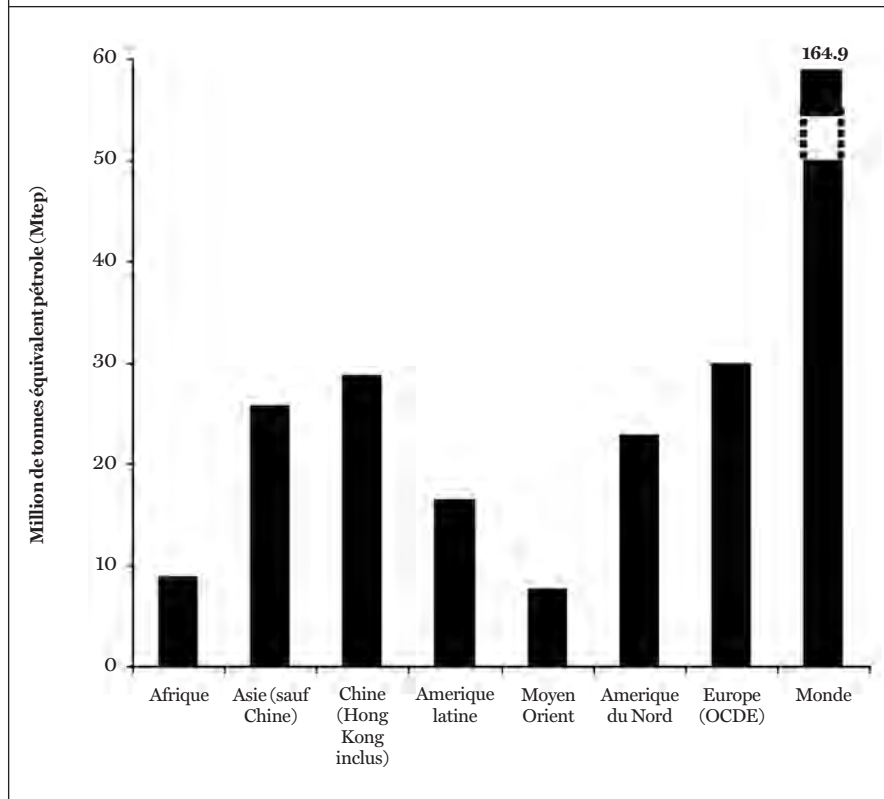
Zambèze. Selon les estimations, le potentiel hydraulique de la République démocratique du Congo pourrait, à lui seul, fournir l'équivalent de trois fois la consommation électrique actuelle de l'Afrique (Nations Unies 2005). Ce potentiel reste, pour l'instant, largement sous-exploité. Lors des périodes de sécheresse, les pays dépendant de l'énergie hydroélectrique restreignent la consommation électrique pour garantir en priorité l'alimentation des générateurs, des transformateurs et des câbles, comme ce fut le cas au Ghana à la fin des années 1990. Les guerres ont endommagé les équipements et couper les lignes de transmission. Une grande partie des infrastructures de production et de distribution d'énergie du Libéria ont été endommagées ou détruites lors de la guerre civile qui a duré de nombreuses années. La compagnie nationale d'électricité estime qu'il faudrait plus de 107 millions de dollars sur plus de cinq ans pour remettre intégralement sur pied le système. Le projet hydroélectrique de Bumbuna en Sierra Leone touchait à sa fin lorsque la guerre civile a détruit toutes les installations (Nations Unies 2005).

Les pannes d'électricité sont donc monnaie courante dans la plupart des pays africains et affectent de façon significative la compétitivité du secteur agro-industriel. Les coupures d'électricité augmentent les coûts opérationnels, interrompent la production et réduisent la rentabilité des entreprises agro-industrielles sur le continent (voir Section 9.3). La majorité des centrales électriques et des installations de distribution de l'énergie ont été construites dans les années 1950 et 1960. Le faible niveau des investissements et des travaux de maintenance ont entraîné la détérioration des infrastructures. Le Nigéria détient le triste record d'un fonctionnement au tiers de ses capacités en raison du vieillissement de ses installations (Nations Unies 2005).

Il est absolument primordial de distinguer l'énergie per se des services énergétiques lors de la définition des stratégies de façon à adapter l'approvisionnement énergétique aux besoins de développement de tous les secteurs, dont l'agro-industrie. Selon les estimations, 20 % de la population d'Afrique tout au plus (hors Afrique du Sud et Égypte), et parfois tout juste 5 % dans certains pays, bénéficie d'un accès direct à l'électricité. Cette proportion atteint même 2 % en milieu rural. Il faut s'attendre à une augmentation annuelle d'environ 5 % de la demande au cours des 20 prochaines années (Nations Unies 2005). En raison d'une demande supérieure à l'offre, les délais nécessaires aux interventions électriques engendrent des coûts supplémentaires pour les entreprises agro-industrielles et risquent de freiner à la fois l'apparition de nouvelles sociétés sur le marché et les investissements. C'est la raison pour laquelle il est absolument indispensable pour l'Afrique de construire des équipements en mesure de fournir l'électricité nécessaire au développement du secteur agro-industriel.

Les réserves en pétrole et en gaz (une autre source d'énergie) sont concentrées dans les régions nord et ouest de l'Afrique. Si les réserves en charbon sont, au contraire, quasiment toutes localisées dans la partie sud du continent, les ressources géothermiques, quant à elles, se situent principalement dans la vallée de la mer Rouge et la vallée du rift. La plus grosse partie de l'Afrique étant bien exposée à l'ensoleillement, l'énergie solaire pourrait être particulièrement intéressante pour toutes les régions éloignées des réseaux électriques nationaux (Nations Unies 2005).

Graphique 9.4: Consommation énergétique finale dans le domaine de l'agriculture⁵¹



Source: auteurs s'appuyant sur des données de l'AIE (2010a).

La consommation finale annuelle totale de l'Afrique s'élève à 451 millions de tonnes équivalent pétrole (Mtep), soit seulement 5 % environ de la consommation énergétique mondiale totale (AIE 2006). Cette faible consommation contraste fortement avec la sous-exploitation des ressources énergétiques du continent. L'Afrique ne représente qu'1,3 % des installations solaires mondiales; quatre pays seulement sur les 53 au total ont commencé à exploiter des sources géothermiques et 7 % uniquement du potentiel d'énergie hydroélectrique est actuellement exploité (BAD et OCDE 2004). La plus grosse partie de l'énergie de l'Afrique est fournie par des sources de biomasse, principalement les combustibles bois et le charbon de bois, qui représentent jusqu'à 80 % des approvisionnements énergétiques finaux dans de nombreux pays d'Afrique subsaharienne (Karekezi et al. 2004) bien que les taux de consommation soient inférieurs en Afrique du Nord. Le secteur agro-industriel africain exploite entre 34 et 49 Mtep par an, soit entre 5 et 7 % de la consommation énergétique finale totale. L'agriculture⁵² utilise actuellement, à elle seule, près de 9 Mtep sur un total de 165 Mtep pour l'ensemble du secteur agricole mondial (graphique 9.4).

51. La source combine les secteurs de l'agriculture et de la foresterie.

52. La source de données combine l'utilisation énergétique dans les domaines de l'agriculture et de la foresterie.

Le secteur énergétique du continent africain représente une opportunité pour les investissements agro-industriels en termes de production d'éthanol durable, de cogénération d'électricité et de production de chaleur thermique par la combustion de la biomasse. Si cette opportunité représente un espoir et permettrait éventuellement de combler les écarts en termes d'infrastructure, les besoins en investissements n'en restent pas moins colossaux et se situeraient, selon des estimations, à hauteur de 75,5 milliards de dollars par an pour les 10 prochaines années⁵³. Ces besoins, combinés au risque élevé associé aux investissements et aux opérations, compliquent davantage la situation.

Défis en vue de renforcer l'accès aux ressources énergétiques dans le secteur agro-industriel

L'insuffisance de la production d'énergie ainsi que la pauvreté de la distribution en Afrique sont le résultat de la présence d'obstacles au niveau des politiques et des réglementations, de restrictions des ressources, du faible niveau des financements, ainsi que de facteurs exogènes. La littérature a consacré de nombreux ouvrages à ces contraintes (Bhattacharyya 2006, Karekezi et Kithyoma 2003, Munasinghe 1988, Sinha *et al.* 1994; Urban *et al.* 2007). Il convient d'évaluer l'impact de quatre contraintes principales sur le développement de l'agribusiness.

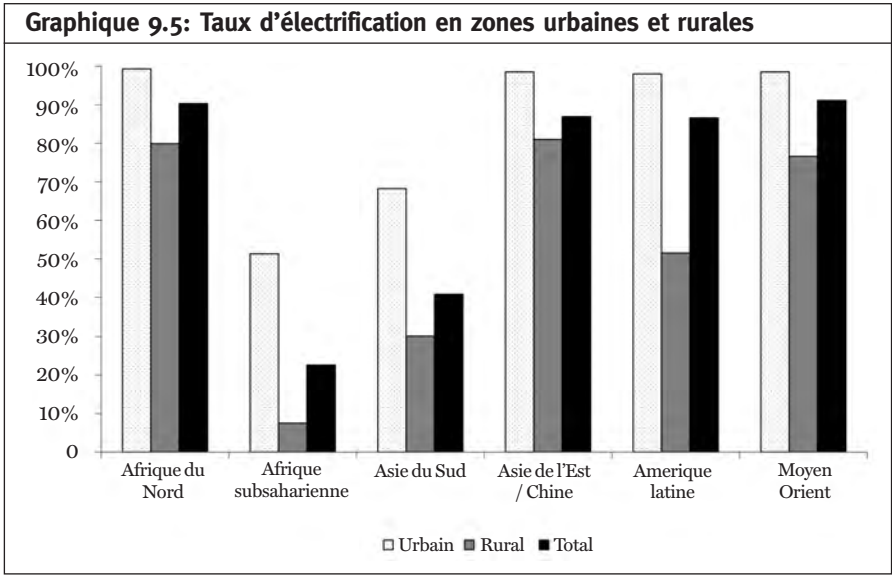
Demande énergétique dispersée

Les fortes densités de population en milieux urbains favorisent le regroupement des demandes énergétiques et donnent l'occasion d'exploiter des économies d'échelle. La plus grande partie de la population africaine réside et vit dans des zones rurales, précisément là où ont été mis en place des processus agricoles et agro-industriels, de la préservation (séchage au soleil ou rafraîchissement) aux opérations à forte contribution énergétique, comme la fabrication de pâte à papier, le tannage, la mise en conserve et le sciage. Malgré tout, l'accès aux sources énergétiques modernes en zones rurales reste soit très limité, soit trop onéreux ou trop faible en termes de qualité. Les taux d'électrification révèlent que la pénétration énergétique sur le continent africain est inférieure à celle d'autres régions du monde (graphique 9.5). Si le taux d'électrification des zones urbaines est légèrement supérieur à 50 %, celui enregistré dans les zones rurales reste extrêmement bas, à 10 % seulement (AIE 2002).

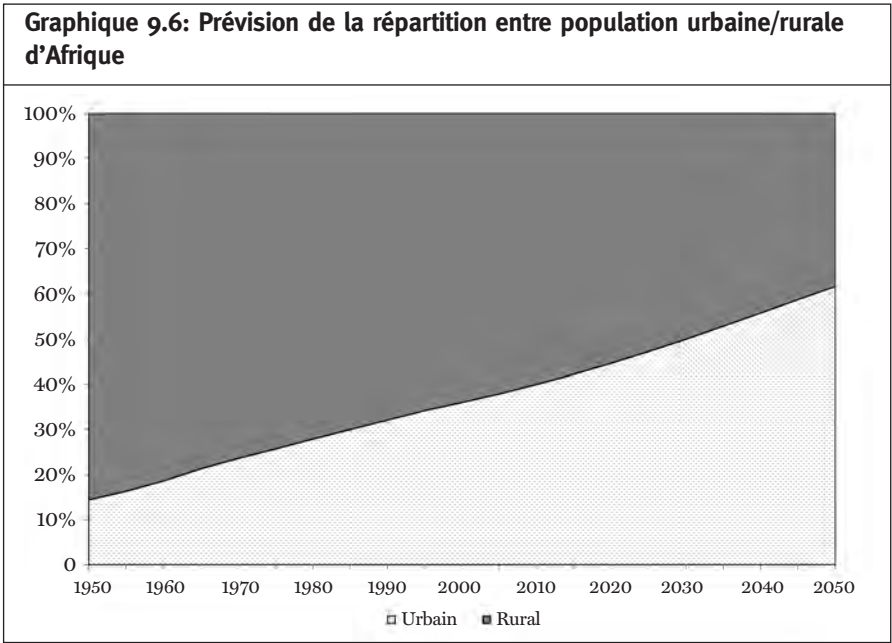
La faiblesse de ces taux d'électrification représente un frein à la fois à la production agro-industrielle et à la consommation de produits alimentaires transformés dans la mesure où de nombreuses matières premières agricoles, et notamment les matières premières alimentaires très périssables, doivent être transformées dans les heures suivant leur récolte afin de garantir la conservation, la sécurité et la commerciabilité des produits alimentaires.

La dispersion de la demande énergétique dans les zones rurales pose également un sérieux problème en termes de coûts de distribution et de maintenance. Cette

53. Étude diagnostique des infrastructures nationales en Afrique (Foster et Briceño-Garmendia 2010) qui a porté sur le Bénin, le Burkina Faso, le Cap vert, le Cameroun, le Tchad, la République démocratique du Congo, la Côte d'Ivoire, l'Éthiopie, le Ghana, le Kenya, Madagascar, le Malawi, le Mali, la Mozambique, la Namibie, le Niger, le Nigéria, le Rwanda, le Sénégal, l'Afrique du Sud, le Soudan, la République unie de Tanzanie, l'Ouganda et la Zambie.



Source: ONUDI à partir de données de l'AIE (2002).



Source: UNIDO with data from UN-DESA (2008)

situation implique l'adoption d'une nouvelle approche en matière de planification des approvisionnements énergétiques en Afrique. Alors que 77 % des Français et 81 % des Coréens vivent en zones urbaines, seulement 18 % de la population du Burkina Faso et 24 % de la population de la République-Unie de Tanzanie vivent en zones urbanisées (ONU-DAES 2008).

Si le besoin de renforcer l'accès à l'énergie ne fait aucun doute, les pays en voie de développement doivent choisir de renforcer en priorité les zones rurales, où vit aujourd'hui la majorité de la population, ou les zones urbaines qui accueilleront la majeure partie de la population dans les années à venir (graphique 9.6). Il s'agit d'un choix stratégique surtout face à la réalité de la rareté des ressources et la pression des besoins élémentaires urgents, à savoir l'alimentation, la sécurité, la santé et l'éducation.

Politiques inappropriées

Il y a encore quelques années, de nombreuses agences gouvernementales d'Afrique voyaient dans le renforcement de l'accès à l'énergie en zones rurales une formidable occasion de raccorder ces dernières au réseau électrique national. L'électrification rurale n'était donc ni plus ni moins qu'une tentative d'étendre, d'un point de vue géographique, le réseau national aux quatre coins des pays. L'expérience a aujourd'hui démontré que cette démarche avait un coût très élevé et qu'elle ne permettait généralement pas de répondre aux besoins énergétiques immédiats ou à moyen terme (Bhattacharyya 2006). Par ailleurs, la présence du réseau ne se traduit pas nécessairement par un accès à l'énergie, notamment pour les foyers les plus pauvres qui n'ont pas les moyens d'être connectés ni d'acquérir des équipements électriques. Il n'est pas rare de constater des campements sauvages à travers toute l'Afrique entourés de lignes électriques ou l'installation de communautés à proximité de centrales électriques sans en avoir l'accès. Les situations de cette nature sont principalement dues à la faible pénétration de l'électricité dans le bouquet énergétique du pauvre (Bhattacharyya 2006).

La Chine, dont la moitié de la population a été considérée comme pauvre, enregistre un taux d'électrification de 98 % (AIE 2002) alors que la Tunisie est passée, de façon spectaculaire, d'un taux d'électrification de 6 % en 1976 à 88 % en 2001 (Moi *et al.* 2005), démontrant ainsi l'efficacité des politiques énergétiques sur la transformation des sociétés. Dans ces deux cas, le taux d'urbanisation, à savoir 41 % pour la Chine contre 65 % pour la Tunisie, reste tout de même un facteur d'explication majeur (ONU-DAES 2008). De 1949 à 1977, la Chine a mis en place un système d'électrification d'envergure en zones rurales piloté par une planification centralisée rigoureuse (Peng et Pan 2006). Les gouvernements des provinces ont joué le rôle d'unités de mise en œuvre. Si la possibilité de transposer ces exemples de réussite dans d'autres pays en voie de développement dépend de nombreux facteurs, il n'en reste pas moins que ces deux expériences témoignent des résultats pouvant être atteints.

L'accès universel au réseau électrique principal devrait malgré tout rester l'objectif à long terme de toutes les nations, quelles qu'elles soient. Les politiques d'électrification des zones rurales évoluent dans la mesure où de plus en plus de gouvernements songent désormais aux solutions apportées par des systèmes indépendants hors réseau ou par toute autre forme d'approvisionnement énergétique décentralisé. Les efforts d'aide au développement ont également joué un rôle non négligeable dans la situation actuelle. L'aide publique au développement des installations énergétiques en Afrique s'est élevée à 87 millions de dollars entre

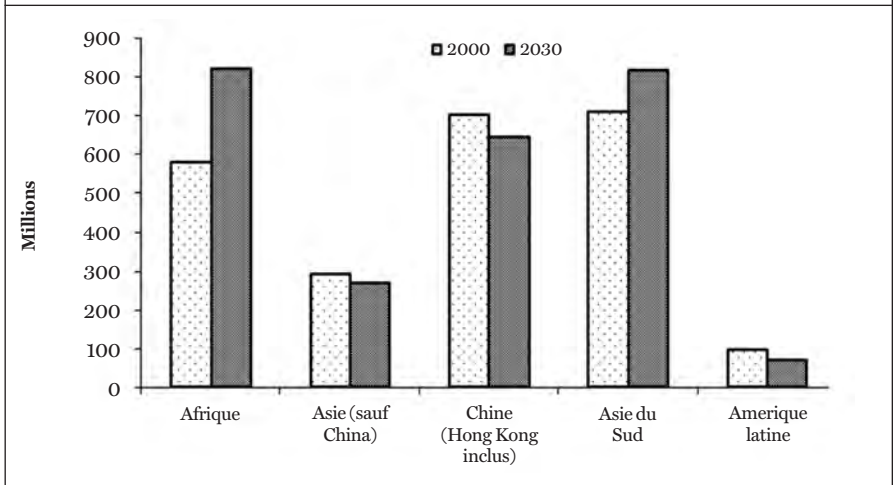
1970 et 2005 (OCDE 2009d), dont une partie a été utilisée pour introduire de nouvelles technologies comme le biogaz, les éoliennes, les chauffages et les fours solaires. Un grand nombre de ces projets n'a pas permis de répondre de façon efficace aux demandes énergétiques en raison de l'insuffisance de solutions de financement pérennes, de problèmes liés à la maintenance des équipements, de la disparité des besoins et de la faiblesse des performances techniques (Guldberg *et al.* 2005; Martino *et al.* 2002). Quelques exceptions remarquables, en revanche, comme notamment l'introduction de fours à cuisiner à haut rendement énergétique en Afrique de l'Est ont pu voir le jour (Karekezi et Kithyoma 2003; Coello 2006).

Contraintes de financement

Au niveau national, le financement est souvent une source de problème, tout particulièrement pour les grands projets de barrage hydroélectrique. Parmi les exemples les plus connus, citons, entre autres, les projets hydroélectriques de Bujagali en Ouganda, de Gilgel Gibe III en Éthiopie et du Grand Inga en République démocratique du Congo. Selon les estimations, le coût du barrage du Grand Inga, dont le potentiel est estimé à 39 000 MW (suffisamment pour répondre à la demande actuelle du continent dans son ensemble) se situerait entre 30 et 70 milliards de dollars (World Energy Council 2007), ce qui amputerait le pays hôte (la République démocratique du Congo) de quelque 12 milliards de dollars (FMI 2009). Le financement n'est pas la seule contrainte; les attentes en termes d'impact environnemental, de stabilité politique et de gestion de la demande figurent également parmi les défis à relever. Selon les estimations de la banque africaine de développement, il faudrait à l'Afrique un budget de 547 milliards de dollars pour bénéficier d'une couverture électrique universelle d'ici 2030 (tableau 9.2). Qu'il soit possible d'atteindre à court terme et de façon réaliste le montant de ce financement est sujet à discussion; il n'en reste pas moins que cette problématique permet de donner une indication sur l'envergure du défi.

	Total des investissements en capital (en milliards de dollars)			
	Generation	Transmission	Distribution	Total
Afrique du Nord	82	29	62	173
Afrique du Sud	77	5	10	92
Afrique subsaharienne	102	54	119	275
États intérieurs	4	1	2	7
Afrique	265	89	194	547

Source: BAD (2008)

Graphique 9.7: Nombre actuel et prévisionnel de personnes dépendantes de la biomasse⁵⁴

Source: ONUDI à partir de données de l'AIE (2002).

Dépendances énergétiques passées, actuelles et à très court terme

Il convient de distinguer la biomasse moderne convertie en vecteurs énergétiques comme l'électricité et les combustibles à l'état liquide et gazeux de la biomasse traditionnelle utilisée directement dans les activités culinaires et de chauffage (Kantha et al. 2005). Comme le montre le graphique 9.7 et conformément aux projections, la biomasse traditionnelle représentera la principale source d'énergie en Afrique pour les nombreuses années à venir. Les critères de mesure trop simplistes permettant d'évaluer l'accès à l'énergie, comme les taux d'électrification par rapport au réseau principal ou le nombre d'équipements énergétiques disséminés, de systèmes solaires domestiques ou encore d'usines de biogaz minimisent l'approvisionnement énergétique en ignorant cette importante source d'énergie.

Bien que le suivi des flux énergétiques dans le cadre de l'utilisation de la biomasse traditionnelle soit un exercice complexe qui suscite plus de questions qu'il n'apporte de réponses, son importance sur le continent ne peut être surestimée. La biomasse fait l'objet de toutes les préférences dans la mesure où elle est disponible rapidement, la plupart du temps gratuitement ou à un prix abordable à l'achat, et peut être utilisée par des appareils simples comme les fours à cuire ou à cuisiner. La moitié de la population de l'Afrique subsaharienne vivant avec moins de 1,25 dollars par jour (Nations Unies 2009), les utilisateurs de subsistance devront continuer à dépendre lourdement de cette source d'énergie. Malgré tout, la qualité de l'énergie issue de la biomasse traditionnelle reste relativement faible par rapport à d'autres formes modernes d'énergie transmissibles et compatibles avec plusieurs applications agro-industrielles.

54. Utilisations pour cuisine et chauffage.

Résolution des défis de l'accès à l'énergie

Redéfinition de l'électrification rurale

Bien que la vision traditionnelle de l'électrification semble progressivement évoluer, elle est orientée vers des modèles reposant sur un réseau d'alimentation centralisé et de production d'énergie électrique au point de consommation. Si cette stratégie convient pour les gros consommateurs d'électricité, elle présente deux faiblesses majeures pour les petits et moyens consommateurs. Premièrement, une approche centralisée privilégie généralement les régions à forte demande d'énergie telles que les zones urbaines en raison des avantages techniques inhérents et des économies d'échelle. Deuxièmement, en termes de production, l'électricité demande un niveau d'applications différent afin d'en tirer un usage cohérent. Le coût d'acquisition de ces applications électriques peut être prohibitif, notamment pour les petits consommateurs. La demande des consommateurs est orientée vers les services énergétiques et non pas vers l'énergie en soi.

Dans le contexte de la croissance agro-industrielle, l'accès à l'énergie doit reposer sur les technologies novatrices destinées à répondre à la demande sur le terrain. Des projets tels que "Fruits of the Nile" (encadré 9.1) pourraient être intégrés dans la planification énergétique régionale et nationale puisque les coûts d'investissement sont extrêmement faibles par rapport aux avantages économiques qu'ils génèrent presque immédiatement.

Encadré 9.2: Le séchage solaire, la passerelle des producteurs vers les marchés d'exportation en Ouganda

Fruits of the Nile est une entreprise ougandaise de fruits secs. Elle achète les fruits auprès de 120 groupes de producteurs primaires immatriculés qui achètent eux-mêmes les produits frais de 840 producteurs approuvés du Sud de l'Ouganda. Pour sécher leurs fruits, la plupart des producteurs utilisent l'énergie solaire abondamment disponible. Cette technologie consiste à employer des séchoirs en bois recouverts de polyéthylène stabilisé aux UV et disposant d'un treillis au fond et sur le dessus. Chaque séchoir, de 4 m de long, 1,5 m de large et 50 cm de haut, peut produire entre 5 et 12 kg de fruits secs tous les deux jours en fonction de l'ensoleillement. La chaleur du soleil élève la température de l'air à l'intérieur du séchoir jusqu'à près de 26 °C, déshydratant ainsi les fruits. Une fois séché, le fruit est emballé et transporté à l'usine de l'entreprise à Njeru qui emploie 37 personnes. Le tri et le conditionnement sont effectués à l'usine.

Les producteurs primaires réalisent un chiffre d'affaires d'environ 3,8 millions de shillings ougandais (UGS), soit 1 100 livres sterling par an et emploient un supplément de main d'œuvre. Chaque séchoir coûte 150 livres sterling, une somme que les producteurs empruntent à l'entreprise. En déduisant les coûts de main d'œuvre, le coût des séchoirs et du transport, les producteurs enregistrent un bénéfice net de 50 % de leur chiffre d'affaires. En tout, l'entreprise *Fruits of the Nile* rémunère 1 400 personnes et au moins 8 000 membres de famille en bénéficient.

Source: Ashden Awards for Sustainable Energy (2008)

Intégration des stratégies de distribution d'énergie centralisée

La création de points d'alimentation électrique capables de fournir les services énergétiques nécessaires dans les zones rurales reculées est susceptible de promouvoir le traitement et la production à petite et moyenne échelle. Bien que l'énergie décentralisée à petite échelle ne constitue pas la meilleure solution pour répondre aux besoins énergétiques du secteur agro-industriel, elle joue un rôle capital et doit être intégrée à tous les niveaux de la planification énergétique. Les avantages d'un réseau décentralisé sont les suivants:

- Coûts d'investissement moins élevés par unité d'énergie sur le court terme.
- Facilité d'adaptation de la technologie aux besoins énergétiques.
- Utilisation des ressources énergétiques locales.
- Exploitation et maintenance au niveau local.

Le projet d'installation d'une plate-forme multifonctionnelle au Mali, dont la mise en œuvre a bénéficié de l'appui du Programme de développement des Nations Unies (PNUD) (encadré 9.3), constitue un exemple de cette approche.

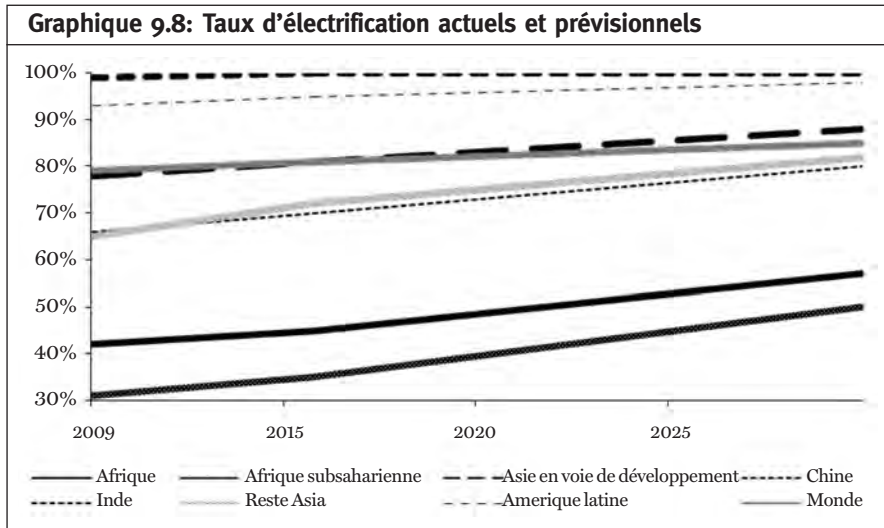
Encadré 9.3: Plate-forme multifonctionnelle (MFP) au Mali

Au Mali, les villages ruraux du Mali sont généralement petits et dispersés et très peu d'habitants ont accès à l'électricité en réseau. En 1993, L'ONUDI et le Fonds international pour le développement agricole (FIDA) ont initié un programme visant à fournir des services énergétiques à la population féminine par le biais de points d'alimentation électriques isolés mais intégrés, appelés "plate-forme multifonctionnelles" (MFP). Ces plates-formes fournissent divers services énergétiques tels que l'énergie mécanique nécessaire à l'agro-transformation (broyage et écosage) et l'électricité nécessaire à la soudure et au pompage de l'eau. La MFP est un moteur diesel de 10 chevaux puissance qui génère de l'énergie pouvant alimenter plusieurs services. En 1998, le gouvernement malais et le PNUD ont soutenu l'installation de près de 500 MFP desservant une population féminine rurale estimée à 100 000 dans les villages. Ce fait, à lui seul, souligne l'efficacité des systèmes isolés et leur capacité à desservir davantage de personnes par rapport à une extension de réseau, pouvant être préférée mais beaucoup plus coûteuse. Si ce modèle engendre de nombreux défis en termes de coûts d'installation, de maintenance, de coordination locale et de durabilité, il démontre toutefois les atouts de cette approche.

Source: Brew-Hammond et Crole-Rees (2004)

Amélioration des ressources énergétiques locales

Plus de 500 millions de personnes sur le continent, principalement en zones rurales, vivent sans électricité alors même que l'accès à l'électricité demeurerait en dessous de 50 % en Afrique subsaharienne jusqu'en 2030 (graphique 9.8 et IEA [2002; 2010b]). Parallèlement à l'intensification des efforts en faveur de l'énergie moderne, les moyens d'améliorer les systèmes de distribution d'énergie existants doivent également être considérés. Leur usage durable doit être axé sur la demande en introduisant des méthodes améliorées pour la culture à rotations courtes et la récolte. Une meilleure efficacité axée sur la demande et la réduction des risques pour la santé demeurent indispensables tout comme l'ajout de simples équipements tels que les cheminées d'évacuation destinées à améliorer la qualité de l'approvisionnement énergétique.



Source: ONUDI avec les données de l'IEA (2010a)

Lorsque les sociétés améliorent leur statut socio-économique, elles ont tendance à abandonner les types d'énergie traditionnels et privilégier les formes modernes (Davis 1998; Hosier et Dowd 1987; Leach 1992; Banque mondiale 1996). Toutefois, le concept de la matrice énergétique a récemment suscité un grand intérêt. Ceci suppose que lorsque les foyers améliorent leur système de d'approvisionnement énergétique, ils ne passent pas nécessairement à d'autres formes d'énergie mais utilisent plutôt un ensemble de sources différentes (Campbell *et al.* 2003; Masera et Omar 2000). Autrement dit, la politique doit encourager l'élargissement du choix énergétique plutôt que le développement de nouvelles sources d'énergie et l'abandon des sources existantes.

L'Afrique dispose d'un important potentiel permettant d'élargir l'approvisionnement énergétique existant tout en développant de nouvelles options. Le potentiel hydro-électrique du continent demeure largement inexploité, tout comme celui des sources solaire et géothermique. Les projets hydro-électriques à grande échelle ont récemment fait mauvaise presse en raison des conséquences sociales et environnementales. Alors que le débat sur les nouveaux projets hydro-énergétique continue, le continent, disposant d'environ 1500 barrages hydro-électriques pour un total mondial de 45 000 (Workman 2001), prend du retard. De plus, le changement climatique menace le potentiel hydro-électrique de l'Afrique et son impact sur le profil des précipitations doit être considéré. Bien que le changement climatique réduise en partie la capacité totale de l'hydro-énergie, sa disparition totale semble inconcevable. À titre d'exemple, la rivière Congo, dont la capacité est estimée à 40 000 mégawatts (MW), ne génère actuellement qu'une petite fraction de ce potentiel. Le projet Gilgel Gibe III, dont la production est estimée à 1 870 MW en Éthiopie, le projet de 400 MW à Gui au Ghana, le projet hydro-énergétique de 250 MW à Mujagali en Ouganda et le programme hydro-énergétique de 2 100 MW sur le plateau de Mambilla au Nigéria comptent parmi les initiatives en cours.

Adaptation des technologies aux besoins énergétiques

La conception de systèmes énergétiques pour le secteur agro-industriel devrait être motivée par les besoins, dont les plus importants sont l'électricité pour le chauffage et les appareils mécaniques. À cet effet, la planification doit envisager des moyens permettant de répondre à ces besoins et pas simplement porter sur l'approvisionnement énergétique sans en tenir compte.

Les besoins énergétiques du secteur agro-industriel diffèrent en fonction de la puissance requise, de la saison et de la technologie applicable. Lorsque les ressources sont limitées, la distribution de l'énergie de gros, par le biais d'un système de connexion au réseau sans desservir les utilisateurs finaux, mène souvent à la sous-utilisation des ressources. Le tableau 9.3 présente différents exemples agro-industriels et les technologies appropriées

Application productive	Puissance de crête typiquement requise	Technologie
Pompage de l'eau (pisciculture)	0,5 – 3 kW	PV (photovoltaïque), éolienne
Broyage du maïs ou du blé, récolte du broyage	0,5 – 3 kW	Éolienne, hybride PV/Diésel, micro hydro
Réfrigération (produits laitiers, poissons, viandes)	0,5 – 10 kW	PV, éolienne électrique, micro hydro
Micro-irrigation	0,5 – 3 kW	PV, éolienne électrique, micro hydro
Production de glace	0,5 – 2 kW	Éolienne électrique, micro hydro

Source: Adapted from World Bank (2008b)

Financement des services énergétiques

Le type de services énergétiques requis et l'échelle de la demande détermineront la forme de financement la mieux appropriée. Les dispositifs de financement traditionnels des projets de grande envergure comprennent le financement public (international et national), les partenariats public-privé, les prêts à des conditions de faveur ou prêts ordinaires (voir également le Chapitre 7). Les partenariats public-privé sont de plus en plus considérés comme des véhicules de financement des initiatives de production énergétique et devraient par conséquent être envisagés dans la mesure du possible. De plus, le financement à long terme est dynamisé lorsque le projet énergétique vise les applications productives génératrices de revenus, tout comme le cas des procédés agro-industriels.

La finance du carbone, une source de financement émergente de plus en plus considéré dans les pays développés, se prête parfaitement à l'investissement infrastructurel pour le secteur agro-industriel, tel que le Mécanisme de développement

propre (MDP) (voir Chapitre 7). Ce mécanisme a pour objectif de réduire les émissions de GES tout en fournissant des fonds pour le développement des pays.

Les investisseurs du secteur privé peuvent jouer un rôle important en apportant leur financement et leur expertise technique au secteur énergétique. Les politiques favorables aux investissements privés représentent une condition préalable. De nouvelles manières de structurer l'industrie ont émergé en Afrique depuis les années 1990 dans un mouvement d'éloignement des monopoles publics de l'énergie. Certains pays africains ont adopté des politiques visant à dissocier et à privatiser le secteur de l'énergie afin d'introduire une concurrence indispensable. La participation du secteur privé peut également se faire par le biais de contrats de gestion, de concessions et de sociétés conjointes publiques-privées. L'Afrique subsaharienne compte de nombreux exemples de ce type.

