

Quelles perspectives d'industrialisation tardive pour l'Afrique subsaharienne ?



Jean-Raphaël Chaponnière
Marc Lautier

À Jean-Raphaël disparu juste avant l'édition finale de cette étude. Elle doit beaucoup à son agilité intellectuelle et à sa formidable connaissance de l'industrie mondiale et du développement, sans lesquelles elle n'aurait été ni concevable ni réalisable.

Auteurs :

Jean-Raphaël Chaponnière

Marc Lautier

Crédit photo couverture :

Pinar Alver/Shutterstock/unité textile industrielle en Éthiopie, juin 2018

Sommaire

	Auteurs	2
	La nouvelle question de l'industrialisation de l'Afrique subsaharienne	3
	Résumé	7
Chapitre 1	Industrie et développement	13
Chapitre 2	L'industrie mondiale perd le Nord	31
Chapitre 3	L'industrie en Afrique subsaharienne : état des lieux	51
Chapitre 4	Dynamiques internes et perspectives industrielles en Afrique subsaharienne	77
Chapitre 5	Dynamique de l'industrie mondiale et opportunités d'exportations pour l'Afrique subsaharienne	125
Chapitre 6	Normes sociales et environnementales et cadre des échanges	177
Chapitre 7	Conclusion et recommandations	215
	Références bibliographiques	227
	Liste des sigles et abréviations	237
	Annexes	241

Jean-Raphaël Chaponnière a été ingénieur de recherche au Centre national de la recherche scientifique (CNRS), conseiller économique auprès de l'ambassade de France en Corée du Sud et en Turquie, économiste à l'Agence française de développement (AFD), chercheur à l'*Institute of Southeast Asian Studies* (Singapour) et à l'*Euro Asia Center* (INSEAD), conseiller économique au Cap-Vert. Il était rattaché à Asie 21 Futuribles et participait à Asialyst.

Marc Lautier est professeur d'économie à l'université Rennes 2, où il dirige le master international Commerce et relations économiques Europe-Asie (CREEA) et l'axe « Gouvernance et mondialisation » du laboratoire LiRIS. Il a réalisé de nombreuses missions de recherche et d'expertise en Asie, en Afrique et au Moyen-Orient notamment pour l'AFD, la Banque mondiale, l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), la Banque africaine de développement (BAfD), la Commission européenne et différents gouvernements. Il a récemment édité *Perspectives du développement au 21^e siècle* (2020, éditions Karthala, Paris).

La nouvelle question de l'industrialisation de l'Afrique subsaharienne

Les économies africaines doivent se diversifier pour créer des emplois

Le développement à long terme des pays d'Afrique subsaharienne nécessite une diversification de leurs économies. À moyen terme, cette diversification est indispensable pour faire face aux défis de la démographie et de l'emploi. Pour employer les jeunes qui seront en âge de travailler d'ici 2050, il faudrait créer plus de 20 millions de nouveaux emplois par an à cet horizon. Il est peu vraisemblable que les mines et l'agriculture puissent générer la croissance et l'emploi nécessaires pour répondre à ce défi (Chuhan-Pole *et al.*, 2020 ; Losch *et al.*, 2012). De même, les travaux réalisés sur les perspectives de développement des services n'ont pas débouché sur des trajectoires de créations massives d'emplois.

Aucun pays ne semble avoir connu une croissance forte et durable et atteint un haut degré de développement sans industrialisation¹. Alors que les émergences en Asie avaient d'abord été accueillies avec scepticisme – l'« Asie-pessimisme » a précédé l'« afro-pessimisme » – elles ont confirmé que l'industrialisation est une condition du développement, comme l'avaient formalisé les lois de Kaldor (1966) et redémontré Rodrik (2013). Les expériences asiatiques – de la Corée du Sud au Cambodge – rappellent que l'industrialisation est possible, quelles que soient les (mauvaises) conditions initiales (Chaponnière et Lautier, 2018).

La phase de décollage de la croissance en Afrique, la diffusion de quelques *success-stories* nationales et le changement industriel qui démarre en Chine, ont contribué à construire une nouvelle vision et à susciter un nouvel optimisme industriel pour l'Afrique².

1. Les termes « industrie » et « industrialisation » désignent dans cet ouvrage l'industrie manufacturière au sens strict, sauf précision contraire.
2. L'« Afrique » désigne ici l'Afrique subsaharienne (AFSS).

L'évolution de l'industrie mondiale ouvre des fenêtres d'opportunité

Plusieurs évolutions annoncent une possible recomposition de l'industrie mondiale, ouvrant des opportunités pour de nouveaux producteurs : les changements des compétitivités relatives et de la localisation de l'industrie (déplacement de son centre de gravité, plafonnement et transition de l'industrialisation chinoise, enjeux et directions de sa délocalisation partielle) ; une nouvelle phase de substitution capital-travail induite par les progrès de la robotique, de l'intelligence artificielle (IA) et de la connectivité ; l'intensification de la division du travail aux niveaux intersectoriel (« *servicification* » de l'industrie) et international (« *trade in task* », *Global Value Chain*) qui facilite l'insertion, parfois partielle, de nouveaux entrants (Baldwin, 2019 et 2011).

À ces changements s'ajoutent de possibles ruptures structurelles. Il s'agit d'abord de la pression et de la préférence collective croissante pour une décarbonation des modes de consommation et d'échanges, qui devraient entraîner une augmentation des taxations environnementales et une préférence pour les circuits courts. Simultanément, les normes sociales se durcissent et se diffusent, ce qui engendre de nouvelles contraintes de localisation. Enfin, l'épuisement de la dynamique de libéralisation commerciale ouvre clairement la possibilité d'un réarmement protectionniste susceptible de provoquer des restructurations industrielles et commerciales. Le constat de la vulnérabilité des chaînes de valeur globales (CVG) pourrait renforcer ces dernières tendances.

Plus de la moitié de la valeur ajoutée manufacturière mondiale est actuellement produite en Chine et dans les pays émergents d'Asie. Or, après le Japon et les nouveaux pays industrialisés (NPI), la Chine a sans doute atteint à son tour un sommet sur le marché mondial. Avec l'augmentation de ses coûts de production, l'élargissement de son marché intérieur et la baisse de la part des exportations dans la production, la part de la Chine sur le marché mondial des produits manufacturés s'est stabilisée depuis 2015 et, en valeur, ses exportations diminuent depuis 2014. « L'après-Chine » a déjà commencé dans l'industrie, d'abord dans les secteurs intensifs en travail, où l'érosion chinoise a ouvert des marchés aux pays plus pauvres de la région.

La vision de l'Afrique change

Depuis plusieurs années, les économies africaines se transforment. À la vision d'une Afrique « mal partie » (Dumont, 1962), qui « refuse le développement » (Kabou, 1991) et « se meurt » (Smith, 2003), a succédé au cours des années 2000, dans le sillage d'une augmentation de la croissance, une vague opti-

miste d'ampleur inédite décrivant un « continent d'avenir » (Foiry, 2006) qui « se refait » (Favreau et Fall, 2007), sort d'une « longue hibernation » (Ansu *et al.*, 2015) et se métamorphose (Severino et Ray, 2010). En dépit du ralentissement de la croissance depuis, les investisseurs restent optimistes (Havas, 2018). Plusieurs « lions » africains (McKinsey, 2010 et 2016) ont affiché les taux de croissance parmi les plus élevés au monde, attirant les investissements directs étrangers (IDE) et offrant une « myriade d'opportunités » (Brunel, 2014 ; Mahajan, 2008 ; Radelet, 2010). On évoquait un « miracle » africain (Young, 2012). Si, depuis 2014, la croissance a diminué, cet épisode dynamique a cristallisé une vision optimiste du potentiel de changement en Afrique.

L'industrialisation de l'Afrique semble faire l'unanimité parmi les organisations internationales, régionales et les agences de développement, mais slogans et réalité sont souvent confondus. De nombreux experts estiment qu'un volume considérable d'emplois manufacturiers vont « atterrir » en Afrique. C'est l'essence de la vision pour l'Afrique promue par exemple par J. Lin, ancien économiste en chef de la Banque mondiale, et reprise par nombre d'organisations internationales : en Afrique, « *Les industries manufacturières et les services attirent une part toujours plus forte d'investissements dans des projets nouveaux. [...] Ces chaînes de valeur mondiales offrent de nouveaux débouchés aux entreprises africaines* » (OCDE, 2014) ; « *Light manufacturing can offer a viable solution for Sub-Saharan Africa, given its potential competitiveness [...]* » (World Bank, 2012) ; « *Clearly, the opportunities ahead for African labor-intensive economies [...] are enormous* » (Lin, 2011).

Objectifs et problématique : quelles sont les perspectives raisonnables d'industrialisation tardive en Afrique et répondent-elles aux défis présents et futurs de l'emploi et du développement ?

Au-delà des oscillations des représentations dominantes sur l'Afrique, l'objectif principal de la présente étude est d'apprécier son potentiel d'industrialisation à moyen terme (secteur manufacturier). Il s'agit de clarifier les perspectives d'industrialisation tardive de l'Afrique, de démystifier les annonces, parfois extravagantes, et d'évaluer le plus précisément possible le potentiel réel d'industrialisation. Cette étude prospective offre ainsi trois résultats principaux : (i) l'identification des branches concernées ; (ii) l'évaluation de leur potentiel en termes de valeur ajoutée (VA) et d'emploi ; (iii) les implications prioritaires pour les politiques publiques.

Cette problématique ouvre plusieurs questions de recherche, à savoir : la production et l'emploi manufacturier se diffusent-ils dans les pays en développement (PED) ? Les

changements technologiques élimineront-ils l'avantage des bas salaires dans les industries de main-d'œuvre ? L'expansion démographique et l'amélioration de la croissance peuvent-elles susciter une nouvelle dynamique de l'offre locale ? Quel volume d'emplois manufacturiers sera déplacé par la transition de l'économie chinoise, dans quelles branches et vers quelles localisations ? Les changements des modalités d'accès au marché international avantageront-ils les producteurs africains ? En particulier, seront-ils relativement favorisés par les changements de politique commerciale et suite au durcissement annoncé des contraintes environnementales ?

Pour y répondre, l'ouvrage débutera par un premier chapitre de synthèse sur le rôle de l'industrie manufacturière dans le changement structurel et le développement économique, qui s'appuiera sur l'histoire économique et l'économétrie. Il examinera les remises en cause éventuelles par le développement des services et les perspectives de ruptures technologiques. Le chapitre 2 s'appuiera sur la construction d'une base de données sur l'emploi et la production industrielle dans le monde, pour estimer l'évolution de l'emploi industriel mondial, sa croissance et sa répartition dans le monde en développement. Il montrera qu'il n'y a pas de désindustrialisation au Sud et identifiera les tendances récentes de la répartition internationale de la production et de l'emploi. Le chapitre 3 analysera les performances industrielles réelles en Afrique subsaharienne et accordera une attention particulière au cas de l'Éthiopie et à son profil statistique. Le chapitre 4 portera sur les perspectives de création d'activités et d'emplois industriels provoquées par l'augmentation de la demande intérieure liée à la croissance et à la démographie, à la montée des classes moyennes et à l'éventuel décloisonnement des marchés nationaux sur le continent africain, selon différents scénarios. Dans le chapitre 5, complémentaire du chapitre 4, l'analyse prospective portera sur les restructurations de l'industrie et du commerce mondial et les déplacements d'activités et d'emplois associés. Le potentiel de mobilité internationale des emplois industriels est estimé ainsi que les perspectives de localisation de ces activités d'exportation en Afrique et les emplois induits. Le chapitre 6 portera sur les conditions d'accès au marché international. Il examinera l'impact et les perspectives, d'une part, des systèmes de préférence commerciale européens et américains, et d'autre part, de l'intégration des normes sociales et environnementales aux stratégies d'achat des donneurs d'ordre internationaux. En conclusion, le chapitre 7 soulignera les principales conditions de réalisation de ce potentiel d'emplois manufacturiers en Afrique et les principales implications pour les politiques publiques.

L'Afrique subsaharienne est jusqu'ici restée à la périphérie de l'industrie mondiale. Les évolutions structurelles de cette dernière ouvrent pourtant de nouvelles opportunités qui, sans résoudre le défi de l'emploi sur le continent, peuvent alimenter le processus de diversification des économies africaines.

La nécessaire diversification des économies africaines

Le siècle de l'Afrique

Les nouveaux actifs seront principalement Africains. L'Afrique subsaharienne (ci-après dénommée Afrique ou AfSS) contribuera aux deux tiers à l'augmentation de la population active mondiale dans les 30 prochaines années. Ce bouleversement impose le 21^e siècle comme le siècle de l'Afrique et constitue le principal enjeu du développement contemporain. Les 20 millions de nouveaux actifs Africains arrivant chaque année sur le marché du travail seront trop pauvres pour se permettre de ne pas avoir d'emploi et devront produire un revenu. La question prospective porte donc moins sur le volume d'emplois qui sera créé en AfSS que sur le type et la qualité de ces emplois. Le défi consiste à engager ces cohortes de jeunes actifs dans des emplois à plus forte productivité et mieux rémunérés. Les mines et l'agriculture ne généreront pas la croissance et l'emploi à hauteur de ce besoin. Ce ne sera pas le cas non plus du secteur des services dont le développement ne débouchera pas sur des trajectoires de créations d'emplois massives.

Le développement n'a jamais contourné l'industrie

Aucun pays n'a connu une croissance forte et durable et atteint un haut degré de développement sans industrialisation³. La croissance du secteur manufacturier entraîne celle de la productivité des autres secteurs de l'économie. Son potentiel de gains de productivité est plus élevé que dans la plupart des services, en raison de la forte élasticité de la demande et de

3. Les termes « industrie » et « industrialisation » désignent ici l'industrie manufacturière au sens strict.

l'importance des économies d'échelle. Pour les pays pauvres, la transition de l'agriculture vers l'industrie offre ainsi l'opportunité de créations d'emplois massives, avec une productivité supérieure au niveau initial. Les corrélations simples comme les travaux plus sophistiqués confirment les constats de l'histoire économique et le rôle toujours moteur de l'industrie dans le développement et la croissance longue.

Il n'y a pas globalement de désindustrialisation dans l'ensemble des pays en développement (PED). En revanche, la géographie de la production a changé, et elle s'est polarisée. Si, au niveau mondial, la contribution de l'industrie au produit intérieur brut (PIB) connaît une lente érosion sur la période 1970-2018, le poids de l'industrie dans le PIB total des PED (le « Sud ») ne diminue pas mais augmente. En 1975, leur production industrielle ne représentait que 15 % du total mondial, mais en 2018, elle dépasse celle du Nord, avec 51 % de la production mondiale. L'emploi industriel formel au Sud représente actuellement les trois quarts du total mondial, soit plus de 160 millions d'emplois. L'emploi industriel a considérablement augmenté au Sud au cours des dernières décennies. D'abord accélérée par l'expansion considérable de la Chine, sa croissance provient depuis 2010 des créations d'emplois ailleurs, surtout en Asie du Sud-Est et en Asie de l'Ouest.

Une croissance africaine sans transformation structurelle

L'examen des structures de production et d'exportation en AfSS sur le long terme montre l'absence de transformation structurelle des principales économies de la région (en dehors de l'Afrique du Sud), même pendant les périodes de croissance. L'industrie manufacturière en Afrique subsaharienne emploie actuellement à peu près autant que l'Indonésie, soit environ 20 millions de personnes, emplois formels et informels compris, concentrés dans quelques pays. La part de l'Afrique dans la production industrielle mondiale est inférieure à 1 %. L'Afrique du Sud et le Nigéria y contribuent pour plus de la moitié. Les changements sur le continent ne sont cependant pas homogènes et on peut constater quelques évolutions positives.

De modestes perspectives de croissance industrielle tirée par la demande intérieure

La dynamique de croissance du continent africain est essentiellement portée par la demande intérieure. Elle contribue à plus des deux tiers de la croissance annuelle, avec une orientation progressive vers les biens manufacturés. Malgré les perspectives démographiques, l'analyse de la dynamique des

revenus et de la demande en Afrique aboutit néanmoins à des perspectives modestes de stimulation de la production industrielle, en raison de la faiblesse des revenus des ménages. La montée d'une classe moyenne africaine sera très lente. La croissance tendancielle de la demande intérieure entraînera une augmentation mécanique de l'emploi dans les productions qui servent cette demande, mais sur un rythme lent. En prolongeant les tendances passées, l'emploi manufacturier progresserait d'environ 500 000 personnes par an en Afrique à l'horizon 2030. Le renforcement des protectionnismes nationaux ou des préférences régionales augmenterait un peu ce flux, mais un doublement du taux de croissance tendanciel serait nécessaire pour provoquer un véritable décollage de l'emploi industriel tiré par la demande intérieure.

L'évolution de l'industrie mondiale ouvre des fenêtres d'opportunité

De nouvelles secousses créent des ouvertures

La structure de l'industrie et du commerce mondial change régulièrement depuis les années 1970, au rythme de la construction de nouvelles compétitivités dans les pays « émergents » du Sud. En moyenne comme en longue période, les branches industrielles dans lesquelles le renouvellement des avantages comparatifs est le plus fréquent, à savoir celles qui sont les plus perméables aux exportations de nouveaux producteurs, sont identiques, centrées sur les filières textile-habillement-cuir et électronique. Actuellement, plusieurs évolutions annoncent une possible recomposition de l'industrie mondiale, ouvrant de nouvelles opportunités : les changements des compétitivités relatives et de la localisation des industries de main-d'œuvre, liés notamment au plafonnement et à la transition de l'industrialisation chinoise ; une nouvelle phase d'automatisation induite par les progrès de la robotique, de l'intelligence artificielle (IA) et de la connectivité. Des ruptures structurelles pourraient apparaître, notamment sous la pression pour une décarbonation des modes de consommation et d'échanges et pour une augmentation des taxations environnementales. Simultanément, les normes sociales se durcissent et se diffusent. Enfin, l'épuisement du processus de libéralisation commerciale ouvre la possibilité d'un réarmement protectionniste.

Le changement majeur : le ralentissement de la dynamique d'exportation de la Chine

Cependant, le principal moteur de la nouvelle phase de restructuration de l'industrie mondiale entamée depuis le milieu des années 2010 est le désengagement progressif de la Chine d'un certain nombre de branches du marché mondial. Plus de la moitié de la valeur ajoutée (VA) manufacturière mondiale est actuellement produite en Chine et dans les pays émergents d'Asie. Or, après le Japon et les nouveaux pays industrialisés (NPI), la Chine a sans doute atteint à son tour un sommet sur le marché mondial. Avec l'augmentation de ses coûts de production, l'élargissement de son marché intérieur et la baisse relative des exportations dans la production, la part de la Chine sur le marché mondial des produits manufacturés s'est stabilisée depuis 2015 et, en valeur, ses exportations diminuent depuis 2014. « L'après-Chine » a déjà commencé dans l'industrie, d'abord dans les secteurs intensifs en travail, où l'érosion chinoise a déjà ouvert des marchés aux pays plus pauvres de la région. La filière habillement est particulièrement concernée, ainsi que d'autres industries de main-d'œuvre comme les chaussures, le cuir et les meubles.

Poursuite de la diffusion industrielle au Sud

De nouvelles priorités sociales et environnementales se transforment en contraintes sur les conditions de production, et de nouvelles technologies peuvent réduire l'intensité du commerce dans l'industrie. Mais les effets de ces changements demeurent en pratique faibles, en particulier dans les industries de main-d'œuvre comme la filière textile-habillement-cuir. Les normes sociales et environnementales se généralisent mais s'ajoutent aux standards existants, sans pour l'instant provoquer de renouvellement des facteurs de localisation industrielle. Le potentiel de baisse du commerce lié au changement technique est réduit à l'horizon 2030, et l'impact des nouvelles étapes d'automatisation sur la localisation de l'industrie apparaît ambigu. En effet, les nouvelles technologies peuvent également contribuer à stimuler les exportations des pays les moins avancés (PMA).

La baisse de la part de la Chine dans les industries de main-d'œuvre ouvre surtout des opportunités à d'autres PED. Hors Chine, exportations et emplois industriels augmentent au Sud, mais les bénéficiaires de cette ouverture sont, pour l'instant, limités. L'essentiel du potentiel généré par le déclin chinois est capté par une demi-douzaine de pays exportateurs industriels dynamiques, comme le Bangladesh, le Vietnam, ou encore le Cambodge, dont les exportations progressent rapidement dans ces branches.

Ensuite l'Inde ou l'Afrique ?

Ces pays producteurs sont bien plus petits que la Chine et leur capacité d'absorption n'est pas illimitée. Dans une première phase, les exportations de ces pays continueront de se substituer à celles de la Chine, puis ils atteindront également un seuil de saturation, marqué par des augmentations de salaires, l'érosion de leur compétitivité et de leurs parts de marché. Ces pays ne pouvant plus absorber tout le recul chinois, ils libèreront alors des opportunités pour une nouvelle génération de pays exportateurs. Dans cette seconde phase, à la fin de la présente décennie, exportations et emplois se déplaceront vers une nouvelle génération de pays producteurs. 30 millions d'emplois industriels sont concernés à l'horizon 2030, dont la moitié d'emplois formels. Près de la moitié de ces emplois se situera dans l'habillement et l'autre moitié dans la production de chaussures et de produits du cuir. À cet horizon, ni l'Asie de l'Est, ni le Bangladesh, ni l'Afrique du Nord et encore moins l'Amérique latine, ne pourront se substituer aux fournisseurs actuels. Le changement technique et les perspectives d'automatisation ne remettront pas en cause l'intensité en travail des processus productifs des branches habillement, chaussures, produits du cuir et assimilés. Il n'y aura pas de relocalisation significative au Nord. Les avantages comparatifs dans ces branches se situeront alors en Inde et en AfSS, pas ailleurs.

Les conditions d'un scénario africain

Si l'épuisement progressif du vol d'oies sauvages en Asie ne transformera certainement pas l'Afrique en géant industriel et ne résoudra pas le défi de l'emploi sur le continent, l'analyse prospective y fait cependant apparaître la possibilité d'une augmentation de l'activité industrielle à moyen terme, dont l'ordre de grandeur correspond à un doublement de l'emploi industriel actuel. De 10 à 30 millions d'emplois pourraient y être créés dans des industries d'exportation vers 2030. Ces perspectives sont cependant fragiles et conditionnelles. Leur réalisation dépendra notamment des choix de localisation des pays producteurs et des arbitrages des donneurs d'ordre, du cadre des échanges et de la cohérence des préférences commerciales des partenaires de l'Afrique. Sur le plan interne, si le coût et la productivité de la main-d'œuvre ne constituent pas des handicaps majeurs, l'ampleur des coûts indirects (énergie, logistique, coûts de transaction) écrase la compétitivité des producteurs africains. Ce contexte impose aux États du continent africain la production et la fourniture des biens publics, aussi bien immatériels que

matériels, indispensables à la compétitivité de leurs entreprises. Nécessaires, ces mesures ne seront pas suffisantes pour enclencher et stimuler un processus d'industrialisation tardive. Des politiques industrielles déterminées et ciblées sont impératives pour promouvoir le secteur manufacturier, accroître sa productivité, ses rendements et sa profitabilité. En l'absence d'un ensemble d'incitations efficaces, les taux d'investissement et l'activité resteront faibles dans l'industrie.

Industrie et développement

Chapitre 1

Industrie et développement

Depuis la révolution industrielle, l'industrie manufacturière⁴ est devenue le moteur du développement économique⁵. Les pays plus avancés l'ont été en raison de l'importance de leur production manufacturière qui, justifiant l'appellation de pays « industrialisés », les a distingués du reste du monde. Après l'Angleterre et l'Europe jusqu'à ce début de 21^e siècle, de nouveaux acteurs « émergents » sont apparus dans l'économie mondiale, en démarrant puis en diversifiant leurs productions industrielles. Depuis, aucune alternative n'est apparue, croissance longue et vitesse du rattrapage économique dépendant de celle de l'industrialisation.

1. L'industrie moteur du changement structurel et du développement économique

À partir de l'association entre industrialisation et modernisation, précocement promue par des auteurs comme Saint-Simon, puis par Alexander Hamilton à la fin du 18^e siècle, les 19^e et 20^e siècles ont été traversés par une « mystique » de l'industrialisation qui relevait souvent plus de la doctrine que de l'analyse économique. L'incantation industrielle caractérise ainsi les régimes totalitaires européens de l'entre-deux-guerres en quête de puissance, ainsi que la plupart des nouveaux États nés lors de l'accession aux indépendances, lesquels ont considéré l'industrie comme le marqueur de leur émancipation annoncée.

Cette rhétorique sommaire ne doit pas masquer la réalité de la formidable capacité de transformation économique de l'industrie. L'industrialisation s'accompagne et nourrit de multiples changements dans la structure des emplois, des qualifications, des revenus, de la localisation des productions, etc. Cette dynamique crée de nouvelles activités caractérisées par une productivité et des économies d'échelle croissantes. On assiste alors à un processus cumulatif d'augmentation de la production

4. On utilise le terme « industrie », dans son sens restrictif, pour désigner le seul secteur manufacturier.

5. D'ailleurs avant celle-ci, le progrès économique n'existait pas : jusqu'à la diffusion de la révolution industrielle en Europe, soit il y a moins de deux siècles, le revenu par habitant doublait tous les 500 ans, et tous les peuples du monde étaient proches dans la stagnation (rapport alors de l'ordre de 1 à 2 entre les régions les plus pauvres et les plus riches de l'économie mondiale ; voir Rodrik, 2013).

et de la productivité, dont la formulation la plus claire a été proposée par Kaldor (1966), dans ses « lois de la croissance », qui montrent que de la croissance industrielle dépendent (i) la croissance économique globale, (ii) la croissance de la productivité dans l'industrie, et (iii) la croissance de la productivité dans les branches non industrielles.

Les lois de Kaldor synthétisent plusieurs caractéristiques spécifiques de l'industrie, qui engendrent de puissants effets « développeurs », notamment les économies d'échelle et la dynamique de la division du travail générant des gains de productivité élevés, dont le potentiel apparaît illimité. L'innovation est concentrée dans l'industrie, qui est également un champ de diffusion privilégié du progrès technique, avant son transfert dans les autres secteurs ; les effets de liaison et d'entraînement y sont singulièrement forts. La demande internationale pour les biens manufacturés est particulièrement dynamique en tendance longue.

En résumé, la croissance du secteur manufacturier entraîne celle de la productivité dans les autres secteurs de l'économie ; elle attire des ressources des secteurs traditionnels sans réduire significativement leur production. Le secteur manufacturier a un potentiel de gains de productivité considérable, en raison de la forte élasticité de la demande et de l'importance des économies d'échelle.

Pour un pays pauvre, la transition de l'agriculture vers l'industrie manufacturière offre ainsi l'opportunité de créations d'emplois massives, avec une productivité supérieure au niveau initial. Ce que n'a pas permis jusqu'ici le passage direct de l'agriculture aux services. Le processus productif dans l'industrie absorbe d'abord un grand nombre de travailleurs non ou peu qualifiés d'origine rurale. Il est relativement aisé de « transformer » un paysan en ouvrier de la confection, sans investissement physique ni humain considérable⁶. La convergence entre les dynamiques de création d'emplois et d'augmentation de la productivité est d'autant plus étroite que la discipline du commerce international s'exerce.

2. Confirmation empirique par l'histoire économique et l'économétrie

Qu'ils s'appuient sur l'histoire ou sur l'analyse économétrique, les travaux empiriques confirment la solidité du lien entre, d'une part, la croissance de la production industrielle, et d'autre part, la croissance globale et le développement.

6 C'est bien le sens du modèle de Lewis (1954).

Analysant la relation entre le développement manufacturier et la croissance de 12 pays, du Royaume-Uni au Japon, Kaldor (1966a, 1966b) avait montré que le secteur était le moteur de la croissance rapide. En dehors des pays examinés par Kaldor, ce constat est vérifié pour tous les pays qui ont connu une croissance rapide depuis la Seconde Guerre mondiale, depuis les NPI (Corée du Sud, Taïwan, Singapour et Hong Kong) apparus dans les années 1960, jusqu'à la Chine en passant par les grands pays d'Asie du Sud-Est, la Turquie, Maurice ou aujourd'hui le Cambodge. L'association entre industrialisation et croissance est une conclusion convergente des travaux s'appuyant sur l'histoire économique (Bairoch, 1982 ; Landes, 2000 ; Amsden, 2002 ; Reinert, 2012) et des rapports de synthèse produits par les organisations internationales (*World Bank*, 2012 ; *World Bank*, 2018 ; *Commission on Growth and Development*, 2008 ; UNIDO, 2009 ; UNIDO, 2013).

Aucun pays n'a connu une croissance forte et durable et atteint un haut degré de richesse et de développement sans industrialisation, et les pays à croissance rapide ont des secteurs industriels en expansion. Les pays émergents spécialisés dans les services ont d'abord décollé par le développement de leur secteur industriel, qu'il s'agisse de Maurice (textile-habillement), de Singapour (textile, puis électronique)⁷ ou, plus tôt, de la Suisse. Les exceptions à cette règle sont rares et représentent une population marginale à l'échelle globale. Il s'agit de quelques cas particuliers richement dotés en ressources pétrolières ou ayant construit des paradis fiscaux.

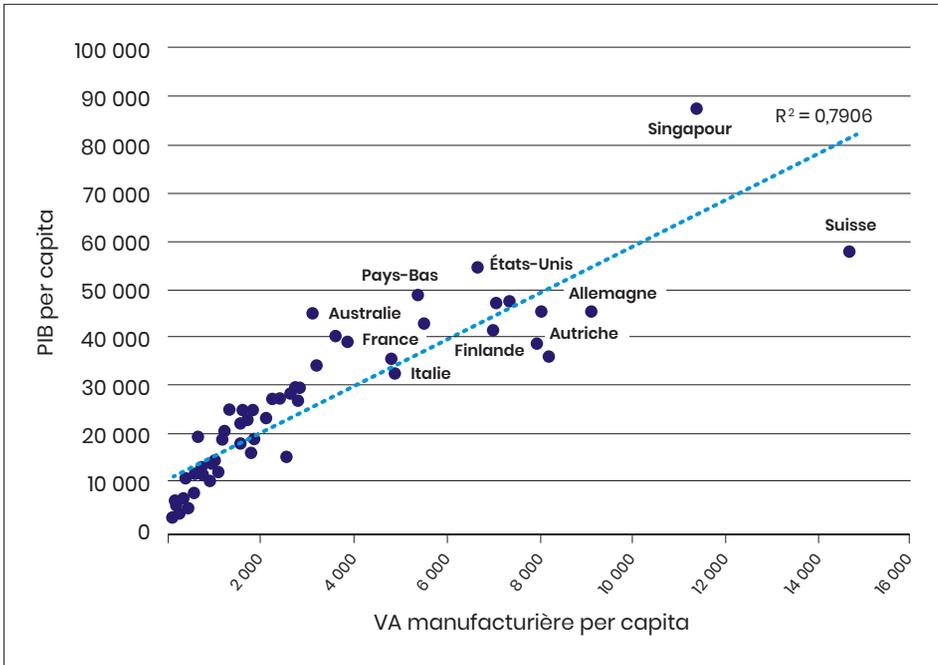
Dans tous les pays, la transformation d'une économie agricole en une économie moderne commence par l'expansion de l'industrie légère (le coton et la soie au Japon ; la confection, l'agro-alimentaire et des produits de consommation intensifs en travail à Taïwan, en Corée du Sud, etc.). Le démarrage industriel part ainsi des branches où les barrières à l'entrée sont les plus basses, comme la confection où une machine à coudre, une semaine d'apprentissage et de bas salaires suffisent pour être compétitif. Dans ces branches, l'apprentissage, l'intensité capitaliste et la productivité sont les plus faibles et, pour ces raisons, elles sont les plus perméables à l'arrivée de nouveaux acteurs, sans expérience ni compétence particulière. Les travailleurs peu qualifiés et peu coûteux constituent la ressource clé dans ces activités « intensives en misérables » selon l'expression

7 À Singapour, en 1986, le Comité économique chargé d'évaluer la politique de restructuration considérait que l'industrie demeurerait la base de l'économie, laquelle assurait alors le tiers des emplois (Chaponnière, 1986).

de F. Perroux. En effet, les écarts de productivité étant limités au niveau mondial, la compétitivité internationale dépend essentiellement des salaires relatifs.

Conséquence logique de ce rôle directeur du secteur manufacturier, on observe une corrélation étroite entre la production (valeur ajoutée) industrielle et le PIB par habitant. Le graphique 1 illustre cette relation et rappelle que les deux pays aujourd’hui les plus riches (Suisse et Singapour) sont également ceux dont la valeur ajoutée (VA) manufacturière *per capita* (par habitant) est la plus élevée au monde. Si la part du secteur manufacturier dans leur PIB respectif a diminué, il a été à l’origine de leur essor économique. À l’opposé, les pays les plus pauvres sont les moins industrialisés.

Graphique 1. VA manufacturière et PIB par habitant



PIB en parité de pouvoir d'achat (ppa).

Source : données issues de la Banque mondiale (pour 2017).

L'influence de l'industrialisation sur la croissance a été testée dans un grand nombre de travaux, depuis ceux de Kaldor. Cette problématique a été récemment revigorée par une série de contributions largement diffusées de Rodrik⁸ qui renouvellent des constats anciens et notamment des intuitions d'Hirschman. Ce dernier estimait que, pour un pays en retard, le rattrapage serait plus facile dans les branches intensives en capital, car la productivité potentielle y est pour l'essentiel incorporée dans les équipements, dont la maîtrise permet la mise à niveau (Hirschman, 1958). Rodrik montre qu'il y a une « convergence inconditionnelle » de la productivité du travail dans le secteur manufacturier au niveau mondial. Autrement dit, la productivité du travail dans l'industrie des pays en retard augmente plus vite et tend à rattraper celle des pays à la frontière technologique, de manière « mécanique », quels que soient les cadres institutionnels et les politiques menées. En revanche, ces derniers facteurs influent sur la vitesse et les limites du processus. Cette convergence repose sur la diffusion technologique et la maîtrise progressive des nouveaux procédés techniques dans les pays en retard (comme l'avait envisagé Hirschman). Rodrik insiste également sur le rôle moteur du changement structurel, de l'agriculture vers l'industrie, dans le développement et montre notamment qu'en moyenne la productivité du travail est de 17 530 USD dans l'agriculture contre 38 503 USD dans le secteur manufacturier (formel)⁹.

Plusieurs autres études empiriques ont analysé la relation entre l'expansion du secteur manufacturier et la croissance dans les PED. Szirmai et Verspagen (2015) ont testé le lien entre la part de l'industrie dans le PIB et la croissance du revenu par habitant sur un échantillon de 92 pays sur trois périodes, en le comparant avec les services. Ils montrent que l'industrie est le moteur de la croissance, à condition que le niveau du capital humain soit suffisant. À partir d'un échantillon d'économies à revenu intermédiaire, Su et Yao (2016) ont cherché à mesurer si la croissance du secteur manufacturier tire celle des services ou si, au contraire, les services tirent l'industrie. Les trois méthodes mobilisées confirment la première causalité et infirment la seconde : l'industrie, et non les services, est bien le moteur de la croissance économique. Marconi *et al.* (2016) examinent si les deux premières lois de Kaldor demeurent valables sur un ensemble de 63 pays de différents niveaux de revenu. Les résultats confirment les lois de Kaldor et montrent qu'une augmentation

8. Dans plusieurs versions et documents de travail, avant publication finale, pour l'essentiel en 2013.

9. En ppa ; McMillan et Rodrik, 2011.

de la croissance industrielle engendre une croissance globale (première loi) et de la productivité industrielle (deuxième loi) plus fortes et que les effets sont plus marqués pour les PED que pour les pays avancés. Dans une perspective similaire, Necmi (1999) a démontré que les conclusions de Kaldor restaient valides après la période d'industrialisation rapide des années 1970 en menant une étude sur 45 PED au cours de la période 1960-1994. McCausland et Theodossiou (2012) montrent, quant à eux, que la thèse de Kaldor demeure largement vérifiée sur la période 1992-2007 pour les pays avancés. Par ailleurs, d'autres travaux ont souligné l'impact de l'industrialisation sur la pauvreté (Felipe *et al.*, 2014 ; Kruze *et al.*, 2021 ; Pack et Nelson, 1999).

En revanche, l'impact du secteur manufacturier sur l'emploi est sous-estimé dans les statistiques issues des sources industrielles, et ce pour deux raisons principales. Habituellement, ces données incluent seulement les emplois formels dans les entreprises au-delà d'une certaine taille et excluent les travailleurs indépendants et l'emploi informel. Une part importante de l'emploi n'est pas, ou mal, saisi en raison de son informalité¹⁰. De plus, des emplois dans des activités de services liées à l'industrie, qui étaient auparavant comptabilisés dans le secteur manufacturier, sont désormais classés dans les services. De nombreuses fonctions (marketing, comptabilité, design, maintenance, etc.) sont désormais « externalisées » des entreprises industrielles et sortent ainsi de la mesure de l'emploi industriel, alors qu'elles contribuent toujours à la construction de la VA industrielle. Ces déplacements de frontière industrie/services sont une tendance ancienne. Elle s'est accentuée et, si elle trouble un peu la mesure des contributions sectorielles respectives, elle ne remet pas en cause cependant la nature de la dynamique industrielle et ses conséquences¹¹.

La dynamique continue d'amélioration de la productivité dans l'industrie a également pour conséquence la baisse régulière des prix des produits manufacturiers, et donc la baisse apparente (en valeur) de la VA manufacturière. Toutes choses restant égales par ailleurs, cet effet prix entraîne en effet un recul de la part du secteur manufacturier dans le PIB et la consommation (Veltz, 2017). On estime par exemple que le prix relatif des produits manufacturiers a baissé de 30 % entre 1991 et 2014 (UNIDO, 2018). Autrement dit, aux prix de 1991, la part de l'industrie apparaîtrait nettement plus élevée en 2014. De manière générale, l'approche à prix courants réduit tendanciellement la part

10. Voir Cling, Roubaud *et al.*, 2012.

11. On trouve une analyse récente des changements de périmètre de l'industrie et de leurs implications dans Veltz (2017).

de l'industrie dans le PIB, au rythme des économies d'échelle et des gains de productivité (cf. chapitre 2). Elle est cependant souvent inévitable en raison du manque de séries à prix constants.

En résumé, les corrélations simples comme les travaux plus sophistiqués confirment les constats de l'histoire économique et le rôle toujours moteur de l'industrie dans le développement et la croissance longue.

3. Le développement par les services : une espérance

L'histoire économique n'offre en revanche aucun exemple de pays enrichi par une transition directe du secteur agricole ou primaire vers le secteur des services (à l'exception des paradis fiscaux). Les travaux économétriques ne fournissent pas non plus d'indication que le basculement de l'agriculture vers les services tire la productivité. Aucun pays n'a émergé à partir des services.

Par ailleurs, le potentiel de créations d'emplois dans les services, quel que soit leur niveau de productivité, apparaît moindre que celui de l'industrialisation « de masse », à l'exception du secteur du tourisme dans certains cas.

L'absence de développement par les services, jusqu'ici, est pourtant considérée par certains auteurs comme signalant l'existence d'une opportunité, d'une voie nouvelle, non conventionnelle et alternative de développement : un développement évitant l'étape industrielle¹². Sauter l'étape de l'industrialisation et passer directement à celle des services et technologies en réseaux dans un nouveau modèle de croissance est une hypothèse effectivement séduisante, qui tente de nombreux prévisionnistes. De plus, face à l'orientation industrialiste, la doctrine néoclassique – qui considère tout ciblage d'activité comme une hérésie « *market distorting* » – s'en accommode mieux. Enfin, l'idée d'éviter le laborieux processus d'industrialisation puis de croissance industrielle, aux désagréables conséquences sociales, techniques et environnementales, suscite d'optimistes conjectures (Cramer *et al.*, 2020). Pour ces visionnaires, ce paradigme alternatif s'oppose par sa nouveauté au long processus du « vieux » paradigme manufacturier. En le contournant, par un effet de « *short-cut* », la transformation structurelle est assurée par le passage direct de l'agriculture aux services « modernes ».

Cependant, l'hypothèse du développement par les services prend surtout la forme d'incantations qui mélangent changement technique en cours, ode à la modernité, aux techniques

12. Pour une utile et (trop) aimable synthèse, voir par exemple : Jacquemot, 2018.

de l'information et de la communication (TIC) et à l'abolition des distances ainsi qu'aux vertus du GATS (*General Agreement on Trade in Services*), rejet des stratégies du passé, et un peu de prospective voire de science-fiction. Les fondements empiriques sont étroits et consistent pour l'essentiel : (i) à mettre en avant l'exemple de l'Inde dans les services informatiques avancés, en oubliant que ce développement ne concerne qu'une très faible part de la population active et que cette activité a émergé dans l'État le plus industrialisé (Karnataka)¹³ ; (ii) à constater que la croissance des services est plus rapide que celle de l'industrie dans de nombreux PED, notamment en Afrique subsaharienne, un différentiel qui ne traduit pourtant pas le rôle moteur des services dans les économies africaines, mais le constat résiduel de la faible croissance industrielle.

Plusieurs travaux récents ont porté sur la question du développement par les services en Afrique. Ainsi, l'étude de Cadot et al. (2015) interroge pour savoir si « *L'Afrique subsaharienne peut alors se développer par les services ?* » et conclut par « [...] *la question reste ouverte* » ! Dans son chapitre de prospective africaine, Jacquemot (2020) estime que « *La croissance verte, basée sur des techniques à faibles émissions de carbone, recourant plus au travail et développant les services environnementaux, pourra être une option alternative, mais les modalités concrètes restent largement à inventer* ». Nous ajouterons que sa viabilité reste à démontrer.

L'absence de rôle moteur des services, abondamment documentée jusqu'ici, ne fournit donc absolument aucune démonstration de leur potentiel de développement. Elle signale seulement leur manque d'effet d'entraînement, d'efficacité, sur la croissance. Ce constat n'est pas contradictoire avec l'émergence de nouvelles activités de services dans les PED, qui s'appuient sur des technologies nouvelles, mais leur caractère de nouveauté ne les rend pas motrices pour autant¹⁴.

13. Les services informatiques ne recrutent que parmi les jeunes ayant fait une dizaine d'années d'études, un gisement limité et qui le restera encore longtemps. Ce constat est l'une des justifications du Plan *Make in India* du Premier ministre Modi. Après l'indépendance (1947), le gouvernement indien avait implanté à Bangalore (État du Karnataka) – éloigné des frontières pakistanaise et chinoise – les sociétés d'État fabriquant des biens d'équipement. Le Karnataka est ainsi devenu un des foyers industriels de l'Inde. En dehors de Bangalore, les « *clusters* » informatiques indiens, comme Chennai, Hyderabad, Pune, Delhi, ont en commun une forte concentration d'établissements publics et d'institutions universitaires parmi lesquels les instituts de technologie créés dans les années 1960 par Nehru (Chaponnière et Lautier, 2014). Voir également Eichengreen et Gupta (2011), qui montrent que l'exportation de services informatiques a contribué à la croissance indienne mais que les perspectives d'emploi sont restées limitées.

14. C'est par exemple le cas des exportations de services de santé du Sud, qui augmentent rapidement mais demeurent de modestes gisements d'emplois. Voir : Lautier, 2005 ; Lautier, 2014.

4. Une nouvelle hiérarchie mondiale

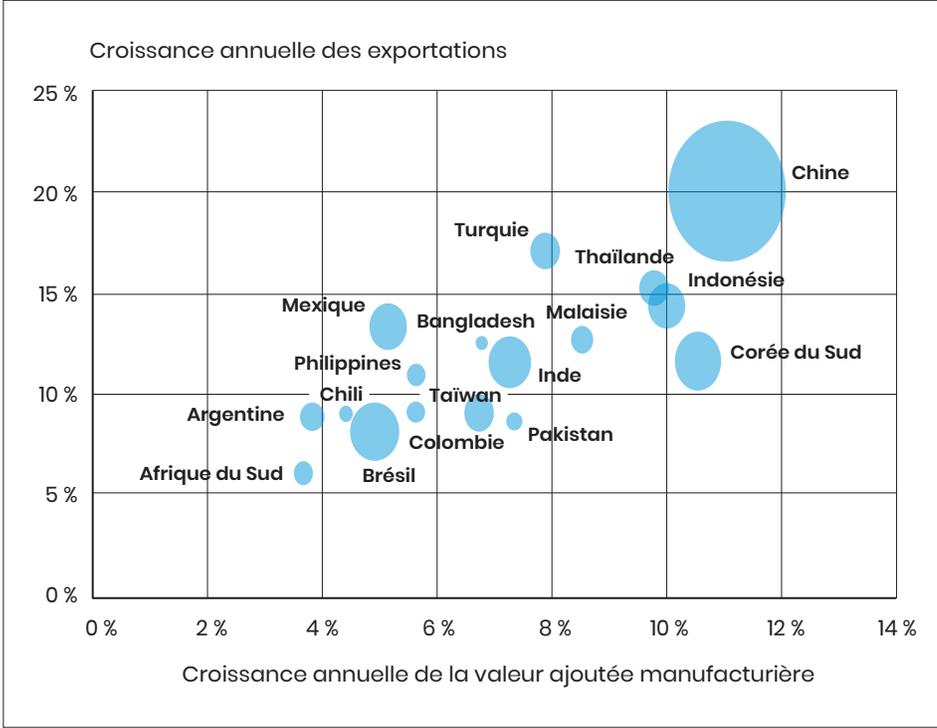
Depuis la révolution industrielle, la hiérarchie économique mondiale repose sur celle du secteur manufacturier ; une hiérarchie stable mais pas inerte à moyen et long terme.

Avant cette période, la Chine était probablement la première puissance manufacturière mondiale. Elle a été remplacée par le Royaume-Uni, devenu l'usine du monde, du milieu jusqu'à la fin du 19^e siècle, lorsque ce dernier a été dépassé par les États-Unis. À la veille de la Grande Crise des années 1930, les États-Unis dominent l'industrie mondiale, loin devant l'Allemagne et les pays européens. En dehors de l'Europe, seul le Japon a intégré les rangs des pays industrialisés, sa production ayant dépassé celle de la Russie en 1905.

En 1945, près de la moitié de la production manufacturière mondiale est réalisée aux États-Unis ! On assiste ensuite au redressement de l'Allemagne, suivi de la montée du Japon, qui devient la seconde puissance manufacturière dès la fin des années 1960. L'émergence du Japon est suivie par celle des NPI (Corée du Sud, Hong Kong, Singapour et Taïwan) et, à partir des années 1980, par celle de la Chine, qui connaît un essor spectaculaire à partir de son adhésion à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en 2001. Depuis 2010, la Chine est la première puissance manufacturière, soit devant les États-Unis, retrouvant ainsi la place qu'elle occupait deux siècles auparavant.

Dans le monde en développement, la promotion des exportations est devenue un pilier des stratégies d'industrialisation. Comme le montre le graphique 2, la Chine a suivi le modèle des NPI. Ce graphique présente, pour chaque pays, la croissance moyenne de sa production et de ses exportations manufacturières depuis 1980, ainsi que son poids dans l'industrie mondiale (diamètre). Le vide du carré Sud-Est signale que les stratégies privilégiant le marché intérieur ont été marginalisées par l'histoire. Dans aucun des pays considérés, la croissance de la production ne dépasse celle des exportations. La corrélation entre la croissance de la production et celle des exportations est étroite (à hauteur de 75 %). Mais la causalité est double et la relation circulaire. La croissance industrielle est partout accélérée par la division internationale du travail, mais l'intégration industrielle nationale renforce la dynamique d'exportation, comme l'illustrent les cas de la Chine ou de la Corée du Sud.

Graphique 2. Croissance de la production et des exportations manufacturières (1980-2010)



Sources : base Système Industriel Mondial (SIM) et CHELEM.

Si la Chine domine désormais l'industrie mondiale, et pour longtemps, sa « renaissance »¹⁵ ne signifie pas la fin de l'histoire. En 2018, sa production manufacturière, mesurée par la VA, dépasse de plus de 50 % la production américaine et elle est trois fois supérieure à la production japonaise. La productivité (VA par emploi) de la première puissance manufacturière du monde reste encore quatre fois plus faible qu'au Japon ou en Corée du Sud, et la Chine conserve des marges de progression considérables. Si elle occupera encore la première place pendant plusieurs décennies, elle devrait connaître à terme une baisse graduelle de sa part relative, ouvrant le chapitre de « l'après-Chine », qui créera des opportunités pour un certain nombre de pays. Ce processus a du reste déjà commencé dans certaines branches.

15. Gill et Kharas, 2007.

Tableau 1. Les dix premières puissances manufacturières en 2018

	VA MANUFACTURIÈRE (Mds USD)	VA MANUFACTURIÈRE PER CAPITA (USD)	VA/EMPLOI MANUFACTURIER (1 000 USD)
Chine	3 558	2 567	25*
États-Unis	2 173	6 684	136
Japon	1 007	7 945	100
Allemagne	778	9 410	97
Corée du Sud	422	8 201	94
Inde	394	295	8**
Italie	290	4 788	83
France	258	3 866	86
Royaume-Uni	237	3 583	79
Brésil	216	1 041	22

* en faisant l'hypothèse d'un volume d'emploi de 140 millions.

** y compris informel.

Sources : Banque mondiale, ILO, ONUDI.

5. Évolution du contexte industriel et de la géographie de la production

Le contexte concurrentiel, commercial et technologique de l'industrie mondiale est instable et des transformations peuvent intervenir dans ces différentes dimensions. L'industrie évolue plus qu'elle ne se métamorphose. Si de nouvelles influences s'exercent, ou s'exerceront, elles n'annoncent pas de changement de polarité de la géographie de la production industrielle. Les évolutions envisagées ne semblent pas remettre en cause les intuitions de Kaldor et le rôle moteur de l'industrie manufacturière dans le développement à moyen terme.

Mis à part les changements dans la hiérarchie internationale (voir *supra*), les principales transformations évoquées de l'industrie mondiale se déclinent actuellement à quatre niveaux : (i) les nouvelles technologies de production et la réorganisation des chaînes de valeur qu'elles impliquent ; (ii) la montée du protectionnisme ; (iii) le durcissement des normes sociales, environnementales et en matière de transport ; (iv) un potentiel nouveau de relocalisation dans les pays riches.

Au cours des prochaines décennies, les nouvelles technologies de production auront vraisemblablement des répercussions importantes sur les structures de coûts des chaînes de valeur globales (CVG) et leur organisation. La croissance explosive des flux de données et la digitalisation bouleversent déjà les distances. Le nombre d'abonnements cellulaires dépasse désormais celui de la population mondiale, et la largeur de la bande passante internationale a été multipliée par 150 entre 2005 et 2017 (McKinsey, 2019). À la densification des réseaux et aux nouvelles performances informatiques (Cloud notamment), qui interviennent de manière transversale, s'ajoutent de nouveaux processus de production fondés sur l'impression 3D, de nouvelles capacités d'automatisation et la robotisation¹⁶.

Ces nouvelles technologies de production peuvent réduire l'intensité du commerce dans l'industrie, mais vraisemblablement à petite échelle. L'impression 3D ne se substituera pas à la production de masse dans un avenir identifiable, en raison de ses limites techniques et de coût. Ses perspectives sont plus prometteuses pour la fabrication des prototypes, des pièces de rechange et la production à la demande. À l'horizon 2030, McKinsey estime le potentiel de baisse du commerce entre 1 et 2 %. L'impact des nouvelles étapes d'automatisation et de robotisation sur la localisation de l'industrie devrait être encore plus ambigu. Le potentiel de relocalisation au Nord est incertain, notamment en raison du coût relatif des équipements. Banga (2018) estime par exemple que le coût relatif d'une robotisation de la production de meubles aux États-Unis ne deviendra compétitive avec une production au Kenya qu'en 2035 au mieux. Une étude récente sur le secteur industriel espagnol conclut que l'automatisation et le déploiement de robots conduisent les entreprises à accroître leurs importations de pays à bas salaires (Stapleton et Webb, 2020). Dans le secteur de l'habillement, l'automatisation de la production concerne d'abord les tâches de coupe et, plus lentement, de couture. Les machines à couper automatiques se diffusent déjà en Asie du Sud-Est dans les nouvelles usines (Cambodge, Indonésie, Vietnam, mais aussi au Myanmar). Une entreprise au Vietnam estime que ce type de machine remplace 15 ouvriers et que son coût est amorti en un an et demi¹⁷. Paradoxalement, ce type d'équipement renforce l'avantage compétitif des pays à bas salaires car il réalise les tâches de travailleurs qualifiés, ressource rare dans ces pays, et comble ainsi une faiblesse face aux concurrents plus avancés. Dans ces pays,

16. On trouve des présentations exhaustives des changements techniques en cours dans l'industrie et des discussions plus complètes de leurs impacts dans : Banga *et al.*, 2018 ; Hallward-Driemeier et Gaurav, 2018 ; McKinsey, 2019 ; UNIDO, 2016.

17. Chang, Huyn *et al.*, 2016.

ces équipements peuvent contribuer à la montée en gamme de l'industrie par l'amélioration du design et de la qualité des vêtements produits. La diffusion des robots de couture, les *sewbots* (pour « *sewing robots* »), sera moins rapide car la technologie est plus récente, et l'avantage de coût n'apparaît qu'avec des salaires plus élevés. Le coût d'investissement lourd pour les entreprises de confection, en général peu capitalisées, freinera longtemps le remplacement des petites mains du textile par des *sewbots*.

Combinées à l'intensification de la division verticale du travail (*trade in tasks*/chaînes de valeurs)¹⁸, les nouvelles technologies de production peuvent également contribuer à stimuler le commerce et les exportations industrielles des pays les moins avancés (PMA). En effet, certaines barrières à l'entrée s'abaissent sous l'effet, d'une part, des transferts de technologie incorporés dans les nouveaux équipements, qui permettent de réduire les taux de défaut et d'améliorer la qualité du produit, et d'autre part, de la possibilité accrue d'entrée segmentée dans l'industrie, bien plus facile que la construction d'un ensemble industriel national intégré. Par ailleurs, la digitalisation des communications et l'automatisation réduisent les coûts de transaction. McKinsey (2019) anticipe ainsi une baisse de 20 à 25 % des coûts logistiques, dont les exportateurs du Sud seraient les premiers bénéficiaires en raison de leurs coûts commerciaux, souvent lourds initialement, ce qui aurait pour effet d'entraîner une augmentation du commerce¹⁹.

En définitive, l'impact net des changements technologiques sur le commerce et la localisation de l'industrie semble incertain à moyen terme. D'autres forces peuvent perturber la dynamique des échanges internationaux.

En 2020, l'épidémie de coronavirus (COVID-19) a révélé à nouveau les fragilités des CVG et a provoqué une contraction des échanges. Le commerce mondial ne s'était pas remis de la crise financière de 2008 et sa part dans le PIB s'est stabilisée. Cependant, une analyse fouillée montre que le ralentissement des exportations mondiales s'explique par le changement de régime de la croissance chinoise, qui s'appuie plus sur la consommation privée et moins sur les exportations (Gaulier et Vicart, 2020) : une tendance qui apparaît également pour le reste de l'Asie en développement. Entre 2008 et 2019, la part des exportations de biens et services passe de 36,5 % du PIB à 23,5 % en Asie de l'Est (Testard, 2020).

18. Voir Baldwin (2019) et Baldwin (2011).

19. Djankov S. *et al.* (2010) estiment qu'une baisse de 1 % des coûts du commerce peuvent entraîner jusqu'à une hausse de 0,4 % des flux commerciaux.

Ces perturbations s'inscrivent dans la continuité d'une remise en cause de la mondialisation, surtout au Nord, dont l'impact réel sur le commerce n'est pas pour l'instant significatif. Les violentes échauffourées qui avaient éclaté à l'occasion de la première assemblée générale de l'OMC à Seattle (1999) ont été le marqueur de la naissance du mouvement altermondialiste. « La grande désillusion » (Stiglitz, 2019) vis-à-vis de la mondialisation traduit un sentiment de déclassement des sociétés des pays avancés et la réaction face aux inégalités qui se sont creusées au bénéfice des élites globalisées. La montée des partis populistes en Europe et la victoire de Donald Trump ont été l'une des expressions politiques de ce rejet (Milanovic, 2019 ; Mounk, 2018). Aussitôt élu à la présidence des États-Unis, Trump a décidé du retrait des États-Unis du traité transpacifique (TPP, *Trans-Pacific Partnership*) et a engagé les hostilités commerciales à l'encontre de la Chine.

La guerre commerciale déclenchée par l'administration Trump, d'abord contre la Chine, a réveillé les craintes d'une escalade protectionniste. Les droits de douane américains ont été portés à des niveaux sans précédent depuis 1945, déclenchant des rétorsions de la part de la Chine et de nouvelles menaces de représailles²⁰. Après avoir seulement ralenti en 2018 (+3 % par rapport à 2017), les importations américaines en provenance de Chine ont diminué de près de 15 % en 2019, en raison des hausses des droits de douane aux États-Unis, les importations totales baissant de 2 %.

Par ailleurs, de nouvelles priorités sociales et environnementales pourraient se transformer en pressions effectives sur les conditions de production, de commerce et de transport. En effet, la sensibilité des sociétés civiles, des médias, mais également des gouvernements, aux questions de normes environnementales et sociales (NES) augmente depuis plusieurs années. Le respect d'un certain nombre de NES est désormais inclus dans les textes des accords commerciaux²¹ et conditionne leur mise en œuvre. Pour examiner ces enjeux, une analyse qualitative à partir d'interviews de grands donneurs d'ordre européens et d'industriels est conduite dans le chapitre 6. Une conclusion intermédiaire est que ces normes se généralisent et s'ajoutent aux standards existants, mais sans provoquer pour l'instant un renouvellement des facteurs de localisation industrielle.

20. La Chine a porté à hauteur de 50 % les droits de douane sur les importations américaines de viande de porc et réduit de moitié ses importations en 2018. En mai 2019, Donald Trump est de nouveau intervenu pour augmenter à hauteur de 25 % les droits de douane sur un volume de 200 Mds USD d'importations de Chine.

21. ESCAP, 2017.

Si la démondialisation et la relocalisation des productions industrielles au Nord sont souvent évoquées comme un futur possible, voire probable, les faits ne confirment pas cette perspective. Aux États-Unis, le ratio importations/production du secteur manufacturier a augmenté, passant de 22,7 % en 2002 à 30,8 % en 2019²². En Europe, le rapport de référence d'Eurofound estime au total à seulement 12 840 le nombre d'emplois industriels liés à des relocalisations entre 2014 et 2018 (Storie, 2019). Il s'agit bien sûr d'un solde en emplois brut, et non pas net.

Conclusion d'étape : le développement n'a jamais contourné l'industrie

La croissance du secteur manufacturier entraîne celle de la productivité dans les autres secteurs de l'économie ; elle attire des ressources des secteurs traditionnels sans réduire significativement leur production. Le secteur manufacturier a un potentiel de gains de productivité plus élevé que la plupart des services, en raison de la forte élasticité de la demande et de l'importance des économies d'échelle.

Pour un pays pauvre, la transition de l'agriculture vers l'industrie offre ainsi l'opportunité de créations d'emplois massives, avec une productivité supérieure au niveau initial. Les corrélations simples comme les travaux plus sophistiqués confirment les constats de l'histoire économique et le rôle toujours moteur de l'industrie dans le développement et la croissance longue. Que cette dynamique se poursuive depuis deux siècles ne la rend apparemment pas obsolète. En comparaison, si les branches des services offrent un potentiel de créations d'emplois plus productifs, celui-ci reste de moindre taille. Nulle part les services n'ont joué un rôle moteur dans le changement structurel des pays pauvres à dominante agricole.

