

Résumé analytique

À mesure que la pandémie du coronavirus prend de l'ampleur, les mesures politiques prises par les principaux acteurs du secteur agroalimentaire mondial entraînent des perturbations au niveau de l'offre mondiale, ce qui menace les systèmes de sécurité alimentaire des pays dépendants des importations. Les gouvernements africains ont également appliqué certaines mesures politiques pour tenter de freiner la propagation de la maladie : la distanciation sociale, les mesures de confinement, les couvre-feux, les interdictions de marché, les contrôles aux frontières et les restrictions de transport, entre autres. Cependant, ces mesures amplifient l'impact négatif de la crise sur les flux commerciaux intracontinentaux et sur les moyens de subsistance de millions de personnes à travers l'Afrique. Dans ce contexte, l'édition 2020 du Moniteur du commerce agricole en Afrique (*African Agriculture Trade Monitor*, AATM) se concentre sur l'analyse des tendances des flux commerciaux et des politiques agricoles en Afrique, en accordant toutefois une attention particulière au commerce informel transfrontalier et aux initiatives visant à l'évaluer. Les principales conclusions des six chapitres du rapport sont résumées ci-dessous.

Le manque de compétitivité et les mesures non tarifaires limitent le potentiel commercial de l'Afrique.

Les performances de l'Afrique sont relativement meilleures en termes de production qu'en termes d'exportation de produits agricoles. En effet, le continent africain représente 10,2 % du PIB agricole mondial, mais seulement 2,7 % du PIB mondial et 4,2 % des exportations agricoles mondiales. Ces parts, plutôt faibles en comparaison de celles des zones Amérique latine et Caraïbes d'une part et Asie-Pacifique d'autre part, reflètent la faible productivité de la main-d'œuvre africaine, le manque de compétitivité sur les marchés mondiaux et la prévalence des barrières non tarifaires affectant les exportateurs du continent. Les mesures non tarifaires (MNT) auxquelles sont confrontés les pays africains vont des exigences sanitaires et phytosanitaires à l'évaluation de conformité et au soutien interne accordé aux principaux producteurs de produits agricoles. Les produits agricoles sont particulièrement affectés par la concurrence déloyale résultant du soutien interne dans d'autres pays qui affecte la compétitivité des exportations des pays africains. Les principaux acteurs bénéficiant de soutien interne sont aussi bien des agricultures des économies émergentes comme la Chine et

le Brésil que des économies avancées comme l'Union européenne (UE) et les États-Unis. Le Brésil est un grand utilisateur de subventions gouvernementales (des transferts en faveur du secteur agricole primaire, des services privés et publics, des institutions et des infrastructures liées à l'agriculture). L'UE apporte son soutien aux producteurs et les États-Unis, aux consommateurs. C'est l'agriculture chinoise qui bénéficie du soutien interne le plus élevé en pourcentage du PIB.

Les conclusions du rapport AATM 2019 décrivaient déjà les MNT comme le principal obstacle à l'amélioration de l'intégration commerciale de l'Afrique, soulignant le rôle important joué par les formalités douanières, en particulier celles qui sont en vigueur dans les pays africains. Ces conclusions sont confirmées par le rapport de cette année : les formalités douanières en Afrique sont un obstacle majeur à l'expansion du commerce agricole africain. Néanmoins, il existe d'autres obstacles, notamment l'insuffisance des infrastructures de transport et de communication en Afrique, l'inefficacité des marchés du crédit et de l'assurance, et les programmes nationaux mis en œuvre par les économies riches et émergentes.

L'Afrique développe ses exportations vers les pays émergents et les pays à croissance rapide.