Le projet de petite hydro-électricité "Greening the Tea industry in Eastern and Southern Africa" (mis en œuvre par le PNUE [Programme des Nations Unies pour l'environnement], la DGEF [Division de la coordination du fond pour l'environnement mondial], l'AfDB [Banque africaine pour le développement], l'EATTA [Association du commerce du thé en Afrique de l'Est] et l'Energy, Environment and Development Network for Africa) prévoit de subvenir aux besoins de plus de huit millions de personnes, notamment des producteurs de thé, de leurs employés et de leurs dépendants en Afrique du Sud et de l'Est par l'installation de petites centrales hydro-électriques dans les régions de culture industrielle du thé. Outre la réduction des émissions de GES, les petites installations hydro-électriques permettront de diminuer les coûts énergétiques, d'intensifier la compétitivité des producteurs régionaux et d'accroître la part mondiale des revenus de la communauté productrice de thé de la région. Par ailleurs, le projet Cogénération pour l'Afrique, la première initiative régionale innovante de ce genre, vise le développement d'une énergie propre financé par le Fonds mondial pour l'environnement. Il s'appuie sur la réussite de la cogénération sur Maurice, qui permet actuellement de répondre à près de 40 % des besoins en électricité du pays. En Afrique, cette initiative a pour objectif d'augmenter considérablement l'utilisation des systèmes de cogénération initialement mis en place dans sept pays de l'Afrique du Sud et de l'Est (Kenya, Éthiopie, Malawi, Ouganda, République-Unie de Tanzanie, Soudan et Swaziland). Le projet de Cogénération pour l'Afrique implique des entreprises agro-industrielles rentables, disposant de solides acquis et ayant démontré leur engagement envers l'expansion de leurs investissements en cogénération en Afrique. Parmi les principales agro-industries activement engagées dans ce projet figurent des entreprises sucrières privées et rentables ainsi que des entités du secteur privé impliquées dans les industries de transformation agroalimentaire pour des produits tels que la pâte à papier et le papier, les produits forestiers, l'huile de palme, les noix, le sisal et le riz.

Ressources hydriques

L'Afrique, représentant 15 % de la population mondiale, ne détient qu'environ 9 % des ressources hydriques renouvelables internes (FAO 2010d). Ceci équivaut à environ 4 600 m³ d'eau par habitant par an, en comparaison aux 26 700 m³ en Amérique latine ou 9 100 m³ en Europe, soulignant la pertinence d'une gestion

améliorée des ressources hydriques (Kamara 2009). Jusqu'à présent, seulement 63 % de la population continentale a accès à des sources d'eau améliorées permettant de subvenir aux besoins fondamentaux, par rapport à 91 % en Amérique latine et à 87 % en Asie de l'Est et Pacifique (FAO 2010d). Bien que ces chiffres ne tiennent pas compte des proportions exactes des consommateurs d'eau du secteur agro-industriel, ils permettent d'obtenir une indication les écarts entre ces régions.

Les ressources hydriques de la région sont irrégulièrement réparties entre l'ouest et le centre où elles sont relativement abondantes et le nord et le sud où elles sont relativement rares. La répartition temporelle représente un défi encore plus important car le continent est sujet à des périodes d'inondation et de sécheresse extrême augmentant les coûts socio-économiques.

Cette situation devrait empirer en raison du changement et de la variabilité climatiques. La disponibilité de l'eau implique bien plus que l'existence de ressources hydriques naturelles puisque d'autres régions, même des zones naturellement privées d'eau telles que le Moyen-Orient, sont parvenues à garantir un meilleur accès par rapport à la plupart des pays d'Afrique. Cet écart s'explique par la présence d'infrastructures hydrauliques solides permettant de dynamiser la collecte, le stockage, le traitement (raffinage ou désalinisation), la distribution et l'évacuation (ou récupération).

La récente augmentation du prix des denrées alimentaires en 2007/2008 a constitué une épreuve décisive pour le continent, soulignant sa haute vulnérabilité face aux crises alimentaires (Kamara *et al.* 2009). Actuellement tournée vers la diversification économique, l'Afrique doit impérativement mobiliser l'investissement dans l'agro-industrie afin de garantir la sécurité alimentaire. Sans accès adéquat aux ressources hydriques fiables, autosuffisance alimentaire demeurera, pour l'Afrique, un rêve irréalisable.

La collecte d'informations actualisées et ventilées s'avère extrêmement difficile et limitée principalement en raison des volumes d'eau consommés dans le secteur industriel. Les données de la FAO montrent que le prélèvement d'eau industriel de 9 km³ n'a pas évolué entre 1994 et 2004. En 2004, l'industrie n'a utilisé que 4 pour cent ce volume total d'eau prélevée par rapport à 6 % en 1994. En revanche, les parts d'utilisation agricole et domestique de l'eau ont légèrement augmenté d'un pour cent chacune, respectivement de 85 % et 9 % en 1994 à 86 % et 10 % en 2004 (FAO 2005).

L'utilisation de l'eau au niveau des producteurs a fait l'objet de plusieurs études mais son utilisation par les entreprises de transformation alimentaire n'a suscité que peu d'intérêt en dépit de son importance de dans ce secteur (Dupont et Renzetti 1998). Toutefois, certaines études ont fournis d'utiles perspectives fondées sur des informations empiriques relatives à l'usage de l'eau dans le secteur agro-industriel. Mannapperuma *et al.* (1993) ont mené une enquête auprès de 71 usines de transformation alimentaire issues de plusieurs sous-secteurs (tels que les fruits et légumes, le vin, les boissons, les fruits de mer, la viande, les produits laitiers et les huiles) en Californie (États-Unis).

Leurs résultats ont révélé que le volume et le coût de distribution de l'eau et d'évacuation des eaux usées, ainsi que la dynamique d'accès étaient tellement signi-

ficatifs qu'ils méritent d'être pris en compte pour la réussite du développement agro-industriel. Il en est de même pour les procédés de tannage du cuir à forte utilisation d'eau.

À l'exception de l'Afrique du Nord et de quelques régions de l'Afrique du Sud, le manque d'accès à l'eau est principalement dû à la pénurie économique. L'amélioration de la gestion et l'accroissement des investissements sont nécessaires à la collecte, au stockage et à la distribution de l'eau. En revanche, la pénurie physique existe lorsque la plupart ou toutes les ressources hydriques ont déjà été exploitées par la construction de barrages et de structures de dérivation et de distribution (Seckler *et al.* 1998; Kamara et Sally 2004). En d'autres termes, la pénurie d'eau n'est pas inévitable mais peut être résolue par le biais d'interventions adéquates. La pénurie d'eau économique doit être prise en compte pour la planification et la priorisation des investissements liés à l'eau dans divers secteurs ainsi que pour l'amélioration de la gestion afin d'accroître la disponibilité temporelle et minimiser les chocs.

Le potentiel hydrique de la région a fait l'objet de nombreuses évaluations. Selon la FAO, le potentiel d'irrigation du continent est estimé à plus de 42,5 millions d'hectares, soit environ 20 % de la zone totale actuellement cultivée de l'Afrique (FAO 2005). Selon l'étude menée dans le cadre du Diagnostic national de l'infrastructure en Afrique (Foster et Briceño-Garmendia 2010), en mesurant la zone économiquement viable pour l'irrigation, la zone irriguée peut être quadruplée par le biais de développements à la fois de grande envergure (grand barrages, canaux de distribution et systèmes sur l'exploitation agricole) et de petite envergure (gestion du régime hydrique des sols, irrigation complémentaire et récupération de l'eau de pluie, ou petits réservoirs) pour un coût supérieur à 35 milliards de dollars (You 2008).

Sans l'irrigation, l'agriculture pluviale ne permet pas de garantir la durabilité, la quantité et la qualité des produits destinés à la transformation. L'irrigation permet de sécuriser la stabilité car elle offre la possibilité de récolter à l'année en estimant la production attendue et les saisons de récolte. L'encadré 9.4 montre l'importance d'une infrastructure d'irrigation au sein d'un contexte de changement climatique (Chapitre 3).

Encadré 9.4: Impact du changement climatique sur la distribution de l'eau

Suite à la variabilité climatique mondiale, l'infrastructure hydrique devient, à plus forte raison, indispensable pour garantir l'accroissement de la disponibilité de l'eau. En altérant la pluviométrie, le changement climatique affecte considérablement le système de distribution hydrique, la récupération des eaux pluviales et, de ce fait, la disponibilité de l'eau pour l'usage agro-industriel.

De nombreuses régions semi-arides et arides, y compris l'Afrique du Sud, sont particulièrement exposées aux conséquences néfastes du changement climatique: la diminution des ressources hydriques. Par ailleurs, le changement climatique affecte également la fonction et le fonctionnement de l'infrastructure hydrique existante (hydro-énergie, structures anti-inondation, systèmes d'évacuation et d'irrigation) ainsi que les pratiques de gestion des eaux, particulièrement sur le continent, ce qui aggrave l'impact d'autres contraintes telles que la croissance de la population, l'industrialisation et l'urbanisation.

Source: Bates et al. (2008)

Infrastructure de réfrigération et d'entreposage

Le stockage réfrigéré et l'infrastructure d'entreposage sont intimement liés à la question du transport et de l'électricité aux fins de l'agribusiness en Afrique subsaharienne. L'établissement d'une infrastructure comprenant des équipements de stockage et de réfrigération ainsi que des structures d'entrepôts et de commercialisation, est indispensable pour garantir la logistique et la gestion de la chaîne d'approvisionnement, et développer la croissance des industries de transformation agroalimentaire. Bien qu'indispensables à la qualité et au respect des délais de livraison des matières premières et des produits, les entrepôts post-récolte tels que les chambres froides et les entrepôts de séchage demeurent inadéquats sur le continent. Dans de nombreux pays, le secteur privé s'est engagé dans la mise en place d'équipements de stockage, d'entreposage et de services logistiques payants mais de manière générale, ils ne sont pas adéquats. L'amélioration de l'infrastructure de stockage et d'entreposage permettrait de réduire considérablement les coûts de transaction, d'accroître l'efficacité et d'améliorer la compétitivité des entreprises de transformation agroalimentaires et des producteurs.

Les contraintes relatives au stockage réfrigéré et aux entrepôts empêchent l'intégration des producteurs africains dans les chaînes de valeur mondiales. Si l'Ouganda est l'un des premiers producteurs mondiaux de bananes, il ne figure pas en tête des exportateurs, principalement en raison du manque d'équipements de réfrigération et de transformation pour les fruits périssables mais également en raison des limites imposées par l'infrastructure de transport qui réduit le niveau de rotation des stocks. Le manque d'investissement dans les systèmes de maintien de la chaîne du froid et dans les équipements de transformation signifie que la plupart des revenus générés par le commerce des bananes en Afrique se limite actuellement à la vente de fruits frais périssables pour la consommation immédiate, ce qui compromet toute possibilité d'expansion des revenus pour les producteurs.

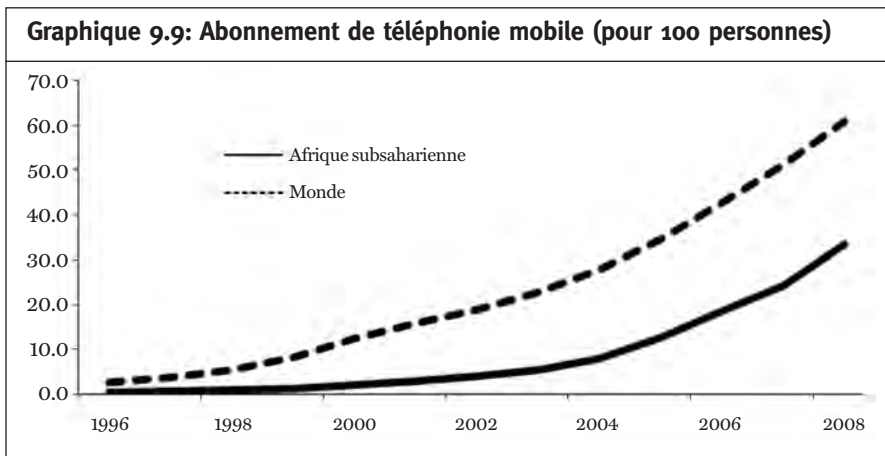
Les entreprises de produits frais et les gouvernements africains doivent considérer d'autres facteurs importants tels que les dispositifs de contrôle de l'offre et de traçabilité des produits (c'est-à-dire les systèmes d'accès à l'eau et d'assainissement, les systèmes avancés de traitement par le froid et de stockage), la formation du personnel, les conseils en matière de santé et le contrôle environnemental. Ceci permettrait de répondre aux demandes pour les produits de qualité premium tels que les salades et autres légumes semi-préparés, notamment au Royaume-Uni.

Technologies de l'information et de la communication (TIC)

Les TIC sont utilisées en tant que terme générique pour désigner les dispositifs ou applications de communication tels que téléphones portables, systèmes satellite, ordinateurs, réseaux informatiques et services associés. Si la radio et la télévision peuvent être considérées comme parties intégrantes de l'infrastructure des TIC, elles ne font pas l'objet de la présente discussion. Les TIC sont souvent considérées comme un besoin tertiaire des populations en développement en raison de l'innovation et de la technologie sophistiquée qu'elles impliquent. Cette vision découle du fait que les pays en voie de développement éprouvent des besoins croissants et de plus en plus complexes mais disposent de ressources très limitées. Dans cette

optique, un investissement stratégique doit accorder une attention particulière aux fondements du bien-être socio-économique.

Toutefois, au cours des 15 dernières années, la révolution de la téléphonie mobile dans les pays en voie de développement a remis en question cette notion. La croissance du nombre d'utilisateurs de téléphones et d'applications mobiles sur l'ensemble de l'Afrique s'est révélée exceptionnelle. À présent, la téléphonie mobile continue de représenter le sous-secteur à plus forte croissance du continent, bien qu'elle soit partie d'un niveau peu élevé. Ainsi, l'Afrique est désormais le marché de téléphonie mobile à plus forte croissance au monde, représentant 10 % des connexions totales mondiales (15 % de la population mondiale vit sur le continent) (graphique 9.9). Le nombre de connexions atteindrait 450 millions d'ici la fin de l'année 2009.

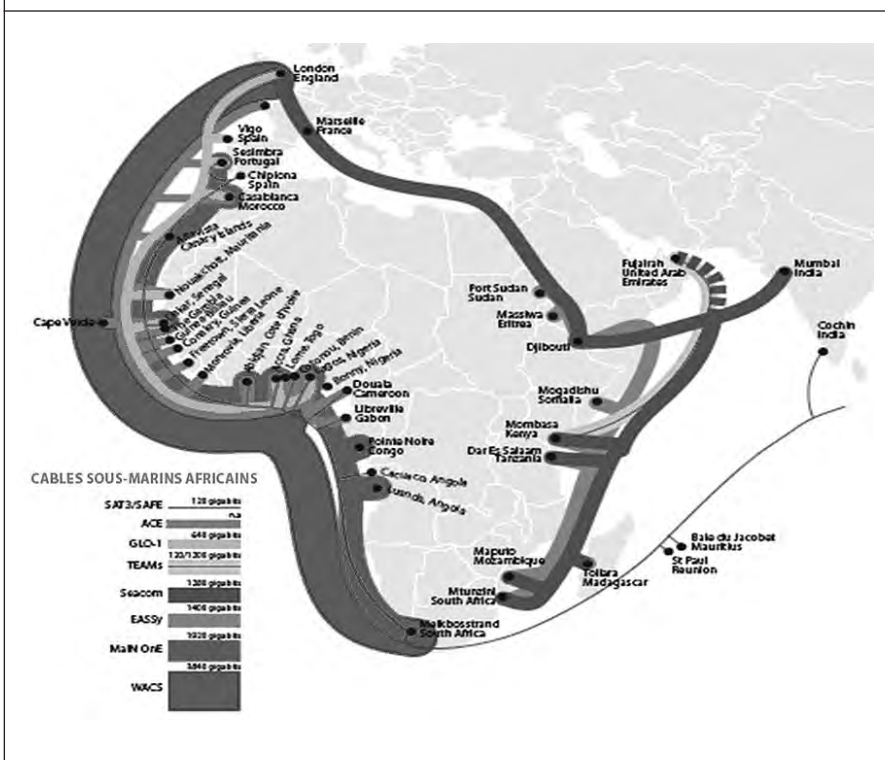


Source: ONUDI avec les données de la Banque mondiale (2010b)

Actuellement, les prix d'accès à Internet en Afrique subsaharienne sont les plus élevés au monde. Bien qu'il existe plusieurs explications, l'utilisation de stations terrestres VSAT (Terminaux à très petite ouverture) en est la cause principale. Selon l'Union internationale des télécommunications (UIT) et la Banque mondiale, le prix moyen du haut débit s'élèverait à 110 dollars pour 100 kilobits par seconde (kbps) en ASS par rapport à 30 dollars au Moyen-Orient et en Afrique du Nord. En Europe et en Asie centrale, il est de l'ordre de 20 dollars et encore moins élevé en Amérique latine et aux Caraïbes où il n'atteint que 7 dollars. Les coûts élevés constituent l'un des principaux obstacles à l'intégration et à l'utilisation du haut débit.

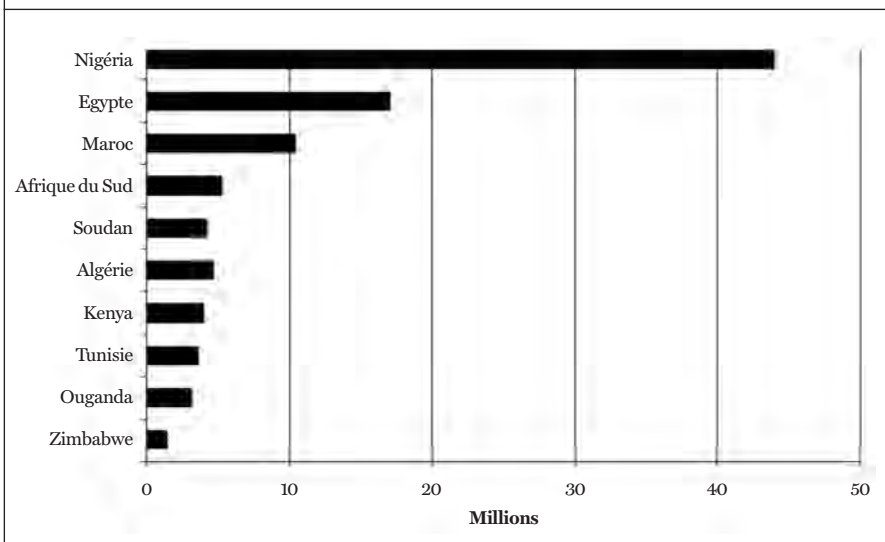
Roycroft et Anantho (2003) expliquent que les pays d'Afrique font face à un double écart numérique. D'un côté, la majorité de la population manque d'infrastructure de base pour profiter de l'accès à Internet et d'un autre côté, les quelques personnes disposant de cet accès ne peuvent en tirer parti en raison de la faible qualité et capacité des services ainsi que des coûts élevés. Des développements récents indiquent que cette situation est en rapide évolution puisque de plus en plus de pays africains acheminent leurs communications par le biais de câbles à fibre

Graphique 9.10: Câbles sous-marins de l'Afrique



Source: AfDB et OCDE (2009)

Graphique 9.11: Dix premiers pays utilisateurs d'Internet en Afrique



Source: Miniwatts Marketing Group (2010)

optique sous-marins (graphique 9.10). Ces développements offrent de grandes possibilités et de nouveaux débouchés en matière d'investissement dans l'agro-industrie en Afrique. Outre une baisse considérable des prix de bande passante, la connectivité devrait également s'améliorer et la connexion haut débit accélérée devrait faciliter l'utilisation des applications multimédia et de communication telles que la vidéoconférence.

Les rôles actuels et potentiels des TIC dans le secteur agro-industriel de l'Afrique (et notamment de l'informatique par le biais d'appels téléphoniques, de la messagerie SMS, des sites Internet, de la messagerie électronique et d'autres formes de communication Internet) peuvent être classifiés selon des catégories plus générales (Roepstorff et Yumkella 2004).

Accès à la connaissance, à la technologie et à l'innovation: les entreprises agro-industrielles peuvent accéder aux informations sur les technologies existantes et aux meilleures pratiques en matière de technologie et d'innovation par le biais de sites en ligne permettant d'obtenir les résultats des recherches scientifiques mondiales. Les informations relatives au savoir-faire, aux fournisseurs, aux concurrents et aux marchés peuvent également être obtenues.

Nouveaux systèmes de gestion et d'organisation: les flux d'information massifs incitent non seulement les entreprises agro-industrielles à introduire les TIC, ou à en améliorer l'utilisation, mais également à intégrer des systèmes de gestion de l'information améliorés. De nombreuses applications TIC sont essentielles afin de renforcer l'efficacité managériale et la productivité de l'entreprise au moyen de systèmes de gestion de l'information puissants. Elles permettent de rationaliser, entre autres, la gestion *lean*, la planification de la production, les méthodes de travail, la configuration de l'usine, le contrôle des procédés, les systèmes juste-à-temps, ainsi que les systèmes de gestion plus avancés tels que la conception assistée par ordinateur (CAO), la fabrication assistée par ordinateur (FAO) et les systèmes de fabrication flexibles.

Accès aux marchés et à la chaîne de valeur mondiale: l'Internet fournit des informations précises, opportunes et pertinentes sur les offres de matière première, les prix et le marché, et notamment les marchés d'exportation reposant soit sur une chaîne de commerce direct telle que le commerce électronique, soit sur des offres de contrat de sous-traitance. Les appels d'offres liés à la chaîne de valeur via Internet sont essentiels: les entreprises doivent connaître l'existence des ouvertures commerciales dès leur publication sur Internet afin d'obtenir une chance raisonnable d'y répondre de façon opportune et de conclure un contrat. Le commerce électronique présente de nombreux avantages en offrant des moyens plus rapides, efficaces et rentables de se connecter au réseau des entreprises d'une chaîne de valeur. Parmi les gains d'efficacité offerts par le commerce électronique et la dissémination des informations, les producteurs peuvent bénéficier de transactions plus rapides, de stocks plus petits, de prix de vente moins élevés, d'un service à la clientèle moins coûteux et d'informations plus précises sur les prévisions de la demande.

L'utilisation des TIC constitue un prérequis à la participation à la chaîne de valeur. Les systèmes de production mondiaux sont devenus plus efficaces grâce à l'utilisation de l'informatisation de la production, de la gestion et de la commercial-

isation. L'interaction, le réseautage et la communication entre fermiers, producteurs, fournisseurs, acheteurs, distributeurs et autres intervenants des chaînes de valeur, via Internet, peut améliorer la coordination et l'efficacité. En outre, les TIC peuvent être utilisées afin d'obtenir le feedback des consommateurs qui constituera les fondements de l'innovation en termes de production et de procédés. Parallèlement, les conditions d'intégration aux chaînes de valeur mondiales se sont multipliées en raison de la nécessité d'accès aux informations via Internet et, de ce fait, la nécessité permanente de mettre à niveau l'infrastructure d'informations et les capacités requises pour la connectivité (Gereffi 2001). Les TIC permettent également de mettre en place un moyen de paiement innovant et fiable tel que le transfert dans le secteur agro-industriel (encadré 7.6). Par ailleurs, de nombreuses régions d'Afrique utilisent les nouvelles formes de TIC afin d'améliorer l'agriculture et le développement agro-industriel. Ces nouvelles TIC comprennent les services d'information vocale et de livraison, les connexions par ligne commutée (informations à la demande) et les diffusions radio régulières, les services de vulgarisation basés sur la téléphonie mobile et le suivi de la base de données, l'apprentissage en ligne des aptitudes élémentaires, l'éducation agro-industrielle et les approches basées sur les vidéos.

9.4 Coûts liés à une infrastructure inadéquate

Une infrastructure inadéquate est susceptible de détruire la compétitivité de l'Afrique et d'en faire l'un des continents où la production est la plus coûteuse en dépit de ses atouts naturels. Selon le Forum économique mondial et al. (2009), la compétitivité d'un pays se caractérise par la structure de ses coûts de production qu'on classifie selon trois catégories, à savoir les coûts directs, les coûts indirects et les coûts invisibles. Les coûts directs comprennent les frais d'usine liés au procédé de production tels que l'électricité, la main d'œuvre et le capital. Les coûts indirects sont les frais de commercialisation des produits fabriqués et ceux liés à l'environnement économique au sein duquel les entreprises opèrent. Il s'agit par exemple des frais liés au transport et à la réglementation. Les coûts invisibles sont les pertes d'une entreprise liées à une mauvaise qualité de l'environnement commercial. De manière plus spécifique, il s'agit des pertes dues à une infrastructure de services inadéquate, et notamment aux interruptions de courant ou aux retards de transport. Un système de transport inapproprié et les coupures de courant augmentent les coûts de production, perturbent la production et réduisent la rentabilité des entreprises agro-industrielles. (2008), la performance des entreprises est sensible au coût des intrants indirects, et puisqu'ils ne sont pas généralement pris en compte dans les estimations de la valeur ajoutée, les calculs des coûts de revient existants ne rendent pas compte de la performance réelle des entreprises agro-industrielles en Afrique subsaharienne.

Coûts directs liés à une infrastructure électrique inadéquate

L'étude de la Banque mondiale sur les entreprises (voir Forum économique mondial *et al.* [2009]) documente les frais d'électricité de 48 pays dont 19 situés en Afrique. Selon ces données, en Afrique, un kilowatt heure (kWh) d'électricité pour usage industriel coûte en moyenne 0,068 dollars. Les coûts sont plus élevés uniquement en Asie du Sud-est mais pas dans tous les pays.

En termes de coûts d'infrastructure, l'Afrique n'est pas compétitive. En Asie de l'Est, les frais d'électricité à usage industriel s'élèvent en moyenne à 7 % de moins qu'en Afrique. En Inde et au Viêt-Nam, ils s'élèvent à 11 % de moins et sont encore moins élevés au Brésil. Toutefois, on observe un écart important au sein de l'Afrique. Les frais d'électricité au Lesotho et au Botswana s'élèvent à 0,04 dollars alors qu'ils atteignent 0,14 dollars au Sénégal. L'électricité est moins coûteuse de 20 % dans les pays riches en pétrole et de 15 % plus coûteuse dans les pays africains enclavés.

Coûts indirects liés à l'infrastructure de transport

Les coûts de transport représentent un aspect important de la chaîne d'approvisionnement globale. Pour être compétitif, il est essentiel de déplacer la marchandise à l'intérieur d'un pays à un prix relativement bas. Malheureusement, la géographie de l'Afrique ne facilite pas cette démarche. Il s'agit d'un continent immense dont le taux de routes par kilomètre carré est très faible. De ce fait, les grandes distances constituent un obstacle naturel à la compétitivité. De plus, l'Afrique est le continent comportant le plus grand nombre de pays enclavés.

Selon Aryeetey et Nyanteng (2006), le transport représente 70 % du coût total de commercialisation au Ghana. En Zambie, en raison de la médiocrité des routes et des voies ferrées, les coûts de transport sont estimés à 17 % de la valeur totale des exportations (Chiwele 2008). Ainsi, en 2000, les coûts de fret en Afrique représentaient près de 13 % de la valeur des importations par rapport à 8,8 % pour l'ensemble des pays en voie de développement et à 5,2 % pour les pays développés. C'est en Afrique du Sud et de l'Est qu'ils sont les plus élevés (UNECA *et al.* 2010). En Afrique, les coûts de transport élèvent à 15 % de la valeur unitaire des exportations par rapport à environ 8 % en Asie et à 5 % en Europe de l'Ouest (Ackah 2005).

Les frais de transport intérieur sont plus élevés en Afrique que dans d'autres régions du monde. L'expédition intérieure d'un conteneur typique d'importation coûte en moyenne 1 100 dollars et 872 dollars pour l'exportation. Ces coûts sont plus importants que dans d'autres régions à l'exception de l'Europe de l'Est et de l'Asie centrale où ils s'élèvent respectivement à 1 141 dollars et à 989 dollars. D'un autre côté, l'Asie de l'Est et du Sud, l'Amérique latine et les Caraïbes bénéficient d'un avantage comparatif considérable en termes de coûts de transport. De plus, les coûts de transport augmentent pour les pays enclavés, notamment en Afrique subsaharienne. Pour les pays d'Afrique, le transport intérieur coûte près d'un tiers de plus que pour les pays enclavés en dehors de l'Afrique (soit 2 200 dollars contre 1 500 dollars). L'étude menée par Limo et Venables (2001) suggère que l'élasticité des flux d'échanges commerciaux par rapport aux coûts de transport est trois fois moindre, ce qui corrobore l'étude de Longo et Sekket (2001) montrant qu'une croissance d'un pour cent de l'infrastructure de transport et de télécommunications augmenterait la croissance des exportations intérieures de près de 3 %. Limao et Venables (2001) estiment que les coûts moyens de transport pour un pays enclavé sont d'environ 46 % plus élevés que les coûts d'une économie côtière moyenne. L'infrastructure routière représente 60 % des coûts de transport dans les pays enclavés mais uniquement 40 % pour les économies côtières. Ces coûts suffisent à pénaliser les agro-industries et les entreprises du continent.

Les frais de manutention portuaire au terminal représentent un autre aspect important du coût de transport. Ceci concerne particulièrement les agro-industries orientées vers l'exportation. Les coûts varient considérablement au niveau mondial, de 50 dollars à 1 000 dollars par conteneur. L'Afrique possède l'écart le plus élevé sur l'ensemble des pays et demeure la région où la moyenne des frais de manutention est la plus importante à la fois pour l'importation et l'exportation. Ces écarts se traduisent non seulement par la réduction de l'efficacité opérationnelle et de la compétitivité mais également par l'augmentation des coûts de transaction.

Coûts invisibles liés à une infrastructure non fiable en termes de transport et d'électricité

Pour des raisons spécifiques telles qu'une forte croissance économique dans certains pays d'Afrique, la crise économique dans d'autres, la guerre, une mauvaise planification, l'essor démographique, l'augmentation des prix du pétrole et la sécheresse, les pays africains sont en proie à des pénuries d'électricité invalidantes. Les agro-industries et autres types d'entreprises dans le monde sont victimes de coupures d'électricité pouvant durer quelques minutes ou quelques heures. L'Afrique détient le record peu enviable du premier pays où les pannes d'électricité sont les plus longues. Dans certaines parties du continent, elles durent approximativement 12 heures. Pour les agro-industries et autres types d'entreprises d'Afrique, ces coupures d'électricité représentent en moyenne 13 % des heures de travail. Ce chiffre est beaucoup plus élevé que dans d'autres régions comme l'Asie de l'Est, où elles ne représentent qu'un pour cent des heures de travail des entreprises. L'Asie du Sud est la région la plus proche de l'Afrique, pourtant, les pannes d'électricité ne représentent que 7 % des heures de travail des entreprises.

Le manque de fiabilité de l'alimentation électrique engendre des coûts considérables pour les agro-industries et autres entreprises concernées. Ces conséquences se traduisent par une perte des ventes ou par l'achat de dispositifs électrogènes. D'ailleurs, de nombreuses entreprises optent pour cette solution de rechange. Après l'Asie du Sud, où 50 % des entreprises disposent de générateurs autonomes, l'Afrique détient la part la plus importante d'entreprises pourvues de ce type de dispositif. En Asie de l'Est, seulement 30 % des entreprises disposent de générateurs autonomes. En Afrique, une part plus importante d'exportateurs, 60 %, dispose de ces générateurs. Bien que cette part soit égale à celle de l'Asie du Sud, elle reste plus élevée que celle de l'Asie de l'Est qui est de 38 %. Les générateurs autonomes sont des dispositifs onéreux dont les prix peuvent varier de quelques milliers de dollars à presque un million, en fonction de leur capacité. Ainsi, toutes les entreprises ne peuvent se permettre d'en faire l'acquisition. Les entreprises agro-industrielles se retrouvent ainsi exposées à deux types de pertes liées aux perturbations électriques: une perte de ventes réelle pour les entreprises dépourvues de générateur et une perte liée au financement d'un tel dispositif. Pour les entreprises qui ne disposent pas de générateur autonome, les pertes sont plus importantes que son coût d'acquisition. Par ailleurs, la perte moyenne liée aux perturbations électriques pour les entreprises africaines est la plus importante sur l'ensemble des régions après l'Asie du Sud. Sur le continent, ces pertes s'élèvent à

près de 9 000 dollars par an en raison du manque de fiabilité du réseau d'alimentation électrique.

L'inefficacité du système de transport peut engendrer une augmentation des coûts de production beaucoup moins évidente et obliger les entreprises à maintenir des stocks plus élevés qu'en temps normal. Si la livraison des intrants est incertaine, les entreprises devront les commander avant la date optimale. Ceci engendre un coût supplémentaire qui se traduit par le maintien d'investissements fixes non souhaitables pour une période de temps plus longue. Si les entreprises ajustent leurs stocks en fonction de l'efficacité du système de transport, elles seront en mesure d'estimer le coût d'emprunt des fonds nécessaires pour acheter ces stocks. Toutefois, certaines des entreprises qui adoptent cette stratégie s'exposent à des pertes annuelles pouvant atteindre 850 dollars d'intérêts supplémentaires uniquement destinés à l'achat anticipé des stocks. Ce montant, équivalant à celui des entreprises situées en Amérique latine et dans les Caraïbes, demeure inférieur à celui des entreprises de l'Asie du Sud, de l'Europe de l'Est et de l'Asie centrale. Pour les entreprises africaines, cette perte est estimée supérieure de 40 % par rapport à celles de l'Asie de l'Est.

9.5 Conclusions

La présence d'un système infrastructurel fiable et adéquat constitue un facteur essentiel pour un développement agro-industriel significatif. Les faiblesses de l'infrastructure ralentissent la croissance économique, augmentent les coûts de transaction, l'insécurité, et freinent l'innovation, la diversification et la compétitivité. Ceci affecte plus sérieusement les pays enclavés en raison de leur isolation géographique et des contraintes liées au transport. Dans ce contexte, même une légère amélioration des services infrastructurels permettrait d'accélérer notablement la productivité et la diversification.

L'investissement dans l'infrastructure de transport, notamment le transport routier, ferroviaire, aérien et maritime, doit être stratégique afin d'éviter une mise en œuvre sporadique souvent causée par des intérêts exogènes. L'unicité de l'Afrique doit orienter cette stratégie vers des méthodes appropriées pour le déploiement des services infrastructurels. Ces investissements infrastructurels doivent s'appuyer l'un sur l'autre grâce à l'intégration systématique de systèmes opérationnels et de cadres réglementaires nationaux.

En ce qui concerne les TIC, l'Afrique a fait preuve de progrès honorables, notamment pour l'utilisation des services de téléphonie mobile. Si les TIC facilitent le partage d'informations, la communication, et offrent de nouveaux débouchés commerciaux et collaboratifs, leur application et leur usage au sein du secteur de la transformation agroalimentaire demeurent limités. L'Afrique doit tirer le meilleur parti de son potentiel de croissance afin d'assurer son expansion, notamment dans les zones rurales et isolées du continent. Non seulement ceci permettra d'améliorer et d'augmenter la productivité, mais cela garantira également une connexion étroite entre les producteurs et les acteurs clés de la chaîne de valeur et des processus. Par ailleurs, l'accès opportun aux informations tarifaires augmentera leur pouvoir de négociation, leur rentabilité et les volumes de production, permettant ainsi aux

usines de transformation de fonctionner à pleine capacité.