22. Testard, 2021.

L'industrie mondiale perd le nord

Chapitre 2

L'industrie mondiale perd le nord

Depuis 1800, la production industrielle mondiale a augmenté trois fois plus vite que la population et une fois et demie plus vite que la production mondiale. Son rythme de croissance a diminué. Alors que la production industrielle progressait à plus de 5 % par an de 1958 à 1973, ce rythme a ralenti régulièrement pour se situer à 2 % dans la décennie 2000 et à 1,7 % depuis 2010. Il y a plusieurs explications à cette tendance, qui masque des évolutions contrastées entre le Nord et le Sud, et parmi les pays du Sud, entre l'Asie émergente et les autres régions.

1. Désindustrialisation au Nord et industrialisation au Sud

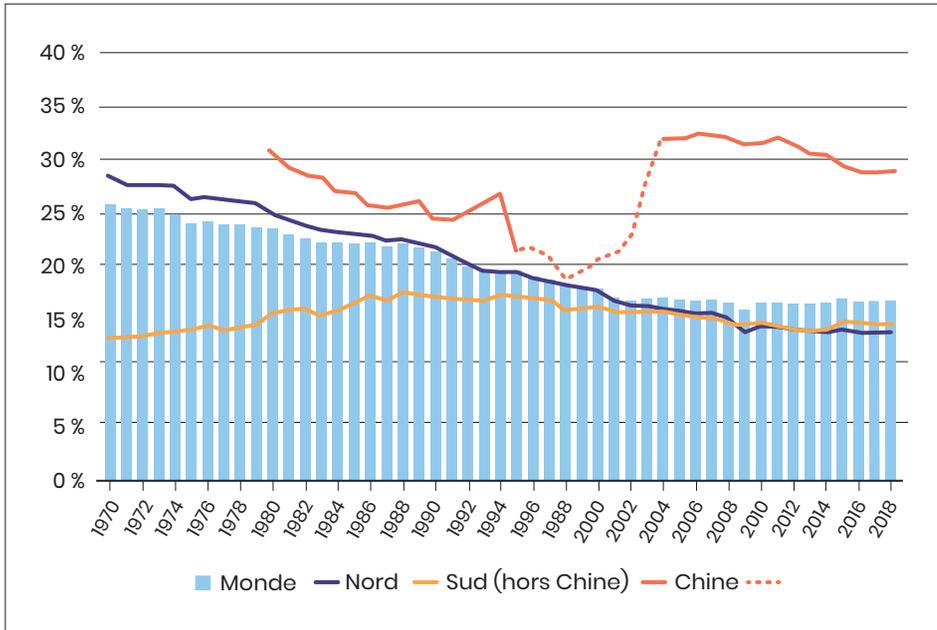
Au niveau mondial, la part de la VA manufacturière dans le PIB connaît une lente érosion. À prix courants, elle est passée de 26 % du PIB mondial en 1970 à 17 % en 2018 (graphique 3). Le passage à une étape « post-industrielle », de croissance par l'économie de services, caractérise les économies du Nord depuis plusieurs années²³, avec toutefois des variations entre les pays. La baisse la plus forte a eu lieu aux États Unis, où l'industrie a diminué de 21 à 11 % du PIB ; celle-ci a été plus modérée, de 30 à 21 %, en Allemagne et au Japon.

Cette évolution d'ensemble agrège plusieurs tendances structurelles qui relativisent le recul de l'industrie (Veltz, 2017). Une première tendance est l'externalisation. Elle a pour conséquence de sortir de la VA manufacturière des tâches qui sont désormais assurées par des fournisseurs extérieurs au producteur industriel, et qui sont en général classées dans le secteur des services²⁴. Un deuxième facteur est l'augmentation continue de la productivité dans l'industrie, qui a pour résultat de faire baisser le prix relatif des produits manufacturiers et, toutes choses restant égales par ailleurs, le poids de ce secteur dans le PIB à prix courants. Estimée à prix constants par Haraguchi *et al.* (2017) sur la période 1970-2013, la part de la VA manufacturière dans le PIB mondial et dans celui des pays du Nord est beaucoup plus stable que dans notre graphique qui, lui, est à prix courants.

23. Voir *infra* (encadré 1) la délimitation « Nord/Sud » utilisée ici.

24. En France, un quart de la baisse globale de la part de l'industrie dans le PIB sur la période 1980-2007 est expliqué par l'externalisation (Demmou, 2010).

Graphique 3. Part de la VA manufacturière dans le PIB (1970-2018) à prix courants



La ligne Chine en pointillé correspond à une période de transition économique et de la comptabilité nationale, ce qui rend délicate une interprétation continue.

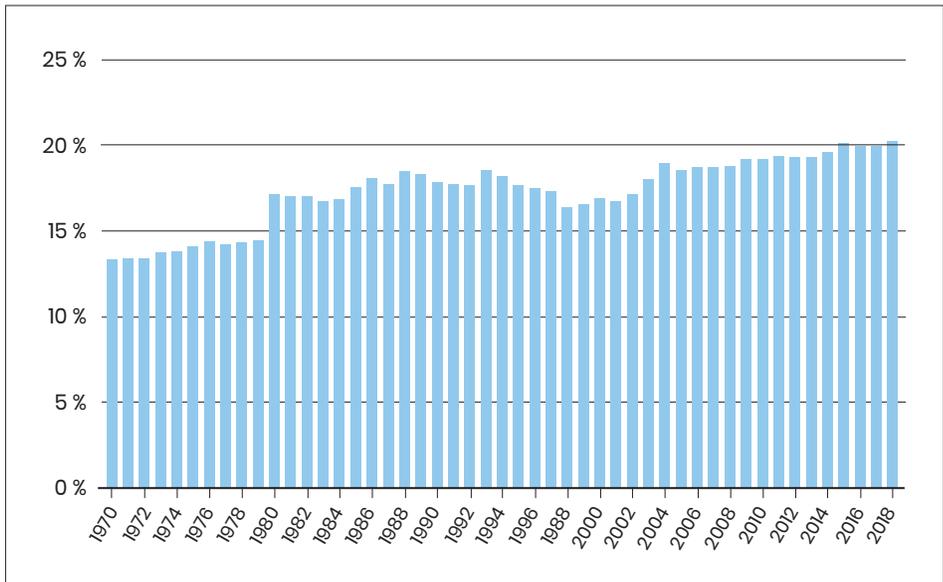
Source : données UNStats.

Au Sud, reprenant une formule déjà utilisée par Dasgupta et Singh (2006), et sur la base d'une analyse empirique, Rodrik dénonce la « désindustrialisation précoce ». Il observe que, depuis les années 1990, la part de la VA (et de l'emploi) dans l'industrie diminue dans les PED. Dans la plupart de ces pays, le « pic » (le maximum) manufacturier intervient beaucoup plus tôt en termes de PIB par habitant et se situe plus bas. La part de l'industrie commence à décroître à un niveau de PIB/habitant deux fois plus faible que dans la période précédente (estimé à 5 500 USD de 1990) et ne dépasse pas un seuil estimé à 24 % du PIB (Rodrik, 2015). Les explications proposées sont de nature technologique et concurrentielle. La conclusion de Rodrik a une implication considérable pour les PED, car elle signifie un rétrécissement de leurs perspectives de développement industriel par rapport aux pays qui avaient émergé dans les années 1960 et 1970. Cette thèse a eu un large écho et l'argument se diffuse, notamment dans les travaux sur l'Afrique²⁵.

25. Cadot et al. (2015) observent par exemple que « dans le cas du Ghana, le pic a été atteint en 1978, à un niveau de PIB par habitant extrêmement faible ».

Pourtant, l'idée d'un abaissement considérable du seuil d'industrialisation semble plus diffusée que robuste. En effet, lorsqu'on analyse un échantillon moins restreint de PED que celui utilisé par Rodrik – qui s'appuie principalement sur celui du *Groningen Growth and Development Center* qui regroupait 42 pays dont 32 PED²⁶ – et que l'on prend en compte le total de la production industrielle au Sud, on observe une tendance tout à fait différente. Le graphique 4 s'appuie sur les données UNStats qui fournissent la VA manufacturière pour plus de 200 pays dont près de 160 PED sur la période 1970-2018. Sur la période, non seulement la contribution de l'industrie au PIB global du Sud ne diminue pas mais encore elle augmente : de 14 % dans les années 1970 à 18 % dans les années 1980 et à 19-20 % depuis le début des années 2000. Utilisant une autre méthodologie, Haraguchi *et al.* (2017) aboutissent à un résultat similaire, qui traduit une évolution beaucoup plus cohérente avec la désindustrialisation au Nord. Suivant une démarche similaire à celle de Rodrik mais en élargissant l'échantillon initial à 51 pays, Kruse *et al.* (2021) ne trouvent pas de tendance à la désindustrialisation au Sud et estiment que la part de l'industrie manufacturière n'a pas atteint un « peak » (pic).

Graphique 4. La VA manufacturière dans le PIB au Sud à prix courants (158 pays, 1970-2018)



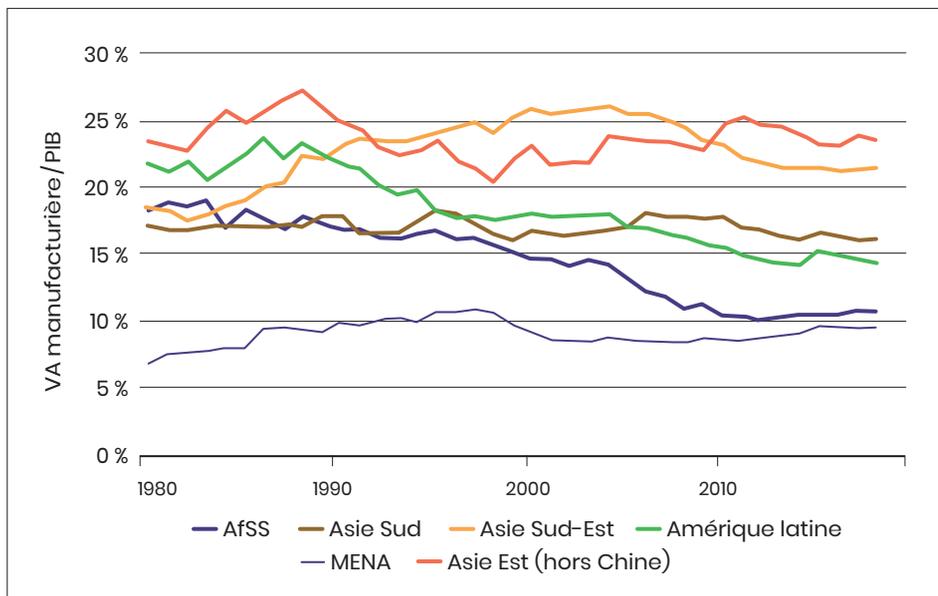
Source : données UNStats.

26. Rodrik (2015).

Le Sud, pris dans son ensemble, ne se désindustrialise pas mais la répartition géographique de sa production industrielle change. Il n'y a pas désindustrialisation du Sud, mais concentration de la production industrielle. La baisse de la part de la VA manufacturière dans de nombreux PED n'est pas due au déclin de l'industrie dans le monde en développement, mais à la différenciation des croissances industrielles parmi les PED, qui traduit des échecs de développement, et qui a pour conséquence une concentration plus forte de la production manufacturière. L'expansion de la Chine est bien sûr l'un des moteurs de ce processus de spécialisation entre PED.

Les évolutions sont donc contrastées au Sud (graphique 5). Alors que les situations initiales des grandes régions, hors Amérique latine, étaient souvent proches avec un taux d'industrialisation autour de 15 % au début des années 1970, la différenciation s'accroît ensuite. La croissance industrielle s'est accélérée en Asie du Sud-Est dans les années 1980 et le niveau d'industrialisation (26 % en 2000, puis 21 % en 2018) y dépasse désormais celui de l'Amérique latine, de l'Afrique du Nord ou de l'Asie du Sud. Simultanément, la part du secteur manufacturier a fortement baissé en Amérique latine et en Afrique subsaharienne (passant de 18 % en 1983 à 10 % en 2010). L'Asie du Sud demeure stable, de même que l'Afrique du Nord (MENA, *Middle East and North Africa*) mais à un niveau très bas.

Graphique 5. La VA manufacturière dans le PIB par région (1970-2018)



Source : données UNStats – prix courants.

Encadré 1. Données et sous-ensembles

La construction des séries sur la VA manufacturière repose sur l'examen de données issues de plusieurs sources : (i) UNStats d'abord, qui renseigne la VA manufacturière de 200 pays dont près de 160 pays du Sud sur la période 1970-2018 ; (ii) *Groningen Growth and Development Center* qui offre des données sur la VA et l'emploi (formel et informel) pour 10 secteurs et 42 pays dont 32 PED entre 1960 et 2012 ; (iii) Banque mondiale, qui fournit la VA manufacturière pour tous les pays, mais avec une faible désagrégation ; (iv) la base de données de l'ONU (CD ROM Indstat 2019 *Industrial statistics database* – nomenclature à deux chiffres, code ISIC rev 3) qui donne l'emploi, la VA et la production de 1970 à 2018, mais ces statistiques concernent seulement le secteur formel, et les pays ne sont pas toujours renseignés ; (v) la base KLM qui indique les données retenues par le modèle du Bureau international du Travail (BIT) ; (vi) *Asian Development Bank* (AsDB) pour la VA et l'emploi manufacturier (total) des pays asiatiques ; (vii) les statistiques nationales lorsqu'il n'y avait pas d'autres données disponibles. Ces données sont complétées, harmonisées et parfois lissées lorsque des données ne sont pas disponibles entre deux dates, aux fins de disposer de séries cohérentes en longue période, en utilisant les valeurs ou ratios des années proches et/ou ceux de pays comparables. La base SIM ainsi construite permet de couvrir plus de 200 pays depuis 1970.

Dans cette partie, nous avons choisi de définir le « Sud » comme le Monde sans les pays du « Nord ».

Sauf précision contraire, le « Nord » regroupe ici l'Europe (Russie et PECO, Pays d'Europe centrale et orientale, inclus), les États-Unis, le Canada, l'Australie, la Nouvelle-Zélande et le Japon. Le « Sud » regroupe le reste du monde. Le Nord représente le monde considéré comme « industrialisé » en début de période. Bien sûr, cette frontière d'industrialisation change ensuite – c'est d'ailleurs en partie le sujet de cette étude – mais nous conservons ces périmètres de début de période.

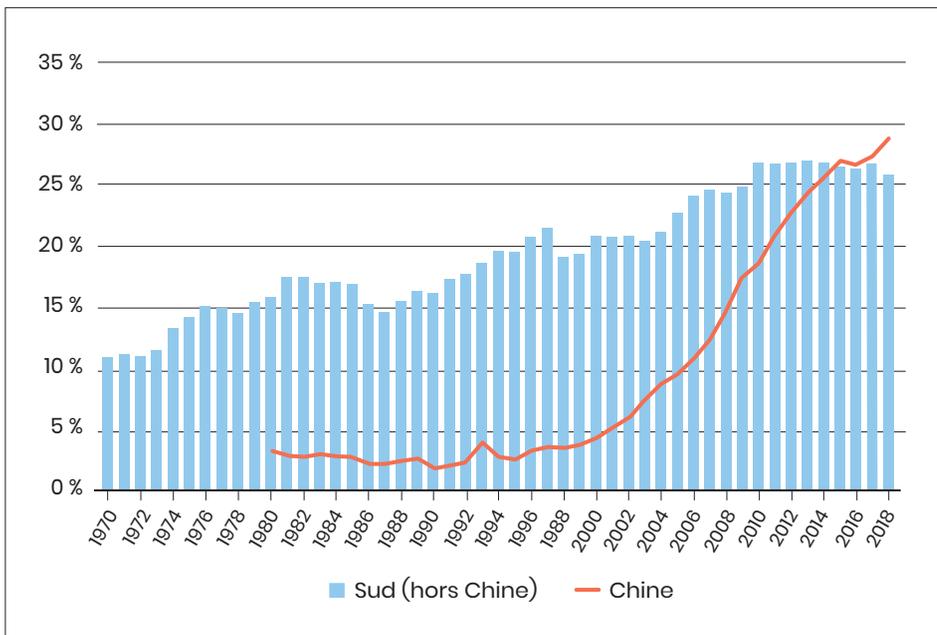
2. Le Sud dépasse le Nord

L'industrialisation du Sud débute au 19^e siècle, d'abord en Amérique latine, au Moyen-Orient (Turquie, Égypte), puis au Japon et, dans le dernier quart du siècle, en Chine et dans les colonies japonaises (Taïwan, Corée), enfin s'étend aux colonies européennes d'Asie du Sud-Est et de façon plus limitée à celles

d'Afrique du Nord et d'Afrique subsaharienne (Benedix *et al.*, 2017 ; Landes, 2000). Dès ces prémices, le développement de l'industrie au Sud se caractérise ainsi par une très forte différenciation entre les régions et les territoires (Amsden, 2002).

L'industrialisation reprend après la Seconde Guerre mondiale et elle est assez vigoureuse jusqu'au premier choc pétrolier (1973) : une période au cours de laquelle la plupart des pays ont mis en œuvre des stratégies de substitution aux importations en protégeant leurs industries naissantes de la concurrence des exportations du Nord²⁷. La production manufacturière au Sud ne représentait que 15% du total mondial (mesuré par la VA) en 1975, lorsque la conférence de Lima (ONUDI) a fixé un objectif de 25 % pour l'an 2000. Non seulement cet objectif a été atteint mais aussi, moins de 20 ans après cette échéance, la part du Sud a doublé et dépasse celle du Nord, avec 51 % en 2018.

Graphique 6. Répartition de la VA manufacturière mondiale (1970-2018)



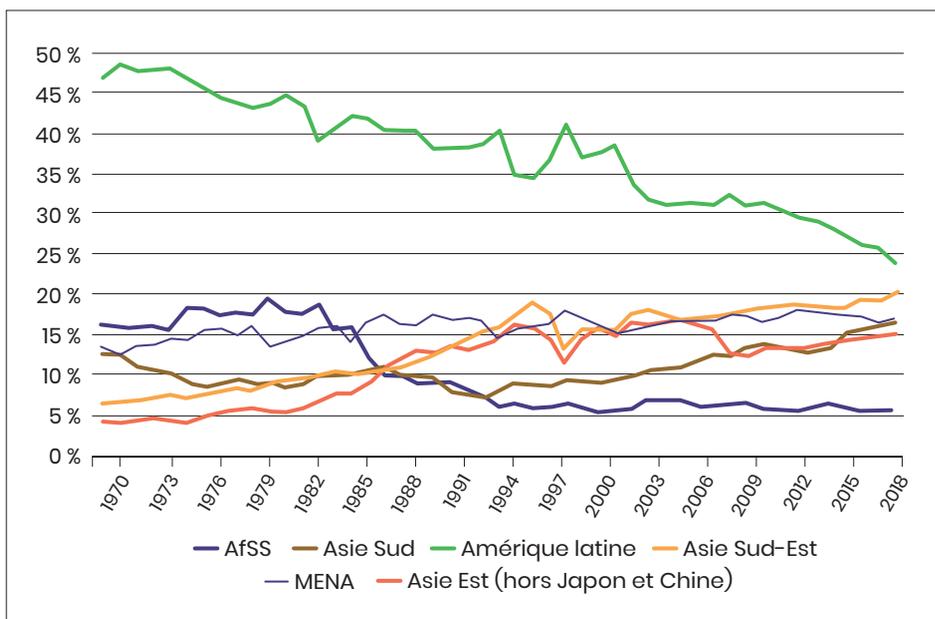
Source : données UNStats – prix courants.

27. Reconnaissant le bien-fondé de ces craintes, le rapport Haberler avait recommandé que ces pays soient autorisés à maintenir des droits de douane plus élevés dans le cadre des négociations du GATT, *General Agreement on Tariffs and Trade* (G. Haberler, R. de Oliveira Campos, J. Meade, J. Tinbergen, *Trends in International Trade*, GATT/1958 – 3 octobre 1958).

Depuis les années 1990, la progression du Sud dans la production industrielle mondiale s'explique par l'essor de l'Asie émergente, passant de 8 % en 1990 à 41 % en 2018, phénomène qui a accompagné l'érosion du Japon et a été accéléré par la croissance spectaculaire de la Chine. À elle seule, la Chine produit 29 % de la VA mondiale en 2018, contre 6 % en 2000. Le basculement de l'industrie manufacturière vers l'Asie émergente s'est accompagné de la stagnation – en pourcentage – des autres régions du Sud : l'Amérique latine, le continent africain et le Moyen-Orient. L'Amérique latine ne représente plus que 5-6 % de la production industrielle mondiale²⁸, et la contribution de l'Afrique subsaharienne (AfSS) ressort autour de 1-1,5 % depuis la fin des années 1980 (voir *infra* chapitre 3).

La progression de la Chine ralentit depuis 2016, alors que la part du reste du Sud se stabilise autour de 23 % du total mondial et que celle de l'Asie émergente hors Chine augmente. La part de l'Asie du Sud-Est a doublé depuis 1997 (passant ainsi de 2,2 à 4,5 % en 2018) ; parallèlement, celle de l'Asie du Sud a triplé depuis 1992, passant de 1,2 à 3,7 % en 2018.

Graphique 7. Part des régions dans la VA manufacturière au Sud hors Chine (1970-2018)



Source : données UNStats – prix courants.

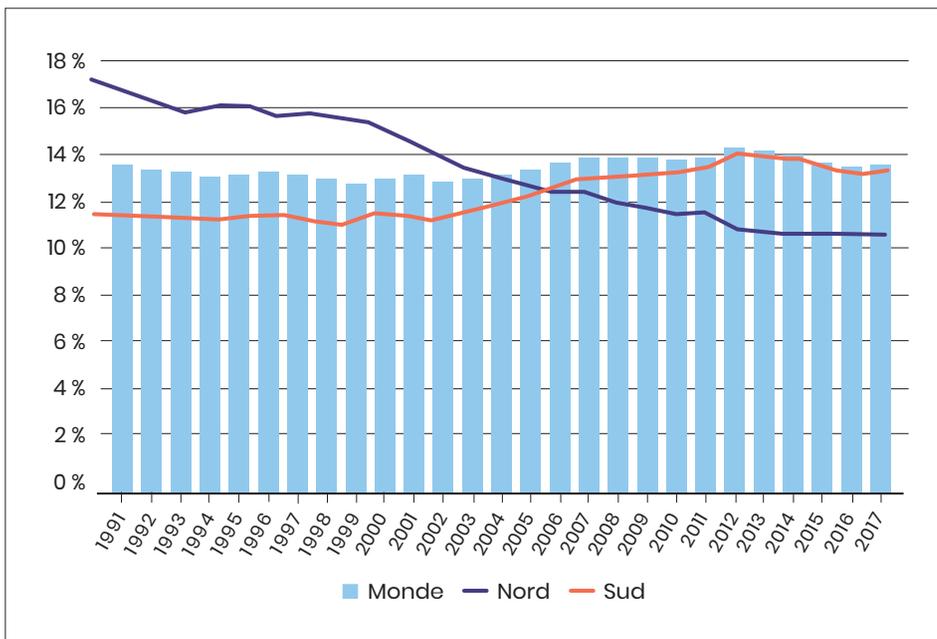
28. L'analyse du déclin manufacturier de l'Amérique latine et de la région MENA dépasse le champ de cet ouvrage. Pour la première région, on trouvera des éléments d'explication dans Mahon (1992) et dans Salama (2013) ; pour la seconde, voir Malik *et al.* (2012).

3. L'emploi industriel mondial : où et combien ?

La part de l'industrie dans l'emploi mondial est remarquablement stable sur longue période et se situe autour de 13-14 %, soit environ un travailleur sur sept (graphique 8). Cette tendance moyenne est également observée par d'autres travaux similaires (Haraguchi *et al.*, 2017 ; IMF, 2018). Elle traduit un déclin continu du taux d'emploi industriel au Nord, de 17 à 10 % entre 1991 et 2017, et son augmentation au Sud, de 11 à 14 % sur la même période.

Cette stabilité globale du taux d'emploi n'est pas contradictoire avec la baisse de la VA manufacturière (à prix courants) dans le PIB mondial au cours de la même période. Ces évolutions traduisent le déplacement d'emplois vers le Sud, où leur productivité relative est plus faible.

Graphique 8. Part de l'industrie manufacturière dans l'emploi total (1991-2017)



Ratio : Emploi manufacturier total (formel + informel) / Population travaillant.
 Le Nord regroupe ici les pays de l'OCDE, le Sud le reste du monde sans les PECO et la Russie.
 Source : base de données industrielles construite à partir de plusieurs sources (voir encadré 2).

Encadré 2. Données sur l'emploi et méthodologie

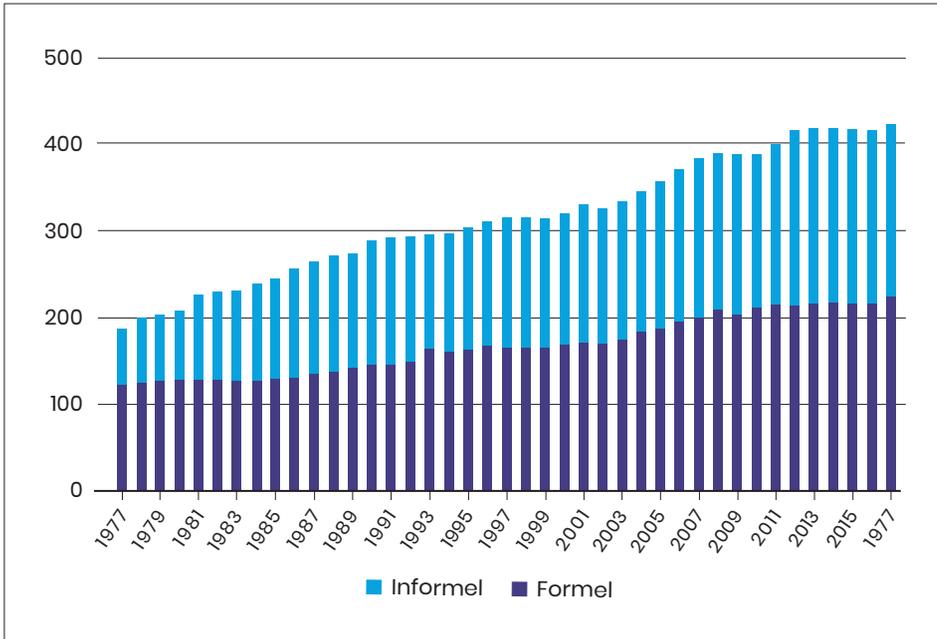
L'emploi formel du secteur manufacturier dans le monde est mesuré en s'appuyant surtout sur les données de l'ONUDI, du BIT et du *Groningen Growth and Development Center*. Ces données sont comparées et complétées par des données nationales, internationales (voir encadré 1) et régionales (AsDB) spécifiques. Dans de nombreux pays, surtout au Sud, une part importante de l'emploi manufacturier n'est pas prise en compte par les recensements industriels et les *Labor Force Surveys* (LFS), et est considérée comme « informelle ». Par définition, cette part est délicate à mesurer. Pour estimer l'emploi manufacturier total, formel et informel, on utilise des données complémentaires produites par l'ILO, le *Groningen Growth and Development Center*, ainsi que des données nationales, qui utilisent des sources alternatives, à savoir les enquêtes ménages et les recensements lesquels permettent d'estimer les emplois industriels « informels ». À ces deux niveaux, un lissage est réalisé lorsque des données n'étaient pas disponibles entre deux dates, pour présenter des séries longues cohérentes, en utilisant les valeurs ou ratios des années proches et/ou ceux de pays comparables. Nous disposons ainsi de données sur l'emploi manufacturier pour près de 150 pays.

Ces estimations montrent une expansion régulière de l'emploi industriel mondial. Les effectifs du secteur formel ont progressé assez régulièrement depuis les années 1970, avec une stabilisation dans les années 1990, pour atteindre 224 millions en 2017 dans notre estimation (graphique 9). L'emploi « informel » représente un volume proche, estimé à 197 millions en 2017.

Le ratio informel/formel augmente avec le déplacement de l'emploi industriel mondial vers le Sud, et il est parfois très élevé dans certains PED : 3,5 en Inde, 2 en Indonésie, 1 au Bangladesh. Ce poids apparent de l'informel dans l'industrie au Sud s'explique aussi par les carences de la couverture statistique. Une grande partie de ces emplois sont en fait déclarés, mais localisés dans des entreprises de petite taille qui ne sont pas couvertes par les recensements administratifs. Ces activités sont souvent articulées à celles des entreprises formelles à travers des relations de sous-traitance²⁹.

29. Voir UNIDO 2013, chapitre 1, pour une discussion sur ce point.

Graphique 9. L'emploi industriel mondial (1977-2017 – effectifs en millions)



Source : voir encadré 2.

Dans les pays industrialisés (hors Russie et PECO), l'emploi formel du secteur manufacturier a augmenté jusqu'en 1973-1974, atteignant alors 72,5 millions. Il a ensuite régulièrement diminué, rapidement aux États Unis où les effectifs ont presque été divisés par deux en 25 ans (1979-2014), plus lentement au Japon et en Allemagne, deux pays qui dégagent des excédents manufacturiers, pour se situer autour de 46 millions sur la période 2012-2017. À ce dernier chiffre, on peut ajouter un peu plus de 13 millions d'emplois industriels dans les PECO et sur les territoires de l'ancienne Union soviétique, dont 7 millions en Russie³⁰.

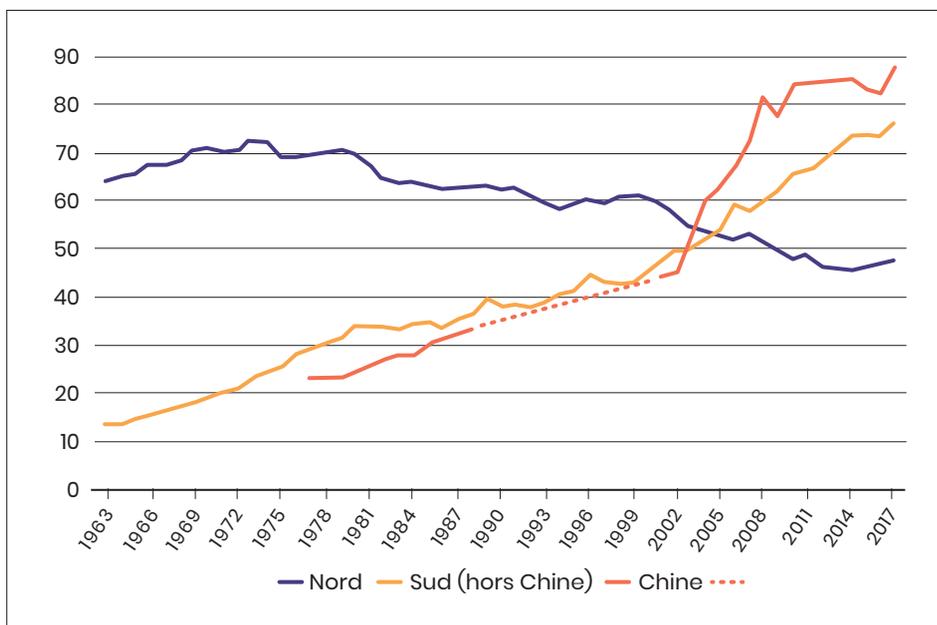
Au Sud, l'emploi industriel a considérablement augmenté sur longue période. Une certaine incertitude demeure en raison de la taille et de la frontière du secteur informel (Afrique et Inde)

30. Les changements de régime économique et de frontières dans cette région imposent un traitement spécifique des données la concernant.

et du flou des statistiques chinoises³¹. On estime l'emploi formel au Sud à 163 millions en 2017, soit près des trois quarts du total mondial. La croissance au Sud s'est accélérée de par l'expansion de la Chine dans les années 2000, après une décennie caractérisée par des restructurations qui ont provoqué des licenciements massifs et l'externalisation de nombreuses activités non industrielles assurées par les entreprises d'État.

Depuis 2010, on observe une rupture de tendance qui se caractérise par une stabilisation de l'emploi formel en Chine, alors que ce dernier continue d'augmenter dans le monde en développement (« Sud hors Chine » ici) : 10 millions d'emplois supplémentaires ont en effet été créés au Sud entre 2010 et 2017.

Graphique 10. Répartition de l'emploi industriel mondial formel (effectifs en millions)



Le « Nord » regroupe ici l'Europe (sans les PECO et la Russie), les États-Unis, le Canada, l'Australie, la Nouvelle-Zélande et le Japon. Le « Sud » regroupe le reste du monde. Le graphique « occulte » les soubresauts de la période 1986-2000 en Chine.

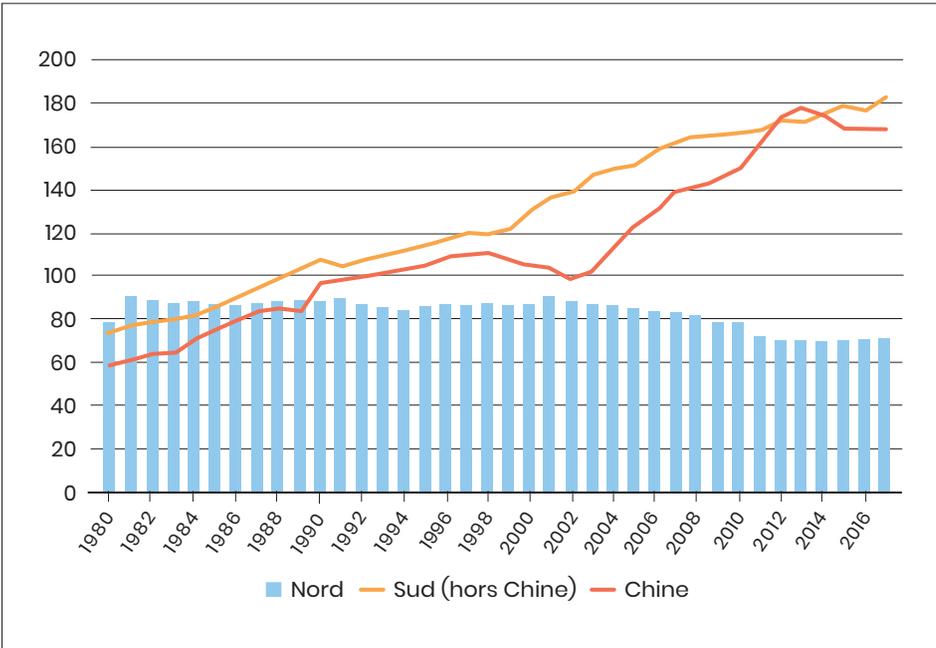
Source : voir encadré 2.

31. Les changements de la comptabilité nationale chinoise et la transformation rapide de la structure industrielle et des formes d'entreprise introduisent des discontinuités majeures dans les statistiques chinoises pendant la période intermédiaire des années 1980-1990. Pendant les restructurations, il y a eu des licenciements massifs dans les entreprises d'État dont les activités allaient bien au-delà de leur métier. L'usine sidérurgique de Wuhan employait par exemple 1 million de salariés, mais cet effectif incluait une partie dans les mines de fer et de charbon, mais aussi dans la construction, l'immobilier, etc. Au cours de cette période, la part de la VA manufacturière oscille également de façon considérable. Une fois les principales réformes réalisées, la situation s'est stabilisée.

L'évolution de l'emploi industriel total, incluant l'estimation de l'informel, révèle les mêmes tendances, amplifiées (graphique 11). Le Sud et la Chine représentent 346 millions d'emplois en 2017, presque trois fois plus qu'en 1980 (132 millions), et leur part dans l'emploi global atteint 82%. L'emploi industriel informel est en effet considérable dans plusieurs économies du Sud, comme la Chine (estimation de 80 millions d'emplois informels), l'Inde (49 millions) ou encore l'Indonésie (13 millions).

La prise en compte de l'ensemble de l'emploi confirme les tendances récentes déjà observées au Sud : sur la période 2012-2017, l'emploi industriel diminue en Chine (-4 millions) et augmente dans le reste du Sud (+10 millions). Cette accentuation du différentiel constaté pour l'emploi formel est cohérente avec la prise en compte ici des emplois les plus précaires, qui se situent dans l'informel et qui sont les premiers à disparaître en cas de restructuration.

Graphique 11. Répartition de l'emploi industriel mondial total (1977-2017)
(effectifs en millions)



Le « Nord » regroupe ici l'Europe (dont PECO et Russie), les États-Unis, le Canada, l'Australie, la Nouvelle-Zélande et le Japon. Le « Sud » regroupe le reste du monde.

Source : voir encadré 2.

La Chine est la première puissance industrielle mondiale, avec 27 % de la VA manufacturière en 2017 et une part de l'emploi mondial (emploi formel) plus élevée, proche de 42 %. Cependant, l'effectif du secteur fait l'objet d'informations qui ne sont pas toujours cohérentes (voir *infra* encadré 3). La Chine précède l'Inde (7%) et les États-Unis (5 %) ; viennent ensuite le Japon, le Vietnam, l'Allemagne, la Russie et le Brésil (tableau 2). Les dix principaux employeurs concentrent 76 % de l'emploi mondial, les vingt premiers 91 %. Historiquement, cette concentration de l'activité industrielle n'apparaît pas exceptionnelle. Depuis la domination initiale de l'Angleterre, l'activité et l'emploi ont toujours été polarisés sur un petit nombre de territoires après chaque nouvelle vague de diffusion de l'industrie.

La prise en compte de l'emploi informel ne modifie ni la hiérarchie ni le degré de concentration de l'emploi industriel dans le monde, à l'exception des progressions notables de l'Inde (représentant 15 % de l'emploi total) et de l'Indonésie (4 % du total).

Tableau 2. Répartition de l'emploi industriel mondial par pays (2017)

RANG	PAYS	EMPLOI FORMEL (millions)	PART DE L'EMPLOI FORMEL MONDIAL	EMPLOI INFORMEL ESTIMATION (millions)
1	Chine	87,6	41,5 %	81
2	Inde	14,0	6,7 %	49
3	États-Unis	11,3	5,3 %	2
4	Japon	7,8	3,7 %	4
5	Vietnam	7,7	3,6 %	1,5
6	Allemagne	7,2	3,4 %	ns
7	Russie	7,1	3,4 %	3
8	Brésil	7,1	3,4 %	4
9	Indonésie	5,7	2,7 %	12
10	Bangladesh	5,0	2,4 %	4
11	Thaïlande	4,5	2,1 %	1,5
12	Turquie	3,7	1,8 %	2,5
13	Mexique	3,6	1,7 %	4
14	Italie	3,2	1,5 %	1
15	Corée du Sud	2,9	1,4 %	1

RANG	PAYS	EMPLOI FORMEL (millions)	PART DE L'EMPLOI FORMEL MONDIAL	EMPLOI INFORMEL ESTIMATION (millions)
16	France	2,8	1,3 %	1
17	Taiwan	2,8	1,3 %	1
18	Royaume-Uni	2,5	1,2 %	0,5
19	Pologne	2,4	1,2 %	0,5
20	Malaisie	2,3	1,1 %	0,5

ns : non significatif.

Source : voir encadré 2.

Encadré 3. Les incertitudes de la mesure de l'emploi en Chine

En Chine, les effectifs du secteur manufacturier sont renseignés par le ministère du Travail, qui collecte les données du secteur urbain, tandis que le ministère de l'Agriculture rassemble toutes les autres données dont les *Township and Village Enterprises* (TVE³²), les entreprises des zones économiques spéciales (ZES) et celles implantées en dehors des villes. Non seulement il n'y a pas de coordination entre ces sources, mais encore ces deux ministères ont procédé à des révisions statistiques inexpliquées.

En 2005, le Bureau du Travail des États-Unis (BLS, *Bureau of Labor Statistics*) avait dépêché une mission pour renseigner une ligne « Salaires » dans leur base de données. Ce projet a été abandonné du fait de l'incertitude sur les effectifs³³. Selon les estimations du BLS, après avoir diminué dans les années 1990, à cause des restructurations, l'emploi manufacturier a augmenté pour passer de 86 à 99 millions entre 2002 et 2009, puis de 15 millions entre 2009 et 2015, selon le *Conference Board* américain : les emplois du secteur représenteraient 29 % de l'emploi total en 2015. Ces évaluations sont supérieures de 20 % environ à celles que publient la Chine et qui sont reprises par l'ONU.

32. Les *Township and Village Enterprises* ont été créés au début des réformes. Propriété *de jure* des collectivités locales, elles étaient *de facto* privées. Elles se sont diversifiées de la transformation agricole à la fabrication d'articles manufacturés répondant aux besoins des populations. Leurs effectifs auraient atteint 135 millions en 1996 et elles contribuaient alors à la formation d'un quart du PIB.

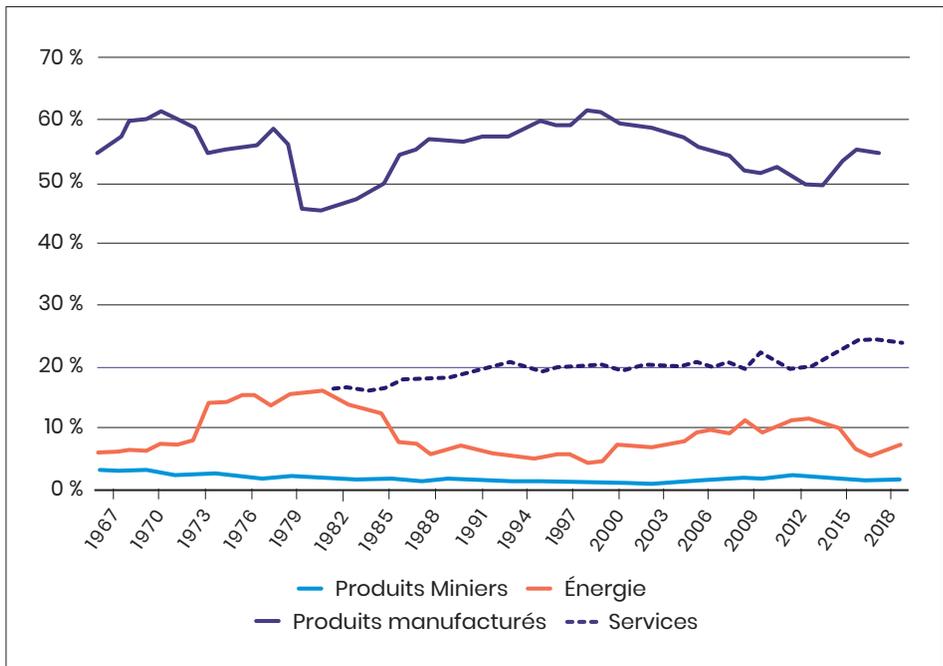
33. Banister J. and G. Cook, 2011.

4. Évolution des exportations manufacturières sur longue période

Malgré la montée en puissance des services dans l'économie mondiale, et les perspectives commerciales ouvertes par le changement technique dans ce secteur, le commerce mondial du début du 21^e siècle demeure dominé par les échanges de produits manufacturés. Cette tendance est accentuée par l'intensité de la division internationale des processus de production qui multiplie les échanges de composants et de demi-produits et conduit à comptabiliser plusieurs fois la même VA dans le commerce international³⁴. Toutefois, cet effet amplificateur joue inégalement selon les branches et assez peu pour les produits les moins sophistiqués.

La part du secteur manufacturier dans le commerce mondial est stable sur longue période et représente autour de 60 % du total : cette part fluctue à court terme en raison surtout des variations des prix des matières premières.

Graphique 12. Le secteur manufacturier dans le commerce mondial



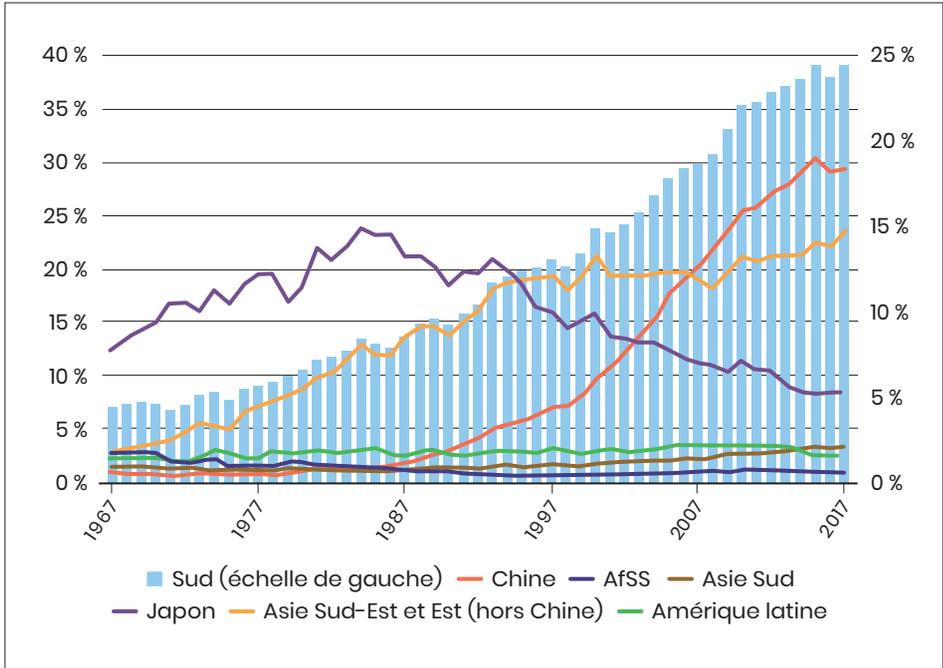
Source : données CHELEM et OMC.

34. Voir le programme TIVA OCDE/OMC, les travaux sur « Trade in Task », ceux de Baldwin, etc.

Au milieu des années 1960, le Sud occupait une place marginale dans le commerce de produits manufacturés, avec 7 % des exportations mondiales dont 2 % pour l'Asie émergente et l'Amérique latine, 1 % pour l'Afrique subsaharienne et également 1 % pour l'ensemble « Moyen-Orient et Afrique du Nord » (MENA). La Chine, comme l'Inde, était un nain commercial et l'ensemble des PED exportaient moins que le Japon, lequel avait bénéficié dès les années 1950 de l'ouverture du marché états-unien.

La progression des exportations japonaises sur le marché mondial a accompagné, et annoncé, la montée de l'Asie émergente : en 1980, lorsque les États-Unis ont attribué la clause de la nation la plus favorisée à la Chine, cette dernière exportait moins de produits manufacturés que l'Afrique subsaharienne et cinq fois moins que les NPI (Hong Kong, Taïwan, Corée du Sud), des « *late-comers* » (tardivement venus) qui concentraient alors près de la moitié des exportations manufacturières du Sud. À partir de 1985, la réévaluation du yen (*endaka*) a accéléré le mouvement d'internationalisation des entreprises japonaises, qui ont délocalisé une partie de leurs activités à haute intensité de main-d'œuvre (HIMO) dans l'Asie émergente, dont la part dans les exportations mondiales a augmenté jusqu'en 1997. La crise asiatique a interrompu ce mouvement tandis que les exportations de la Chine progressaient de façon spectaculaire après l'adhésion de ce pays à l'OMC (2001) : entre 2001 et 2015, sa part dans les exportations mondiales a augmenté de 7 à 19 %.

Graphique 13. Les exportations manufacturières du Sud



Source : données CHELEM.

Les exportations manufacturières se sont concentrées en Asie par vagues successives, dont la dernière s'est polarisée en Chine. Ces dynamiques soulignent que les situations ne sont pas figées et que les changements peuvent être très rapides. Depuis 2015, on observe une remise en cause des tendances précédentes : la part de la Chine a ainsi légèrement fléchi (reculant de 19 à 18 % du total mondial) et celle du reste du Sud s'est en revanche consolidée (passant de 20 à 21 %). Les données OMC – avec une définition du secteur manufacturier légèrement différente – confirment cette évolution, dont la poursuite devra être vérifiée.

Conclusion d'étape

Contrairement à certaines thèses plus diffusées que robustes, on ne constate pas globalement de désindustrialisation au Sud. En revanche, la géographie de la production change et, au sein du Sud, elle se polarise.

Au niveau mondial, l'emploi manufacturier continue d'augmenter. S'il diminue au Nord, il a beaucoup progressé en Chine jusqu'au début des années 2010. Depuis il se stabilise en Chine et continue de croître dans le reste du Sud, surtout en Asie du Sud-Est et en Asie de l'Ouest.

Les évolutions du commerce manufacturier confirment ces tendances et font apparaître des changements de positions relatives qui pourraient s'accélérer dans un futur proche.

L'industrie en Afrique subsaharienne : état des lieux

L'industrie en Afrique subsaharienne : état des lieux

Les perspectives de décollage économique et d'industrialisation de l'Afrique subsaharienne (AfSS) se sont longtemps inscrites dans une vision pessimiste. L'Afrique semblait « mal partie » pour R. Dumont en 1962, puis « refuse le développement » (Kabou, 1991) et « se meurt » (Smith, 2003). Les constats convergèrent : « La croissance et la performance économique globale de l'Afrique subsaharienne dans les années 1970 et 1980 ont été décevantes pour diverses raisons et ont été décrites comme une « tragédie de la croissance » (Easterly et Levine, 1997).

Depuis le début des années 2000, le récit est devenu beaucoup plus optimiste, parfois même euphorique. L'industrialisation de l'Afrique, en particulier, semble alors faire l'unanimité parmi les organisations internationales, régionales et les agences de développement. Pour le président de la Banque africaine de développement (BAfD), « *Industrialiser n'est pas un slogan mais un projet, l'un des cinq accélérateurs qui assurera la transformation du continent* »³⁵. Pour l'OCDE, ce projet est en œuvre : « *Les industries manufacturières et les services attirent une part toujours plus forte d'investissements dans des projets nouveaux (en Afrique) [...] Ces chaînes de valeur mondiales offrent de nouveaux débouchés aux entreprises africaines* » (OCDE, 2014). McKinsey (2016) classe l'Éthiopie parmi les « nouveaux Lions africains », et elle offrirait « l'exemple d'une insertion réussie dans les chaînes de valeur de la mondialisation »³⁶. L'Afrique « pourrait doubler sa production industrielle qui attendrait 930 Mds USD en 2025 » (McKinsey, 2016). Dans cette rhétorique, slogans et réalité tendent parfois à se confondre.

Les trajectoires et l'analyse des performances industrielles en AfSS ont déjà fait l'objet de nombreux travaux, et notamment de deux études de l'Agence française de développement (AFD) publiées en 2015³⁷, dont les principaux résultats sont présentés

35. Adesina, président de la BAfD (2018).

36. Michailof S. (2015), p. 106.

37. C. Vergne et A. Ausseur (2015), « La croissance de l'Afrique subsaharienne : diversité des trajectoires et des processus de transformation structurelle », *MacroDev* n° 18, AFD, mai 2015, 50 pages ; O. Cadot *et al.*, « Industrialisation et transformation structurelle : l'Afrique subsaharienne peut-elle se développer sans usines ? », *Papier de recherche* n° 2015-10, AFD, 84 pages.

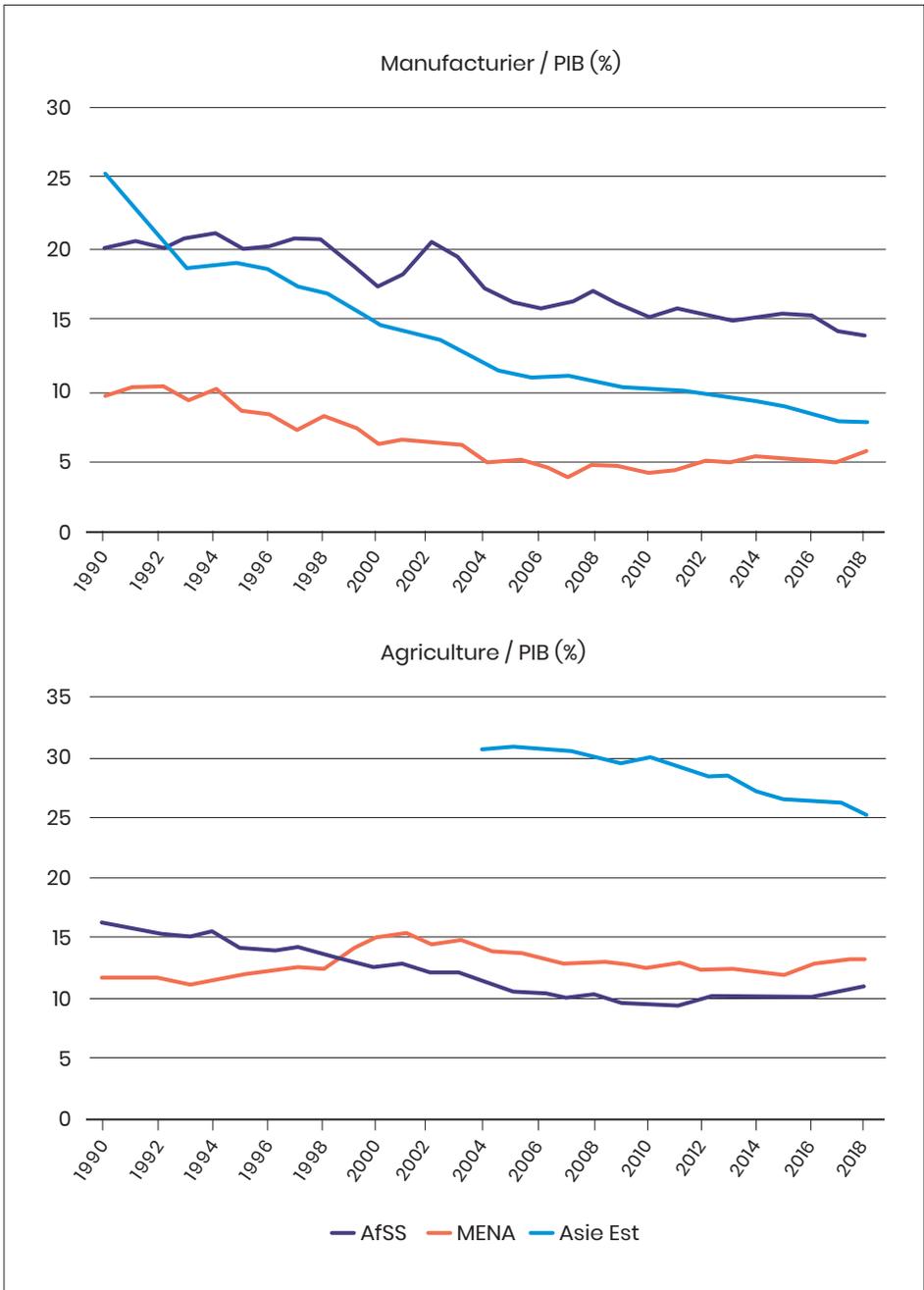
en annexe et restent pour l'essentiel d'actualité. Dans ce contexte, le principal objectif de ce chapitre est de compléter l'état des lieux synthétique de l'industrie manufacturière en AfSS et de documenter rigoureusement la situation réelle. Ce chapitre propose d'abord une synthèse de l'évolution des structures productives, de la VA et de l'emploi dans l'industrie en AfSS, qui souligne la faiblesse du changement structurel en Afrique. La production manufacturière évolue peu selon les statistiques disponibles, lesquelles sont parfois discutables. La part de l'AfSS dans l'emploi industriel mondial demeure très modeste et correspond pour l'essentiel à des emplois informels. Le chapitre se poursuit par l'analyse des performances industrielles de certains pays d'AfSS souvent cités comme « émergents ». La dimension industrielle des « émergences » africaines est ainsi réexaminée. Enfin, les facteurs de compétitivité industrielle en Afrique sont rappelés ainsi que les contraintes spécifiques dans ce domaine.

1. Une faible dynamique manufacturière

1.1. Évolution de la production manufacturière

La structure de la plupart des économies d'Afrique subsaharienne (AfSS) a peu changé depuis les indépendances. L'agriculture et le secteur minier demeurent fondamentaux et l'expansion du secteur des services se concentre sur des activités à faible productivité (Dinh *et al.*, 2012). La faiblesse du changement structurel sur le sous-continent ne correspond pas à une trajectoire « différente » ou alternative, mais à une évolution divergente de celles qui ont engendré la croissance durable en Asie et précédemment en Europe (Rodrik, 2014). En Afrique, le travail se déplace des zones rurales vers les villes, mais il y est absorbé par les services surtout informels (Fox *et al.*, 2017). Cette transformation particulière s'effectue au bénéfice des services peu productifs par défaut d'opportunités dans le secteur manufacturier, en particulier en raison de la taille réduite de l'emploi manufacturier formel.

Graphique 14. Le changement structurel en Afrique (1990-2018)

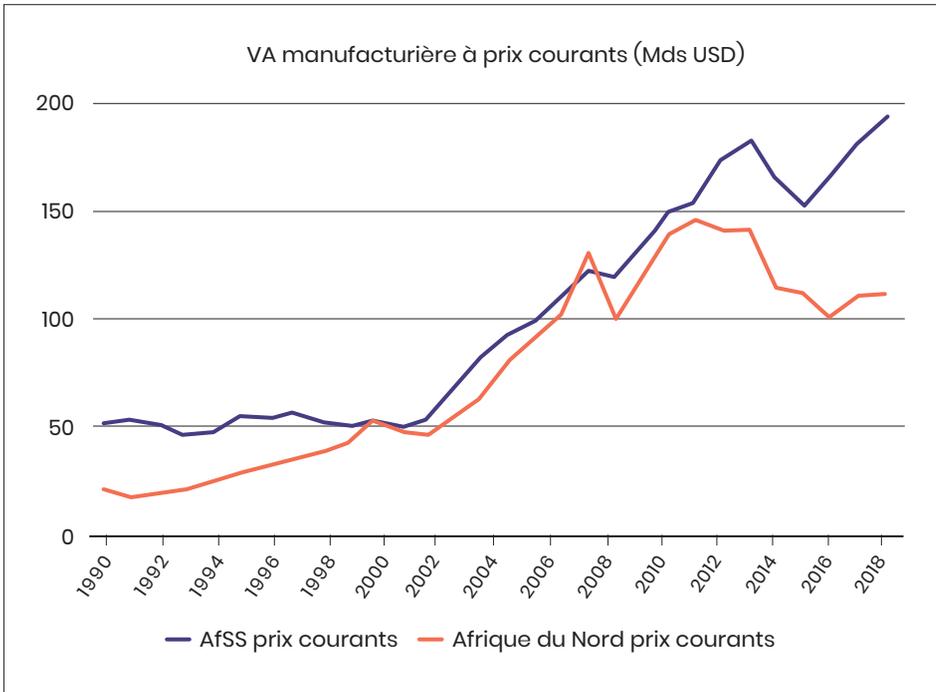


Source : données World Development Indicators (WDI) – Asie de l'Est hors Japon.

La part de la VA manufacturière dans le PIB de l'AfSS a d'abord diminué régulièrement, s'élevant à 16 % au début des années 1990 pour se stabiliser ensuite autour de 10 % depuis la fin de la décennie 2000. En Afrique du Sud, principal producteur industriel³⁸ du sous-continent (voir *infra*), cette part est passée de 18 à 12 %. La contribution de l'agriculture au PIB demeure forte, en particulier hors Afrique du Sud.

Les structures économiques changent lentement mais ne sont pas inertes en Afrique. La production industrielle de l'AfSS augmente depuis le début des années 2000 et représente presque le double du niveau de l'Afrique du Nord (graphique 15). Mais l'activité manufacturière est particulièrement polarisée au sein de l'AfSS.

Graphique 15. La croissance de la production manufacturière (1990-2018)



Source : données WDI, Mds USD courants – Afrique du Nord (ensemble constitué par le Maroc, l'Algérie, la Tunisie et l'Égypte).

38. Le terme industrie désigne toujours ici l'industrie manufacturière.

L'Afrique du Sud et le Nigéria représentent 56 % de la VA manufacturière de l'AfSS, un pourcentage qui a légèrement diminué depuis 1981, la production des autres pays africains ayant augmenté un peu plus rapidement. Derrière ces deux géants industriels régionaux, on trouve une dizaine de pays qui contribuent ensemble à environ 20 % de la production régionale. En résumé, deux pays concentrent plus de la moitié de l'activité et les douze premiers assurent les trois quarts de la production industrielle de l'AfSS (tableau 3).