Les exportations agricoles africaines ont connu une tendance à la hausse entre 2003 et 2018, ainsi qu'une diversification de leurs destinations. Les exportations vers le Brésil, la Russie, l'Inde, la Chine et d'autres pays asiatiques se sont multipliées. Des pays comme l'Arabie saoudite, le Viêt Nam, les Émirats arabes unis, la Turquie, la Malaisie et le Pakistan se sont ajoutés à la liste des destinations importantes d'exportation du continent. Cette diversification s'est traduite par une diminution progressive de la part de l'UE en tant que destination principale des exportations africaines (de 45 % en 2005-2007 à 36 % en 2016-2018). Toutefois, la valeur en dollar US des importations par l'UE de produits agricoles africains a connu une tendance soutenue à la hausse malgré la diminution en termes relatifs ; et l'UE est restée la première destination des exportations agricoles africaines. De même, les exportations vers les États-Unis et vers les destinations intra-africaines ont augmenté en valeur, mais les parts correspondantes (5 % et 20 %, respectivement) sont restées inchangées. Les fèves de cacao, les noix de cajou (en coque), le tabac, le café, les oranges, le coton, les graines de sésame, le thé noir, la pâte de cacao et les raisins frais sont les dix produits agricoles les plus exportés par l'Afrique.

Il est possible de développer le commerce intra-africain en ouvrant davantage les pays aux flux commerciaux extrarégionaux.

Au cours des deux dernières décennies, les exportations agricoles intracontinentales ont connu une croissance continue largement dominée par la performance des pays membres de la SADC (*Southern African Development Community* - Communauté de Développement de l'Afrique Australe) et du COMESA (*Common Market For Eastern and Southern Africa* - Marché Commun de l'Afrique Orientale et Australe). Cependant, le commerce se cantonne principalement au sein des communautés économiques régionales (CER). En moyenne, 84 % et 66 % des exportations intra-africaines de la SADC et du COMESA restaient dans leurs régions respectives en 2016-2018 ; pour la CEDEAO (Communauté Economique des Etats d'Afrique de l'Ouest), l'UMA (Union du Maghreb Arabe) et la CEEAC (Communauté Economique des Etats d'Afrique Centrale) ces chiffres sont de 79 %, 60 % et 46 %, respectivement. En outre, la part des exportations agricoles intrarégionales au sein de chaque CER est sensiblement plus importante que la part des exportations agricoles mondiales vers cette CER. Ainsi on constate que le commerce agricole intrarégional est relativement élevé compte tenu de l'importance des CER dans le commerce agricole mondial. Le niveau élevé du commerce intrarégional en Afrique s'explique par des facteurs régionaux tels que la proximité géographique, les similitudes culturelles, les relations commerciales historiques et les accords commerciaux préférentiels même si des barrières commerciales subsistent encore actuellement. Les droits de douane sur les importations intrarégionales sont minimes dans la CAE (0,1 %) et l'IGAD¹ (1,3 %), mais ils peuvent atteindre 12,5 % dans la CEEAC et 16,6 % dans l'UMA. Toutefois, les droits de douane sont nettement plus élevés pour les importations extrarégionales, c'est-à-dire pour les échanges commerciaux entre REC. Par exemple, les pays de l'IGAD et de la CAE appliquent un tarif de 44,3 % et 41,9 %, respectivement, sur les importations en provenance de l'UMA. Quant aux mesures non tarifaires, leur équivalent ad valorem peut atteindre un taux de 21 % en moyenne pour l'ensemble de l'Afrique.

Les importations et les exportations africaines ont peu de produits en commun. Cela pourrait indiquer que la possibilité de remplacer des produits qui proviennent de leurs partenaires extracontinentaux par des produits fournis par d'autres pays africains est limitée. La complémentarité commerciale est faible entre les pays africains au sein de leurs CER : les importations d'un pays à partir du marché mondial ne correspondent pas forcément aux