L'accès à l'eau et aux infrastructures hydriques constitue un facteur essentiel permettant à la fois d'exploiter pleinement le potentiel de la production agricole mais également de garantir l'émergence d'un secteur agro-industriel dynamique. Outre son rôle capital dans la transformation agroalimentaire, l'approvisionnement en eau permettrait de mieux prévoir la quantité de produits agricoles en augmentant et en sécurisant les récoltes, et de ce fait, inciterait les investisseurs agro-industriels à s'engager sur le long terme. Face à la variabilité climatique croissante, la nécessité de se détourner de l'agriculture pluviale devient aujourd'hui de plus en plus urgente.

Ceci est d'autant plus important étant donné la grande diversité des cultures pluviales et l'immense potentiel qu'elles présentent, d'une part pour alimenter les agro-industries émergentes, et d'autre part pour réduire les fluctuations saisonnières de la disponibilité des denrées alimentaires en Afrique, grâce à la transformation, la valeur ajoutée et la conservation.

Ce défi de taille, que constitue l'amélioration infrastructurelle en Afrique, présente néanmoins des débouchés prometteurs valant la peine d'être considérés. L'Afrique éprouve un besoin urgent d'accélérer la coopération intérieure afin d'améliorer l'infrastructure régionale et plus particulièrement sous-régionale. Dans cette optique, une priorité particulière doit être accordée à l'établissement de couloirs de transport, notamment dans les pays enclavés, et à la détermination de nouveaux programmes visant le développement agro-industriel dans ces couloirs. La croissance démographique rapide du continent et le potentiel d'un essor économique durable, démontrés par les excellents progrès de l'Afrique après la crise, créent des débouchés pour un secteur agro-industriel plus dynamique. L'investissement infrastructurel constitue ainsi un facteur critique au même titre que l'exploitation du potentiel accru de la demande pour les produits alimentaires et de l'évolution des demandes inhérente à la croissance économique. La croissance, notamment au sein des classes moyennes émergentes, pourrait orienter les modèles de consommation du continent vers une préférence de plus en plus prononcée pour les produits agricoles transformés.

Outre ces impératifs, une énergie propre, abordable, fiable et adaptée pour offrir des services énergétiques pertinents au sein du secteur agro-industriel, est primordiale. Toute initiative de développement devrait être axée sur la dispense de services énergétiques pertinents plutôt que sur le simple accès à l'énergie. Cette distinction est vitale et joue un rôle important dans l'adaptation des services publics de distribution d'énergie aux besoins de développement de n'importe quel secteur et notamment celui de l'agro-industrie. Quant aux stratégies énergétiques en faveur de la croissance agro-industrielle, l'accès à l'énergie pourrait être développé en intégrant des approches de distribution énergétique basées sur la décentralisation afin de répondre à la demande sur le terrain (tel le cas des projets similaires à Fruits of the Nile). Il conviendrait également d'intégrer ces stratégies dans la planification énergétique nationale. L'objectif de cette politique pourrait consister à améliorer les ressources énergétiques locales et à élargir le choix énergétique. En Afrique, bien que menacé par le changement climatique, le potentiel de l'hydro-énergie demeure

largement inexploité. Ceci s'applique également aux sources d'énergie solaire et géothermique.

En ce qui concerne le financement, les partenariats public-privé sont de plus en plus considérés comme des véhicules de financement pour la production d'énergie. Les investisseurs du secteur privé et la privatisation peuvent jouer un rôle important pour aider le secteur énergétique à bénéficier du financement et de l'expertise technique. En termes de finance de carbone, le Mécanisme de développement propre (MDP) constitue l'un des trois dispositifs élaborés dans le cadre du protocole de Kyoto, permettant aux pays développés de réduire leurs émissions de GES, d'investir dans des projets concernant les pays en voie de développement et dans les projets énergétiques.

La source de financement doit néanmoins être convenablement exploitée par l'Afrique qui détient actuellement deux pour cent du nombre de projets mondiaux sous l'égide du MDP pour un marché mondial total de 64 milliards en 2007. Les finances de carbone sont des ressources monétaires générées par les marchés de carbone ayant pour objectif général de fournir des mesures rentables permettant de réduire les émissions de GES qui sont les principaux facteurs du changement climatique.

Les nouveaux dispositifs de financement tels que la finance de carbone (particulièrement adaptée au secteur énergétique), le fonds d'adaptation au changement climatique, les microcrédits, les partenariats public-privé et les investissements bilatéraux, offrent plusieurs moyens d'attirer et de multiplier les investissements. Un exemple récent en est la participation croissante et les investissements de la Chine dans les infrastructures de l'Afrique subsaharienne et, notamment, dans des projets liés aux ressources naturelles. En définitive, l'amélioration des services infra-structurels en Afrique repose sur la capacité à fournir des services optimisés, sur l'amélioration de l'exploitation et de la maintenance et sur la mise à niveau de l'infrastructure existante.

Cette quête offre trois effets bénéfiques: l'amélioration de l'infrastructure de base, le renforcement de l'investissement local et étranger et la création d'emplois.

Partie C: Ordre du jour des actions à mener

10. Le nouvel espace des politiques

Torben M. Roepstorff, Anthony M. Hawkins, Dirk Willem te Velde et Nicola Cantore

10.1 Introduction

Ce chapitre souligne le nouveau contexte des politiques de développement des entreprises agro-industrielles privées, ainsi que les questions relatives à ce processus qui vise à transformer l'agriculture en industrie agricole. Pour ce faire, le débat politique en cours est replacé dans son contexte, tout comme les raisons pour lesquelles le développement agro-industriel est encouragé en Afrique, ainsi que les questions posées par cette démarche et le cadre au sein duquel elle s'articule. Du point de vue politique, il existe diverses possibilités pour aider l'industrie privée à surmonter les obstacles au développement agro-industriel. Ce chapitre insiste particulièrement sur les instruments politiques, stratégies et soutiens institutionnels qui permettent de stimuler le développement de l'activité agro-industrielle privée.

10.2 Le pourquoi de la stratégie et des politiques de développement agro-industriel

Comme expliqué dans les parties précédentes de cet ouvrage, il existe de nombreux arguments en faveur d'une stratégie de développement agro-industriel, par comparaison avec les stratégies adoptées par le passé, qui étaient centrées sur l'agriculture. Jusqu'à présent, la croissance économique africaine a largement reposé sur les exportations de matières premières, particulièrement le pétrole et les métaux. C'est pourquoi l'ASS a connu une désindustrialisation. Or ce modèle était très différent des autres pays en voie de développement, notamment en Asie, où la crois-

Tableau 10.1: Le paradigme de la “nouvelle normalité”	
1980-2000⁵⁵ Ancien Paradigme	2001-2030 Nouvelle Normalité
Les économies de l'OCDE sont le moteur de la croissance économique.	Les marchés émergents sont le moteur de l'augmentation des rendements.
Une solide croissance économique mondiale est alimentée par la mondialisation financière / l'explosion des circulations de capitaux entre les pays.	La croissance économique mondiale connaît un ralentissement, en partie en raison de l'affaiblissement des systèmes financiers, d'une réaction à la déréglementation financière “excessive” et d'une augmentation plus limitée des circulations de capitaux entre les pays.
Circulation de capitaux du Nord vers le Sud.	Circulation de capitaux du Sud vers le Sud, et du Sud vers le Nord.
Prédominance des circulations de capitaux privés.	Les fonds souverains augmentent la part des investissements internationaux.
La croissance repose sur les exportations, surtout en provenance des économies asiatiques.	La demande dans les économies asiatiques se rééquilibre.
Intervention limitée de l'État dans l'économie.	Intervention croissante de l'État.
Capitalisme de marché.	Capitalisme d'État.
Déréglementation, libéralisation et privatisation.	Modernisation de la politique industrielle.
Les multinationales occidentales sont le moteur des IDE.	Les multinationales, y compris les entreprises publiques, issues des marchés émergents sont le moteur des IDE.
L'accumulation de facteurs stimule la croissance.	La productivité totale des facteurs stimule la croissance.
Les bailleurs de fonds de l'OCDE prédominent dans la circulation des aides.	Les aides en provenance de l'OCDE stagnent, puis finissent par baisser, tandis que les bailleurs de fonds issus des marchés émergents ont de plus en plus de poids.

sance reposait sur l'industrie manufacturière. Les modèles centrés sur les matières premières présentent de nombreux pièges, dont: les risques de catastrophe naturelle, la détérioration des accords commerciaux traditionnels, la surévaluation de la monnaie en raison de la maladie hollandaise, les faibles liens avec l'économie nationale en amont et en aval, et l'utilisation de technologies avancées qui ne permettent pas de créer beaucoup d'emplois. Or tous ces éléments réduisent la valeur ajoutée qu'il est possible de générer.

Cependant, ces pièges peuvent être évités en adoptant une stratégie de croissance agro-industrielle adaptée à la fois à l'abondance des ressources dans la plupart

55. Dans les années 80 et 90, les réformes politiques se concentraient sur l'attrait de quelques réformes simples, qui peuvent se résumer en trois objectifs: stabiliser, libéraliser et privatiser. Une vague de réformes politiques est apparue dans le monde entier. Elles s'alignaient sur le consensus de Washington, qui avait été élaboré en 1989 et qui est désormais décrié (Rodrik 2004b).

des économies subsahariennes, et aux contextes. En l'occurrence, il faut tenir compte du fait que la grande majorité des populations pauvres vivent dans les zones rurales et dépendent potentiellement de l'agro-industrie pour subvenir à leurs besoins. L'agro-industrie crée énormément d'emplois et génère de la valeur ajoutée par le biais des activités de transformation. Par ailleurs, elle nécessite d'établir des liens en amont et en aval, bien plus que dans les activités d'extraction. Parallèlement, l'économie mondiale connaît des changements structurels profonds, qui comprennent un transfert des richesses (voir OCDE 2010a) dans le cadre de la "nouvelle normalité". Bien que cette expression soit principalement utilisée dans les économies qui ont été directement touchées par la crise financière et la récession qui s'est ensuivie, elle peut également être appliquée à l'Afrique subsaharienne. En effet, d'aucuns estiment que l'expérience et les modèles de développement passés s'appliqueront à l'Afrique plusieurs décennies plus tard.

Tableau 10.1 suggère des tendances, plus qu'il n'est prescriptif; il reflète les prévisions selon lesquelles, d'ici 2030, les marchés émergents actuels représenteront environ 60 % du PIB mondial, contre 40 % en 1990 (OCDE 2010a). Le paradigme de la "nouvelle normalité" souligne trois tendances: a) le centre de gravité économique continuera de basculer des pays de l'OCDE vers les marchés émergents; b) l'État jouera un rôle plus important dans le développement; et c) les marchés de l'exportation, les fournisseurs, les bailleurs de fonds et les IDE "traditionnels" seront de plus en plus transférés vers l'Asie, l'Amérique latine et l'Europe de l'Est.

De toute évidence, les marchés émergents sont très divers et variés: ils vont des économies asiatiques à la croissance rapide, aux pays d'Afrique, qui restent souvent plongés dans une pauvreté extrême. Cependant, comme le montre le tableau 10.2, des progrès considérables ont été faits en Afrique subsaharienne. Ainsi, le nombre de pays pauvres est passé de 35 dans les années 1990 à 21 dans les années 2000, tandis que le nombre de pays "convergens" plus développés est passé de 2 à 17. Or parmi cette catégorie, la plupart des pays (12 sur 17) sont des exportateurs de pétrole ou de minéraux, ce qui montre à quel point l'Afrique subsaharienne appuie sa croissance sur les matières premières. Parmi les cinq autres pays, deux ne correspondent pas à des économies reposant sur les ressources. Il reste donc trois pays (l'Éthiopie, l'Ouganda et le Rwanda) qui ont obtenu une convergence principalement par le biais du développement agricole. Par conséquent, près d'un quart des économies africaines "convergentes" reposent sur l'agriculture, tandis que les 21 pays d'ASS qui sont considérés comme des pays pauvres s'appuient eux aussi sur cette activité. Au vu de cette situation, il est évident que les pays pauvres en ressources, et surtout les PMA, risquent de prendre encore plus de retard par rapport aux autres économies s'ils ne parviennent pas à exploiter davantage leur potentiel agro-industriel.

C'est pourquoi nous adoptons un point de vue totalement différent des autres ouvrages qui cherchent à résoudre le problème d'efficacité de l'agriculture africaine. En effet, il s'agit ici d'examiner l'ensemble de la chaîne de valeur agro-industrielle, et pas uniquement l'activité agricole elle-même. Le développement agricole ne doit pas être conçu comme une stratégie centrée sur la production. En effet, le proces-

(Nombre de pays d'ASS)	Total dans les années 1990 (ASS)	Total dans les années 2000 (ASS)
Riches	34 (0)	40 (0)
Convergen	12 (2)	65 (17)
Qui ont des difficultés	66 (7)	38 (6)
Pauvres	55 (35)	25 (21)
Total	167	168
ASS	44	44

Source: OCDE (2010a)

sus est lié à l'ensemble de la chaîne de valeur via la demande issue des marchés, qui doit être le moteur de ce développement. Il faut donc passer d'une stratégie centrée sur l'offre, à une approche centrée sur la demande, dans laquelle l'ensemble de la chaîne de valeur agro-industrielle, à savoir l'agriculture, l'industrie et les services, joue un rôle déterminant. En plaçant l'activité agro-industrielle au centre de l'économie mondiale dans le cadre de la nouvelle normalité, le présent ouvrage tente de modifier les fondements du dialogue. Une stratégie de développement centrée sur l'activité agro-industrielle crée une plus grande valeur ajoutée et permet une augmentation plus solide de la productivité dans tout le système de la chaîne de valeur. Or cette approche représente l'une des opportunités les plus prometteuses pour une croissance économique et une création de richesse rapides et généralisées en Afrique subsaharienne. C'est également peut-être l'une des rares stratégies locales pour sortir les petits exploitants de la pauvreté. Elle est conçue dans un contexte d'interdépendance des différents secteurs et acteurs de la chaîne de valeur. Par conséquent, sans des capacités industrielles efficaces, des infrastructures, de l'énergie, de l'innovation, des échanges commerciaux, un financement et un approvisionnement agricole, il est impossible de développer une chaîne de valeur agro-industrielle concurrentielle. Cette approche considère également qu'au sein de la chaîne, le moindre maillon faible freine l'augmentation de la productivité dans toute la chaîne de valeur agro-industrielle, problème qui doit être résolu au moyen d'une politique et d'une stratégie industrielles.

10.3 Questions politiques clés à résoudre pour obtenir une croissance des entreprises agro-industrielles privées et un développement exhaustif

Pendant des dizaines d'années, des solutions politiques ont été élaborées pour sortir le secteur agricole africain de sa stagnation et le transformer en une agro-industrie dynamique. Par ailleurs, de nombreux plans d'action ont été établis, tels que le programme "From Vision to Action" (De la vision à l'action) de la Banque mondiale (1997), et l'initiative "Reaching the Rural Poor" (Atteindre la pauvreté rurale) qui lui a succédé (2003b). Néanmoins, les progrès obtenus étaient très

limités, et la Banque mondiale a admis que de nombreux bailleurs de fonds faisaient preuve d'un "agroscepticisme" "qui pouvait être lié aux interventions infructueuses entreprises par le passé dans le domaine agricole" (Banque mondiale 2007a). Eicher (1999) a déclaré que l'échec des politiques était en partie dû aux tentatives visant à "reproduire la révolution verte en Afrique alors que les études pilotes n'étaient pas encore terminées". Par ailleurs, ce document accusait les "spécialistes" d'avoir "supposé à tort que l'Afrique disposait de l'infrastructure, des terres irriguées, des scientifiques qualifiés, de la technologie, et des institutions nationales et locales nécessaires pour imiter le modèle asiatique" (p. 31). 11 ans plus tard, le présent ouvrage met en avant la science et la technologie, la formation et l'éducation, ainsi que l'infrastructure et le financement pour souligner que, tout comme il y a 20 ou 30 ans, ces facteurs restent des obstacles au développement agro-industriel. On peut en déduire les trois leçons ci-dessous.

Les fondements macroéconomiques et microéconomiques de la croissance

La gestion macroéconomique s'est sensiblement améliorée en Afrique ces 15 dernières années: les déficits budgétaires se sont réduits, tout comme l'inflation; la croissance de la masse monétaire s'est ralentie, l'équilibre des comptes courants s'est renforcé, les fardeaux de la dette ont chuté et la croissance économique s'est accélérée. Malgré cela, de nombreux comptes rendus (CNUCED, 2008b, 2009a, b; ONUDI 2002, 2004, 2005, 2009c; Banque mondiale 2009b, d, 2010a; Forum économique mondial, Banque mondiale et BAD 2007, 2009) montrent que l'amélioration de l'efficacité macroéconomique n'a pas permis, jusqu'à présent, de combler l'écart d'efficacité des entreprises entre l'Afrique et d'autres régions émergentes, notamment l'Asie. Lewis (2004) résume la situation ainsi: "En cas de mauvaise efficacité économique, on cherche souvent les raisons principalement dans la macroéconomie. Or pour évaluer l'efficacité économique, il faut analyser le niveau de chaque industrie séparément" (p. ix). Porter *et al.* (2006), ils débattent de cette question à un autre niveau, puisqu'ils déclarent que la richesse se crée à l'échelle des entreprises, "grâce à la capacité des sociétés à créer des biens et services de valeur à l'aide de différentes méthodes. Seules les entreprises peuvent créer de la richesse, pas les gouvernements ni les autres institutions sociétales" (p. 53). Selon cette approche, les fondements microéconomiques de la productivité reposent sur deux piliers qui sont liés entre eux: a) la sophistication et les capacités avec lesquelles les entreprises, nationales ou étrangères, affrontent la concurrence, et b) la qualité de l'environnement commercial microéconomique au sein duquel elles évoluent.

Selon cette approche, analysée en détails dans les rapports sur la compétitivité mondiale publiés ces dernières années par le Forum économique mondial (2006, 2009), les politiques et plans d'action pour le développement de l'activité agro-industrielle en Afrique devraient aller bien au-delà des considérations macroéconomiques, qui ont été l'unique angle de réflexion par le passé. Une plateforme macroéconomique solide est certes nécessaire, mais cela n'est pas suffisant pour développer l'agribusiness. Dans les pays d'Afrique où une plateforme macroéconomique adaptée est en place, les décisions politiques doivent se concentrer sur

les obstacles microéconomiques, à l'échelle des entreprises, qui freinent le progrès. Comme le démontre Easterly (2009), les approches transformationnelles qui ignorent les solutions propres à chaque pays, industrie, époque et surtout institution, ne peuvent qu'échouer.

Un environnement dynamique, et non statique

Le paradigme mondial de la nouvelle normalité se caractérise par un principe général: le passé ne sera probablement pas un indicateur fiable pour l'avenir. Les progrès technologiques, les marchés radicalement différents, le transfert du centre de gravité de l'activité économique mondiale, et l'arrivée sur le marché de l'emploi de plus d'un milliard de travailleurs issus d'Europe de l'Est, de Chine et d'Inde, alors que ces pays étaient autrefois des économies planifiées ou semi-planifiées, sont autant d'évolutions qui ont modifié les règles du développement. D'ailleurs, ce livre aborde l'un de ces changements cruciaux: l'apparition des chaînes de valeur comme moteurs de la croissance économique et de la réduction de la pauvreté dans les régions sous-développées. Par conséquent, les politiques futures ne doivent pas se concentrer sur le développement agricole en soi, mais sur l'activité agro-industrielle, qui fait intervenir des acteurs dans toute la chaîne de valeur, des petits exploitants aux grandes chaînes de supermarchés multinationales.

Les institutions et la croissance durable

Plusieurs chercheurs remettent en question les stratégies de développement, notamment l'accent qui est mis sur la réduction de la pauvreté. En effet, dans les nombreux pays qui ont réussi à se sortir de la pauvreté, ce résultat était seulement éphémère (Birdsall 2007). Les politiques d'éradication de la pauvreté partent du principe que des programmes d'investissement de type "grande poussée", financés en partie par l'aide étrangère, sauront sortir les pays de leur situation précaire. Or ces programmes ne parviennent pas à générer une croissance durable, ce qui pousse à examiner les obstacles institutionnels au développement, que Birdsall a décrit dans *Weak Institutions Trap* ("Le piège des institutions insuffisantes", 2007). Rodrik (2003) conclut quant à lui que des institutions solides et efficaces sont essentielles pour une croissance durable, mais qu'elles ne jouent pas forcément un rôle de catalyseur.

Tout programme d'action politique doit reposer sur trois principes: la nécessité d'adopter des politiques centrées sur les fondements microéconomiques, et ce dans le cadre d'une stratégie macroéconomique solide; le fait de reconnaître que le monde de 2010 est très différent de ce qu'il était dans les années 80 et 90; et le rôle central des institutions. Des interventions politiques sont nécessaires à cinq niveaux:

- 1) la logistique commerciale, qui comprend principalement les investissements dans les infrastructures, notamment le transport, l'énergie, l'eau et les TIC, dans le cadre des réformes "Doing Business" conçues pour améliorer l'efficacité des douanes.
- 2) la qualité de l'environnement commercial microéconomique, à savoir un large éventail de petites réformes visant à réduire la bureaucratie: par exemple, le

temps nécessaire pour créer une entreprise, mais aussi enregistrer et mener à bien les transactions en matière de propriété. Ce critère englobe également la capacité technologique, qui se mesure à la vitesse et au prix de la connexion Internet. Cette qualité est évaluée chaque année dans les comptes rendus “Doing Business” de la Banque mondiale/la SFI.

- 3) les mesures visant à renforcer la modernisation des chaînes de valeur agro-industrielles et à faciliter le développement de l’agribusiness et des regroupements agro-industriels.
- 4) les sciences, la technologie et la formation, qui doivent être réorientées vers le développement des compétences pour les activités agro-industrielles. Lewis (2004) et d’autres insistent sur la possibilité de former les travailleurs, en soulignant la contribution cruciale du développement des compétences “sur le tas”, par rapport aux stratégies d’éducation à l’échelle nationale.
- 5) les institutions, qui doivent impérativement être solides et opérationnelles pour que des politiques efficaces puissent être élaborées et mises en œuvre. Or Bird-sall (2007), Easterly (2009) et d’autres mettent en garde contre les programmes d’aides bien intentionnés, qui peuvent affaiblir les institutions que les bailleurs de fonds cherchent justement à renforcer. Comme l’explique Birdsall, les bailleurs de fonds doivent “systématiquement éviter de nuire aux foyers à moyens revenus, notamment en ne créant pas des initiatives qui seraient dissuasives pour l’activité entrepreneuriale et la création d’emplois dans le secteur privé” (2007, p. 588).

10.4 Diagnostic de la croissance et obstacles au développement

Le programme politique pour le développement de l’activité agro-industrielle en ASS doit être replacé dans son contexte. En effet, le diagnostic de la croissance proposé par la Banque mondiale (2005) souligne la complexité des facteurs qui sous-tendent la croissance économique. Or cette approche rappelle qu’il n’existe pas de formule unique. C’est pourquoi elle recommande de remplacer les formules simples par des analyses économiques afin d’identifier un ou deux obstacles à la croissance. Cette approche, qui a été officialisée dans Hausmann *et al.* (2008), utilise un arbre de décision pour déterminer les obstacles présents dans chaque pays. Cependant, s’il est vrai que ce procédé séduit au premier abord, il existe des inconvénients non négligeables. Tout d’abord, Hausmann *et al.* (2008) rappellent que cette méthode vise à déclencher la croissance, mais pas à la pérenniser. Or en Afrique, le développement économique progresse actuellement au rythme le plus élevé que le continent ait connu au cours des 40 dernières années. Les politiques doivent donc viser l’objectif inverse: pérenniser la croissance, et non la déclencher. Concernant ce point, Rodrik (2007) avance que la durabilité de la croissance dépendra des changements institutionnels sur le long terme. Lorsque l’économie progresse rapidement, la difficulté consiste à éliminer les obstacles futurs, et non les freins actuels. Or les obstacles futurs ne sont pas analysés dans le diagnostic de la croissance. Par ailleurs, une politique trop axée sur les obstacles existants risque de devenir statique et de se préoccuper uniquement du court terme. Lorsqu’un pays réduit ses dépenses courantes pour renforcer son équilibre fiscal, des obsta-

cles peuvent apparaître en raison d'un investissement insuffisant dans l'infrastructure.

Autre problème de cette approche: les obstacles sont difficiles à identifier, notamment dans les pays sous-développés, pour lesquels les données économiques sont rares et peu fiables. En outre, les obstacles sont propres à chaque pays, industrie et entreprise; il est donc impossible de faire des généralisations à l'échelle de tout le continent. Il s'agit ici d'une approche centrée sur le capital, élément qui est considéré comme le principal obstacle à la croissance. Or Lewis (2004) démontre que de nombreux pays en voie de développement pourraient augmenter leur productivité sans recevoir des investissements supplémentaires, et ce simplement en améliorant leur productivité totale des facteurs. Par conséquent, à court terme, ces pays n'ont pas besoin de capitaux supplémentaires, mais doivent mieux utiliser les capitaux existants. Le présent ouvrage illustre d'ailleurs cet argument en montrant qu'en plus de leurs niveaux peu élevés, les biens d'équipement restent insuffisamment utilisés en raison d'une faible demande ou de goulots d'étranglement au niveau de l'approvisionnement, notamment en ce qui concerne l'énergie, l'eau et les transports. Cependant, le principal problème de cette approche, c'est qu'elle accorde la priorité à la croissance, ce qui exclut partiellement d'autres objectifs politiques comme la réduction de la pauvreté (qui est normalement fonction de l'augmentation des revenus par personne), la répartition des revenus, la protection de l'environnement, et les besoins humains fondamentaux. De ce fait, cette méthode peut être contraire aux directives gouvernementales (Felipe et Usui, 2008). On peut en déduire les quatre conclusions ci-dessous.

- 6) Il est impossible d'adopter une même stratégie pour tous les pays. C'est pourquoi Pritchett (2006) recommande aux responsables politiques de cesser de chercher une stratégie de croissance unique, mais au contraire, de se concentrer sur des politiques adaptées au contexte de chaque pays.
- 7) Ceci étant dit, certaines vérités générales s'appliquent à toutes les économies, et pas uniquement aux pays émergents. Ainsi, le compte rendu de la Banque mondiale concernant la croissance (Banque mondiale et Commission croissance et développement, 2008) identifie cinq "ressemblances frappantes" qui caractérisent tous les pays hautement prospères. Ces ressemblances sont les suivantes: a) l'ouverture à l'économie mondiale; b) la stabilité macroéconomique; c) les taux d'épargne et d'investissement élevés; d) l'attribution des ressources sur le marché; et e) le leadership solide et la bonne gouvernance.
- 8) Toutefois, comme expliqué précédemment, ces conditions ne sont pas suffisantes pour obtenir la croissance et le développement. Des interventions politiques sont donc justifiées pour établir les fondements microéconomiques de la croissance, notamment les institutions solides et efficaces.
- 9) Enfin, le rapport *New Structural Economics* de Lin ("Nouvelle économie structurelle", 2010) pousse plus loin encore le débat concernant les politiques adoptées. "Les anciennes approches structurelles prônaient des politiques de développement qui sont contraires à l'avantage comparatif des économies. En effet, elles recommandaient aux gouvernements des pays en voie de développement d'augmenter les industries avancées, gourmandes en capitaux, par le biais

de mesures administratives directes et de distorsions des prix. La nouvelle économie structurelle, en revanche, souligne l'importance du marché et de la répartition des ressources, et recommande à l'État de jouer un rôle de facilitateur. Ce dernier doit ainsi aider les entreprises à appliquer la modernisation industrielle, en résolvant les problèmes d'externalisation et de coordination (*ibid.*, p. 20)".

Dans la nouvelle économie structurelle, l'État joue indubitablement un rôle crucial, mais qui est très différent de ce qu'envisageaient les responsables politiques de la génération précédente. En effet, l'État doit participer activement à la diversification et la modernisation industrielles en relayant des informations concernant les nouvelles industries, les nouvelles opportunités commerciales et les nouvelles technologies. Parallèlement, il doit également coordonner les investissements liés à ces domaines entre les différentes entreprises, éventuellement par le biais de regroupements. Enfin, l'État peut également jouer un rôle vital en améliorant les infrastructures physiques et virtuelles, afin de réduire le coût des transactions pour les entreprises, et faciliter le développement industriel (Lin, 2010).

10.5 Évolution du cadre dans lequel s'inscrivent les politiques agro-industrielles

Comme indiqué au Chapitre 8, la libéralisation économique entreprise dans le cadre du consensus de Washington, a posé des difficultés pour les entreprises agro-industrielles, mais aussi les responsables politiques d'Afrique. Ces difficultés ont été incluses dans un nouveau type de politique industrielle, comme l'ont expliqué Rodrik et Hausmann (Rodrik 2004a; Hausmann et Rodrik 2003). Cette nouvelle approche tente d'optimiser le potentiel de croissance économique du secteur privé en investissant dans les opportunités commerciales, tout en réduisant les risques que créent, pour le développement du secteur privé, les initiatives générées par le secteur public (voir également Sen et te Velde 2007; Ramachandran 2000). Suite à la crise économique et financière mondiale de 2008/2009, et au sauvetage des banques, autres organismes financiers et constructeurs automobiles, de nombreux gouvernements souhaitent désormais accélérer la croissance de l'industrie manufacturière et de l'emploi via certaines interventions (Crooks 2011). Or ce nouveau contexte a entraîné une remise en question des politiques industrielles actuelles, qui doivent être révisées, puisque le consensus de Washington n'est plus appliqué (voir par exemple Williamson 2004; Summers 2008; Serra et Stiglitz 2008; Kanbur 2009; Kauffman, 2010; Falk 2008). Parallèlement, les effets du réchauffement climatique et la nécessité de protéger l'environnement sont également des inquiétudes croissantes. Par conséquent, les politiques industrielles doivent s'inscrire dans un nouveau cadre, qui devra prôner une croissance industrielle verte et l'utilisation d'énergies propres. En effet, la croissance devra intégrer une utilisation efficace des ressources et réduire les rejets de CO₂ (ONUDI 2010). Cette approche s'applique particulièrement à certains pays d'Afrique qui connaissent une hausse des investissements dans les domaines suivants: la prospection pétrolière; les projets

rejetant beaucoup de CO₂, comme les centrales électriques thermiques de grande ampleur; les projets énergétiques gourmands en capitaux; et de nombreux autres investissements aux conséquences environnementales et sociales négatives.

Des choix politiques déterminants

Dans le contexte décrit ci-dessus, il existe un large consensus concernant la voie que doit emprunter le développement de l'activité agro-industrielle en Afrique. Toutefois, il convient d'examiner un certain nombre de questions politiques importantes qui restent controversées (Wiggins et Leturque 2010).

- La production d'aliments génétiquement modifiés continue de poser problème en Afrique, où l'opinion reste divisée sur les opportunités liées aux organismes génétiquement modifiés (OGM), à savoir principalement l'augmentation de la productivité, au regard des effets potentiels en termes de santé sur le long terme.
- La taille optimale des exploitations fait débat. Les petites exploitations nécessitent moins de capitaux, mais les grandes exploitations permettent d'obtenir des économies d'échelle. Par ailleurs, la participation des petites exploitations dans les chaînes de valeur est complexe en raison de la coordination et des problèmes de qualité des produits (encadré 10.1).
- Étant donné les désaccords concernant l'impact du réchauffement climatique sur le long terme, il est difficile de définir des politiques d'adaptation et de réduction de cet impact pour l'Afrique (Cantore *et al.* 2009).
- Les chaînes de valeur des biocarburants représentent des opportunités pour l'agro-industrie, mais l'on s'interroge sur leur impact négatif en ce qui concerne le prix et la sécurité des aliments.
- Les divers pays d'Afrique présentent des marchés et contextes commerciaux très différents, si bien que les politiques de développement agro-industriel doivent être élaborées avec soin.
- Se pose toujours la question de savoir si les achats de terres agricoles par des investisseurs étrangers constituent des "spoliations" ou des opportunités.

Ces questions font actuellement l'objet d'un débat. Le tableau 10.3 résume les avantages et les inconvénients de chaque politique proposée, et explique les compromis auxquels sont confrontés les responsables politiques lorsqu'ils abordent ces sujets.

En plus de ces questions propres à l'activité agro-industrielle, de manière plus générale, les acteurs économiques du monde ont des points de vue et des approches variables concernant les politiques internationales, qui ont un impact sur l'industrialisation et le développement agro-industriel en Afrique. Ces divergences sont liées au problème que pose la résolution des déséquilibres économiques mondiaux dans trois domaines déterminants: a) les acteurs mondiaux sont globalement d'accord (G20 2010) pour réduire les déséquilibres commerciaux à l'échelle internationale et pour éviter de dévaluer leurs devises à des fins de concurrence. Ils adoptent donc des systèmes monétaires davantage tournés vers les marchés et ils résistent au protectionnisme, mais l'avenir nous montrera dans quelle mesure les grandes devises et politiques commerciales seront adaptées aux principes des marchés; b) dans les pays industrialisés, les exploitants ont reçu des subventions à

Tableau 10.3: Avantages et inconvénients des “questions problématiques” pour les responsables politiques		
Question problématique	Avantages	Inconvénients
OGM	Les cultures et le bétail GM offrent une meilleure productivité.	La production d'aliments GM soulève des questions concernant la santé des consommateurs.
Taille des exploitations	Les grandes exploitations créent des économies d'échelle et les coûts de production sont réduits.	Les grandes exploitations sont parfois inadaptées en raison des systèmes de propriété et de bail, et à cause du manque de capitaux. La participation des petites exploitations aux chaînes de valeur est complexe.
Impact du réchauffement climatique	Des politiques d'adaptation de réduction de cet impact diminueront les pertes de PIB dans un contexte où le réchauffement climatique affectera considérablement l'Afrique.	L'adaptation et la réduction de cet impact entraîneront dans un premier temps des coûts élevés qui risquent d'affecter les objectifs de croissance et développement.
Chaîne de valeur des biocarburants	L'utilisation de sources d'énergie qui ne nuisent pas à l'environnement peut réduire les coûts liés à la réduction de l'impact du réchauffement climatique sur le long terme.	L'augmentation de la demande en aliments pour une utilisation non nutritionnelle risque de faire grimper les prix et de compromettre la sécurité alimentaire.
Politiques adaptées au contexte national/régional	Ces politiques sont plus efficaces étant donné qu'elles incorporent les situations spécifiques.	Cette approche entraîne une absence de coordination à l'échelle supérieure.
Achat de larges portions de terres	Les investisseurs étrangers apportent un financement, de la technologie et du savoir-faire, et ils augmentent la production et la productivité.	Cette situation peut créer des conflits liés à la terre.

hauteur de 265 milliards de dollars en 2008, montant qui a un impact sur les revenus et le développement agricoles dans les pays en voie de développement; c) les négociations commerciales sont continuellement au point mort, en sachant que la libéralisation du commerce mondial, notamment au cours du cycle de Doha, est en principe supérieure et engendrera de plus grands bénéfices pour les pays d'Afrique, par comparaison avec la deuxième stratégie la plus adaptée, à savoir les accords d'échanges régionaux ou bilatéraux, qui se sont multipliés ces dernières années (ONU 2006). Dans le cadre du Programme de Doha pour le développement, le principal point litigieux des négociations reste de savoir si les économies émergentes accepteront d'ouvrir un accès plus large à leurs marchés, en échange d'une réduction des barrières tarifaires appliquées à leurs produits agricoles. Dans ce contexte, les négociations internationales doivent impérativement tenir compte des chaînes de valeur agro-industrielles d'Afrique, et de leurs intérêts stratégiques.