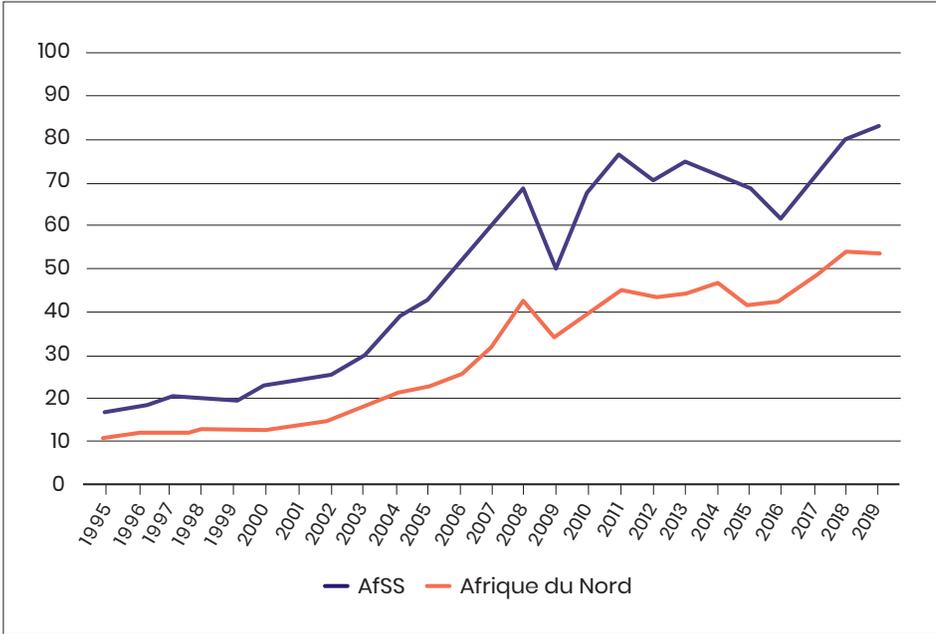
Tableau 3. La concentration industrielle en AfSS

2018 PART DU TOTAL AfSS	VA MANUFACTURIÈRE	PIB
Afrique du Sud	31 %	21 %
Nigéria	25 %	26 %
Rép. dém. Congo (RDC)	3 %	2 %
Kenya	3 %	3 %
Angola	3 %	6 %
Cameroun	3 %	2 %
Tanzanie	2 %	3 %
Guinée équatoriale	2 %	1 %
Sénégal	2 %	1 %
Gabon	2 %	1 %
Éthiopie	2 %	3 %
Ghana	2 %	3 %

Source : données WDI.

Les exportations manufacturières de l'AfSS ont également progressé plus rapidement que celles de l'Afrique du Nord et sont environ deux fois plus élevées en 2018 (graphique 16). La tendance est la même selon les définitions et les sources. Les exportations manufacturières (avec ou sans celles relevant de l'industrie agroalimentaire ou IAA) d'AfSS ont progressé rapidement dans les années 2000 et se sont stabilisées depuis 2010 avec quelques variations depuis. Si la production industrielle africaine est concentrée, les exportations sont, quant à elles, hyper-concentrées : l'Afrique du Sud assure 55 % des exportations manufacturières ; ensuite, trois pays réalisent environ 3 % chacun (Nigéria, RDC, Côte d'Ivoire).

Graphique 16. La croissance des exportations manufacturières (Mds USD)

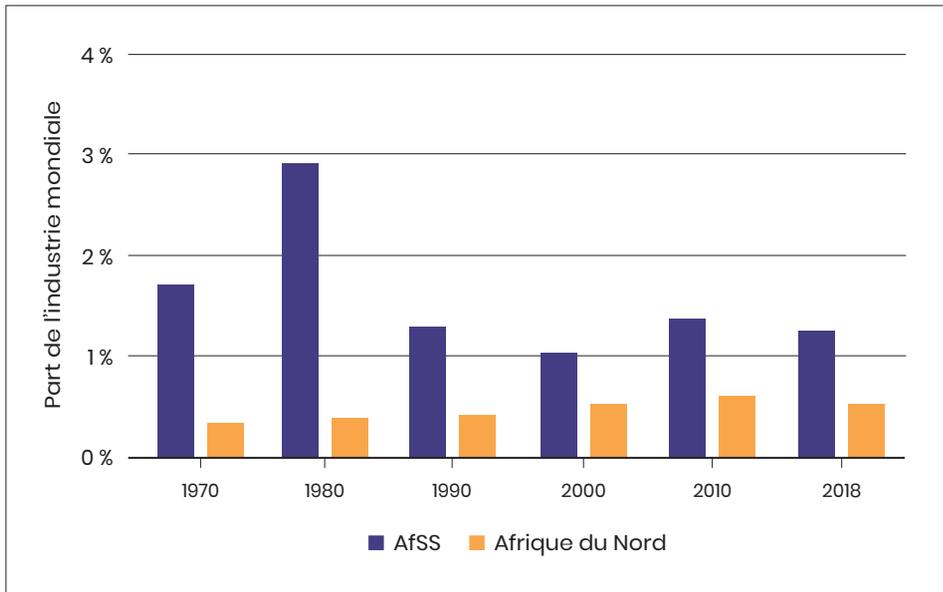


Source : données CHELEM, catégorie « Manufacturier minimum », prix courants.

1.2. L'Afrique dans l'industrie mondiale

La construction de séries longues permet de suivre les évolutions (à prix courants). Après une croissance forte dans les années 1970, une rupture de tendance intervient au milieu des années 1980 et entraîne un recul brutal de la part de l'Afrique dans l'industrie mondiale (voir *supra* : chapitre 2). Depuis cette période, cette part stagne (graphique 17). L'AfSS assure 1,3 % de la production mondiale en 2018, d'après les données harmonisées à prix courants, mais plus de la moitié de cette production est réalisée en Afrique du Sud. Ce pays mis à part, l'AfSS et son milliard d'habitants contribuent à hauteur de moins de 0,7 % de l'industrie mondiale.

Graphique 17. L'Afrique subsaharienne dans l'industrie mondiale



Source : données harmonisées par les auteurs (voir chapitre 2).
Mesure à partir de la VA à prix courants.

1.3. Une mesure moins fluctuante de l'industrialisation

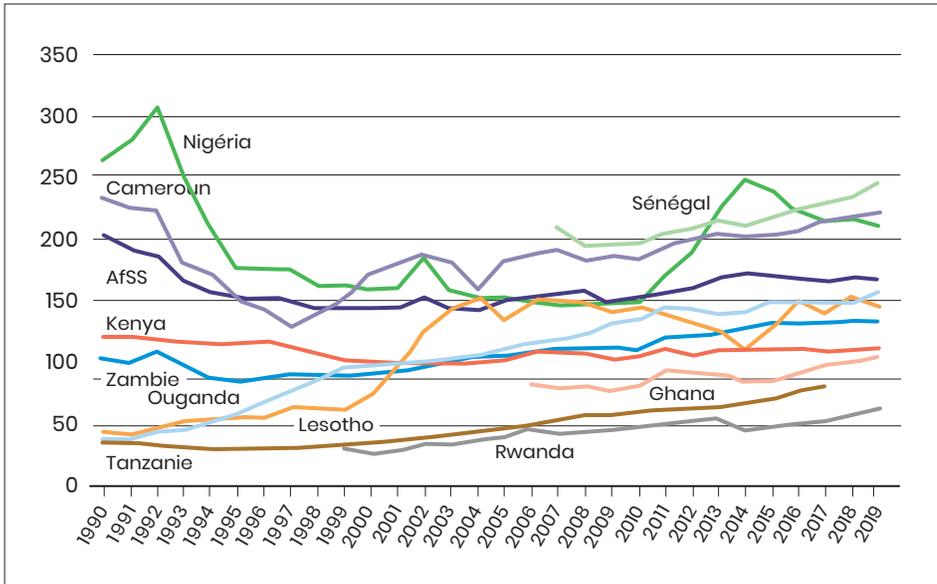
Un des intérêts de l'indicateur précédent est de résister aux chocs provoqués par les variations de prix des matières premières. Ces dernières engendrent en effet d'importants changements des contributions respectives des différents secteurs dans les économies à spécialisation primaire – ce qui est le cas de la plupart des pays d'AfSS – sans que cela traduise forcément un changement réel des structures productives. L'utilisation (fréquente) de l'indicateur de la part de la VA manufacturière dans le PIB peut ainsi biaiser l'analyse. En effet, son évolution ne dépend pas uniquement de la dynamique propre du secteur manufacturier. Cet indicateur est relatif et dépend surtout de la dynamique des autres secteurs lorsque ces derniers dominent la structure productive (Goujon, 2018). Une baisse des prix des produits primaires entraîne mécaniquement une hausse de la contribution de l'industrie au PIB, et inversement, mais cette variation reste artificielle.

En AfSS, le ratio VA manufacturière/PIB est plus sensible aux variations des prix des matières premières que de la croissance industrielle réelle. Pour éviter ce biais, il est préférable de s'ap-

puyer sur d'autres indicateurs. L'évolution de la VA manufacturière par habitant à prix constants offre une image moins capricieuse de l'évolution réelle des performances industrielles d'un pays.

Dans le cas africain, la prise en compte de cette dernière variable relativise le constat de la désindustrialisation du sous-continent. L'Afrique apparaît en effet plutôt en situation de « pré-décollage » industriel, similaire au Bangladesh et au Cambodge il y a quelques années (graphiques 18 et 19). Si cette comparaison ne garantit aucunement une croissance future en Afrique, elle oriente cependant le diagnostic : l'Afrique ne souffre pas d'un épuisement de son processus d'industrialisation mais plutôt de l'absence de dynamique industrielle ; l'industrie ne décolle pas.

Graphique 18. VA manufacturière par habitant (1990-2019)



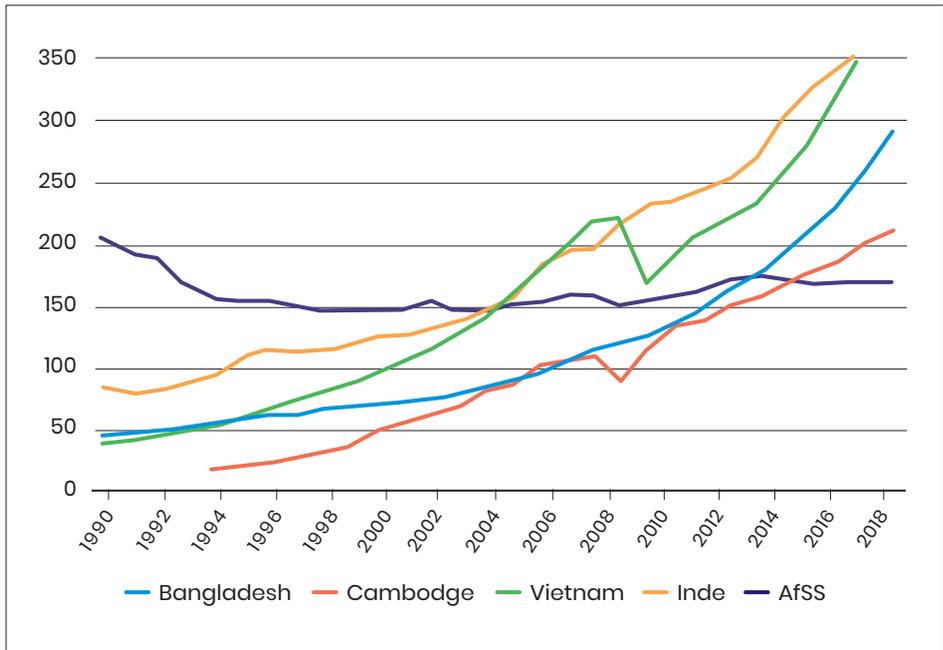
Source : données WDI - VA en USD constants 2010, moyenne AfSS hors Afrique du Sud.

Les niveaux de VA/habitant à prix constants rappellent le faible degré d'industrialisation du sous-continent. La VA manufacturière par tête ne dépasse les 150 USD que dans une quinzaine de pays, et elle est inférieure à 100 USD dans 15 pays. Dans un grand nombre de ces derniers (Mali, Niger, Éthiopie, Tchad), ce ratio reste marginal, inférieur à 50 USD. Cependant, ces données à prix constants offrent un éclairage différent des moyennes habituelles, notamment à deux niveaux :

- elles illustrent une certaine différenciation des trajectoires des pays africains. Pour plusieurs d'entre eux, la VA manufacturière par habitant augmente depuis les années 2000 (Sénégal, Zambie, Nigéria, Tanzanie), plus ou moins vite ; le Lesotho a multiplié par trois sa production industrielle par habitant entre 1993 et 2004. La moyenne pour l'ensemble « AfSS hors Afrique du Sud » se redresse progressivement depuis 2009 (+13 %) ;
- le niveau actuel des économies d'AfSS les plus industrialisées selon ce critère – se situant entre 150 et 200 USD par habitant – est identique à celui du Bangladesh et du Cambodge au début des années 2010, et de celui de l'Inde au début des années 2000, se situant alors à ce niveau de 150 USD (graphique 19).

À ce stade, la question reste ouverte de savoir si l'écart d'industrialisation de 10 ans constaté avec les pays pauvres d'Asie et de 20 ans avec l'Inde peut être interprété comme un « retard » africain.

Graphique 19. Divergence ou retard ?
VA manufacturière par habitant à prix constants en Asie pauvre et en AfSS (1990-2019)



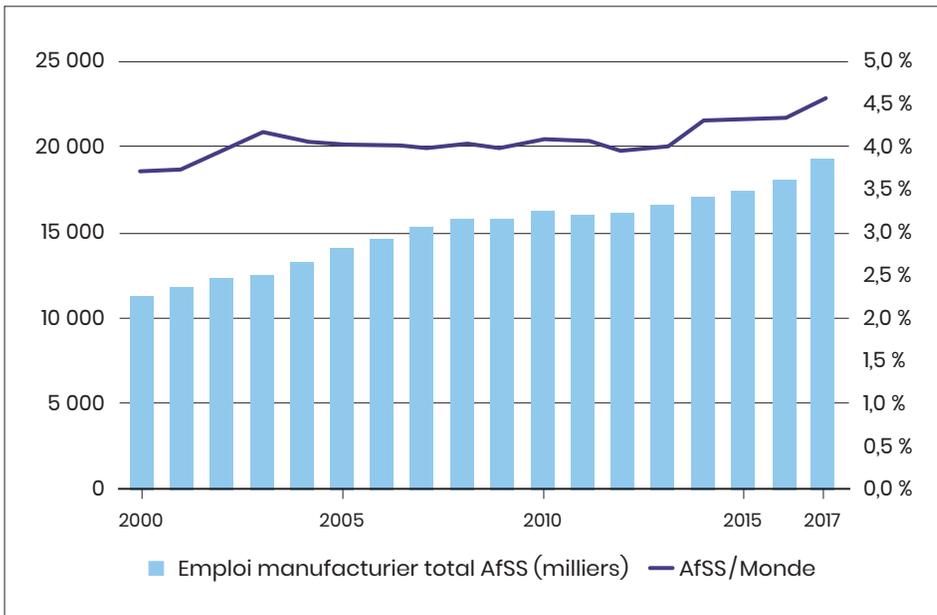
Source : données WDI – VA en USD constants 2010, moyenne AfSS hors Afrique du Sud.

1.4. L'emploi manufacturier en Afrique

Le niveau d'industrialisation en Afrique ne fournit qu'un volume d'emplois limité, malgré la faiblesse de la productivité (voir *infra*). Pour Fox *et al.* (2017), la spécificité de l'AfSS par rapport aux autres régions à faible revenu est d'être un continent sans emploi industriel formel. Cette étude évalue ainsi pour 2010 la part de l'emploi industriel formel autour de 2% de l'emploi total en AfSS, contre 11% par exemple au Bangladesh et au Cambodge.

La prise en compte de l'emploi informel³⁹ dans notre estimation globale modifie la proportion mais pas la conclusion. L'emploi manufacturier total en AfSS est estimé à 12 millions en 2000 et à 19,5 millions en 2017 (voir *infra* : chapitre 4), ce qui représente en moyenne 3,5 % de la population active. En termes relatifs, l'emploi industriel en AfSS progresse, passant de 3,7 % de l'emploi mondial en 2000 à 4,6 % en 2017 (graphique 20).

Graphique 20. Part de l'emploi manufacturier mondial (total : formel + informel)

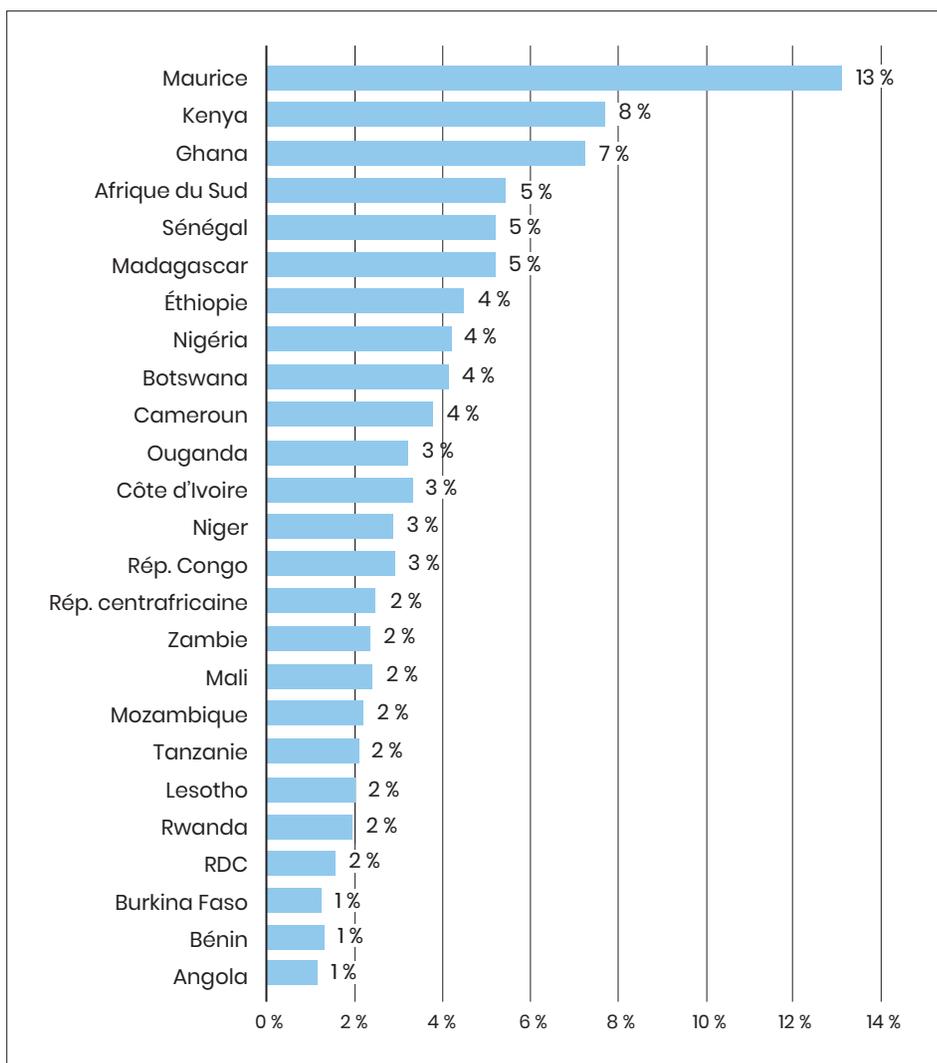


Source : estimation des auteurs à partir des données harmonisées.

39. Voir le chapitre 2 pour les sources des données emploi et pour la méthodologie.

Au niveau national, la conclusion de Fox pour l'AfSS demeure justifiée. La part de l'emploi industriel n'atteint 5 % de la population active – assimilable à l'emploi total – que dans un très petit nombre de pays en AfSS : Maurice, Kenya, Ghana, Afrique du Sud, Sénégal et Madagascar (graphique 21). Ailleurs, la contribution de l'industrie à l'emploi, informel compris, reste très faible ou marginale.

Graphique 21. L'emploi manufacturier sur la population active



Source : estimation des auteurs à partir des données harmonisées – emploi formel + informel, population active 15-64 ans (source : PNUD), année 2017.

2. Les « Lions » ne sont pas des « Tigres »

Au cours des années 2000-2015, l'accélération de la croissance sur le sous-continent a provoqué un enthousiasme nouveau pour « l'émergence » de l'Afrique, qui s'est notamment incarné dans la célébration des performances des « Lions » africains, présentés comme des économies à forte croissance tirées par une transformation rapide de leurs structures de production et de consommation⁴⁰. Les « Lions » de ce début du 21^e siècle étaient pour l'Afrique ce que furent en Asie de l'Est les « Dragons » des années 1970 puis les « Tigres » de l'ASEAN⁴¹ : des moteurs et des modèles pour la croissance régionale, la démonstration d'une accélération et d'une transformation économique propre à inspirer imitation et émulation. Le périmètre et la liste précise des « Lions » varient, mais on y retrouve le plus souvent la Côte d'Ivoire, le Ghana, l'Éthiopie, le Kenya, la Tanzanie ou encore le Rwanda, auxquels sont parfois ajoutés le Nigéria et la République démocratique du Congo (RDC), en raison de leur taille⁴².

2.1. Croissance sans transformation structurelle

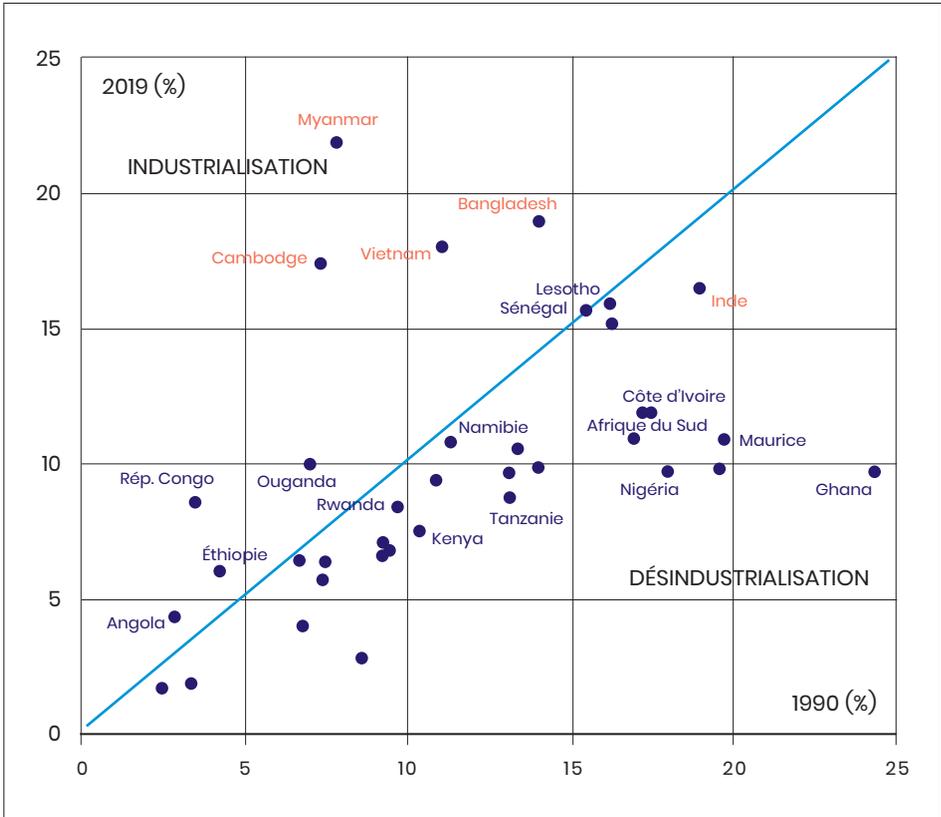
Malgré des limites déjà évoquées, l'évolution de la part de l'industrie manufacturière dans le PIB demeure l'indicateur privilégié pour apprécier le changement structurel d'une économie. Le graphique 22 présente ce ratio pour deux périodes : 1990 en abscisses et 2019 (ou 2018) en ordonnées. La droite à 45° partage l'échantillon entre les économies dans lesquelles la part de l'industrie augmente, à gauche, et celles dans lesquelles la part de l'industrie diminue, à droite.

40. Voir par exemple Jacquemot (2016).

41. Chaponnière et Lautier (2014).

42. McKinsey (2010), "Lions on the Move: The Progress and Potential of African Economies", June 1, Report ; McKinsey (2016), "Lions-on-the-Move-2-Full-Report" ; BCG (2016), "African-Consumer-Sentiment" ; Deloitte (2014), "Consumer-Review-Africa" ; KPMG (2016), "African-Consumer-Retail-Report". Voir également le programme comparatif UNU/WIDER : "Understanding the African lions – growth traps and opportunities in six dominant African economies" (<https://www.wider.unu.edu/publication/africas-lions>).

Graphique 22. Évolution de la part de la VA manufacturière dans le PIB, 1990 et 2019



Sources : Economic Transformation Database (UNU-WIDER) (1990-2018) et WDI (1990-2019) – prix courants.

Plusieurs tendances remarquables sont à noter :

- le changement structurel est presque inexistant dans les économies africaines alors qu'il apparaît dynamique dans un certain nombre d'économies pauvres d'Asie. Au cours de la période 1990-2019, la part de l'industrie dans le PIB augmente de 5 à 6 points au Vietnam et au Bangladesh, de 10 points au Cambodge et de 14 points au Myanmar (Birmanie). En Afrique, l'Ouganda est une des rares économies où ce ratio augmente (+3 points) ;
- la tendance dominante en AfSS, notamment pour les principales économies de la région (Afrique du Sud, Nigéria, Côte d'Ivoire, Ghana), est plutôt au recul de la part de l'industrie dans le PIB ;

- mais les changements en Afrique ne sont pas homogènes sur la période étudiée, et l'on observe des évolutions positives et/ou des consolidations comme en Ouganda ou au Sénégal, ainsi que le maintien de taux d'industrialisation proches de 10 % dans des économies qui ont connu une croissance rapide comme le Rwanda ou la Tanzanie.

Les pays souvent considérés comme « émergents » ou au seuil de l'émergence en Afrique, comme l'Éthiopie, le Kenya, le Ghana ou la Tanzanie, se situent à des niveaux d'industrialisation bas, voire très bas. La production industrielle de l'Éthiopie (110 millions d'habitants) se situe à un niveau proche de celle du Cambodge (16 millions d'habitants), et elle est dix fois moindre que celle du Vietnam.

La trajectoire des économies à croissance rapide d'AfSS, les « Lions », apparaît donc très différente du décollage des pays pauvres d'Asie. En Afrique, l'accélération de la croissance ne repose pas sur le changement structurel et l'industrialisation. L'examen de deux économies parmi les plus dynamiques du continent africain sur la période – à l'Est, l'Éthiopie (croissance moyenne du PIB 2000-2018 : +9 %) ; à l'Ouest, le Ghana (+6,1 %) – permet de souligner cela.

2.2. Éthiopie : une croissance tirée par la construction et non par l'exportation

Classée parmi les pays les moins avancés (PMA), l'Éthiopie figure parmi les économies les plus dynamiques au niveau mondial, avec une croissance annuelle moyenne de 10,3 % au cours des 15 dernières années⁴³. Son gouvernement prévoyait qu'elle intégrerait la catégorie des pays à revenu intermédiaire (PRI) en 2025. Bien que l'économie soit à dominante agricole et que le pays dépende de l'aide alimentaire, le gouvernement a fait de l'industrialisation une priorité et a ainsi développé une politique d'attraction en matière d'investissements (IDE) en direction des pays émergents, dont la Chine. En dépit des efforts déployés depuis 2000, la part du secteur manufacturier dans le PIB n'a pourtant pas augmenté, et les exportations de produits manufacturés demeurent faibles.

Depuis le début des années 2000, l'accélération de la croissance s'explique par les performances de l'agriculture (selon la FAO, le volume des récoltes de céréales a doublé entre 2000 et 2016 grâce à l'augmentation des rendements), des services et de la construction que dynamise l'urbanisation (la population

43. 2004-2019. Données WDI. Cette partie s'appuie largement sur l'étude spécifique sur l'Éthiopie rédigée par Chaponnière (2018).

urbaine a augmenté, passant de 15 à 19 % de la population du pays). La baisse de la part de l'agriculture dans le PIB (tableau 4) s'accompagne de la hausse des services et de l'ensemble « mines et construction »⁴⁴. Jusqu'au début des années 2010, la croissance du secteur manufacturier éthiopien était inférieure à celle des autres secteurs ; sa part dans la formation du PIB est estimée à 6,2 % par ETD/WIDER en 2018⁴⁵.

L'évolution de la demande (en prix courants) montre que la part des exportations augmente peu alors que celle de l'investissement double entre 1990-1995 et 2005-2019, pour atteindre 36 % entre 2015 et 2019, un pourcentage sans équivalent en Afrique. Cette augmentation traduit la dynamique du secteur de la construction, qui a entraîné un décuplement de la production de ciment entre 1995 et 2015. Le secteur manufacturier formel⁴⁶ est dominé par des branches traditionnelles à faible productivité (agroalimentaire, industrie légère). Les branches mécaniques, électriques et des biens intermédiaires représentent moins d'un tiers de la VA manufacturière.

Tableau 4. Évolution structurelle de l'économie éthiopienne

	1995-2000 Moyenne	2000-2005 Moyenne	2005-2010 Moyenne	2010-2015 Moyenne	2015-2019 Moyenne
Croissance du PIB	6,1 %	7,3 %	10,9 %	9,8 %	8,6 %
PARTS DANS LE PIB					
VA Agriculture/PIB	52,2 %	43,7 %	46,3 %	43,9 %	35 %
VA manufacturière/PIB	6,2 %	6 %	4,7 %	4,2 %	8 %
VA Mines et construction/PIB	6 %	7,2 %	6,8 %	8,3 %	16 %
VA Services/PIB	29,4 %	37,1 %	37,5 %	39,4 %	41 %
CONTRIBUTIONS AU PIB					
Exportations de biens/PIB	6,1 %	6,2 %	6,5 %	7 %	3,5 %
FBCF/PIB	17 %	21 %	24 %	35 %	36 %

FBCF : Formation brute de capital fixe.

Sources : Chaponnière (2018) ; données de la Banque mondiale pour la structure de l'offre ; pour la structure de la demande, bases de données de l'OMC et du FMI (appendices statistiques publiées en 1998, 2008 et 2018) ; données WDI pour la période 2015-2019.

44. « Industrie hors secteur manufacturier ». Les mines n'occupant qu'une petite place dans l'économie, la progression de l'industrie non manufacturière s'explique par celle du secteur de la construction.

45. 5,6 % selon les données Banque mondiale (WDI).

46. Établissements de plus de dix salariés.

La structure des exportations éthiopiennes évolue lentement. Elles sont dominées par les produits agricoles. Le succès le plus remarquable a été l'essor des exportations de fleurs coupées, qui est attribué à une bonne coordination entre *Ethiopian Airlines* et les entreprises étrangères. Entre 2005 et 2017, leur part augmente, passant de 1 à 7 % des exportations, soit autant que celle des produits manufacturés (tableau 5). Parmi ces derniers, les produits du textile et du cuir prédominent (130 M USD en 2017, soit dix fois moins que l'objectif du Plan), se plaçant devant les produits mécaniques et, plus récemment, les téléphones mobiles assemblés en Éthiopie pour être exportés dans la région.

La présence chinoise dans l'industrie locale augmente. On recenserait 400 entreprises chinoises dans le secteur manufacturier, dont une soixantaine employant 60 000 salariés dans la zone de coopération économique et commerciale de Dukem, à l'est de la capitale Addis-Abeba. Les rares informations disponibles sur cette zone suggèrent que, hormis Huajian (chaussures), dont les performances seraient très exagérées⁴⁷, les entreprises chinoises présentes en Éthiopie exportent peu. Une orientation déjà identifiée dans une enquête qualitative menée par la Banque mondiale auprès des entreprises chinoises implantées en Éthiopie (Geiger, 2012), qui montre qu'elles sont attirées par : (i) une présence chinoise déjà importante ; (ii) la taille du marché et l'absence de concurrence ; (iii) les incitations du gouvernement éthiopien et du gouvernement chinois ; (iv) les perspectives du marché régional. La possibilité d'exporter vers l'Europe et les États-Unis depuis l'Éthiopie n'apparaît pas dans leurs objectifs.

Tableau 5. Structure des exportations éthiopiennes

	2005	2017
Exportations (Mds USD)	0,9	2,8
STRUCTURE		
Produits agricoles	93 %	88 %
• dont fleurs coupées	1 %	7 %
Produits miniers	6 %	5 %
Produits manufacturés	1 %	7 %
• dont textile habillement cuir et chaussures	1 %	4 %

Sources : Chaponnière (2018), données FMI et Comtrade Intracen.

47. Voir l'analyse fouillée des sources chinoises par Thierry Pairault, qui révèle que les performances de la filiale éthiopienne auraient été très inférieures à ce qui a été annoncé par la presse (<https://www.pairault.fr/sinaf/index.php/15-references/1453-chineethiopie-deux-breves-notes-chinaethiopia-two-brief-notes>)

Le paradoxe éthiopien provient du contraste entre la vitesse de la croissance et la lenteur des transformations structurelles. Selon les données de la *Central Statistical Agency* (CSA), l'effectif du secteur manufacturier éthiopien a bien augmenté de 50 % entre 2003 et 2013, pour atteindre ainsi 2,1 millions d'emplois en 2013⁴⁸, mais les deux tiers de cet effectif relèvent d'activités où la productivité apparente (VA par emploi) est proche de celle de l'agriculture.

L'une des explications tient probablement à la dégradation de la qualité des statistiques. Depuis 2005, les comptes nationaux, qui relevaient jusqu'alors de la responsabilité de la CSA, sont passés sous celle du ministère des Finances et du Développement économique. Il est désormais difficile d'apprécier plusieurs indicateurs comme la répartition de la demande (entre consommation privée, publique et investissement) et la composition sectorielle de l'investissement. D'après le FMI (rapports « Article IV »), le taux de croissance du PIB de l'Éthiopie serait depuis 2002 inférieur de deux points au taux officiel.

2.3. Ghana : une croissance tirée par les ressources primaires

Après une décennie 1970 marquée par une gouvernance économique désastreuse et une décennie 1980 entamée par deux chocs majeurs, suivie d'un plan d'ajustement structurel (PAS), le Ghana s'est lancé dans un programme de transition ambitieux en 1995, devenant un exemple de démocratisation réussie au début des années 2000 (Barat et Massuyeau, 2003).

Le Ghana a rejoint le groupe des PRI après le rebasage de ses comptes nationaux en 2006. Depuis, la croissance économique est remarquablement soutenue et s'établit en moyenne à +6 % par an depuis deux décennies. Combinées à un ralentissement de l'expansion démographique (de +2,4 % en 2000 à +2,2 % en 2016), ces performances ont permis une amélioration du revenu par habitant de +3,6 % par an sur cette période, débouchant sur un doublement du revenu moyen en l'espace de 19 ans.

48. 2,7 millions en 2017 selon ILO.

Tableau 6. Évolution structurelle de l'économie du Ghana

	2006	2010	2015	2019
VA Agriculture/PIB	28,9 %	28,0 %	20,2 %	17,3 %
VA manufacturière/PIB	9,7 %	6,4 %	11,4 %	10,4 %
VA Mines et construction/PIB	14,8 %	17,4 %	28,8 %	28,1 %
VA Services/PIB	46,5 %	48,2 %	39,5 %	44,1 %
Exportations de biens et services (Mds USD)	5,1	9,4	16,5	25,6
• dont produits manufacturés (en %)	ns	7,3 %	8,6 %	5,2 %

ns : non significatif.

Source : données WDI (USD courants).

L'un des principaux moteurs sectoriels de cette croissance a été le secteur minier, tiré par l'exploitation pétrolière qui a démarré fin 2010. Le Ghana est devenu le cinquième producteur de pétrole en AfSS, derrière le Nigéria, l'Angola, le Congo et le Gabon. La part du secteur manufacturier n'augmente pas et demeure à un niveau bas. L'expansion des services se poursuit mais dans les activités à faible productivité auxquelles correspondent surtout des emplois informels. L'emploi informel représentait 88 % de l'emploi total en 2013, contre 84 % en 2000, d'après Aryeetey (2016).

L'or, le pétrole et le cacao constituent toujours les principaux produits exportés par le Ghana. Aucune diversification significative des exportations dans le secteur industriel n'est observée. Comme l'Éthiopie, le Ghana est une économie à croissance rapide sans changement structurel, dont l'accélération repose dans son cas surtout sur l'exploitation des ressources minières. Le taux de croissance moyen a été ainsi presque divisé par deux suite à la chute des prix pétroliers⁴⁹.

3. La compétitivité du secteur manufacturier en Afrique

Si le constat du manque de compétitivité industrielle en Afrique semble faire l'unanimité, le diagnostic sur la nature des faiblesses dans ce domaine est moins évident. Plusieurs études de terrain récentes indiquent en effet que les coûts salariaux et les coûts unitaires ne pénalisent pas les producteurs locaux.

49. +4,9 % entre 2014 et 2019, contre +8,8 % entre 2008 et 2013.

En revanche, les coûts indirects comme celui de l'approvisionnement énergétique, les carences des infrastructures de transport et le degré de corruption constituent des handicaps considérables.

3.1. Salaires et productivité du travail

Les comparaisons de salaires et de coûts unitaires entre producteurs africains et ceux d'autres PED ou pays émergents sont délicates en raison du morcellement des données et des différences de structures productives. Cependant, deux résultats ressortent clairement à la lumière des études disponibles.

En premier lieu, les niveaux de salaire dans plusieurs pays d'AfSS sont bien inférieurs à ceux de la Chine ou du Vietnam. Jacquemot (2018) souligne par exemple que le salaire mensuel moyen d'un travailleur éthiopien qualifié en 2016 représentait 25 % du salaire en Chine et 50 % de celui au Vietnam. Pour un travailleur non qualifié, le rapport était de 18 % avec la Chine et de 45 % avec le Vietnam. Le tableau 7 fournit des éléments de comparaison issus d'autres travaux qui confirment l'ampleur et le sens de ces écarts.

Ensuite, la prise en compte de la productivité ne remet pas en cause l'avantage potentiel de coût des pays d'AfSS à bas salaire. Dans sa comparaison fondée sur les enquêtes « entreprises » de la Banque mondiale, Clarke (2011) montre que la productivité du travail n'est pas plus faible dans les pays africains pauvres et à revenu intermédiaire de la tranche inférieure (PRIT) que dans les autres régions en développement – Asie de l'Est comprise. Le ratio coût salarial/VA, considéré ici comme le coût unitaire du travail, n'est pas plus élevé en AfSS qu'en Asie de l'Est et ressort inférieur par rapport à l'Asie du Sud et à l'Amérique latine. Les coûts unitaires relatifs dans plusieurs pays africains seraient plus faibles que ceux du Vietnam et de la Chine d'après les estimations de Ceglowski *et al.* (2015), qui s'appuient sur les données ONUDI. Elles convergent avec celles de Gelb *et al.* (2013), issues des enquêtes « entreprises », qui concluent que l'Éthiopie et la Tanzanie ont des coûts unitaires de main-d'œuvre faibles, c'est-à-dire un ratio productivité/salaire s'avérant compétitif (tableau 7). Harrison *et al.* (2011) concluent également que les performances du secteur manufacturier formel en Afrique ne sont pas inférieures à celles des autres pays de niveau de revenu similaire.

Tableau 7. Salaires et coûts unitaires relatifs

	COÛT SALARIAL ANNUEL (USD)	COÛT UNITAIRE DU TRAVAIL RELATIF (2010) AU NIVEAU :	
		des États-Unis	de la Chine
Éthiopie	461	0,53	0,61
Ghana	568		
Kenya	2 176	1,23	1,21
Tanzanie	1 033	0,57	0,56
Malawi		1,79	1,75
Maurice		1,64	1,61
Sénégal	1 308	1,41	1,38
Bangladesh	513	0,70	
Vietnam	1 506	1,23	
Chine		0,61	ns
Afrique (revenu bas et intermédiaire inférieur)	1 059		
Asie de l'Est (secteur manufacturier)	1 629		
Asie du Sud	817		
Amérique latine	3 241		

ns : non significatif.

Sources : pour les pays, Ceglowski, 2015 (secteur manufacturier) ; Gelb et al., 2013 (données de la période 2006-2009 pour les salaires, issues des World Bank Enterprises Surveys) ; moyennes régionales, Clarke, 2011 et 2012.

Les comparaisons de productivité en unité physique aboutissent à des résultats plutôt conformes à ces conclusions. Cadot *et al.* (2015) citent une étude qui montre que, dans l'industrie de la confection, la productivité des usines éthiopiennes est deux fois plus faible qu'en Chine mais similaire au Vietnam, avec un coût de main-d'œuvre direct de moitié inférieur à celui observé au Vietnam. Une comparaison réalisée pour l'étude de la Banque mondiale sur l'industrie légère (World Bank, 2012) débouche sur les mêmes constats : les usines en Éthiopie et en Tanzanie produisent autant de pièces par employé qu'au Vietnam (tableau 8).

Tableau 8. Productivité du travail dans l'industrie légère

UNITÉS PAR TRAVAILLEUR ET PAR JOUR	CHINE	VIETNAM	ÉTHIOPIE	TANZANIE
Polo shirt	18-35	8-14	7-19	5-20
Mocassins en cuir	3-7	1-6	1-7	4-6
Chaise en bois	3-6	1-3	0,2-0,4	0,3-0,7

Source : World Bank (2012).

Les bons niveaux de productivité apparents observés, comparés à ceux d'autres pays de niveaux de développement similaires, amènent à s'interroger sur les causes de ces performances productives en Afrique. Clarke (2012) propose deux hypothèses. Première explication, les entreprises africaines doivent absolument réaliser des niveaux de productivité suffisants pour survivre dans l'environnement économique particulièrement difficile de la région. Leur bonne productivité serait nécessaire pour compenser les coûts indirects élevés et les handicaps structurels de leur environnement. Seconde explication, le faible degré de concurrence permet aux entreprises africaines de tirer les marges et la VA vers le haut et d'accroître le numérateur du ratio de productivité. Cette dernière hypothèse peut également expliquer les niveaux élevés de salaires dans certains pays ; ils correspondraient à un partage de ces profits élevés avec les employés. En fait, les deux explications peuvent se combiner.

Si une certaine prudence est préférable dans l'interprétation de ces résultats, en raison de la petite taille des échantillons de comparaison et des difficultés de mesure, ces différents travaux convergent cependant vers le même diagnostic : (i) les coûts salariaux et les coûts unitaires de production sont compétitifs dans plusieurs pays africains ; (ii) les coûts unitaires n'expliquent pas la faiblesse de la compétitivité internationale de l'Afrique.

3.2. Infrastructures et coûts indirects

Les coûts indirects qui inhibent le développement des investissements et des activités commerciales en Afrique sont lourds et nombreux. Les difficultés d'accès au financement et la faiblesse des marchés des capitaux, le mauvais environnement des affaires, le manque de qualification de la main-d'œuvre, la bureaucratie omniprésente et peu efficace, ou la fiscalité instable, sont souvent cités⁵⁰. Cependant, ce manque de compé-

50. Voir Jacquemot (2018) par exemple.

titivité internationale de l'Afrique est d'abord dû aux coûts des *inputs*, en premier lieu de l'approvisionnement énergétique, mais également aux coûts logistiques et aux coûts de transaction au sens large.

Malgré une augmentation substantielle des dépenses d'infrastructures depuis le début des années 2000, le retard dans ce domaine demeure considérable en AfSS. Le coût et la fiabilité de l'approvisionnement en électricité représente un obstacle majeur pour les producteurs industriels locaux. D'après une étude de la BAfD, l'électricité coûte trois fois plus cher en AfSS que dans des pays de niveau de développement comparable (Signé, 2018). Les coupures sont fréquentes et obligent les industriels à s'équiper de générateurs autonomes. Ces coupures électriques engendrent une perte de plus de 6 % du chiffre d'affaires en moyenne en AfSS (IMF, 2012).

Après cette insécurité énergétique, le deuxième handicap principal se situe au niveau des infrastructures de transport et des coûts logistiques. D'après la Banque mondiale, la qualité du réseau routier s'est détériorée depuis les années 1980, une minorité de routes sont goudronnées et praticables toute l'année, ce qui propulse les coûts de transport intérieur à des niveaux exceptionnels en Afrique (tableau 10) et constitue un frein considérable à l'intensification des échanges et aux projets de régionalisation du sous-continent. Combinée au manque d'infrastructures portuaires, cette situation démultiplie coûts et délais du transport international. En Afrique de l'Est, le débouché portuaire des industriels de la zone d'Addis-Abbeba en Éthiopie se trouve par exemple à 800 km à l'est, à Djibouti (l'Éthiopie n'ayant plus d'accès à la mer depuis l'accession à l'indépendance de l'Érythrée intervenue en 1993), et l'essentiel des échanges extérieurs de la Zambie passe par le port de Durban (Afrique du Sud), situé à 2 300 km de la capitale zambienne (Lusaka).

Troisième obstacle, les nombreux coûts qui frappent les transactions commerciales et qui relèvent plus de pesanteurs administratives, publiques comme privées, que des taxes officielles, ainsi que de la corruption, fréquente et multimodale. Les données comparatives de la base *Doing Business* (Banque mondiale) indiquent des coûts d'exportation d'un conteneur en AfSS trois à cinq fois supérieurs à ceux constatés au Vietnam ou en Chine (tableau 10).

Tableau 9. Illustration de coûts indirects

	ÉLECTRICITÉ		COÛT ADMINISTRATIF D'EXPORTATION (en USD)
	DÉLAI DE RACCORDEMENT (nombre de jours)	COÛT (en % du PIB/hab)	
Éthiopie	95	769	347
Tanzanie	105	691	1 450
Sénégal	68	2 421	643
Nigéria	110	296	1 036
Vietnam	31	994	429
Chine (Shanghai)	32	0	318

Source : Banque mondiale, données Doing Business (2020).
Le coût d'exportation est la somme des coûts du « respect des procédures de commerce transfrontalier » et du « respect des exigences en matière de documentation ».

Tableau 10. Coûts logistiques pour un conteneur de 20 pieds (en USD)

	TRANSPORT INTÉRIEUR	LOGISTIQUE PORTUAIRE	PROCÉDURES DOUANIÈRES	PRÉPARATION DES DOCUMENTS COMMERCIAUX	TOTAL
Éthiopie	1 000	500	340	600	2 440
Tanzanie	200	400	250	520	1 370
Zambie	2 300	300	110	280	2 990
Vietnam	230	160	100	110	600
Chine	120	80	70	250	520

Source : World Bank (2012).

Conclusion d'étape

Dans les pays africains, la production manufacturière évolue lentement selon les statistiques disponibles, lesquelles s'avèrent imparfaites. Les estimations de la VA et de l'emploi dans l'industrie au cours des deux dernières décennies, et de leur croissance, montrent la faiblesse du changement structurel dans le sous-continent. L'examen des structures de production et d'exportation souligne l'absence de diversification des principales économies de la région. La part de l'AfSS dans l'emploi industriel mondial a doublé depuis 2000 mais demeure marginale (4%) et correspond pour l'essentiel à des emplois informels. L'évolution de la VA manufacturière par habitant sur longue période – indicateur qui fluctue moins que la part de l'industrie dans le PIB – confirme la faiblesse du niveau d'industrialisation, mais signale également quelques changements.

Dans ce secteur, la première question de prospective porte sur l'augmentation future de la demande intérieure. Elle fait l'objet du chapitre suivant. La seconde question prospective concerne le changement des facteurs de compétitivité internationale de l'Afrique. Sur ce point, les travaux disponibles indiquent que, si le coût unitaire du travail n'est pas la cause du déficit de compétitivité, l'Afrique est le continent où les entreprises supportent les coûts du commerce international les plus élevés du monde.

Ces coûts sont tellement élevés qu'une hypothèse raisonnable est d'anticiper leur atténuation, au moins à deux niveaux. Le manque de compétitivité des taux de change des nombreuses économies riches en ressources devrait se réduire à court ou moyen terme, d'une part, si les prix des matières premières demeurent bas, et d'autre part, à plus long terme sous l'effet de la décarbonation attendu des systèmes productifs. Par ailleurs, la pénurie d'infrastructures en Afrique est un retard, qui pourrait évoluer dans le sens d'une réduction « à la Hirschman », car ces goulots d'étranglement sont également des opportunités d'investissement dont le rendement économique est d'autant plus élevé qu'ils brident la croissance et les échanges.

Dynamiques internes et perspectives industrielles en Afrique subsaharienne

Chapitre 4

Dynamiques internes et perspectives industrielles en Afrique subsaharienne

La dynamique de croissance du continent africain est essentiellement portée par la demande intérieure. Entre 2000 et 2018, celle-ci a représenté plus des deux tiers de la croissance annuelle, avec une orientation croissante vers les biens manufacturés (OCDE, 2019). Pour plusieurs types de produit industriel, la demande africaine est devenue plus dynamique que celle du reste du monde. Dans ce contexte, le présent chapitre est orienté par deux questions principales : quels seront l'augmentation de la demande intérieure en volume et ses changements de structure en Afrique ? Ces dynamiques macroéconomiques ouvrent-elles des perspectives nouvelles en termes de création de VA et d'emplois manufacturiers en Afrique ?

La première partie du chapitre analysera la structure de la demande intérieure en AfSS, en se concentrant sur la demande finale des ménages. Après l'examen des tendances démographiques et de leurs enjeux, les dynamiques des revenus actuelles et prospectives sur le sous-continent seront ensuite présentées. Une attention particulière sera portée à la classe moyenne en AfSS, qui est souvent considérée comme un puissant moteur de changement structurel. Son ampleur actuelle et prévisible est estimée ainsi que les niveaux de consommation par classe de ménage. L'identification de ces tendances lourdes, et notamment les scénarios d'augmentation du revenu par habitant et du revenu global par groupe de pays, permettent d'estimer l'évolution future de la consommation privée, en volume et en structure. Les implications en termes de production et d'emploi manufacturier de ces scénarios seront finalement présentées dans la dernière partie du chapitre.

Étant donné la fragilité des statistiques économiques sur l'Afrique, l'objectif de ce chapitre est de présenter, de cadrer, les perspectives de la demande intérieure de l'AfSS, en fonction de la démographie, de la croissance probable, des structures de consommation et sur la base des données disponibles. Il propose *in fine* une perspective à l'horizon 2030 et des perspectives pour 2050.

1. Où est la demande en AfSS ?

1.1. Approche régionale

L'AfSS est un géant géographique et démographique mais son poids économique demeure modeste. Cet ensemble fait depuis longtemps l'objet d'une alternance de vagues fatalistes, qui annoncent drames et déclin, puis d'afro-optimismes qui promettent « l'émergence » pour demain, voire aujourd'hui. Nous sortons d'une de ces phases optimistes, celle des 15 premières années du 21^e siècle, marquée par une croissance moyenne du PIB de 5,1% entre 2000 et 2014. Un « miracle » africain était évoqué (McMillan et Harttgen, 2014), dont l'ampleur serait même sous-estimée en raison des défaillances des comptabilités nationales à saisir le dynamisme économique en cours (Young, 2012). Cette vision a suscité une production florissante d'études et de conseils destinés aux investisseurs. Depuis, le contre-choc des matières premières puis la pandémie de la COVID-19 ont suscité un regain de pessimisme, en attendant un nouveau choc ou un changement de perspective.

Une interprétation prudente de ces dynamiques s'impose, en premier lieu en raison de la fragilité et de la volatilité des données statistiques en Afrique. En 2014, le Nigéria et le Kenya ont par exemple réévalué brutalement leur PIB, respectivement de 89 et 25 % ; de son côté, le Ghana l'avait rehaussé en 2010 de 62% (Vergne, 2015). Les « rebasages » se poursuivent sur le continent et modifient les niveaux de revenus apparents. Seconde incitation à la prudence, l'AfSS est une terre de contrastes, du point de vue géographique, historique, culturel, politique et économique (Hugon, 2016). En AfSS, les représentations globales sont nécessaires, notamment pour dépasser l'addition d'études de cas nationaux, mais insuffisantes. L'agrégation des croissances à l'échelle du sous-continent écrase de fortes disparités entre les pays et masque une pluralité de trajectoires économiques.

L'AfSS est donc un ensemble diversifié, qui regroupe ici 48 économies nationales (tableau 12) et 1,1 milliard d'habitants (2019). Cet ensemble est également polarisé. Deux grands bassins de peuplement se distinguent : à l'Ouest, le bloc de l'Afrique occidentale entre le Sahel et l'océan Atlantique ; à l'Est, les terres qui s'étendent de l'Érythrée à l'Afrique du Sud. Au niveau économique, la concentration est encore plus marquée sur le sous-continent. Deux pays, à savoir l'Afrique du Sud et le Nigéria, réalisent 50 % du PIB de l'AfSS et représentent également environ la moitié de la consommation finale des ménages. En raison de ses caractéristiques économiques, nous examinerons ci-dessous l'AfSS sans l'Afrique du Sud (notée « Afs »).

Le degré de concentration économique de l'AfSS reste élevé, malgré le retrait de l'AfS (tableau 11). Les 10 principales économies génèrent plus de 72 % du revenu global du sous-continent et représentent une part similaire de la consommation⁵¹. Leur poids dans les importations apparaît proche de 50 %, ce qui sera discuté plus bas. Autrement dit, les 37 autres pays, qui représentent 60 % de la population africaine, ne pèsent qu'environ un quart du PIB du sous-continent.

Tableau 11. La concentration économique en AfSS (hors AfS)

	PIB 2018	CONSOMMATION PRIVÉE	CONSOMMATION FINALE**	IMPORTATIONS DE BIENS
En % du total AfSS				
Nigéria	34,1 %	32,9 %	30,8 %	15,9 %
Angola	7,2 %	5,5 %	6,3 %	6,2 %
Soudan	5,5 %	5,1 %	5,1 %	2,8 %
Éthiopie	4,5 %	1,3 %	1,3 % (estimation)	5,3 %
Kenya	4,5 %	5,7 %	5,7 %	6,3 %
Ghana	3,9 %	5,7 %	5,1 %	5,1 %
Tanzanie	3,8 %	3,2 %	3,3 %	3,0 %
Côte d'Ivoire	3,0 %	3,4 %	3,3 %	3,7 %
Ouganda	2,9 %	3,3 %	3,2 %	2,4 %
Cameroun	2,8 %	3,0 %	3,0 %	2,2 %
10 premiers pays*	72,2 %	69,1 %	67,1 %	52,9 %
2018 USD courants				
Valeur AfSS (hors AfS)	1 352 867	946 742	1 083 550	256 717
Valeur AfS	368 289	220 721	299 101	92 407
AfSS – AfS/Monde	1,6 %	1,9 %	1,7 %	1,4 %
AfSS – AfS/Inde	49,9 %	58,8 %	56,7 %	49,5 %

* 10 premiers pays par le classement PIB.

** La consommation finale est la somme de la consommation des ménages (consommation privée) et de la consommation finale des administrations publiques.

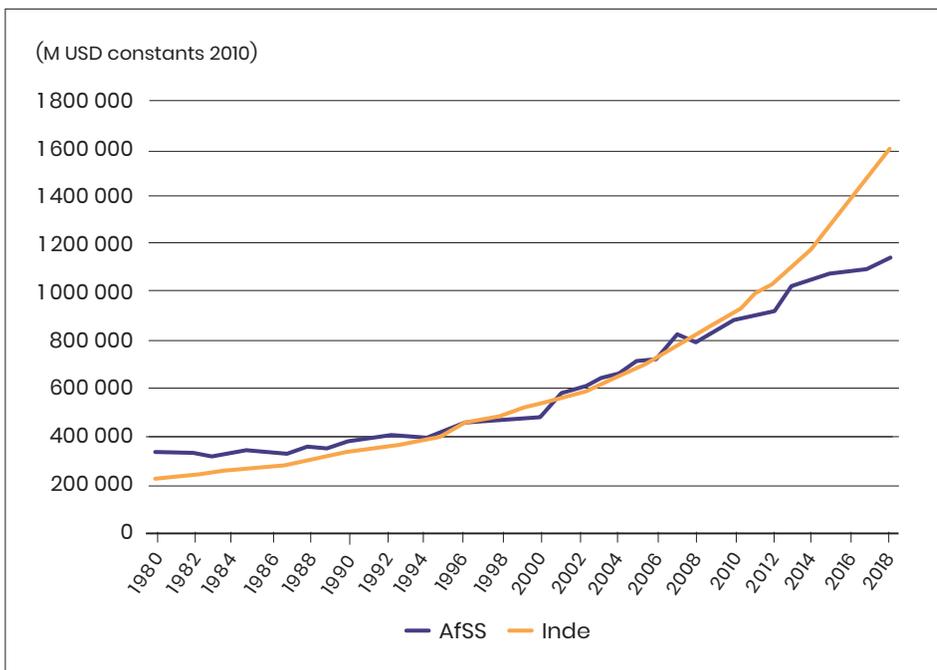
Source : données WDI pour l'année 2018.

51. En réintégrant l'Afrique du Sud (AfS) à l'ensemble régional, la part cumulée des dix premiers pays atteint 76 % du PIB en 2018.

À l'échelle du globe, l'AfSS représente 15% de la population, mais une part près de 10 fois plus faible de la consommation et du revenu. En son sein, les 660 millions d'Africains habitant les pays les plus pauvres, soit 11% de la population mondiale, réalisent 0,5% de la consommation des ménages du monde en 2018. Sur ce plan, il existe indéniablement un vaste potentiel de croissance en Afrique.

La comparaison avec un autre géant démographique, longtemps à croissance molle, à savoir l'Inde, illustre le recul relatif de l'AfSS dans l'économie mondiale. Au niveau agrégé, les deux ensembles sont de taille économique comparable et évoluent presque parallèlement au cours des quatre dernières décennies. La demande totale des ménages indiens et africains mesurée en USD constants est par exemple proche pendant les années 1990 et 2000 (graphique 23). Elle augmente plus rapidement ensuite en Inde, tirée par une croissance deux fois plus forte durant la dernière décennie. Sur longue période, la hiérarchie s'est finalement inversée : le PIB de l'Inde représentait la moitié de celui de l'AfSS en 1980 ; il lui est supérieur de 50% en 2018. Les deux courbes se croisent en 1998, année où la demande intérieure en Inde dépasse celle de l'AfSS.

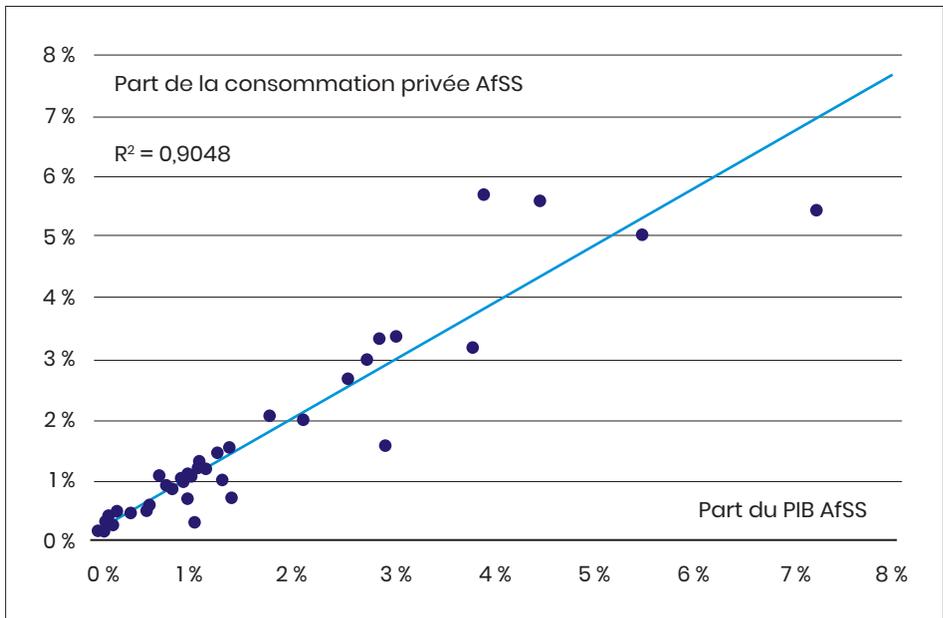
Graphique 23. La consommation privée en AfSS et en Inde (1980-2018)



Source : WDI – AfSS avec AfS.