¹ IGAD : *Intergovernmental Authority on Development* (Autorité intergouvernementale pour le développement)

exportations des autres pays sur le marché mondial. En effet, les importations agricoles de l'Afrique consistent en grande partie en produits alimentaires tandis que les exportations concernent principalement des produits non alimentaires non transformés. Avec la croissance rapide de la population et des économies et l'évolution des modes de vie urbains et des habitudes de consommation dans les zones rurales, la demande régionale d'importations alimentaires augmente et crée des possibilités d'exportation. Cependant, la complémentarité des portefeuilles d'exportation et d'importation actuels entre les pays africains reste faible. Les résultats montrent que l'indice moyen de complémentarité du commerce agricole est de 10 % en Afrique, ce qui signifie qu'en moyenne 10 % du portefeuille de produits importés par un pays africain correspond au portefeuille de produits exportés par un autre pays africain. La valeur moyenne de l'indice correspondant est de 14 % en Asie du Sud, 17 % en Asie du Sud-Est, 23 % en Amérique centrale et environ 43 % dans l'UE et en Amérique du Nord, d'où la nécessité de développer des actions coordonnées au sein des CER afin de stimuler le commerce régional grâce à une meilleure adéquation entre l'offre intra-africaine et la demande de produits agricoles.

Les flux commerciaux intracontinentaux répondent actuellement de manière appropriée aux nouvelles tendances nationales de la demande alimentaire.

Les flux intracontinentaux montrent une expansion des parts de l'exportation des nouveaux produits de rente et des produits alimentaires transformés tandis que les parts des produits d'exportation plus traditionnels diminuent. Parmi les produits alimentaires, nous observons une augmentation progressive des exportations de maïs et de blé ; les aliments transformés tels que les soupes, les bouillons et les préparations alimentaires sont particulièrement concernés. Ces observations reflètent le contexte d'augmentation de la consommation d'aliments transformés, ainsi que les changements démographiques, la demande alimentaire croissante en milieu urbain et l'évolution des modes de vie et des habitudes alimentaires dans les zones rurales. Parmi les 20 principaux produits de base échangés au niveau intrarégional, nous trouvons le riz, le bétail, les pommes, les légumes, les édulcorants et les graisses, les boissons et les produits traditionnels tels que le thé, le café, l'huile de palme, le coton et le tabac. Ces 20 principaux produits représentaient 38 % de l'ensemble du commerce agricole intracontinental en 2016-2018. La statistique correspondante est plus faible pour l'UE et pour le monde (31 % et 32 % respectivement), mais nettement plus élevée en Asie du Sud (65 %) et dans la zone Moyen-Orient et Afrique du Nord (44 %). Ainsi, le commerce agricole

intracontinental en Afrique est relativement moins diversifié qu'en Europe, mais nettement plus diversifié qu'en Asie du Sud.

L'expansion du commerce intracontinental peut tirer profit des différents niveaux de compétitivité des pays africains dans les principales chaînes de valeur alimentaires.

Entre 2003 et 2018, les chaînes de valeur des céréales (blé, maïs, riz) et des huiles végétales présentaient un désavantage comparatif (particulièrement important dans le cas des huiles végétales) et la chaîne de valeur du sucre affichait un avantage comparatif décroissant. L'avantage comparatif des produits non transformés est généralement plus élevé que celui des produits semi-finis et transformés. Toutefois, cette image générale de (non)compétitivité au niveau continental dans ces trois chaînes de valeur cache quelques exceptions au niveau des pays. Le Nigeria, la République démocratique du Congo et le Ghana sont relativement plus compétitifs pour le manioc, tout comme Eswatini, Maurice et la Zambie pour les produits à base de sucre semi-finis et transformés. Il en va de même avec la Tanzanie pour la canne à sucre ; l'Algérie, l'Égypte et le Maroc pour les confiseries ; le Nigeria, le Soudan et la Tanzanie pour les arachides ; et la Côte d'Ivoire et le Soudan pour les huiles végétales (transformées). Le rapport montre que la compétitivité généralement faible des pays africains peut s'expliquer soit par des facteurs liés à l'offre, soit par des facteurs liés à la demande (escalade tarifaire et soutien interne pour certains produits chez les principaux producteurs de produits agricoles).

La diversification des exportations hors produits primaires est essentielle pour l'expansion du commerce africain, comme l'illustre l'étude de cas de la région de l'Afrique australe.