Encadré 10.1: Débat concernant les petites et grandes exploitations

Depuis quelques années, dans le débat entre d'une part les partisans d'une agriculture commerciale de grande ampleur, et d'autre part les personnes préconisant des petites exploitations, les lignes de démarcation sont de plus en plus floues. Cela s'explique en grande partie par la nature hétérogène des petites exploitations, qui est admise par tous.

Par ailleurs, le débat tient compte de l'évolution des modèles mondiaux de l'offre et de la demande, laquelle s'inscrit dans le développement de chaînes de valeur de plus en plus sophistiquées. Le présent ouvrage évoque régulièrement deux aspects de l'analyse des chaînes de valeur, qui sont d'ailleurs liés: les coûts de transaction élevés, générés par le fait d'établir des liens entre les petits exploitants et les chaînes de valeur; et l'impact de la santé et d'autres critères définis par les consommateurs, sur l'augmentation des obstacles à la participation des petits exploitants dans les chaînes de valeur.

Un troisième aspect du débat s'inspire du pays qui est le sixième exportateur agricole du monde et qui se classe premier parmi les nations émergentes: le Brésil. En effet, ce pays doit principalement sa réussite aux grandes exploitations qui ont remplacé les petites exploitations. Or la sous-traitance y joue un rôle important, ce qui souligne une fois encore le rôle central de la participation dans les chaînes de valeur.

Il faut également examiner la réalité de la main-d'œuvre: à mesure que l'éducation s'améliore, le nombre de jeunes qui accepteront de devenir de petits exploitants diminuera. À ce sujet, Collier (2008) écrit: "Les agriculteurs cherchent des emplois salariés à l'échelle locale, tandis que leur progéniture se dirige vers les villes." Puisque les capitaux et la technologie sont rares dans les petites exploitations, quel moteur stimulera la croissance si la main-d'œuvre se raréfie elle aussi? Le développement des exploitations sous contrat et des systèmes de sous-traitance a permis à de nombreux petits exploitants de devenir des directeurs d'exploitation, et non des chefs d'entreprise. Dans le cadre de ces arrangements, les postes de chef d'entreprise sont assumés par les entreprises qui sont à la tête du contrat; ce sont elles qui fournissent les inputs et les financements, et qui se chargent également des opérations de la chaîne de valeur en aval.

Ceci dit, le plus grand problème reste que la dimension institutionnelle a été négligée, au niveau des systèmes de propriété. En 2005, la Commission Blair pour l'Afrique a estimé que seul 1 % des terres africaines étaient enregistrées dans un système officiel de titres de propriété (Commission pour l'Afrique, 2005, p. 231). Étant donné le caractère hétérogène des systèmes de petits exploitants, il n'existe aucune formule magique. Au contraire, il est nécessaire d'établir tout un éventail de possibilités qui tiennent compte des systèmes coutumiers, des systèmes de titres et de registres qui ont été améliorés, des droits terriens écrits et surtout, du développement des marchés de location et de vente des terres. En effet, ces derniers sont essentiels pour que l'agriculture africaine connaisse une révolution de la productivité, car l'agglomération se fera avec le temps, tendance qui sera facilitée par le développement d'un marché efficace en ce qui concerne les terres.

L'élaboration des politiques est également compliquée par le degré d'intégration des petites exploitations au sein d'un système socio-économique complexe. Du point de vue des politiques, il faut avant tout créer un environnement suffisamment propice pour une utilisation optimale des terres, d'un point de vue social et économique, tout en mettant en œuvre les réformes qui augmenteront la productivité agricole, quelle que soit la taille des exploitations.

10.6 Des stratégies et politiques à l'action

Comme expliqué précédemment, il incombe au secteur privé d'investir dans l'agribusiness et l'agro-industrie en Afrique et de développer ces domaines, tandis que le secteur public facilite et appuie ces démarches. Cette section résume le cadre des politiques, stratégies et institutions agro-industrielles analysées dans les sept piliers de développement de la partie B (Chapitres 3 à 9). Les principales possibilités en termes de politiques, stratégies et institutions sont soulignées dans les domaines ci-dessous.

Augmentation de l'offre agricole face à la valeur ajoutée

Intégrer l'Afrique dans l'activité agro-industrielle mondiale: une intégration plus poussée dans l'économie mondiale est essentielle pour la transformation économique structurelle, ainsi que le développement et la compétitivité agro-industriels. Ce principe s'applique particulièrement aux connaissances, aux informations et à la technologie pour l'augmentation des capacités, afin d'améliorer l'accès aux chaînes de valeur et marchés mondiaux, mais aussi pour mobiliser les IDE. Il faudrait que les parties prenantes du domaine industriel prennent conscience de l'évolution rapide que connaissent les différentes facettes des nouvelles réalités de l'agro-industrie mondiale.

Encourager le développement agro-industriel afin de créer de la richesse: la plupart des pays d'Afrique doivent encore de toute urgence diversifier leur économie afin de se doter de produits à plus forte valeur ajoutée. Ils doivent également cesser les exportations qui créent une valeur ajoutée faible ou inexistante, car elles ne génèrent ni emplois ni revenus. Dans les chaînes de valeur agro-industrielles, la valeur ajoutée est un moyen important de créer de la richesse, et constitue une stratégie complémentaire essentielle pour la transformation structurelle, la diversification économique et la modernisation technologique afin d'augmenter la compétitivité.

Tirer des leçons des politiques agro-industrielles adoptées dans les économies émergentes: l'un des points communs au succès des économies émergentes est que le développement de l'agribusiness et de l'agro-industrie est le résultat de politiques et de stratégies gouvernementales délibérées, favorables à une diversification de leurs économies respectives et au développement de secteurs industriels compétitifs. De même, il faut également s'inspirer de la réussite de l'activité agro-industrielle dans certains pays d'Afrique, comme l'Afrique du Sud, l'Égypte et la Tunisie.

Intensifier l'intégration régionale en Afrique: la nécessité d'une plus forte intégration régionale a été soulignée dans le cadre de tous les piliers de développement. En effet, l'intégration régionale peut être un instrument important pour obtenir des économies d'échelle complètes dans la production agro-industrielle et la fabrication de machines agricoles et de matériel de transformation pour les marchés plus volumineux. Elle peut également permettre la mise en place d'infrastructures clés, comme les réseaux routiers, l'électricité, l'eau et les TIC. La construction de couloirs routiers pourrait être prioritaire, surtout dans les pays sans accès à la mer, et les nouveaux programmes agro-industriels seraient implantés à proximité de ces couloirs. De plus, en assurant une meilleure coordination entre les institutions et les parties prenantes clés des différents pays, l'intégration régionale pourrait faciliter l'harmonisation des

domaines centraux, comme les politiques, les échanges commerciaux, la science et la technologie, les services financiers, la normalisation des produits et la mise en place de procédures douanières simplifiées.

Établir des priorités pour le développement durable et l'intégration sociale: les priorités et politiques cohérentes, notamment dans le domaine fiscal (par exemple, l'investissement dans les infrastructures), doivent être déterminées selon les contextes de chaque pays. Toutes ces mesures ont pour point commun d'encourager le développement industriel durable, l'emploi, la création de richesse et l'intégration sociale.

Résoudre l'échec du marché mondial: notre analyse révèle un principe général selon lequel des politiques sont nécessaires pour créer des mécanismes de marché ou pour les renforcer, et pour résoudre les échecs du marché mondial. En effet, ces derniers sont dus à une asymétrie des informations, des externalisations et des biens publics, ce qui affecte la mise en œuvre des piliers du développement agro-industriel. Par ailleurs, des politiques sont également nécessaires pour veiller à ce que les conditions requises soient en place afin d'appuyer les mécanismes de marché, par exemple au moyen d'institutions et de lois. Dans le cadre de ce processus, la participation de différents acteurs et éléments sera indispensable:

- 1) **les responsables politiques nationaux et locaux** doivent élaborer et faire respecter le système légal, notamment en ce qui concerne les titres et registres de propriété. Ils doivent également créer un cadre réglementaire pour les exploitations sous contrat. Par ailleurs, des institutions commerciales doivent être mises en place, par exemple des cadres réglementaires solides pour le secteur bancaire, afin d'encourager l'accès au capital. Quant aux responsables politiques nationaux, aux côtés des grandes organisations internationales comme la Convention-cadre des Nations Unies sur les changements climatiques (CCNUCC) et l'Organisation mondiale du commerce (OMC), ils joueront un rôle central dans les futurs accords internationaux relatifs aux échanges commerciaux et à l'environnement. Ils doivent donc renforcer les facteurs de croissance durable lorsque c'est possible, notamment par le biais d'un environnement propice pour le secteur privé, mais aussi via les infrastructures et l'approvisionnement en énergie;
- 2) **les organismes d'apprentissage de l'éducation supérieure et des universités** joueront un rôle important dans la création et le partage des connaissances, les partenariats internationaux pour l'éducation et le renforcement des liens avec le secteur privé, en Afrique et dans le monde. Ainsi, ils amélioreront les niveaux de compétences dans la pratique via une formation "sur le tas" et un développement des compétences en interne;
- 3) **des mesures gouvernementales** visant à réduire le coût très élevé du commerce et des transactions sont nécessaires afin d'améliorer la compétitivité de l'agro-industrie africaine. En effet, si elles doivent payer plus cher que leurs concurrents pour l'électricité, l'eau, les télécommunications, le transport, la logistique, les services financiers, les douanes et les procédures bureaucratiques, les entreprises auront du mal à être compétitives sur les marchés nationaux ou dans le cadre des exportations. Les gouvernements doivent donc renforcer la compétitivité des entreprises en leur fournissant ces services qui sont essentiels à l'activité agro-industrielle.

Renforcer les capacités des gouvernements: la capacité des gouvernements africains à gérer les questions politiques complexes est cruciale. En effet, ils peuvent influencer le développement des chaînes de valeur agro-industrielles par le biais de lois adaptées, de priorités budgétaires et d'accords institutionnels. L'absence de mesures adéquates et de qualité est l'un des principaux éléments qui affectent l'agro-industrie en Afrique, que ce soit du côté de la demande (qui est peu élevée) ou de l'offre (coûts des transactions, infrastructure).

Augmenter la productivité agricole grâce aux intrants industriels: pour qu'un secteur agro-industriel dynamique puisse se développer, il est essentiel d'augmenter la productivité agricole et d'assurer l'approvisionnement régulier des entreprises de transformation industrielle en matières premières agricoles de qualité. Pour ce faire, il convient d'utiliser plus judicieusement les intrants industriels dans l'agriculture. Par ailleurs, il faut combiner ces augmentations de la productivité avec une réduction des pertes post-récoltes, en améliorant l'efficacité de la transformation, le stockage, le transport, l'emballage et la distribution. Trois questions sont liées de près à ce contexte:

- 1) **les stratégies pour l'amélioration des chaînes de valeur des engrais:** une croissance durable de la productivité agricole sera uniquement possible si l'utilisation des engrais non biologiques augmente considérablement par rapport aux niveaux actuels, qui sont très faibles. Pour cela, des chaînes de valeur plus efficaces doivent être développées pour ce qui est des engrais et additifs protecteurs de récoltes, au niveau de la production nationale et des importations;
- 2) **les politiques en matière de technologie pour la mécanisation agricole et le matériel de transformation des produits agricoles:** l'agriculture africaine demeure largement sous-capitalisée, et il est urgent de réexaminer le rôle de la mécanisation agricole et du matériel de transformation. La mécanisation de l'agriculture devrait notamment être encouragée à tous les niveaux lorsqu'elle est économiquement viable. Néanmoins, les technologies d'économie du travail ne doivent pas compromettre les objectifs globaux pour l'emploi, et elles doivent appuyer la compétitivité;
- 3) **les stratégies d'augmentation de l'approvisionnement en eau et de l'irrigation:** l'accès à l'eau, ainsi que sa qualité et son coût, vont avoir un poids de plus en plus important dans le choix des terres et dans les bénéfices réalisés par l'agro-industrie. En effet, les agro-industries et les exploitations agricoles consomment de grandes quantités d'eau. Or le réchauffement climatique, la croissance démographique et la hausse des coûts de l'énergie sont autant de facteurs qui font grimper le prix de l'eau. Ceci dit, l'augmentation du prix de l'eau dans différentes régions influencera les grandes multinationales agroalimentaires lorsqu'elles choisiront les pays auprès desquels s'approvisionner. Ainsi, les zones d'Afrique subsaharienne bien irriguées pourront être plus favorables.

Moderniser les exploitations et les entreprises pour les intégrer dans les chaînes de valeur: cet ouvrage recommande de développer l'activité agro-industrielle en Afrique selon l'approche des chaînes de valeur, en incluant toutes les étapes, "du pré à l'assiette", et en faisant participer tous les acteurs de la chaîne: les exploitants, les chefs d'entreprises industrielles, les spécialistes du marketing et de la vente au détail, et les experts du transport et de la logistique. Les chaînes de valeur peuvent

augmenter les revenus des producteurs et assurer un approvisionnement stable en matières premières pour l'industrie. Parallèlement, la coordination verticale peut contribuer à la stabilité des prix. Au sein de la chaîne de valeur, le moindre maillon faible a un impact sur le niveau d'efficacité de tout le système; les parties les plus faibles constituent donc des obstacles à résoudre. Par ailleurs, il est essentiel d'officialiser les opérations informelles afin de participer aux chaînes de valeur internationales. Il ne faut pas oublier que seules les entreprises les plus rapides et adaptées réussissent; ce principe est crucial pour pouvoir exploiter les avantages liés au fait d'être les premiers, et pour développer des entreprises potentiellement leaders au sein des chaînes de valeur régionales. Quant aux normes, elles peuvent être une plateforme de lancement pour la modernisation. Enfin, les politiques géographiques, elles, peuvent être un outil important pour obtenir des économies d'agglomération en développant des regroupements d'entreprises et en choisissant des emplacements proches des infrastructures et des centrales énergétiques, mais aussi des grands marchés et des villes.

Créer des conseils réunissant les participants de la chaîne de valeur (CPCV): un positionnement stratégique faisant appel à une modernisation et à un reclassement au sein des chaînes de valeur agro-industrielles, peut être facilité par un dialogue entre les secteurs public et privé, et la création de CPCV. En effet, ces conseils coordonneront les fonctions et activités des parties prenantes clés, dont divers ministères, notamment l'industrie, le commerce, la finance, la science et la technologie, ainsi que les chefs d'entreprise du secteur privé, les investisseurs, les partenaires de développement et les autres acteurs. L'élaboration des politiques et leur mise en œuvre doivent mobiliser les entités intervenant dans tous les liens de la chaîne de valeur. À cet égard, un rôle important des CPCV consistera à assurer la coordination horizontale et verticale de tous les acteurs des différentes chaînes de valeur.

Amélioration du commerce et de la compétitivité agro-industrielle

Promouvoir l'aide au commerce: de nombreux pays d'Afrique ne parviennent pas à atteindre des segments dynamiques au sein des marchés agro-industriels mondiaux. Or cet échec est dû à leur manque de compétitivité et à leur incapacité à adapter leurs exportations aux évolutions des opportunités. Les marchés régionaux et nationaux d'Afrique, ainsi que les marchés émergents à la croissance rapide, représentent les possibilités les plus prometteuses pour les entreprises agro-industrielles africaines. Cependant, la diversification et la libéralisation commerciale au niveau des exportations ont eu un impact limité en raison d'une mise en œuvre insuffisante des politiques adoptées. Les préférences commerciales peuvent servir de catalyseur pour les exportations de produits manufacturés. Cependant, pour ce faire, elles doivent être conçues pour permettre l'importation d'inputs complémentaires, et pour réaliser des transactions dans des pays possédant des compétences et une infrastructure suffisantes (Collier et Venables 2007). Une utilisation efficace des aides au commerce permettrait de résoudre ces grands obstacles et de saisir de nouvelles opportunités sur les marchés régionaux et internationaux. Ainsi, une hausse des investissements dans les infrastructures régionales et un soutien au renforcement des institutions relatives au commerce, telles que les organismes de normalisation, les agences

douanières et les organisations de promotion du commerce régional, seraient susceptibles de générer de meilleures retombées. En plus d'une connectivité efficace avec les marchés, deux éléments sont essentiels pour la réussite de l'aide au commerce:

- 1) **développer la capacité de négoce:** des organismes et mesures spécifiques seront nécessaires pour surmonter les obstacles au niveau de l'offre et augmenter la réponse aux préférences commerciales. Ils comprendront des services de conseil aux entreprises, des pépinières d'entreprises, des agences d'aide à l'exportation et à l'investissement, des consortiums d'exportation et des organismes d'aide au développement des compétences. Par ailleurs, ils devront être complétés par l'innovation, les regroupements et les réseaux. Ces organismes existent déjà dans de nombreux pays en voie de développement, mais ils ont tendance à rester inefficaces car ils opèrent souvent de manière isolée. La difficulté consiste donc à assurer leur fonctionnement au sein d'un cadre cohérent et intégré. À cette fin, un comité de conseillers politiques, habilité et dédié aux questions du commerce et de la compétitivité, pourrait être créé au sein du gouvernement (avec également un observatoire de la compétitivité). Ce comité serait chargé de superviser les activités de ces organismes afin de s'assurer qu'ils fonctionnent en toute collaboration dans le cadre d'une chaîne de valeur intégrée;
- 2) **renforcer les normes et la conformité:** les exportateurs doivent respecter de nombreuses normes établies par les pays importateurs en matière de santé, sécurité et protection de l'environnement. Ces questions font partie de deux accords de l'OMC concernant les obstacles techniques au commerce (OTC) et les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS). Pour accéder aux marchés mondiaux, il faudrait que les entreprises exportatrices d'Afrique puissent adapter leur production à ces normes et prouver leur conformité. Cet aspect est particulièrement important pour les stratégies commerciales visant une diversification afin de se doter de produits haut de gamme, niches et spécialisés, comme les aliments et boissons biologiques, le commerce équitable, les produits locaux et les produits alimentaires bons pour la santé ou dont la qualité nutritionnelle a été améliorée. Néanmoins, de nombreux producteurs ont du mal à créer une valeur ajoutée par le biais des certifications, et cela en raison des compétences de gestion insuffisantes, mais aussi des coûts élevés. De plus, s'il est vrai que les normes augmentent généralement les coûts de production pour les entreprises nationales et étrangères, la baisse des droits de douane et des subventions n'entraîne pas nécessairement un meilleur respect des normes (Essaji 2010).

Promouvoir la coopération agro-industrielle dans le Sud: presque tous les pays ont ouvert et restructuré leurs économies en suivant des orientations à caractère commercial et, ce faisant, ont accentué leurs liens avec les réseaux commerciaux mondiaux (Henneberry 2009; OCDE 2009a). Ils ont mis en place des réductions tarifaires et ont baissé les barrières commerciales non-tarifaires, en grande partie par le biais d'une libéralisation unilatérale, à différentes périodes, au cours des deux dernières décennies. Les IDE ont été libéralisés grâce à une atténuation des restrictions imposées aux entrées, possessions, établissements et opérations au sein de l'économie nationale. Cependant, une augmentation de l'interventionnisme et des nationalisations, mais aussi de l'opposition aux IDE, est apparue dans les pays riches en

ressources. Par ailleurs, il existe encore des distorsions dans le commerce international, y compris les droits de douane et les barrières non tarifaires. Or il faudrait réduire ces obstacles, particulièrement au sein des chaînes de valeur régionales d'Afrique qui sont en cours de développement, ainsi que dans les chaînes de valeur agro-industrielles du Sud.

- 1) **Réduire les barrières tarifaires et non tarifaires élevées à l'intérieur de l'Afrique:** les marchés régionaux et nationaux d'Afrique représentent les possibilités les plus prometteuses pour les entreprises agro-industrielles africaines. Néanmoins, le commerce régional reste très limité en raison des droits de douane et barrières non tarifaires élevées à l'intérieur de l'Afrique. Il est également restreint par les réseaux routiers insuffisants et les obstacles liés au cadre réglementaire et opérationnel régissant les échanges transfrontaliers. Enfin, ce problème est aussi dû aux procédures et à la documentation douanières pesantes, aux questions de logistique, et à l'impossibilité de convertir les devises africaines à l'échelle régionale, en raison des réglementations monétaires et financières contradictoires entre les différents pays. Par conséquent, il faudrait que les pays et les Communautés économiques régionales (CER) négocient une réduction considérable de ces obstacles, réduction qui devrait être appliquée par les autorités compétentes en la matière. D'ailleurs, dans cette optique, le Royaume-Uni et l'Afrique du Sud ont proposé la mise en place d'une zone de libre-échange couvrant toute l'Afrique, au lieu des trois secteurs qui sont actuellement séparés. Ce continent pauvre pourrait ainsi aspirer à la croissance spectaculaire qu'ont connue les économies d'Asie de l'Est.
- 2) **Réduire les barrières tarifaires et non tarifaires dans le Sud:** les échanges commerciaux entre l'Afrique et les économies émergentes comme le Brésil, l'Afrique du Sud, la Chine, l'Inde, l'Indonésie et d'autres pays, sont de plus en plus importants, ce qui pourrait représenter une opportunité intéressante pour l'augmentation des exportations agro-industrielles. Or il serait possible d'améliorer considérablement ces opportunités en persuadant les économies émergentes de supprimer les taxes douanières et les quotas pour les exportateurs africains⁵⁶. En effet, sur les importations agricoles, la Chine et l'Inde appliquent des droits de douane supérieurs à ceux dont l'Afrique doit s'acquitter sur ses marchés habituels, à savoir l'UE et les États-Unis. Heureusement, il existe des signes encourageants dans la réduction des droits de douane. Par exemple, le Brésil et l'Inde finalisent actuellement des programmes visant à dispenser les PMA de taxes douanières et à supprimer les quotas pour leurs exportations de produits comme le coton, le cacao, la canne à sucre et le prêt-à-porter (OMC 2010).
- 3) **Faciliter la coopération agro-industrielle dans le Sud:** dans le domaine des accords commerciaux régionaux (CRA), de la technologie et des IDE. Les échanges commerciaux Sud-Sud sont devenus l'un des éléments les plus dynamiques de l'in-

56. À mesure que ce type d'initiative évolue, il convient de garder deux considérations importantes à l'esprit. Premièrement, il faut s'assurer qu'il n'y ait aucune exception en ce qui concerne les grands exportateurs africains. Deuxièmement, il serait utile d'étudier la possibilité d'obtenir, à partir de ces exonérations de taxe douanières et de quotas proposées par les pays émergents, des engagements officiels inclus dans les accords de l'OMC. À l'heure actuelle, ces accords précisent que les "pays en voie de développement qui peuvent se le permettre" (c'est-à-dire qui sont capables d'offrir de telles préférences) devraient les offrir. Par conséquent, chaque pays émergent est libre de décider s'il souhaite étendre ces préférences sans engagement officiel.

industrie manufacturière et du commerce mondiaux (ONUDI 2006a). Lorsque l'Asie était en plein développement, son interdépendance croissante est née de l'intensification des liens au sein des industries, et de la coopération, créée par les réseaux de production intégrés et les accords de sous-traitance, ainsi que des CRA (ONUDI 2006a). Par conséquent, la mise en place de chaînes de valeur régionales innovantes pour intensifier les liens au sein des industries et pour augmenter les CRA, est un élément important des nouvelles initiatives de coopération industrielle et commerciale. Il sera essentiel d'évaluer la manière dont l'agro-industrie africaine peut conquérir des parts de marché de plus en plus importantes parmi les économies émergentes à la croissance rapide, particulièrement en ciblant le pouvoir d'achat de la nouvelle classe moyenne. La création de CRA inter-régionaux pourrait potentiellement permettre de réduire les droits de douane élevés qu'imposent actuellement les nations les plus favorisées (NPF) sur les exportations de produits agro-industriels africains. Ce processus pourrait également attirer les investissements dans le secteur de la transformation des produits agroalimentaires en Afrique. Enfin, cette initiative pourrait ouvrir la voie à une intensification de la coopération dans le domaine du transfert de technologie et des circulations d'IDE parmi les pays du Sud (ONUDI 2006a).

- 4) **Mettre en place une coopération entre l'Afrique et la Chine dans les échanges commerciaux, la technologie et les IDE:** l'Afrique cherche à étendre son activité de transformation agro-industrielle, et la Chine cherche à augmenter ses ressources naturelles. Par conséquent, une politique très importante d'un point de vue stratégique doit consister à relier ces deux objectifs et à augmenter la participation de l'agro-industrie africaine dans la chaîne de valeur chinoise, participation qui pourra être liée aux IDE chinois en Afrique. Enfin, il faudra également officialiser cette coopération en concluant des accords régionaux et bilatéraux. Pour faire concorder les priorités de la Chine, à savoir les ressources, et de l'Afrique, à savoir la transformation, il faudra adopter une nouvelle approche dans la coopération agro-industrielle entre la Chine et l'Afrique.

Encourager la coopération agro-industrielle avec les pays développés: cette approche est elle aussi déterminante pour le développement agro-industriel en Afrique. La coopération pourrait être renforcée dans les domaines suivants:

- 1) réduction des droits de douane progressifs dans les pays développés: pour certains produits, les exportateurs africains bénéficient de droits de douane au-dessous de la moyenne dans les marchés de l'Union européenne et des États-Unis, tandis que les PMA ont un accès libre au marché européen. Cependant, diverses taxations (par exemple, la taxe sur la valeur ajoutée [TVA]) et surtaxes sont appliquées sur les inputs intermédiaires importés et produits localement, lesquels sont utilisés dans la production et la transformation agricoles. Dans l'Union européenne, malgré la baisse du nombre de matières premières soumises à des droits de douane progressifs, ce système tarifaire est toujours prédominant dans de nombreuses chaînes de produits, notamment le cacao, les tomates, l'huile de palme, le soja, le cuir et le coton. Or ces droits de douane progressifs sont de toute évidence un obstacle à la stratégie de l'Afrique, qui cherche à augmenter la valeur ajoutée dans la transformation agro-industrielle. Par conséquent, il faudrait négocier une réduc-

tion de ces droits de douane progressifs dans les pays développés, et ce dans le cadre d'accords commerciaux bilatéraux et multilatéraux;

- 2) négociation d'accords de partenariat économique (APE): il faudrait que les pays d'Afrique se concentrent sur la création d'échanges commerciaux, tout en s'efforçant de minimiser le détournement des flux commerciaux et en concluant des APE pro-développement. De nombreux pays d'Afrique sont d'ores et déjà passés à une nouvelle étape du processus de négociation des APE, suite au lancement des accords provisoires. Ces pays peuvent donc désormais négocier des APE qui permettront d'améliorer la compétitivité des chaînes de valeur africaines, en réduisant les obstacles commerciaux internes et externes, et en encourageant des politiques actives afin de supprimer les obstacles au niveau de l'offre et les coûts d'ajustement liés aux échanges commerciaux.

Efforts et capacités technologiques

Renforcer les politiques en matière de STI: un renforcement des politiques et de l'infrastructure STI est indispensable pour accélérer la révolution de la productivité nécessaire à une croissance rapide et durable de l'activité agro-industrielle en Afrique. Des politiques et stratégies mieux formulées en matière de STI doivent être élaborées et mises en œuvre pour obtenir un développement agricole et agro-industriel généralisé et dynamique, s'appuyant sur une meilleure couverture des données ainsi que des systèmes d'indicateurs améliorés. Il est essentiel que les producteurs eux-mêmes adoptent des politiques adaptées en matière de STI, mais aussi qu'ils poussent les secteurs privé et public à collaborer et qu'ils créent des plateformes d'innovation. Il faudrait avant tout que les contributions des STI soient systématiquement incorporées dans la production et le marketing, et ce dans l'ensemble de la chaîne de valeur agro-industrielle, du pré à l'assiette.

Améliorer le mécanisme de coordination pour l'apprentissage et l'innovation: dans les entreprises agro-industrielles, l'apprentissage technique pourrait être appuyé par des mesures publiques visant à améliorer le mécanisme de coordination au sein des chaînes de valeur. En effet, ce type de coordination a un impact sur la rapidité de l'innovation et sur le niveau de compétitivité.

Promouvoir les systèmes d'innovation nationaux et régionaux: il est possible de soutenir le développement de l'activité agro-industrielle en se concentrant sur les cinq grands piliers⁵⁷ des systèmes nationaux d'innovation (SNI). Des mesures publiques sont nécessaires pour renforcer les liens au sein de ces piliers et entre eux, mais aussi avec le secteur des entreprises. Ainsi, il faudrait moderniser les organismes des SNI, et tisser des liens plus étroits entre les politiques en matière de SNI et STI, et les politiques économiques nationales. Par ailleurs, des systèmes d'innovation sous-régionaux et sectoriels pourraient compléter l'élaboration de nouvelles politiques agro-industrielles.

57. Les cinq grands piliers des SNI sont les suivants: 1) le secteur des entreprises, à savoir les exploitations et les sociétés de différentes tailles et appartenant à différents types de propriétaires, est le pilier central; 2) la R&D, l'éducation, la formation et les autres organismes de développement des compétences; 3) les organismes de financement de l'innovation; 4) les agences de protection de la propriété intellectuelle et les systèmes de soutien technologique et commercial; et 5) les organismes de réglementation publique pour les registres des entreprises et les licences, les agences de protection de l'environnement, et les agences de protection de la propriété et de résolution des questions relatives à l'utilisation des terres.

Renforcer le développement des ressources humaines: il est crucial que des stratégies soient formulées à l'échelle nationale pour le développement des ressources humaines et l'augmentation des capacités de STI institutionnelles. Par ailleurs, ces stratégies doivent répondre aux besoins concrets des entreprises du secteur privé, particulièrement en ce qui concerne les formations "sur le tas" et l'apprentissage pratique.

Améliorer l'infrastructure STI: le développement de l'infrastructure STI doit être étroitement lié à l'activité agro-industrielle africaine au sein des marchés mondiaux et régionaux, afin de stimuler l'innovation et les rendements. En effet, les nouvelles connaissances sont créées par les universités, exploitées par les laboratoires et commercialisées par les entreprises privées.

Financement et investissement

Mettre en place un fonds général pour le financement de l'activité agro-industrielle: pour libérer les ressources du secteur privé, il faut avant tout augmenter les rendements, réduire le risque et mobiliser des sources de financement traditionnelles, mais aussi innovantes. Un investissement prolongé dans l'activité agro-industrielle peut être encouragé plus efficacement dans les pays ou zones qui disposent d'environnements propices à cet égard, qui accomplissent des efforts technologiques constants et qui possèdent une capacité d'innovation permettant des opérations efficaces au sein des chaînes de valeur. Plusieurs mesures permettront d'améliorer le financement de l'activité agro-industrielle, notamment: la mobilisation des ressources nationales; les fonds souverains; la contribution des diasporas; les organismes de financement du développement; le microcrédit; le ciblage des IDE; les contrats de location; l'expansion des constitutions de garanties; l'élaboration de modèles bancaires et de réglementations adaptées. Par ailleurs, il existe également des outils et modèles financiers plus innovants: la réduction du risque pour les prêts bancaires, via les assurances et la réassurance; le financement externe par le biais des grandes entreprises leaders au sein des chaînes de valeur; le financement par capitaux propres, capital-risque et capitaux hybrides pour les petites entreprises. Toutes ces mesures peuvent être combinées au sein d'une stratégie cohérente afin de stimuler et améliorer le financement de l'activité agro-industrielle à tous les niveaux, y compris par le biais de fonds généraux visant à stimuler l'investissement et à accorder des prêts au secteur.

Créer les conditions nécessaires pour l'accumulation des ressources locales et pour l'investissement: il est essentiel de créer les conditions nécessaires pour que les communautés locales, les gouvernements locaux, les ONG et le secteur privé puissent mobiliser leurs propres ressources, afin d'investir dans l'activité agro-industrielle. Il est primordial d'identifier ces types d'investissements ainsi que les mesures publiques visant à attirer l'investissement privé au lieu de le remplacer, pour développer des partenariats public-privé productifs. En fin de compte, il incombe au secteur privé d'augmenter l'investissement et de faciliter le financement de l'agro-industrie en Afrique. Les responsables politiques du secteur public africain, eux, sont là pour réduire la prime de risque du secteur.

Un environnement favorable aux échanges commerciaux

Promouvoir les entreprises privées: il incombe au secteur privé de développer l'activ-

ité agro-industrielle et de générer un emploi productif en Afrique, avec le soutien des politiques adoptées dans certains domaines. À cet égard, la nouvelle approche met l'accent sur la compétitivité "créée", en complément des avantages comparatifs "hérités". Par ailleurs, les réformes politiques dans le domaine commercial sont essentielles afin de créer les conditions nécessaires pour aider les entreprises à progresser et à être concurrentielles à l'échelle internationale. En effet, la mise en œuvre d'un environnement global propice au développement des entreprises nécessite des facteurs favorables en ce qui concerne l'environnement commercial, mais ces facteurs ne sont pas déterminés par les capacités internes des entreprises. Les facteurs contextuels les plus importants sont: la stabilité macroéconomique; les conditions commerciales mondiales; les taux de change favorables; les institutions et le système financiers; la stabilité politique et sociale; la gouvernance; les systèmes de propriété et de bail; le climat commercial; les services de soutien et de conseil commercial; les pépinières d'entreprises; les consortiums d'exportation; les chaînes de valeur globales; les coopératives; les ZFE et zones de libre-échange; les parcs d'investissement; les observatoires de la compétitivité; la promotion de la création d'entreprises; et la responsabilité sociale des entreprises. La production et la diffusion des connaissances est également un élément clé dans la création des capacités agro-industrielles au sein de plusieurs piliers du développement. En effet, l'activité agro-industrielle africaine peut augmenter les compétences pratiques des travailleurs ainsi que l'expérience acquise, et ce par le biais des regroupements d'entreprises et des associations de chaînes de valeur, mais aussi par la recherche et le développement dans les organismes publics et privés.

Infrastructure et énergie

Partenariats public-privé pour la mise en œuvre des services d'infrastructure: l'investissement prolongé dans l'agro-industrie, et l'expansion de cette activité, peuvent être encouragés plus efficacement dans les pays ou zones qui ont d'ores et déjà élaboré une infrastructure adaptée, ainsi que des services de fourniture d'énergie efficaces et un environnement commercial favorable. Par conséquent, l'activité agro-industrielle doit être avant tout encouragée dans les pays ou zones qui ont déjà réalisé les améliorations nécessaires au niveau des infrastructures, ou qui améliorent actuellement leur infrastructure routière, par exemple en construisant de nouveaux couloirs routiers et de nouvelles autoroutes. En effet, ce processus est essentiel pour que les matières premières et les produits agro-industriels soient transférés rapidement et efficacement de l'exploitation aux usines de transformations ou aux autres parties de la chaîne de valeur, comme le transport, le stockage, les chambres froides et les systèmes de distribution.

Partenariats public-privé pour la mise en œuvre des énergies durables: la mise en place d'une énergie propre, renouvelable, efficace et durable, et la baisse des émissions de GES, constituent une stratégie importante pour réduire les impacts du réchauffement climatique. Trois points politiques et stratégiques sont particulièrement importants: 1) il convient de se concentrer sur les technologies innovantes pour satisfaire la demande locale, y compris rurale, en décentralisant les services de distribution de l'énergie et en redéfinissant les services d'énergie ruraux; 2) les ressources

énergétiques disponibles à l'échelle locale doivent être améliorées en proposant plusieurs types d'énergie, par exemple les sources hydroélectriques, solaires, éoliennes et géothermiques; 3) il faut renforcer l'agro-industrie, qui constitue une source potentielle d'énergie via la production d'éthanol durable, d'électricité et d'énergie thermique par le biais de la production de biomasse.