S'il existe de fortes disparités entre les pays de la région, notamment des différentiels de croissance, et donc de trajectoire, l'examen global de la structure de la demande intérieure de l'AfSS – appréciée ici par la variable « consommation privée » – rappelle le lien étroit avec la structure régionale du revenu (graphique 24). De même, la corrélation entre les importations de biens et la consommation privée est forte. En revanche, la relation entre la taille de la demande intérieure, ou celle du PIB, et celle de la population est faible, conséquence des importants écarts intra-régionaux de revenu. Les liens entre ces grands agrégats s'améliorent lorsque l'on examine des sous-groupes de pays plus homogènes (voir *infra*).

Graphique 24. La structure régionale de la demande intérieure et celle du PIB



Source : WDI, données 2018.

1.2. Tendances par groupe de pays

Le découpage économique de l'Afrique est un exercice délicat et artificiel, mais nécessaire pour sortir l'analyse du « puzzle africain », ainsi que P. Hugon désigne le continent (Hugon, 2016), et pour rechercher plus d'homogénéité dans cette diversité. Se pose alors la question du ou des critère(s) pertinent(s) pour construire des groupes de pays dans cet ensemble varié. La

plupart des catégorisations économiques en Afrique s'appuient sur l'évidence géographique, à laquelle on prête souvent des pouvoirs considérables⁵². Pourtant, comme l'illustrent entre autres les cas de la Suisse – sans littoral – ou de la Corée du Sud – sans ressources naturelles –, la géographie n'explique pas la croissance et le développement. Nous retenons ici une classification économique simple, proche de celle de Fox *et al.* (2013, 2017). Les 47 pays d'AfSS examinés⁵³ sont regroupés en trois catégories en fonction de leur richesse en matières premières et de leur niveau de revenu par habitant (tableau 12).

Une abondante littérature souligne les particularités de la distribution du revenu et de la structure de la demande dans les pays riches en ressources. Onze pays d'AfSS sont classés dans le groupe « pays ressources », parce que le pétrole représente plus de 50 % des exportations en valeur et/ou que la production de matières premières contribue à plus de 20 % à la formation du PIB. Les pays non riches en ressources sont divisés en deux groupes en fonction du niveau du revenu par habitant en 2018. Vingt-cinq pays sont classés « revenu inférieur », car leur revenu par habitant est inférieur à la moyenne de l'AfSS (3 852 USD en ppa). Onze pays sont classés « revenu supérieur » du fait que le revenu par habitant dépasse cette moyenne.

Les pays « ressources » génèrent près de 60 % du PIB régional mais représentent une part moindre des importations (43 %) et de la population du continent. Les pays « revenu inférieur » regroupent près de la moitié de la population africaine et n'assurent qu'un quart de la demande privée du continent. À l'opposé, avec 12 % de la population du continent, les pays « revenu supérieur » représentent 26 % des importations et 20 % de la demande privée en Afrique.

52. L'ONUDI, dans un document de synthèse, distingue ainsi : "[...] *three groups of countries distinguished by their opportunities. [...] the land-locked without significant natural resource endowments. [...] The advantage is that they face lower transportation costs and limited environmental restrictions, which allows for greater competitiveness. The second category of countries includes those with well-endowed natural resources. [...] the third group of countries, i.e. coastal economies, must focus on becoming globally competitive in manufactures.*" (ONUDI, 2006, p. 40). Collier (2008) ou Vergne (2015) utilisent également cette distinction enclavé/côtier, mais avec moins de déterminisme.

53. Sans l'Afrique du Sud (AfS).

Tableau 12. AfSS, trois groupes de pays (sans l'AfS)

GROUPES DE PAYS	RESSOURCES	REVENU INFÉRIEUR	REVENU SUPÉRIEUR
Part dans l'AfSS, niveaux et dynamiques respectives			
PIB 2018	58 %	26 %	16 %
Consommation privée	54 %	26 %	20 %
Importations de biens	43 %	32 %	26 %
Population 2018	43 %	46 %	12 %
PIB/c en ppa 2018	4 045	2 279	3 656
Croissance PIB (1990-2018)	4,0 %	3,2 %	4,3 %
Croissance PIB/hab (1990-2018)	1,2 %	0,6 %	2,3 %
Croissance population (1990-2018)	3,0 %	2,5 %	2,0 %
	11 pays 436 millions d'habitants	25 pays 466 millions d'habitants	11 pays 119 millions d'habitants
	Angola	Bénin	Botswana
	Congo	Burkina Faso	Cap-Vert
	Gabon	Burundi	Côte d'Ivoire
	Guinée (Conakry)	Cameroun	Eswatini
	Guinée équatoriale	Centrafrique (RCA)	(ex-Swaziland)
	Mozambique	Comores	Kenya
	Nigéria	Érythrée	Ghana
	RDC	Éthiopie	Mauritanie
	Soudan	Gambie	Maurice
	Tchad	Guinée-Bissao	Namibie
	Zambie	Lesotho	Sao Tomé- et-Principe
		Libéria	Seychelles
		Madagascar	
		Malawi	
		Mali	
		Niger	
		Rwanda	
		Sénégal	
		Sierra Leone	
		Somalie	
		Soudan du Sud	
		Tanzanie	
		Togo	
		Ouganda	
		Zimbabwe	

« Ressources » : fuel > 50% exportations ou rentes/PIB > 20 % ou autre indicateur de rente structurelle.

« Revenu inférieur » : PIB/hab ppa < moyenne AfSS (3 852 USD).

« Revenu supérieur » : PIB/hab ppa > moyenne AfSS (3 852 USD).

Source : données WDI pour l'année 2018.

Les relations entre les principales variables macroéconomiques liées à la demande intérieure sont logiquement plus cohérentes au niveau des groupes de pays qu'au niveau régional⁵⁴:

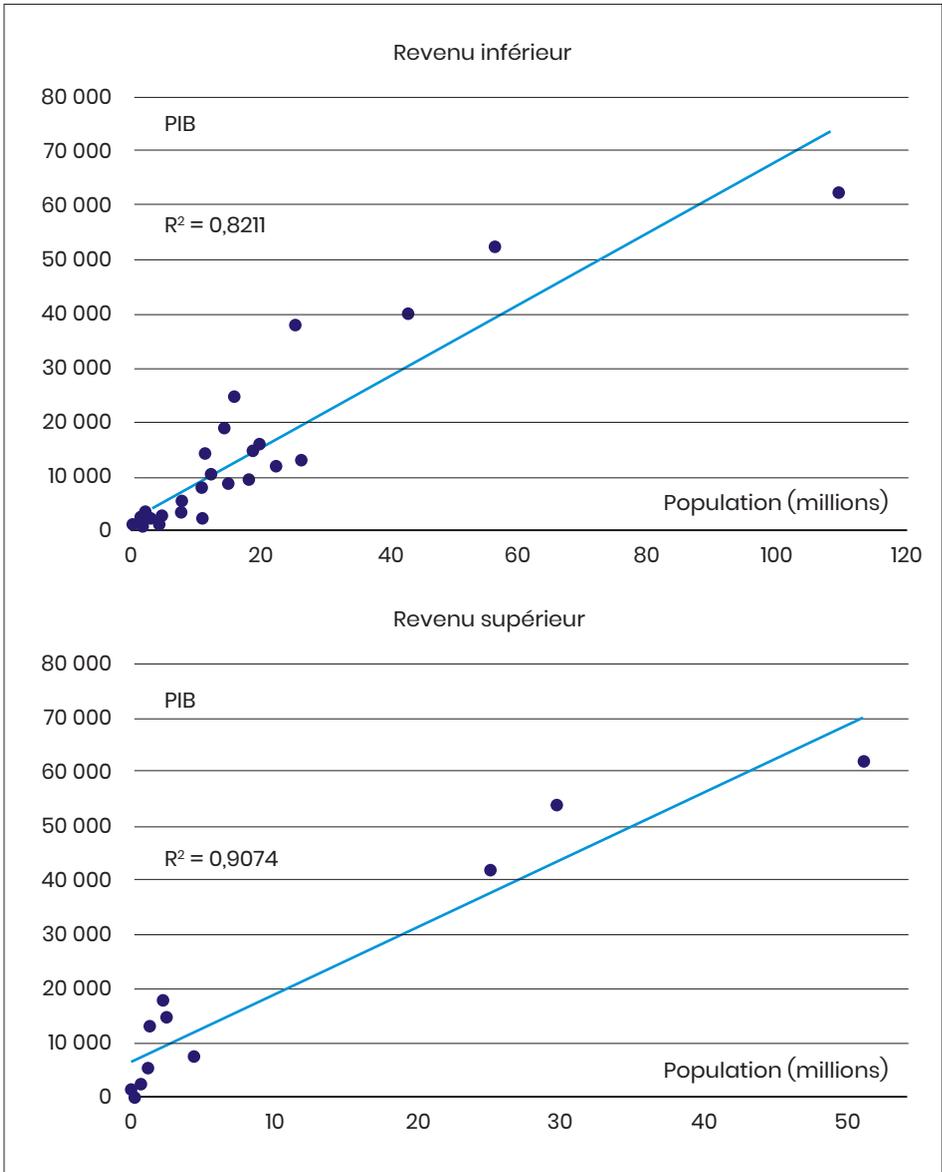
- La corrélation entre la taille de la demande intérieure et celle du PIB devient plus étroite ;
- La relation entre importations de biens et demande intérieure est également plus solide lorsque les niveaux de revenu sont plus homogènes.

C'est le cas pour les deux groupes de pays « revenu inférieur » et « revenu supérieur ». En revanche, la liaison se détériore dans le groupe des pays « ressources », principalement en raison du profil étonnant du Nigéria. Son ratio importations/consommation (apparent) est de 0,14 alors qu'il est en moyenne de 0,36 pour les autres pays africains. L'écart du Nigéria à la moyenne africaine et la bonne corrélation entre ces deux variables ailleurs suggèrent qu'une part des importations nigérianes échappent aux statistiques douanières.

- En l'absence de richesse en ressources naturelles, on retrouve une relation entre le revenu total et la taille de la population dans les deux groupes de pays « revenu inférieur » et « revenu supérieur » (graphique 25). La relation PIB/population est en revanche inexistante dans le groupe de pays « ressources ». Le revenu global y dépend du travail disponible.

54. Les valeurs de l'Éthiopie sont systématiquement des *outliers* (valeurs aberrantes), ce qui suggère l'hypothèse de non-fiabilité des statistiques de ce pays.

Graphique 25. La relation PIB et population



Source : WDI ; données 2018, M USD.

2. Dynamiques et perspectives macroéconomiques

Le changement démographique constitue une dynamique structurante des économies africaines, qui pèse sur les analyses prospectives et conduit souvent à un déterminisme et à des conclusions pessimistes. Si les dynamiques de population orientent les trajectoires économiques, les interactions sont cependant multiples et elles fonctionnent dans les deux sens. Les comportements démographiques se modifient avec la croissance, l'urbanisation, l'augmentation des revenus, etc. Bien que tardive, la transition démographique a démarré en Afrique et l'urbanisation s'accélère. Ces évolutions sont porteuses d'une amélioration des performances économiques, du côté de l'offre (gains de productivité, intensification de la division du travail, économies d'agglomération) comme de la demande (élargissement et intégration des marchés), dont l'ampleur dépendra surtout de la vitesse de ces changements démographiques.

2.1. Démographie : le siècle de l'Afrique

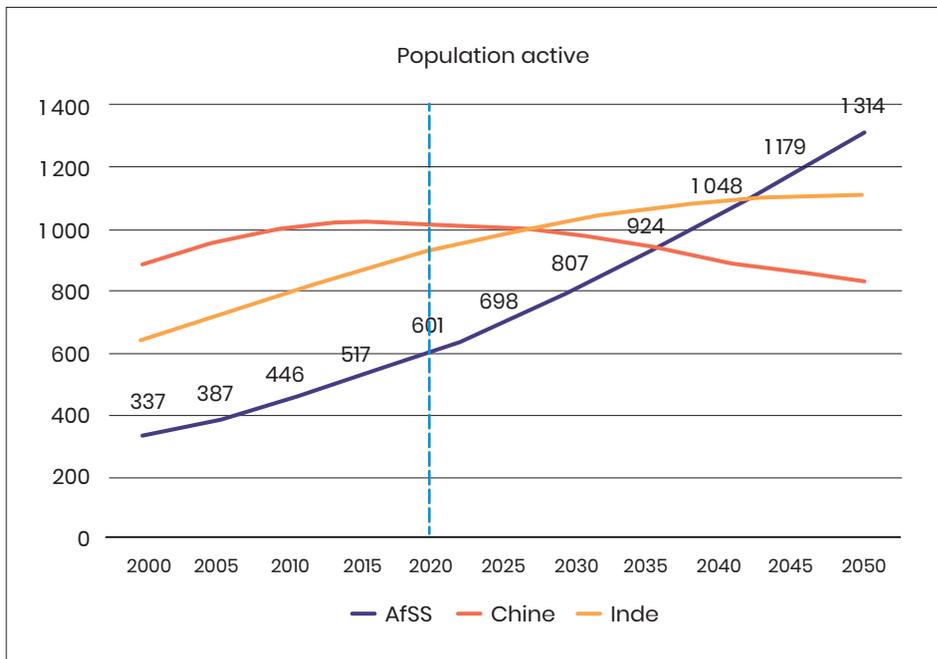
Au départ, l'Afrique dans son ensemble concentrait 100 % de la population mondiale, puis cette proportion a vite décliné et s'est stabilisée. La part de l'AfSS était estimée à 9 % de la population mondiale en l'an 1 après J.-C., comme en 1800 et encore en 1960 (Biraben, 2003). Depuis, l'Afrique est devenue le continent où la population croît le plus rapidement.

Estimée à 95 millions en 1900, puis à 220 millions en 1960, la population de l'AfSS atteint 1,1 milliard en 2020. Elle en comptera 2,1 milliards en 2050 et 3,8 milliards en 2100, selon le scénario moyen des projections des Nations unies⁵⁵. Un humain sur six habite aujourd'hui en Afrique. En 2050, ce sera un sur quatre, et en 2100, 35 % de la population mondiale vivra en Afrique, selon ces mêmes projections (Pilon et Pinson, 2020).

Conséquence de cette dynamique démographique, la population active en AfSS progressera rapidement. En 2050, elle aura plus que doublé et comptera 700 millions de personnes supplémentaires. Ce qui nécessitera la création nette de plus de 20 millions d'emplois chaque année pendant 30 ans (graphique 26). À l'horizon 2100, la population active en AfSS serait le double de celle de la Chine et de l'Inde, selon la projection moyenne des Nations unies (NU), contre un tiers de ce total en 2020.

55. *United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2019). World Population Prospects 2019.*

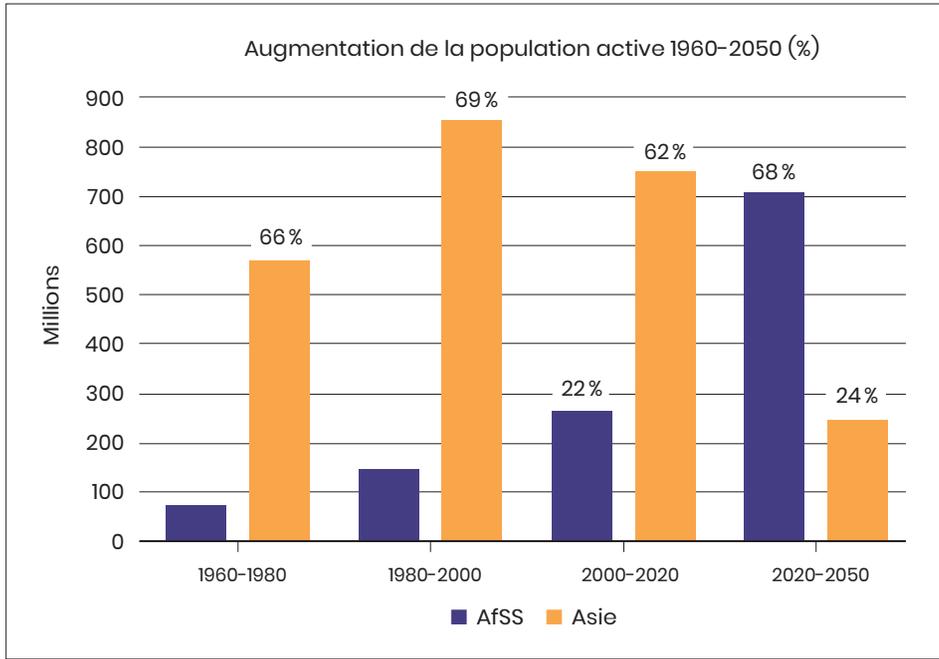
Graphique 26. Croissance et projection de la population en âge de travailler (15-64 ans), 2000-2050



Source : calcul des auteurs, à partir des données des Nations unies, Population Division (2019), World Population Prospects 2019 – scénario médian (« population active »).

Si les trajectoires réelles peuvent s’écarter des projections, il est certain que la dynamique africaine bouleverse la structure de la population active mondiale et surtout son renouvellement. Alors que la croissance observée durant la deuxième moitié du 20^e siècle a été alimentée par l’expansion des actifs en Asie, cette dynamique s’épuise aujourd’hui. La population active diminue désormais en Chine et elle plafonnera bientôt en Inde.

Graphique 27. Origine des nouveaux actifs (1960-2050)



Sources : calcul des auteurs, à partir des données des Nations unies, Population Division (2019), World Population Prospects 2019 – scénario médian ; 15-64 ans.

Au 21^e siècle, les nouveaux actifs seront principalement Africains. L’AfSS contribuera aux deux tiers à l’augmentation des actifs mondiaux dans les 30 prochaines années (graphique 27). À l’horizon 2100, les projections tablent sur 2,7 milliards d’actifs en AfSS, seule région où ils augmenteront, et un quadruplement de la part du sous-continent dans la population active mondiale.

Ce bouleversement est actuellement le principal enjeu du développement. Problème ou solution, ce choc d’offre de travail absolu et relatif fait du 21^e siècle « le siècle de l’Afrique ». Avant d’envisager des scénarios économiques, on peut souligner que ces nouveaux actifs africains seront employés et produiront des revenus. Ils seront en effet trop pauvres pour se permettre de ne pas avoir un emploi⁵⁶. La question prospective porte donc moins

56. Constat renouvelé dans de multiples travaux. Canning *et al.* (2016, p. 164) montrent par exemple que le taux de participation des femmes au marché du travail est ainsi proche de 100 % dans les pays les plus pauvres. Voir aussi BAfD (2020, p. 74), « Les taux de chômage en Afrique sont les plus élevés parmi les personnes ayant un niveau d’instruction moyen ou supérieur », ou, dans l’autre sens, sur la faiblesse du chômage en Afrique : Fox *et al.* (2013, 2017).

sur le volume d'emplois qui sera créé en AfSS à l'horizon 2050 que sur le type et la qualité de ces emplois, et d'abord leur productivité.

On peut également rappeler que sur la période 2000-2020, l'Asie a concentré 62% de l'augmentation de la population active et 56% de l'augmentation du PIB mondial (en ppa), soit une proportion proche. Pour 2020-2050, 68% de l'augmentation de la population active mondiale sera à mettre au compte de l'AfSS ; cela n'implique pas l'entrée de l'AfSS dans un scénario asiatique mais indique que sa trajectoire d'emploi va changer.

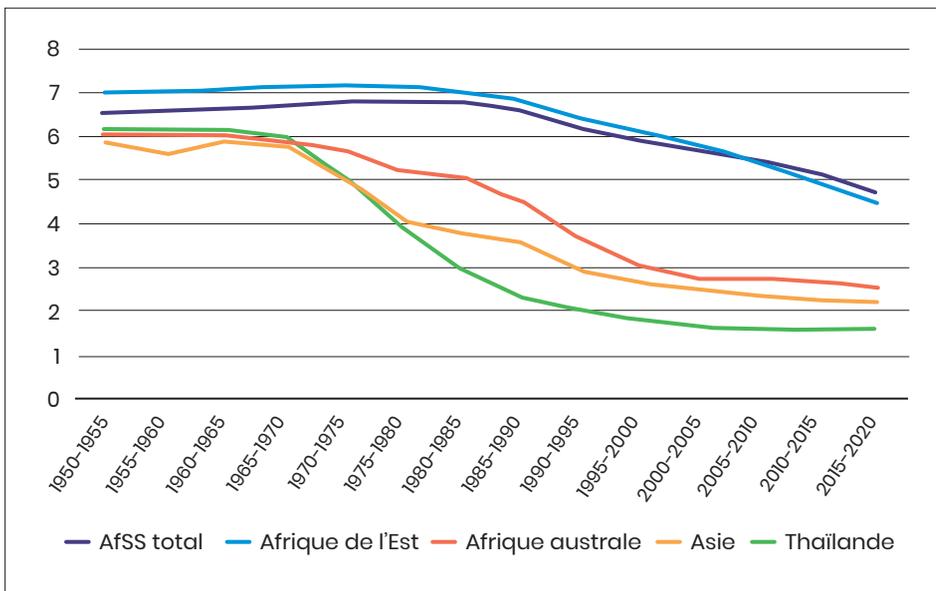
Les perspectives démographiques suscitent d'autres interrogations. Au cours des quatre dernières décennies (1980-2020), la population de l'AfSS a augmenté au rythme annuel de 2,7%. À ce rythme, elle est multipliée par deux tous les 26 ans. Si ce rythme se maintenait, cette population atteindrait 9 milliards à l'horizon 2100. Ce ne sera pas le cas. L'Afrique est déjà en transition démographique et les estimations des Nations unies intègrent ces perspectives de changement. La mortalité a diminué, comme cela avait été le cas auparavant sur les autres continents ; la fécondité a également diminué, atteignant 4,5 enfants par femme en moyenne en 2015, contre 5,5 enfants 20 ans auparavant (Pilon et Pison, 2020). D'après les projections actuelles, les pays africains n'achèveront leur transition démographique qu'au tournant du siècle. Si la vitesse de cette transition fait l'objet d'estimations, elle s'avère en fait imprévisible.

Une autre comparaison tentante avec la trajectoire asiatique porte sur les perspectives de dividende démographique. Cette notion a été introduite dans les années 1990 pour illustrer les conséquences des changements de la structure par âge de la population sur la croissance économique en Asie de l'Est (Chapponnière et Lautier, 2014). Ce dividende intervient par plusieurs canaux lorsque la fécondité a diminué et qu'une population jeune entre dans l'âge actif et augmente la population active tout en réduisant simultanément la part des non-actifs, entraînant une baisse du taux de dépendance (nombre de non-actifs par actif). Une telle évolution entraîne mécaniquement une augmentation du revenu moyen dans la population et crée un levier pour l'augmentation future de la productivité et du revenu, car l'investissement par tête, notamment dans l'éducation et la santé, augmente. Bloom et Williamson (1998) estiment qu'un tiers de la croissance rapide de l'Asie de l'Est s'explique par ce dividende démographique. L'Asie du Sud suit actuellement la trajectoire de l'Asie de l'Est, et la baisse de la fécondité observée indique que sa population active atteindra son maximum vers 2040-2045, période à laquelle le taux de dépendance commencera à croître à nouveau.

En AfSS, en revanche, la baisse de la fécondité – prévue dans les estimations – sera plus lente, et la population en âge de travailler ne plafonnera qu’autour de 2080, période à laquelle le taux de dépendance sera le plus bas. En outre, en raison de la lenteur de la transition démographique, le taux de dépendance restera alors supérieur à 2 en Afrique. En conséquence, les éventuels dividendes démographiques en AfSS seront faibles. Ahmed *et al.* (2014) estiment qu’ils ne pourraient contribuer qu’à hauteur de 10-15 % de la croissance du PIB en Afrique à l’horizon 2030.

Les changements de comportement démographique demeurent cependant imprévisibles. Le déclin très rapide de la fécondité en Asie de l’Est avait surpris tous les spécialistes. Pour l’Afrique, la question première est celle du rythme futur de la baisse de la fécondité. Continuera-t-elle à baisser lentement ou la transition va-t-elle s’accélérer ? La baisse est clairement amorcée depuis les années 1990. Bien qu’elle ait été lente en moyenne, certains pays et régions ont connu des reculs rapides de la fécondité. Le graphique 28 illustre ces variations et montre par exemple que les pays du sud de l’AfSS ont connu une évolution proche de celle de l’Asie, ou qu’en l’Afrique de l’Est, la fécondité baisse plus rapidement que sur le reste du sous-continent. La pente de la fécondité en Afrique dans les prochaines décennies reste une inconnue.

Graphique 28. La baisse des taux de fécondité (en %)

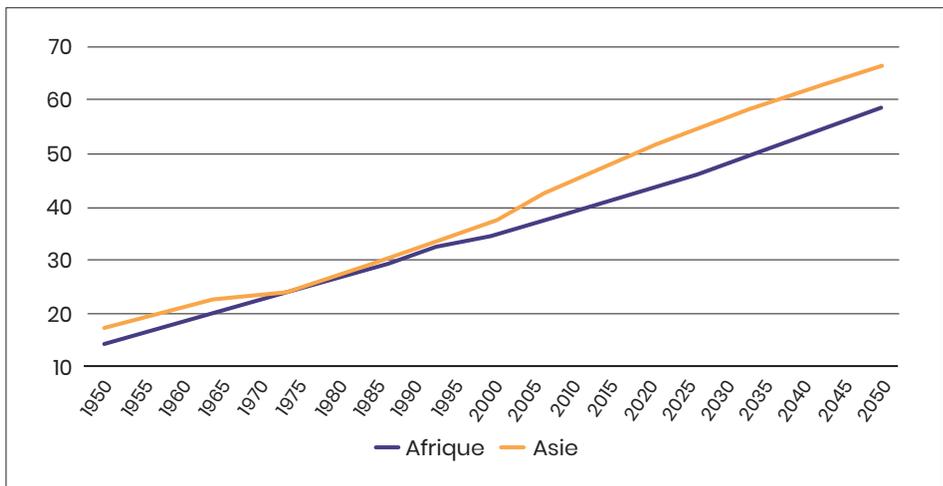


Source : United Nations, Population Division (2019), World Population Prospects 2019.

Plusieurs raisons suggèrent qu'une accélération est un scénario vraisemblable. L'urbanisation et l'éducation des femmes réduisent en effet systématiquement les taux de natalité et ces deux puissantes dynamiques sont aujourd'hui à l'œuvre en Afrique. Alors que le taux d'urbanisation est encore de 44 % en moyenne en 2020 (51 % en Asie), la population africaine devrait majoritairement résider en zone urbaine à partir de 2035 : dès 2020 pour l'Afrique centrale et dès 2025 pour l'Afrique de l'Ouest. En 2050, selon les données des Nations unies, près de 60 % de la population africaine résidera en ville (graphique 29). Au-delà des comportements démographiques, ce changement ouvre un potentiel d'amélioration de la productivité et des revenus. Jusqu'à récemment, les Africains étaient géographiquement dispersés et peu connectés. L'urbanisation permet l'intensification des échanges, de la division du travail et des économies d'échelle. Elle réduit la « tyrannie de la distance » qui limite les possibilités d'amélioration du revenu (Frankema, 2018).

En Éthiopie et au Kenya, les indices de fécondité sont deux fois plus faibles en zone urbaine qu'en zone rurale. La fécondité diminue également avec le niveau d'éducation des femmes. Dans ces deux pays, elle est divisée par deux ou trois lorsque l'on passe d'une non-scolarisation à 8 années de scolarisation (de 6-7 enfants par femme à moins de 3). Si la scolarisation des femmes demeure insuffisante en AfSS, leur taux de scolarisation dans le secondaire y a cependant doublé entre 1990 et 2010, passant de 15 à 30 % (Canning *et al.*, 2016).

Graphique 29. Dynamiques d'urbanisation en Asie et en Afrique, 1950-2050 (en %)



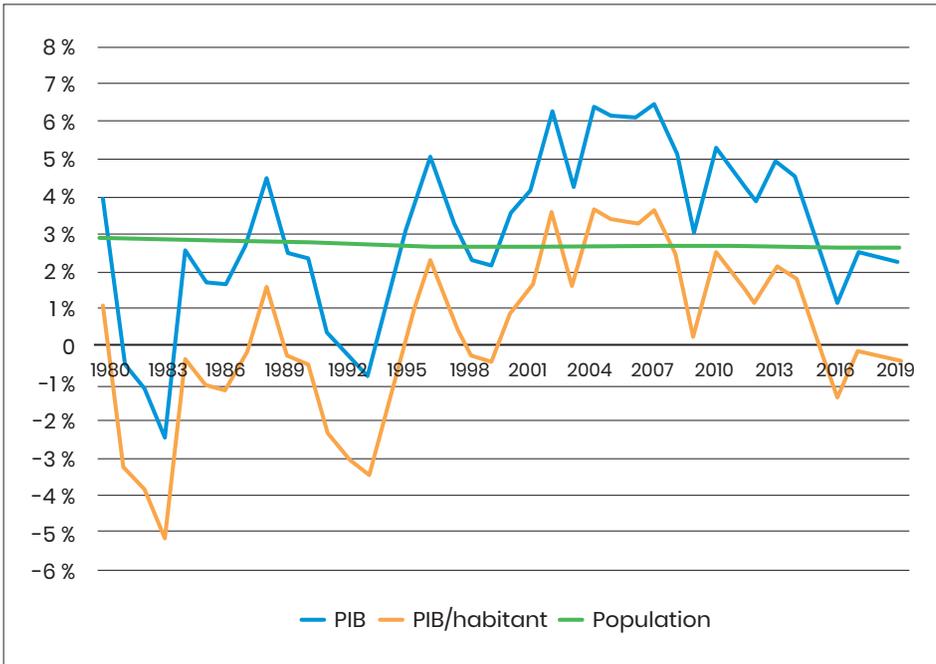
Source : United Nations, Population Division (2018), World Urbanization Prospects: The 2018 Revision.

La transition démographique est engagée en Afrique, mais son rythme et ses effets demeurent incertains et, au-delà des hypothèses centrales des projections des démographes, plusieurs scénarios sont possibles. L'évolution de la natalité n'y est actuellement pas plus prévisible que ne l'était, dans les années 1960, l'effondrement de la fécondité en Thaïlande (graphique 28).

2.2. Quels revenus en Afrique subsaharienne ?

Le poids de la démographie écrase l'amélioration du revenu moyen en Afrique. Malgré une croissance significative du PIB (3,6 % par an en moyenne) en AfSS, le revenu par habitant n'a progressé que de +0,9 % par an sur la période 1990-2018. PIB/habitant et PIB progressent parallèlement car la croissance démographique est forte et, en moyenne agrégée, étonnamment stable : 2,7 % par an sur la période considérée (graphique 30). Cette arithmétique impitoyable maintient l'augmentation du revenu par habitant à un niveau faible⁵⁷.

Graphique 30. Les dynamiques de croissance de l'Afrique subsaharienne (1980-2019)



Source : WDI, AfSS total.

57. En AfSS, la croissance moyenne par an du PIB/habitant entre 1990 et 2018 a été de 1,7 % (données WDI).

À l'avenir, pour entrer sur une trajectoire d'amélioration significative du revenu à dynamique démographique constante – par exemple un doublement en 20 ans du revenu par tête – une croissance annuelle moyenne du PIB supérieure à 6 % est nécessaire. L'AfSS en est loin. Pendant l'exceptionnelle période d'accélération (2001-2014), elle s'établissait à +5 % par an. C'est pourtant exactement la perspective que retenait la BAfD à l'horizon 2060 dans l'hypothèse haute de ses projections de 2011⁵⁸ : +6,25 % par an sur la période 2020-2050, soit le juste niveau pour que la magie du nombre permette l'enthousiasme. Le scénario « moyen » était d'un optimisme proche : +5,75 % par an.

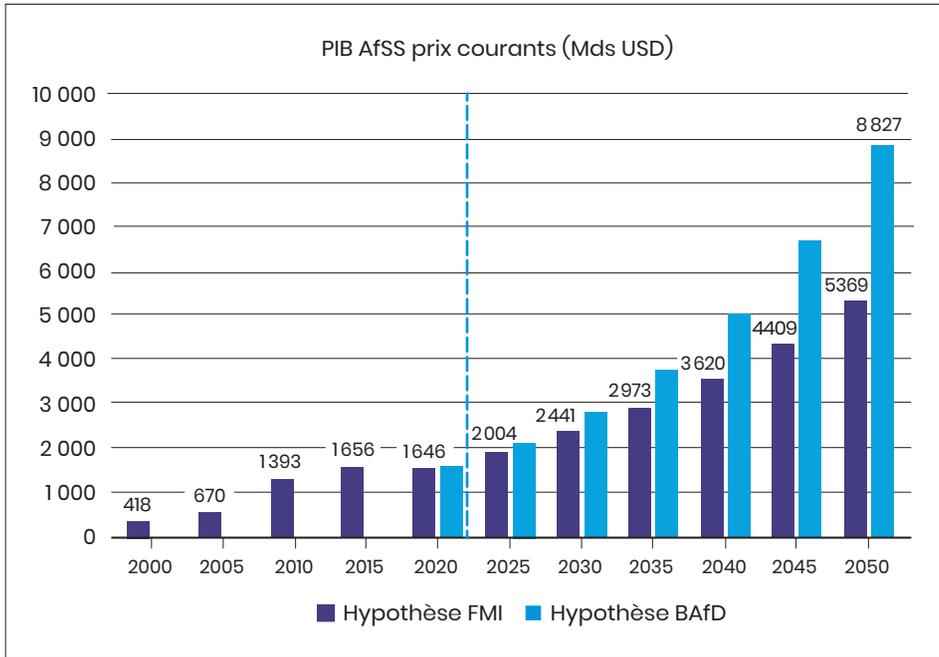
La projection de croissance du FMI pour l'AfSS est de 4,02 % par an en moyenne à l'horizon 2025⁵⁹, une perspective légèrement optimiste mais alignée sur les performances passées⁶⁰. Les projections du PIB ci-dessous s'appuient sur ces deux visions : BAfD, +5,75 % par an ; FMI, +4,02 % par an (graphique 31). Dans la perspective la plus raisonnable – l'hypothèse FMI – le PIB de l'AfSS serait multiplié par plus de trois entre 2020 et 2050 et atteindrait alors près de 5 400 Mds USD. Avec une croissance plus forte – l'hypothèse BAfD – celui-ci atteindrait 8 800 Mds USD à cette date. Néanmoins, aucun argument crédible n'est avancé pour plaider en faveur d'un bond du taux de croissance de 2 points par rapport au *trend* des trois dernières décennies. Les prévisions BAfD avaient été réalisées avant le contre-choc du cours des matières premières.

58. BAfD (2011).

59. Projections FMI 2020 (accès 11/02/2021).

60. Croissance annuelle moyenne du PIB : 4,07 % entre 1991 et 2018.

Graphique 31. PIB Afrique subsaharienne (2000-2050)



Source : FMI jusqu'à 2020, projections des auteurs ensuite – AfSS totale.

Bien sûr l'avenir est imprévisible, mais le passage de la croissance africaine à un rythme asiatique relève pour l'instant plus du vœu pieux que d'une prospective raisonnable. Néanmoins, les trajectoires futures du revenu moyen par habitant en Afrique peuvent varier de manière importante en fonction de l'évolution des comportements démographiques.

Plusieurs études ont estimé l'impact sur le revenu futur d'une fécondité décroissant plus rapidement que dans les scénarios de référence. Pour le Nigéria, géant démographique du continent, Hasan *et al.* (2014) estiment par exemple qu'une baisse de la fécondité de 1 point par rapport au scénario médian des Nations unies accroîtrait le dividende démographique et entraînerait une augmentation de 29 % du PIB/habitant à l'horizon 2050, alors que Bloom *et al.* (2015) obtiennent ce gain de 29 % du revenu par habitant dès 2030, si la baisse de la fécondité s'accompagnait d'une amélioration de la qualité des institutions. Une autre estimation considère que, dans le scénario de fécondité basse, le revenu par habitant augmenterait de 0,7 point par an jusqu'en 2100 (Canning *et al.*, 2016). Pour l'Ouganda, une étude récente de l'EPRI (2020) estime que la baisse de la fécondité de

4,4 enfants par femme (scénario de base) à 2,1 enfants à l'horizon 2040 entraînerait une augmentation du revenu par habitant de 15 % à cet horizon.

Dans cette perspective, nous proposons les trois scénarios de croissance démographique suivants pour calculer leur impact sur le revenu⁶¹ :

- croissance démographique du scénario médian des Nations unies jusqu'en 2050, soit 2,2 % par an : le revenu moyen atteindrait alors 2 612 USD à prix courants en 2050 ;
- croissance démographique ralentie, inférieure de 25 % au scénario médian à partir de 2025 : dans ce cas, elle passerait à 1,8 % par an et le revenu augmenterait de 14 % (2 985 USD) ;
- croissance démographique freinée, inférieure de 50 % au scénario médian à partir de 2025 : la croissance démographique ne serait plus que de 1,3 % par an et le revenu atteindrait 3 416 USD, soit une augmentation de 31 % par rapport au scénario médian.

On retrouve des ordres de grandeur proches des résultats déjà évoqués, un gain de revenu de l'ordre de 30 % lorsque la croissance démographique ralentit vraiment. En résumé, dans cette dernière extrapolation, la baisse de l'accroissement démographique de moitié à partir de 2025 a un effet équivalent sur le revenu moyen face à un relèvement de 1 point de la croissance du PIB⁶².

2.3. La timide apparition d'une classe moyenne en Afrique

Le terme de classe moyenne redevient à la mode pour désigner dans les PED les ménages qui parviennent à se soustraire à la pauvreté sans pour autant devenir riches. Dans cette perspective, la notion de classe moyenne est définie avant tout par des niveaux de revenu et des capacités de consommation (McKinsey utilise d'ailleurs le terme « *consumer class* » plutôt que « *middle class* »). Le critère déterminant de leur existence, et de leur différenciation avec les autres catégories sociales et notamment les pauvres, est avant tout cette capacité de consommation (Berrou *et al.*, 2019). Nous retenons ici cette approche « consommation » de la classe moyenne, plutôt qu'une position

61. Toutes choses restant égales par ailleurs. Seule la croissance démographique varie.

62. Bien sûr ces variables ne sont pas indépendantes. Il s'agit d'une illustration.

« moyenne » de ces ménages dans la population⁶³. Face prospère de la mondialisation, l'expansion des « classes moyennes » au Sud suscite l'enthousiasme des grands cabinets de consultants et les espoirs des agences de développement. Cependant, la réalité s'aligne très lentement sur ces visions.

L'expansion des classes moyennes facilite la construction puis la consolidation d'un cercle vertueux, qui articule augmentation des revenus individuels, urbanisation, croissance et diversification de la demande et des marchés intérieurs (Banerjee et Duflo, 2008), gains de productivité et augmentation de l'emploi et de la production. L'augmentation de la part de la classe moyenne dans la population est par exemple fortement corrélée avec la croissance de la production manufacturière induite par la demande intérieure (UNIDO, 2018). L'impact principal attendu est la formation de véritables marchés intérieurs. On attend également de la montée en charge de la classe moyenne une demande et une pression en faveur de meilleures institutions et différents effets catalyseurs qui accélèrent la transformation sociale et la modernisation économique (Berrou *et al.*, 2019 ; Darbon, 2011 ; Kharas, 2010). Ces anticipations sont essentiellement fondées sur l'expérience historique des pays aujourd'hui avancés.

Dans le cas africain, les évocations d'une puissante et « irrésistible émergence » des classes moyennes (Jacquemot, 2020) se sont multipliées. En Côte d'Ivoire, « *la réémergence de ces classes moyennes ne fait alors presque aucun doute* » pour Berrou *et al.* (2018). Ces présentations enthousiastes annonçaient plus qu'un moteur, une « mutation », un nouveau paradigme, d'auto-entretien d'une croissance forte, tirée par le ruissellement de la demande de ces nouveaux revenus, principalement urbains.

La BAfD a alimenté cette vision dans son rapport de 2011⁶⁴, qui évaluait alors la classe moyenne en Afrique à 350 millions de personnes, soit représentant le tiers de la population totale du continent. Pour aboutir à ce nombre impressionnant, la BAfD adoptait une définition très large, entre 2 et 20 USD de consommation individuelle par jour. Mais si l'on retire les personnes consommant entre 2 et 4 USD/jour, la « classe moyenne » de la BAfD descend à 135 millions, soit représentant toutefois près de 20 % des Africains. Cette étude offre ainsi une étonnante représentation d'une Afrique largement peuplée de classes moyennes. Plus réaliste, une estimation réalisée en 2015 par le Credit Suisse,

63. On trouve une bonne discussion de la nature et des limites de cette notion, notamment pour l'Afrique, dans : Berrou *et al.*, 2019 ; Jacquemot, 2012.

64. *The middle of the pyramid: Dynamics of the middle class in Africa*, African Development Bank, April 2011.

fondée sur le critère du patrimoine, aboutissait à 19 millions de personnes pour la classe moyenne et ce pour l'ensemble de l'Afrique⁶⁵. Signé (2018, p. 32) retrouve une classe moyenne intégrant un tiers de la population, qui « *augmente si rapidement qu'elle aura doublé en 2020* » ! Jacquemot (2012, 2016) rappelle une estimation Proparco/AFD qui évalue les « consommateurs solvables » à 132 millions de personnes en 2020, avec une dépense de 580 Mds USD par an, puis à 240 millions de personnes à l'horizon 2040 qui dépenseraient 1 750 Mds USD : ce qui représenterait un tiers puis la moitié du PIB de l'AfSS respectivement en 2020 et en 2040, selon le scénario de croissance étudié plus haut. Ces estimations agrègent souvent Afrique du Nord et Afrique subsaharienne, ce qui ne facilite pas les interprétations.

En AfSS, la progression des classes moyennes apparaît pourtant bien plus modeste, et surtout plus lente, que ces évaluations enthousiastes ne l'annoncent. Le groupe CFAO, qui prévoyait par exemple de « surfer » sur l'expansion annoncée de la classe moyenne et d'ouvrir 80 centres commerciaux et hypermarchés dans huit pays en une décennie, n'en a pour l'instant créé que deux en Côte d'Ivoire⁶⁶. Cette stratégie s'appuyait sur une étude IPSOS/CFAO qui estimait la classe moyenne africaine à 78 millions de personnes pour l'ensemble du continent en 2010 et annonçait sa multiplication par trois pour 2040.

Pour y voir plus clairement sur la réalité de la classe « moyenne », la seule source fiable, et presque exhaustive, permettant d'estimer les niveaux de consommation en Afrique, est constituée par la base de données de la Banque mondiale concernant la consommation des ménages. Elle est alimentée par la collecte, dans la plupart des pays, et l'harmonisation des enquêtes « ménages-consommation-revenu ». Cette base distingue quatre segments de population suivant le niveau de consommation par individu :

- inférieur à 2,97 USD/jour,
- bas, se situant entre 2,97 et 8,44 USD/jour,
- intermédiaire, compris entre 8,44 et 23,03 USD/jour,
- supérieur à 23,03 USD/jour.

Il est bien sûr délicat d'utiliser des seuils absolus identiques dans différents pays, surtout dans une région aussi hétérogène que l'AfSS. Étant donné les différences de niveau de développement entre les pays, les seuils monétaires pertinents devraient

65. *Global Wealth Report 2015*, Credit Suisse Research Institute, October 2015.

66. Source : *Courrier international*, « L'Atlas des Afriques », décembre 2020. Voir également Berrou et al., 2018.

idéalement être adaptés à la réalité de chaque situation nationale, pour rendre comparables les classes « moyennes » retenues. De plus, le degré d'hétérogénéité interne de chaque classe de revenu ou de consommation diffère d'un pays à l'autre (Berrou *et al.*, 2019).

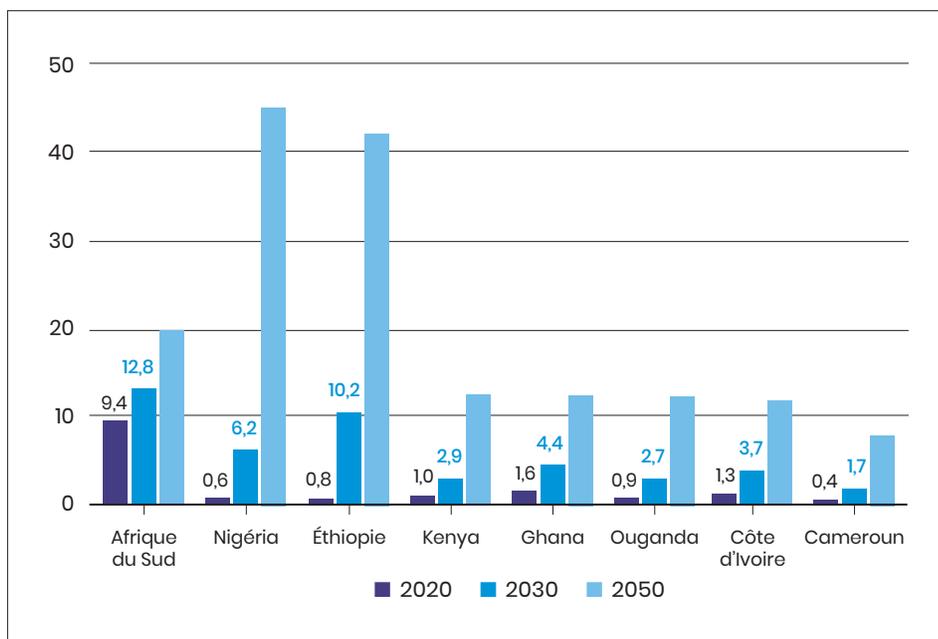
Compte tenu de ces limites, nous retenons ici le niveau de consommation intermédiaire, soit celui se situant entre 8,44 et 23,03 USD de dépenses quotidiennes, comme caractérisation de la classe « moyenne ». Rappelons que cette catégorie renvoie pour nous à un profil de consommation plus qu'à une position moyenne. Cette tranche apparaît plus raisonnable que le seuil de 2 USD/jour de la BAfD, et sa pertinence est confortée par les études comparatives et les travaux de terrain. L'étude sur les classes moyennes en Côte d'Ivoire (Berrou *et al.*, 2018) retient par exemple un intervalle proche du nôtre, de 4-20 USD, mais souligne en conclusion « le dualisme » en termes de revenu de ce groupe qui comprend « en minorité (21 %) une strate haute et stabilisée de la classe moyenne [...] une strate basse majoritaire (79 %) composée de ménages en situation de petite prospérité et de grande vulnérabilité » (p. 88). En comparaison, notre définition légèrement plus restrictive privilégie la première catégorie de ménages et construit un groupe plus homogène. Notre seuil est également plus conforme à ceux retenus parallèlement dans les comparaisons internationales. Dans ses travaux de référence sur les classes moyennes dans les PED, Kharas (2010, 2017) fixe ainsi une borne inférieure de revenu pour cette catégorie à 10 USD/jour, puis à 11 USD/jour⁶⁷.

Sur la base de cette définition des classes moyennes – correspondant aux individus consommant entre 8,44 et 23,03 USD/jour – et des données issues de la base « consommation » de la Banque mondiale pour 2010, la méthode pour estimer l'évolution future des classes moyennes en AfSS est la suivante : (i) premièrement, nous avons estimé les changements de la structure en classe de consommation pour chaque pays à chaque période, en fonction de la variation du revenu par habitant ; à chaque période, l'augmentation du revenu par habitant déplace en effet une partie de chaque classe vers la classe supérieure ; (ii) deuxièmement, à chaque période, ces structures par classes nationales sont projetées sur les estimations de population proposées par les Nations unies ; on obtient ainsi le nombre de personnes pour les quatre classes de consommation, pour chaque pays et pour l'ensemble de la région consi-

67. Il construit en revanche un intervalle « classe moyenne » beaucoup plus large, qui va jusqu'à un revenu de 100 USD/jour : plafond qui apparaît excessif en AfSS.

dérée, à chaque période. La projection est réalisée en retenant des hypothèses moyennes⁶⁸. Elle est sensible aux situations initiales, notamment à la répartition des revenus dans chaque tranche, au taux de croissance et bien sûr à la répartition de cette croissance à l'intérieur de chaque pays.

Graphique 32. Les classes moyennes en AfSS 2020-2050 (millions de personnes)



Source : estimation des auteurs à partir notamment des données de la Global Consumption Database (Banque mondiale) et des projections de population des Nations unies (scénario médian).

68. Projections de population médiane des Nations unies : croissance constante du PIB selon l'hypothèse prolongée du FMI (4,02 %) ; ratio consommation/revenu constant ; distribution égalitaire des revenus à l'intérieur de chaque segment de consommation (équité). À défaut de données suffisantes, nous utilisons le même taux moyen de croissance du revenu par habitant dans tous les pays. De même, pour les quelques pays absents de la base, les structures par classe sont estimées à partir de celles de pays similaires. Ces hypothèses apparaissent dans l'ensemble plutôt optimistes, en particulier concernant la distribution des revenus (une distribution plus inégalitaire diminuerait le déplacement vers les classes supérieures).

Le graphique 32 propose ainsi une projection pour l'AfSS des principaux contingents de la classe moyenne. Ils sont faibles en 2020, le sont encore en 2030 et ne deviennent significatifs qu'après 2030, lorsque le ralentissement démographique permet une amélioration nette de la croissance du revenu par habitant. La classe moyenne est estimée à 20 millions de personnes en 2020 en AfSS, représentant moins de 2 % de la population totale. La moitié de cette classe moyenne africaine réside en Afrique du Sud. Dans le reste de l'AfSS, elle ne représente que 11,1 millions de personnes, soit 1,1 % de la population totale. La classe moyenne ne dépasse 1 million de personnes que dans deux pays, à savoir la Côte d'Ivoire et le Ghana. Au Nigéria, la classe moyenne est de petite taille, estimée à environ 600 000 personnes.

En 2020, la classe supérieure, qui dépense plus de 23 USD par jour, est estimée à 7,2 millions de personnes pour le total AfSS, dont 6,5 millions pour la seule Afrique du Sud et 700 000 personnes pour le reste de l'AfSS. Agrégées, ces deux classes de consommateurs atteignent 28 millions pour l'ensemble de l'AfSS, se répartissant en 16 millions pour l'Afrique du Sud et 12 millions pour le reste du sous-continent.

Le marché automobile illustre la petite taille de cette demande : « *En moyenne, 3 à 4 millions de véhicules à bas prix seraient importés sur le continent chaque année. L'occasion représente six à dix fois le marché du neuf* »⁶⁹. Au Nigéria, qui représente un tiers du PIB régional, les ventes d'automobiles sont estimées à 400 000 par an, dont les trois quarts sont des véhicules d'occasion⁷⁰.

À l'horizon 2030, la croissance des revenus modifie les proportions, mais la classe moyenne demeure modeste : 62 millions de personnes, représentant un triplement, dont 20 % de cette classe se trouvant en Afrique du Sud. Dans le reste de l'AfSS, ce segment représente 49 millions de personnes, soit 3,8 % de la population. Il dépasse alors 1 million de personnes dans 11 pays – Afrique du Sud, Cameroun, Côte d'Ivoire, Éthiopie, Ghana, Kenya, Nigéria, Sénégal, Tanzanie, Ouganda et Somalie (graphique 33) – qui concentrent 80 % des classes moyennes du sous-continent. Hors Afrique du Sud, la classe supérieure ne représenterait que 4 millions de personnes en 2030.

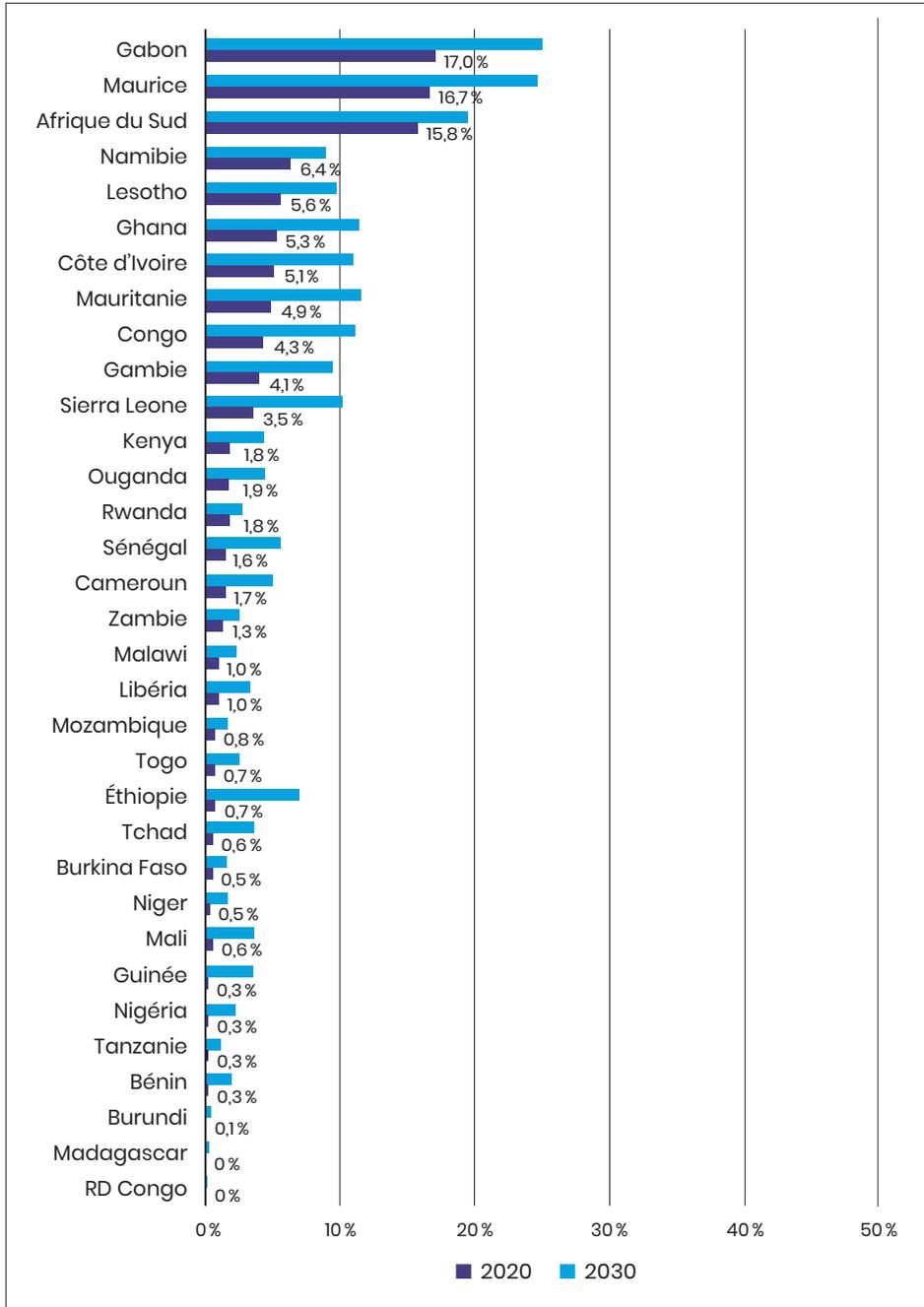
69. Déclaration à *SlateAfrique* de Jean-Christophe Quémard, directeur Afrique Moyen-Orient du groupe PSA. Au Rwanda, la majorité des 7 000 à 9 000 voitures importées annuellement est constituée de voitures d'occasion. Au Kenya, près de 85 % des achats de véhicules concernent des véhicules d'occasion importés (*Ecofin Hebdo* n° 130, 8 mars 2019).

70. PWC 2015, *Africa's Next Automotive Hub*.

Ce n'est qu'à l'horizon 2050 que les classes moyennes décollent réellement, en dehors de l'Afrique du Sud. Elles sont estimées alors à 270 millions de personnes sur l'ensemble du sous-continent, dont plus de 250 millions hors Afrique du Sud, ce qui représente 12,5 % de la population totale. En conservant les hypothèses de croissance stable du scénario du FMI, plusieurs pays disposeraient alors d'une classe moyenne substantielle, notamment le Nigéria (44 millions de personnes), l'Éthiopie (41 millions), le Ghana, la Côte d'Ivoire, le Kenya et l'Ouganda (autour de 12 millions chacun). Les classes moyennes s'étofferaient également au Cameroun, Sénégal, Mozambique, Niger, Mali ainsi qu'en Somalie.

Si ces projections demeurent des conjectures, l'expansion des classes moyennes apparaît cependant lointaine en Afrique. Un ordre de grandeur de 3-4 % de la population en 2030 (graphique 33, tableau 13) est insuffisant pour enclencher une dynamique de transformation économique. Il faut attendre le long terme, soit 2050, pour que la demande issue des classes moyennes devienne éventuellement un pilier du processus de croissance.

Graphique 33. L'Afrique en 2030, un continent sans classe moyenne (classes moyennes en % de la population)



Source : estimation des auteurs à partir notamment des données de la Global Consumption Database (Banque mondiale) et des projections de population des Nations unies (scénario médian).

Ces projections à long terme sont sensibles à une altération, même légère des hypothèses retenues. Dans le tableau 13, deux scénarios supplémentaires sont proposés à côté du scénario de référence, en modifiant seulement le taux de croissance du revenu par habitant :

- scénario accélération : la croissance du PIB/habitant est augmentée de 1 point sur l'ensemble de la période étudiée ;
- scénario ralentissement : la croissance du PIB/habitant est diminuée de 1 point sur l'ensemble de la période.

Tableau 13. Perspectives des classes moyenne et supérieure selon trois scénarios en AfSS (hors AfS)

(en millions de personnes et %)	2020		2030		2050	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Scénario de référence						
Classe moyenne	11,1	1,1 %	49,1	3,8 %	252,5	12,6 %
Classe supérieure	0,7	0,05 %	3,9	0,3 %	41,5	2,1 %
Scénario ralentissement						
Classe moyenne			26	1,9	108	5,5 %
Classe supérieure			1,9	0,1 %	12,4	0,6 %
Scénario accélération						
Classe moyenne			70,1	5,4 %	400,1	20,0 %
Classe supérieure			5,7	0,4 %	79,3	4,0 %

Source : calculs des auteurs – « WBC classe moyenne AfSS 2010-2050 ».

Un léger différentiel de croissance par rapport à l'hypothèse centrale provoque un changement structurel de la place des classes moyennes en AfSS. Il est particulièrement net sur longue période. Selon que le revenu par habitant progresse de plus ou moins 1% par rapport au scénario de référence au cours des trois futures décennies, les classes moyennes représenteraient 108 ou 400 millions de personnes en 2050.

Le certain et l'incertain sont présentés dans le tableau 13. Hors Afrique du Sud, la très petite taille de la classe moyenne actuellement en AfSS est une certitude. Elle ne dépasse pas 11 millions de personnes, représentant autour de 1% de la popu-

lation totale. Son développement à l'horizon 2030 sera modéré. Même si la croissance accélère durablement, elle comprendra entre 50 et 70 millions de personnes (soit moins de 6 % de la population totale). En 2050, les perspectives de déploiement varient considérablement en fonction du rythme d'amélioration du revenu : une croissance modérée maintiendrait ces classes moyennes sous les 6 % de la population ; une expansion plus soutenue les projetterait à 20 % de la population totale africaine.