Quelques produits dominent le commerce agricole intra-SADC. Le maïs est le produit le plus exporté, principalement à partir de l'Afrique du Sud, suivi du sucre provenant d'Eswatini et du bétail de la Namibie. Il est possible d'intensifier le commerce intrarégional en s'appuyant sur les avantages comparatifs. Les pays de la SADC présentent différents types d'avantages comparatifs : le Botswana, l'île Maurice et la Namibie ont un avantage comparatif pour les produits d'origine animale ; tandis que huit autres pays, dont les Comores, Madagascar, le Mozambique, l'île Maurice et le Malawi, présentent un avantage comparatif révélé pour les produits maraîchers. La capacité des pays de la SADC à commercialiser de nouveaux produits agricoles varie d'un pays à l'autre. Les résultats montrent une augmentation du nombre de

produits agricoles échangés (marge extensive) entre 2005-2007 et 2016-2018 pour la Zambie, Maurice, le Mozambique, le Lesotho et l'Angola. En revanche, Madagascar, le Malawi, les Seychelles et le Zimbabwe affichent tous une diminution de la marge extensive.

Le commerce intra-africain et en particulier le commerce agricole sont plus importants que ne le suggèrent les statistiques officielles.

On estime, par exemple, que le commerce transfrontalier informel de denrées alimentaires de base représente environ 30 % du commerce total en Afrique de l'Ouest. Deux initiatives majeures, qui méritent d'être renforcées, ont été lancées pour évaluer l'écart entre le commerce déclaré et le commerce total dû au commerce informel, un phénomène majeur en Afrique. En Afrique de l'Ouest, le CILSS² et l'AOCTAH³ disposent du seul système permanent de surveillance du commerce informel transfrontalier des produits agro-sylvo-pastoraux et halieutiques, financé par l'USAID. Ce système recueille des données sur la valeur et le volume du commerce agricole intrarégional sur les marchés stratégiques et le long des principaux corridors commerciaux reliant le Sénégal, le Mali, le Burkina Faso, le Bénin, le Togo, le Ghana, la Côte d'Ivoire et le Nigeria. En Afrique de l'Est, une enquête du Bureau des statistiques de l'Ouganda vise à évaluer de manière permanente le volume et la valeur du commerce informel entre l'Ouganda et ses voisins (République démocratique du Congo, Kenya, Rwanda, Sud-Soudan et Tanzanie). L'objectif est de fournir une estimation des exportations transfrontalières informelles, principalement en ce qui concerne les produits agricoles et alimentaires. Il existe bien d'autres initiatives de ce type en Afrique. Elles sont promues soit par les gouvernements (banque centrale ou instituts nationaux des statistiques), soit par des agences de développement, soit par des institutions régionales ou internationales. Néanmoins, il n'existe actuellement aucun système permanent à l'échelle continentale pour surveiller et quantifier le commerce transfrontalier informel en Afrique, bien qu'une telle initiative serait très utile. Le projet FARM-TRAC, financé par le Fonds international de développement agricole et mis en œuvre par le CILSS, l'IFPRI et l'AOCTAH, est un bon exemple de ce qui devrait être fait, mais ce projet se concentre sur l'Afrique de l'Ouest.

A la lumière de ces derniers éléments, les gouvernements africains et les spécialistes du développement devraient examiner les nombreux facteurs internes qui affectent la

² CILSS : Comité permanent Inter-État de Lutte contre la Sécheresse au Sahel.

³ L'AOCTAH est l'Association ouest-africaine du commerce transfrontalier des produits alimentaires, agro-sylvo-pastoraux et halieutiques.

compétitivité agricole africaine : la faible productivité agricole liée à un faible accès aux marchés du crédit ; l'insuffisance des investissements dans la recherche et le développement ; l'accès insuffisant aux engrais, aux nouvelles technologies et à l'irrigation ; les coûts élevés liés à la logistique, au transport et aux procédures douanières ; et les droits d'importation relativement élevés qui continuent à entraver le commerce inter-régional et le développement des chaînes de valeur régionales.