Promouvoir les TIC pour la participation dans les chaînes de valeur: l'utilisation des TIC est non seulement nécessaire pour participer aux marchés agro-industriels et aux chaînes de valeur, mais elle joue également un rôle essentiel dans l'accès aux connaissances, le partage des informations et la communication. Elle ouvre donc de nouvelles voies pour l'innovation technologique, le commerce, le marketing et la coopération. Pour augmenter le potentiel de croissance de l'agribusiness, il est primordial d'étendre l'utilisation des TIC dans la chaîne de valeur agro-industrielle, notamment en équipant les exploitants situés dans les zones rurales et isolées. Cela permettrait, par exemple, de leur prodiguer immédiatement des conseils pour l'épandage des engrais. Parallèlement, un accès rapide aux informations relatives aux marchés permettrait d'augmenter le poids des entités concernées dans les négociations, mais aussi les bénéfices réalisés et les volumes de production. Ainsi, les usines de transformation agro-industrielle pourraient opérer à capacité optimale.

Participer au marché international du carbone: les mesures de développement industriel nationales devront tenir compte de l'impact du réchauffement climatique sur l'industrie; l'adaptation éventuellement nécessaire (délocalisation, approvisionnement en énergie) devra être analysée en détails et mise en œuvre. De plus, l'évolution future des accords internationaux de lutte contre le réchauffement climatique pourrait représenter des opportunités de taille pour l'Afrique, en ce qui concerne le financement carbone et le mécanisme de développement propre (MDP). Le MDP pourrait notamment stimuler les processus de diffusion des technologies en Afrique, la création d'emplois "verts" et les opportunités de financement en s'appuyant sur les sources d'énergie renouvelable. Par ailleurs, si les institutions parviennent à des accords pour mettre en relation les agriculteurs africains et le marché international du carbone, la séquestration du carbone parmi les petits exploitants pourrait devenir une nouvelle source de revenus importante en Afrique subsaharienne. Enfin, une meilleure gestion des sous-produits de l'agriculture et des engrais pourrait permettre d'augmenter la production locale de biogaz, source d'énergie qui alimenterait les opérations agricoles et agro-industrielles (Banque mondiale 2007 a).

10.7 Résumé des éléments déterminants dans le développement des politiques, stratégies et institutionnel

À partir de l'analyse présentée dans ce chapitre, le tableau 10.4 résume les éléments déterminants et les possibilités pour le développement des politiques, stratégies et institutions. Ce tableau présente également les indicateurs, mesures et acteurs généraux des sept piliers de développement pour le secteur agro-industriel privé en Afrique. Il faudrait s'appuyer sur ces possibilités politiques pour élaborer un programme de développement, lequel devrait être soutenu par des aides adaptées en provenance de la communauté internationale. Ces questions sont abordées au chapitre suivant.

Tableau 10.4: Ordre du jour des actions à mener – résumé des éléments déterminants et des principales possibilités politiques pour le développement de l'agro-industrie africaine

Pilier de développement	Facteurs déterminants	Indicateurs	Mesures	Acteurs
Approvisionnement agricole pour les chaînes de valeur agro-industrielles et la compétitivité	Main-d'œuvre	Disponibilité élevée, mais faible qualité en termes de santé, alphabétisation et éducation	Amélioration du système d'éducation, formation "sur le tas"	Responsables politiques nationaux et locaux, entreprises privées
	Biens d'équipement	Mécanisation insuffisante dans de nombreux pays et non-utilisation des intrants à haut rendement	Amélioration des intrants (du point de vue de la demande) et des conditions au niveau de l'offre	Responsables politiques nationaux, entités impliquées dans les échanges commerciaux, communautés locales
	Terres	Des terres limitées pour l'expansion agricole à l'échelle du continent; exclusion sociale et estimations pessimistes face au réchauffement climatique si aucune mesure n'est prise	Promotion des technologies agricoles durables stimulant la croissance; réformes relatives à l'utilisation des terres	Responsables politiques nationaux, communautés et décideurs locaux, organismes d'administration des propriétés, bailleurs de fonds
	Conditions au sein des chaînes de valeur	Offre fragmentée; intégration verticale et économies d'échelle rares; les détaillants ont souvent le pouvoir sur les exploitants	Mesures visant à encourager la coopération entre les entreprises d'une même chaîne de valeur (démarches administratives, lois, infrastructure); augmentation des plans de sous-traitance	Investisseurs étrangers, autorités nationales et locales, communautés locales, consortiums
	Système de certification pour les denrées de base et les produits alimentaires de qualité	Accès au marché restreint pour les petits exploitants en raison des coûts de certification élevés	Aide au commerce	Associations de consommateurs, organismes de certification, responsables politiques, bailleurs de fonds, institutions multilatérales

Tableau 10.4: continu				
Pilier de développement	Facteurs déterminants	Indicateurs	Mesures	Acteurs
Demande	Demande internationale	Manque d'intégration dans les marchés internationaux et absence d'organismes de certification pour contrôler la qualité des aliments	Renforcement du système de marketing agroalimentaire africain du point de vue de l'adaptation à la demande	Consommateurs internationaux, entreprises privées, responsables politiques nationaux, communautés locales
	Demande intérieure	Niveaux élevés de pauvreté en Afrique subsaharienne et faibles revenus par personne pour stimuler la demande intérieure	Développement industriel	Responsables politiques nationaux, communautés et gouvernements locaux
R et D	R et D	Faible niveau de R et D publique et d'initiatives privées pour l'innovation	Partenariat universités-privé; organismes d'innovation; promotion des échanges de connaissances transfrontaliers	Universités, entreprises privées, responsables politiques nationaux et internationaux, bailleurs de fonds
Climat commercial et échanges	Politique	Politiques économiques nationales insuffisantes dans certains pays d'Afrique	Utilisation d'instruments politiques nationaux en s'appuyant sur des principes économiques solides (par exemple, résolution des échecs du marché)	Responsables politiques nationaux et locaux
	Échanges commerciaux	Distorsion en raison des subventions et taxes douanières spécifiques dans le secteur international	Sensibilisation de la communauté internationale pour des accords commerciaux adaptés	Institutions multilatérales, entreprises privées, entités intervenant dans les échanges commerciaux, responsables politiques nationaux et internationaux, associations issues de la société civile
	Contexte institutionnel	Faible application des lois; institutions insuffisantes	Meilleure application du système légal et des mécanismes de mise en œuvre	Responsables politiques et citoyens nationaux

Tableau 10.4: continu				
Pilier de développement	Facteurs déterminants	Indicateurs	Mesures	Acteurs
Financement	Système financier	Systèmes financiers fragiles, vulnérables aux crises et aux fluctuations des prix des denrées de base; emprunts soumis à des restrictions	Mise en place de liens avec les systèmes financiers et investisseurs internationaux; un cadre réglementaire et des institutions solides pour éliminer les échecs sur le marché	Banques, bailleurs de fonds, IDE, investisseurs privés, fournisseurs d'investissements socialement responsables, responsables politiques nationaux et internationaux
	Chaînes de valeur	Liens insuffisants au sein des chaînes	Mesures incitatives et aide aux fournisseurs de financements afin d'augmenter les relations au sein des chaînes de valeur, ce qui améliorera l'accès au financement	Banques centrales, banques commerciales, IDE, investisseurs privés, fournisseurs d'investissements socialement responsables, grands acteurs des chaînes de valeur, responsables politiques nationaux
Infrastructure, énergie, développement durable	Infrastructure	Infrastructure insuffisante, ce qui entraîne des coûts de transaction élevés	Plans d'intégration des transports et des systèmes de communication; TIC; regroupement des ressources au sein des pays; partenariats public-privé; prêts IDE	IDE, responsables politiques nationaux, bailleurs de fonds, banques et fournisseurs de financements, entreprises privées
	Énergie	Besoin croissant dans les années avenir; système d'approvisionnement non fiable	Sources d'énergie vertes; faible émission de carbone; MDP et financement carbone	Responsables politiques internationaux et nationaux, communautés locales, entreprises privées
	Développement durable	De nombreuses économies d'Afrique très vulnérables au réchauffement climatique	Politiques d'adaptation	Institutions multilatérales, responsables politiques nationaux et internationaux, gouvernements locaux, entreprises privées
Exclusion sociale	Inégalité et pauvreté	Forte inégalité économique	Développement industriel	Responsables politiques nationaux et locaux, communautés et gouvernements locaux

11. Un cadre de programme

Patrick M. Kormawa et Torben M. Roepstorff

11.1 Introduction

Ce chapitre final expose les grandes lignes d'un nouveau cadre de programme pour le développement de l'agribusiness dont doivent se charger les actionnaires clés de l'agribusiness, en collaboration avec la Communauté internationale de développement. L'objectif de ce cadre de programme consiste à augmenter et compléter les initiatives des actionnaires africains, tels que le développement industriel accéléré de l'Afrique (Accelerated Industrial Development of Africa, AIDA) et l'initiative pour le développement de l'agribusiness et des agro-industries en Afrique (ID3A), visant à promouvoir le développement de l'agribusiness, en collaboration étroite avec la communauté internationale et les acteurs mondiaux. Ce cadre adopte une approche-programme concernant le développement de l'agribusiness et de l'agro-industrie en Afrique. Il est basé sur les sept piliers de développement et vise à soutenir les approches politiques générales nationales et régionales en matière de développement de l'agribusiness.

Ce cadre du programme est basé sur les six éléments suivants:

- 1) Dialogue du secteur public-privé sur le développement de l'agribusiness
- 2) Coopération technique pour le développement de l'agribusiness
- 3) Aide au commerce pour les exportations de l'agribusiness
- 4) Partenariats mondiaux pour l'agribusiness
- 5) Connaissance en matière d'agribusiness et partage des informations
- 6) Administration du programme

Un résumé de l'ordre du jour est fourni dans l'encadré 11.1.

11.2 Dialogue du secteur public-privé sur le développement de l'agribusiness

Afin de faire prendre conscience des opportunités et en même temps de déterminer les objectifs et les conditions préalables, il est important de lancer un dialogue du secteur public-privé avec les actionnaires et acteurs clés des chaînes de valeur de l'agribusiness. Ces acteurs incluent les producteurs, entrepreneurs, acteurs du commerce, du marketing, de la distribution, de la logistique et des finances; les représentants du secteur public, tels que les ministres du gouvernement, les instituts technologiques et les organismes innovants; et les bailleurs de fonds et autres partenaires nationaux et internationaux. Ce dialogue est considéré comme une étape importante vers l'accélération du développement de l'agribusiness en Afrique, grâce à une discussion sur les différents problèmes et approches, ainsi que vers la diffusion des informations et de l'analyse de l'état actuel des connaissances relatives au développement de l'agribusiness, incluant les résultats de la présente analyse sur l'agribusiness.

Objectifs du programme

Faire prendre conscience des opportunités et objectifs et établir le dialogue avec les actionnaires clés, en Afrique et à l'échelle mondiale, dans les secteurs publics et privés, en vue de développer les chaînes de valeur de l'agribusiness et par ailleurs, de solliciter l'intérêt aux niveaux continental, sous-régional et national, en se concentrant particulièrement sur les perspectives pour les chaînes de valeur intra-africaines.

Projets et actions indicatifs

Lancer le dialogue du secteur public-privé à deux niveaux:

- 1) Forum sur l'agribusiness visant à développer et mettre en œuvre les chaînes de valeur de l'agribusiness, en se concentrant sur la sensibilisation et sur le dialogue politique avec les actionnaires clés et les partenaires internationaux dans chacune des cinq sous-régions (nord, est, ouest, centre et sud de l'Afrique).
- 2) Les Conseils réunissant les participants à la chaîne de valeur de l'agribusiness avec les actionnaires clés, aux niveaux national et international, en vue d'améliorer l'intégration et la coordination horizontale et verticale.

11.3 Coopération technique pour le développement de l'agribusiness

Les chaînes de valeur de l'agribusiness ont été développées avec succès dans quelques pays africains, et une expérience précieuse a été acquise au cours de ce processus (voir Chapitre 4). Afin de générer des connaissances et un développement plus généralisés en matière d'agribusiness partout en Afrique, il est primordial de créer les conditions nécessaires au développement compétitif, dans un plus grand nombre de pays et de régions, et de tirer des leçons des expériences déjà acquises à travers le continent et plus largement, dans les économies émergentes. À cette fin, les services de conseil pour le développement de politiques, les mécanismes institutionnels et l'environnement commercial sont nécessaires pour accroître la capacité de progression des chaînes de valeur de l'agribusiness.

Objectifs du programme

Formuler et mettre en œuvre des programmes de coopération techniques intégrés pour les chaînes de valeur concurrentielles et durables de l'agribusiness, par le biais d'un grand nombre de services de conseil techniques aux niveaux politique, institutionnel et commercial, basé sur les meilleures pratiques et visant à surmonter les contraintes obligatoires dans les parties critiques de la chaîne de valeur.

Projets et actions indicatifs

- 1) Formuler et appliquer les visions, les stratégies, les politiques et le soutien institutionnel de la chaîne de valeur de l'agribusiness, incluant une assistance préparatoire au cours de l'analyse diagnostique relative à la base de ressources de l'agribusiness, au potentiel d'ajout de valeur et aux contraintes obligatoires.
- 2) Renforcer la chaîne de valeur agricole pour le traitement agro-industriel dans les pôles et groupes de croissance.
- 3) Améliorer la chaîne de valeur industrielle pour augmenter la productivité agricole et la transformation efficace.
- 4) Évaluer la performance compétitive industrielle, par le biais, entre autres, de l'établissement d'un compte-rendu annuel et observatoire sur la compétitivité industrielle pour le dialogue et la réponse politique.
- 5) Moderniser la technologie, la capacité d'innovation et les capacités humaines, incluant la maximisation des retombées dues aux IDE.
- 6) Développer des modèles de financement de la chaîne de valeur des PME et de l'agribusiness.
- 7) Promouvoir les chaînes de valeur de l'agribusiness dans les zones rurales et les coopératives, dans des emplacements choisis.
- 8) Coopération du secteur public-privé pour surmonter les contraintes en termes d'infrastructure et d'énergie.
- 9) Entreprendre des voyages d'étude, offrir des stages et une formation sur site aux meilleures pratiques en matière d'agribusiness, par le biais de groupes et d'associations de chaînes de valeur.
- 10) Encourager une coopération régionale plus importante en Afrique, dans les régions ci-dessus.

11.4 Aide au commerce pour les exportations de l'agribusiness

À quelques rares exceptions près, l'industrie africaine doit désormais développer des capacités en vue de saisir les opportunités des marchés émergents dans les potentiels marchés d'exportation des produits à valeur ajoutée plus élevée issus de l'agribusiness et de l'agro-industrie, à la fois dans les pays développés et les économies émergentes. Le potentiel d'exportation de l'agribusiness en Afrique peut être libéré si les contraintes liées à l'offre sont surmontées et si les conditions préalables pour entrer dans les marchés mondiaux et les chaînes de valorisation sont respectées. Alors que les pays africains, notamment les PMA, bénéficient de préférences commerciales dans les pays développés, ces opportunités de marché doivent désormais être exploitées. De la même façon, les nouveaux pays émergents en voie de développement se développent rapidement et offrent de nouvelles oppor-

tunités de marché pour les produits d'exportation africains issus de l'agribusiness et de l'agro-industrie. Deux problèmes majeurs émergent à cet égard:

1. Créer la capacité technique au niveau national pour produire et exporter des produits issus de l'agro-industrie qui sont concurrentiels, fiables et économiques.
2. Respecter les normes et les processus produits reconnus sur le plan international, et établir des systèmes de conformité connexes, en vue d'accéder aux marchés et aux chaînes de valeur mondiales⁵⁸.

Objectifs du programme

Renforcer la capacité de l'industrie africaine à participer au système commercial mondial en matière d'agribusiness ainsi qu'aux chaînes de valeur, en renforçant la capacité de production et d'exportation des produits issus de l'agribusiness et de l'agro-industrie dans des marchés d'exportation prometteurs, à la fois dans les pays développés et dans les économies émergentes; saisir les opportunités du marché sur la base des préférences commerciales existantes ou nouvelles, et; aider les entreprises à se conformer aux normes produits internationales et aux exigences du marché, et à établir les systèmes de conformité requis du produit et du procédé.

Projets et actions indicatifs

- 1) Renforcer la capacité commerciale des produits issus de l'agribusiness.
- 2) Renforcer les normes et les systèmes de conformité.
- 3) Améliorer les institutions nationales visant à stimuler le commerce, afin de promouvoir les exportations.

11.5 Partenariats mondiaux pour l'agribusiness

Cette étude a prôné la nécessité de renforcer l'intégration de l'Afrique dans l'agribusiness global, en établissant des liens avec les acteurs clés, dans le domaine de la technologie, de l'innovation, du commerce, de la finance, de l'investissement et du renforcement de la capacité. Cela implique à la fois une coopération internationale au niveau des entreprises individuelles, ainsi que des négociations commerciales au niveau gouvernemental avec les économies développées et émergentes, dont l'Afrique du Sud, l'Égypte et la Tunisie.

Objectifs du programme

Accélérer le développement de la chaîne de valorisation de l'agribusiness en Afrique, par le biais de partenariats intensifiés avec des acteurs dynamiques et internationaux de la chaîne de valeur, dans le domaine de la technologie, de l'innovation, du commerce, de la finance et de l'investissement dans les économies développées et émergentes, et ce grâce à la négociation et à la coopération.

58. Pour les pays qui adhèrent à l'OMC, l'infrastructure de conformité est nécessaire pour remplir les conditions dans le cadre du contrat BNT et du contrat sur l'application des mesures SPS. L'importance croissante des normes sur les produits est notamment liée à l'hygiène des aliments et à la sécurité des aliments (ISO 22000), à la gestion de la qualité (ISO 9001), à la gestion de l'environnement (ISO 14001), à la responsabilité sociale (SA 8000) et à la prochaine responsabilité sociale (ISO 26000).

Projets et actions indicatifs

- 1) Partenariats en matière de technologie, mécanisation, innovation, commerce, l'investissement et IDE dans le domaine de l'agribusiness, avec les économies émergentes à croissance rapide.
- 2) Partenariats en matière de technologie, transformation, commerce, investissement et FDI dans le domaine de l'agribusiness, avec les pays développés.
- 3) Partenariats en matière d'agribusiness dans le marché de l'infrastructure, de l'énergie et le marché international du carbone.
- 4) Fonds à compartiments pour la finance et l'investissement de l'agribusiness dans les domaines intégrés de l'agriculture, l'agro-industrie, des infrastructures et de l'énergie, ayant recours à une variété de sources financières.
- 5) Négocier des accords continentaux, sous-régionaux et nationaux dans les régions mentionnées ci-dessus.

11.6 Connaissance en matière d'agribusiness et partage des informations

Cette étude a fourni un nouvel aperçu précieux sur les sept principaux piliers du développement de l'agribusiness en Afrique. Il est primordial de garder à l'esprit les facteurs déterminants globaux en pleine mutation du développement compétitif de l'agribusiness, afin de contrôler continuellement les tendances dans le domaine de l'approvisionnement agricole de l'agribusiness, de la productivité, des contributions industrielles croissantes dans l'agriculture, de la technologie, de la transformation, du commerce, des marchés, de la distribution, de la logistique, des infrastructures, de l'énergie et de la finance. Cela permettrait de fournir la base du nouvel aperçu des autres actions et plaidoyers fondés sur des preuves tangibles en faveur des principales parties prenantes dans le système de la chaîne de valeur de l'agribusiness, par le biais de recherches, de concertations et de partages des connaissances et des informations au travers de publications, réunions de groupes d'experts, séminaires, ateliers et sites Internet.

Objectifs du programme

Obtenir un nouvel aperçu des opportunités et défis visant à accélérer le développement de la chaîne de valeur de l'agribusiness compétitif, aux niveaux mondial, continental, régional et national, en vue du développement basé sur d'autres connaissances et du plaidoyer fondé sur des preuves tangibles, fondé sur la meilleure règle de pertinence internationale en Afrique, notamment dans les chaînes de valeur régionales.

Projets et actions indicatifs

- 1) Améliorer la méthodologie de l'analyse diagnostique des contraintes obligatoires au niveau du développement de l'agribusiness; et mener des recherches sur les problèmes politiques litigieux.
- 2) Créer des connaissances et de nouvelles frontières mondiales lors du développement de la chaîne de valeur de l'agribusiness qui soient pertinentes pour l'Afrique, en termes d'intégration de la chaîne de valeur entre ferme, industrie, commerce, technologie, innovation, capacités humaines, infrastructure, logistique et énergie.

- 3) Améliorer les statistiques en vue de l'évaluation de la performance agro-industrielle, des contraintes et des perspectives en Afrique.

11.7 Administration du programme

Cette étude a soutenu qu'une stratégie de chaîne de valeur de l'agribusiness représente une étape potentiellement importante vers la création de richesse en Afrique. Lors de l'Assemblée générale de l'ONU en septembre 2010, les leaders mondiaux ont souligné que les efforts réalisés pour remplir les OMD sont loin d'être suffisants si l'on souhaite respecter le délai établi visant à réduire de moitié la pauvreté extrême d'ici 2015, notamment en Afrique. L'amélioration de l'administration et le respect des engagements passés en matière d'aide mondiale sont nécessaires de toute urgence.

Objectifs du programme

Faciliter la coordination générale efficace et la mise en œuvre du cadre du programme avec les acteurs clés, dans différentes parties de la chaîne de valeur de l'agribusiness en Afrique et à l'échelle mondiale. Mobiliser l'aide à la coopération auprès des organisations multilatérales, des agences de développement bilatérales, des entreprises d'agribusiness privées et d'autres protagonistes clés dans les économies développées et émergentes, en vue de la prospérité en Afrique.

Projets et actions indicatifs

- 1) Établir le cadre de coordination nationale/régionale et de mise en place, afin d'inclure les agences principales, conformément à la décision prise dans la déclaration d'Abuja: la Commission de l'Union africaine (CUA) et la Banque africaine de développement (BAD), conjointement avec les partenaires des Nations Unies, ONUDI, FAO, FIDA et CEA.
- 2) Mobiliser les ressources financières et techniques et coopérer avec les agences de développement bilatérales dans les économies développées et émergentes, afin de mieux coordonner le programme, avec l'aide multilatérale au développement de l'agribusiness.
- 3) Mobiliser d'autres acteurs et établir des partenariats avec des entreprises d'agribusiness privées, des institutions technologiques, des organisations de recherche, des agences financières et d'autres acteurs dans les pays développés et les économies émergentes.
- 4) Développer de nouvelles formes de coopération en matière d'agribusiness avec la Chine, l'Inde, le Brésil, l'Indonésie, la Thaïlande ainsi que l'Afrique du Sud, l'Égypte, la Tunisie et d'autres pays.
- 5) Mobiliser l'aide des sources philanthropiques et des organisations de la société civile pertinentes, dans le domaine du développement et du financement de l'agribusiness.
- 6) Contrôler et évaluer régulièrement les progrès réalisés en termes de développement de l'agribusiness, les contraintes, les perspectives, les opportunités et le potentiel de croissance aux niveaux régional, national, sous-régional et continental.

Encadré 11.1: Résumé de l'ordre du jour: synopsis du cadre du programme pour le développement de l'agribusiness en Afrique

1. Dialogue du secteur public-privé sur le développement de l'agribusiness

1.1 Forum sur l'agribusiness (sous-régional)

1.2 Conseils réunissant les participants à la chaîne de valeur de l'agribusiness (national)

2. Coopération technique pour le développement de l'agribusiness

2.1 Formuler et appliquer les visions, les stratégies, les politiques et le soutien préparatoire des institutions de la chaîne de valeur de l'agribusiness, dans l'analyse diagnostique de la base de ressources de l'agribusiness, du potentiel de l'ajout de valeur et des contraintes obligatoires.

2.2 Renforcer la chaîne de valeur agricole pour le traitement agro-industriel dans les pôles et groupes de croissance.

2.3 Améliorer la chaîne de valeur industrielle pour augmenter la productivité agricole et la transformation efficace.

2.4 Évaluer la performance concurrentielle industrielle, par le biais, entre autres, de l'établissement d'un compte-rendu annuel et observatoire sur la compétitivité industrielle pour le dialogue et la réponse politique.

2.5 Moderniser la technologie, la capacité d'innovation et les capacités humaines, incluant la maximisation des retombées dues aux IDE.

2.6 Développer des modèles de financement des chaînes de valeur des PME et de l'agribusiness.

2.7 Promouvoir les chaînes de valeur de l'agribusiness dans les zones rurales et les coopératives, dans des emplacements sélectionnés.

2.8 Dialogue au sein du secteur public-privé pour surmonter les contraintes en termes d'infrastructure et d'énergie.

2.9 Entreprendre des voyages d'étude, offrir des stages et une formation sur site aux meilleures pratiques.

2.10 Encourager une coopération régionale plus importante en Afrique, dans les régions mentionnées ci-dessus.

3. Aide au commerce pour les exportations de l'agribusiness

3.1 Renforcer la capacité commerciale des produits issus de l'agribusiness.

3.2 Renforcer les normes et les systèmes de conformité.

3.3 Améliorer les institutions nationales visant à encourager le commerce, afin d'augmenter les exportations.

4. Partenariats mondiaux pour l'agribusiness

4.1 Partenariats en matière de technologie, mécanisation, innovation, commerce, investissement et IDE dans le domaine de l'agribusiness, avec les économies émergentes à croissance rapide.

4.2 Partenariats en matière de technologie, transformation, commerce, investissement et FDI dans le domaine de l'agribusiness, avec les pays développés.

4.3 Partenariats en matière d'agribusiness dans le marché de l'infrastructure, de l'énergie et le marché international du carbone.

4.4 Fond à compartiments pour l'investissement de l'agribusiness dans les domaines intégrés de l'agriculture, l'agro-industrie, des infrastructures et de l'énergie, ayant recours à une variété de sources financières.

4.5 Pour négocier des accords continentaux, sous-régionaux et nationaux dans les régions mentionnées ci-dessus.

5. Connaissance en matière d'agribusiness et partage des informations

- 5.1 Améliorer la méthodologie de l'analyse diagnostique des contraintes obligatoires au niveau du développement de l'agribusiness.
- 5.2 Mener des recherches sur les problèmes politiques litigieux.
- 5.3 Créer des connaissances et de nouvelles frontières mondiales lors du développement de la chaîne de valeur de l'agribusiness qui sont pertinentes pour l'Afrique (intégration entre ferme, industrie, commerce, technologie, innovation, capacités humaines, infrastructure, logistique et énergie).
- 5.4 Améliorer les statistiques en vue de l'évaluation de la performance agro-industrielle, des contraintes et des perspectives en Afrique.

6. Administration du programme

- 6.1 Établir le cadre de coordination nationale/régionale et de mise en place, afin d'inclure les agences principales, conformément à la décision prise dans la déclaration d'Abuja: CUA et BAD, conjointement avec les partenaires des Nations Unies, ONUDI, FAO, FIDA et CEA.
- 6.2 Mobiliser l'aide financière et les ressources techniques, et coopérer avec les agences de développement bilatérales dans les économies développées et émergentes, afin de mieux coordonner le programme, avec l'aide multilatérale au développement de l'agribusiness.
- 6.3 Mobiliser d'autres acteurs et établir des partenariats avec des entreprises d'agribusiness privées, des institutions technologiques, des organisations de recherche, des agences financières et d'autres acteurs dans les pays développés et les économies émergentes.
- 6.4 Développer de nouvelles formes de coopération en matière d'agribusiness avec la Chine, l'Inde, le Brésil, l'Indonésie, la Thaïlande ainsi que l'Afrique du Sud, l'Égypte, la Tunisie et d'autres pays.
- 6.5 Mobiliser l'aide des sources philanthropiques et des organisations pertinentes de la société civile, dans le domaine du développement et du financement de l'agribusiness.
- 6.6 Contrôler et évaluer régulièrement les progrès réalisés en termes de développement de l'agribusiness, les contraintes, les perspectives, les opportunités et le potentiel de croissance, aux niveaux régional, national, sous-régional et continental.

Annexe

Annexe 1: Valeur ajoutée (% du PIB total)												
	Moyennes simples						Moyennes pondérées					
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2002	2003	2004	2005	2006	2007
	Industrie											
Afrique	27,9	28,11	29,22	30,12	31,8	31,98	33,43	33,97	35,03	36,1	33,83	33,45
Est	18,36	18,29	18,82	18,34	18,18	18,93	17,31	17,42	17,85	17,58	17,61	18,01
Ouest	20,99	21,59	21,99	22,79	25,58	26,15	27,49	31	34,65	35,97	36,29	35,31
Centre	44,3	45,43	50,63	53,95	54,71	49,97	44,38	44,56	48,79	51,8	52,42	48,27
Nord	32,1	32,04	33,87	35,37	34,06	33,31	36,68	37,58	38,71	40,13	34,05	32,6
Sud	35,87	35,55	35,56	36,42	38,13	38,82	34,96	33,8	33,34	34,1	34,73	35,18
	Agriculture											
Afrique	26,41	26,65	25,61	25,33	23,27	21,98	18,19	17,84	16,56	15,83	16,33	15,01
Est	31,38	31,57	31,4	31,68	30,47	27,49	36,64	36,53	36,67	36,99	36,99	32,21
Ouest	35,73	36,48	34,75	34,95	31,03	30,73	40,13	37,4	31,81	31,17	30,15	30,38
Centre	22,43	21,73	19,35	18,14	17,98	18,69	17,38	16,79	14,99	13,79	13,88	14,09
Nord	20,19	20,41	19,21	17,58	17,26	16,08	15,88	16,05	15,15	13,87	15,59	14,2
Sud	14,67	14,86	14,58	14,32	13,78	13,5	6,26	5,92	5,56	5,22	4,96	5,13
	Services											
Afrique	45,46	45,24	45,17	44,51	44,78	45,94	48,33	48,19	48,41	48,07	49,84	51,53
East	49,32	50,14	49,79	49,98	50,8	53,18	45,6	46,04	45,48	45,43	45,4	49,75
West	43,27	41,94	43,26	42,11	43,39	43,09	32,37	31,6	33,53	32,83	33,56	34,31
Central	33,28	32,84	30,02	27,91	27,3	31,34	38,24	38,65	36,22	34,41	33,7	37,64
North	47,71	47,55	46,92	47,05	48,68	50,62	47,44	46,37	46,14	45,99	50,36	53,2
Southern	49,46	49,59	49,86	49,26	48,09	47,68	58,79	60,29	61,1	60,68	60,31	59,69
	Produits manufacturés											
Afrique	10,77	10,74	10,57	10,33	10,35	10,73	14,22	13,75	13,32	12,92	13,35	13,58
East	8,73	8,52	8,59	8,26	8,02	8,43	8,67	8,57	8,56	8,44	8,25	8,81
West	8,49	8,51	8,65	8,73	7,94	7,53	7,24	6,8	6,56	6,36	5,77	5,39
Central	8,93	8,81	8,04	7,8	7,97	9,22	12,46	12,32	11,32	10,54	10,64	11,72
North	12,78	12,33	12	11,56	12,24	12,68	15,38	14,6	14,18	13,71	15,66	15,84
Southern	15,79	16,2	15,79	15,32	15,79	15,85	17,66	17,54	17,09	16,63	16,36	16,28

Source: Indicateurs du développement mondial (WDI)/CEA (2009)

Annexe 2: Principaux pays exportateurs de denrées alimentaires non transformées, semi-transformées et transformées

Tableau A: Principaux pays exportateurs de denrées alimentaires non transformées exportées destinées à la transformation					
1990-1995			2003-2008		
Pays	Valeur moyenne des exportations en milliards de \$	Part des exportations mondiales (%)	Pays	Valeur moyenne des exportations en milliards de \$	Part des exportations mondiales (%)
États-Unis	17,6	28,8	États-Unis	27,6	24,6
France	8,2	13,3	Brésil	10,3	9,2
Canada	5,6	9,1	France	9,1	8,1
Brésil	2,5	4,1	Canada	8,7	7,8
Allemagne	2,4	3,9	Argentine	6,6	5,9
Chine	2,3	3,8	Allemagne	4,5	4,0
Argentine	2,3	3,8	Australie	4,3	3,9
Australie	2,1	3,5	Chine	2,9	2,6
Pays-Bas	1,6	2,7	Pays-Bas	2,6	2,3
Colombie	1,5	2,5	Fédération russe	2,1	1,9
Royaume-Uni	1,4	2,3	Ukraine	1,9	1,7
Belgique-Luxembourg	1,0	1,7	Côte d'Ivoire	1,8	1,6
Thaïlande	0,9	1,5	Belgique	1,7	1,5
Mexique	0,9	1,4	Colombie	1,5	1,4
Indonésie	0,8	1,3	Hongrie	1,5	1,3
Danemark	0,6	1,0	Viêt-Nam	1,4	1,2
Espagne	0,5	0,8	Inde	1,3	1,2
Turquie	0,4	0,7	Indonésie	1,3	1,1
Inde	0,4	0,6	Espagne	1,1	1,0
Italie	0,4	0,6	Mexique	1,0	0,9
Guatemala	0,4	0,6	Italie	1,0	0,9
Hongrie	0,4	0,6	Paraguay	1,0	0,9
Malaisie	0,3	0,5	Royaume-Uni	1,0	0,9
Grèce	0,3	0,5	Kazakhstan	0,8	0,7
Costa Rica	0,3	0,5	Ghana	0,8	0,7
Total	55,1	90,0	Total	97,5	87,2
Moyenne des exportations mondiales	61,2		Moyenne des exportations mondiales	111,9	

Source: CNUCED (2010a)

Tableau B: Principaux pays exportateurs de denrées alimentaires semi-transformées, exportées destinées à une transformation ultérieure					
1990-1995			2003-2008		
Pays	Valeur moyenne des exportations en milliards de \$	Part des exportations mondiales (%)	Pays	Valeur moyenne des exportations en milliards de \$	Part des exportations mondiales (%)
États-Unis	4,5	10,8	Malaisie	10,1	10,2
Pays-Bas	3,7	8,9	Argentine	8,7	8,7
Malaisie	3,4	8,2	Pays-Bas	8,2	8,3
Brésil	3,2	7,8	Brésil	7,9	8,0
Allemagne	2,7	6,5	Indonésie	7,9	8,0
France	2,6	6,1	États-Unis	7,9	8,0
Argentine	2,2	5,3	Allemagne	5,2	5,2
Belgique-Luxembourg	1,6	3,8	France	4,2	4,2
Australie	1,4	3,3	Belgique	3,3	3,4
Indonésie	1,1	2,6	Canada	2,8	2,8
Royaume-Uni	1,0	2,5	Inde	2,0	2,0
Canada	0,9	2,2	Royaume-Uni	1,7	1,7
Chine	0,9	2,2	Thaïlande	1,6	1,6
Thaïlande	0,9	2,1	Chine	1,6	1,6
Italie	0,9	2,1	Pérou	1,4	1,4
Inde	0,7	1,7	Danemark	1,4	1,4
Philippines	0,7	1,6	Turquie	1,4	1,4
Pérou	0,6	1,5	Espagne	1,4	1,4
Chili	0,6	1,5	Italie	1,3	1,3
Turquie	0,6	1,5	Australie	1,0	1,0
Danemark	0,6	1,4	Chili	0,9	0,9
Singapour	0,6	1,4	Pologne	0,9	0,9
Espagne	0,4	1,0	Philippines	0,9	0,9
Maurice	0,4	0,9	Singapour	0,7	0,7
Japon	0,3	0,7	Côte d'Ivoire	0,6	0,6
Total	36,4	87,7	Total	84,8	85,6
Moyenne des exportations mondiales	41,5		Moyenne des exportations mondiales	99,0	

Source: CNUCED (2010a)