3. Perspectives de la demande et de l'emploi induit

3.1. Perspectives de la demande intérieure en AfSS

La demande intérieure représente l'essentiel de la demande finale adressée à l'industrie dans les pays pauvres. L'ONUDI estime ainsi que, dans les PMA, près de 95 % de la demande finale de produits manufacturés provient du marché national (UNIDO, 2018). Sur le continent africain, la demande intérieure aurait représenté 69 % de la croissance annuelle entre 2000 et 2018, avec une orientation progressive vers les biens transformés (OCDE, 2019). « Grâce » à la faiblesse des niveaux de vie, ces constats engendrent parfois optimisme et enthousiasme : *"Africa's formal consumer markets are currently the least developed in the world, signaling enormous potential for future growth"* (Signé, 2018). Dans ce contexte, l'objectif dans cette partie sera d'évaluer les perspectives d'augmentation de la consommation finale des ménages en AfSS, qualifiée désormais de consommation.

Les estimations s'appuient sur la base « consommation des ménages » de la Banque mondiale, fondée sur les enquêtes « ménages-consommation-revenu » (*World Bank's Global Consumption Database*). La base indique les niveaux de consommation par type de produit et par classe de consommateur (voir *supra*) pour la quasi-totalité des pays. La méthodologie suivie est proche de celle de la Banque mondiale : les niveaux de consommation finale des ménages par tête fournis par la base WDI sont utilisés pour harmoniser les séries. Pour les quelques pays non couverts, les données de pays comparables ont été mobilisées. Les projections s'appuient sur les trois paramètres suivants :

- le taux de croissance du revenu par habitant, estimé plus haut dans le scénario médian ;
- les structures de consommation par classe, considérées comme stables dans le temps dans chaque pays ;
- les structures par classe de consommateur de chaque pays, qui changent d'une période à l'autre (voir *supra*).

Pour éviter la surestimation de la croissance des revenus par un double compte, dans chaque classe de consommateur, on multiplie la consommation par tête par le coefficient d'accroissement du PIB/habitant seulement pour la part résiduelle de la classe. Ainsi, dans chaque classe, seule la consommation de la part de population qui n'a pas déjà été déplacée de la classe inférieure est augmentée en proportion de l'augmentation du revenu par habitant.

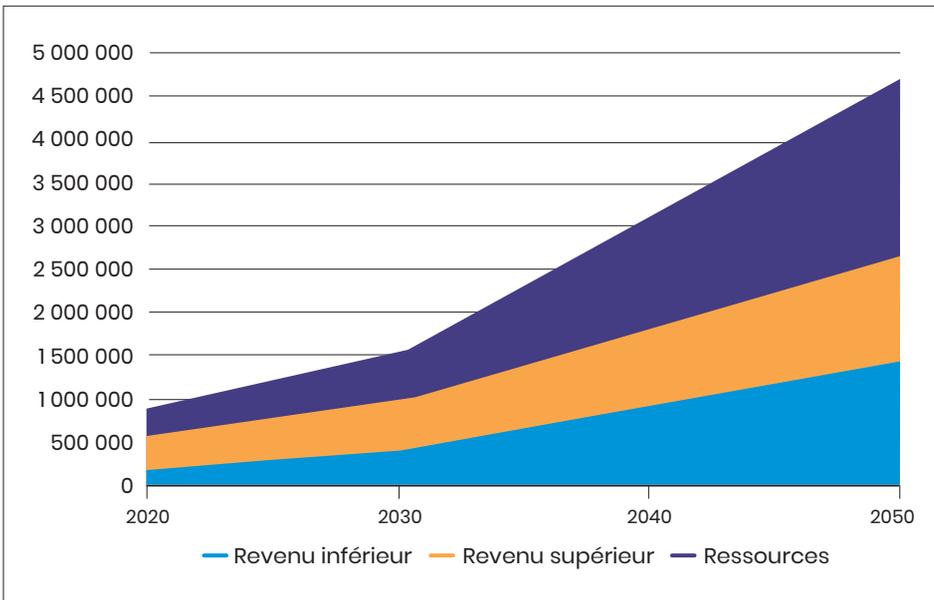
Une variable n'est pas prise en compte ici, l'élasticité revenu de la demande qui varie suivant les biens (loi d'Engel). Lorsque les revenus augmentent de 1 %, la consommation de biens alimentaires des familles pauvres augmente de 0,7 % d'après Banerjee et Duflo (2008). En revanche, l'élasticité revenu pour les biens agroalimentaires sophistiqués est de l'ordre de 1,1 en Afrique de l'Est (Allen et Howard, 2016). L'ONUDI estime l'élasticité revenu de la demande des ménages de vêtements et de produits textiles entre 0,9 et 1,1 pour les ménages les plus pauvres dans les PED (UNIDO, 2018). Pour les ménages africains, l'essentiel de la consommation se caractérise ainsi par une élasticité proche de 1. De plus, et surtout, les changements de la structure de consommation des ménages engendrés par l'augmentation de leur revenu sont déjà intégrés à la projection, à chaque période, par le déplacement des ménages vers la classe de consommation supérieure.

a) Perspectives globales

Les résultats des estimations de la demande africaine en 2030 et 2050 fondées sur les enquêtes « ménages » confirment les conclusions de Young (2012) sur la sous-évaluation des PIB africains⁷¹. La consommation totale en AfSS est estimée à 935 Mds USD en 2020, dont 26 % dans les pays « revenu inférieur », 42 % dans les pays « revenu supérieur » et 33 % dans les pays « ressources ». Elle progresse à 1 600 Mds USD en 2030, puis à 4 700 Mds USD en 2050 (graphique 34).

71. En effet, ces estimations de la demande fondées sur les enquêtes réalisées auprès des ménages suggèrent que les revenus, et donc les niveaux de PIB, sont supérieurs aux chiffres officiels.

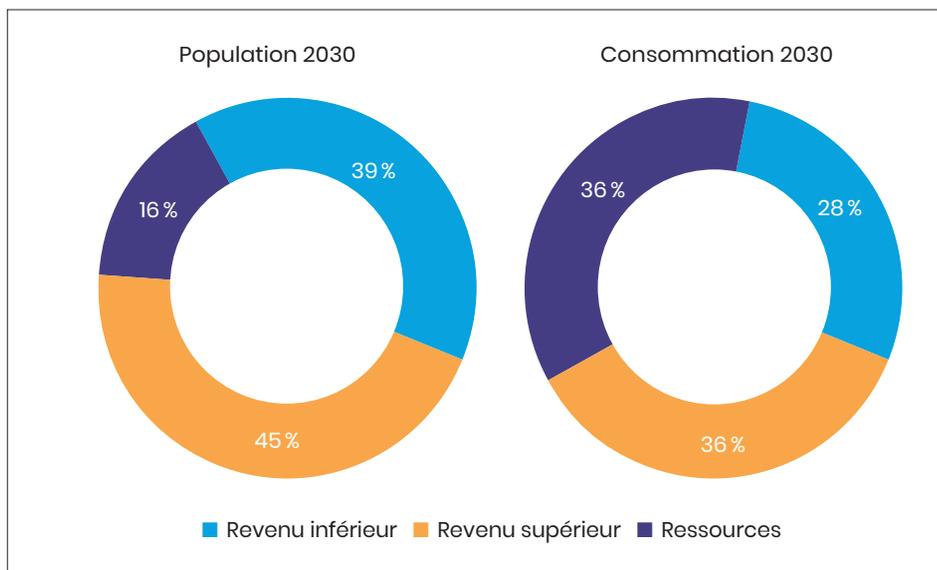
Graphique 34. Perspectives de la consommation en AfSS par groupe de pays 2020-2050 (M USD)



Source : estimations des auteurs, AfSS totale, à partir des données de la Banque mondiale sur la consommation des ménages (« WBC Conso par classe et par produit 2020-2050 »).

La consommation totale est ainsi multipliée par cinq en 30 ans en AfSS. La structure de la consommation africaine se modifie progressivement au profit du groupe des pays « ressources ». Ces derniers accentuent leur poids dans la consommation globale qui passe ainsi à 36 % en 2030, pour une population estimée alors à 16 % du total régional (graphique 35).

Graphique 35. Les inégalités de consommation en 2030 par groupe de pays



Source : estimation des auteurs à partir des données de la Banque mondiale sur la consommation des ménages (« WBC Conso par classe et par produit 2020-2050 »).

Le tableau 14 montre bien la concentration des dépenses des classes moyennes dans les pays « revenu supérieur » à moyen terme et leur distribution plus équilibrée en fin de période. 76 % de la consommation des classes moyennes d’AfSS est en effet réalisée dans les pays « revenu supérieur » en 2020, contre respectivement 11 et 13 % pour les deux autres groupes. Ces disparités s’atténuent en 2030.

Tableau 14. Structure de la consommation en Afrique par groupe de pays

	POPULATION TOTALE			CLASSES MOYENNES		
	2020	2030	2050	2020	2030	2050
Revenu inférieur	26 %	28 %	32 %	13 %	27 %	35 %
Revenu supérieur	42 %	36 %	25 %	76 %	50 %	26 %
Ressources	33 %	36 %	42 %	11 %	23 %	40 %
Total AfSS	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Valeur totale (M USD)	935	1 611	4 714	107	277	1 218

Sources : estimation des auteurs, AfSS totale, à partir des données de la Banque mondiale sur la consommation des ménages (« WBC Conso par classe et par produit 2020-2050 »).

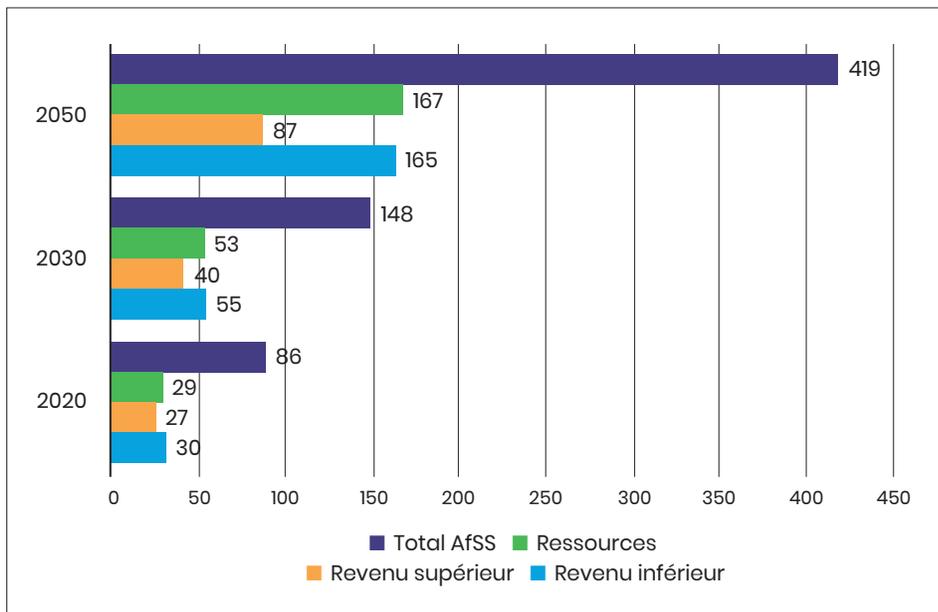
À l'échelle du sous-continent, les niveaux de revenu demeurent faibles et la consommation des classes moyennes n'est pas directrice à moyen terme. Par groupe de pays, on retrouve cependant des différences de trajectoire des structures de consommation nationale, déjà observées :

- dans les pays « revenu inférieur » et « ressources », le poids des classes moyennes (et supérieures) dans la demande totale demeure faible en 2030 et encore modeste en 2050. Les pauvres dominent et domineront la consommation nationale ;
- dans les pays « revenu supérieur », les trois classes s'équilibrent progressivement et les ménages les plus aisés (classes moyennes + supérieures) assurent les deux tiers de la consommation nationale dès 2030.

b) Deux perspectives sectorielles

Parmi les grandes branches manufacturières, les industries agroalimentaires (IAA) et l'ensemble « textiles-habillement-produits du cuir » (THC) sont les plus accessibles à de nouveaux producteurs en Afrique (voir *infra* : chapitre 5). Les perspectives de croissance de la demande de produits agroalimentaires sont particulièrement fortes avec une augmentation estimée de la demande de 62 Mds USD entre 2020 et 2030, puis de 270 Mds USD entre 2030 et 2050, dans le scénario de base (graphique 36). L'augmentation la plus importante aura lieu dans un premier temps dans le groupe des pays « ressources », qui absorbera la moitié de l'augmentation globale d'ici 2030. Ensuite, l'augmentation proviendra pour l'essentiel de l'augmentation de la demande des pays les plus pauvres et des pays « ressources ».

Graphique 36. Perspectives de la consommation de produits agroalimentaires en AfSS 2020-2050 (Mds USD)

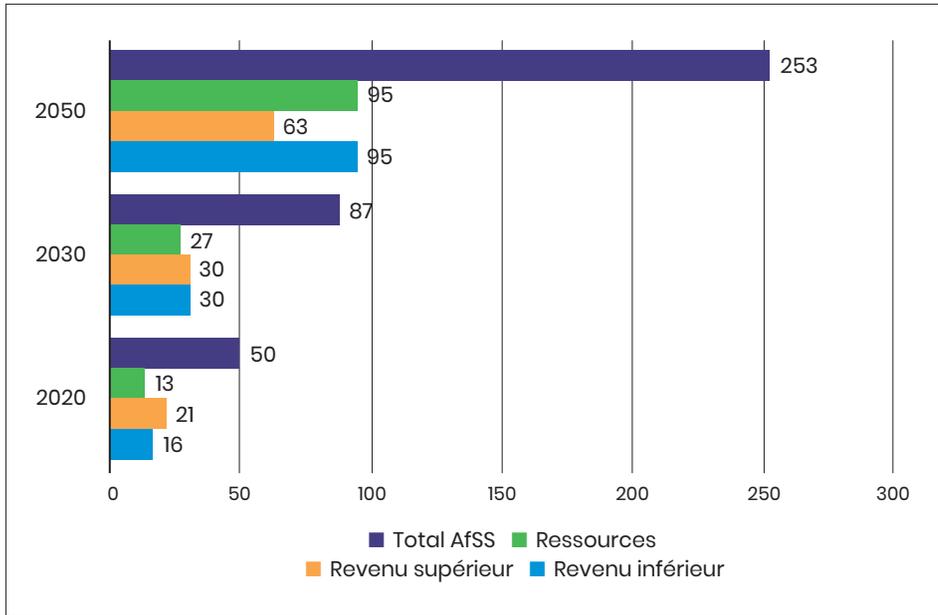


Source : estimation des auteurs à partir des données de la Banque mondiale sur la consommation des ménages (« WBC Conso par classe et par produit 2020-2050 »).

Comme pour la demande globale, les dix premiers marchés représentent l'essentiel de la consommation d'AfSS dans la branche agroalimentaire, soit 70 % en y incluant l'Afrique du Sud (voir Annexe 4).

Une multiplication par cinq de la consommation de « textiles-habillement-produits du cuir » est également attendue à l'horizon 2050. Reflet des différences de structures de consommation, l'augmentation de la demande pour ces produits sera plus forte dans les pays « ressources » et « revenu inférieur » dont la consommation devrait être multipliée par sept, contre un triplement pour le groupe des pays « revenu supérieur ».

Graphique 37. Perspectives de la consommation « textiles-habillement-produits du cuir » en AfSS 2020-2050 (Mds USD)



Source : estimation des auteurs à partir des données de la Banque mondiale sur la consommation des ménages (« WBC Conso par classe et par produit 2020-2050 »).

On retrouve le même niveau de concentration de la demande dans cette branche. Quatre pays (Afrique du Sud, Nigéria, Kenya, Éthiopie) représentent la moitié de la consommation estimée de l’AfSS en 2030, et les dix premiers marchés 73 % (voir Annexe 4).

3.2. Potentiel de créations d’emplois manufacturiers tirées par la demande intérieure

Les données sur les fonctions et les niveaux de production dans le secteur manufacturier en Afrique sont particulièrement fragiles et incomplètes. Les estimations d’emplois et de créations d’emplois tirées par la croissance de la demande, et de la production induite, doivent être donc interprétées avec prudence.

a) Perspectives globales

Scénario de base

L'appréciation de l'augmentation de l'emploi industriel total, formel et informel, en AfSS de 2020 à 2030 est fondée sur la projection des résultats de nos estimations de l'emploi industriel par pays et mondial jusqu'à l'année de référence 2018 (données présentées plus haut : voir chapitre 2). Elle s'appuie sur les hypothèses suivantes : taux de croissance du PIB retenu par le FMI (4,02 %) ; élasticité de la croissance industrielle/PIB = 0,75 (estimations de Fox *et al.*, 2013) ; élasticité emploi dans l'industrie = 0,7 (*ibid.*).

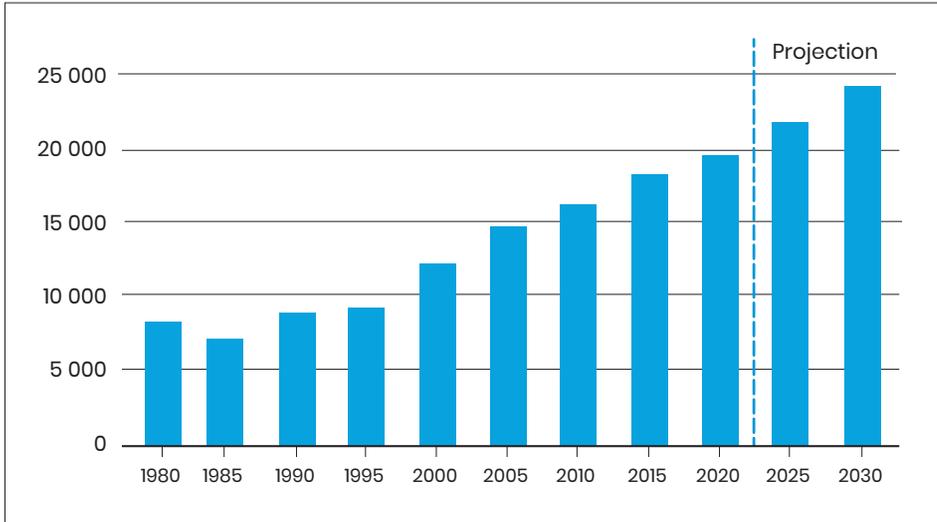
Dans ce cadre, la trajectoire de l'emploi manufacturier est une augmentation de 2,1% par an : l'emploi manufacturier total en AfSS s'élève à 19,6 millions de personnes en 2020, 21,7 millions en 2025 et enfin 24,1 millions en 2030.

Le calibrage de cette estimation est cohérent avec les résultats d'autres études. Nos résultats sont par exemple proches des évaluations rétrospectives du BIT, qui évalue à +5,9 millions les créations d'emplois nettes sur la période de référence 2005-2017 en AfSS (+5,2 millions dans notre estimation)⁷². Ils sont similaires aux évaluations de l'équipe du FMI, animée par L. Fox⁷³, qui trouve +1,5 million d'emplois net sur sa période de référence 2005-2010, soit le même résultat que dans notre estimation.

72. <https://ilostat.ilo.org/data/>

73. Fox *et al.*, 2013 ; Fox *et al.*, 2017.

Graphique 38. L'emploi manufacturier total en AfSS 1980-2030 (scénario de base, en milliers)



Source : données harmonisées par les auteurs (voir supra : chapitre 2).

Cette estimation fixe l'emploi manufacturier de l'AfSS en 2020 (formel + informel) au niveau de celui de l'Indonésie, soit l'équivalent de la moitié du niveau du Vietnam. Elle évalue le flux net de créations d'emplois manufacturiers à +450 000 par an. En 2020, 10 % de ces emplois sont localisés en Afrique du Sud.

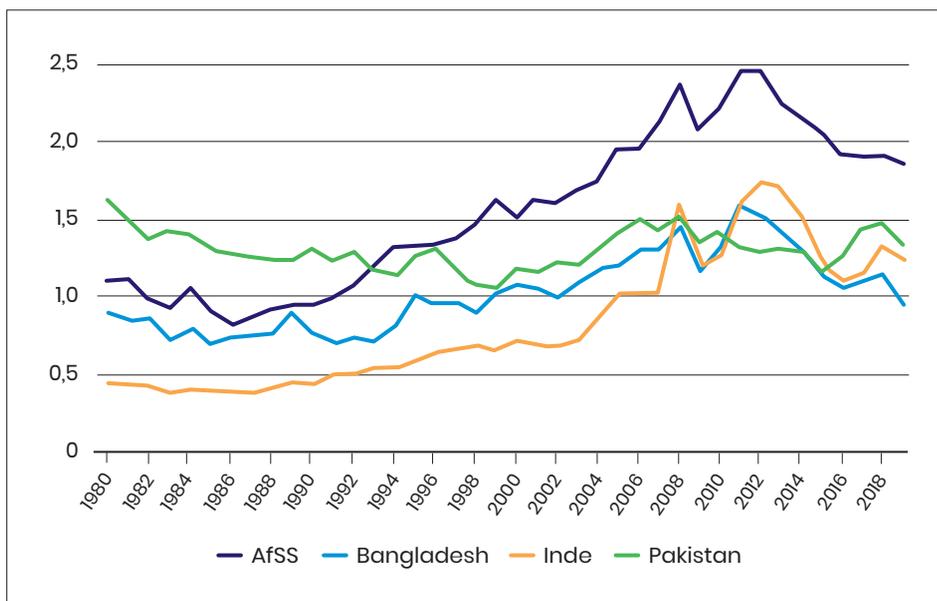
Scénario « protectionnisme »

Depuis l'industrialisation des anciennes métropoles coloniales, et malgré les tentatives de développement industriel après les indépendances, l'Afrique se distingue par une forte dépendance aux importations pour les biens manufacturés. Les séquences des PAS des années 1980-1990 puis le *boom* du cours des matières premières des années 2002-2014, ont accentué ce trait spécifique, avant sa récente atténuation conjoncturelle (graphique 39).

Au niveau multilatéral, la deuxième moitié de la décennie 2010 se distingue par une résurgence des tensions protectionnistes, marquée par l'épuisement de la dynamique de libéralisation promue par l'OMC et par un processus de cristallisation de la rivalité Chine/États-Unis. Au niveau africain, plusieurs experts invitent à initier des politiques commerciales plus offensives permettant de protéger et de mieux stimuler la production locale, dans une perspective d'« *infant industry* » plus ou moins adoucie. Pour certains de ces experts, l'Afrique n'a pas le choix et doit

réduire l'accès à son marché pour développer ses propres productions et ses emplois par import-substitution (Bourguignon et Jacquet, 2009) ; pour d'autres, des politiques industrielles modernisées doivent être déployées avec détermination (Adesina, 2018 ; Lin et Monga, 2011).

Graphique 39. Ratio Importations de biens/VA manufacturière 1980-2018



Source : calculs des auteurs, d'après les données WDI.

Le scénario d'une montée du protectionnisme multilatéral ou unilatéral en Afrique, sans être le plus probable, devient plus crédible. Quantifier cette hypothèse dans l'industrie conduit à envisager une baisse des taux d'importation de produits manufacturés en Afrique. Actuellement, le ratio « Importations/VA » dans le secteur manufacturier est de 1,9 pour l'ensemble de l'AfSS. Il est très inférieur pour des économies comparables : 1,3 en Inde ; 1 au Bangladesh ; 1,5 au Pakistan (données 2018). Il correspond à des taux « Importation/Production » environ deux fois supérieurs pour Afrique (52 % pour l'AfSS, 24 % pour l'Inde)⁷⁴. L'écart est considérable, même en tenant compte des importations intra-africaines, qui représentent moins de 10 % du total (graphique 40).

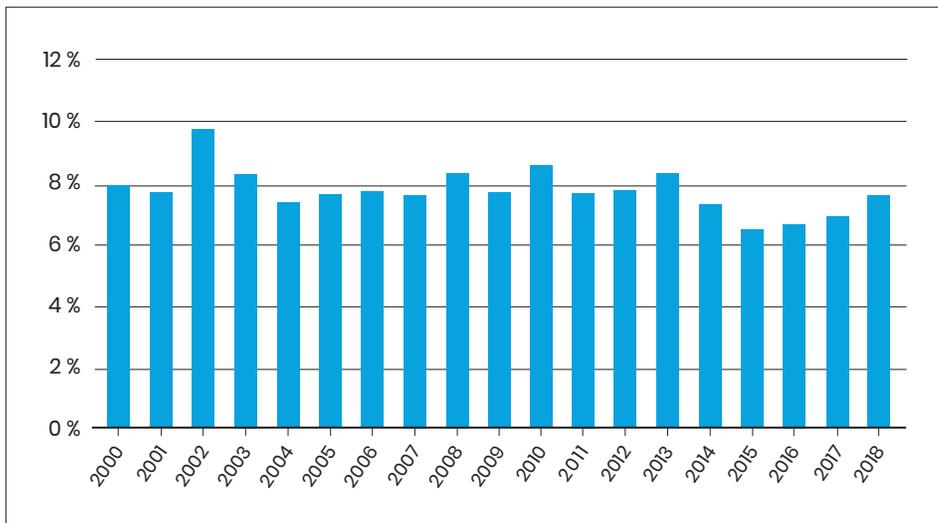
74. Avec une hypothèse de ratio « VA/Production » à 0,3 pour l'AfSS. Pour des pays référents, les taux « VA/Production » pour l'ensemble du secteur manufacturier sont les suivants : Inde, 0,19 ; Bangladesh, 0,33 ; Pakistan, 0,28 ; Maroc, 0,30 (sources : tableaux entrées-sorties [TES] nationaux). Ce ratio est ici fixé à 0,30 pour l'AfSS.

Si l'Afrique réduisait son taux d'importation de produits industriels au niveau indien (pour passer ainsi de 1,9 à 1,3 de la VA), ses importations baisseraient de près d'un tiers, auxquelles se substituerait une production locale. À élasticité « Production/ Emploi » constante, cette substitution aux importations engendrerait une augmentation de l'emploi industriel de 11,7 %, soit +4 millions d'emplois sur ce segment à l'horizon 2030 par rapport au scénario de base⁷⁵. L'emploi industriel total atteindrait alors 27 millions en 2030, et les flux nets moyens de créations d'emplois +740 000 par an sur la décennie 2020-2030.

Scénario « régionalisation »

Les échanges industriels intra-régionaux, tels que mesurés par les statistiques commerciales, sont particulièrement faibles en Afrique. Pour l'ensemble de l'AfSS, l'approvisionnement régional représente entre 6 et 8 % des importations manufacturières (graphique 40), contre 14 à 20 % pour le MERCOSUR ou encore 20 à 25 % pour l'Asie du Sud-Est par exemple (Chaponnière et Lautier, 2014). De nombreux études et projets ont porté sur la densification de ce commerce régional, sans résultats évidents.

Graphique 40. La part de l'AfSS dans les importations de produits manufacturés (2000-2018)



Source : CHELEM.

75. Les mêmes hypothèses sont conservées : croissance, élasticité « Production/Emploi » à 0,7 ; taux « VA/Production » estimé à 0,3 pour l'AfSS ; importations intra-AfSS de 7 %.

Toutes choses restant égales par ailleurs, une augmentation de la part régionale des échanges aurait le même type d'effet sur l'activité industrielle qu'un relèvement de la protection extérieure. Elle se traduirait par une substitution de productions africaines à des importations extra-régionales.

Une régionalisation « moyenne », qui doublerait la part des échanges industriels intra-AfSS pour la porter à 14 %, se traduirait par une augmentation de la production et de l'emploi industriel en Afrique de 2,8 %. L'emploi industriel total rassemblerait 24,8 millions de personnes en 2030. Une régionalisation plus forte, se traduisant par des importations intra-régionales atteignant 21 % du total – soit un triplement par rapport au niveau actuel en AfSS – porterait l'emploi industriel total à 25,5 millions. Dans ces deux cas de figure, l'augmentation du flux net de créations d'emplois serait modérée (tableau 15).

Scénario asiatique

Plusieurs experts et organisations imaginent une évolution « à l'asiatique » de l'industrie en Afrique. Alors que cette dernière est relativement plus spécialisée dans les branches « *capital intensive* », ce qui explique les assez faibles créations d'emplois engendrée par la croissance industrielle, l'industrie dans les pays pauvres d'Asie de l'Est s'est d'abord spécialisée, par vagues, dans les branches de main-d'œuvre comme la confection ou les chaussures (voir *infra* : chapitre 5). Ces branches se caractérisent par une élasticité emploi plus élevée. Fox *et al.* (2013) estiment qu'elle est de l'ordre de 1,2 pour le secteur manufacturier au Bangladesh, Cambodge et Vietnam par exemple.

Si l'on envisage également une croissance industrielle deux fois plus forte en Afrique (+6 % plutôt que +3 %), à productivité constante, les niveaux d'emplois atteindraient alors près de 31 millions dès 2025 et 43,6 millions en 2030, poussés par un rythme de croissance de l'emploi de +7,2 % par an.

Ce scénario de « *big push* » industriel représente un plafond absolu de la prospective de l'emploi manufacturier en AfSS. Il implique un doublement de l'emploi dans les dix prochaines années, alors que son taux de croissance annuel moyen est rétrospectivement estimé à +2,4 % sur la période 1980-2020 : bref, une révolution, et surtout une limite supérieure des estimations. Les annonces qui projettent un niveau supérieur d'emplois manufacturiers tiré par la demande interne à l'horizon 2030 ne sont pas crédibles.

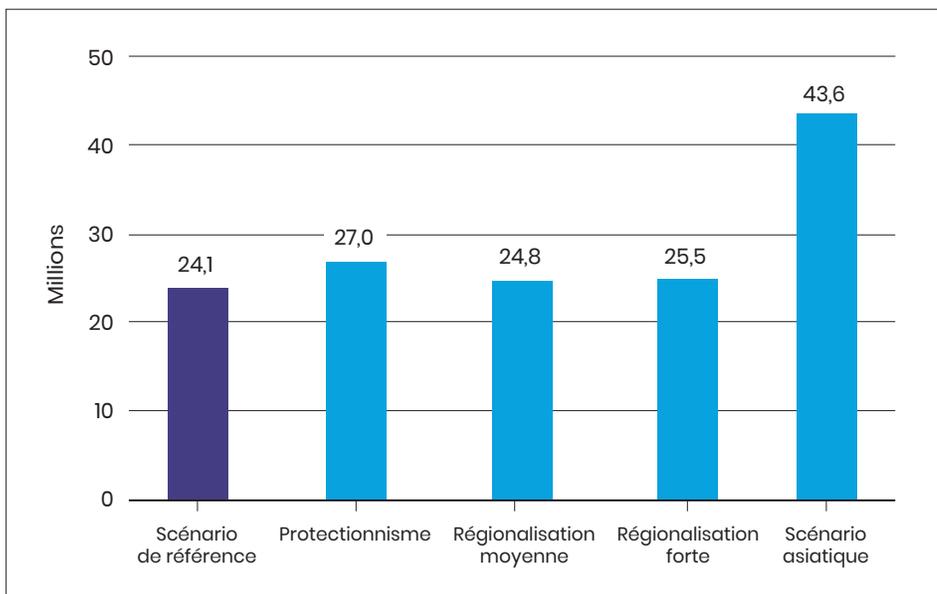
Une analyse prospective complémentaire, fondée sur les évolutions asiatiques, est proposée dans le chapitre 5.

Tableau 15. Perspectives de l'emploi industriel à l'horizon 2030 selon plusieurs scénarios optimistes

	2030 (milliers)	VARIATION/ RÉFÉRENCE	FLUX ANNUEL D'AUGMENTATION D'EMPLOIS NET
Scénario de référence	24 139	0	455 000
Protectionnisme	26 963	+11,7 %	740 000
Régionalisation moyenne	24 814	+2,8 %	522 000
Régionalisation forte	25 491	+5,6 %	590 000
Scénario asiatique	43 600	+81 %	2 400 000

Source : estimation des auteurs.

Graphique 41. L'emploi industriel en 2030 selon cinq scénarios



Source : estimation des auteurs.

b) Perspectives sectorielles

Dans la branche « textiles-habillement-produits du cuir » (THC) et la filière agro-alimentaire, les données disponibles sont insuffisantes et souvent trop incohérentes pour construire des perspectives sectorielles satisfaisantes. Les comptabilités

nationales offrent des informations délicates à interpréter et les enquêtes de terrain sont incomplètes. D'après les tableaux emplois-ressources nationaux, le Bénin importerait par exemple trois fois plus de produits THC qu'il n'en consomme et importerait 90 % de sa consommation agroalimentaire (!). L'incomplétude de l'information statistique contraint à mobiliser des données hétérogènes avec, d'une part, des résultats d'enquêtes, et d'autre part, des estimations sectorielles. Dans ce contexte, nous ne présentons ici que des éléments de cadrage pour ces deux grandes branches.

Pour la branche THC, le rapprochement des statistiques commerciales et des données de consommation offre une indication du poids des importations dans la consommation des ménages, assez cohérente mais insuffisante pour produire une véritable estimation. Pour les trois principaux marchés de consommation – à savoir l'Afrique du Sud, le Nigéria et le Kenya (lesquels, cumulés, représentent plus de 40 % de la consommation totale du sous-continent) – le ratio « Importations apparentes/Consommation privée » ressort respectivement à 51, 57 et 50 % pour l'année 2020⁷⁶, soit des niveaux proches de la moyenne régionale (51,6%)⁷⁷. Ces données semblent indiquer que les importations couvrent en moyenne la moitié de la consommation de produits THC en AfSS.

En extrapolant sur la base d'un taux « Importation/Consommation » stable de 50 %, la croissance estimée de la consommation devrait se traduire par une augmentation de la production THC en AfSS de +18,5 Mds USD en 2030. Pour estimer l'emploi induit en l'absence de données africaines pertinentes, on retient une valeur moyenne de production par tête de 10 000 USD. Cette valeur moyenne ressort des enquêtes sectorielles et des données d'emploi pour la branche confection dans les PED⁷⁸. Dans ce cadre, la croissance de la branche THC en AfSS pourrait susciter la création d'environ 1,8 million d'emplois entre 2020 et 2030.

La filière agroalimentaire est actuellement considérée comme le premier employeur manufacturier sur l'ensemble de l'AfSS. Du point de vue du développement économique, elle pré-

76. Données : CHELEM et base « consommation » de la Banque mondiale.

77. Catégorie AfSS totale prise en compte. Les importations intra-AfSS ne sont pas déduites mais restent marginales.

78. L'estimation de 10 000 USD pour le ratio « Production/Emploi » dans la confection est obtenue à partir des données de production (ONUDI ou recensements industriels), d'exportation (WTO ou INTRACEN) et d'emploi (ONUDI ou données nationales), ainsi que d'enquêtes sectorielles, pour des pays référents du Sud. C'est une moyenne. On considère donc ici que la productivité africaine sera similaire à celle des autres PED pauvres. Ce que tendent à confirmer les résultats présentés au chapitre 3 et ce qui apparaît logique car les mêmes machines (notamment à coudre) sont utilisées.

sente trois précieuses caractéristiques. D'abord, les industries de transformation alimentaires (par exemple les minoteries ou les brasseries) sont souvent localisées en dehors des grands centres urbains, dans les petites villes et les zones rurales (Henderson et McNamara, 2000). Ensuite, elles créent des effets d'entraînement solides et souvent puissants avec les activités en amont (agriculture) et également en aval (commercialisation, restauration, etc.). Lorsque le débouché des industries de transformation se consolide, cela sécurise les investissements et les revenus des ménages exerçant dans cette filière. Enfin, la production dans la filière agroalimentaire est à forte intensité de main-d'œuvre et ces emplois sont peu qualifiés et principalement occupés par des femmes (Allen *et al.*, 2018). L'élasticité « emploi » est donc plus forte que dans les industries de transformation des produits miniers, et les effets d'inclusion par l'emploi sont importants et mieux diffusés sur le territoire.

À partir de l'examen de sept pays d'Afrique de l'Ouest, Allen *et al.* (2018) estiment que l'industrie agroalimentaire (IAA) représente 30 % de l'emploi du secteur manufacturier dans la région. Ces conclusions sont cohérentes avec les résultats des enquêtes de terrain d'Allen, Howard *et al.* (2016) qui comptabilisent pour cette filière 2,4 millions d'emplois au Nigéria, 287 000 en Tanzanie et 40 000 au Rwanda, soit respectivement 57, 46 et 30 % de l'emploi manufacturier total dans ces trois pays⁷⁹.

En conservant cette hypothèse de 30 % de l'emploi manufacturier et celle de la stabilité du ratio « Importation/Consommation », l'estimation de l'emploi IAA tirée par la croissance de la consommation de produits agroalimentaires dépend de la variation attendue de la productivité. Allen, Howard *et al.* (2016) estiment la croissance annuelle de la productivité à +5 % sur cette filière, dans les pays qu'ils étudient. À ce rythme, l'augmentation de l'emploi dans cette industrie représenterait +325 000 personnes à l'horizon 2030. Avec les mêmes hypothèses, mais une croissance annuelle de la productivité de +2,5 %, l'augmentation de l'emploi atteindrait +2 millions en 2030, soit environ la moitié de l'augmentation globale de l'emploi manufacturier estimée plus haut dans le scénario de base. Les perspectives de créations d'emplois dans la filière IAA à l'horizon 2030 se situent donc dans l'intervalle [+325 000 // +2 millions], en fonction de l'évolution de la productivité.

79. Emploi agroalimentaire rapporté à nos estimations pour l'emploi manufacturier total.

Un autre intérêt, régulièrement évoqué, de l'IAA renvoie aux possibilités ouvertes par une diminution de la part des importations extra-régionales de stimuler l'activité et l'emploi. Cette perspective est à la fois juste et probablement surestimée.

En effet, les taux d'importation apparents de produits agroalimentaires pour l'ensemble du sous-continent semblent peu élevés en moyenne. Au niveau agrégé de l'AfSS, le ratio « Importations apparentes/Consommation privée » se situe autour de 13%⁸⁰. Allen, Howard *et al.* (2016) rapprochent également les données de commerce international de celles de consommation dans sept pays d'Afrique de l'Est et constatent des taux d'importation pour les produits alimentaires manufacturés de base⁸¹ compris entre 4 et 6 % pour cinq pays, 17 et 38 % pour les deux autres pays. Sans être négligeable, le potentiel de gain d'activité par substitution aux importations apparaît donc relativement modeste.

Allen, Howard *et al.* (2016) identifient également d'évidentes opportunités de substitution aux importations au niveau régional. Ils mesurent des taux d'importation plus élevés pour certains produits agroalimentaires, notamment le sucre, de nombreuses boissons, les farines au Rwanda et au Nigéria, les huiles en Tanzanie... Pour ces quelques produits hautement transformés (« *highly processed* »), ils évaluent les taux d'importation à 98 % au Mozambique, 65 % en Zambie, 61 % au Rwanda et 57 % en Tanzanie, mais 15 % au Nigéria. Ces industries de *process* sont les plus intensives en capital dans la filière agroalimentaire, ce qui explique les niveaux d'importation mais implique aussi un moindre potentiel de créations d'emplois. Pour le reste de la filière, plusieurs travaux de terrain soulignent en revanche que les producteurs locaux sont très réactifs aux changements de la demande et compétitifs sur les marchés locaux⁸².

L'existence d'un potentiel de croissance industrielle supplémentaire dans la filière agroalimentaire est donc bien établi, mais sa mesure demande des études terrains spécifiques, notamment pour saisir l'importance réelle, la provenance et la couverture produits des importations, et son envergure pourrait être limitée. Une question clé concerne en particulier la dimension régionale des échanges de produits agroalimentaires actuels et potentiels.

80. Données : CHELEM et base « consommation » de la Banque mondiale.

81. Produits « *low processed non-perishable* ».

82. Voir : Allen, Howard *et al.* (2016), chapitre 3 ; World Bank (2013).

Conclusion d'étape

Les résultats présentés ici ignorent les effets d'équilibre général de la croissance industrielle et ses rétroactions sur la productivité, les revenus, la croissance et la démographie, mais ils permettent cependant de conclure sur l'amplitude des dynamiques internes, et ouvrent d'autres questions.

Au niveau macroéconomique, les perspectives d'évolution du revenu par habitant, comme la structure de la demande, sont surdéterminées par la trajectoire démographique. Les interactions sont multiples et fonctionnent dans les deux sens. Les changements dans ce domaine ont des effets déterminants : une baisse de 1 point de la croissance démographique par rapport au scénario de référence entraîne une augmentation d'environ 30 % du revenu individuel à l'horizon 2040-2050. Parmi les facteurs internes, le plus puissant « *game changer* » est sans aucun doute la démographie. Si la trajectoire est déjà fixée pour 2030, au-delà et déjà pour 2050, elle reste cependant incertaine.

L'industrie manufacturière en AfSS emploie à peu près autant d'effectifs que celle en Indonésie, soit environ 20 millions de personnes en 2020, emploi formel et informel compris. En AfSS, la croissance tendancielle de la demande intérieure entraînera mécaniquement une augmentation de l'emploi dans les productions qui servent cette demande. La croissance tendancielle portera l'emploi manufacturier à un peu plus de 24 millions de personnes en 2030, soit un flux net de créations d'emplois de +455 000 par an. Ce n'est pas négligeable mais c'est peu au regard des besoins, estimés à 20 millions de créations d'emplois par an pendant 30 ans.

Au niveau de la demande, les « classes moyennes » en AfSS – définies ici par un profil de consommateur sorti de la pauvreté – sont et resteront longtemps marginales et sans capacité motrice. Hors AfS, elles ne dépassent pas 11 millions de personnes, soit autour de 1 % de la population totale, et demeureront au-dessous de 4 % de la population totale en 2030.

En 2020, les pauvres (consommation individuelle < 8 USD/jour) représentent 91 % de la demande des ménages en valeur en AfSS (hors AfS), dont 60 % pour les très pauvres (moins de 3 USD/jour). En 2030, ces proportions seront respectivement de 80 et 41 %. Ce n'est qu'à l'horizon 2050, sous de nombreuses hypothèses, que les « classes moyennes » africaines deviendraient une composante importante de l'économie et de la demande.

Au niveau sectoriel, il existe un potentiel de croissance industrielle supplémentaire dans la filière agroalimentaire par substitution de productions locales aux importations. Cependant, son envergure pourrait être limitée et les gains nets d'emplois

modestes. En effet, cette filière a déjà un poids considérable dans l'emploi manufacturier en Afrique, les producteurs locaux sont déjà très réactifs et s'adaptent aux changements de la demande, et les importations sont concentrées sur les segments les plus capitalistiques.

Finalement, l'examen de différents scénarios – protectionnisme, régionalisation des échanges – montre que l'emploi manufacturier en Afrique augmentera à l'horizon 2030, mais lentement, sauf dans le cas d'un scénario « à l'asiatique », défini ici par un décollage du taux de croissance industrielle (doublement) et par une élasticité « emploi » devenue supérieure à 1. Dans ce cas, l'emploi manufacturier augmenterait de près de 20 millions en 2030. Ce scénario de décollage industriel prévoit un doublement de l'emploi dans les dix prochaines années. En l'absence de choc exogène, il représente un plafond absolu de la prospective de l'emploi manufacturier en AfSS.

Dynamique de l'industrie mondiale et opportunités d'exportations pour l'Afrique subsaharienne

Chapitre 5

Dynamique de l'industrie mondiale et opportunités d'exportations pour l'Afrique subsaharienne

L'industrie mondiale est engagée dans une nouvelle phase de restructuration depuis le milieu des années 2010 dont le principal moteur est le désengagement progressif de la Chine d'un certain nombre de branches du marché mondial. Simultanément, de nouveaux exportateurs augmentent leurs parts de marché dans le secteur manufacturier, pour l'essentiel dans les branches « volatiles » où la Chine ralentit ou recule.

Le chapitre présentera d'abord les changements de la structure de la production et des exportations industrielles dans le monde sur longue puis moyenne période, afin d'identifier les branches les plus perméables à l'entrée de nouveaux producteurs. Il examinera ensuite les perspectives raisonnables d'exportations potentielles ouvertes par l'érosion de la compétitivité chinoise sur le marché des produits manufacturés à l'horizon 2030, puis proposera une estimation des créations d'emplois rendues possibles ailleurs par cette baisse dans les branches identifiées. Les implications pour l'emploi industriel en Afrique à l'horizon 2030 seront présentées *in fine* dans le cadre de trois scénarios.

1. Ça secoue dans les branches

1.1. Évolution de la structure de l'industrie manufacturière

Sur longue période, la structure par branches de l'industrie⁸³ est relativement stable en valeur. Les principales variations concernent le textile-habillement, lequel chute, et les branches électronique et « autres équipements de transport » (aéronautique et construction navale surtout) en forte expansion.

Au Sud comme au Nord⁸⁴, les branches de l'industrie lourde – filières chimie et sidérurgie – représentent entre 35 et 40 % de la VA manufacturière. En raison de leur intensité capitalistique, elles ne sont pas particulièrement mobiles internationalement, ni riches en termes d'emploi.

83. L'industrie désigne ici toujours l'industrie manufacturière. Les deux termes sont ici équivalents.

84. Le découpage Nord/Sud du chapitre 2 est conservé ici.

Tableau 16. Composition sectorielle de la VA manufacturière mondiale (1990-2017)

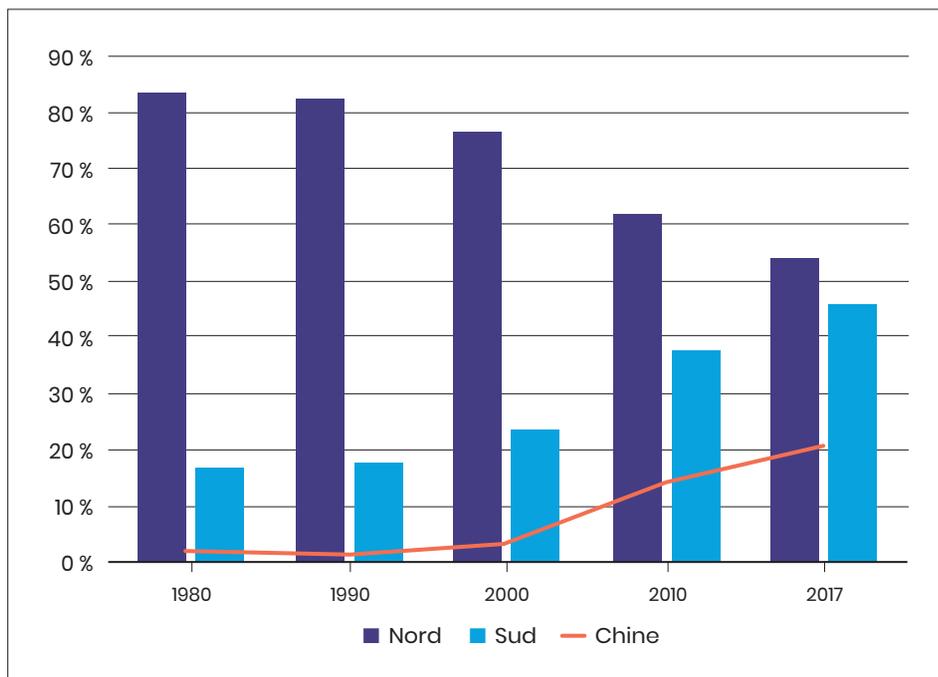
% DE LA VA TOTALE	SUD			NORD			MONDE		
	1990	2005	2017	1990	2005	2017	1990	2005	2017
Industrie agroalimentaire (IAA)	12,6	14,7	10,9	10,1	11,3	14,1	10,5	12,2	12,6
Produits du tabac	2,9	3,0	2,3	1,2	0,9	0,7	1,5	1,4	1,5
Textile	8,3	5,2	4,2	3,0	1,8	1,1	3,8	2,6	2,6
Habillement	4,6	3,4	2,9	2,3	1,0	0,5	2,6	1,6	1,7
Cuir, chaussures	0,7	1,4	1,3	0,1	0,4	0,4	0,2	0,7	0,8
Produits du bois (sauf ameublement)	1,3	1,4	1,1	1,8	2,0	1,9	1,7	1,8	1,5
Papier	2,5	2,9	2,5	3,5	2,8	2,9	3,4	2,9	2,7
Imprimerie	2,0	1,8	0,8	5,8	4,2	1,9	5,2	3,6	1,4
Coke et produits raffinés	5,2	6,2	5,2	2,0	3,5	2,8	2,5	3,9	3,9
Chimie	12,7	11,3	11,8	10,7	12,0	13,6	11,0	11,8	12,7
Caoutchouc, plastique	3,9	3,5	3,4	4,2	4,6	5,0	4,1	4,3	4,3
Produits des minerais non métalliques	5,3	5,3	4,8	3,9	3,8	3,3	4,1	4,2	4,0
Sidérurgie, métallurgie de base	8,4	10,1	11,0	5,3	5,0	4,3	5,8	6,2	7,5
Produis métalliques	3,4	4,0	4,6	6,5	7,5	8,0	6,1	6,6	6,4
Équipements mécaniques	6,8	5,9	7,4	12,0	9,7	9,8	11,2	8,7	8,6
Équipements électroniques*	1,0	1,6	6,2	0,2	1,4	7,5	0,3	1,5	6,9
Équipements électriques	6,7	3,4	4,2	10,3	3,8	3,4	9,7	3,7	3,8
Radio-TV	1,5	4,6	4,2	0,3	6,2	0,1	0,5	5,8	2,0
Matériel de précision	1,4	0,9	0,8	3,0	3,8	0,1	2,7	3,1	0,4
Construction automobile	6,4	6,5	6,1	10,6	8,3	10,2	10,0	7,8	8,2
Autres équipements de transport	0,5	1,7	2,1	0,4	3,0	4,1	0,4	2,7	3,1
Ameublement et divers	2,0	2,2	2,3	2,7	3,0	4,4	2,6	2,8	3,4

* « Office Accounting ».

Sources : UNIDO (2013) et estimation des auteurs à partir de données ONUDI.

L'industrie agroalimentaire (IAA) constitue également un pôle manufacturier important dont la contribution à l'industrie totale est stable (graphique 42). La production du Sud augmente régulièrement, au rythme de l'expansion de sa demande interne et assez peu en raison d'une intensification des exportations (voir *infra*).

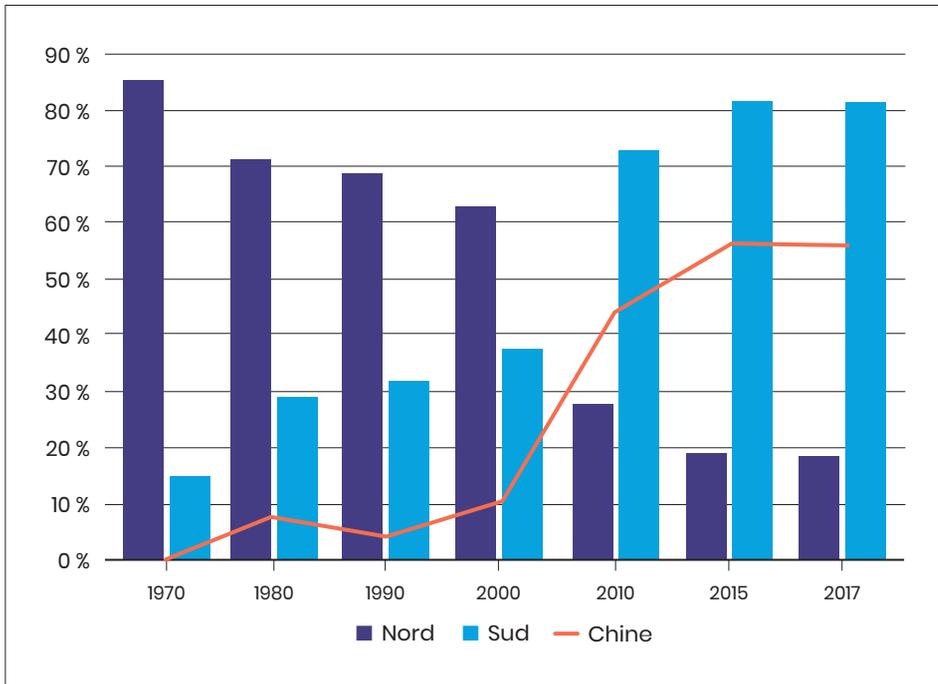
Graphique 42. Structure de la production mondiale des IAA (mesurée par la VA)



Source : estimation des auteurs à partir de données ONUDI, échantillon de 50 pays.

En revanche, l'ensemble « textile-habillement-produits du cuir » (THC) est devenu une spécialisation productive marquée du Sud, qui réalise plus de 80 % de la production totale en 2017 (graphique 43). On a assisté dans cette branche à un renversement complet de la hiérarchie des producteurs ; pour mémoire, le Nord concentrait encore 85 % de la VA de ladite branche en 1970.

Graphique 43. Structure de la production mondiale de textile-habillement (mesurée par la VA)



Source : estimation des auteurs à partir de données ONUDI, échantillon de 50 pays.

Dans la filière « électrique-électronique », le déplacement de la VA vers le Sud est plus graduel : cette filière représente 15 % de l'activité industrielle au Sud en 2017, contre 10 % en 1990, alors qu'elle passe de 14 à 12 % de la production au Nord au cours de la même période. La part de l'électronique dans la production totale est proche dans les deux ensembles, mais l'industrie électronique au Sud est beaucoup plus orientée à l'exportation (voir *infra*). Dans la filière automobile, les positions sont stables sur la période étudiée.

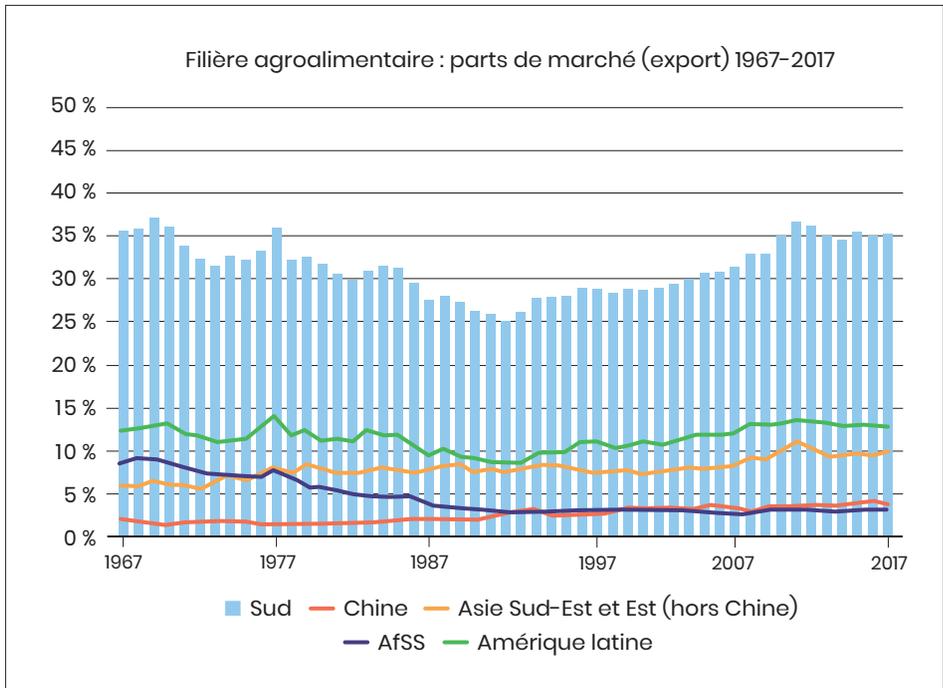
1.2. Les conquêtes des Suds sur longue période

Le déplacement de la production manufacturière vers le Sud a été accéléré par l'intensification des échanges et de la division internationale du travail au cours des dernières décennies. Le commerce international a exercé un effet de levier, et le Sud représente près de 40 % des exportations industrielles en 2017, contre 7 % cinquante ans plus tôt. Cette « conquête des Suds »

n'a pas été uniforme dans le secteur manufacturier, et la percée du Sud a été différenciée selon les branches. Les données qui suivent examinent l'évolution des parts du marché mondial par région dans les principales filières industrielles sur longue période (graphiques 44, 45, 47 et 48 ; 1967-2017) et soulignent les variations enregistrées au cours des deux dernières décennies (tableaux associés).

La filière agroalimentaire, située en aval de l'agriculture et de l'élevage, rassemble des produits destinés à la consommation et des produits transformés utilisés par d'autres filières. Les exportations mondiales ont triplé en 20 ans (USD courants), et la part du Sud sur le marché mondial a peu augmenté, passant de 29 à 35 % au cours des 20 dernières années, avec une stabilité de

Graphique 44.



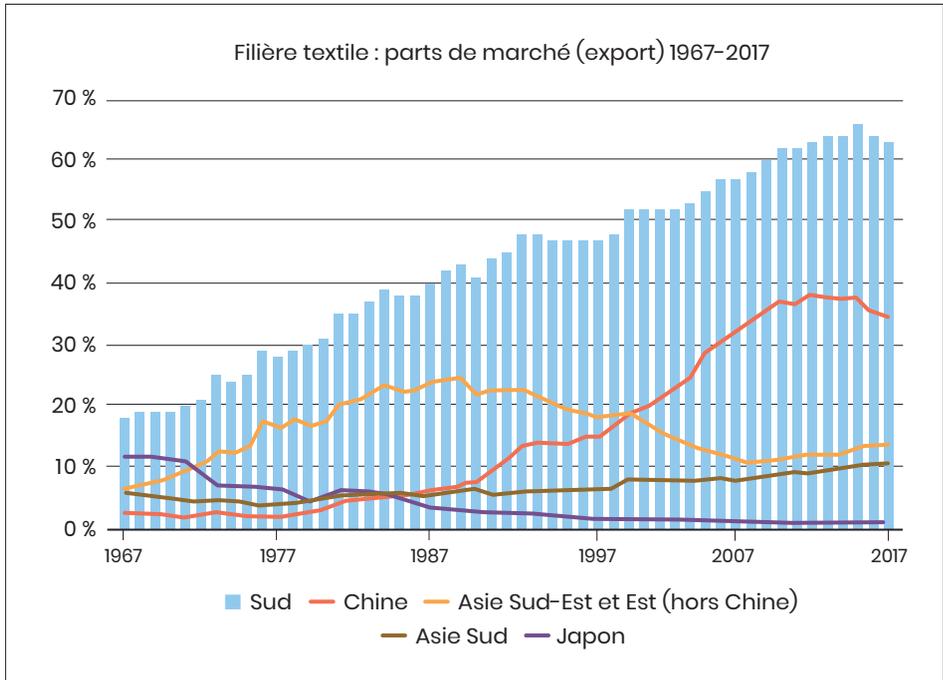
Parts de marché (%) et montants en Mds USD			
	1997	2007	2017
Afrique subsaharienne	3 %	3 %	3 %
MENA	1 %	2 %	2 %
Amérique latine	11 %	12 %	13 %
Chine	3 %	4 %	4 %
Asie de l'Est et du Sud-Est (hors Chine)	8 %	8 %	10 %
Asie du Sud	2 %	3 %	3 %
Sud	29 %	31 %	35 %
Nord	71 %	69 %	65 %
Total	547	1 021	1 567

Source : CHELEM.

l'Amérique latine, une légère progression de l'Asie et une stabilisation de l'Afrique subsaharienne (3 %).

La filière textile a été la porte d'entrée des pays émergents d'Asie dans le commerce international à partir des années 1960 – et du Japon avant la Seconde Guerre mondiale, puis dans les années 1950. La part du Sud qui était de 18 % en 1967 s'élève à 63 % en 2017, et les exportations ont doublé en USD courants entre 1997 et 2017. La percée du Sud a d'abord été ralentie par l'Accord Multifibres, démantelé à partir de 1995. Depuis l'adhésion de la Chine à l'OMC (2001), ses exportations ont connu une très forte progression et sa part de marché a culminé en 2012. Le recul de la Chine sur ce segment a depuis ouvert la voie aux pays plus pauvres d'Asie du Sud-Est et au Bangladesh (Asie du Sud). À l'intérieur de la filière, la Chine domine l'amont (fils et tissus), alors que les autres pays émergents augmentent significativement leur position sur les marchés de l'habillement. L'AfSS occupe une place encore marginale dans les exportations mondiales d'habillement, un peu plus forte cependant sur le marché américain

Graphique 45.



Parts de marché (%) et montants en Mds USD

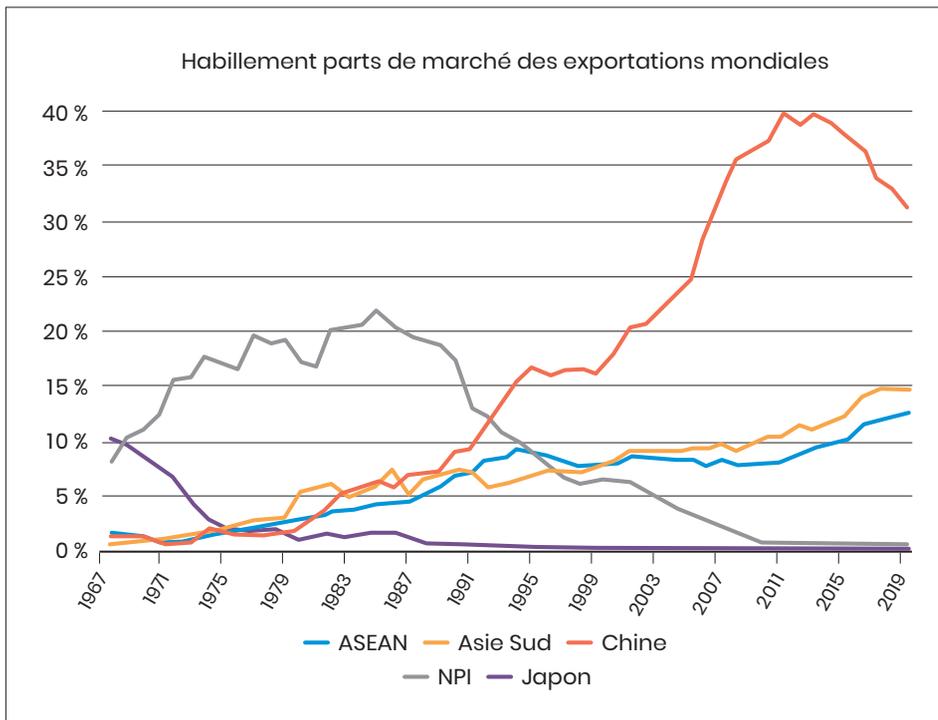
	1997	2007	2017
Afrique subsaharienne	1 %	1 %	0 %
MENA	2 %	2 %	2 %
Amérique latine	4 %	3 %	2 %
Chine	15 %	32 %	35 %
Asie de l'Est et du Sud-Est (hors Chine)	19 %	11 %	14 %
Asie du Sud	6 %	8 %	10 %
Sud	47 %	57 %	63 %
Nord	53 %	43 %	37 %
Total	419	734	972

Source : CHELEM.

grâce aux dispositions de l'*African Growth and Opportunity Act* (AGO) que sur le marché européen (voir *infra* : chapitre 6).

Dans la branche habillement, les pôles d'exportation se redéploient régulièrement sur le moyen et long terme, comme l'illustre le graphique 46, qui montre le déclin du Japon, l'expansion puis la chute des NPI d'Asie, la stabilisation relative de l'ASEAN (qui masque la baisse de la Thaïlande et l'augmentation au Vietnam et au Cambodge), l'expansion de la Chine et la baisse

Graphique 46. Le renouvellement des pôles d'exportation d'habillement

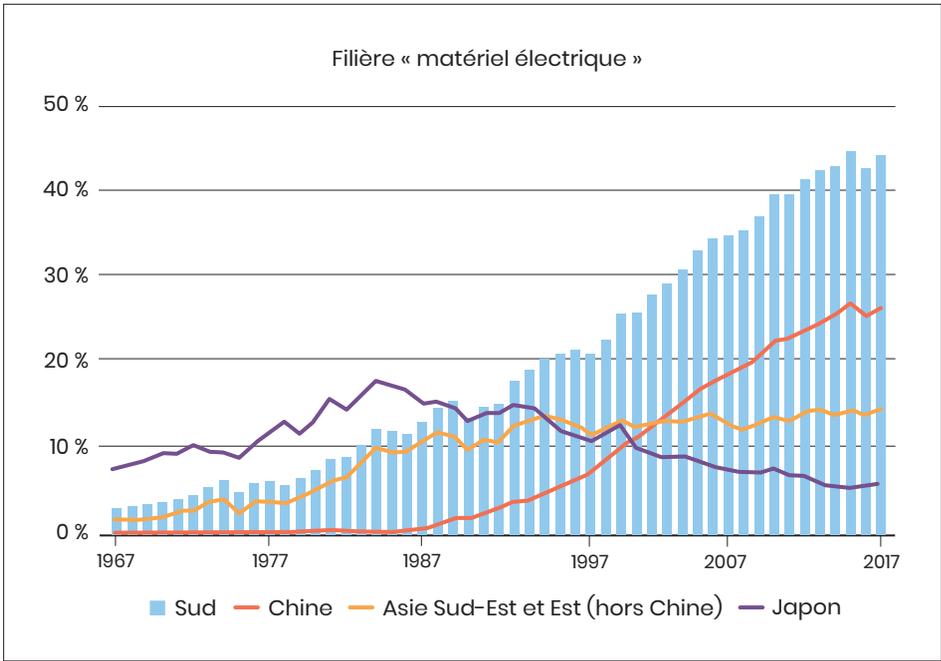


Source : CHELEM.

récente de sa part de marché, alors que celle de l'Asie du Sud augmente depuis dix ans.

La filière « matériel électrique » comprend l'équipement pour la distribution d'électricité, le gros matériel électrique et l'électroménager. Les pays émergents d'Asie (hors Chine) ont d'abord percé sur le marché de l'électroménager puis leur part s'est stabilisée à partir des années 1990, alors que la Chine décollait, passant de 2 à 6 % du marché mondial en 1997, puis à 26 % en 2017.

Graphique 47.



Parts de marché (%) et montants en Mds USD

	1997	2007	2017
Afrique subsaharienne	0 %	0 %	0 %
MENA	1 %	1 %	1 %
Amérique latine	1 %	1 %	1 %
Chine	6 %	19 %	26 %
Asie de l'Est et du Sud-Est (hors Chine)	13 %	13 %	15 %
Asie du Sud	0 %	1 %	1 %
Sud	21 %	35 %	44 %
Nord	79 %	65 %	56 %
Total	287	678	945

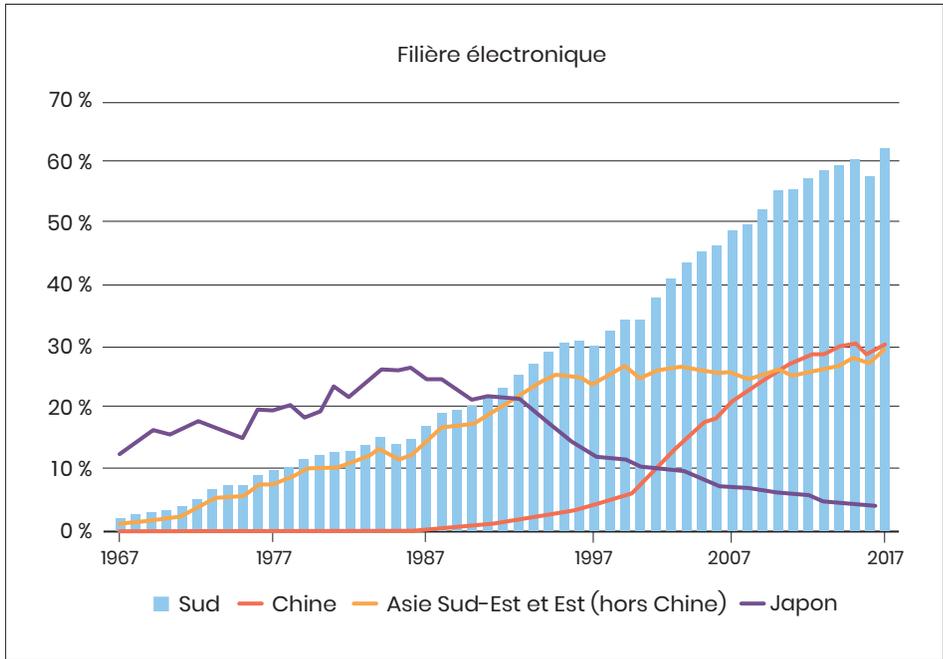
Source : CHELEM.

Née dans les années 1950, la filière électronique (composants, électronique grand public, matériel informatique et télécommunications) rassemble des activités intensives en main-d'œuvre (assemblage) et en technologie, ainsi que d'autres activités aussi capitalistiques que la sidérurgie – les fonderies de silicium par exemple. Cette filière a joué un rôle de tremplin pour l'émergence asiatique, pour le Japon d'abord, puis pour les NPI et enfin pour l'Asie du Sud-Est et la Chine. Le développement de ces vagues successives d'exportateurs asiatiques a été facilité, d'une part, par l'intensité de la division des processus de production dans ces branches, qui permet une insertion rapide dans l'électronique à partir d'un segment de production éventuellement étroit, et d'autre part, par la construction d'avantages compétitifs régionaux dus aux effets d'agglomération successifs.

Pour résister à la concurrence japonaise apparue dès les années 1950, les entreprises américaines ont délocalisé des activités d'assemblage en Asie du Sud-Est. Dans les années 1980, réagissant à la réévaluation du yen, les industriels japonais ont délocalisé à leur tour en Asie du Sud-Est et en Chine, suivis par les entreprises coréennes et taiwanaises. La part de la Chine dans les exportations de la filière a sextuplé (passant de 5 à 30 %), tandis que celles du Japon et de l'Asie émergente (hors Chine) ont diminué ou se sont stabilisées – la légère remontée de cette dernière zone économique s'explique par l'essor des exportations du Vietnam.

L'Asie émergente réalise 60 % des exportations de la filière électronique depuis 2015 – la moitié de celles-ci provenant de la Chine – contre 20 % en 1990.

Graphique 48.



Parts de marché (%) et montants en Mds USD

	1997	2007	2017
Afrique subsaharienne	0 %	0 %	0 %
MENA	1 %	0 %	1 %
Amérique latine	0 %	1 %	0 %
Chine	4 %	21 %	30 %
Asie de l'Est et du Sud-Est (hors Chine)	26 %	26 %	30 %
Asie du Sud	0 %	0 %	0 %
Sud	31 %	49 %	62 %
Nord	69 %	51 %	38 %
Total	812	1 786	2 319

Source : CHELEM.

Pour les autres grandes filières industrielles, les évolutions ont été les suivantes (voir les données détaillées en Annexe 1) :

- la filière « bois-papier » comprend la pâte à papier, les imprimés, les ouvrages en bois – dont le contreplaqué – et les meubles. La montée de l'Asie, relayée par la forte progression de la Chine à partir de 2000, s'est effectuée sur ces deux derniers ensembles de produits, et explique la progression du Sud, passant de 8 à 38 % sur cette filière qui connaît une croissance modérée (doublement en 20 ans en USD courants), alors que l'Amérique latine maintient sa part de marché sur la pâte à papier ;
- la filière chimie dépend fortement de la proximité des ressources brutes. Elle est dominée par les pays du Moyen-Orient (MENA), dont la part de marché a toutefois diminué tandis que celles de l'Asie émergente et de la Chine progressent régulièrement sur un marché qui a quadruplé en valeur sur 20 ans (en USD courants) ;
- dans la filière sidérurgique, où les échanges ne progressent plus en valeur, les pays émergents augmentent néanmoins progressivement leurs exportations, notamment en Asie. La Chine connaît une croissance rapide à partir de 2000 ; elle représente désormais 40 % de la capacité installée et dispose de surcapacités substantielles ;
- la filière des produits des métaux non ferreux est très dépendante des produits miniers (cuivre, nickel, métaux précieux, etc.) et génère peu de VA manufacturière, ce qui explique les parts élevées, au Sud des régions spécialisées dans l'exportation de produits primaires (Afrique, Amérique latine) ;
- la filière « équipement mécanique » demeure dominée par le Nord, mais sa position s'est érodée en raison de la croissance de l'Asie de l'Est et surtout de la Chine depuis le début des années 2000. Cependant, on observe une stagnation des parts de marché depuis 2010 pour l'Asie de l'Est et depuis 2015 pour la Chine ;
- la filière véhicules regroupe la fabrication des véhicules terrestres (voitures particulières et véhicules commerciaux) et les composants automobiles. La percée japonaise qui a débuté dans les années 1960 a porté la part du Japon dans les exportations mondiales à 25 % – et 40 % des importations américaines – dans les années 1980. Cette croissance rapide a suscité des réactions hostiles de la part des États-Unis et des pressions, lesquelles ont conduit à la réévaluation du yen (1985) et aux implantations

de constructeurs japonais aux États-Unis : facteur double qui a accéléré la baisse de la part du Japon dans les exportations mondiales de véhicules. La Corée du Sud a pris le relais, suivie dans les années 2000 par la Chine, mais leur progression est moins rapide. Les exportations asiatiques représentent près de 90 % des exportations du Sud car les constructeurs des autres régions n'ont pas percé sur le marché mondial.

Pour résumer ces évolutions, sur moyenne et longue période, les deux filières du commerce international non dépendantes du pétrole conquises par le Sud sont la filière « textile-habillement-produits du cuir » (63 % des exportations mondiales en 2017) et la filière électronique (62 %). C'est dans ces deux filières que les changements d'avantages comparatifs sont les plus fréquents. Le Sud y a augmenté ses parts de marché, respectivement de 16 et 31 points en 20 ans, mais dans cet ensemble « Sud », la hiérarchie des exportateurs a changé.

1.3 Dernières secousses

L'industrie mondiale est engagée dans une nouvelle phase de restructuration depuis le milieu des années 2010 dont le principal moteur est le désengagement progressif de la Chine d'un certain nombre de branches du marché mondial.

a) Le degré de volatilité des branches sur moyenne période

Sur longue période (1967-2017), le textile-habillement et l'électronique ont été les branches les plus perméables aux exportations du Sud. Pour examiner quelles sont les branches manufacturières dont les parts de marché sont les plus attaquées, « secouées », dans la période plus récente, le tableau 17 hiérarchise les branches selon un indicateur de volatilité. Il porte sur la structure du commerce mondial en 55 branches manufacturières proposé par INTRACEN. L'indice de volatilité est construit à partir de la somme non pondérée des valeurs absolues des variations des parts de marché des 234 pays de la base, qui fournit une variation cumulée des parts de marché pour un produit donné entre 2001 et 2018. Pour faciliter les comparaisons, les résultats sont exprimés sous forme d'indice, de 0 (volatilité la plus faible) à 100 % (volatilité la plus forte). Les branches qui représentent moins de 0,1 % des échanges ont été retirées. Le rapport de l'indice d'une branche sur celui d'une autre branche permet de comparer la volatilité des positions concurrentielles. Dans la branche chaussures, la volatilité est par exemple deux fois plus forte que dans la branche automobile.

Dans cette première partie du 21^e siècle, les branches dans lesquelles les secousses commerciales sont les plus vives se trouvent toujours pour l'essentiel dans les filières textile-habillement et électronique. La redistribution des parts de marché dans les principales branches de la confection (indice compris entre 76 et 100) est ainsi deux à trois fois plus intense que dans les branches automobile ou mécanique (indice situé entre 31 et 40) ou aéronautique (indice 14).

Tableau 17. Indicateurs de volatilité des parts de marché mondial (2001-2018)

PRODUITS	INDICE DE VOLATILITÉ 2018/2001	PART 2018 DES EXPORTATIONS MONDIALES	VARIATION DE LA PART DE MARCHÉ CHINE 2018/2015
Tissus tricotés	100	0,29 %	5,9 %
Habits tricotés	77	1,91 %	-7,6 %
Meubles	77	2,07 %	-4,3 %
Produits du coton	76	0,47 %	-2,0 %
Construction navale	71	1,02 %	-1,3 %
Céramique	70	0,47 %	-7,5 %
Jouets	69	0,95 %	1,4 %
Équipement électrique & électronique	67	22,06 %	-1,9 %
Tissus imprégnés	65	0,21 %	0,1 %
Tissus spéciaux	65	0,10 %	1,7 %
Chaussures	62	1,21 %	-9,0 %
Man-made filaments	62	0,30 %	0,2 %
Tapis	59	0,13 %	0,8 %
Articles divers en métal	59	0,57 %	-2,9 %
Autres textiles	58	0,53 %	-2,2 %
Habits non tricotés	58	1,90 %	-6,0 %
Pierres précieuses	57	5,18 %	-1,7 %
Feutres	57	0,22 %	0,7 %
Produits du verre	51	0,61 %	-1,4 %

PRODUITS	INDICE DE VOLATILITÉ 2018/2001	PART 2018 DES EXPORTATIONS MONDIALES	VARIATION DE LA PART DE MARCHÉ CHINE 2018/2015
Produits du zinc	51	0,16 %	-2,4 %
Produits en aluminium	48	1,53 %	-0,6 %
Articles en caoutchouc	47	1,52 %	-0,6 %
Produits du nickel	45	0,20 %	-1,3 %
Produits pierre & ciment	45	0,44 %	-3,7 %
Laine	44	0,12 %	-0,4 %
Articles du cuir	43	0,67 %	-6,4 %
Articles du bois	43	1,18 %	-1,4 %
Autres produits	41	0,19 %	-1,5 %
Optique	41	4,87 %	-2,0 %
Sidérurgie	41	2,49 %	-0,7 %
Équipement mécanique	40	18,08 %	-0,1 %
Coutellerie	39	0,55 %	-0,2 %
Matériel ferroviaire	39	0,32 %	0,6 %
Plastique	38	5,21 %	0,4 %
Pâte à papier	33	0,43 %	0,0 %
Produits du cuivre	33	1,28 %	0,0 %
Produits fer & acier	32	3,36 %	-3,9 %
Papier carton	32	1,41 %	-1,0 %
Automobile	31	12,18 %	0,2 %
Horlogerie	24	0,42 %	-1,4 %
Aéronautique	14	2,67 %	0,3 %

Source : calculs des auteurs à partir de données INTRACEN. La valeur 0 de l'indice est celle des « produits en liège », qui représentent 0,02 % du commerce total (non représentés).

Sur moyenne période comme sur longue période (voir *supra*), les branches dans lesquelles le renouvellement des avantages comparatifs est le plus fréquent sont identiques : il s'agit des branches « confection et produits assimilés » et électronique.

b) Les branches où la Chine recule

L'un des déterminants de ces changements de part de marché est le ralentissement de la dynamique d'exportation de la Chine, qui se traduit déjà dans plusieurs branches par une baisse de sa part du marché mondial. La filière habillement est ainsi particulièrement concernée, ainsi que d'autres branches intensives en travail comme les chaussures, le cuir, les meubles, etc.

Tableau 18. Les branches où la part de marché mondial de la Chine diminue (2015-2018)

PRODUITS	VARIATION CHINE			PART 2018 DES EXPORTATIONS MONDIALES
	2018/2015	2015/2010	2010/2005	
Chaussures	-9,0 %	3,2 %	8,1 %	1,21 %
Chapeaux	-8,3 %	8,3 %	12,4 %	0,08 %
Habits tricotés	-7,6 %	0,8 %	12,4 %	1,91 %
Céramique	-7,5 %	17,4 %	11,5 %	0,47 %
Articles du cuir	-6,4 %	1,4 %	8,0 %	0,67 %
Habits non tricotés	-6,0 %	3,6 %	8,1 %	1,90 %
Parapluies	-5,1 %	4,8 %	17,0 %	0,03 %
Autres fibres	-4,8 %	10,8 %	5,8 %	0,04 %
Vannerie	-4,6 %	-1,8 %	9,1 %	0,02 %
Meubles	-4,3 %	11,1 %	12,2 %	2,07 %
Fer & acier	-3,9 %	7,5 %	2,1 %	3,36 %
Produits pierre & ciment	-3,7 %	10,4 %	5,6 %	0,44 %
Musique	-3,0 %	2,0 %	6,2 %	0,05 %
Article divers	-2,9 %	9,9 %	5,9 %	0,57 %
Produits du zinc	-2,4 %	1,6 %	-2,3 %	0,16 %
Autres textiles	-2,2 %	3,2 %	10,1 %	0,53 %
Articles en plumes	-2,1 %	12,2 %	19,3 %	0,07 %
Coton	-2,0 %	5,6 %	6,7 %	0,47 %

PRODUITS	VARIATION CHINE			PART 2018 DES EXPORTATIONS MONDIALES
	2013/2015	2015/2010	2010/2005	
Optique	-2,0 %	2,7 %	3,1 %	4,87 %
Équipements électrique & électronique	-1,9 %	6,0 %	7,5 %	22,06 %
Pierres précieuses	-1,7 %	2,0 %	0,2 %	5,18 %
Autres produits	-1,5 %	-1,7 %	1,2 %	0,19 %
Produits du verre	-1,4 %	6,8 %	6,8 %	0,61 %
Horlogerie	-1,4 %	2,1 %	0,3 %	0,42 %
Articles du bois	-1,4 %	2,3 %	2,8 %	1,18 %
Construction navale	-1,3 %	-2,4 %	16,8 %	1,02 %
Produits du nickel	-1,3 %	-1,5 %	3,0 %	0,20 %
Papier carton	-1,0 %	6,3 %	2,8 %	1,41 %
Produits du plomb	-0,9 %	-0,2 %	-12,7 %	0,07 %
Produits sidérurgie	-0,7 %	5,7 %	4,8 %	2,49 %
Articles en caoutchouc	-0,6 %	3,4 %	3,4 %	1,52 %
Produits en aluminium	-0,6 %	4,7 %	4,0 %	1,53 %
Laine	-0,4 %	-1,0 %	4,4 %	0,12 %
Coutellerie	-0,2 %	6,7 %	3,6 %	0,55 %
Articles en liège	-0,2 %	0,4 %	0,1 %	0,02 %
Équipement mécanique	-0,1 %	1,7 %	6,4 %	18,08 %

Source : calculs des auteurs à partir de données INTRACEN. Variation en points de la part de la Chine dans les exportations mondiales.

L'émergence de la Chine avait fait craindre un véritable raz-de-marée commercial. La trajectoire chinoise rappelle celles du Japon et de l'Allemagne après la Seconde Guerre mondiale. Partie de très bas, la part de ces deux pays dans les exportations manufacturières mondiales a atteint un pic de 16 % vers 1985. À la veille de la Grande Crise (1929), la part de marché des États-Unis (18 %) et celle de l'Allemagne (16 %) approchaient celle du Royaume-Uni (20%), qui dominait les expor-

tations manufacturières depuis le 19^e siècle. La part de la Chine semble avoir également atteint un sommet depuis le milieu de la décennie 2010⁸⁵.

c) Les « plus tard-venus » : les spécialisations des nouveaux exportateurs dynamiques (NED)

Simultanément, de nouveaux exportateurs dynamiques (NED) augmentent leurs parts de marché dans le secteur manufacturier, pour l'essentiel dans les branches dites « volatiles » où la Chine ralentit ou recule. Nous avons identifié ces nouveaux pays du Sud, particulièrement compétitifs dans le secteur manufacturier mondial, avec deux critères qui font apparaître deux groupes, 10 pays NED1 et 9 pays NED2 :

- NED1 : la croissance des exportations manufacturières est plus de deux fois plus rapide que la moyenne mondiale sur la période 2010-2018, et la part du manufacturier dans leurs exportations dépasse 40 % en 2018 ;
- NED2 : la croissance des exportations manufacturières est plus de 1,5 fois plus rapide que la moyenne mondiale sur la même période, et la part du manufacturier dans leurs exportations dépasse 25 % en 2018.

Ces dernières générations d'exportateurs annoncent la prochaine séquence d'industrialisation tardive. Les prochains « *late-comers* » en font partie.

85. Les tendances structurelles présentées ici précèdent le choc engendré par la pandémie de la COVID-19. Les données postérieures disponibles confirment cependant ces tendances.

Tableau 19. Les dix pays NED1

NED1 2018	CROISSANCE DES EXPORTATIONS MANUFACTURIÈRES (TCAM)		EXPORTATIONS (X) MANUF. / X TOTALES	EXPORTATIONS MANUF. (M USD)	SPÉCIALISATION MANUFACTURIÈRE (% DES EXPORTATIONS TOTALES)
	2018/2010	2018/2000			
Bangladesh	10 %	11 %	96 %	37 065	Habillement (85) ; Chaussures & cuir (5)
Cambodge	16 %	13 %	93 %	12 075	Habillement (61) ; Chaussures & cuir (14) ; IAA (6)
Myanmar (Birmanie)	12 %	ns	43 %	4 780	Habillement (18) ; IAA (7) ; Chaussures & cuir (3)
Philippines	10 %	4 %	84 %	43 566	Électrique-électronique (47) ; Produits mécaniques (13) ; Équipement transport (5) ; IAA (3)
Vietnam	20 %	21 %	83 %	202 749	Électrique-électronique (35) ; Habillement (13) ; Chaussures & cuir (8) ; Meubles (3)
Gambie	63 %	26 %	44 %	67	Textiles (19) ; IAA (8) (*)
Lesotho	9 %	9 %	89 %	1 090	Habillement (66) ; Autres textiles (12) ; Électrique-électronique (8) ; IAA (5)
Maroc	10 %	10 %	72 %	17 610	Électrique-électronique (17) ; Équipement transport (15) ; Chimie (15) ; Habillement (12) ; IAA (8)
Nicaragua	34 %	23 %	48 %	1 985	Habillement (27) ; Électrique-électronique (12)
Panama	28 %	17 %	90 %	3 757	Chimie-pharmacie (36) ; Habillement (13) ; Électrique-électronique (11) ; Chaussures & cuir (9)

ns : non significatif.
(*) données 2016.

Sources : calculs des auteurs à partir de données de la Banque mondiale ;
pour les spécialisations, données INTRACEN ;
données 2018, sauf pour la colonne « Spécialisation manufacturière » (structure 2017).

Les neuf pays NED2 que nos critères font apparaître sont les suivants, par ordre de montant décroissant des exportations manufacturières (exportations 2018 en Mds USD ; croissance annuelle moyenne sur la période 2010-2018) :

- Mexique (366 Mds USD, 6 %),
- Inde (232 Mds USD, 6 %),
- République dominicaine (7,5 Mds USD, 6 %),
- Botswana (6,2 Mds USD, 7 %),
- Laos (1,5 Md USD, 23 %),
- Honduras (1,3 Md USD, 8 %),
- Madagascar (1 Md USD, 8 %),
- Jamaïque (0,9 Md USD, 6 %),
- Guyana (0,4 Md USD, 25 %).

Les secousses les plus récentes (depuis 2010 et 2015) dans la structure du commerce mondial confirment les tendances précédentes. Les spécialisations des pays NED sont notamment concentrées autour des branches de l'habillement, des chaussures et produits du cuir, de l'électronique, auxquelles s'ajoutent dans certains cas les IAA.

2. Potentiel de mobilité internationale des emplois manufacturiers

Après le Japon et les NPI, la Chine a sans doute atteint à son tour un sommet sur le marché mondial des produits manufacturés, bien avant que les tensions protectionnistes avec les États-Unis ne se développent et bien avant la crise engendrée par la COVID-19. Avec l'augmentation de ses coûts de production et l'élargissement de son marché intérieur (et la baisse de la part des exportations dans la production), la part de la Chine sur le marché mondial des produits manufacturés s'est stabilisée depuis 2015 et, en valeur, ses exportations diminuent depuis 2014. Cette évolution attendue annonce une nouvelle phase de restructuration de l'industrie et du commerce mondial, qui ouvre des opportunités à de nouveaux exportateurs et offre des possibilités à de nouveaux « *late-comers* ». De nombreux commentateurs en ont tiré la conclusion qu'un volume considérable d'emplois manufacturiers « atterrirait » dans les pays peu industrialisés, notamment en AfSS. C'est l'essence de la vision

pour l'Afrique promue par exemple par J. Lin⁸⁶, longtemps économiste en chef de la Banque mondiale, et repris par nombre d'organisations internationales.

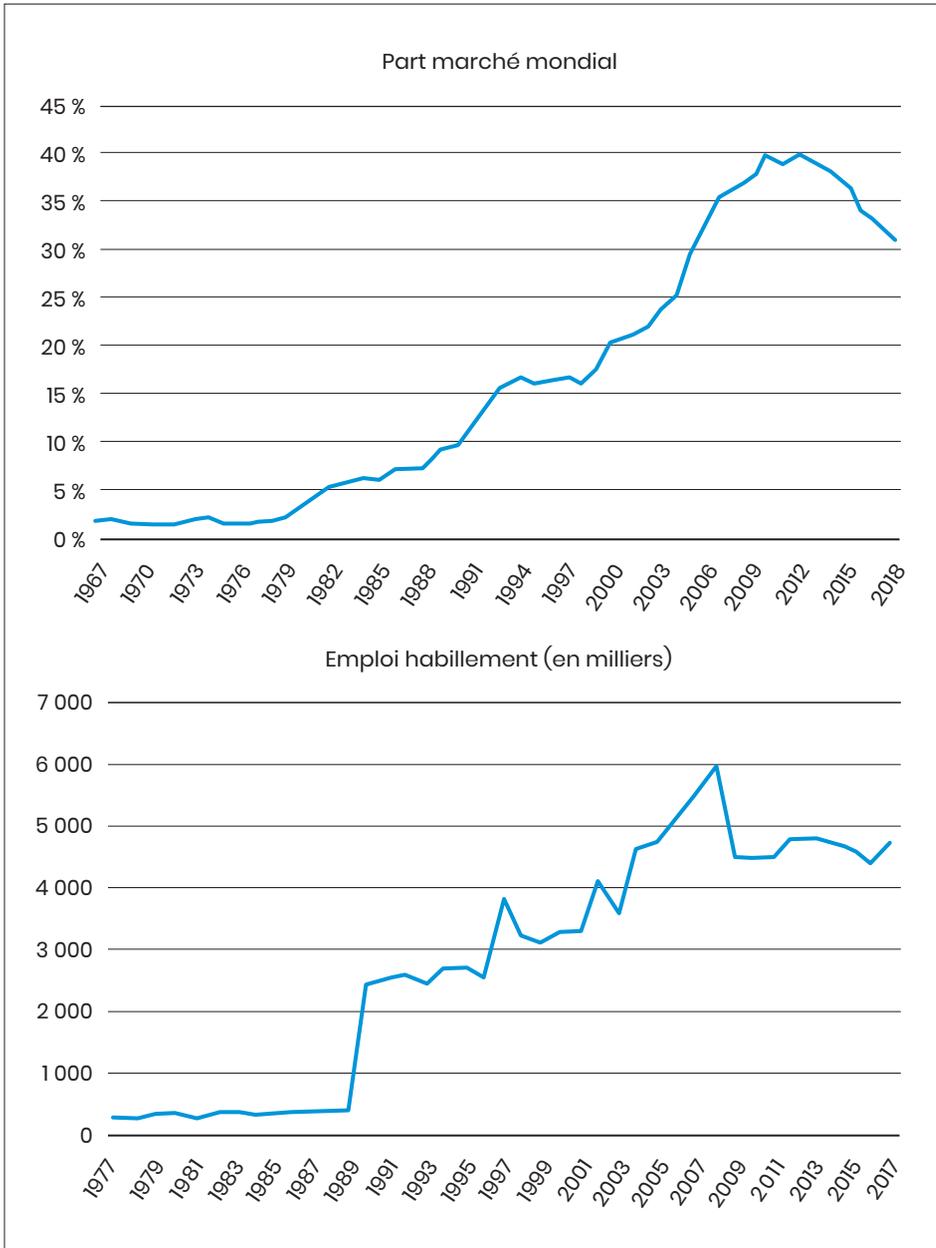
Cette partie examinera les perspectives raisonnables d'exportations potentielles ouvertes par l'érosion de la compétitivité chinoise sur le marché des produits manufacturés à l'horizon 2030, et proposera une estimation des créations d'emplois rendue possible par cette baisse dans les industries de main-d'œuvre identifiées plus haut.

2.1. Perspectives dans la branche habillement

Sur le marché mondial de l'habillement – une branche qui emploie au moins 25 millions de travailleurs « formels » dans le monde selon l'ONUDI – la part de la Chine baisse depuis 2013 (pic à 39,2 %) et ses exportations reculent en valeur depuis 2014: entre 2014 et 2018, elles ont diminué de 29 Mds USD.

85. "Clearly, the opportunities ahead for African labor-intensive economies, which are currently exporting mostly minerals, are enormous-provided that they quickly design and implement credible economic development strategies that are consistent with their comparative advantage and the flying-geese paradigm." (J. Lin, 2011, p. 35); "Seize the extraordinary bonanza of the 85 million manufacturing jobs that China will have to shed in the coming years because of fast rising wages for unskilled workers." (J. Lin, Blog, July 27, 2011).

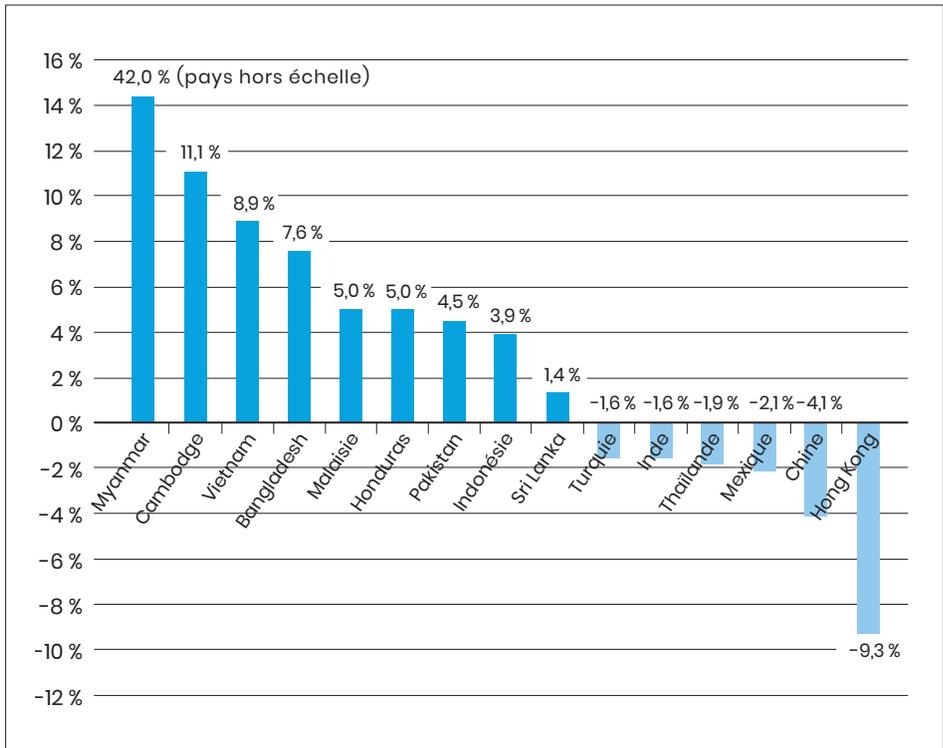
Graphique 49. Le recul de la Chine dans l'habillement



Sources : données CHELEM et ONUDI.

L'érosion de la position chinoise a des précédents, dont les NPI et les pays exportateurs de l'ASEAN (encadré 4). La baisse de la part de la Chine ouvre à son tour des opportunités aux autres pays du Sud. Les exportations du Sud « hors Chine » ont ainsi augmenté de 33 Mds USD au cours de la période 2014-2018. Les bénéficiaires de cette ouverture restent cependant limités car le potentiel d'exportation généré par le déclin chinois est capté dans sa quasi-totalité par un petit nombre de nouveaux exportateurs dynamiques (NED). Ce groupe est formé de huit pays d'Asie – Bangladesh, Indonésie, Pakistan, Vietnam, Myanmar (Birmanie), Cambodge, Malaisie, Sri Lanka – et le Honduras (graphique 50). Les tendances 2014-2018 du commerce mondial révèlent la nouvelle vague de pays exportateurs d'habillement pour la période à venir, pays succédant ainsi à la Chine sur les marchés que le recul de cette dernière libère.

Graphique 50. Les nouveaux pays exportateurs du Sud dans le secteur de l'habillement (TCAM des exportations sur la période 2014-2018)



Source : données WTO, calculs des auteurs.

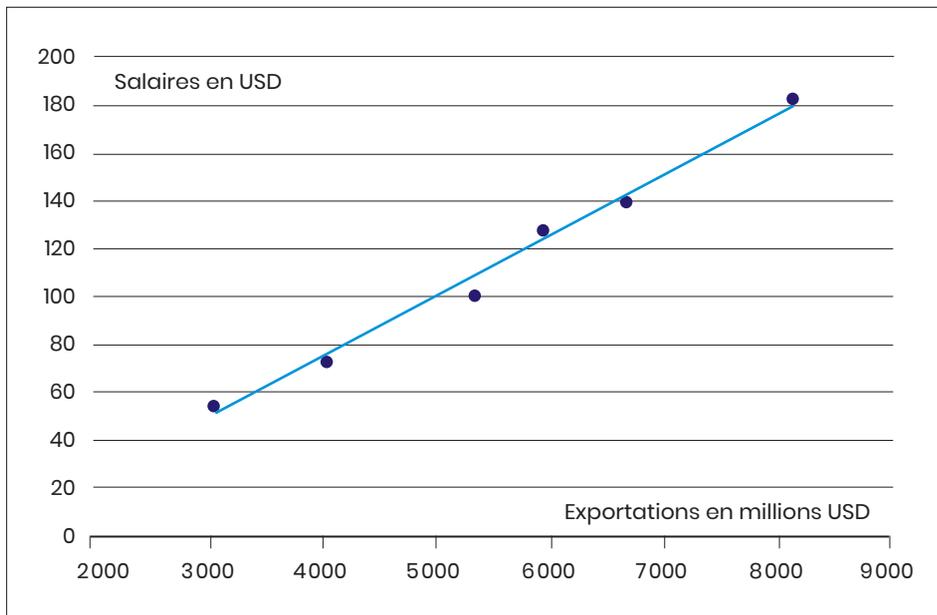
Les pays NED identifiés sont bien plus petits que la Chine et leur capacité d'absorption n'est pas illimitée. Dans une première phase, les exportations de ces pays continueront de se substituer à celles de la Chine, puis ils atteindront également un seuil de saturation. Dans l'habillement, comme dans toutes les productions intensives en main-d'œuvre peu qualifiée, les modifications de la géographie des exportations répondent à une logique d'épuisement de la compétitivité au fur et à mesure que les salaires augmentent. L'histoire de la diffusion de l'industrie de la confection depuis le 19^e siècle, comme plus récemment les « vols d'oies sauvages » et le renouvellement des compétitivités en Asie, témoignent de cette contrainte de seuil dans cette branche.

L'identification de ce seuil pour la nouvelle vague d'exportateurs repose sur l'hypothèse d'un plafond de salaire de 300 USD/mois. À partir de 300 USD/mois, les activités de confection et d'habillement sont considérées comme non compétitives : la croissance des exportations s'arrête et les parts de marché atteignent un pic avant de décliner⁸⁷.

Ce plafond de salaire n'est atteint (en 2019) dans aucun de ces pays NED (à l'exception du Honduras). Leur compétitivité actuelle repose sur des salaires bas, mais les salaires augmentent partout, tirés par la croissance des exportations suivant une liaison souvent étroite (graphique 51). En projetant la corrélation « Salaire/Exportations » jusqu'à un niveau de salaire mensuel de 300 USD, on peut évaluer le niveau maximum des exportations au-delà duquel l'exportateur stagne ou décline. Dans l'exemple du Cambodge, les salaires atteindront le plafond de 300 USD lorsque les exportations atteindront un montant de 13,8 Mds USD. Au-delà de ce point, la capacité de croissance des exportations (d'absorption) du Cambodge devient nulle, et ce quelles que soient les opportunités de marché disponibles par ailleurs. Suivant une logique d'offre, le Cambodge, arrivé à ce stade, sera remplacé par d'autres pays plus compétitifs (et lui-même devra alors diversifier ses exportations dans des activités à plus forte productivité).

87. Ce plafond salarial de 300 USD/mois correspond à celui à partir duquel la Chine recule, et il est au demeurant confirmé par les interviews de professionnels du secteur. Par exemple, le Honduras stagne depuis que les salaires ont franchi ce plafond. Dans la réalité, il est probablement inférieur à 300 USD pour la plupart des pays.

Graphique 51. *Corrélation salaire mensuel (USD) et exportations (M USD) au Cambodge*



Sources : données nationales, ILO, WTO.

Appliquée à chacun des pays NED, cette méthode aboutit à des plafonds de saturation des exportations, indiqués en italique dans le tableau 20⁸⁸. Celui-ci est construit sur l'hypothèse d'une baisse de la part de marché de la Chine qui continuerait au même rythme que ces dernières années (soit proche de celui du déclin coréen sur le marché mondial de l'habillement dans les années 1980) : moins 2 points par an. La part de marché de la Chine baisse ainsi progressivement, passant de 32 % (niveau

88. Les coefficients de corrélation « Exportations/Salaires » sont calculés à partir des données salaires obtenues sur ILOSTAT, par des études spécifiques sur le secteur de la confection, des interviews et les données nationales. Les données disponibles permettent d'obtenir les coefficients – qui sont assez proches entre eux – pour le Cambodge (46,1 ; $R^2 = 0,94$), l'Indonésie (55,3 ; $R^2 = 0,82$), le Pakistan (47,6 ; $R^2 = 0,97$), et plus élevés pour le Vietnam (185 ; $R^2 = 0,87$), ce qui traduit probablement une meilleure productivité car les salaires y sont élevés, ainsi que pour le Bangladesh (367 ; $R^2 = 0,99$), où la réserve de main-d'œuvre rurale contribue sans doute à maintenir à un bas niveau les salaires et empêche le Bangladesh de saturer à l'horizon 2030. Pour le Myanmar, en l'absence de données suffisantes, et surtout pour le Sri Lanka, on applique le même maximum d'exportations que celui estimé pour le Cambodge, ce dernier ayant à peu près la même population active et le même niveau de salaires actuellement. Dans le cas de la Malaisie, le maximum d'exportations est fixé à deux fois la valeur 2018. Le Honduras est considéré comme déjà saturé car les salaires dépassent déjà 300 USD et ses exportations stagnent sur moyenne période (variation nulle sur la période 2011-2018).

actuel) à 8 % en 2030. Chaque année, ce déclin libère un potentiel de marché (voir ligne 4 du tableau 20) dont la valeur est fonction de cette baisse de 2 % et de la taille du marché mondial. On fait l'hypothèse que ce dernier progressera de 5 % par an en valeur, correspondant au taux de croissance moyen observé au cours des 20 dernières années.

Sur la période 2019-2030, ce potentiel d'exportations disponible sera capté par les huit pays NED au prorata de leur part respective du marché mondial en 2018, tant qu'ils n'auront pas atteint leur maximum d'exportations. En l'absence d'un secteur textile compétitif en amont dans tous ces pays, on considère que leur compétitivité est linéairement dépendante du niveau des salaires⁸⁹.

Tableau 20. Perspectives des exportations d'habillement 2018-2030

Mds USD	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Monde	494	518	544	571	600	630	662	695	729	766	804	845	887
Part Chine	32 %	30 %	28 %	26 %	24 %	22 %	20 %	18 %	16 %	14 %	12 %	10 %	8 %
Potentiel	0	10	22	34	48	63,1	79,4	97,3	117	138	161	186	213
Bangladesh	32,9	36,4	40,1	44,3	48,8	53,8	59,2	65,2	71,6	78,6	86,2	94,5	103,4
Indonésie	8,9	9,9	10,9	12	13,2	14	14	14	14	14	14	14	14
Pakistan	5,9	6,6	7,4	8	8,8	9,7	10,7	11,8	12,9	14,2	14,6	14,6	14,6
Vietnam	28,4	31,3	34,6	38,2	42,1	46,4	50,4	50,4	50,4	50,4	50,4	50,4	50,4
Myanmar (Birmanie)	4,1	4,6	5	5,6	6,1	6,7	7,4	8,1	9	9,9	10,8	11,8	13
Cambodge	8,1	9	9,9	11	12,1	13,3	13,8	13,8	13,8	13,8	13,8	13,8	13,8
Malaisie	5,8	6,4	7,1	7,8	8,6	9,5	10,4	11,5	11,6	11,6	11,6	11,6	11,6
Sri Lanka	5,2	5,7	6,3	7	7,7	8,5	9,3	10,3	11,3	12,4	13,6	13,8	13,8

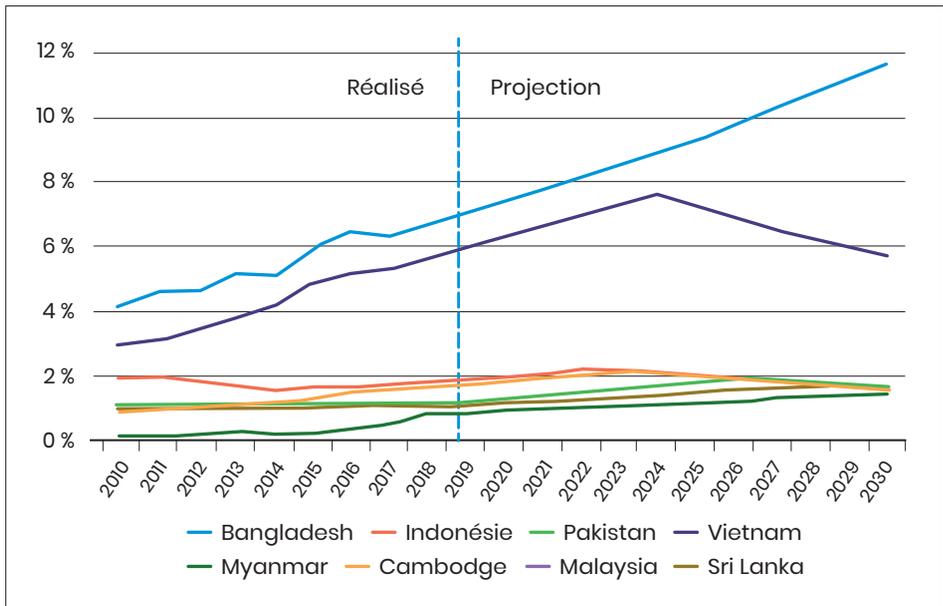
Source : WTO, réalisation 2018 ; estimations pour la période 2019-2030.

89. La compétitivité du secteur textile en amont de l'habillement desserre la relation entre salaires-confection et compétitivité-confection. C'est le cas, par exemple, en Chine ou en Turquie. En revanche, aucun des pays NED ne dispose d'une industrie domestique susceptible d'approvisionner en tissus compétitifs les activités de confection en aval.

Dans une première phase « post-Chine », les NED absorbent le potentiel de marché que la Chine n'occupe plus et l'on aboutit à une structure du marché mondial plus diversifiée, qui reste toutefois concentrée sur l'Asie. L'Indonésie, le Pakistan, la Malaisie, le Sri Lanka, le Cambodge et le Myanmar captent chacun entre 1,5 et 2,1 % du marché mondial ; la part du Vietnam atteint 7,6 % en 2024, avant de reculer ; quant au Bangladesh, celui-ci poursuit son expansion jusqu'à 11,7 % des exportations mondiales à l'horizon 2030 (graphique 52).

Dans une seconde phase, la croissance des NED provoque une hausse des salaires. Leur compétitivité s'érode et leur capacité globale d'exportation se sature progressivement. L'Indonésie est le pays qui sature le premier, suivi par le Vietnam et le Cambodge, puis la Malaisie, le Pakistan et le Sri Lanka (2029). Le Myanmar et surtout le Bangladesh⁹⁰ ne saturent pas avant 2030. Les NED ne peuvent plus absorber tout le potentiel de marché libéré par la Chine. Au cours de cette phase « post-NED », les saturations de capacité libèrent des exportations pour une nouvelle génération de pays exportateurs.

Graphique 52. Parts de marché des pays NED dans le secteur de l'habillement (2010-2030)



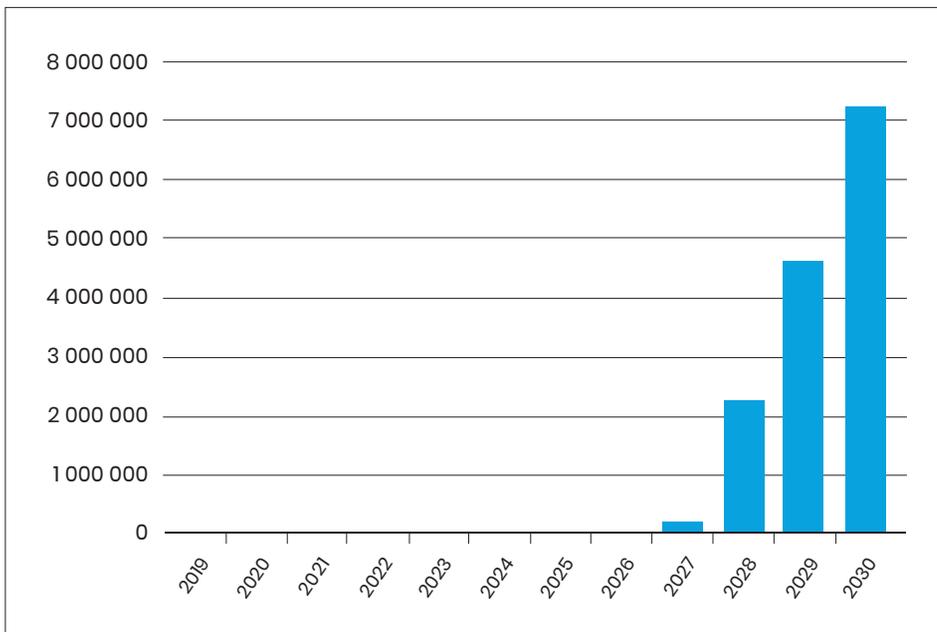
Source : données WTO jusqu'en 2018 ; estimation des auteurs pour la période 2019-2030.

90. Le Bangladesh est engagé dans une transition à la Lewis. Ce pays dispose encore d'une importante réserve de population active pour l'industrie de l'habillement qui ne devrait pas s'épuiser rapidement à moins qu'il ne s'engage sur un processus de diversification.

La phase « post-NED » apparaît à partir de 2027 dans notre projection : les NED, progressivement saturés, ouvriront un potentiel de marché pour une nouvelle génération de pays exportateurs. Suivant le scénario de référence, ces exportations apparaîtront en 2027 (+2 Mds USD) et deviendront marquantes en 2028 (+22,5 Mds USD) et augmenteront ensuite (+72 Mds USD en 2030).

En retenant une valeur moyenne de production par tête de 10 000 USD dans la branche confection au Sud⁹¹, les emplois manufacturiers générés par ces exportations sont estimés à : 2,2 millions en 2028 ; 4,6 millions en 2029 ; 7,2 millions en 2030 (graphique 53). Il s'agit d'emplois qui se créeront dans le secteur manufacturier formel. Ils ne se trouveront ni en Chine, ni en Asie du Sud-Est, ni au Bangladesh, mais seront localisés dans les pays de la vague suivante.

Graphique 53. Perspectives de créations d'emplois hors pays NED et Chine à l'horizon 2030



Source : estimation des auteurs.

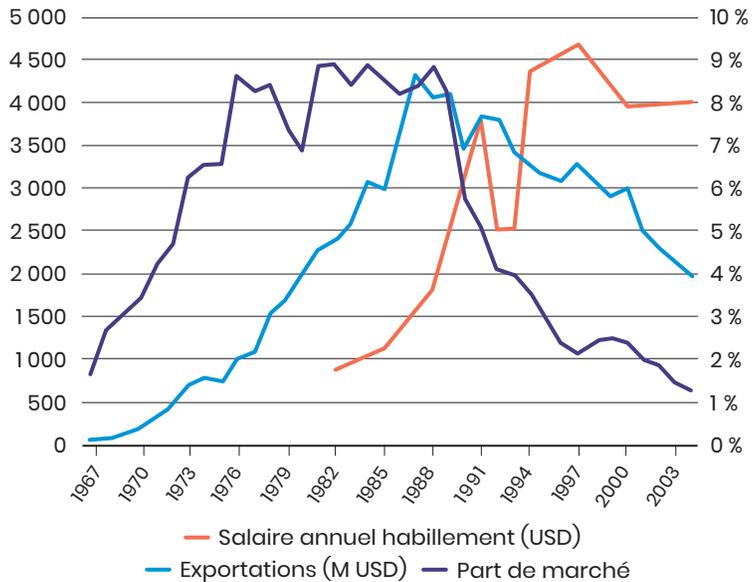
91. L'estimation de 10 000 USD pour le ratio « Production/Emploi » dans la confection est obtenue à partir des données de production (ONUDI ou recensements industriels), d'exportations (WTO ou INTRACEN) et d'emploi (ONUDI ou données nationales), ainsi que d'enquêtes sectorielles, pour des pays référents du Sud. Il s'agit d'une moyenne.

Encadré 4. Les précédents déclin dans l'habillement

À la fin des années 1970, un secrétaire d'État au commerce avait brandi une petite culotte « *made in Korea* » pour fustiger la concurrence sauvage coréenne sur l'habillement français. Il dénonçait les bas salaires coréens : les exportations de ce pays, alors peuplé de moins de 40 millions d'habitants, avaient conquis 7 % du marché mondial de l'habillement (1980). La Corée du Sud occupait ainsi la 4^e place, derrière Hong Kong (14 %) et l'Italie ; Taiwan (peuplé de 20 millions d'habitants), pour sa part, était, en détenant 6 % du marché mondial, devant les deux Allemagnes (RFA et RDA) et la Chine (4 % du marché).

La part de marché des exportations coréennes dans l'habillement a commencé à fléchir en 1985, lorsque le salaire mensuel était de 200 USD (source : UBS).

Graphique 54. Exportations, salaires annuels (habillement) et part de marché de la Corée du Sud



Sources : CHELEM et UBS.

Si la percée de la Corée du Sud (et de Taïwan) sur le marché mondial s'expliquait par leur bas niveau de salaires, leur progression jusque dans les années 1990 reposait par ailleurs sur la possibilité d'importer sans droits de douane des tissus de très bonne qualité. En effet, le coût du tissu représente au moins 50 % du coût d'une chemise ou d'un pantalon. La Corée du Sud et Taïwan n'auraient pas réussi de la sorte, en proposant des articles fabriqués avec des fils ou tissus locaux, alors de mauvaise qualité. Les politiques industrielles ont mis en situation de libre-échange non pas tous les producteurs, mais les seuls producteurs exportateurs d'articles d'habillement qui ont pu importer des tissus de qualité. Ensuite, les fabricants de tissus ont réagi en modernisant leurs installations et ont progressivement substitué des tissus coréens aux tissus importés. L'excédent des échanges d'habillement a plus chuté (passant de 7,3 % du PIB coréen en 1980 à 0,7 % en 1995) que celui des échanges de fils et tissus (tableau 21).

Tableau 21. Habillement coréen

	1980	1990	1995	2000
Solde commercial en % du PIB				
Fils et tissus	2,8 %	1,5 %	1,5 %	1,7 %
Habits	7,3 %	2,8 %	0,7 %	0,7 %

Source : Données CHELEM.

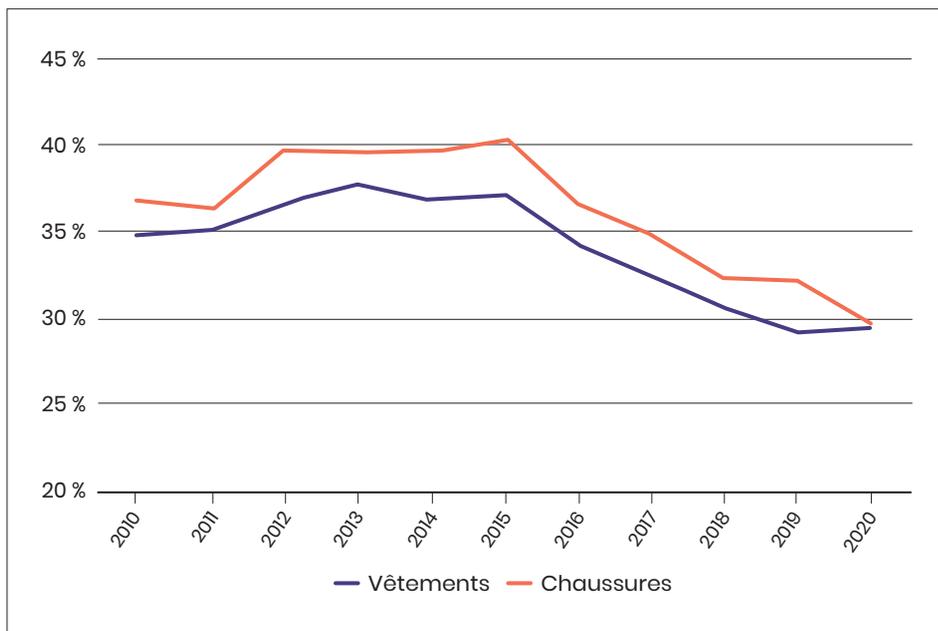
La remontée des filières, qui a permis à la Corée du Sud et à Taïwan de conserver une compétitivité « coût » avec des niveaux de salaires relativement élevés, est plus une exception que la règle. La plupart des pays exportateurs d'habillement n'ont pas remonté les filières et leur part de marché a chuté à des niveaux relatifs de salaires plus faibles. C'est le cas par exemple de la Thaïlande dont la part de marché mondial a atteint 3 % au début de la décennie 1990 et a ensuite diminué alors que le niveau des salaires du secteur à Bangkok n'avait atteint que 10 % du niveau américain.

2.2. Perspectives dans les branches « chaussures » et « produits du cuir »

Les branches « chaussures » et « produits du cuir » ont des caractéristiques techniques et économiques proches de celles de l'habillement (voir *supra*). On y observe les mêmes tendances, qui annoncent également des créations d'emplois significatives hors Asie dans une deuxième phase.

La part de marché de la Chine stagne depuis 2012 puis décline depuis 2015 dans ces deux branches. Depuis 2014, ses exportations ont reculé de 10 Mds USD pour l'ensemble de ces deux branches.

Graphique 55. Le recul de la Chine dans la branche « chaussures » (part des exportations mondiales)



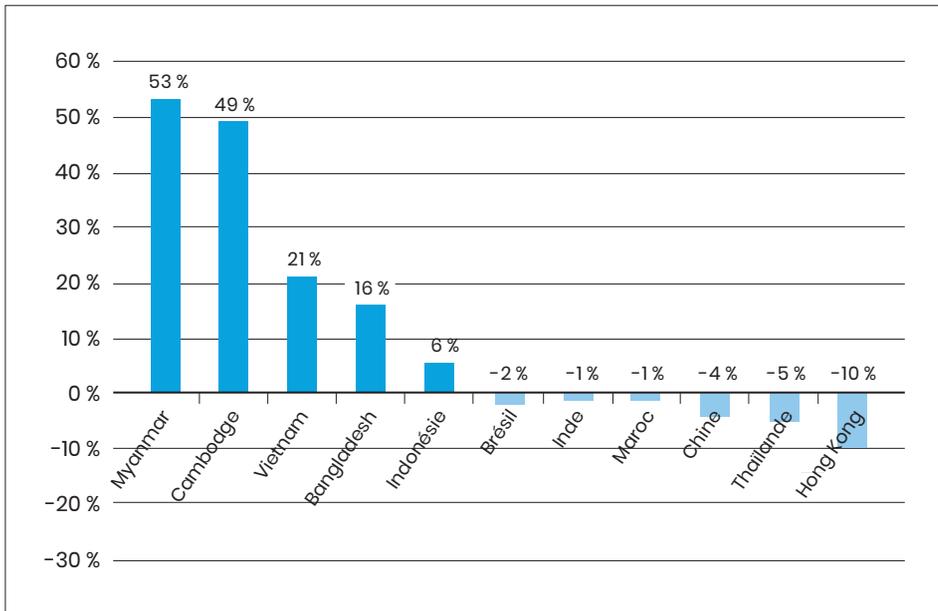
Source : calculs des auteurs à partir de données INTRACEN.