Tableau C: Principaux pays exportateurs de denrées alimentaires transformées destinées aux consommateurs finaux					
1990-1995			2003-2008		
Pays	Valeur moyenne des exportations en milliards de \$	Part des exportations mondiales (%)	Pays	Valeur moyenne des exportations en milliards de \$	Part des exportations mondiales (%)
Pays-Bas	10,1	10,8	Allemagne	20,2	9,1
France	9,5	10,1	Pays-Bas	16,0	7,2
Allemagne	7,8	8,4	France	14,9	6,7
États-Unis	6,7	7,2	États-Unis	14,1	6,4
Belgique-Luxembourg-	5,9	6,3	Italie	13,2	6,0
Italie	5,6	6,0	Belgique	13,0	5,9
Danemark	4,0	4,3	Chine	11,9	5,4
Thaïlande	3,9	4,2	Thaïlande	9,9	4,5
Irlande	3,5	3,8	Espagne	8,7	3,9
Royaume-Uni	3,4	3,6	Royaume-Uni	6,1	2,8
Espagne	2,8	2,9	Danemark	6,0	2,7
Chine	2,5	2,7	Canada	5,9	2,7
Brésil	2,1	2,2	Brésil	5,8	2,6
Nouvelle-Zélande	1,7	1,9	Nouvelle-Zélande	5,1	2,3
Argentine	1,5	1,6	Irlande	4,9	2,2
Canada	1,4	1,5	Pologne	4,3	1,9
Australie	1,4	1,5	Argentine	3,0	1,3
Suisse	1,3	1,4	Australie	3,0	1,3
Grèce	1,2	1,3	Autriche	2,9	1,3
Hong Kong	0,9	1,0	Inde	2,9	1,3
Turquie	0,9	0,9	Turquie	2,6	1,2
Japon	0,9	0,9	Suisse	2,5	1,1
Rép. de Corée	0,8	0,8	Mexique	2,4	1,1
Inde	0,7	0,7	Viêt-Nam	2,2	1,0
Singapour	0,7	0,7	Ukraine	2,1	1,0
Total	81,0	86,7	Total	183,5	82,9
Moyenne des exportations mondiales	93,4		Moyenne des exportations mondiales	221,2	

Source: CNUCED (2010a)

Annexe 3: Principaux pays exportateurs de textiles non transformés, semi-transformés et transformés

Tableau D: Principaux pays exportateurs de textiles non transformés exportés destinés à la transformation					
1990-1995			2003-2008		
Pays	Valeur moyenne des exportations en milliards de \$	Part des exportations mondiales (%)	Pays	Valeur moyenne des exportations en milliards de \$	Part des exportations mondiales (%)
Australie	2,92	24,5	États-Unis	4,68	30,0
États-Unis	2,87	24,1	Australie	2,43	15,6
Nouvelle-Zélande	0,63	5,3	Inde	0,83	5,3
Chine	0,45	3,8	Brésil	0,48	3,1
Pakistan	0,35	2,9	Allemagne	0,45	2,9
Belgique-Luxembourg	0,32	2,7	Nouvelle-Zélande	0,45	2,9
Argentine	0,30	2,5	Royaume-Uni	0,40	2,6
France	0,30	2,5	France	0,37	2,4
Allemagne	0,28	2,4	Grèce	0,35	2,2
Royaume-Uni	0,27	2,2	Belgique	0,35	2,2
Paraguay	0,23	2,0	Mali	0,27	1,7
Hong Kong	0,23	2,0	Égypte	0,27	1,7
Grèce	0,22	1,8	Turquie	0,18	1,2
Inde	0,17	1,4	Kazakhstan	0,17	1,1
Pays-Bas	0,14	1,2	Pays-Bas	0,17	1,1
Égypte	0,14	1,1	Rép. de Corée	0,17	1,1
Turquie	0,13	1,1	Italie	0,16	1,0
Brésil	0,11	1,0	Canada	0,16	1,0
Mexique	0,11	0,9	Chine	0,15	1,0
Italie	0,11	0,9	Syrie	0,15	1,0
Syrie	0,10	0,8	Afrique du Sud	0,14	0,9
Bangladesh	0,08	0,7	Bangladesh	0,13	0,8
Union douanière d'Afrique australe	0,08	0,6	Pakistan	0,13	0,8
Uruguay	0,07	0,6	Côte d'Ivoire	0,13	0,8
Bénin	0,07	0,6	Burkina Faso	0,13	0,8
Total	10,7	89,6	Total	13,3	85,3
Moyenne des exportations mondiales	11,9		Moyenne des exportations mondiales	15,6	

Source: CNUCED (2010a)

Tableau E: Principaux pays exportateurs de textiles semi-transformés exportés destinés à une transformation ultérieure					
1990-1995			2003-2008		
Pays	Valeur moyenne des exportations en milliards de \$	Part des exportations mondiales (%)	Pays	Valeur moyenne des exportations en milliards de \$	Part des exportations mondiales (%)
Hong Kong	10,3	9,5	Chine	32,1	18,8
Allemagne	9,8	9,1	Italie	13,6	8,0
Italie	9,7	8,9	Hong Kong	12,4	7,3
Rép. de Corée	8,6	7,9	Allemagne	12,0	7,1
Chine	7,6	7,0	États-Unis	10,2	6,0
Japon	6,9	6,3	Rép. de Corée	10,2	6,0
France	5,4	5,0	Japon	7,2	4,2
États-Unis	5,1	4,7	France	5,4	3,2
Belgique-Luxembourg	3,9	3,6	Inde	5,0	2,9
Royaume-Uni	3,5	3,2	Turquie	4,4	2,6
Pakistan	2,2	2,0	Belgique	4,4	2,6
Inde	2,0	1,8	Pakistan	3,7	2,2
Pays-Bas	1,9	1,8	Espagne	3,4	2,0
Indonésie	1,9	1,7	Indonésie	3,3	1,9
Suisse	1,7	1,6	Royaume-Uni	3,3	1,9
Autriche	1,6	1,5	Thaïlande	2,5	1,5
Espagne	1,6	1,4	Pays-Bas	2,4	1,4
Turquie	1,2	1,1	République tchèque	1,7	1,0
Thaïlande	1,2	1,1	Canada	1,5	0,9
Singapour	1,1	1,0	Autriche	1,3	0,8
Australie	0,9	0,8	Malaisie	1,3	0,8
Canada	0,9	0,8	Mexique	1,2	0,7
Malaisie	0,7	0,6	Suisse	1,0	0,6
Brésil	0,6	0,6	Brésil	0,9	0,5
Portugal	0,6	0,6	Portugal	0,9	0,5
Total	90,6	83,4	Total	145,3	85,3
Moyenne des exportations mondiales	108,6		Moyenne des exportations mondiales	170,3	

Source: CNUCED (2010a)

Tableau F: Principaux pays exportateurs de textiles transformés destinés aux consommateurs finaux					
1990-1995			2003-2008		
Pays	Valeur moyenne des exportations en milliards de \$	Part des exportations mondiales (%)	Pays	Valeur moyenne des exportations en milliards de \$	Part des exportations mondiales (%)
Belgique-Luxembourg	2,93	11,0	Chine	14,2	23,3
Chine	2,60	9,8	Belgique	3,7	6,1
États-Unis	1,87	7,0	Inde	3,6	5,9
Allemagne	1,75	6,6	Allemagne	3,6	5,9
France	1,32	4,9	États-Unis	3,1	5,1
Royaume-Uni	1,22	4,6	Turquie	3,0	4,9
Inde	1,18	4,4	Pakistan	2,9	4,7
Hong Kong	1,10	4,1	France	2,0	3,3
Pays-Bas	1,07	4,0	Italie	2,0	3,2
Italie	0,83	3,1	Pays-Bas	1,9	3,1
Rép. de Corée	0,78	2,9	Royaume-Uni	1,6	2,6
Portugal	0,78	2,9	Rép. de Corée	1,2	2,0
Pakistan	0,63	2,4	Hong Kong	1,2	1,9
Suisse	0,62	2,3	Mexique	1,1	1,8
Turquie	0,60	2,3	Portugal	1,0	1,7
Japon	0,58	2,2	Espagne	0,8	1,4
Autriche	0,55	2,1	Canada	0,8	1,3
Indonésie	0,43	1,6	Pologne	0,8	1,3
Espagne	0,38	1,4	Japon	0,8	1,3
Mexique	0,36	1,3	Thaïlande	0,7	1,2
Brésil	0,35	1,3	Autriche	0,7	1,2
Thaïlande	0,32	1,2	Suisse	0,6	1,1
Danemark	0,32	1,2	Rép. tchèque.	0,6	1,0
Canada	0,26	1,0	Danemark	0,6	0,9
Suède	0,24	0,9	Suède	0,5	0,9
Total	23,1	86,7	Total	53,0	86,9
Moyenne des exportations mondiales	26,6		Moyenne des exportations mondiales	61,0	

Source: CNUCED (2010a)

Annexe 4: Principaux pays exportateurs de produits horticoles					
1990-1995			2003-2008		
Pays	Valeur moyenne des exportations en milliards de \$	Part des exportations mondiales (%)	Pays	Valeur moyenne des exportations en milliards de \$	Part des exportations mondiales (%)
Pays-Bas	8,0	18,0	Pays-Bas	15,3	15,3
États-Unis	4,9	11,0	Espagne	10,6	10,6
Espagne	4,6	10,2	États-Unis	9,6	9,6
Italie	3,0	6,7	Italie	4,9	4,9
France	2,5	5,6	Mexique	4,8	4,8
Mexique	1,6	3,6	Belgique	4,4	4,4
Chine	1,5	3,3	Chine	4,0	4,0
Belgique-Luxembourg	1,3	2,8	France	3,8	3,8
Turquie	1,1	2,3	Allemagne	2,9	2,9
Chili	0,9	2,0	Canada	2,5	2,5
Allemagne	0,9	2,0	Turquie	2,3	2,3
Colombie	0,8	1,8	Chili	2,2	2,2
Inde	0,8	1,7	Inde	2,2	2,2
Équateur	0,7	1,6	Équateur	1,8	1,8
Costa Rica	0,7	1,6	Colombie	1,5	1,5
Nouvelle-Zélande	0,7	1,5	Afrique du Sud	1,4	1,4
Danemark	0,7	1,5	Costa Rica	1,3	1,3
Hong Kong	0,6	1,3	Argentine	1,2	1,2
Canada	0,6	1,3	Danemark	1,2	1,2
Argentine	0,5	1,2	Nouvelle-Zélande	1,2	1,2
Israël	0,5	1,2	Brésil	1,0	1,0
Rép. de Corée	0,5	1,1	Viêt-Nam	0,9	0,9
Australie	0,5	1,0	Australie	0,9	0,9
Grèce	0,4	1,0	Pologne	0,9	0,9
Singapour	0,4	0,9	Maroc	0,8	0,8
Total	38,5	86,1	Total	83,5	83,5
Moyenne des exportations mondiales	44,7		Moyenne des exportations mondiales	100,0	

Source: CNUCED (2010a)

Annexe 5: Principaux pays exportateurs de produits dérivés du cuir non transformés, semi-transformés et transformés

Tableau G: Principaux pays exportateurs de produits dérivés du cuir non transformés, exportés destinées à la transformation					
1990-1995			2003-2008		
Pays	Valeur moyenne des exportations en milliards de \$	Part des exportations mondiales (%)	Pays	Valeur moyenne des exportations en milliards de \$	Part des exportations mondiales (%)
États-Unis	1,5	27,9	États-Unis	2,0	23,5
France	0,4	7,0	Danemark	0,8	9,8
Danemark	0,4	7,0	Hong Kong	0,8	9,4
Pays-Bas	0,3	6,1	Australie	0,5	6,2
Australie	0,3	5,8	Canada	0,5	6,2
Royaume-Uni	0,3	5,2	Finlande	0,4	4,8
Canada	0,3	4,8	France	0,4	4,4
Allemagne	0,3	4,5	Allemagne	0,3	3,6
Nouvelle-Zélande	0,2	4,2	Pays-Bas	0,3	3,2
Finlande	0,2	3,3	Royaume-Uni	0,2	2,8
Hong Kong	0,1	2,6	Espagne	0,2	2,8
Irlande	0,1	1,9	Italie	0,2	2,0
Belgique- Luxembourg	0,1	1,8	Nouvelle-Zélande	0,2	1,9
Suède	0,1	1,6	Irlande	0,1	1,3
Espagne	0,1	1,5	Mexique	0,1	1,2
Japon	0,1	1,4	Afrique du Sud	0,1	1,1
Italie	0,1	1,4	Japon	0,1	1,0
Norvège	0,1	1,3	Pologne	0,1	1,0
Chine	0,1	1,3	Fédération russe	0,1	0,8
Suisse	0,1	1,0	Belgique	0,1	0,9
Union douanière d'Afrique australe	0,1	1,0	Norvège	0,1	0,9
Autriche	0,03	0,6	Suède	0,1	0,7
Grèce	0,03	0,5	Autriche	0,1	0,7
Pologne	0,02	0,4	Suisse	0,05	0,5
Éthiopie	0,02	0,4	République tchèque	0,04	0,4
Total	5,2	94,5	Total	7,6	91,3
Moyenne des exportations mondiales	5,5		Moyenne des exportations mondiales	8,3	

Source: CNUCED (2010a)

Tableau H: Principaux pays exportateurs de produits dérivés du cuir transformés, exportés destinés à une transformation ultérieure					
1990-1995			2003-2008		
Pays	Valeur moyenne des exportations en milliards de \$	Part des exportations mondiales (%)	Pays	Valeur moyenne des exportations en milliards de \$	Part des exportations mondiales (%)
Italie	2,4	19,0	Italie	4,6	19,7
Hong Kong	1,1	8,5	Hong Kong	3,0	13,0
Rép. de Corée	0,9	7,3	Brésil	1,6	7,0
États-Unis	0,8	6,3	Chine	1,5	6,5
Allemagne	0,7	5,6	États-Unis	1,1	4,6
Argentine	0,6	5,1	Allemagne	0,9	3,9
Espagne	0,5	3,9	Rép. de Corée	0,9	3,9
Royaume-Uni	0,5	3,6	Argentine	0,9	3,7
France	0,4	3,4	Inde	0,7	2,9
Brésil	0,4	3,2	Espagne	0,6	2,5
Inde	0,4	2,8	Autriche	0,4	1,8
Chine	0,3	2,0	France	0,4	1,7
Japon	0,2	1,9	Thaïlande	0,4	1,6
Australie	0,2	1,7	Royaume-Uni	0,3	1,4
Pakistan	0,2	1,7	Pakistan	0,3	1,4
Pays-Bas	0,2	1,6	Australie	0,3	1,3
Autriche	0,2	1,5	Uruguay	0,3	1,1
Thaïlande	0,2	1,3	Kazakhstan	0,2	1,0
Bangladesh	0,2	1,2	Pays-Bas	0,2	1,0
Nouvelle-Zélande	0,1	1,1	Ukraine	0,2	0,9
Uruguay	0,1	1,0	Nouvelle-Zélande	0,2	0,9
Belgique- Luxembourg	0,1	1,0	Pologne	0,2	0,8
Grèce	0,1	0,6	Bangladesh	0,2	0,8
Union douanière d'Afrique australe	0,1	0,6	Nigéria	0,18	0,8
Mexique	0,1	0,5	Fédération russe	0,16	0,7
Total	10,7	86,5	Total	19,7	85,0
Moyenne des exportations mondiales	12,4		Moyenne des exportations mondiales	23,2	

Source: CNUCED (2010a)

Tableau I: Principaux pays exportateurs de produits dérivés du cuir transformés destinés aux consommateurs finaux					
1990-1995			2003-2008		
Pays	Valeur moyenne des exportations en milliards de \$	Part des exportations mondiales (%)	Pays	Valeur moyenne des exportations en milliards de \$	Part des exportations mondiales (%)
Italie	0,62	11,9	Chine	1,5	16,5
Inde	0,33	6,3	Italie	1,4	14,5
Hong Kong	0,31	6,0	Roumanie	0,5	4,8
Chine	0,24	4,6	États-Unis	0,4	4,7
Allemagne	0,24	4,6	France	0,4	4,7
États-Unis	0,24	4,5	Allemagne	0,4	4,1
Rép. de Corée	0,20	3,8	Hong Kong	0,4	4,1
Thaïlande	0,18	3,4	Rép. de Corée	0,4	3,9
Portugal	0,13	2,6	Inde	0,4	3,9
France	0,10	2,0	Brésil	0,2	2,2
Royaume-Uni	0,09	1,7	Pologne	0,2	2,2
Brésil	0,09	1,7	Tunisie	0,2	2,0
Espagne	0,08	1,5	Espagne	0,2	2,0
République dominicaine	0,08	1,5	Mexique	0,2	2,0
Tunisie	0,08	1,4	Autriche	0,2	2,0
Hongrie	0,07	1,4	Hongrie	0,2	2,0
Argentine	0,07	1,3	Albanie	0,1	1,3
Autriche	0,07	1,3	Slovaquie	0,1	1,1
Roumanie	0,06	1,2	Croatie	0,1	1,1
Mexique	0,06	1,2	Bulgarie	0,1	1,1
Croatie	0,06	1,1	Royaume-Uni	0,1	0,9
Colombie	0,05	0,9	Portugal	0,1	0,9
Pologne	0,05	0,9	Maroc	0,1	0,9
Japon	0,03	0,6	Slovénie	0,08	0,9
Pays-Bas	0,03	0,6	Thaïlande	0,08	0,9
Total	3,5	67,7	Total	7,9	84,5
Moyenne des exportations mondiales	5,2		Moyenne des exportations mondiales	9,3	

Source: CNUCED (2010a)

Annexe 6: Exportations et importations d'engrais par région, 2005-2008												
Région/ Pays	EXPORTATIONS						IMPORTATIONS					
	Valeur en milliards de \$				Taux de croissance annuel moyen (%) 2005-2008	Part des exportations mondiales en 2008 (%)	Value in \$ billion				Taux de croissance annuel moyen (%) 2005-2008	Part des exportations mondiales en 2008 (%)
	2005	2006	2007	2008			2005	2006	2007	2008		
Afrique	1,3	1,4	2,0	4,4	49,0	6,1	1,6	2,1	2,4	4,2	39,3	4,8
Asie	2,1	2,1	5,1	6,7	48,6	9,3	10,0	10,3	13,8	29,3	43,3	33,2
Amerique latine et Caraïbes	0,9	0,9	1,1	2,4	37,1	3,3	5,4	5,8	9,1	17,4	47,9	19,8
UE 15	5,8	6,3	8,1	13,7	33,1	18,8	6,7	7,1	9,2	16,7	35,2	18,8
États-Unis	3,2	3,2	3,7	7,5	32,8	10,4	4,1	3,8	5,4	8,9	29,6	10,1

Source: Carte des échanges du Centre du commerce international (CCI), basée sur les statistiques de COMTRADE (voir <http://www.trademap.org>)

Notes: Engrais (chapitre à deux chiffres des Systèmes Harmonisés 2002 – SH Code 31)

Annexe 7: Exportations et importations d'insecticides, de fongicides et d'herbicides par région, 2005-2008												
Région/ Pays	EXPORTATIONS						IMPORTATIONS					
	Valeur en milliards de \$				Taux de croissance annuel moyen (%) 2005-2008	Part des exportations mondiales en 2008 (%)	Value in \$ billion				Taux de croissance annuel moyen (%) 2005-2008	Part des exportations mondiales en 2008 (%)
	2005	2006	2007	2008			2005	2006	2007	2008		
Afrique	0,19	0,17	0,19	0,18	-2,4	0,7	0,8	0,9	1,1	1,3	15,4	5,0
Asie	2,8	2,5	3,1	4,2	14,7	17,1	2,0	2,1	2,4	3,1	16,3	12,4
Amerique latine et Caraïbes	1,0	0,9	1,2	1,8	19,4	7,1	2,4	2,5	3,0	4,3	20,9	17,2
UE 15	8,6	8,9	9,8	13,1	15,0	52,8	6,3	6,1	7,4	8,9	12,7	35,7
États-Unis	1,6	1,9	2,2	2,5	15,2	10,0	0,7	0,7	0,7	0,8	4,6	3,3

Source: Carte des échanges du Centre du commerce international (CCI), basée sur les statistiques de COMTRADE (voir <http://www.trademap.org>)

Notes: Insecticides, fongicides et herbicides (chapitre à quatre chiffres du Système Harmonisé 2002 – SH Code 3808)

Annexe 8: Exportations et importations de machines agricoles utilisées pour la préparation des sols, la récolte et le battage par région, 2005-2008

Région/ Pays	EXPORTATIONS						IMPORTATIONS					
	Valeur en milliards de \$				Taux de croissance annuel moyen (%) 2005-2008	Part des exportations mondiales en 2008 (%)	Value in \$ billion				Taux de croissance annuel moyen (%) 2005-2008	Part des exportations mondiales en 2008 (%)
	2005	2006	2007	2008			2005	2006	2007	2008		
Afrique	0,17	0,11	0,20	0,18	1,2	0,2	1,5	2,5	2,5	3,5	33,3	4,4
Asie	3,9	4,4	5,4	7,4	23,6	8,7	1,8	2,0	2,4	3,2	19,8	4,0
Amerique latine et Caraïbes	3,3	3,5	4,0	5,1	16,0	5,9	2,6	2,7	3,3	4,7	22,5	6,0
UE 15	30,4	33,7	42,9	51,8	19,5	60,5	18,1	20,4	26,2	30,8	19,4	38,6
États-Unis	6,9	7,5	8,2	10,0	13,2	11,7	7,5	8,1	6,2	7,8	1,5	9,8

Source: Carte des échanges du Centre du commerce international (CCI), basée sur les statistiques de COMTRADE (voir <http://www.trademap.org>)

Notes: Machines agricoles (chapitre à quatre chiffres du Système Harmonisé 2002 – SH Code 8201, 8432, 8433 et 8701)

Annexe 9: Exportations et importations de machines agro-industrielles par région, 2005-2008

Région/ Pays	EXPORTATIONS						IMPORTATIONS					
	Valeur en milliards de \$				Taux de croissance annuel moyen (%) 2005-2008	Part des exportations mondiales en 2008 (%)	Value in \$ billion				Taux de croissance annuel moyen (%) 2005-2008	Part des exportations mondiales en 2008 (%)
	2005	2006	2007	2008			2005	2006	2007	2008		
Afrique	0,07	0,08	0,08	0,11	17,7	0,5	0,8	1,1	1,2	1,5	23,9	7,5
Asie	0,8	1,0	1,3	1,7	28,0	7,8	1,6	1,7	1,9	2,2	10,8	10,6
Amerique latine et Caraïbes	0,2	0,3	0,3	0,4	25,8	1,7	1,0	1,2	1,4	2,0	25,1	9,6
UE 15	9,8	11,2	13,6	14,8	14,7	67,6	4,6	4,8	5,6	6,5	12,5	31,5
États-Unis	1,2	1,2	1,4	1,7	10,2	7,6	1,4	1,4	1,5	1,5	3,0	7,2

Source: Carte des échanges du Centre du commerce international (CCI), basée sur les statistiques de COMTRADE (voir <http://www.trademap.org>)

Notes: Machines agro-industrielles (chapitre à quatre chiffres du Système Harmonisé 2002 – SH Code 8434, 8435, 8436, 8437 et 8438)

Annexe 10: Exportations et importations de matériaux d'emballage par région, 2005-2008												
Région/ Pays	EXPORTATIONS						IMPORTATIONS					
	Valeur en milliards de \$				Taux de croissance annuel moyen (%) 2005-2008	Part des exportations mondiales en 2008 (%)	Value in \$ billion				Taux de croissance annuel moyen (%) 2005-2008	Part des exportations mondiales en 2008 (%)
	2005	2006	2007	2008			2005	2006	2007	2008		
Afrique	0,5	0,5	0,7	0,7	16,0	1,1	1,0	1,2	1,4	1,8	18,9	2,6
Asie	10,2	11,8	13,2	15,2	14,2	23,1	6,0	6,7	7,3	8,4	11,8	12,4
Amerique latine et Caraïbes	2,6	2,7	3,3	3,3	8,0	5,0	5,1	5,4	5,8	6,0	5,8	9,0
UE 15	19,9	21,8	25,5	27,6	11,4	41,8	19,1	21,0	25,2	27,7	13,2	41,2
États-Unis	5,1	5,7	5,9	5,9	4,6	8,9	6,8	7,6	8,0	8,3	6,9	12,4

Source: Carte des échanges du Centre du commerce international (CCI), basée sur les statistiques de COMTRADE (voir <http://www.trademap.org>)

Notes: Matériaux d'emballage (chapitre à quatre chiffres du Système Harmonisé 2002 – SH Code 3923, 4415, 4819 et 6305)

Annexe 11: Exportations et importations d'équipements de transport par région, 2005-2008												
Région/ Pays	EXPORTATIONS						IMPORTATIONS					
	Valeur en milliards de \$				Taux de croissance annuel moyen (%) 2005-2008	Part des exportations mondiales en 2008 (%)	Value in \$ billion				Taux de croissance annuel moyen (%) 2005-2008	Part des exportations mondiales en 2008 (%)
	2005	2006	2007	2008			2005	2006	2007	2008		
Afrique	1,0	1,6	1,9	2,3	31,2	1,3	4,6	6,6	8,2	11,0	33,7	6,2
Asie	22,7	24,9	31,7	38,9	19,5	21,6	4,9	5,7	6,9	9,6	25,2	5,4
Amerique latine et Caraïbes	11,6	14,0	15,4	14,0	6,5	7,8	9,1	11,1	12,7	15,1	18,5	8,5
UE 15	48,0	55,3	71,0	76,3	16,7	42,5	42,7	46,8	58,7	62,6	13,6	35,3
États-Unis	14,4	16,9	19,4	18,8	9,3	10,5	21,7	22,9	23,1	15,1	-11,3	8,5

Source: Carte des échanges du Centre du commerce international (CCI), basée sur les statistiques de COMTRADE (voir <http://www.trademap.org>)

Notes: Équipements de transport (chapitre à quatre chiffres du Système Harmonisé 2002 – SH Code 8601-8604, 8606-8609, 8704 et 8716)

Annexe 12: Exportations et importations d'équipements de télécommunication par région, 2005-2008

Région/ Pays	EXPORTATIONS						IMPORTATIONS					
	Valeur en milliards de \$				Taux de croissance annuel moyen (%) 2005-2008	Part des exportations mondiales en 2008 (%)	Value in \$ billion				Taux de croissance annuel moyen (%) 2005-2008	Part des exportations mondiales en 2008 (%)
	2005	2006	2007	2008			2005	2006	2007	2008		
Afrique	2,2	2,6	2,7	4,4	25,5	0,7	9,1	11,5	12,1	17,2	23,7	2,6
Asie	220,7	260,5	298,6	324,0	13,7	51,8	130,1	154,4	170,2	180,6	11,5	27,7
Amerique latine et Caraïbes	26,1	28,8	26,1	34,5	9,8	5,5	30,3	39,8	37,7	54,1	21,3	8,3
UE 15	142,1	176,0	139,0	134,4	-1,8	21,5	145,6	170,0	168,2	166,6	4,6	25,5
États-Unis	38,4	42,8	45,7	48,1	7,8	7,7	92,6	98,9	102,2	106,2	4,7	16,3

Source: Carte des échanges du Centre du commerce international (CCI), basée sur les statistiques de COMTRADE (voir <http://www.trademap.org>)

Notes: Équipements de télécommunication (chapitre à quatre chiffres du Système Harmonisé 2002 – SH Code 8517, 8518, 8520, 8525-8527, 8529, 8530, 8540, 8544, 9001 et 9014)

Annexe 13: Infrastructures par région

Catégorie / année	Afrique subsaharienne	Asie du Sud	Amerique latine et Caraïbes	Asie de l'Est et Pacifique
Routes revêtues (% des routes totales): 2000-07	11,9	56,9	22,0	34,3
Alimentation électrique (kWh par habitant): 2007	550	482	1,866	1,883
Consommation énergétique (kg d'huile équivalent par habitant): 2007	662	484	1,273	1,295
Pourcentage de population rurale ayant accès à l'eau améliorée: 2006	46	84	73	81
Téléphones fixes (pour 100 habitants): 2008	2	3	19	22
Abonnements à un téléphone mobile (pour 100 habitants): 2008	33	33	80	53
Internauts (pour 100 habitants): 2008	6,5	4,7	28,9	19,4

Source: Banque mondiale (2010b)

Annexe 14: Coût des services d'infrastructure en Afrique subsaharienne, en comparaison aux autres régions en développement		
Coût de service	Sub-Saharan Africa	Other developing regions
Tarifs de l'électricité (\$ par kWh)	0,02-0,46	0,05-0,10
Tarifs de l'eau (\$ par mètre cube)	0,86-6,56	0,03-0,60
Tarifs du fret routier (\$ par tonne-kilomètre)	0,04-0,14	0,01-0,04
Téléphonie mobile (\$ par panier par mois)	2,60-21,00	9,90
Téléphonie à l'international (\$ pour 3 minutes d'appel vers les États-Unis)	0,44-12,50	2,00
Service de connexion Internet (\$ par mois):	6,70-148,00	11,00

Source: Foster et Briceño-Garmendia (2010)

Note: Les prix pour la téléphonie et le service Internet des autres régions en développement représentent les prix de l'ensemble des régions en développement, incluant l'Afrique

Bibliographie

- AAR (Association of American Railroads), 2010. Overview of America's freight railroads. Available at: <http://www.aar.org/PubCommon/Documents/AboutTheIndustry/Overview.pdf> [Accessed November 5, 2010].
- Abbott, P.C. & M.E. Brehdahl, 1993. Competitiveness: Definitions, Useful Concepts and issues. In M.E. Brehdahl, P.C. Abbott, and M. Reed (eds), *Competitiveness in International Food Markets*. Boulder: Westview Press, pp. 1-13
- Ackah, C., 2005. *Trade policy and performance in sub-Saharan Africa since the 1980s*, Nottingham: University of Nottingham. Centre for research in economic development and international trade (CREDIT).
- African Development Bank, 2008. *Clean Energy Investment Framework for Africa: Role of the African Development Bank Group*, Tunis: African Development Bank.
- 2009. *Migrant Remittances: A Development Challenge*, Tunis: African Development Bank.
- 2010. *Agriculture Sector Strategy 2010-2014*, Agriculture and Agro-industry Department and Operational Resources and Policies Department, January 2010, Tunis: African Development Bank.
- African Development Bank, FAO, IFAD, IWMI, World Bank, 2007. *Investment in agricultural water for poverty reduction and economic growth in Sub-Saharan Africa*, Washington D.C.: The World Bank.
- African Development Bank & Organisation for Economic Co-operation and Development, 2004. *African Economic Outlook 2003-2004*, Paris: OECD Development Centre.
- 2006. *African Economic Outlook 2006*, Paris: OECD Development Centre.
- 2009. *African Economic Outlook 2009*, Paris: OECD Development Centre.
- African Union, 2003. *Declaration on Agriculture and Food Security in Africa, Assembly of the African Union, Second Ordinary Session*, Maputo, Mozambique.
- African Union & NEPAD, 2004. *Implementing the Comprehensive Africa Agriculture Development Programme and Restoring Food Security in Africa: The Roadmap*, Midrand, South Africa: NEPAD Secretariat.

- Aliguma, L. and J.K. Nyoro, 2007. Uganda. In B. Vorley, A. Fearn, D. Ray (eds.), *Regoverning markets: a place for small-scale producers in modern agrifood*, England: Gower, pp.173-182.
- AMCOST (African Ministerial Council on Science and Technology), 2009. News. Available at: <http://www.nepadst.org> [Accessed November 5, 2010].
- Amit, R., 2009. Global fertilizer situation and fertilizer access. *Presentation to the World Bank's 2009 Agriculture and Rural Development Week*. March 3, 2009. Available at: http://siteresources.worldbank.org/INTARD/Resources/335807-1236361651968/ARDmeetingpresentation_WorldBank_March32009.pdf. Accessed on February 10, 2010.
- Anderson, K. & W. Masters (eds.), 2009. *Distortions to agricultural incentives in Africa*, Washington D.C.: The World Bank.
- Angang, H., H. Linlin & C. Zhixiao, 2005. China's Economic Growth and Poverty Reduction (1978-2002). In W. Tseng & D. Cowen, (eds.), *India's and China's recent experience with reform and growth*, for International Monetary Fund. London: Palgrave Macmillan.
- Arthur, P., 2006. The State, Private Sector Development, and Ghana's "Golden Age of Business". *African Studies Review*, 49(1), pp. 31-50.
- Aryeetey, E., 2004. Financing Africa's future growth and development: Some innovations. Institute of Statistical, Social and Economic Research (ISSER), Legon: University of Ghana.
- 2010. The global financial crisis and domestic resource mobilisation in Africa. ISSER, Legon: University of Ghana.
- Aryeetey, E. & V. Nyanteng, 2006. Agricultural market access in Ghana. *ISSER Discussion Paper No.30*. Legon: University of Ghana.
- Ashden Awards for Sustainable Energy, 2008. Uganda fair trade fruit export company wins international green energy award. *Press release*.
- Bates, B., Z.W. Kundewicz, S. Wu, J.P. Palutikof, 2008. Climate change and water. *Technical Paper of the Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC)*. Geneva: IPCC Secretariat.
- Beck, T., A. Demirgüç-Kunt, M. S. Martínez Pería, 2008. Bank Financing for SMEs around the World: Drivers, Obstacles, Business Models, and Lending Practices, *Policy Research Working Paper 4785*, Washington D.C.: The World Bank.
- Bennett, A., F. Lhoste, J. Crook, J. Phelan, 2006. The future of small scale dairying. In *Livestock Report 2006*, Rome: FAO.
- Best, S. & I. Mamic, 2008. Global Agri-food Chains: Employment and Social Issues in Fresh Fruit and Vegetables, *Employment Working Paper No. 20*, Geneva: ILO.
- Bhattacharyya, S., 2006. Energy access problem of the poor in India: Is rural electrification a remedy? *Energy Policy*, 34(18), pp. 3387-3397.
- Biggs, T., 2007. Export promotion and diversification: What do we learn from the DTISs in Low-Income Countries?, Consultant report to the World Bank
- Bigsten, A., Kimuyu, P. & Lundvall, K., 2004. What to do with the informal sector? *Development Policy Review*, 22(6), pp. 701-715.
- Birachi, E., 2006. *Determinants of coordination and supply chain performance: the case of fresh milk supply chains in Kenya*. Unpublished MSc Thesis., University of Kiel, Germany.
- Birdsall, N., 2007. Do No Harm: Aid, Weak Institutions and the Missing Middle in Africa. *Development Policy Review*, 25 (5) pp. 575-98.
- Blas, J. & G. Meyer, 2010. Agribusiness: All you can eat. *Financial Times*.