Le marché rendu plus ouvert suite au déclin de la Chine est également capté par un petit nombre de pays NED. Ce groupe est analogue à celui identifié pour la confection.

Pour la branche « chaussures », le groupe est formé de cinq pays NED : Vietnam, Indonésie, Bangladesh, Cambodge, Myanmar (graphique 56). Pour la branche « produits du cuir », le marché disponible est capté par six pays NED : les cinq pays du groupe pour la branche « chaussures » auxquels vient s'ajouter les Philippines⁹².

92. Identifiés par la même méthode (forte croissance des exportations), avec les données INTRACEN.

Graphique 56. Les nouveaux pays exportateurs du Sud dans l'industrie de la chaussure (TCAM des exportations sur la période 2014-2018)



Source : calculs des auteurs à partir de données INTRACEN.

Ce groupe a une capacité d'absorption limitée dans ces branches intensives en travail peu qualifié pour les mêmes raisons que pour celles concernant la branche « habillement ». Les logiques de compétitivité sont similaires dans ces trois branches et le travail est parfaitement mobile entre elles. Conséquence, les salaires dans les trois branches, dans chaque pays, peuvent être considérés comme identiques. Pour fixer les niveaux de saturation des exportations des branches « chaussures » et « produits du cuir », nous retenons ainsi la date à laquelle les pays perdent leur compétitivité dans l'habillement, soit 2023 pour l'Indonésie, 2024 pour le Vietnam et le Cambodge, et au-delà de 2030 pour le Bangladesh et le Myanmar.

En suivant une méthodologie identique que pour l'habillement, on identifie également deux phases à l'horizon 2030 :

- dans une première phase, le potentiel d'exportations (et les emplois correspondants) que la Chine ne réalise plus provoque une croissance « post-Chine » dans les pays NED ;
- les pays NED saturent par la suite. Une deuxième phase s'ouvre alors pour une autre génération de pays exportateurs (phase « post-NED »).

Dans la branche « chaussures », la tendance baissière de la Chine est prolongée au même rythme jusqu'en 2030 : -2 points/an. Le taux de croissance moyen du marché mondial depuis 2001 est également conservé (+7,1%). Sur la période 2019-2030, ce potentiel d'exportations disponible est d'abord capté par les cinq pays NED, et ce au prorata de leur part du marché mondial respectivement relevée en 2018, jusqu'à ce qu'ils atteignent leur pic d'exportations (période « post-Chine »). Les parts de marché cumulées du Vietnam, de l'Indonésie et du Cambodge passent de 19 % en 2018 à 25 % en 2025, et diminuent ensuite. À partir de 2028, une part du marché mondial devient disponible pour d'autres pays exportateurs, ouvrant ainsi la période « post-NED » ; celle-ci représente 43 Mds USD en 2030, soit l'équivalent de 4,3 millions d'emplois formels (tableau 22).

Tableau 22. Perspectives des exportations de chaussures 2018-2030

Mds USD	2018	2019	2027	2028	2029	2030
Monde	152	163	282	301	323	346
Part Chine	31 %	29 %	13 %	11 %	9 %	7 %
Potentiel	0	3	51	60	71	83
Exportations 5 pays NED	31	35	59	59	59	59
Marché disponible hors Chine et 5 pays NED						
Exportations	0	0	0	23,1	32,7	43,2
Emplois induits	0	0	0	2 314 128	3 265 072	4 325 821

Source : INTRACEN pour la réalisation 2018 ; estimations des auteurs pour la période 2019-2030.

Dans la branche « produits du cuir », le rythme actuel d'érosion de la Chine est conservé au même rythme jusqu'en 2030, soit -2 points/an. Le taux de croissance moyen du marché mondial depuis 2001 est également conservé (+7,4 %). Sur la période 2019-2030, ce potentiel d'exportations disponible est d'abord capté par les six pays NED au prorata de leur position sur le marché mondial en 2018. Leurs parts de marché cumulées passent de 8 % en 2018 à 17 % en 2024, et diminuent ensuite. Une part du marché mondial devient disponible pour d'autres pays exportateurs, ouvrant ainsi la période « post-NED » dans cette branche. Ces exportations résiduelles atteignent 28 Mds USD et représentent 2,8 millions d'emplois formels en 2030 (tableau 23).

Tableau 23. Perspectives des exportations de « produits du cuir » 2018-2030

Mds USD	2018	2019	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Monde	84	91	129	139	149	160	172	185	199
Part Chine	35 %	33 %	23 %	21 %	19 %	17 %	15 %	13 %	11 %
Potentiel	0	1,8	15,5	19,5	23,9	28,9	34,4	40,7	47,7
Exportations 6 pays NED	6,8	9	11	13	16	19	22	23	23
Marché disponible hors Chine et 6 pays NED									
Exportations	0	0	0,3	3,6	7,3	11,5	16,4	21,9	28,1
Emplois induits	0	0	30 590	359 535	730 044	1 146 467	1 638 671	2 189 779	2 805 816

Source : INTRACEN pour la réalisation 2018 ; estimations des auteurs pour la période 2019-2030.

2.3. Perspectives dans l'électronique et les autres branches

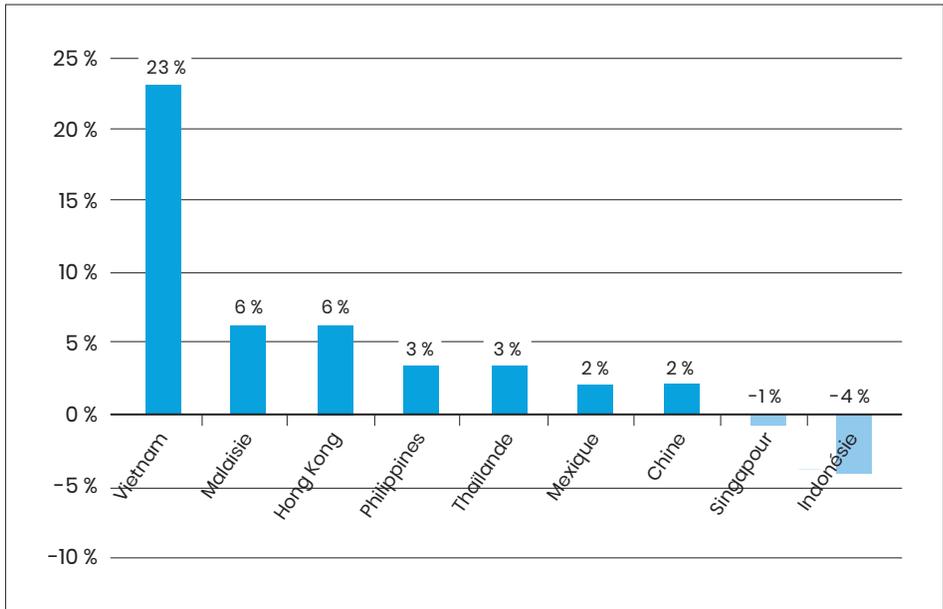
L'industrie électronique est également engagée dans une restructuration partielle, et la Chine se désengage de certains segments. Cependant, au Sud, ces changements bénéficient exclusivement aux pays d'Asie de l'Est qui participent depuis longtemps à un « circuit intégré asiatique », caractérisé par une division régionale des processus de production de plus en plus sophistiquée, laquelle engendre des économies d'agglomération considérables et cumulatives dans la région.

Depuis un demi-siècle, électronique rime avec production asiatique. Du fait de ses caractéristiques – modularité des processus de production et légèreté des produits – cette industrie a été à l'avant-garde de la mondialisation. Confrontées à l'offensive japonaise, les entreprises américaines ont sous-traité les opérations d'assemblage dans les pays asiatiques qui exportaient ainsi les produits assemblés aux États-Unis. Dans les années 1970, ces grandes entreprises américaines ont créé des filiales ateliers en Asie du Sud-Est et, après la réévaluation du yen (1985), les entreprises japonaises – qui avaient investi dans la région pour fabriquer des téléviseurs et des radios destinés aux marchés locaux – ont redéployé l'activité de leurs filiales à l'exportation. Quelques années plus tard, lorsque le dollar de Taïwan (TWN) et le won sud-coréen (KRW) se sont à leur tour appréciés, les entreprises taïwanaises et sud-coréennes ont investi en Asie du Sud-Est. Ces vagues successives de délocalisation ont renforcé la spécialisation de l'Asie émergente.

L'Asie de l'Est forme ainsi un véritable « circuit intégré » de production et d'échanges. Les entreprises ont réparti les étapes de fabrication des produits en fonction des dotations de chaque pays : (i) dans la *Silicon Valley* (Californie), au Japon et en Corée du Sud, la conception ; (ii) aux États-Unis, au Japon, en Corée du Sud, à Taïwan, à Singapour et en Chine, les « fabs », les usines qui produisent les lingots de silicium et exigent des investissements aussi lourds que la sidérurgie. La découpe des lingots en tranches puis en puces, les opérations de test, l'insertion dans des circuits et l'assemblage en produits finis sont des activités de main-d'œuvre qui se sont d'abord situées en Malaisie, aux Philippines et en Thaïlande avant d'être déplacées en Chine et au Vietnam.

L'Asie de l'Est représente 97% des exportations de produits électroniques du Sud (voir *supra*). Ces activités se redistribuent en partie dans la région, mais n'en sortent pas. Les changements techniques en cours (automatisation) et les compétitivités relatives n'ouvrent pas d'opportunités de croissance dans les régions en développement hors d'Asie et, en particulier, en Afrique.

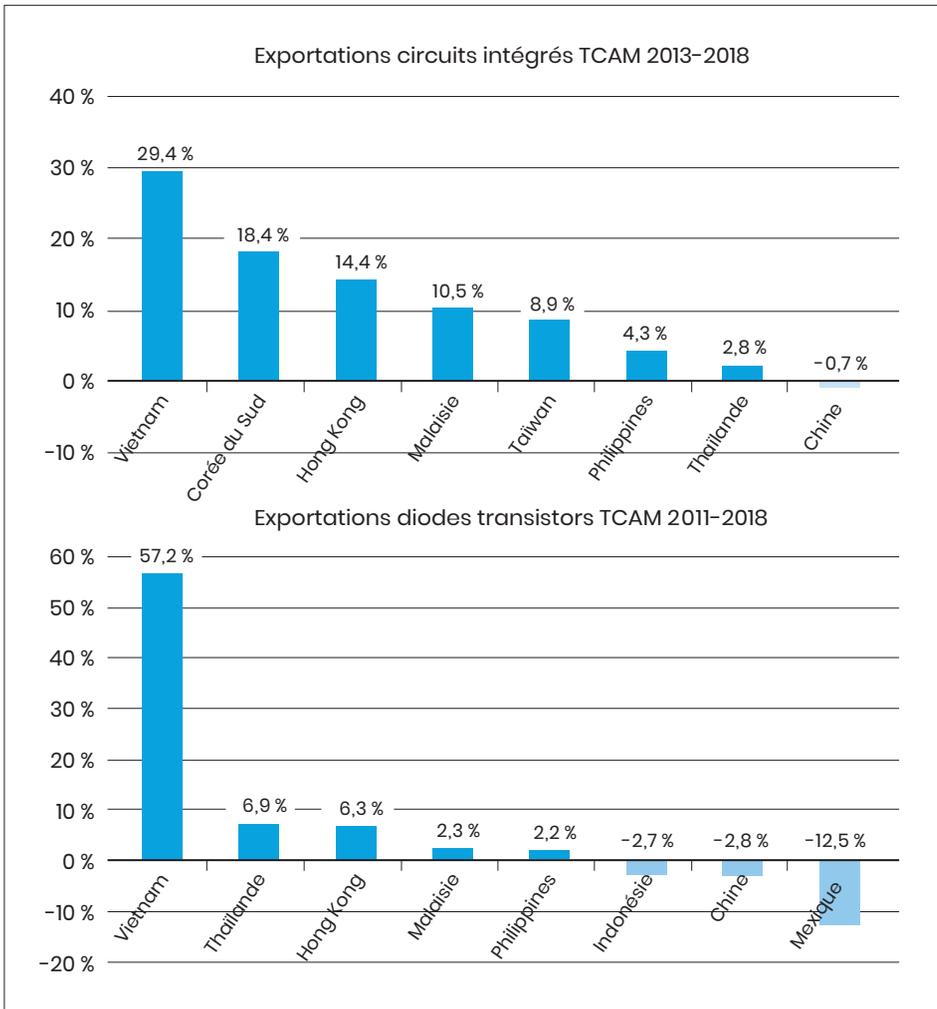
Graphique 57. L'industrie électronique ralentit en Chine mais reste en Asie de l'Est (TCAM des exportations sur la période 2014-2018)



Source : données WTO.

Pour l'ensemble de l'industrie, on observe un net ralentissement de la croissance des exportations chinoises depuis 2014 et une accélération chez d'autres pays producteurs asiatiques, en premier lieu au Vietnam. À un niveau plus fin, dans les segments de l'industrie où la Chine a récemment reculé en termes relatifs ou absolus (circuits imprimés, diodes et transistors), les mêmes pays exportateurs sont en phase de croissance. Ils appartiennent tous au circuit intégré de l'Asie de l'Est, qui ne s'élargit pas (pour l'instant) à l'Asie du Sud ou à d'autres pays.

Graphique 58. Le déclin de la Chine profite aux autres pays exportateurs asiatiques (TCAM des exportations de circuits imprimés 2013-2018 et de diodes 2011-2018)



Source : données INTRACEN.

Parmi les autres branches examinées, seules deux branches représentent un potentiel pour de nouveaux pays exportateurs, qui apparaît cependant modeste, dispersé entre les pays producteurs du Sud et difficile à estimer en l'absence de données de référence suffisantes :

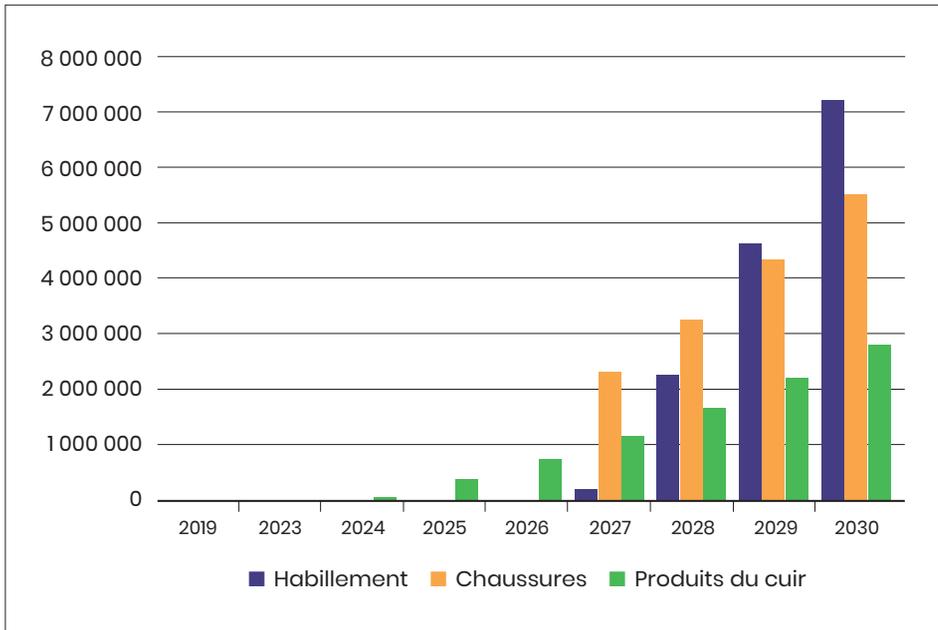
- la branche ameublement offre probablement des perspectives à de nouveaux pays exportateurs du Sud, mais le recul chinois demeure modéré et reste à confirmer (les exportations chinoises stagnent en valeur entre 2015 et 2018) ; les gains de parts de marché sont dispersés et faibles au Sud (du Cambodge à la Tunisie, en passant par le Brésil), à l'exception du Vietnam passant de 2,5 à 3,8 % des exportations mondiales entre 2005 et 2018. Par ailleurs, le ratio « Production/Emploi » est beaucoup moins homogène que dans la branche « habillement-chaussures-produits du cuir » (28 000 USD en Thaïlande et 13 000 USD en Indonésie) ;
- l'industrie agro-alimentaire (IAA) peut également constituer un nouveau créneau pour certains pays exportateurs du Sud. Elle est cependant peu mobile internationalement (et le ratio « Exportation/Production » ressort bas). La compétitivité potentielle de l'Afrique subsaharienne sur le marché mondial apparaît faible.

2.4. Synthèse

La prise en compte des tendances du marché mondial, projetées à l'horizon 2030, dans les principales branches industrielles intensives en travail, aboutit à un volume d'emplois formels créés estimé à 15,5 millions à l'horizon 2030. Ces emplois seront localisés hors de Chine, d'Asie du Sud-Est et du Bangladesh. Près de la moitié de ces emplois formels se situeront dans la confection (branche « habillement »), et l'autre moitié dans les branches « chaussures » et « produits du cuir » (graphique 59).

En retenant une hypothèse restrictive d'un coefficient de 1 emploi informel pour 1 emploi formel (voir *supra* : chapitre 2), les créations d'emplois totales atteindraient environ 31 millions d'emplois industriels, localisés dans de nouveaux pays exportateurs.

Graphique 59. Créations d'emplois formels hors pays NED (scénario de référence)



Source : estimations des auteurs.

Ces estimations sont bien sûr sensibles aux hypothèses retenues. Le scénario de référence est en particulier fondé sur : (i) la poursuite de la croissance du marché mondial, au même rythme qu'au cours des 20 dernières années, et ce jusqu'en 2030⁹³ ; (ii) le recul continu et linéaire des parts de marché de la Chine, au rythme de 2 points par an, les faisant tomber autour de 8-10 % à l'horizon 2030.

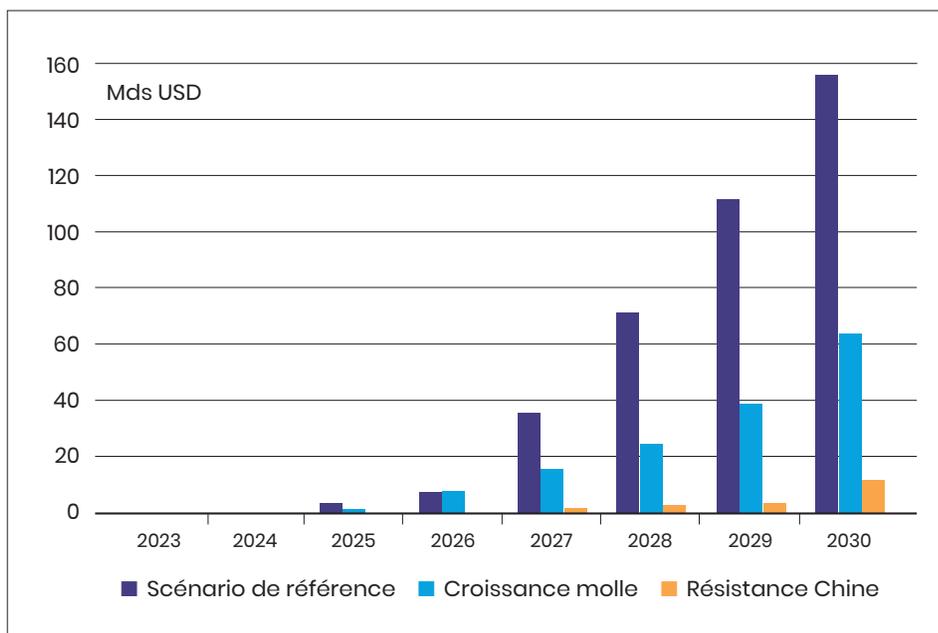
Une moindre ouverture du marché retarderait le délai de saturation des pays NED et, partant, la possibilité pour une nouvelle génération de pays exportateurs de surgir. Les graphiques 60 et 61 confrontent ainsi au scénario de référence deux scénarios plus pessimistes :

- dans le premier scénario, correspondant à une « croissance molle », la croissance 2019-2030 est deux fois plus faible que dans le scénario de référence : le marché libéré par la baisse des parts de marché de la Chine est moindre ; le potentiel d'exportations chute ; moins de pays NED saturent avant 2030 et le résidu d'exportations disponible diminue ;

93. Habillement : +7 % par an ; chaussures : +7,1 % par an ; produits du cuir : +7,4 % par an (en valeur).

- dans le second scénario, correspondant à une « résistance de la Chine », la part de marché de la Chine diminue deux fois moins vite que dans le scénario de référence : -1 point par an. Les conséquences sont similaires mais accentuées. Le maintien de la Chine en position dominante réduit le potentiel d'exportations pour les pays concurrents ; quasiment aucun pays ne progresse suffisamment pour saturer sa capacité d'exportations, et les opportunités pour des pays exportateurs « post-NED » se réduisent.

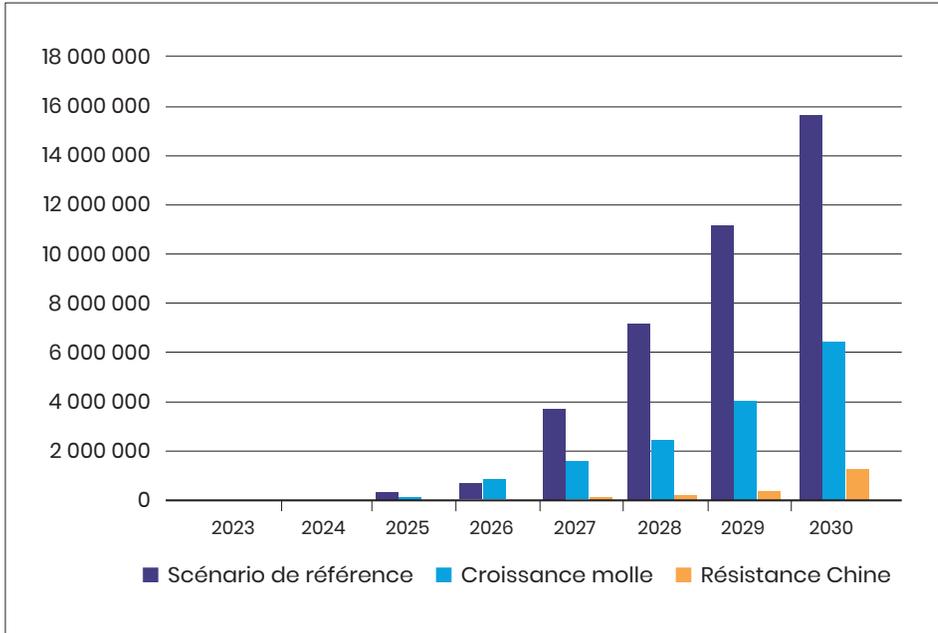
Graphique 60. Potentiel d'exportations disponible (différents scénarios)



Source : estimations des auteurs.

Les conséquences pour les créations d'emplois « post-NED » sont linéaires. La baisse de la croissance du marché (« croissance molle ») provoque la chute des créations d'emplois formels à 6,4 millions en 2030 ; l'érosion plus lente des parts de marché de la Chine (« résistance Chine ») réduit cette création à 1,3 millions en 2030.

Graphique 61. *Potentiel d'emplois formels créés (différents scénarios)*



Source : estimations des auteurs.

À ce stade, il faut néanmoins souligner que :

- dans les deux derniers scénarios, la tendance et les mécanismes de restructuration des marchés mondiaux ne sont pas remis en cause ; seule la vitesse de ce changement varie. La part de marché de la Chine diminue ; les pays NED saturent leur capacité d'exportations, mais plus lentement. L'effet sur les créations d'emplois hors pays NED, qui apparaît dès 2027 dans le scénario de référence, ne disparaît pas ; il est en fait décalé dans le temps, pour l'essentiel après 2030 ;
- les créations d'emplois totales sont sous-évaluées, en raison des effets d'entraînement importants, spécifiques à chaque pays et difficiles à estimer, sur les créations d'emplois informels.

3. Perspectives de localisation des emplois manufacturiers mobiles : l'Inde ou l'Afrique ?

3.1. Le manque de compétitivité de l'Inde dans l'habillement

Aucun pays africain ne figure parmi ces nouveaux exportateurs, dont l'Inde est également absente, sa part dans les exportations d'habillement (et de chaussures) diminuant depuis plusieurs années. L'Inde n'en est pas moins un « géant » de l'industrie textile et elle est bien placée pour succéder à la Chine dans l'habillement et la chaussure. L'anticipation de l'érosion de la Chine avait amené la Banque mondiale à engager une étude sur ce sujet⁹⁴. L'Inde dispose en effet de nombreux atouts : des ressources abondantes en coton, des entreprises leaders dans la filature et la teinture, des milliers de petites entreprises d'habillement pratiquant des salaires trois fois moins élevés qu'en Chine et s'appuyant sur des millions de travailleuses à domicile peu payées ; enfin, avec une population qui dépassera celle de la Chine, elle constitue un marché considérable. Par ailleurs, ses besoins en termes de créations d'emplois sont énormes : alors qu'en Chine, la population au travail diminue, en Inde, les créations d'emplois ne sont pas à la hauteur des besoins – actuellement 1 million par mois – et ils continueront d'augmenter au rythme de 1,7 % par an jusqu'en 2035.

Un Indien sur deux (47 %) travaille dans l'agriculture (18 % du PIB), et l'Inde est loin d'avoir épuisé son gisement d'emplois agricoles et d'atteindre le « point de Lewis » – à partir duquel l'industrie ou les services doivent proposer des salaires plus élevés pour attirer des agriculteurs. La Chine avait franchi ce seuil dans les années 2000 et, selon le rapport sur l'emploi de 2016⁹⁵, l'Inde ne le franchira pas avant 2030. L'économie ne créant pas assez d'emplois pour faire face à l'accroissement de la population en âge de travailler (14 millions) et à l'exode rural, plus de jeunes restent dans le secteur de l'agriculture. Le problème de l'Inde a longtemps été le sous-emploi car, faute de protection sociale, les personnes à la recherche d'un emploi acceptaient de travailler quelques heures par jour pour des salaires inférieurs à ceux auxquels ils pouvaient prétendre.

94. Lopez-Acevedo et Raymond Robertson 2015.

95. www.ihdindia.org/sarnet/books/IEG_2016_ES.pdf

L'Inde va-t-elle attirer les industries de main-d'œuvre ?

Forte de 12 millions selon les données indiennes, l'industrie « organisée » indienne de l'habillement s'appuie sur un secteur informel quatre fois plus important (selon les estimations officielles) où les salaires versés sont très inférieurs au salaire minimum⁹⁶. L'Inde prendra-t-elle des initiatives redonnant de la vigueur à ses exportations ? Saisira-t-elle une partie des opportunités créées par l'érosion de la compétitivité de la Chine ? Pour répondre à ces questions, il est nécessaire de revenir sur l'histoire du textile indien.

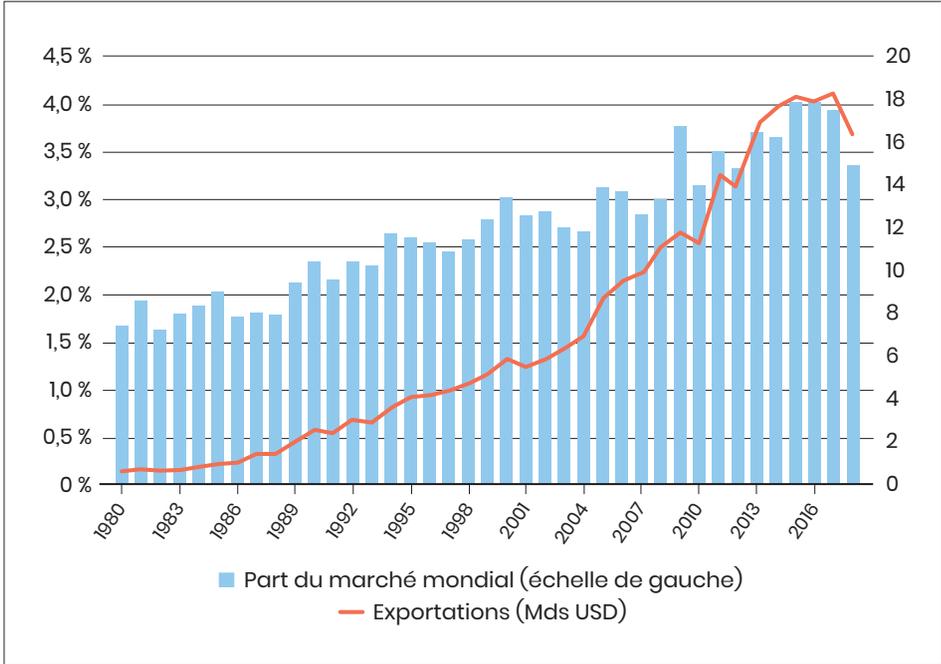
Après avoir reconquis le marché de la « *British India* »⁹⁷ envahi par les tissus anglais, l'industrie textile indienne née vers 1870 a concurrencé l'industrie japonaise sur les marchés asiatiques. À la veille de la Seconde Guerre mondiale, celle-ci se classait parmi les grands acteurs du secteur dans le monde. À l'indépendance (partition du continent indien intervenue en 1947), l'industrialisation a été la priorité du gouvernement indien et, jusqu'aux réformes engagées dans les années 1980, sa stratégie s'est articulée autour de deux axes : (i) développer un secteur de biens d'équipement à haute intensité de capital pour construire les bases de l'industrie ; (ii) promouvoir des industries rurales créatrices d'emplois pour répondre aux besoins en biens de consommation de la population. Alors que le textile relevait du secteur organisé, l'habillement comme la chaussure était le domaine des « *cottage industries* ». Entreprises formelles et « *cottage industries* » se sont développées à l'abri de barrières tarifaires et non tarifaires. Introduit en 1967, le *Small Scale Industry Reservation Policy* (SSIRP) a interdit aux entreprises de taille moyenne et aux grandes entreprises d'investir dans de nombreuses activités dont l'habillement et la chaussure, les jouets, les meubles, les produits plastiques. À la même époque, les NPI perçaient sur le marché mondial en exportant ces produits.

Visant à favoriser les créations d'emplois, cette politique industrielle a eu pour conséquence une fragmentation de la production d'habillement et moins de valorisation de la qualité. Les réformes des années 1980 n'ont pas transformé la structure du secteur manufacturier caractérisée par le « *missing middle* » – peu de grosses petites et moyennes industries (PMI). Les grandes entreprises ont renforcé leur position sur les activités sophistiquées, et l'habillement est resté le domaine des petites entreprises.

96. Kara (2019).

97. La part de la production dans la consommation apparente en Inde augmente de 8 % en 1896, puis de 20 % en 1913 et de 76 % en 1945.

Graphique 62. L'industrie indienne de l'habillement sur le marché mondial



Source : données WTO.

Les Indiens ont longtemps accusé l'Arrangement multi-fibres (AMF), qui a régulé le commerce mondial des produits « textile-vêtement », d'avoir bridé leurs exportations, mais leur faible performance est bien davantage une sanction de leur spécialisation comme le démontre *a contrario* l'exemple du Bangladesh (voir encadré 5), entré sur le marché du bas de gamme dans les années 1980/1990. L'habillement indien est en revanche resté spécialisé sur le milieu de gamme, des produits complexes en coton fabriqués en petite série avec une faible productivité et des délais de réponse élevés⁹⁸.

Venant quelques années après l'échec des zones économiques spéciales (ZES) indiennes lancées par le gouvernement précédant celui de Modi, l'initiative « *Make in India* » de 2014 s'est donnée comme objectif de transformer la structure de l'économie indienne pour amener à hauteur de 25 % la part du secteur manufacturier dans le PIB en dix ans. Six ans plus tard, force est

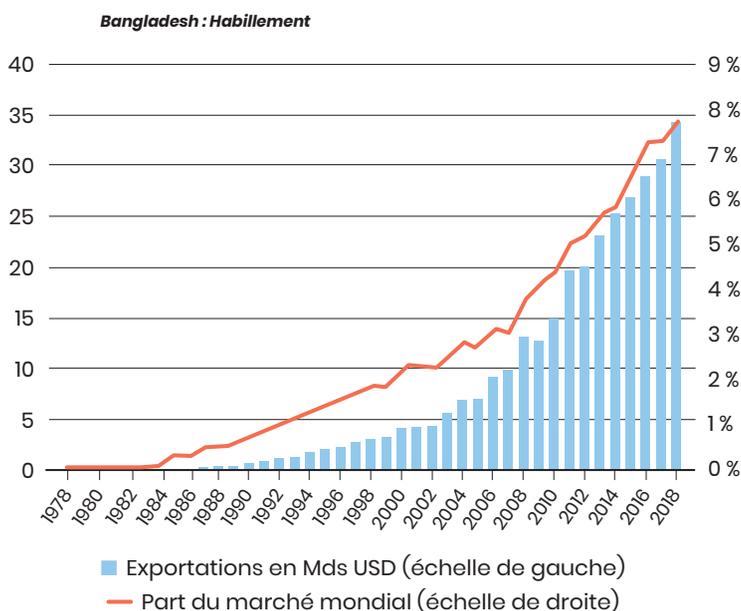
98. Lopez-Acevedo et Robertson (2015).

de constater que ce plan n'a pas suffi à dynamiser le secteur manufacturier et que la part de l'Inde sur le marché mondial de l'habillement a légèrement diminué.

De nombreux freins intérieurs demeurent (infrastructures, ouverture aux IDE, etc.) et font hésiter les donneurs d'ordre à sous-traiter en Inde. La situation aurait sans doute évolué si l'Inde avait adhéré au *Regional Comprehensive Economic Partnership* (RCEP), programme qui regroupe l'Australie, Brunei, le Myanmar, le Cambodge, la Chine, la Corée du Sud, l'Inde, l'Indonésie, le Japon, le Laos, la Malaisie, la Nouvelle-Zélande, les Philippines, Singapour, la Thaïlande et le Vietnam. Le RCEP visait à harmoniser les multiples accords bilatéraux en Asie – le « bol de nouilles » – et à introduire un accord de libre-échange entre l'Inde, l'Australie, la Nouvelle-Zélande et la Chine. L'adhésion à cet accord divisait l'industrie indienne. Parmi les entreprises de la branche « textile-habillement », celles du tissage redoutaient de faire les frais du RCEP qui aurait ainsi facilité l'entrée des tissus chinois, et les entreprises non exportatrices s'y opposaient alors qu'une partie des entreprises exportatrices de l'habillement espéraient obtenir une source alternative d'approvisionnement de tissus. Après plusieurs années de négociation, l'Inde a finalement décidé de se retirer du RCEP.

Encadré 5. La trajectoire du Bangladesh

Né dans des conditions dramatiques entourant la scission du Pakistan en 1971, et d'une guerre qui a ravagé l'agriculture, le Bangladesh fait face trois ans plus tard à une famine (1,5 million de morts). À l'indépendance, le jute et ses dérivés étaient les principaux produits d'exportation du pays, où les besoins de créations d'emplois étaient considérables (avec une croissance démographique annuelle supérieure à 2 % dans les années 1960). La création d'emplois est le principal défi du pays, et l'expérience sud-coréenne a suscité l'intérêt des Bangladais.



Source : données CHELEM.

La mise en place de l'Arrangement multifibres (AMF), qui réglera pendant trois décennies les échanges mondiaux dans le secteur « textile-habillement », met en difficulté les industriels sud-coréens, ces derniers réagissant en cherchant à délocaliser des productions dans des pays bénéficiant de quotas non remplis. Le groupe industriel Daewoo, alors premier exportateur sud-coréen d'habillement, accepte de coopérer avec une entreprise du Bangladesh (Quesh), qui construit la première usine de grande taille d'habillement : initialement de 500 personnes, les effectifs atteignent

2 000 en 1980⁹⁹ alors qu'à l'époque, moins de 50 000 personnes travaillent dans la branche « habillement » dans le pays. Cet exemple est repris par d'autres entreprises, qui deviennent sous-traitants de grandes enseignes et se spécialisent sur l'habillement de masse. Selon l'association des exportateurs, l'emploi organisé dépasse le million de personnes en 1990 et aurait dépassé 4 millions en 2016 ; à ces effectifs s'ajoutent ceux du secteur informel.

L'industrie de l'habillement au Bangladesh rencontre des difficultés pour entrer dans le milieu de gamme. Les prix de ses produits sont les plus bas et, survenue en 2013, la catastrophe du Rana Plaza (effondrement du bâtiment ayant provoqué la mort de 1127 personnes) a sapé sa réputation auprès des donneurs d'ordre¹⁰⁰.

3.2. Perspectives de l'Afrique subsaharienne (AfSS) dans la branche « habillement »

En dépit des bas salaires et d'une industrie textile compétitive, l'Inde ne sera probablement pas une alternative à la Chine sur le marché mondial de l'habillement. Toutefois, du fait des pressions qui s'exercent sur le marché de l'emploi, on ne peut pas exclure un changement de politique industrielle dans les années à venir. Cela amène à explorer plusieurs scénarios dans le seul cas de l'habillement.

Avant d'explorer ces variantes, on rappelle la position du continent africain dans l'habillement. Faute de données disponibles pour l'ensemble des pays sur la production ou la VA, on se limitera aux exportations, à l'emploi et aux salaires.

Tableau 24. L'Afrique sur le marché mondial de l'habillement

M USD	2010	% MONDE	MOYENNE 2016–2018	% MONDE
Maghreb et Égypte	7 300	2,10 %	7 900	1,60 %
AfSS	1 579	0,50 %	2 977	0,60 %
Total Afrique	8 879	2,6 %	10 877	2,2 %

Source : à partir des données INTRACEN.

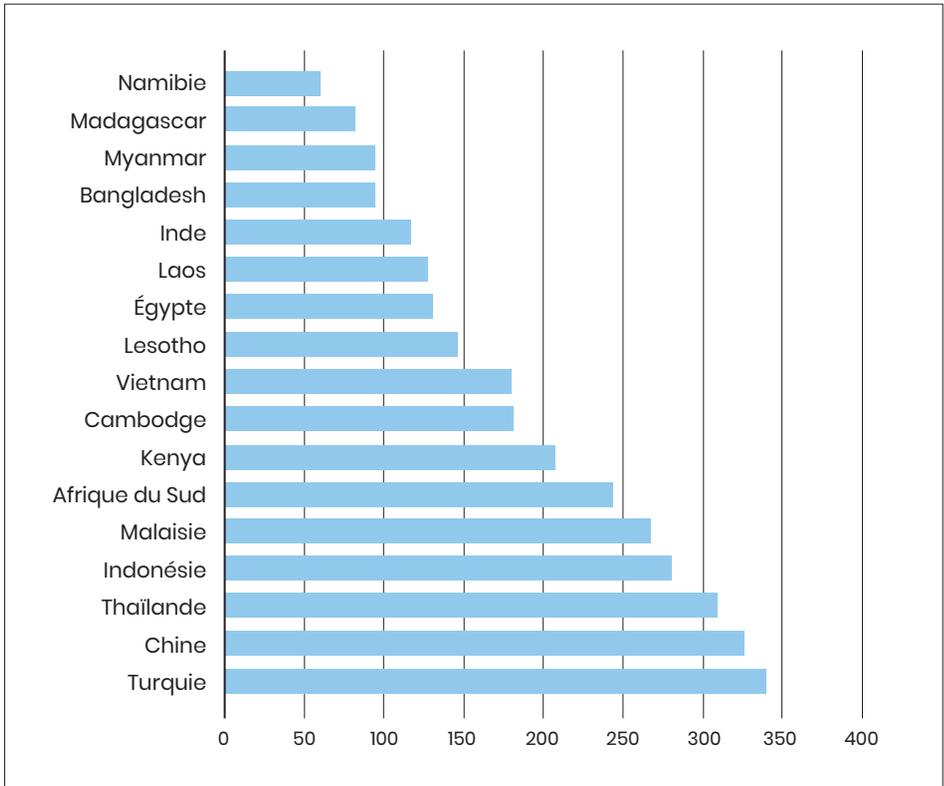
99. S. Kalamudin, "Bangladesh lures the investors", Vol. 106, No. 147, *Far Eastern Economic Review*, November 1979 ; S. Kalamudin, "Cement is a solid foundation", Vol. 110, No. 51, *Far Eastern Economic Review*, December 1980.

100. Le Rana Plaza abritait plusieurs ateliers de confection, travaillant pour des marques de vêtements internationales. Ce drame a aidé à la prise de conscience des consommateurs occidentaux des conséquences sociales du *low cost* dans l'habillement.

Le continent africain occupe « un strapontin » sur le marché mondial de l'habillement, l'ensemble « Maghreb-Égypte » exporte autant que le seul Cambodge, et l'AfSS moins que le Myanmar. L'habillement (hors secteur informel) ne représente qu'une faible partie de l'emploi du secteur manufacturier : 4 millions de personnes, dont 2,5 millions en AfSS. Ces données doivent être considérées comme des ordres de grandeur, compte tenu de l'incertitude des statistiques locales.

En 2018/2019, les salaires des entreprises d'habillement d'Afrique du Nord sont très inférieurs aux salaires chinois, et ceux des pays d'AfSS sont parfois du même ordre de grandeur que dans les pays pauvres d'Asie du Sud-Est comme le Cambodge ou le Vietnam (graphique 63).

Graphique 63. Salaires mensuels en USD (2018 ou 2019)



Salaires indicatifs moyens dans le secteur manufacturier – Sources diverses.

Dans un premier temps, deux scénarios sont envisagés à l'horizon 2030.

1) Scénario « Conquête » : l'Afrique saisit la totalité des opportunités d'exportations ouvertes par le désengagement de la Chine puis la saturation des pays NED.

Gouvernée par un Premier ministre « fort » (Modi), l'Inde a capitulé devant les lobbys opposés aux réformes. Elle a renoncé à adhérer au RCEP, et les successeurs de Modi n'y arriveront pas. Faute d'être mieux intégrée dans les chaînes de valeur, elle sera dans l'incapacité de saisir les opportunités créées par l'érosion de la compétitivité chinoise.

Dans cette hypothèse, et si les pays africains s'en donnent les moyens, le continent qui aurait exporté 16 Mds USD d'habillement en 2027, soit dans le prolongement de la tendance 2000/2018, accroîtrait rapidement ses exportations à partir de cette date. Elles atteindraient 18 Mds USD en 2027 et 89 Mds USD en 2030 (graphique 64).

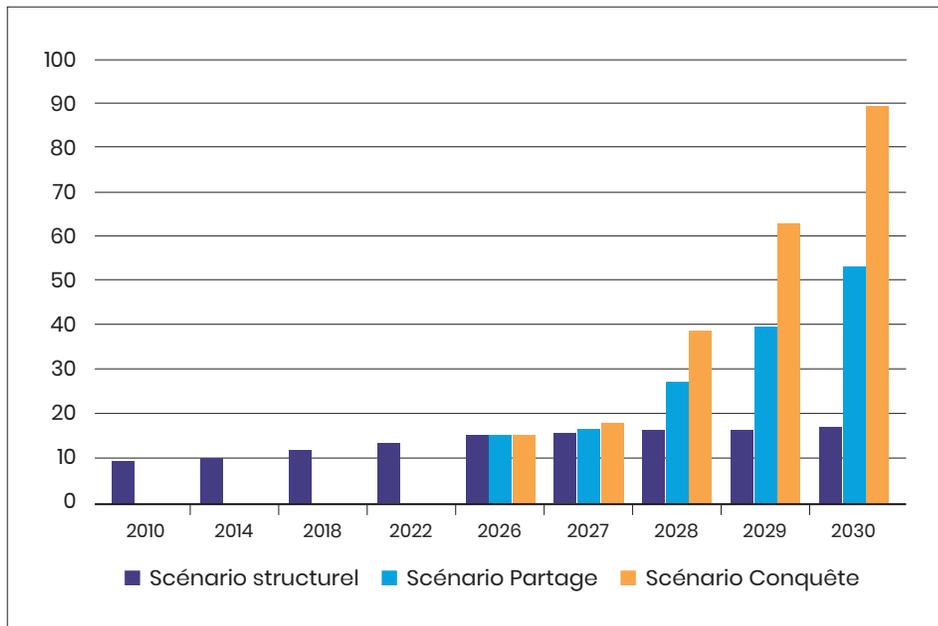
Cet apport serait considérable pour l'emploi manufacturier du continent africain. En retenant une valeur moyenne de production par tête de 10 000 USD dans la branche « habillement », les emplois manufacturiers générés par ces exportations sont estimés à : 2,2 millions en 2028 ; 4,6 millions en 2029 ; 7,2 millions en 2030. Cela signifierait un doublement de l'emploi manufacturier formel en Afrique à l'horizon 2029 et la création d'emplois informels au moins aussi élevée.

2) Scénario « Partage » : l'Afrique ne bénéficie que de la moitié seulement de ces opportunités.

Les tensions sur l'emploi obligeront l'Inde à modifier sa stratégie et à s'engager dans une politique de promotion des industries à haute intensité de main-d'œuvre (HIMO). Les donneurs d'ordre sous-traiteront en Inde, qui absorbera ainsi la moitié du potentiel libéré par l'érosion de la compétitivité de la Chine et des pays NED.

En Afrique, la progression des exportations serait moins élevée mais demeurerait spectaculaire par rapport à la tendance d'origine. Elles atteindraient 53 Mds USD en 2030, contre 17 Mds en suivant la tendance initiale.

Graphique 64. Exportations d'habillement de l'Afrique (2010-2030), en Mds USD



Source : estimation des auteurs. Le scénario structurel projette les exportations au rythme de la croissance de la période précédente.

Conclusion d'étape

Dans l'industrie manufacturière, les deux filières du commerce international, non dépendantes du pétrole, conquises par le Sud en longue comme en moyenne période, sont la filière « textile-habillement » (63 % des exportations mondiales en 2017) et celle de l'électronique (62 %). C'est dans ces deux filières que les changements d'avantages comparatifs sont les plus fréquents à moyen et long terme. Le Sud y a augmenté ses parts de marché, respectivement de 16 et 31 points en 20 ans. Dans cet ensemble « Sud », la hiérarchie des pays exportateurs change régulièrement et a été marquée depuis les années 1990 par l'affirmation de la Chine.

Les secousses les plus récentes dans la structure du commerce mondial (depuis 2015 et 2010) confirment les tendances précédentes, et notamment l'identification des branches manufacturières les plus perméables aux nouveaux pays exportateurs. Après avoir culminées à un niveau de part de marché très élevé, les exportations chinoises dans ces branches s'érodent voire reculent désormais.

Le déclin de la Chine dans les branches intensives en main-d'œuvre ouvre des marchés d'exportation pour une dizaine de nouveaux pays exportateurs, à savoir les NED. Les pays asiatiques captent dans un premier temps l'essentiel de ce potentiel. Les spécialisations des principaux NED sont concentrées sur les branches de l'habillement, des chaussures et produits du cuir, ainsi que de l'électronique.

Dans la phase suivante, à partir du milieu de la décennie 2020, la compétitivité des NED devrait s'éroder et, par conséquent, leurs parts de marché diminuer. Au cours de cette période, exportations et emplois se déplacent vers une nouvelle génération de pays producteurs, qui ne sont ni la Chine, ni les NED. Le volume d'emplois formels créé ailleurs est estimé à 15,5 millions en 2030, auquel il faut ajouter au moins le même volume d'emplois informels dans le scénario de référence. Des hypothèses plus pessimistes sur l'évolution du marché et sur l'érosion commerciale de la Chine ne modifient pas ce processus, mais introduisent un retard qui décale les résultats dans le temps.

Dans ce futur proche, aux opportunités en provenance des NED s'ajouteront celles générées par la Turquie – qui exporte pour 15 Mds USD de vêtements (2018) avec un niveau de salaires égal à celui de la Chine et dont la part du marché mondial diminue depuis 2013 – et, éventuellement, par le Maroc et la Tunisie.

À cet horizon, entre la fin des années 2020 et 2040, ni l'Asie de l'Est, ni le Bangladesh, ni l'Afrique du Nord et encore moins l'Amérique latine ne pourront se substituer aux fournisseurs actuels. À cet horizon, le changement technique et les perspectives d'automatisation ne remettront pas en cause l'intensité en travail des processus productifs des branches habillement, chaussures, produits du cuir et assimilées. Il n'y aura pas de relocalisation significative au Nord. À cet horizon, les avantages comparatifs dans ces branches se situeront en Inde ou en Afrique subsaharienne, pas ailleurs.

Ces perspectives au niveau de l'offre interrogent les évolutions de la demande mondiale, en particulier à deux niveaux. Quel sera l'impact des politiques commerciales sur les grands marchés mondiaux (États-Unis, Europe, Japon) et notamment celui des politiques préférentielles européennes sur les exportations de l'Afrique ? Au niveau des donneurs d'ordre, quelle importance sera donnée à la proximité, mais aussi aux normes sociales et environnementales dans les décisions d'achat ? L'examen de ces derniers enjeux fait l'objet du chapitre suivant.

Normes sociales et environnementales et cadre des échanges

Chapitre 6

Normes sociales et environnementales et cadre des échanges

Dans le commerce international contemporain, deux systèmes d'intermédiation orientent les échanges et canalisent l'offre des producteurs sur les marchés finaux : les politiques commerciales et les conditions d'accès au marché définies par les États ou les blocs commerciaux ; les stratégies d'approvisionnement des donneurs d'ordre, en amont des chaînes de valeur, dont les modèles décisionnels combinent plusieurs dimensions. Est-ce que les règles et les variables clés se renouvellent à ces deux niveaux ? Les dimensions de proximité, de normes sociales, les contraintes environnementales deviennent-elles plus prégnantes ? Quels sont les principaux enjeux dans ces domaines pour les nouveaux pays exportateurs africains ?

Ces questions seront examinées dans ce chapitre qui présentera d'abord la situation des exportations manufacturières de l'Afrique subsaharienne (AfSS), avant d'analyser les spécificités des politiques commerciales des États-Unis puis de l'Union européenne (UE). Dans la dernière section, les résultats d'une enquête menée auprès de donneurs d'ordre et d'industriels, principalement dans la filière habillement, seront présentés. Ils permettront d'apprécier le rôle actuel et prospectif des contraintes sociales et environnementales et de proximité dans les décisions d'achat et les choix de localisation des fournisseurs. Les principales implications de ces systèmes de préférence publics et privés seront évoquées en conclusion.

1. Les exportations manufacturières de l'Afrique subsaharienne (AfSS)

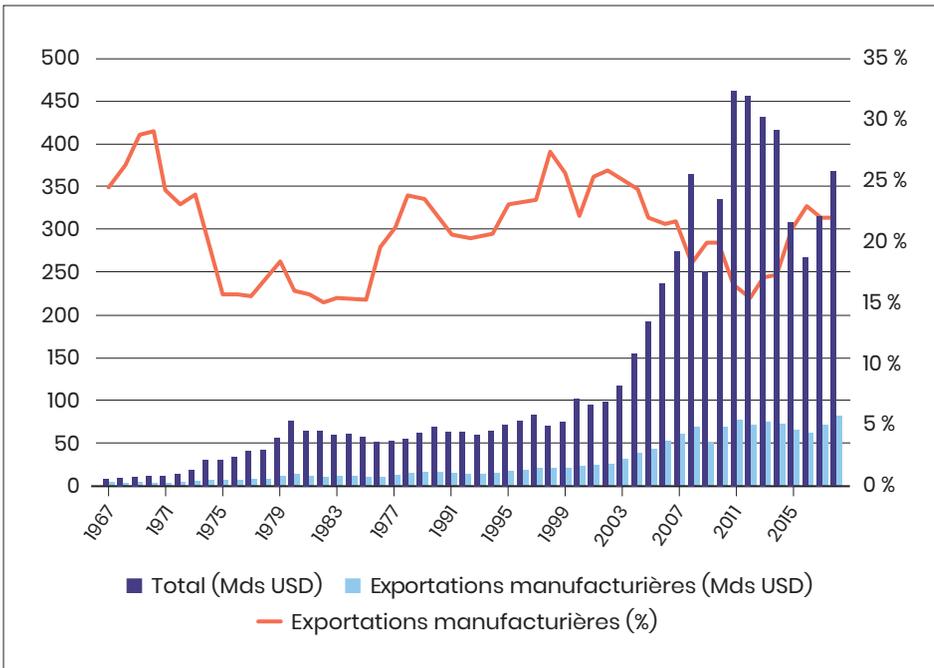
1.1. Les exportations africaines (AfSS)

Les exportations (totales) de l'Afrique subsaharienne (AfSS), qui avaient progressé après le premier choc pétrolier, ont connu une longue période de stagnation dans les années 1980 et 1990. Elles ont fortement augmenté ensuite, au cours de la période d'hyperglobalisation qui a accompagné l'entrée de la Chine à l'OMC. Cette tendance n'a pas été interrompue par la crise mondiale de 2008, mais par le ralentissement de l'économie chinoise intervenu entre 2010 et 2015. Le retournement a été amplifié par

la chute des cours des matières premières. Les exportations africaines sont revenues en 2018 à leur niveau de 2011. La pandémie de la COVID-19 a interrompu cette reprise.

La part des exportations manufacturières atteignait 30 % en 1970. Depuis la fin de cette décennie, elle fluctue dans une fourchette comprise entre 20 et 25 %. L'AfSS et le Moyen-Orient sont les régions du monde où le pourcentage des produits manufacturés dans les exportations s'avère le plus bas.

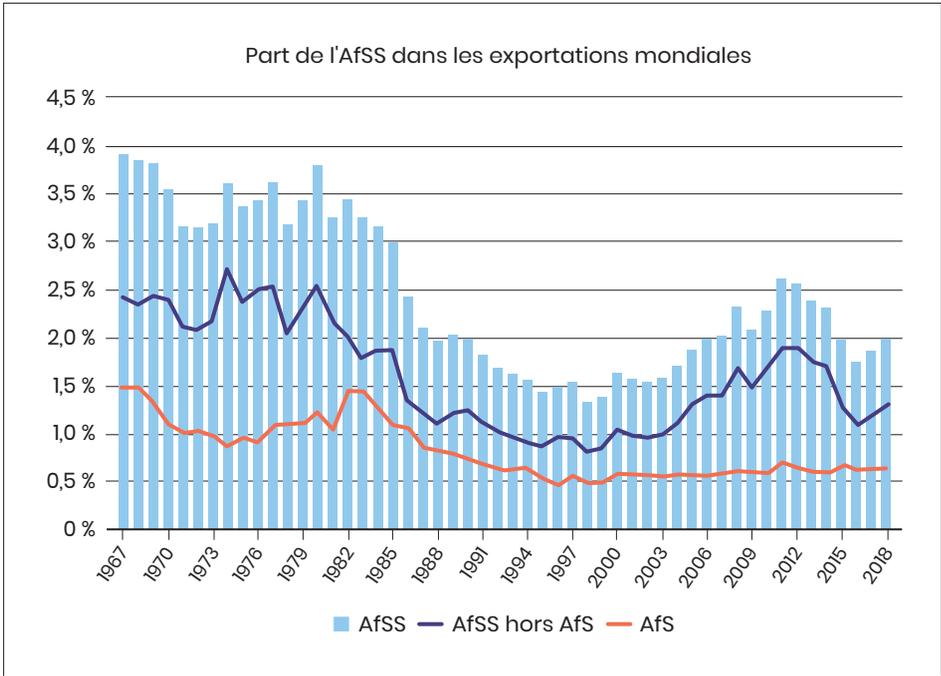
Graphique 65. Les exportations africaines (1967-2018)



Source : données CHELEM, USD courants.

La part de l'Afrique (AfSS) dans les exportations mondiales a décliné jusqu'à l'explosion de la demande chinoise, au tournant de 2000-2001. Dans cet ensemble, l'Afrique du Sud (Afs) occupe une place prépondérante, représentant à elle seule un quart à un tiers du total des exportations du sous-continent, et suit une trajectoire spécifique. En AfSS, l'analyse doit ainsi distinguer les évolutions de l'Afs de celles des autres pays d'AfSS.

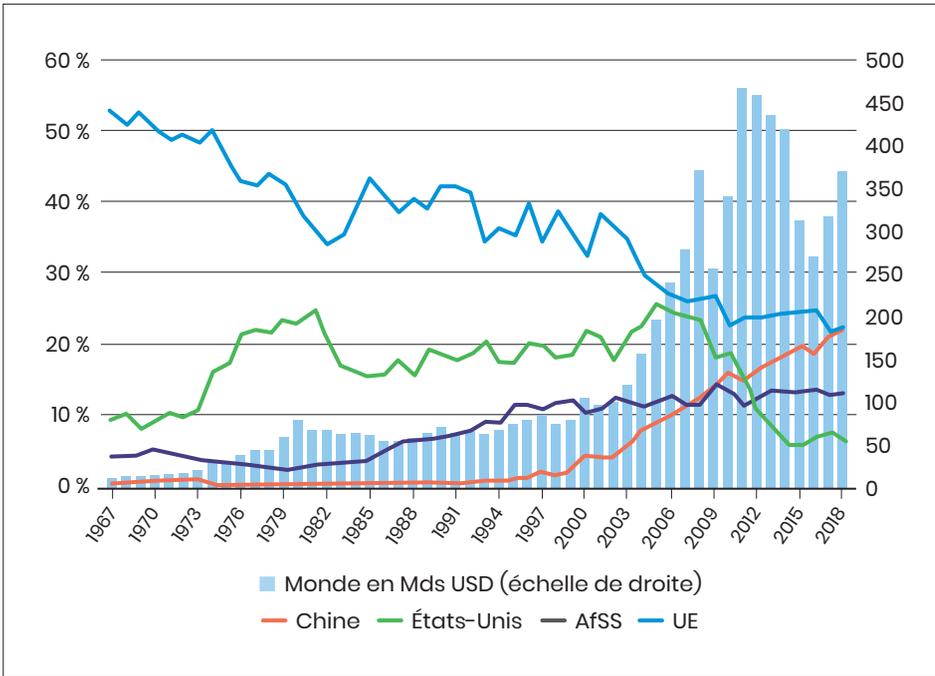
Graphique 66. L'Afrique dans le commerce mondial (1967-2018)



Source : données CHELEM.

La structure géographique des exportations africaines se modifie depuis deux décennies. La part de l'Union européenne (UE) dans les exportations totales de l'AfSS a été divisée par deux en dix ans et a été rattrapée par celle de la Chine qui en absorbe 23 % en 2018, contre 6 % pour les États-Unis. La part des échanges intra-AfSS a très peu varié et demeure faible.

Graphique 67. Les débouchés des exportations africaines (1967-2018)



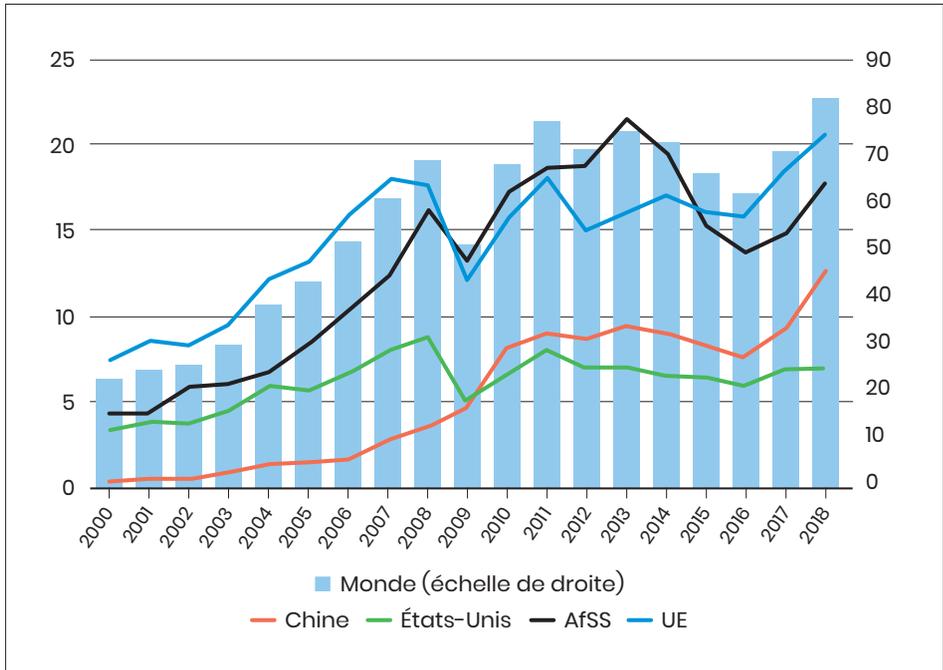
Source : données CHELEM.