- Boehlje, M. & L.F. Schrader, 1998. The industrialization of agriculture: questions of coordination. In J. S. Royer and R. T. Rogers (eds.), *The industrialization of agriculture: vertical coordination in the US food system*. Brookfield, Vermont: Ashgate, pp. 3-26
- Bofinger, H.C., 2008. Air transport; challenges to growth. *African Infrastructure Country Diagnostic, Summary of Background Paper 16*. Washington D.C.: The World Bank.
- Bolwig, S., P. Gibbon, & S. Jones, 2009. The Economics of Smallholder Organic Contract Farming in Tropical Africa. *World Development*, 37(6), pp. 1094-1104.
- Boughton, D., C. Crawford, J. Howard, J. Oehmke, J. Shaffer, J. Staatz, 1995. A Strategic Approach to Agricultural Research Program Planning in Sub-Saharan Africa. *MSU International Development Working Paper no. 49*. East Lansing, MI: Michigan State University, Department of Agricultural Economics
- Boughton, D. & N.N. Dembélé, 2010. Rapid Reconnaissance of Coarse Grain Production and Marketing in the CMDT Zone of Southern Mali: Field Work Report of the IER-CSA-PROMISAM Team. *PRESAO Working Paper no. 2010-1*. Bamako: Michigan State University.
- Brenton, P., M. Hoppe, & R. Newfarmer, 2008. Economic Partnership Agreements and the Export Competitiveness of Africa. *Policy Research Working Paper 4627*. Washington D.C.: The World Bank.
- Brew-Hammond, A. & A. Crole-Rees, 2004. *Reducing Rural Poverty through Increased Access to Energy Services: A Review of the Multifunctional Platform Project in Mali*, Bamako: UNDP.
- Broadman, H.G. with G. Isik, S. Plaza, X. Ye, Y. Yoshino, 2007. *Africa's Silk Road: China and India's New Economic Frontier*, Washington D.C.: The World Bank.
- Bullock, R., 2009. OffTrack: Sub-Saharan African Railways. *Africa Infrastructure Country Diagnostic Background Paper 17*, Washington D.C.: The World Bank.
- But, A., 2006. Linking Agricultural Innovations to Knowledge Sharing in Africa. *IK Notes No. 88*, World Bank
- Byerlee, D., D. Xinshen & C. Jackson, 2005. Agriculture, Rural Development, and Pro-Poor Growth: Country Experiences in the Post-Reform Era. *Agriculture and Rural Development Discussion Paper 21*, Washington, D.C.: World Bank.
- Comprehensive Africa Agriculture Development Programme (CAADP), 2010. "Africa needs Speedy and Effective Measures to Eradicate Poverty and Hunger". *Press release*, May 7, 2010; accessed on 4 June 2010 at: <http://www.caadp.net/blog/2010/05/07/africa-needs-speedy-and-effective-measures-to-eradicate-poverty-and-hunger/>
- Campbell, B.M., S.J. Vermeulen, J.J. Mangono, & R. Mabugu, 2003. The Energy Transition in Action: Urban Domestic Fuel Choices in a Changing Zimbabwe. *Energy Policy*, 31(6), pp. 553-562.
- Cantore, N., L. Peskett, D.W. te Velde, 2009. Climate negotiations and Development: How can low-income countries gain from a Climate Negotiation Framework Agreement?, *ODI Working Paper 312*. London: Overseas Development Institute.
- Capoor, K. & P. Ambrosi, 2008. *State and Trends of the Carbon Market 2008*, Washington D.C.: The World Bank.
- Chaddad, F.R. & M.S. Jank, 2006. The Evolution of Agricultural Policies and Agribusiness Development in Brazil. *Choices*, 21(2), pp. 85-90. American Agricultural Economics Association
- Charmes, J., 2000. *African women in food processing: a major, but still underestimated sector of their contribution to the national economy*. Paper prepared for the International Development Research Centre (IDRC), Ottawa: IDRC

- Chitundu, M., K. Droppelmann & S. Haggblade, 2009. Intervening in Value Chains: Lessons from Zambia's Task Force on Acceleration of Cassava Utilisation. *Journal of Development Studies*, 45(4), pp. 593–620.
- Chiwela, D., 2008. *Zambia Case Study: Applying Historical Precedent to New Conventional Wisdom on Public Sector Roles in Agriculture and Rural Development*, Rome: FAO
- Christiaensen, L. & L. Demery, 2007. *Down to Earth: Agriculture and Poverty reduction in Africa*, Washington D.C.: The World Bank.
- Christy, R., E. Mabaya, N. Wilson, E. Mutambatsere, N. Mhlanga, 2009. Enabling Environments for Competitive Agro-industries. In C. da Silva, D. Baker, A.W. Shepherd, C. Jenane, S. Miranda-da-Cruz (eds.), *Agro-industries for Development*, Wallingford, UK: CABI for FAO and UNIDO, pp.136–85
- Collier, P., 2008. The Politics of Hunger: How Illusion and Greed Fan the Food Crisis. *Foreign Affairs*, 87(6), pp. 67–79.
- Collier, P. & A. Venables, 2007. Rethinking trade preferences: How Africa can diversify its exports. *The World Economy*, 30(8), pp. 1326–1345.
- Commission for Africa, 2005. *Our Common Interest: Report of the Commission for Africa*, London: Commission for Africa.
- Cotula, L., S. Vermeulen, R. Leonard and J. Keeley, 2009. *Land grab or development opportunity?: Agricultural investment and international land deals in Africa*, London: International Institute for Environment and Development (IIED) with FAO and IFAD.
- Crooks, E., 2011. US has got to build its way back, says Immelt. *Financial Times*. January 27th 2011.
- Dasgupta, S. & A. Singh, 2006. Manufacturing, Services and Premature Deindustrialization in Developing Countries: A Kaldorian Analysis. *Centre for Business Research Working Paper No. 327*, University of Cambridge, June 2006.
- Davis, M., 1998. Rural household energy consumption: The effects of access to electricity—evidence from South Africa. *Energy Policy*, 26(3), pp. 207–217.
- de Janvry, A., 2009. Agriculture for development: Implications for agro-industries. In C. da Silva, D. Baker, A.W. Shepherd, C. Jenane, S. Miranda-da-Cruz (eds.), *Agro-industries for Development*, Wallingford, UK: CABI for FAO and UNIDO, pp. 252–270.
- Delville, P., 1999. Harmonising Formal Law and Customary Land Rights in French-speaking West Africa. In C. Toulmin and J. Quan (eds.), *Evolving Land Rights, Tenure and Policy in Sub-Saharan Africa*. London: IIED, DFID and Natural Resources Institute, pp. 97–122
- Dennis, C., J. Aguilera & M. Satin, 2009. Technologies shaping the future. In C. da Silva, D. Baker, A.W. Shepherd, C. Jenane, S. Miranda-da-Cruz (eds.) *Agro-industries for Development*. Wallingford, UK: CABI for FAO and UNIDO, pp. 92–135.
- Department for International Development (DFID), 2005. Growth and poverty reduction: The role of agriculture. *DFID Policy Paper*, London: DFID.
- Department of Science and Technology (DST), 2006. South Africa's Investment in Research and Development on the Rise. *Press release 22 June 2006*. Available at: <http://www.dst.gov.za/media-room/press-releases/south-africa2019s-investment-in-research-and-development-on-the-rise/>.
- Dercon, S., 2009. Rural Poverty: Old Challenges in New Contexts. *The World Bank Research Observer*, 24(1), pp. 1–28.
- Development Analysis Network (DAN), 2003. Off-farm and Non-farm Employment in Southeast Asian Transitional Economies and Thailand. Phnom Penh: DAN, Cambodia Development Resource Institute, Available at: <http://www.cdri.org.kh/webdata/confpap/dan3.htm> [Accessed November 9, 2010].

- Develtere, P., I. Pollet & F. Wanyama (eds.), 2008. *Cooperating out of poverty: The renaissance of the African cooperative movement*, Geneva: ILO.
- Diao, X., P. Dorosh, S.M. Rahman, S. Meijer, M. Rosegrant, Y. Yanoma and W. Li, 2003. Market opportunities for African agriculture: an examination of demand-side constraints on agricultural growth. *Development Strategy and Governance Division Discussion Paper Series 1*. Washington, D.C.: IFPRI
- Diao, X., P. Hazell, D. Resnick, and J. Hurlow, 2007. The Role of Agriculture in Development: Implications for Sub-Saharan Africa. *IFPRI Research Report 153*, Washington D.C.: IFPRI
- Diarra, S., J. Staatz & N. Dembélé, 2000. The reform of rice milling and marketing in the Office du Niger: Catalysts for an agricultural success story in Mali. In R. James Bingen, D. Robinson and J. Staatz (eds.), *Democracy and Development in Mali*. East Lansing: Michigan State University, pp. 167-188.
- Dolan, C. & J. Humphrey, 2000. Governance and trade in fresh vegetables: the impact of UK supermarkets on the African horticulture industry. *Journal of Development Studies*, 37(2), pp. 147-176.
- Dolan, C. & K. Sutherland, 2003. *Gender and employment in the Kenya horticulture value chain*, Norwich, UK: University of East Anglia.
- Donor Committee for Enterprise Development (DCED), 2008. *Supporting Business Environment Reforms: Practical Guidance for Development Agencies (2008 Edition)*. DCED Secretariat
- Doran, A., N. McFayden & R. Vogel, 2009. The Missing Middle in Agricultural Finance: Relieving the capital constraint on smallholder groups and other agricultural SMEs. *Oxfam GB Research Report December 2009*, Oxford: Oxfam.
- Drimie, S., 2000. *Unravelling the redistribution of Impendle State land: Prospects and process of land reform in Kwazulu-Natal, South Africa*. PhD Thesis, University of Cambridge.
- Dufey, A., S. Vermeulen & B. Vorley, 2007. Biofuels: Strategic Choices for Commodity Dependent Developing Countries. *Commodities Issues Series November 2007*, London: Common Fund for Commodities
- Dupont, D. & S. Renzetti, 1998. Water use in the Canadian food processing industry. *Canadian Journal of Agricultural Economics*, 46(1), pp. 83-92.
- Easterly, W. 2009. Can the West Save Africa? *Journal of Economic Literature*, 47(2) pp.373-447.
- Economic Community of West African States (ECOWAS), 2005. *The regional approach to biosafety in West Africa*. In ECOWAS Ministerial Conference on Biotechnology: Strategies and Actions for Sustainable Agricultural Production: Safe for Humans and the Environment, Bamako.
- 2009. Regional agricultural policy for West Africa: ECOWAP/CAADP. *Document presented at the International Conference on Financing Regional Agricultural Policy in West Africa (ECOWAP/CAADP)*. Abuja: ECOWAS, November 11-12, 2009.
- Eicher, C.K., 1999. Institutions and the African Farmer. *Issues in Agriculture no. 14*. Secretariat of the Consultative Group on International Agricultural Research (CGIAR).
- Eicher, C., K. Maredia & I. Sithole-Niang, 2006. Crop biotechnology and the African farmer. *Food Policy*, 31(6), pp. 504-527.
- Eifert, B., A. Gelb & V. Ramachandran, 2008. The cost of doing business in Africa: Evidence from enterprise survey data. *World Development*, 36(9), pp. 1531-1546.
- Eifert, B. & V. Ramachandran, 2004. *Competitiveness and Private Sector Development in Africa: Cross Country Evidence from the World Bank's Investment Climate Data*. World Bank Group, Africa Region, Private Sector Unit

- Elhiraika, A., 2008. Promoting manufacturing to accelerate economic growth and reduce volatility in Africa. *Journal of Public Procurement*, 8(3), pp. 379-406.
- Essaji, A., 2010. Trade Liberalization, Standards and Protection. *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy*, 10(1) (Topics), Article 55.
- Ewert, J., Y. Chiffolleau, F. Dreyfus, C. Martin, J.M. Touzard and G. Williams, 2002. Qualité et solidarité dans les coopératives viticoles: des enjeux pour l'Ancien et le Nouveau monde? *Revue Internationale de l'Economie Sociale*, 285, pp. 63-74.
- Falk, R., 2008. Das Pendel schwingt zurück: Erkundungen an den Grenzen des Washington Consensus. In S. Schmalz & A. Tittor (eds.) *Jenseits von Subcomandante Marcos und Hugo Chávez: Soziale Bewegungen zwischen Autonomie und Staat*. Hamburg: VSA, pp. 15-30
- Fan, S., B. Nestorova & T. Olofinbiyi, 2010. China's agricultural and rural development: implications for Africa. *Paper presented at a meeting of the China-DAC Study Group on Agriculture, Food Security and Rural Development*, Bamako, Mali, 27-28 April, 2010.
- Felipe, J. & N. Usui, 2008. Rethinking the Growth Diagnostics Approach: Questions from the Practitioners. In *ADB Economics Working Paper Series no. 132*. Asian Development Bank.
- Ferré, T., J. Doassem & A. Kameni, 1999. *Dynamique des activités de transformation des produits agricoles à Garoua, Nord-Cameroun*, Garoua, Cameroun: Institut de Recherche Agricole pour le Développement (IRAD) / Pôle de Recherche Appliquée au Développement des Savanes d'Afrique Centrale (PRASAC).
- Flodman Becker, K., 2004. *The informal economy: Fact finding study*, Stockholm: Sida.
- Fold, N. & K. Gough, 2008. From smallholders to transnationals: The impact of changing consumer preferences in the EU on Ghana's pineapple sector. *Geoforum*, 39(5), pp. 1687-1697.
- Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO), 1997. *The State of Food and Agriculture*, Rome: FAO. Available at: <http://www.fao.org/docrep/w5800e/w5800e00.htm>.
- 2005. Irrigation in Africa in figures: AQUASTAT Survey - 2005. *FAO Water Report No. 29*. Rome: FAO.
- 2007a. Challenges of agribusiness and agro-industry development. Available at: <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/meeting/011/j9176e.pdf> [Accessed November 9, 2010].
- 2007b. Enabling Environments for Agribusiness and Agro-Industries Development in Africa. Proceedings of a FAO Workshop, Accra, Ghana. Available at: http://www.fao.org/ag/ags/publications/docs/misc/eea_light.pdf
- 2008. *Agricultural mechanization in Sub-Saharan Africa: Time for a new look*, Rome: FAO.
- 2010a. *FAOSTAT*. Database. Available at: <http://faostat.fao.org>.
- 2010b. *Agricultural investment funds for developing countries*, Summary Note, Rural Infrastructure and Agro-industries Division.
- 2010c. *Commercial banks lending to the agriculture sector in Sub-Saharan Africa*, Statistical Brief, Rural Infrastructure and Agro-Industries Division.
- 2010d. *Aquastat*. Database. Available at: <http://www.fao.org/nr/water/aquastat/data/query/index.html>
- Foster, V., 2008. Overhauling the Engine of Growth: Infrastructure in Africa. *Africa Infrastructure Country Diagnostic*. Washington D.C.: The World Bank
- Foster, V. & C. Briceño-Garmendia (eds.), 2010. *Africa's Infrastructure: A Time for Transformation*, Washington D.C.: The World Bank / Agence Française de Développement.

- Fosu, A., 2003. Political instability and export performance in sub-Saharan Africa. *Journal of Development Studies*, 39(4), pp. 68–83.
- Fries, R. & B. Akin, 2004. Value Chains and Their Significance for Addressing the Rural Finance Challenge. *microREPORT No. 20 Accelerated Microenterprise Advancement Project (AMAP)*. Washington D.C.: USAID
- G20, 2010. *The G20 Seoul Summit Leaders' Declaration*. Seoul, November 12, 2010. Available at: <http://www.g20.utoronto.ca/2010/g20seoul.html>
- G8, 2009. "L'Aquila" joint statement on global food security: L'Aquila Food Security Initiative (AFSI). Available at: http://www.g8italia2009.it/static/G8_Allegato/LAquila_Joint_Statement_on_Global_Food_Security%5b1%5d,0.pdf
- Gallup, 2008. *Paving the way to prosperity in Africa*. Washington D.C.: Gallup. Available at: <http://www.gallup.com/poll/107125/paving-way-prosperity-africa.aspx>
- Gasques, J.G., M.P.R. Bacchi, and J.C.P.R. Conceição, 2004. Condicionantes da produtividade da agropecuária brasileira. *Revista de Política Agrícola*, 13(3), pp. 73–90.
- Gereffi, G., 1994. The Organization of Buyer-driven Global Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks. In G. Gereffi and M. Korzeniewicz (eds.) *Contributions in Economics and Economic History*, pp. 95–122.
- 1999. International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*, 48(1), pp. 37–70.
- 2001. Prospects for industrial upgrading by developing countries in the global apparel commodity chain. *International Journal of Business and Society*, 3(1), pp. 27–60
- Gherzi, 2009. *Feasibility study for a cotton spinning mill in 11 Sub-Saharan African countries*, Vienna: UNIDO.
- Gibbon, P., 1997. *Of saviours and punks: The political economy of the Nile perch marketing chain in Tanzania*, CDR Working Paper 97(3). Copenhagen: Centre for Development Research.
- 2001. Upgrading primary production: A global commodity chain approach. *World Development*, 29(2), pp. 345–363.
- 2008. Segmentation, governance and upgrading in global clothing chains: A Mauritian case study. In N. Fold and M.N. Larsen (eds.) *Globalization and Restructuring of African Commodity Flows*. Uppsala: Nordic African Institute, pp. 184–209.
- Gibbon, P., E. Lazaro & S. Ponte (eds.), 2010. *Global Agro-Food Trade and Standards: Challenges for Africa*, New York: Palgrave Macmillan.
- Gibbon, P., Y. Lin & S. Jones, 2008. Revenue effects of participation in smallholder organic cocoa production in tropical Africa: a case study. *DIIS Working Paper 2009, No. 6*. Copenhagen: Danish Institute for Development Studies (DIIS).
- Gibbon, P. & S. Ponte, 2005. *Trading down? Africa, value chains, and the global economy*, Philadelphia: Temple University Press.
- Gibson, T., 2008. Financing equity creatively. Paper delivered at *African Finance for the 21st Century: High-level Seminar*. IMF Institute and Joint Africa Institute, Tunis, 4–5 March
- Goedhuys, M., 2007. Learning, product innovation, and firm heterogeneity in developing countries: Evidence from Tanzania. *Industrial and Corporate Change*, 16(2), pp. 269–292.
- Goedhuys, M., N. Janz & P. Mohnen, 2008. Knowledge-based productivity in 'low-tech' industries: Evidence from firms in developing countries. *Working Paper Series 2008 (7)*. Maastricht: United Nations University - Maastricht Economic and social Research and training centre on Innovation and Technology (UNU-MERIT).
- Government of Ghana, 2003. National medium-term private sector development strategy 2004–2008. Accra

- GRAIN, 2008. Seized: The 2008 Land Grab for Food and Financial Security. *Briefing, October 2008*. Barcelona: Genetic Resources Action International (GRAIN). Available at: http://www.grain.org/briefings_files/landgrab-2008-en.pdf
- Graham, M. & J. Woo (eds.), 2009. *Fuelling economic growth: the Role of Public-Private Sector Research in Development*. Rugby: Practical Action Publishing / Ottawa: International Development Research Centre (IDRC)
- GroFin, 2010. *Website*. Available at: <http://www.grofin.com/home.asp?pid=284>
- GTZ, 2010. Private sector development in agriculture PSDA: Project description, Kenya. Available at: <http://www.gtz.de/en/themen/laendliche-entwicklung/13687.htm> [Accessed on 26th April 2010].
- Gullberg, M., E. Ilskog, M. Katyega & B. Kjellström, 2005. Village electrification technologies—an evaluation of photovoltaic cells and compact fluorescent lamps and their applicability in rural villages based on a Tanzanian case study. *Energy policy*, 33(10), pp. 1287–1298.
- Haggblade, S., P.B.R. Hazell & T. Reardon (eds.), 2007. *Transforming the rural nonfarm economy*, Baltimore: Johns Hopkins University Press, for International Food Policy Research Institute (IFPRI)
- Hallward-Driemeier, M. & D. Stewart, 2004. How do investment climate conditions vary across countries, regions and types of firms? *Background paper prepared for the World Development Report 2005: A Better Investment Climate for Everyone*.
- Hanekom, D., 2007. South African National System of Innovation (NSI). Powerpoint Presentation by the Deputy Minister of Science and Technology, Republic of South Africa, 14 February 2007
- Hanouz, M.D. & R.Z. Lawrence, 2009. Enhancing trade in Africa: Lessons from the Enabling Trade Index. In World Economic Forum, World Bank, African Development Bank *The Africa Competitiveness Report 2009*. Geneva: World Economic Forum.
- Harrison, K., D. Henley, H. Riley, J. Shaffer, 1987. Improving Food Marketing Systems in Developing Countries: Experiences from Latin America. In *MSU International Working Paper Reprint*. East Lansing, Michigan: Michigan State University Department of Agricultural Economics.
- Hausmann, R. & D. Rodrik, 2003. Economic development as self-discovery. *Journal of Development Economics*, 72(2), pp. 603–633.
- Hausmann, R., D. Rodrik & A. Velasco, 2008. Growth Diagnostics. In N. Serra & J.E. Stiglitz (eds.) *The Washington Consensus Reconsidered: Towards a New Global Governance*. New York: Oxford University Press.
- Hayami, Y. & V. Ruttan, 1985. *Agricultural Development: An International Perspective*. Baltimore: The Johns Hopkins Press (2nd ed.).
- Heisey, P. & W. Mwangi, 1997. Fertilizer use and maize production in Sub-Saharan Africa. In D. Byerlee and C.K. Eicher (eds.) *Africa's Emerging Maize Revolution*. Boulder, Colorado: Lynne Rienner Publishers.
- Henneberry, S., 2009. Emerging countries: Converging or diverging economies? *Choices: The Magazine of Food, Farm, and Resources Issues*, 24(2), pp. 30–31.
- Honohan, P. & T. Beck, 2007. *Making Finance Work for Africa*, Washington D.C.: The World Bank.
- Hosier, R. & J. Dowd, 1987. Household fuel choice in Zimbabwe: An empirical test of the energy ladder hypothesis. *Resources and Energy*, 9(4), pp.347–361.
- Humphrey, J., 2005. Global value chains in the agrifood sector. *UNIDO Working Paper*. Vienna: UNIDO.

Bibliographie

- Humphrey, J., N. McCulloch & M. Ota, 2004. The impact of European market changes on employment in the Kenyan horticulture sector. *Journal of International Development*, 16(1), pp. 63–80.
- Humphrey, J. & H. Schmitz, 2002. *Developing country firms in the world economy: Governance and upgrading in global value chains*, Duisberg: Institut für Entwicklung und Frieden der Gerhard-Mercator-Universität Duisburg (INEF).
- International Energy Agency, 2002. *World Energy Outlook 2002*, Paris: OECD and IEA.
- 2006. *World Energy Balances 2006*, Available at: <http://www.iea.org/Textbase/stats/index.asp> [Accessed November 9, 2010].
- 2010a. *IEA World Energy Statistics and Balances*. Available through OECD iLibrary <http://www.oecd-ilibrary.org/>
- 2010b. *World Energy Outlook 2010*, Paris: OECD and IEA.
- International Fund for Agricultural Development, 2009. *Sending Money Home to Africa: Remittance market, enabling environment and prospects*. Rome: IFAD
- International Finance Corporation, 2009. *IFC roadmap FY 2010-2012*, Washington D.C.: The World Bank.
- 2010. *Secured transaction systems and collateral registries*, Washington D.C.: The World Bank.
- Iizuka, M., 2009. Standards as a platform for innovation and learning in the global economy: A case study of the Chilean salmon farming industry. *International Journal of Technological Learning, Innovation and Development*, 2(4), pp. 274–293.
- Ilboudo, S. & D. Kambou, 2009. *Elaboration d'une stratégie opérationnelle de développement de l'agro-industrie au Sahel et en Afrique de l'ouest: Rapport provisoire*. Ouagadougou: CILSS Secrétariat Exécutif Programme Régional d'Appui/Accès au Marchés.
- International Labour Organization, 2002. Decent work and the informal economy. *Report VI, International Labour Conference, 90th Session 2002*, Geneva: ILO.
- 2003a. Small Enterprise Development: An introduction to the Policy Challenge. Geneva: ILO
- 2003b. Employment and social policy in respect of export processing zones (EPZs), *Committee on Employment and Social Policy, Governing Body, 286th Session*, November 2003, GB.286/ESP/3. Geneva: ILO
- 2006. *A guide for value chain analysis and upgrading*, Geneva: ILO.
- 2007. The promotion of sustainable enterprises. *Report VI, International Labour Conference, 97th Session, 2007*, Geneva: ILO.
- 2008. *Global employment trends: January 2008*, Geneva: ILO.
- 2009. *Cooperative Facility for Africa - CoopAfrica*, Available at: http://www.ilo.org/global/What_we_do/Projects/lang-en/WCMS_096164/index.htm [Accessed November 18, 2010].
- International Monetary Fund, 2009. *Democratic Republic of Congo: Gross Domestic Product*, Available at: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2009/02/weodata/> [Accessed November 24, 2010].
- InterAcademy Council, 2004. *Realizing the Promise and Potential of African Agriculture*, Amsterdam: InterAcademy Council.
- Jaeger, P., 2008. Ghana Export Horticulture Cluster Strategic Profile Study. Part I - Scoping review. *Report prepared for World Bank Sustainable Development Network (WB-SDN), Africa Region, Agriculture and Rural Development (AFTAR), The Republic of Ghana Ministry of Food and Agriculture and European Union AllACP Agricultural Commodities Programme (EU-AAACP)*.

- Jaffee, S., R. Kopicki, P. Labaste, I. Christie, 2003. Modernizing Africa's Agro-Food Systems: Analytical Framework and Implications for Operations. *Africa Region Working Paper Series No. 44*, Washington D.C.: The World Bank.
- Jafta, R. & W. Boshoff, 2008. Achieving Asgisa's Aspirations: The Role of the National System of Innovation. *TIPS Forum Paper*, Pretoria: Trade & Industrial Policy Strategies
- Jayne, T.S. & S. Jones, 1997. Food Marketing and Pricing Policy in Eastern and Southern Africa: A Survey. *World Development*, 25(9), pp. 1505-1527.
- Jayne, T.S., D. Mather & E. Mghenyi, 2006. Smallholder farming under increasingly difficult circumstances: Policy and public investment priorities for Africa. *International Development Policy Syntheses*.
- Jayne, T.S., T. Yamano, M. Weber, D. Tschirley, R. Benfica, D. Neven, A. Chapoto, B. Zulu 2003. Smallholder income and land distribution in Africa: implications for poverty reduction strategies. *Food Policy*, 28(3), pp. 253-275.
- Kadigi, R., M.J., N. Mdoe, E. Senkondo, and Z. Mpenda, 2007. Effects of food safety standards on the livelihoods of actors in the Nile perch Value Chain in Tanzania. *DIIS Working Paper 24*. Copenhagen: Danish Institute for International Studies (DIIS).
- Kamara, A., 2009. Can water under undermine Africa's growth in the 21st Century? Issues and options. *Oxford Companion on African Economics*. Oxford (Forthcoming).
- Kamara, A., A. Mafusire, V. Castel, M. Kurzweil, D. Vencatachellum, and L. Pla, 2009. Update on the soaring food prices: Africa's vulnerability and responses. *Working Paper Series No. 97*, Tunis: African Development Bank, Tunis.
- Kamara, A. & H. Sally, 2004. Water management options for food security in South Africa: scenarios, simulations and policy implications. *Development Southern Africa*, 21(2), pp. 365-384.
- Kanbur, R., 2008. The Co-Evolution of the Washington Consensus and the Economic Development Discourse. Available at: <http://kanbur.dyson.cornell.edu/papers.htm>
- Kaplinsky, R., 2010. The Role of Standards in Global Value Chains. *Policy Research Working Paper 5396*. Washington D.C.: The World Bank
- Kaplinsky, R. & M. Farooki, 2010. What are the Implications for Global Value Chains when the market shifts from the North to the South?. *Policy Research Working Paper No. 5205*, Washington D.C.: The World Bank.
- Kaplinsky, R., O. Memedovic, M. Morris, J. Readman, 2003. The Global Wood Furniture Value Chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries. The Case of South Africa. *Sectoral Studies Series*. Vienna: UNIDO
- Kaplinsky, R., M. Morris & J. Readman, 2002. The Globalization of Product Markets and Immiserizing Growth: Lessons from the South African Furniture Industry. *World Development*, 30(7), pp. 1159-1177.
- Kaplinsky, R. & J. Readman, 2005. Globalization and upgrading: What can (and cannot) be learnt from international trade statistics in the wood furniture sector? *Industrial and Corporate Change* 14(4), pp. 679-703.
- Karekezi, S. & W. Kithyoma, 2003. Renewable Energy Development. In *Workshop on African Energy Experts on Operationalizing the NEPAD Energy Initiative*, June. pp. 2-4.
- Karekezi, S., K. Lata & S. Coelho, 2004. Traditional Biomass Energy: Improving its Use and Moving to Modern Energy Use. *Background Paper for the International Conference for Renewable Energies*, Bonn.
- Kartha, S., G. Leach & S. Rajan, 2005. *Advancing Bioenergy for Sustainable Development: Guidelines for Policymakers and Investors*, Vol. I, II, and III. Energy Sector Management and Assistance Program. Washington D.C.: World Bank.

- Kauffman, S., 2010. Beyond the “Washington Consensus”: Economic webs and growth. Available at: http://www.npr.org/blogs/13.7/2010/01/beyond_the_washington_consensu.html [Accessed November 19, 2010].
- Kennedy, R. & S. Hobohm, 1999. *Capacity building for private sector development in Africa*, Vienna: UNIDO.
- Ketkar, S. & D. Ratha, 2009. Diaspora bonds as a new funding vehicle for developing countries. *Presentation to Privatization of Development Finance Conference at New York University*, New York, December 4–5, 2009
- Kjöllerström, M., 2007. Agro-based Industries and Growth: Prospects for Sub-Saharan Africa. *Sustainable Development Innovation Briefs*, (3) July 2007.
- Kjöllerström, M. & K. Dallto, 2007. Natural resource-based industries: Prospects for Africa’s agriculture. In United Nations Department of Economic and Social Affairs *Industrial Development for the 21st Century: Sustainable Development Perspectives*. New York: United Nations, pp. 119–181.
- Knell, M., 2008. Technology, Growth and Poverty Alleviation in Sub-Saharan Africa. In K. Wohlmuth *et al.* (eds.) *African Development Perspectives Yearbook 2008 Vol. XIII - New Growth and Poverty Reduction Strategies for Africa – International and Regional Perspectives*. Berlin: LIT Verlag.
- Krueger, A., M. Schiff & A. Valdes, 1988. Agricultural incentives in developing countries: Measuring the effect of sectoral and economy-wide policies. *World Bank Economic Review*, 2(3), pp. 255–272.
- Krueger, A., M. Schiff & A. Valdes (eds.), 1991. *The political economy of agricultural pricing policy, Vol. 3: Africa and the Mediterranean*, Washington D.C.: The World Bank.
- Lake Victoria Fisheries Organization, 2007. State of Fish Stocks. Available at: <http://www.lvfo.org/popups/contentwindow.php?id=103>
- Larsen, M., 2008. The global cotton market and cotton sector reforms in Sub-Saharan Africa. In *Globalization and Restructuring of African Commodity Flows*. Upsala: Nordic African Institute, pp. 156–183.
- Larsen, K., R. Kim & F. Theus, 2009. *Agribusiness and Innovation Systems in Africa*, Washington D.C.: The World Bank.
- Leach, G., 1992. The energy transition. *Energy Policy*, 20(2), pp. 116–123.
- Lenaghan, T., 2009. *Global Food Security Response: Mali rice study*, Washington D.C.: United States Agency for International Development (USAID).
- Lewis, W.W., 2004. *The Power of Productivity: Wealth, Poverty, and the Threat to Global Stability*, Chicago: University of Chicago Press.
- Liapis, P., 2007. *Preferential trade agreements: How much do they benefit developing economies?*, Paris: OECD.
- Light Years IP, 2008. *Distinctive values in African exports: How Intellectual Property can raise export income and alleviate poverty*, Washington, D.C.: Light Years IP (Supported by Department for International Development, UK)
- Limao, N. & A. Venables, 2001. Infrastructure, geographical disadvantage, transport costs, and trade. *The World Bank Economic Review*, 15(3), pp. 451–479.
- Lin, J.Y., 2010. New Structural Economics: A Framework for Rethinking Development. *Policy Research Working Paper No. 5197*. Washington D.C.: The World Bank.
- Lyford, C.P., D.J. Ricks, H.C. Peterson, J.A. Sterns, 2002. A Framework for Effective Industry Strategic Planning. *Journal of Agribusiness*, 20(2), 131–146.
- Makinen, W., L. Herman, & J. Staatz, 1981. A model of meat versus live-animal exports from Upper Volta. *CRED Discussion Paper no. 80*. Ann Arbor: University of Michigan Center for Research on Economic Development.

- Malaysian Palm Oil Board (MPOB), 2008. *World Oil and Fats 2008*, Available at: http://econ.mpob.gov.my/economy/annual/stat2008/ei_world08.htm [Accessed November 22, 2010].
- Mannapperuma, J.D., E.D. Yates & R.P. Singh, 1993. Survey of Water Use in the California Food Processing Industry. In *Proceedings of the 1993 Food Industry Environmental Conference, Atlanta, Georgia*.
- Martin, M., A. Mwakaje & M. Eklund, 2009. Biofuel development initiatives in Tanzania: Development activities, scales of production and conditions for implementation and utilization. *Journal of Cleaner Production*, 17, S69–S76.
- Martinot, E., A. Chaurey, D. Lew, J.R. Moreira, & N. Wamukonya, 2002. Renewable energy markets in developing countries. *Annual Review of Energy and the Environment*, 27, pp. 309–348.
- Masera, D. & R. Omar, 2000. From linear fuel switching to multiple cooking strategies: A critique and alternative to the energy ladder model. *World Development*, 28(12), pp. 2083–2103.
- Masters, W., 2008. Beyond the Food Crisis: Trade, Aid and Innovation in African Agriculture. *African Technology Development Forum Journal* 5(1/2). Department of Agricultural Economics, Purdue University, Indiana, pp. 3–13
- Mbabazi, P., 2005. *Supply Chain and Liberalisation of the Milk Industry in Uganda*, Kampala: Fountain Publishers.
- McCalla, A. & J. Nash, 2007. *Reforming agricultural trade for developing countries: Key issues for a pro-development outcome of the Doha Round negotiations*, Washington D.C.: The World Bank.
- McCann, P., 2008. Globalization and economic geography: The world is curved, not flat. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 1(3), pp. 351–370.
- McCulloch, N. & M. Ota, 2002. 'Export horticulture and poverty in Kenya'. *IDS Working Paper 174*, Institute for Development Studies, University of Sussex.
- Memedovic, O. & A. Shepherd, 2008. *Agri-food value chains and poverty reduction: overview of main issues, trends and experiences*, Vienna: UNIDO.
- Me-Nsope, N., J. Staatz & N. Dembélé, forthcoming. Literature review on the role of grain grades and standards in promoting regional agricultural trade: Implications for West Africa. In *PRESAO Working Papers*. Bamako: Programme de recherche et de renforcement de capacité en matière de sécurité alimentaire en Afrique de l'Ouest.
- Meridian Institute, 2009. *Innovations for agricultural value chains in Africa: Applying science and technology to enhance cassava, dairy, and maize value chains: Cassava value chain overview*, Available at: <http://sites.merid.org/value-chain-innovations/index.html> [Accessed November 22, 2010].
- Mhlanga, N., 2010. Private Sector Agribusiness Investment in sub-Saharan Africa. *Agricultural Management, Marketing and Finance Working Document 27*. Rome: FAO. Available at: http://www.fao.org/ag/ags/publications/docs/AGSF_WorkingDocuments/K7443e.pdf [Accessed November 22, 2010].
- Miniwatts Marketing Group, 2010. *Internet World Statistics*, Available at: www.internetworldstats.com [Accessed November 25, 2010].
- Mkandawire, R., 2008. CAADP: A NEPAD Vision And Framework For The Restoration Of Agriculture Growth And Food Security. *Presentation to NEPAD Partnerships in Support Of CAADP, Malawi NEPAD Dialogue*, 16th July 2008
- Modi, V., S. McDade, D. Lallement and J. Saghir, 2005. *Energy Services for the Millennium Development Goals*, New York: UNDP and The World Bank.

- Montalvo, J. & M. Ravallion, 2010. The pattern of growth and poverty reduction in China. *Journal of Comparative Economics*, 38(1), pp. 2–16.
- Morris, M., V.A. Kelly, R.J. Kopicki and D. Byerlee, 2007. *Fertilizer Use in African Agriculture: Lessons Learned and Good Practice Guidelines*. Washington D.C.: The World Bank.
- Morris, M. & N. Dunne, 2004. Driving environmental certification: Its impact on the furniture and timber products value chain in South Africa. *Geoforum*, 35(2), pp. 251–266.
- Moyo, S., 2000. The political economy of land acquisition and redistribution in Zimbabwe, 1990–1999. *Journal of Southern African Studies*, 26(1), pp. 5–28.
- Muchnik, J., 2003. Alimentation, savoir-faire et innovations agro-alimentaires en Afrique de l’Ouest. *Recueil de rapports du projet ALISA*. Union européenne DG XII, Bruxelles., Montpellier: CIRAD.
- Mugabe, J., 2009. Knowledge and Innovation for Africa’s Development: Priorities, Policies and Programmes. Study prepared for the *World Bank Institute* March 2009. Washington D.C.: The World Bank. Available at: [http://info.worldbank.org/etools/docs/library/250707/Knowledge and Innovation for Africas Dev.pdf](http://info.worldbank.org/etools/docs/library/250707/Knowledge%20and%20Innovation%20for%20Africas%20Dev.pdf) [Accessed November 11, 2010]
- Munasinghe, M., 1988. The economics of rural electrification projects. *Energy Economics*, 10(1), pp. 3–17.
- Mwabu, G. & E. Thorbecke, 2004. Rural development, growth and poverty in Africa. *Journal of African Economies*, 13 (Supp. 1), i16–i65.
- Nagai, T., 2008. Competitiveness of cowpea-based processed products: A case study in Ghana. *Thesis submitted to Michigan State University*.
- NEPAD Secretariat, 2005. Agribusiness, supply chain, and quality control initiative. *CAADP Implementation Concept Note*. Midrand: NEPAD.
- Neven, D. & T. Reardon, 2004. The rise of Kenyan supermarkets and the evolution of their horticulture product procurement systems. *Development Policy Review*, 22(6), pp. 669–699.
- Newfarmer, R., W. Shaw & P. Walkenhorst, 2009. *Breaking into new markets: Emerging lessons for export diversification*, Washington D.C.: The World Bank.
- Nienke, M. & G. Stads, 2006. *Agricultural R&D in Sub-Saharan Africa: An Era of Stagnation*, Background Report for Agricultural Science and Technology Indicators (ASTI) Initiative Washington D.C.: IFPRI. Available at: http://www.asti.cgiar.org/pdf/AfricaRpt_200608.pdf.
- Nkamleu, G.B., 2007. Investigating the sources of agricultural growth in Africa: Factor accumulation, total factor productivity, and technology absorption. Paper delivered at *Second International Conference, August 20–22, 2007*. Accra: African Association of Agricultural Economists (AAAE).
- Nouve, K., J. Staatz, D. Schweikhardt and M. Yade, 2002. Trading out of Poverty: WTO Agreements and the West African Agriculture. *MSU International Development Working Paper no 80*. Michigan: Michigan State University Department of Agricultural Economics, 2002.
- Nyikuli, P., 2008. Success Factors for the Horticulture Industry in Kenya – A Case Study. *Policy Review Series, Document No: SFE-PRS-08/01/03*. Addis Ababa: FAO (Subregional Office for Eastern Africa)
- Nyoro, J., J. Ariga, & I. Ngugi, 2007. Kenya. In B. Vorley, A. Fearne, D. Ray (eds.) *Regoverning markets: a place for small-scale producers in modern agrifood*. England: Gower, pp. 163–171.
- Ocean Shipping Consultants Ltd., 2008. Beyond the Bottlenecks: Ports in Sub-Saharan Africa. *Africa Infrastructure Country Diagnostic*. Washington D.C.: The World Bank.

- Odhiambo, W., 2007. Financing African Agriculture: Issues and Challenges. *Paper presented at the Second African Economic Conference at the United Nations Conference Centre*. Addis Ababa, 15-17 November 2007
- Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD), 2006. *The SME financing gap – volume 1: Theory and evidence*, Paris: OECD.
- 2008. *Business for development: Promoting commercial agriculture in Africa*, Paris: OECD.
- 2009a. *Globalisation and Emerging Economies: Brazil, Russia, India, Indonesia, China and South Africa*, Paris: OECD.
- 2009b. *Agricultural Policies in OECD Countries: Monitoring and Evaluation 2009*, Paris: OECD
- 2009c. *OECD Development Assistance Committee (DAC) database on aid activities*, Paris: OECD. Available at: <http://www.oecd.org/dataoecd/20/29/31753872.htm> [Accessed November 22, 2010].
- 2009d. *Bilateral and multilateral support for the energy sector*, Available at: <http://www.oecd.org/statsportal/> [Accessed November 22, 2010].
- 2010a. *Perspectives on global development 2010: Shifting wealth*, Paris: OECD.
- 2010b. *Geographical Distribution of Financial Flows to Developing Countries: Disbursements, Commitments, Country indicators 2004-2008*, Paris: OECD.
- 2010c. OECD.Stat. OECD.StatExtracts. Available at: <http://stats.oecd.org/Index.aspx>.
- 2010d. *Development cooperation report 2010*, Paris: OECD.
- Ofosu-Amaah, W., 2000. *Reforming business-related laws to promote private sector development: The World Bank experience in Africa*, Washington D.C.: The World Bank.
- Okello, V., 2006. The Upesi Rural Stives Project. *Household Energy Network (HEDON)*, Boiling Point (51).
- Omosa, M., 2002. Export Horticulture and Livelihood Strategies: A Focus on the Opportunities and Constraints Facing Smallholder Farmers in Kenya. *Working Paper*. Overseas Development Group and Institute of Development Studies, Sussex.
- Oyejide, T., 1986. The effects of trade and exchange rate policies on agriculture in Nigeria. *Research Report 55*. Washington D.C.: IFPRI.
- Oyelaran-Oyeyinka, B. & L.A. Barclay, 2004. Human capital and systems of innovation in African development. *African Development Review*, 16(1), pp. 115-138.
- Oyelaran-Oyeyinka, B. & D. Mc Cormick (eds.), 2007. *Industrial Clusters and Innovation Systems in Africa: Institutions, Markets and Policy*, New York: United Nations University Press.
- Palma, J., 2005. Four sources of 'de-industrialization' and a new concept of the Dutch Disease. In J. Ocampo (ed.) *Beyond reforms: structural dynamics of macro-economic vulnerability*. Palo Alto and Washington D.C.: Stanford University Press and The World Bank.
- Pardey, P.G., N. Beintema, S. Dehmer and S. Wood, 2006. Agricultural Research: a Growing Global Divide?. In *Agricultural Science and Technology Indicators Initiative*. Washington D.C.: IFPRI
- Parry, R., 2008. Trans-African Highways. Available at: http://en.wikipedia.org/wiki/File:Map_of_Trans-African_Highways.PNG [Accessed November 22, 2010].
- Partnership to Cut Hunger and Poverty in Africa, 2002. *Now is the Time: A Plan to Cut Hunger and Poverty in Africa*, Washington D.C.: Partnership to Cut Hunger and Poverty in Africa.
- Peng, W. & J. Pan, 2006. Rural electrification in China: History and institution. *China and World Economy*, 14(1), pp. 71-84.

- Perakis, S., 2009. *Improving the quality of women's gold in Mali, West Africa: The case of Shea*. Michigan State University.
- Peters, J. & S. Thielmann, 2008. Promoting biofuels: Implications for developing countries. *Energy Policy*, 36(4), pp. 1538–1544.
- Pieper, U., 2003. Sectoral Regularities of Productivity Growth in Developing Countries: A Kaldorian interpretation. *Cambridge Journal of Economics*, 27(6), pp. 831–850.
- Ponte, S., 2007. Bans, Tests and Alchemy: Food Safety Regulation and the Uganda Fish Export Industry. *Agriculture and Human Values*, 24(2), pp. 179–193.
- 2009. Governing through Quality: Conventions and Supply Relations in the Value Chain for South African Wine. *Sociologia Ruralis*, 49(3), pp. 236–257.
- Ponte, S. & J. Ewert, 2009. Which Way is “Up” in upgrading? Trajectories of Change in the Value Chain for South African Wine. *World Development*, 37(10), pp. 1637–1650.
- Ponte, S., R. Kadigi & W. Mitullah, 2010. When the market helps: Standards, ecolabels and resource management in East African export fisheries. In P. Gibbon, S. Ponte and E. Lazaro (eds.) *Global Agro-food Trade and Standards: Challenges for Africa*. London: Palgrave MacMillan.
- Porter, M.E., C. Ketels, M. Delgado, 2006. The Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index. In World Economic Forum *The Global Competitiveness Report 2006–2007*. London: Palgrave Macmillan, pp. 51–80.
- Portugal-Perez, A. & J.S. Wilson, 2008. Why trade facilitation matters to Africa? *Policy Research Working Paper 4719*. Washington, D.C.: The World Bank
- Pritchett, L., 2006. The Quest Continues. *Finance and Development*, 43(1), pp. 1–10
- Ramachandran, V., 2000. Investing in Africa: Strategies for private sector development. *Policy Essay No.29*. Washington D.C.: Overseas Development Council
- Ramasamy, B., 2007. Malaysia - Trade policy review 2006. *The World Economy*, 30(8), pp. 1193–1208.
- Rao, K.L., 2006. Agro-industrial parks experience from India. *Agricultural and Food Engineering Working Document 3*, Rome: FAO. Available at: http://www.fao.org/ag/ags/publications/docs/AGST_WorkingDocuments/J7714_e.pdf [Accessed November 22, 2010].
- Ratha, D., S. Mohapatra & S. Plaza, 2008. Beyond aid: New sources and innovative mechanisms for financing development in Sub-Saharan Africa. *Policy Research Working Paper No. 4609*. Washington D.C.: The World Bank
- Ravallion, M., 2009. Are there lessons for Africa from China's success against poverty? *World Development*, 37(2), pp. 303–313.
- Regmi, A. & M. Gehlar, 2005. Factors shaping global food markets. In A. Regmi, & M. Gehlar (eds.) *New Directions in Global Food Markets*. Electronic Report from the Economic Research Service. Washington D.C.: United States Department of Agriculture
- Republic of South Africa (Department of Science and Technology), 2002. *National Research and Development strategy*, Pretoria: Government of the Republic of South Africa.
- 2008. *Innovation towards a knowledge-based economy, 2008–2018: Ten-year plan for South Africa*. Pretoria: Government of the Republic of South Africa. Available at: http://www.aicd.co.za/files/EVENTS/ANAC_2008/Sience_AIDC_Conference_June_2008.pdf
- Reynolds, L., 1985. *Economic growth in the Third World, 1850–1980*, New Haven: Yale University Press.
- Rodrik, D. (ed.), 2003. *In Search of Prosperity: Analytic Narratives on Economic Growth*. Princeton: Princeton University Press.

- 2004a. Industrial Policy for the Twenty-first Century. *Paper prepared for UNIDO*. Cambridge, MA: Kennedy School of Government, Harvard University.
- 2004b. Rethinking Growth Policies in the Developing World. In *Luca d'Agliano Lecture in Development Economics*. Torino, Italy.
- 2007. *One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions, and Economic Growth*, Princeton: Princeton University Press.
- Roepstorff, T., 2007. *South-South Cooperation: Towards a New Initiative in Cotton*, Vienna: UNIDO.
- Roepstorff, T. & K. Yumkella, 2004. *How Can Nigeria Compete?*, Abuja: UNIDO Regional Industrial Development Centre.
- Rowthorn, R. & K. Coutts, 2004. De-industrialisation and the balance of payments in advanced economies. *Cambridge Journal of Economics*, 28(5), pp. 767-790.
- Roycroft, T. & S. Anantho, 2003. Internet subscription in Africa: Policy for a dual digital divide. *Telecommunications Policy*, 27(1-2), pp. 61-74.
- Sahel Institut, 2010. *Sahel Institut Database*, Available at: <http://196.200.57.138/dbinsah/index.cfm?sect1=pesticide&id=58&quer=pesticide1.cfm§2=x> [Accessed November 24, 2010].
- Sally, R., 2008. Globalisation and the political economy of trade liberalisation in the BRIICS. In OECD (ed.) *Globalisation and Emerging Economies*. Paris: OECD.
- Sautier, C., H. Vermeulen, M. Fok and E. Biénabe, 2006. *Case Studies of Agri-Processing and Contract Agriculture in Africa*. RIMISP-Latin American Center for Rural Development. Santiago: RIMISP.
- Saxegaard, M., 2006. Excess liquidity and effectiveness of monetary policy: Evidence from Sub-Saharan Africa. *IMF Working Paper*, Washington D.C.: International Monetary Fund
- Schneider, D., 1999. The Role of Buyers in the Development of the Hotel Furniture Industry in Kenya. *IDS Working Paper 93*, Brighton: Institute of Development Studies.
- Schneider, F., A. Buehne & C.E. Montenegro, 2010. *Shadow Economies All over the World: New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007*, Washington D.C.: The World Bank.
- Seckler, D., U. Amarasinghe, D. Molden, R. de Silve & R. Barker, 1998. World water demand and supply, 1990 to 2025: Scenarios and issues. *Research Report 19*. Colombo: International Water Management Institute.
- Sen, K. & D.W. te Velde, 2007. State Business Relationships and Economic Growth in sub-Saharan Africa. *IPPG Research Paper*. Manchester: University of Manchester
- Serra, N. & J.E. Stiglitz (eds.), 2008. *The Washington Consensus Reconsidered: Towards a New Global Governance*. New York: Oxford University Press.
- Sinha, C.S., R.P. Venkata & V. Joshi, 1994. Rural energy planning in India: Designing effective intervention strategies. *Energy Policy*, 22(5), pp. 403-414.
- Somma, A., 2008. The 10 percent that could change Africa. *IFPRI Forum October 2008*. Washington D.C.: IFPRI.
- Staal, S., A. Pratt & M. Jabbar, 2008. *Dairy development for the resource poor. Part 2: Kenya and Ethiopia dairy development case studies*. Rome: Pro-Poor Livestock Policy Initiative.
- Statz, J.M. & N.N. Dembélé, 2008. Agriculture for Development in Sub-Saharan Africa. *Background Paper for the World Development Report 2008*. Washington D.C.: The World Bank.
- Statz, J.M. & D. Ricks, 2010. Value chain participant councils: A tool for improved market coordination and broad-based growth. In H. van Trijp and P. Ingenbleek (eds.) *Markets, Marketing and Developing Countries: Where We Stand and Where We are Heading*. Wageningen: Wageningen Academic Publishers, pp. 97-102.

- Steglich, M., E. Keskin, A. Hall and J. Dijkman, 2009. Are International Market Demands Compatible with Serving Domestic Social Needs? Challenges in Strengthening Innovation Capacity in Kenya's Horticulture Industry. *UNU-MERIT Working Paper Series 2009-009*. Maastricht: UNU-MERIT (Maastricht Economic and Social Research and Training Centre on Innovation and Technology).
- Stork, C. & S. Esselaar, 2006. *Towards an African e-Index: SME e-Access and Usage across 14 African Countries*, Johannesburg: Research ICT Africa.
- Summers, L., 2008. A strategy to promote healthy globalization. *Financial Times*, 4th May 2008.
- Terheggen, A., 2010. *The new kid in the Forest: The impact of China's resource demand on Gabon's tropical timber value chain*. PhD Dissertation, Milton Keynes: The Open University.
- Thiele, R., 2002. The bias against agriculture in sub-Saharan Africa: has it survived 20 years of structural adjustment programs? *Quarterly Journal of International Agriculture*, 42(1), pp. 5-20.
- Toe, A.M., 2009. Pesticide Registration Process in CILSS Countries. *Presentation to the Global MRL Harmonization Initiative in Africa*. Alexandria, Egypt, 2009.
- Transparency International, 2009. *Global Corruption Report 2009: Corruption and the Private Sector*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Tschirley, D., C. Poulton & P. Labaste (eds.), 2009. *Organization and Performance of Cotton Sectors in Africa: Learning from Reform Experience*. Washington D.C.: The World Bank.
- United Nations, 2005. Energy key to Africa's prosperity. *Africa Renewal*, 18(4), 6. New York: United Nations.
- 2009. *The Millennium Development Goals Report 2009*, New York: United Nations.
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), 2006. *The Least Developed Countries Report 2006: Developing Productive Capacities*. New York and Geneva: UNCTAD.
- 2007a. *The Least Developed Countries Report 2007: Knowledge, Technological Learning and Innovation for Development*. New York and Geneva: UNCTAD
- 2007b. *Leveraging offshore financing to expand African non-traditional exports: The case of the horticultural sector (new case studies)*, New York and Geneva: UNCTAD
- 2008a. *South-South Trade in Asia: The Role of Regional Trade Agreements*, Geneva: UNCTAD.
- 2008b. *Trade and Development Report 2008*, New York and Geneva: UNCTAD
- 2009a. *Review of Maritime Transport 2009*, New York and Geneva: United Nations.
- 2009b. *World Investment Report 2009*, New York and Geneva: United Nations.
- 2009c. *World Investment Directory: Volume X Africa*, New York: United Nations.
- 2010a. UN Comtrade Statistics. Available at: <http://comtrade.un.org/> [Accessed November 22, 2010].
- 2010b. *Economic Development in Africa Report 2010*, Geneva: UNCTAD.
- United Nations Department of Economic and Social Affairs (UN-DESA), 2008. *World Urbanization Prospects: 2009 revision*, New York: United Nations.
- United Nations Development Programme (UNDP), 2004. Unleashing entrepreneurship: Making business work for the poor. Report of the Commission on Private Sector and Development New York: UNDP.
- United Nations Economic Commission for Africa (UNECA) & African Union, 2007. *Economic Report on Africa 2007: Accelerating Africa's Development through Diversification*, Addis Ababa: UNECA.

- 2009. *Economic Report on Africa 2009: Developing African Agriculture through Regional Value Chains*, Addis Ababa: UNECA.
- UNECA, African Union and African Development Bank, 2010. *Assessing Regional Integration in Africa IV: Enhancing Intra-African Trade*, Addis Ababa: UNECA.
- United Nations Economic and Social Committee (ECOSOC) & Economic Commission for Africa (ECA), 2007. *Fostering Agricultural Transformation for Food Security, Economic Growth and Poverty Reduction in Africa. Presentation to Conference of African Ministers of Finance, Planning and Economic Development*, Fortieth Session of the Commission, Twenty-sixth meeting of the Committee of Experts. Addis Ababa: 29 March – 1 April 2007.
- United Nations Framework Convention on Climate Change (UNFCCC), 2008. CDM Statistics. Available at: <http://cdm.unfccc.int/Statistics/index.html> [Accessed November 22, 2010].
- United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), 1979. *World Industry since 1960: Progress and Prospects: Special issue of the Industrial Development Survey for the third General Conference of UNIDO, New Delhi, India, 21 January-8 February, 1980*, New York: United Nations Publications.
- 2001. *Integrating SMEs in global value chains: Towards partnerships for development*, Vienna: UNIDO.
- 2002. *Industrial Development Report 2002-2003: Competing Through Innovation and Learning*, Vienna: UNIDO.
- 2004. *Industrial Development Report 2004: Industrialization, Environment and the Millennium Development Goals in Sub-Saharan Africa; the New Frontier in the Fight Against Poverty*, Vienna: UNIDO.
- 2005. *Industrial Development Report 2005: Capability Building for Catching-up, Historical, Empirical and Policy Dimensions*, Vienna: UNIDO.
- 2006a. *Industrial Development, Trade and Poverty Reduction through South-South Cooperation*, Vienna: UNIDO.
- 2006b. *Global Value Chains in the Agrifood Sector*, Vienna: UNIDO.
- 2006c. *Responsible Trade and Market Access: Opportunities or Obstacles for SMEs in Developing Countries*, Vienna: UNIDO.
- 2007. *Africa Foreign Investor Survey 2005*, Vienna: UNIDO.
- 2009a. *Industrial Statistics Database (INDSTAT4) Rev. 2 and 3*, Available at: <http://www.unido.org/index.php?id=1000111> [Accessed November 22, 2010].
- 2009b. *Industrial Development Report 2009 - Breaking In and Moving Up: New Industrial Challenges for the Bottom Billion and the Middle-Income Countries*, Vienna: UNIDO.
- 2009c. *Aid for trade: A global call for action. UNIDO's contribution*, Vienna: UNIDO.
- 2010a. Opening statement by Dr. Kandeh K. Yumkella, Director-General. In High-Level Conference on the Development of Agribusiness and Agro-industries in Africa. Abuja, Nigeria: UNIDO.
- 2010b. *Making It: Industry for Development*, Vienna: UNIDO.
- UNIDO & FAO, 2009. *Accelerating Agribusiness and Agro-industries Development in Africa. Resource Paper for UNIDO/FAO Expert Group Meeting on Agribusiness and Agro-industries Development in Africa*. UNIDO: Vienna, 27-29 April 2009
- UNIDO, FAO & IFAD, 2008. *The Importance of agro-industry for socio-economic development and poverty reduction*, New York: UN Commission on Sustainable Development.
- UNIDO, FAO, IFAD, UNECA, African Union, African Development, 2010. *3ADI - African Agribusiness and Agro-industries Development Initiative: A Programme Framework*, Rome.

- UNIDO & GTZ, 2008. *Creating an enabling environment for private sector development in sub-Saharan Africa*. Vienna: UNIDO
- UNIDO & OECD, 2004. *Effective policies for small businesses*, Vienna: UNIDO.
- Urban, F., R.M. Benders & H. Moll, 2007. Modelling energy systems for developing countries. *Energy Policy*, 35(6), pp. 3473–3482.
- Utz, A., 2006. Fostering Innovation, Productivity, and Technological Change—Tanzania in the Knowledge Economy. *World Bank Institute Working Paper*. Washington D.C.: The World Bank
- Uzor, O.O., 2009. *Clusters, Networks and Innovation in Small and Medium Scale Enterprises: The Role of Productive Investment in the Development of Small and Medium Scale Enterprises in Nigeria*. Unpublished PhD dissertation University of Bremen, March 2009
- Vagneron, I., G. Faure & D. Loeillet, 2009. Is there a pilot in the chain? Identifying the key drivers of change in the fresh pineapple sector. *Food Policy*, 34(5), pp. 437–446.
- van Berkum, S., 2009. Tariff escalation and EU agricultural imports: an assessment of selected products. *Report 2009-109*. The Hague: LEI Wageningen UR.
- van Eijck, J. & H. Romijn, 2008. Prospects for Jatropha biofuels in Tanzania: An analysis with Strategic Niche Management. *Energy Policy*, 36(1), pp. 311–325.
- Vink, N., G. Williams & J. Kirsten, 2004. South Africa. In K. Anderson (ed.), *The World's Wine Markets: Globalization at Work*. Cheltenham: Edward Elgar.
- von Braun, J., 2007. The world food situation: new driving forces and required actions. *Food Policy Report*. Washington, D.C.: IFPRI.
- von Braun, J. & R. Meinzen-Dick, 2009. “Land grabbing” by foreign investors in developing countries: Risks and opportunities. *IFPRI Policy Brief 13*. Washington, D.C.: IFPRI
- von Kaufmann, R., A.D. Yaye & I.A. Frempong, 2009. Strengthening Capacity for Innovation in Africa's Agricultural Industry: A case for learning platforms. *Association of African Universities (AAU), 12th General Conference “Sustainable Development in Africa: The Role of Higher Education”*. Abuja, May 4–9, 2009
- Vorley, B., M. Lundy & J. MacGregor, 2009. Business models that are inclusive of small farmers. In C. da Silva, D. Baker, A.W. Shepherd, C. Jenane, S. Miranda-da-Cruz (eds.), *Agro-industries for Development*, Wallingford, UK: CABI for FAO and UNIDO, pp. 186–222.
- Wakeman-Linn, J., 2008. Private capital flows to Sub-Saharan Africa: Financial Globalization's Final Frontier? *Presented as part of the Spring 2008 Regional Economic Outlook for Sub-Saharan Africa, African Department*. Washington D.C.: International Monetary Fund.
- Wangwe, S., B. Diyamett & A. Komba, 2009. Trends in research and development in Tanzania: Funding sources, institutional arrangements and relevance. In M. Graham, J. Woo (eds.) Graham, M. & J. Woo (eds.), 2009. Fuelling economic growth: the Role of Public-Private Sector Research in Development. Rugby: Practical Action Publishing / Ottawa: International Development Research Centre (IDRC) pp. 159–190.
- Watanabe, M., N. Jinji & M. Kurihara, 2009. Is the development of the agro-processing industry pro-poor? The case of Thailand. *Journal of Asian Economics*, 20(4), pp. 443–455.
- Watkins, A. & A. Verma (eds.), 2008. *Building science, technology, and innovation capacity in Rwanda: Developing practical solutions to practical problems*, Washington D.C.: The World Bank.
- Weatherspoon, D. & T. Reardon, 2003. The rise of supermarkets in Africa: implications for agrifood systems and the rural poor. *Development Policy Review*, 21(3), pp. 333–355.

- Weber, M., J.M. Staatz, J.S. Holtzman, E.W. Crawford and R.H. Bernsten, 1988. Informing food security decisions in Africa: Empirical analysis and policy dialogue. *American Journal of Agricultural Economics*, 70(5), pp. 1044–1052.
- Whitfield, L., 2009. Elites and the Rise of the Horticulture Export Industry in Ghana, *mimeo*. Copenhagen: Danish Institute for International Studies.
- Wiggins, S. & H. Leturque, 2010. *Helping Africa to Feed Itself: Promoting Agriculture to Address Poverty and Hunger*, London: Overseas Development Institute.
- Wilkinson, J. & R. Rocha, 2008. Agro-industries trends, patterns and developmental impacts. *Paper prepared for Global Agro-industries Forum (GAIF)*. New Delhi.
- Wilkinson, J. & R. Rocha, 2009. Agro-industry trends, patterns and development impacts. In C. da Silva, D. Baker, A.W. Shepherd, C. Jenane, S. Miranda-da-Cruz (eds.), *Agro-industries for Development*, Wallingford, UK: CABI for FAO and UNIDO, pp. 46-91.
- Williams, G., 2005. Black economic empowerment in the South African wine industry. *Journal of Agrarian Change*, 5(4), pp. 476–504.
- Williams, T., 1993. Livestock pricing policy in sub-Saharan Africa: Objectives, instruments and impact in five countries. *Agricultural Economics*, 8(2), pp. 139–159.
- Williamson, J., 2004. The Washington Consensus as policy prescription for development. *Lecture in the Series 'Practitioners of Development' delivered at the World Bank on January 13, 2004*. Washington D.C.: The World Bank
- Wohlmuth, K., 2000. Global Competition and Asian Economic Development, Some Neo-Schumpeterian Approaches and their Relevance. In T. Hozumi & K. Wohlmuth (eds.) *Schumpeter and the Dynamics of Asian Development*, Münster/Hamburg/London: LIT Verlag, pp. 29-86
- Wolgin, J.M., 2001. A Strategy for Cutting Hunger in Africa. *Report commissioned by the Partnership to Cut Hunger in Africa*. Washington D.C.: Partnership to Cut Hunger and Poverty in Africa
- Workman, J., 2001. Dams and development a new framework for decision-making. *Civil Engineering*, 144(1), pp. 8–9.
- World Bank, 1989. *Sub-Saharan Africa: From crisis to sustainable growth: A long-term perspective study: Publication summary*, Washington D.C.: The World Bank.
- 1996. *Rural Energy and Development: Improving Energy Supplies for Two Billion People*, Washington D.C.: The World Bank.
- 1997. *Rural Development: From Vision to Action. Environmentally and Socially Sustainable Development Studies and Monographs Series No. 12*. Washington D.C.: The World Bank.
- 2003a. *Promoting agro-enterprise and agro-food systems development in developing and transition countries*, Washington D.C.: The World Bank.
- 2003b. *Reaching the Rural Poor: A Renewed Strategy for Rural Development*. Washington D.C.: The World Bank.
- 2004a. *World Development Indicators 2004*, Washington D.C.: The World Bank.
- 2004b. *World Development Report 2005: A better investment climate for everyone*, Washington D.C.: The World Bank.
- 2004c. *Doing Business in 2004: Understanding Regulation*. Oxford and Washington D.C.: Oxford University Press and The World Bank.
- 2005. *Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform*, Washington D.C.: The World Bank.
- 2007a. *World Development Report 2008: Agriculture for Development*, Washington, D.C.: World Bank.

- 2007b. *World Development Indicators 2007*, Washington D.C.: The World Bank.
 - 2007c. *Cultivating knowledge and skills to grow African agriculture: A synthesis of an institutional, regional, and international review*, Washington D.C.: The World Bank.
 - 2008a. *World Development Indicators 2008*, Washington D.C.: The World Bank.
 - 2008b. *Designing Sustainable Off-Grid Rural Electrification Projects: Principles and Practices*, Washington D.C.: The World Bank.
 - 2009a. *World Development Indicators 2009*, Washington D.C.: The World Bank.
 - 2009b. *Global Economic Prospects 2009: Commodities at the Crossroads*, Washington D.C.: The World Bank.
 - 2009c. *Agricultural action plan*, Washington D.C.: The World Bank.
 - 2009d. *Doing business 2010: Reforming through difficult times*, Washington D.C.: The World Bank and International Finance Corporation.
 - 2010a. *Global Economic Prospects 2010: Crisis, Finance and Growth*, Washington D.C.: The World Bank.
 - 2010b. *World Development Indicators 2010*, Washington D.C.: The World Bank.
- World Bank: www.siteresources.worldbank.org/INTRES/Resources/469232.../tar2006c.xls
- World Bank & Commission on Growth and Development, 2008. *The Growth Report: Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development*, Washington D.C.: Published by the World Bank on behalf of the Commission on Growth and Development.
- World Bank & FAO, 2009. *Awakening Africa's Sleeping Giant: Prospects for Commercial Agriculture in the Guinea Savannah Zone and Beyond*. Washington D.C. and Rome: The World Bank and FAO.
- World Bank, FAO & IFAD, 2009. *Gender in agriculture sourcebook*, Washington D.C.: The World Bank.
- World Bank & IMF, 2010. *Global Monitoring Report 2010: The MDGs After the Crisis*. Washington D.C.: The World Bank.
- World Economic Forum, 2006. *The Global Competitiveness Report 2006–2007*. Geneva: World Economic Forum
- 2009. *The Global Competitiveness Report 2009–2010*, Geneva: World Economic Forum.
- World Economic Forum, World Bank & African Development Bank 2007. *The Africa Competitiveness Report 2007*, Geneva: World Economic Forum.
- 2009. *The Africa Competitiveness Report 2009*, Geneva: World Economic Forum.
- World Energy Council, 2007. *How to make Grand Inga Hydropower Project happen for Africa*, London: World Energy Council.
- Wouters, A. & J. van der Lee, (n.d.). Smallholder dairy development: drivers, trends and opportunities. Wageningen: UR Livestock Research.
- World Trade Organization (WTO), 2008. *World Trade Organization: International trade statistics 2008*, Geneva: World Trade Organization.
- 2009. *International Trade Statistics 2009*, Geneva: World Trade Organization.
 - 2010. *News item: Brazil, India to push ahead on duty-free schemes*, Available at: http://www.wto.org/english/news_e/news10_e/devel_18mar10_e.htm [Accessed November 23, 2010].
- WTO, ITC & UNCTAD, 2009. *World Tariff Profiles 2009*, Geneva: World Trade Organization.
- Yade, M., A. Chohin-Kuper, V. Kelly, J. Staatz and J. Tefft, 1999. The role of regional trade in agricultural transformation: The Case of West Africa following the devaluation of the CFA Franc. *Paper presented at the Workshop on Agricultural Transformation*. Sponsored by Tegemeo Institute / Egerton University, Njoro, Kenya; Eastern and Central Africa

- Programme for Agricultural Policy Analysis (ECAPAPA), Entebbe, Uganda; Michigan State University, East Lansing, Michigan, USA; and United States Agency for International Development (USAID).
- Yepes, T., J. Pierce, & V. Foster, 2008. Making sense of Sub-Saharan Africa's infrastructure endowment: A benchmarking approach. *Africa Infrastructure Country Diagnostic* Washington D.C.: The World Bank.
- You, L.Z., 2008. Irrigation Investment Needs in Sub-Saharan Africa. *Africa Infrastructure Country Diagnostic Background Paper 9*. Washington D.C.: The World Bank.
- Yumkella, K. & J. Vinanchiarachi, 2003. Leading issues on Africa's path to industrialisation: The role of support systems and instruments. *Journal of African Economies*, 12(10), pp. 30-40.
- Zah, R. & T. Ruddy, 2009. International trade in biofuels: An introduction to the special issue. *Journal of Cleaner Production*, 17, S1-S3.
- Zeza, A., G. Carletto, B. Davis, P. Karfakis, K. Stamoulis, L. Tasciotti and P. Winters, 2006. Heterogeneous Access to Assets, Markets and Agrarian Institutions: Evidence from Household Survey Data. *Background Paper for the World Development Report 2008*. Rome: FAO.
- Zeng, D.Z. (ed.), 2008. *Knowledge, Technology and Cluster-based Growth in Africa*, WBI Development Studies. Washington D.C.: The World Bank.

Ces dernières années, l'agriculture a suscité un intérêt renouvelé au sein des programmes et politiques liés au développement en Afrique. Pourtant, peu de leçons ont été tirées de l'imbrication de la production, de l'agro-industrie et des marchés, ainsi que du potentiel et des capacités de son développement.

L'agribusiness pour la prospérité de l'Afrique analyse les difficultés, le potentiel et les perspectives d'avenir de l'agribusiness africain, au moment où des changements majeurs affectent les marchés agro-industriels à l'échelle mondiale, et plaide en faveur du développement de l'agribusiness, vecteur essentiel de la prospérité de l'Afrique. Rédigé par des experts internationaux, allant des représentants de l'agribusiness à des experts universitaires, en passant par des agences techniques des Nations Unies, cet ouvrage comble ce que l'ONUDI conçoit comme des lacunes importantes dans ces domaines. Il servira de ressource importante aux décideurs politiques, aux responsables du secteur de l'agribusiness et aux chercheurs spécialisés dans le développement de l'agribusiness.

Cet ouvrage se divise en trois parties. La Partie A : L'agribusiness en Afrique : contexte historique et perspectives d'avenir, expose l'état actuel des activités de l'agribusiness et de l'agro-industrie en Afrique, et les place dans un contexte historique et mondial. Elle analyse les opportunités offertes par le développement de l'agribusiness qui plaident en la faveur d'une croissance diversifiée, ainsi que les facteurs clefs qui stimulent le développement de la chaîne de valeur de l'agribusiness. Elle évalue les sources existantes et potentielles de l'augmentation de la demande et les principaux obstacles au développement de l'agribusiness en Afrique.

Les chapitres qui forment la Partie B : Les sept piliers du développement de l'activité agro-industrielle en Afrique, étudient chaque pilier de développement, en évaluant les possibilités et les défis et en fournissant diverses recommandations stratégiques et politiques, en vue d'élaborer un programme d'actions en faveur du développement de l'agribusiness. L'examen des sept piliers se poursuit avec la Partie C : Ordre du jour des actions à mener, en mettant l'accent sur les perspectives, les politiques et les stratégies nécessaires au développement de l'agribusiness en Afrique et la façon de mettre en pratique les théories

Kandeh K. Yumkella
Patrick M. Kormawa
Torben M. Roepstorff
Anthony M. Hawkins

Éditeurs