1.2 Les exportations de produits manufacturés

La part des produits manufacturés¹⁰¹ dans les exportations totales d'AfSS se situe autour de 20 % en moyenne depuis les années 2000. Après le choc de demande chinois de 2000-2010, la valeur (courante) de ces exportations s'est maintenue au cours de la dernière décennie, de même que la structure géographique des débouchés (graphique 68). L'UE est le premier débouché devant l'intra-AfSS.

100. Catégorie « manufacturier minimum » dans la base de données CHELEM.

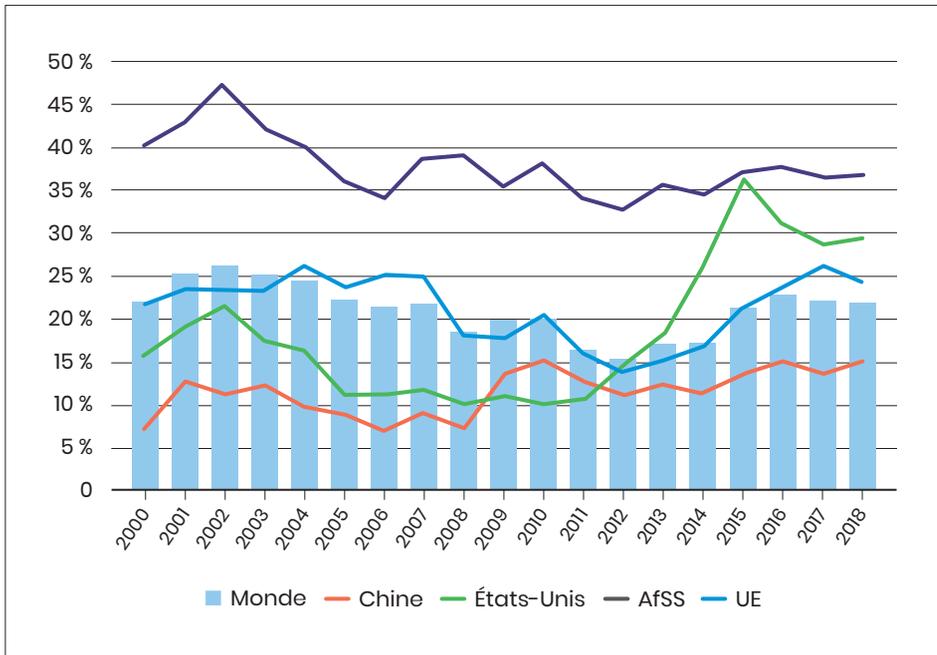
Graphique 68. Destinations des exportations manufacturières africaines (2000-2018)



Source : données CHELEM.

La part des produits manufacturés dans les exportations varie selon les destinations (graphique 69). Elle est particulièrement élevée (40%), bien qu'en légère diminution, dans le cas des échanges intra-AfSS. Elle augmente rapidement depuis la crise mondiale dans le cas des États-Unis et plus modérément pour l'UE. En revanche, les échanges avec la Chine se caractérisent par une hyperspécialisation concernant les produits primaires ; les exportations manufacturières sont faibles et stables.

Graphique 69. Part du manufacturier dans les exportations africaines par région (2000-2018)

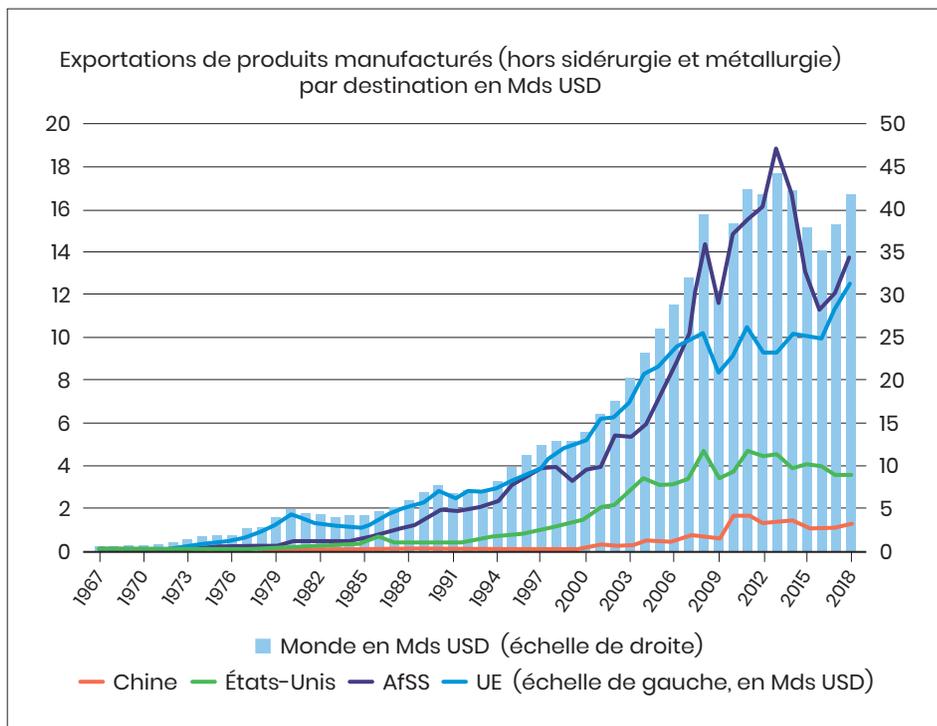


Source : données CHELEM.

Les exportations de l'AfSS sont doublement polarisées. Géographiquement, l'Afrique du Sud est le principal exportateur du sous-continent et cette prédominance est encore plus marquée pour les exportations manufacturières (61% du total de l'AfSS). Au niveau sectoriel, la spécialisation primaire de l'Afrique est très forte (à 78%, d'après les données CHELEM).

Les matières premières orientent également la structure des exportations manufacturières, comme l'illustre la part des produits métalliques de base. Si l'on retire ces branches de simple transformation des minerais métalliques, la valeur des exportations « manufacturières » de l'AfSS est divisée par deux pour chuter à 42 Mds USD (dont les trois quarts proviennent de l'AfS). Sans ces branches « intensives en ressources », la distribution des exportations industrielles africaines se modifie. Les exportations vers la Chine s'effondrent, confirmant la spécialisation traditionnelle « Nord-Sud » du commerce sino-africain. Les échanges intra-AfSS s'affirment au contraire comme le principal débouché. Ils résistent à la baisse du prix du pétrole et des produits transformés depuis 2013 (graphique 70).

Graphique 70. Exportations manufacturières hors produits métalliques (1967-2018)



Source : données CHELEM, USD courants – branches sidérurgie et produits métalliques non ferreux exclues.

La Chine importe très peu de produits manufacturés d'AfSS, en dehors des produits intensifs en ressources, comme les produits sidérurgiques et métalliques non ferreux. Si le biais de la spécialisation primaire demeure, les échanges industriels intra-régionaux sont comparativement plus diversifiés (tableau 25).

Tableau 25. Exportations manufacturières intra-AfSS (sans l'AfS)

M USD COURANTS	2000	2010	2018	% 2018
Produits manufacturés (total)	1 282	7 031	7 187	100 %
Sidérurgie et non ferreux	109	872	2 633	37 %
Textile-habillement-cuir (THC)	271	1 175	749	10 %
Équipements de transport	59	1 838	626	9 %
Électronique	40	228	165	2 %

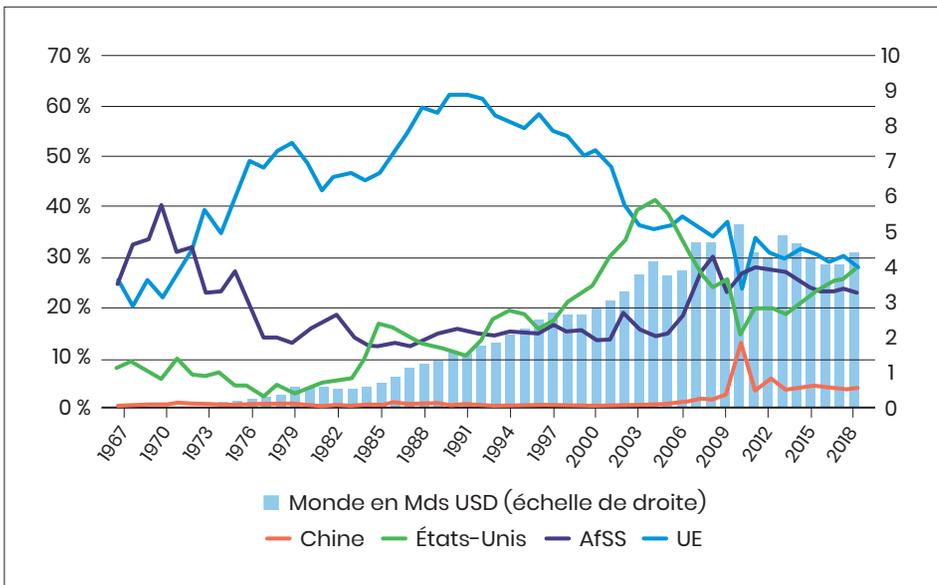
Source : CHELEM.

1.3. Les exportations d’habillement d’AfSS

La structure par type de produit n’est pas identique sur les différents marchés d’exportation. Pour l’AfSS hors AfS, les produits de la sidérurgie et de la métallurgie occupent la première place dans les exportations manufacturières, loin devant les produits de l’industrie « textile-habillement-produits du cuir » (THC), puis les équipements de transport. La part des produits THC est en revanche très élevée dans les exportations vers les États-Unis (56 %), et elle est supérieure à la moyenne (18 %) dans les échanges avec l’Europe¹⁰².

Les exportations d’habillement d’AfSS ont progressé rapidement au cours de la première moitié de la décennie 2000 grâce au cadre commercial spécifique de l’AGOA (voir *infra*), et la part du marché américain dans les exportations africaines est ainsi passée de 20 à 48 %. Ces exportations ont ensuite subi l’impact concurrentiel de l’entrée de la Chine à l’OMC, qui a été considérable aux États-Unis. Depuis, elles progressent à nouveau ; elles ont rattrapé les exportations vers l’UE, dont l’évolution est plus stable. Cependant, les exportations d’habillement africaines n’ont pas augmenté en USD courants depuis 2010 (graphique 71).

Graphique 71. Exportations d’habillement-chaussures d’AfSS (1967-2018)



Source : données CHELEM, USD courants.

102. Données 2018 (source : CHELEM).

L'UE et les États-Unis absorbent chacun environ 30 % des exportations d'habillement d'AfSS, mais leurs structures géographiques d'approvisionnement sont différentes. Ces deux blocs n'ont pas les mêmes fournisseurs en Afrique, notamment en raison de systèmes de préférences commerciales différents.

2. Les importations manufacturières et les préférences commerciales des États-Unis

2.1. Structure et tendance des importations américaines d'AfSS

Après deux décennies de relative stabilité, les exportations d'AfSS vers les États-Unis déclinent rapidement depuis la fin des années 2000 (graphique 67), d'abord en raison de la chute des livraisons de pétrole brut. Entre 2010 et 2019, les exportations totales vers les États-Unis ont été divisées par trois, passant de 64 à 21 Mds USD¹⁰³. Elles ne représentent que 1 % des importations américaines et quatre fois moins que la part de l'AfSS dans les importations chinoises (4 % en 2019)¹⁰⁴ ou que la part de l'AfSS dans les importations européennes. La part de l'AfSS dans les importations américaines s'élevait à 8 % au début des années 1980 pour descendre à 2 % en 2007. Par ailleurs, le commerce des États-Unis avec l'AfSS est concentré sur un petit nombre de partenaires africains ; en 2019, les sept premiers représentent 80 % des importations américaines d'AfSS, dont l'Afrique du Sud et le Nigéria (respectivement 36 et 23 %).

Ce profil commercial est surdéterminé par le poids et le recul des exportations pétrolières d'AfSS, qui masquent pourtant une diversification progressive des exportations africaines. Des changements de la structure des exportations vers les États-Unis apparaissent en effet à deux niveaux :

- si les exportations totales baissent, les exportations de produits manufacturés ont augmenté rapidement, bien que leur montant demeure modeste (graphique 70). La croissance des exportations manufacturières vers les États-Unis est particulièrement vive pour l'AfSS hors AfS. Selon les données CHELEM, elles ont été multipliées par trois entre 2000 et 2018 ;
- à côté des pôles d'exportation historiques de l'Afrique, centrés sur les produits primaires, émergent ainsi depuis une quinzaine d'années de nouveaux exportateurs qui connaissent une croissance forte, portée par des spécialisations « non traditionnelles » (tableau 26).

103. Source : *United States International Trade Commission (USITC)*.

104. Source : INTRACEN.

Tableau 26. Les exportateurs émergents africains vers les États-Unis

PAYS	2010	2016	TCAM (%)
	M USD		
Madagascar	107	443	27
Botswana	167	433	17
Kenya	295	512	10
Maurice	194	333	9
Tanzanie	42	145	23
Éthiopie	111	209	11
Ghana	270	312	3
Lesotho	299	334	1
Mozambique	63	104	9
Sénégal	4	52	56
Reste de l'AfSS	63 569	17 198	-20

Source : données USITC (www.usitc.gov).

Pour plusieurs de ces nouveaux venus, le décollage des exportations provient du secteur manufacturier. La branche confection en particulier est très dynamique dans plusieurs pays ; elle représente le moteur des exportations du Kenya, de Maurice et de l'Éthiopie vers les États-Unis. Le renouvellement des spécialisations concerne de petites économies africaines et non le géant sud-africain dont la spécialisation est plus inerte. En conséquence, sa domination dans les exportations manufacturières du continent s'érode.

Dans le secteur manufacturier, selon les données de la base CHELEM (qui harmonise les statistiques mondiales), les produits de la branche habillement représentent la moitié des importations américaines de produits manufacturés d'AfSS hors AfS. Selon les statistiques américaines d'USITC, lesquelles sont différentes, l'habillement est également le poste qui a enregistré l'augmentation en valeur la plus forte parmi les importations américaines d'AfSS entre 2010 et 2019 : ces importations ont progressé de 665 M USD, alors que les importations totales diminuaient de 43 Mds USD (tableau 27). En 2019, la branche « textile-habillement » est de loin la première industrie exportatrice d'AfSS

vers les États-Unis. Ces produits représentent un peu plus du tiers des importations manufacturées américaines en provenance d'AfSS, soit près de 1,5 sur 4,4 Mds USD.

Tableau 27. Importations américaines d'AfSS – variations 2010-2019

PRODUITS (M USD COURANTS)	2010	2016	2019	VARIATION	TCAM
				2010-2019	
Habillement	795	1 036	1 458	+663	+7 %
Café, thé, épices	233	505	730	+497	+13 %
Perles	3 950	3 140	4 410	+460	+1,2 %
Minerais	671	493	842	+171	+2,6 %
Chaussures	1	25	27	+26	+44 %
Bois et articles en bois	64	85	83	+19	+2,9 %
Aluminium et produits en aluminium	207	196	196	-11	-0,6 %
Caoutchouc et produits en caoutchouc	262	143	196	-66	-3,2 %
Cacao et produits du cacao	1 038	487	731	- 307	-3,8 %
Acier	760	504	595	-165	-16 %
Autres produits (hors pétrole)	4 993	5 879	4 305	-688	-1,6 %
Pétrole	51 375	7 975	7 662	-43 713	-19 %

Source : à partir des données USITC.

2.2. L'AGOA dans les préférences commerciales américaines

Alors que la présence d'investissements directs américains est un facteur explicatif majeur des exportations des secteurs miniers et assimilés vers les États-Unis, le commerce de produits manufacturés repose sur plusieurs déterminants dont les coûts de production, l'existence de contrats d'approvisionnement avec des firmes américaines et, surtout, l'éligibilité à l'accord préférentiel AGOA (*African Growth and Opportunity Act*). C'est particulièrement le cas pour les nouveaux exportateurs évoqués plus haut, dont une part souvent considérable des échanges s'effectue sous ce régime commercial préférentiel.

Tableau 28. Exportations vers les États-Unis sous le régime AGOA

PAYS	2010	2016
	%	
Mauritanie	50	96
Lesotho	93	95
Madagascar	0	94
Kenya	75	76
Maurice	61	56
Tanzanie	42	26
Éthiopie	6	29

Source : USITC. En % des exportations totales vers les États-Unis.

L'évolution des exportations africaines d'habillement vers les États-Unis contraste avec l'effondrement des piliers du commerce de l'AfSS vers ce pays. Dans la branche de l'habillement, les exportations africaines progressent au rythme soutenu de 7% par an au cours de la période 2010-2019, et représentent désormais 1,5% du total des importations américaines dans cette branche¹⁰⁵. Le Kenya est le premier fournisseur africain avec 0,6% du marché, se situant ainsi à la 23^e place. Si les exportations africaines restent très concentrées – le Kenya, le Lesotho, Madagascar, Maurice et l'Éthiopie en assurent 92% – on observe un élargissement du périmètre de l'offre, comme le montre le décollage récent de l'Éthiopie, dont les exportations ont été multipliées par près de six en trois ans, ou encore de la Tanzanie. L'ensemble de cette dynamique repose sur le programme AGOA, puisque plus de 90% des exportations africaines d'habillement vers les États-Unis s'inscrivent dans ce cadre.

105 Source : données OTEXA (*Office of Textiles and Apparel*).

Tableau 29. Les exportateurs d'habillement africains vers les États-Unis (2010-2019)

PAYS	2010	2016	2019	PART AfSS 2019 (%)	TCAM (%) 2010-2019
	M USD				
Kenya	202	341	454	31	+9,5
Lesotho	231	296	303	21	+3,1
Madagascar	55	105	244	17	+18
Éthiopie	2	37	210	14	ns
Maurice	123	197	141	10	+1,5
Tanzanie	7	37	52	4	ns
Reste de l'AfSS	126	24	54	4	ns
Total AfSS	746	1 037	1 458	100	+7

ns : non significatif.

Source : USITC.

Dans le secteur de la chaussure, l'évolution est similaire mais, pour l'instant, à un niveau beaucoup plus modeste. Les exportations de l'AfSS vers les États-Unis ont été multipliées par 18 depuis 2010, mais elles ne représentent que 27 M USD en 2019. Elles proviennent presque exclusivement (plus de 90 %) d'Éthiopie, où des investisseurs chinois se sont installés (voir *supra* : chapitre 3). Plus de 75 % de ces exportations vers les États-Unis bénéficient du régime AGOA.

Les études disponibles confirment la polarisation des exportations manufacturières d'AfSS sur la branche « habillement ». L'administration américaine du commerce international a, par exemple, utilisé un modèle de gravité pour identifier les produits africains qui disposent d'un potentiel d'exportations vers les États-Unis à moyen terme. L'habillement est le seul produit industriel identifié par ce modèle, parmi les quatre produits au plus grand potentiel de croissance (les trois autres sont des produits primaires : cacao et dérivés, noix et fruits à coque, cuivre)¹⁰⁶ : un résultat cohérent avec l'observation des récentes tendances commerciales.

106. USITC, *US Trade and Investment with Sub-Saharan Africa: Recents Developments*, USITC report 4 780, April 2018.

2.3. Historique et mécanique de l'*African Growth and Opportunity Act* (AGOA)

L'*African Growth and Opportunity Act* (AGOA), loi votée par le Congrès américain en 2000, a considérablement infléchi l'évolution et l'orientation des échanges commerciaux entre les États-Unis et le continent africain. Cet acte législatif prolongeait le système de préférences généralisées (SPG) en y ajoutant un volet sur les produits textiles, alors que les échanges Afrique/États-Unis se concentraient sur les produits pétroliers et un nombre restreint de partenaires commerciaux. Les pays éligibles à l'AGOA sont désignés, après consultations entre le gouvernement américain et leurs homologues des pays africains, par le président des États-Unis.

L'AGOA, dans sa première version, est entré en vigueur en octobre 2000 et s'appliquait alors à 34 pays africains. En 2007, 36 pays étaient éligibles et 49 pays le sont depuis 2019¹⁰⁷. En juin 2015, l'AGOA a été prolongé pour 10 ans (2015-2025). Cette extension a renforcé la crédibilité de ce cadre commercial et de ses incitations.

Pour bénéficier du cadre AGOA, les pays africains doivent théoriquement respecter un ensemble de critères institutionnels et politiques, qui inclut le respect des règles du marché, le pluralisme politique, l'absence de barrières au commerce et aux investissements américains, l'élimination du travail des enfants, etc. En pratique, l'éligibilité à l'AGOA dépend du respect d'un minimum de démocratie et de libertés politiques (Van Biesebroeck *et al.*, 2019). La liste des pays bénéficiaires est donc régulièrement modifiée, notamment par l'exclusion de certains pays pour non-respect de cette conditionnalité minimum. La Centrafrique, l'Érythrée, la Côte d'Ivoire et la Mauritanie ont ainsi été temporairement exclues du bénéfice de l'AGOA, mais sont redevenues éligibles en 2017. Madagascar était sorti, puis est revenu. Plusieurs pays ne sont toujours pas admis (Zimbabwe, Somalie, Soudan, Soudan du Sud, RDC, Comores).

Les pays éligibles ont un accès privilégié au marché américain, avec des dispositions hors taxes, pour des produits définis dans le SPG. En 2000, la Maison-Blanche a élargi la liste des produits importés d'Afrique hors taxes, portant celle-ci à 1 800 lignes, dont les produits textiles, chaussures, bagages. Les dispositions de l'AGOA sont plus complexes pour le textile et l'habillement. Dans cette branche, l'accès au marché américain n'est en effet pas automatique car les pays doivent être

107 Les Comores, le Soudan et la Somalie n'ont pas fait de demande.

déclarés « éligibles pour l'habillement ». Le Kenya et Maurice ont été les premiers pays bénéficiaires de cette ouverture sectorielle, qui a ensuite été étendue à d'autres pays (voir Annexe).

Dans un premier temps, l'accès au marché états-unien sans taxes ni quotas était garanti pour tout textile fabriqué dans les pays d'AfSS éligibles au régime AGOA à partir de tissu, fil ou coton originaire du pays africain intéressé, ou des États-Unis. Ce dispositif a été complété par l'AGOA II (6 août 2002) aux produits textiles, produits à partir de matières premières AGOA ou états-uniennes entrant libres de droits de douane et de quotas aux États-Unis¹⁰⁸. Ces règles d'origine permettaient donc en théorie un processus de cumul régional en AfSS, susceptible de stimuler la construction d'une filière régionale.

Cela n'a pas été le cas, et les règles d'origine dans ce secteur ont été rapidement libéralisées en profondeur. Les articles d'habillement des pays les moins avancés (PMA) avaient été autorisés à entrer hors taxes sans règle d'origine jusqu'en septembre 2004, mais dès décembre 2002, tous les pays éligibles à l'AGOA, hormis Maurice et l'Afrique du Sud, ont bénéficié de cette clause. En conséquence, ils peuvent s'approvisionner sur le marché mondial et utiliser les textiles et *inputs* de pays tiers (Chine, Inde...) pour fabriquer des vêtements pour l'exportation sur le marché états-unien. Pour bénéficier de ce régime, les pays d'AfSS doivent être éligibles à la « règle spéciale pour l'habillement », qui concerne normalement tous les PMA d'AfSS, définis en pratique par un PIB/habitant inférieur à 1 500 USD en 1998 dans les statistiques de la Banque mondiale. En pratique, l'Afrique du Sud est le seul pays d'AfSS qui n'est pas éligible à cette règle spéciale.

La souplesse des règles d'origine dans l'AGOA autorise ainsi désormais la « simple transformation »¹⁰⁹ pour les producteurs de vêtements des pays d'AfSS, ce qui leur permet d'utiliser les tissus les plus compétitifs, car ils ne sont plus obligés de s'approvisionner en Afrique ou aux États-Unis. La compétitivité repose alors uniquement sur le coût de la confection, la logistique et l'accès au marché, quel que soit l'état – ou l'absence – du reste de la filière. En 2016, 97 % des exportations de vêtements d'AfSS vers les États-Unis s'effectuaient sous le régime AGOA, et 96 % de ces productions utilisaient des tissus de pays tiers (Chine surtout)¹¹⁰.

108. Un plafond de 1,5 % puis de 3 % des importations américaines totales, devant passer à 7 %, avait été fixé. On en est encore loin.

109. La « simple transformation » permet l'utilisation de fils et de tissus d'un pays tiers.

110. USITC 2018, *op. cit.*

Le mécanisme de l'AGOA repose sur un effet de levier sur la compétitivité, générée par l'écart avec les droits de douane normalement applicables. Pour certains produits d'exportation africains, les taux normaux dépassent 30 %. Ils sont proches de 30 % pour de nombreux produits textiles et le secteur de la chaussure (voir Annexe). Les marges préférentielles des exportateurs d'AfSS sont identiques. Un calcul en termes de compétitivité effective aboutirait à un avantage de compétitivité dans le secteur « habillement-confection » encore plus élevé.

Encadré 6. Les négociations de l'accord de libre-échange avec le Kenya ouvrent des perspectives divergentes

En mai 2020, le département du Commerce américain a engagé des négociations pour un traité de libre-échange avec le Kenya qui pourrait servir de modèle à d'autres accords avec l'AfSS. Pour le secteur de l'habillement (70% des importations américaines en provenance du Kenya), la proposition d'accord a suggéré 133 commentaires soumis à l'USITC. L'association de la mode (USFIA, *United States Fashion Industry Association*) s'inquiète de la concurrence de ce nouvel accord sur l'AGOA. Alors que des commentateurs estiment que les exportateurs kenyans ne résisteraient pas à un changement dans les règles d'origine (qui autorisent la « simple transformation »), car l'industrie kenyane n'a pas la capacité de production de fils et de tissus, d'autres souhaitent voir l'accord évoluer vers la règle de « *yarn forward* », qui encouragerait le développement d'une industrie textile au Kenya : c'est au demeurant la position de l'association du textile américaine (NCTO, *National Council of Textile Organizations*) qui met en avant la concurrence que cet accord fera aux fournisseurs d'Amérique centrale qui doivent utiliser des tissus locaux ou des tissus américains. D'autres commentateurs plaident pour que l'accord encourage l'intégration régionale en autorisant le cumul des règles d'origine. Enfin, des commentateurs plaident pour l'intégration de mesures relatives aux conditions de travail et pour le respect de standards environnementaux. Quant à la *Secondary Materials and Recycled Textiles Association* (SMART), qui exporte 10 000 tonnes de produits textiles d'occasion, elle souhaite que l'accord veille à ce que le Kenya n'interdise pas les importations de textiles usagés : un sujet qui a provoqué des tensions entre les États-Unis et le Kenya.

2.4. Efficacité et impact de l'AGOA

Si l'on trouve quelques analyses économétriques qui estiment l'impact (positif) de l'AGOA sur les exportations des pays d'AfSS (Van Biesebroeck *et al.*, 2019), la démonstration de l'efficacité de ce système est surtout établie par les expériences des pays concernés.

L'impact de l'AGOA sur les exportations de Madagascar est particulièrement révélateur. Après l'autorisation de la « simple transformation », les exportations malgaches vers les États-Unis ont rapidement décollé, avec une multiplication par trois entre 2000 et 2004, année où leur valeur dépasse 450 M USD ; les articles d'habillement et la confection représentent alors plus des deux tiers de ces échanges. En 2009, le pays voit le retrait de son éligibilité à l'AGOA. Les droits de douane remontent alors à près de 20 % ; de nombreux producteurs et acheteurs quittent le pays ; enfin, les exportations s'écroulent, pour chuter à un montant de 40 millions USD en 2011 (graphique 72). Madagascar est réadmis dans le système AGOA en 2014. Les exportations vers les États-Unis, toujours dominées par la confection, retrouvent presque leur niveau de 2004, et ce dès 2016 (442 M USD), et elles ont pratiquement doublé depuis (848 M USD en 2019)¹¹¹. L'expérience malgache illustre ainsi l'extrême sensibilité aux privilèges AGOA des exportations vers les États-Unis.

Le cas du Lesotho est également démonstratif. L'entrée du pays dans l'AGOA en 2001 a permis une expansion considérable des exportations d'articles d'habillement vers les États-Unis, propulsées de 0 à plus de 400 M USD en 2005¹¹² (représentant 25 % du PIB !). La fin de l'Arrangement multifibres (AMF) a érodé ces volumes mais sans forte baisse ; les exportations de vêtements se sont stabilisées autour de 300 M USD. Dans ce petit pays de 2 millions d'habitants, où le taux de chômage dépasse 25 %, la confection est le seul secteur industriel. Il emploie 40 000 personnes (93 % de l'emploi industriel) et ses exportations représentent toujours 10 à 15 % du PIB.

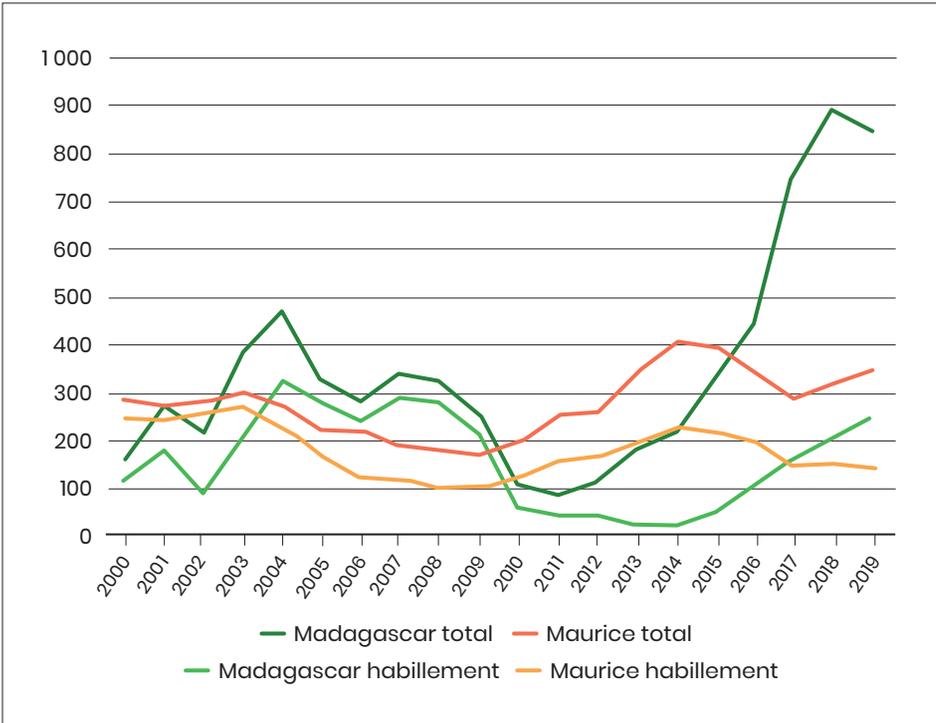
Dans le cas de Maurice, déjà exportateur d'habillement avant l'instauration du régime AGOA, les allées et venues dans ce système préférentiel provoquent également des conséquences importantes. La perte du droit de « simple transformation » en 2005 – le PIB/habitant était bien supérieur au seuil de 1 500 USD – a provoqué une chute des exportations d'habil-

111. Sur l'évolution de l'économie malgache, voir : M. Razadrafinkoto *et al.*, 2017. Sur l'évolution du régime AGOA, voir : USAID, "Madagascar National AGOA Strategy", Avril 2015.

112. Government of Lesotho, "The AGOA Response Strategy for Lesotho", 2016.

lement vers les États-Unis, lesquelles ont été divisées par deux en quatre ans¹¹³. L'obtention d'une dérogation en 2008, permettant la réutilisation de tissus importés d'Asie, a permis un retour à la croissance des exportations vers les États-Unis à partir de 2010.

Graphique 72. Les vagues d'exportations de Madagascar et de Maurice vers les États-Unis (M USD)



Source : d'après les données USITC.

L'efficacité de l'AGOA pour « provoquer » le démarrage d'une industrie d'exportation de confection – avec ses emplois et ses recettes d'exportation – est évidente. La dépendance et la vulnérabilité de ces industries aux aléas de ce cadre des échanges l'est également. L'AGOA apparaît donc comme un dispositif puissant, mais insuffisant pour construire une industrie « textile-habillement » durablement compétitive.

113. USAID 2013.

3. Les importations manufacturières et les préférences commerciales de l'Union européenne

3.1. Les importations manufacturières de l'Union européenne (UE) en provenance d'Afrique subsaharienne (AfSS)

Les exportations d'AfSS de produits manufacturés vers l'Europe proviennent d'abord d'Afrique du Sud, qui en assure entre les deux tiers et les trois quarts : 11 Mds USD sur 16 Mds en 2010, 15 Mds USD sur 20,5 Mds en 2018. Malgré cette polarisation, les exportations manufacturières du reste de l'AfSS augmentent régulièrement et dépassent 5 Mds USD en 2018 (source : CHELEM). Parmi elles, l'ensemble « textile-habillement-produits du cuir » (THC) représente environ 20 % de ces exportations en fin de période.

Les exportations d'AfSS sont dominées par les produits industriels de base, qui correspondent à des activités de « simple transformation », tels que les produits non ferreux. L'essentiel de la VA provient de l'exploitation primaire et la « transformation » manufacturière est marginale. À l'exportation, ces produits incarnent une spécialisation quasi-primaire. Lorsque les produits manufacturés sont définis de manière plus stricte, en retirant ce type d'activité, la branche THC apparaît de loin comme la principale industrie d'exportation africaine vers l'UE, avec une part comprise entre 50 et 65 % (tableau 30).

Tableau 30. Les exportations de produits manufacturés d'AfSS (sans l'AfS) vers l'UE

M USD	2000	2010	2018
Produits manufacturés – Total <i>dont :</i>	2 528	4 603	5 415
<i>Produits non ferreux</i>	387	2 067	2 491
<i>Autres produits manufacturés de base</i>	280	534	1 014
<i>Produits manufacturés au sens strict</i>	1 861	2 002	1 910
Textile-habillement-cuir (THC)	1 204	1 111	1 010
THC/Produits manufacturés au sens strict	65 %	55 %	53 %

Source : données CHELEM.

L'Allemagne est devenue la première destination des exportations « manufacturières » africaines en Europe : elle en absorbe environ 35 %, s'inscrivant dans le cadre d'une structure d'importation Nord-Sud traditionnelle dominée par les métaux et les produits métalliques simples. Trois territoires – le Royaume-Uni, le Benelux et l'Italie – réalisent ensemble environ 50 % des importations d'AfSS : une part stable depuis une dizaine d'années. La France, dont la part décline rapidement depuis le tournant du siècle (passant de 30 % en 1980 à moins de 10 % aujourd'hui), et l'Espagne complètent la carte des débouchés européens des exportations d'AfSS.

3.2. Les importations d'habillement de l'UE en provenance d'AfSS

Les exportations africaines d'habillement sont polarisées sur trois marchés, qui représentent près de 80 % des importations européennes : la France, l'Allemagne et le Royaume-Uni. Les changements dans cette distribution peuvent intervenir rapidement car le poids de l'Afrique demeure modeste. En 2019, les importations d'habillement d'AfSS atteignent 815 M USD, soit 0,7 % du total des importations de l'Europe, ou moins de 15 % des exportations du lointain Cambodge vers l'UE¹¹⁴.

Les exportations africaines d'habillement vers l'UE sont également extrêmement concentrées. Elles sont réalisées pour l'essentiel par trois pays : Madagascar et Maurice qui représentent à eux deux 83 % du total, auxquels s'ajoute l'Éthiopie de manière plus récente. Le reste de l'Afrique – Afrique du Sud incluse – n'exporte que pour 33 M USD vers l'UE.

114. 5,7 Mds USD d'habillement exporté par le Cambodge vers l'UE en 2018 (données CHELEM).

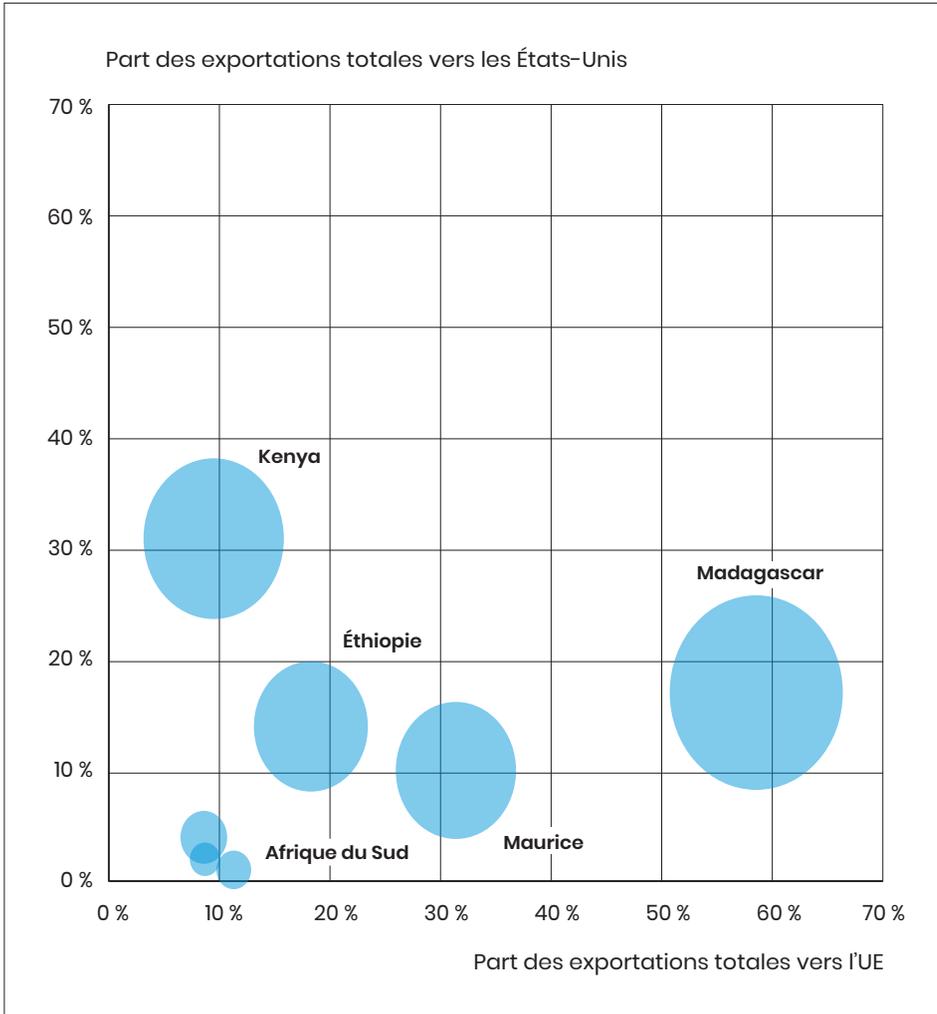
Tableau 31. Les exportateurs d'habillement africains vers l'UE en 2019

M USD	2019	PART AfSS (%)
Madagascar	462	57 %
Maurice	209	26 %
Éthiopie	91	11 %
Afrique du Sud	20	2 %
Cap-Vert	9	1 %
Kenya	8	1 %
Lesotho	7	1 %
Reste de l'AfSS	9	1 %
Total AfSS	815	100 %

Source : données CHELEM, USD courants.

La géographie des exportateurs africains vers l'UE est beaucoup plus polarisée que celle des exportateurs vers les États-Unis. Les principaux fournisseurs des États-Unis (Kenya, Lesotho) sont absents du marché européen, résultante de préférences commerciales différenciées. Madagascar, Maurice et l'Éthiopie sont les seuls exportateurs qui réalisent des volumes significatifs sur ces deux marchés (graphique 73).

Graphique 73. Polarisation des exportateurs d'habillement par marché



Sources : Eurostat et USITC, données 2019.

3.3. L'avantage de proximité observé sur le marché européen

Pour apprécier si la proximité est un avantage compétitif important pour exporter des produits industriels en Europe – qui pourrait bénéficier aux producteurs d'AfSS – nous examinons si les flux commerciaux révèlent l'existence d'« avantages comparatifs de proximité » pour les fournisseurs les plus proches de l'Europe.

Les exportations manufacturières vers l'Europe du bloc « Maroc-Algérie-Tunisie-Égypte » sont extraites de la base de données CHELEM sur la période 2000-2018 ; les parts de ce bloc dans les importations, respectivement de l'UE et du monde, sont calculées à partir de cette base. Si le ratio de la part du marché européen sur celle du marché mondial est supérieur à 1, alors le fournisseur exporte relativement plus en Europe que dans le monde, et inversement. Ce ratio est assimilé ici à un indicateur d'avantage comparatif de proximité sur le marché européen.

Tableau 32. *L'avantage de proximité des fournisseurs méditerranéens de l'UE*

PART DANS LES IMPORTATIONS DE L'UE / PART DANS LES IMPORTATIONS MONDIALES	2000	2010	2018	PART DANS LES EXPORTATIONS
<i>Produits manufacturés – Total</i>	1,01	0,81	0,80	100 %
Vêtements	1,52	1,06	1,01	31 %
Bonneterie	0,90	0,63	0,58	16 %
Appareils électriques	1,75	1,85	2,14	8 %
Produits du cuir	1,52	1,66	1,40	6 %
Fils	0,84	0,67	0,78	5 %
Tapis	0,65	0,91	0,86	3 %
Métaux non ferreux	1,73	0,94	0,96	3 %
Acier	0,74	0,78	0,35	3 %
Chimie de base	1,78	0,52	0,32	3 %

Seules les branches > 3 % du total des exportations manufacturières du bloc « Maroc-Algérie-Tunisie-Égypte » sont prises en considération.

Source : calculs des auteurs à partir des données CHELEM.

L'évolution sur la période 2000-2018 montre une érosion de l'avantage de proximité dont certains fournisseurs pouvaient bénéficier sur le marché européen au cours des périodes précédentes. Dans les branches où l'indicateur était supérieur à 1 au début des années 2000, il s'effondre, à l'exception des produits électriques. Cette chute indique que le rôle de la proximité dans la compétitivité des fournisseurs européens diminue (tendance générale observée).

La baisse est particulièrement nette pour l'habillement où la proximité semble jouer un rôle uniquement défensif, permettant de ralentir une baisse de la compétitivité globale, liée à une

détérioration des coûts relatifs, des producteurs du Sud de la Méditerranée (hypothèse restant à confirmer). Parmi les branches exportatrices considérées, seuls les produits du cuir et les appareils électriques des fournisseurs proches sont relativement plus compétitifs sur le marché européen que dans le reste du monde.

La proximité apparaît donc comme un facteur de compétitivité marginal, comparé aux coûts de production, en particulier dans la branche « habillement ». Le prix de revient total d'un vêtement importé d'Asie en France est inférieur de 20 à 50 % à celui d'une importation du Maghreb, en raison de coûts de main-d'œuvre plus faibles (tableau 33).

Tableau 33. Coût d'un article d'habillement distribué en France

en USD (*)	Chine	Vietnam	Cambodge	Bangladesh	Tunisie	Maroc	Portugal	France
Chemise haut de gamme pour homme								
Coût total	9,4	9,4	7,9	6,1	11,7	12,2	14,0	19,4
Main-d'œuvre	4,4	4,1	3,4	2,7	5,6	6,7	9,6	15,6
Tissu	3,3	3,8	3,6	2,8	4,0	3,4	3,6	3,6
Fournitures	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3
Transport	0,4	0,7	0,7	0,4	0,6	0,6	0,6	0,0
Douane	1,0	0,8	0,0	0,0	1,2	1,3	0,0	0,0
Jeans basic pour homme								
Coût total	8,8	7,8	nd	7,0	11,8	11,1	13,4	19,2
Main-d'œuvre	3,0	1,9		1,3	4,4	4,4	7,8	13,9
Tissu	3,3	3,8		4,2	4,0	3,4	3,6	3,6
Fournitures	1,1	1,1		1,1	1,8	1,8	1,8	1,8
Transport	0,4	0,4		0,4	0,3	0,3	0,3	0,0
Douane	1,0	0,7		0,0	1,2	1,2	0,0	0,0

nd : non déterminé.

(*) montants exprimés initialement en euros (EUR), puis convertis en USD (taux de conversion : 0,9 EUR = 1 USD).

Source : données Institut français de la mode (IFM), 2017. Les vêtements étant produits avec du tissu asiatique, les exportations du Maroc et de la Tunisie sont donc soumises à des droits de douane.

3.4. Les préférences commerciales de l'UE

Le système de préférences commerciales de l'UE pour les PED a pour objectif de stimuler les exportations des pays bénéficiaires dans un cadre de non-réciprocité. Il comprend actuellement trois composantes principales :

- le Système de préférences généralisées (SPG) « général », qui déroge au système de la nation la plus favorisée, a été mis en œuvre par l'UE pour la plupart des PED depuis 1973. Le régime standard accorde une diminution de droits de douane sur deux tiers des marchandises, mais il exclut certaines catégories de produits tels que le textile ou les produits agricoles ;
- le Système de préférences généralisées Plus (SPG+) qui concerne les pays déjà éligibles au régime du SPG « général », mais qui rencontrent des difficultés à exporter et qui respectent des normes internationales en termes de droits sociaux et de développement durable ;
- le mécanisme « Tout sauf les armes » (TSA) qui accorde un accès libre de droits de douane pour l'ensemble des produits, à l'exception des armes et des munitions, en provenance des PMA. Il concerne actuellement une cinquantaine de pays (voir Annexe)¹¹⁵.

L'UE a de plus conclu des Accords de partenariat économique (APE) avec une cinquantaine de pays ou régions d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) depuis 2014. Les APE sont également des accords de libre-échange asymétriques. Dans le cadre de ces accords commerciaux, qui remplacent le régime commercial des conventions de Lomé puis de l'accord de Cotonou, l'UE offre ainsi aux pays/régions bénéficiaires un accès libre de droits de douane et sans contingent à son marché et les bénéficiaires s'engagent à ouvrir à l'UE au moins 75 % de leurs marchés respectifs.

Les mécanismes de cumul prévus par les APE ne sont pas particulièrement simples et pas toujours pertinents. Ils prévoient le cumul bilatéral avec l'UE, le cumul diagonal et total avec les pays ACP, la possibilité de cumul avec les PED « voisins ». Les pays concernés et les conditions précises sont précisés dans chaque accord.

115. Pour une présentation plus complète des politiques commerciales préférentielles de l'UE, voir : Thelle *et al.*, 2015 ; Van Biesebroeck *et al.*, 2019.

Encadré 7. Règles d'origine et de cumul

Le cumul est un mécanisme important et ses différentes formes ont des effets différents sur les échanges des partenaires commerciaux. Le cumul peut être bilatéral, diagonal ou plein. Le cumul bilatéral entre A et B permet à B de considérer les *inputs* importés de A comme s'ils étaient « originaires ». Le cumul diagonal permet à A de compter comme « originaires » des *inputs* importés d'un troisième acteur C, mais seulement si ces *inputs* respectent les règles d'origine de la zone. Le cumul plein permet de comptabiliser la part « locale » de la valeur des *inputs* importés de C, même s'ils ne respectent pas les règles d'origine. Il s'agit de la forme de cumul la plus flexible, bien que son utilisation implique une traçabilité des *inputs* qui peut, en pratique, se révéler lourde.

Source : Cadot *et al.*, 2008.

L'évolution récente de la politique commerciale de l'UE est marquée par une insistance sur les enjeux de développement durable et de respect des droits fondamentaux dans les accords commerciaux. L'accord de libre-échange (ALE) avec le Vietnam, ratifié le 1^{er} octobre 2016 par le Parlement européen, a ainsi été présenté comme le précurseur d'une « nouvelle génération » d'accords bilatéraux avec les PED. Cet accord instaure un lien juridique contraignant avec les dispositions relatives au respect des droits de l'homme, et l'UE peut prendre des sanctions en cas de « violation grave ». L'étendue de ses conditionnalités (droits de l'homme, droits du travail, respect de l'environnement, RSE...) et l'inclusion de mécanismes de suivi distinguent cet accord des précédents ALE de l'UE (Corée du Sud, Colombie-Pérou). La mise en œuvre de cet ALE permettra notamment aux produits textiles du Vietnam de passer de 10-12 % (taux d'imposition découlant de l'application du principe NPF, traitement de la Nation la plus favorisée) à 0 % en sept ans. Ils devront également être strictement conformes à une série de réglementations, ainsi qu'à des normes techniques sur la sécurité des produits, l'étiquetage du mode d'emploi et l'étiquette d'origine (traçabilité), l'utilisation de produits chimiques, la conception et les équipements de protection, etc.¹¹⁶.

116. Duong T.H. et M.T. Ha (2019).

3.5. Historique et mécanique de l'initiative TSA

L'initiative « Tout sauf les armes » (TSA) est l'instrument le plus puissant qu'offre l'UE pour promouvoir les exportations industrielles des PED. Van Biesebroeck *et al.* (2019) estiment que ce mécanisme augmente en moyenne les exportations de 13 %, soit deux fois plus que l'effet du SPG standard. Depuis ses débuts en 2001, les règles TSA ont évolué dans le sens de la simplification.

Ce mécanisme accorde une exemption complète de taxes et de droits de douane, sans contingents, au marché de l'UE pour tous les produits, sauf les armes et les munitions. Tous les pays peuvent bénéficier « de droit » du mécanisme TSA dès lors qu'ils sont classés comme PMA par l'Organisation des Nations unies (ONU), sans qu'ils aient besoin de demander à en bénéficier. L'UE peut décider de retirer les avantages accordés en cas de violation grave et systématique des conventions, notamment celles relatives aux droits de l'homme et à ceux des travailleurs¹¹⁷. L'éligibilité au TSA, selon le règlement actuellement en vigueur, n'a pas de date d'expiration.

Au départ, les règles de cumul prévoyaient la possibilité de cumul diagonal à l'intérieur des organisations régionales (ASEAN, MERCOSUR, SAARC). Ainsi, le Cambodge et le Laos pouvaient utiliser des *inputs* provenant d'autres pays de l'ASEAN, et le Bangladesh des produits originaires de la SAARC¹¹⁸, mais ce à la condition que la valeur de chaque flux d'approvisionnement régional ne dépasse pas le montant de la VA locale de la production (Brenton, 2003).

Depuis 2011, les règles d'origine se sont libéralisées pour de nombreux produits : les *inputs* importés du marché mondial sont considérés comme « originaires » et leur utilisation dans les exportations manufacturières des PMA est autorisée. Ainsi, dans la branche « habillement », les produits qui ont subi une « simple transformation » (confection à partir de tissus importés) bénéficient désormais du mécanisme TSA. Ce changement a, par exemple, permis un doublement des exportations de vêtements du Cambodge vers l'UE en trois ans.

Pour l'Afrique, le Journal officiel de l'UE du 9 août 2019 a publié la décision du Conseil européen concernant la notion de « produits originaires » applicable dans le cadre de l'APE entre l'UE et les États de l'Afrique orientale et australe (AFOA), qui in-

117. Procédure de retrait du bénéfice du mécanisme TSA actuellement en cours avec le Cambodge pour ces raisons.

118. La SAARC regroupe les huit pays d'Asie du Sud suivants : Afghanistan, Bangladesh, Bhoutan, Inde, Maldives, Népal, Pakistan, Sri Lanka.

dique que pour obtenir le caractère originaire et ainsi pouvoir exporter à droits nuls vers l'UE, il suffit que les vêtements aient été fabriqués dans ces pays de l'AfOA (Éthiopie, Kenya, Lesotho, Maurice, Madagascar, Afrique du Sud...), et ce quelle que soit l'origine des tissus utilisés. La Côte d'Ivoire bénéficie d'avantages similaires¹¹⁹.

4. Les normes environnementales et sociales (NES) et la proximité dans les arbitrages des donneurs d'ordre

La sensibilité des sociétés civiles, des médias, mais également des bailleurs de fonds, aux questions de normes environnementales et sociales (NES) augmente depuis plusieurs années. Plusieurs programmes internationaux ont été promus dans cette direction, notamment dans le secteur « textile-habillement », et leur diffusion s'élargit¹²⁰. Le respect d'un certain nombre de NES est désormais inclus dans les textes des accords commerciaux¹²¹ et conditionne leur mise en œuvre. Des études et des évaluations ont été produites qui permettent de capitaliser dans ce domaine et notamment de constater que le suivi et le durcissement de ces normes ne détériorent pas la compétitivité des producteurs et des industries concernés¹²².

Dans cette perspective, des interviews qualitatives avec de grands donneurs d'ordre européens et des industriels de la confection en Afrique et en Asie ont été conduites, afin de saisir la dimension stratégique que les NES avaient acquises ou pourraient acquérir à différents niveaux de la filière « textile-habillement »¹²³.

Les entretiens ont principalement porté sur les perspectives d'internalisation de ces contraintes dans les processus d'arbitrage des grands acheteurs. L'enquête fait ressortir un certain nombre de points saillants, qui n'annoncent pas de changement de paradigme à moyen terme mais confirment la pression croissante de ces enjeux, en particulier dans les industries de main-d'œuvre :

119. Sources : diverses interviews.

120. Voir les programmes *Decent Work* et *Better Work* promus par le BIT et la synthèse de l'OCDE (2017), *Due Diligence Guidance for Responsible Supply Chains in the Garment and Footwear Sector*.

121. ESCAP 2017.

122. Par exemple : Brown D. *et al.* (2011), "Working Conditions and Factory Survival: Evidence from Better Factories Cambodia", *Better Work Discussion Paper Series No. 4*, December ; Oka C. (2012), "Does Better Labour Standard Compliance Pay? Linking Labour Standard Compliance and Supplier Competitiveness", *Better Work Discussion Paper Series No. 5*, March ; Savchenko (2012), "Female Wages in the Apparel Industry Post-MFA The Cases of Cambodia and Sri Lanka", *Policy Research Working Paper 6061*, World Bank.

123. Une dizaine d'interviews ont été réalisées au printemps et à l'été 2020.

- les normes sociales deviennent des standards internationaux dans les industries de main-d'œuvre. Pour les producteurs, le respect d'un ensemble de conditions de travail et de normes sociales est une condition nécessaire de compétitivité ;
- la « responsabilité environnementale » est une pression récente et considérable perçue par tous les intervenants de la filière mais, en l'absence de standards, ils y répondent de manière désordonnée ;
- la proximité demeure en revanche un avantage de compétitivité mineur dans l'habillement.

4.1. Les normes sociales (NS) : une exigence qui se standardise

En aval, les industriels de la confection subissent une pression ancienne, laquelle devient systématique en matière de normes sociales (NS). Durée du travail, protection des enfants, temps de pause, salaire minimum, plafonnement et taux de rémunération des heures supplémentaires, propreté du site, sont parmi les principales dimensions prises en compte. Le respect des NS devient indispensable pour pérenniser et développer les relations commerciales. Cette contrainte se traduit par la visite régulière de contrôleurs externes, qui peut cependant être plus ou moins superficielle, et par l'apparition en interne de services dédiés à l'audit social. De nouvelles demandes de certification apparaissent régulièrement ; les visites et les évaluations externes sont réalisées par ou pour chaque donneur d'ordre. Si les critères sociaux tendent à se standardiser, les processus et les systèmes d'audit ne sont pas harmonisés, même au niveau national, et ces fonctionnements manquent de cohérence. On évolue actuellement vers une standardisation des cahiers des charges qui s'appuie sur l'affirmation progressive de référents¹²⁴ dans l'industrie. Les coûts de ces mises à niveau et contrôles sont supportés par le producteur qui, en général, finance également les évaluations externes.

Si les modalités pratiques s'harmonisent lentement (critères, protocoles de contrôle, etc.), la tendance apparaît irréversible dans l'industrie « textile-habillement » et sa diffusion se poursuit. L'engagement dans cette direction est incontournable pour les producteurs d'articles d'habillement. Pour eux, le respect des NS s'inscrit dans une démarche plutôt défensive, car elle conditionne le maintien des relations commerciales ; ils anticipent un durcissement de ces règles.

124. Voir : ICS (*Initiative for Compliance and Sustainability*), <https://ics-asso.org/fr/> ; BSCI (*Business Social Compliance Initiative*), <https://www.amfori.org/>

En amont, les donneurs d'ordre affichent une exigence systématique de respect des NS chez leurs fournisseurs. Le déréférencement de fournisseurs « non conformes » n'est pas exceptionnel dans la filière, et s'approvisionner dans des pays où ces normes sont mal appliquées (Bangladesh et Pakistan, par exemple) est considéré comme un facteur de vulnérabilité pour les marques. La défaillance ou le défaut de vigilance dans ce domaine est devenu la source de dégradations d'image et de risques commerciaux majeurs pour les marques. Sur de nombreux marchés occidentaux, les réactions des consommateurs peuvent être très vives lorsque les conditions d'exploitation dans les usines d'approvisionnement sont stigmatisées¹²⁵. Un investissement cohérent et soutenu dans la promotion et le contrôle des NS est la seule réponse pour réduire ce risque, prévenir son occurrence *ex ante* ou se dissocier d'une éventuelle défaillance d'un fournisseur *ex post*. Cette orientation « assurantielle » se généralise, même pour les enseignes bon marché des grands distributeurs.

La mise en œuvre suit en revanche des processus et des pratiques variés. Certains donneurs d'ordre ont développé des cahiers des charges propres, souvent exigeants, qu'ils appliquent en utilisant des auditeurs extérieurs et parfois des auditeurs internes, avec une annonce préalable au fournisseur ou dans le cadre de visites surprises, annuelles ou pluriannuelles. D'autres donneurs d'ordre utilisent exclusivement des sociétés locales pour leurs contrôles et alignent leurs exigences sur les législations nationales des pays producteurs.

La voie de la « responsabilité sociale » est donc clairement investie par certaines marques. Ces engagements semblent surtout donner lieu à un affichage et à des actions de communication en interne, sous un angle « *corporate* ». La communication sur les performances sociales des sites de production vis-à-vis des consommateurs et du marché n'est pas évidente. Cette orientation ne nourrit pas de stratégies de différenciation marketing, qui déboucheraient sur des prix « premium » pour les consommateurs. Au contraire, elle se systématise et se normalise. Les éventuels surcoûts doivent être assumés par les industriels en amont, et financés par leurs gains de productivité. On assiste ainsi à une standardisation des NS par un processus décentralisé mais effectif, qui impose progressivement des *minima* à l'essentiel de la filière.

125. Organisations non gouvernementales (ONG) et consommateurs peuvent s'enflammer rapidement contre une enseigne, ainsi que l'ont montré, par exemple, les campagnes menées contre H&M en Europe, qui s'indignaient de la malnutrition des ouvrières dans les usines de ses fournisseurs asiatiques.

4.2. Les normes environnementales (NE) : une pression forte mais encore imprécise

Les industriels de la branche « textile-habillement » ont conscience d'une « urgence » environnementale qui préoccupe leurs clients, mais les critères, les objectifs, les champs d'application, etc. de ces enjeux environnementaux ne sont pas clairs et rarement clarifiés par les donneurs d'ordre. Pour répondre à cette demande pressante, mais sans cahier des charges précis, de nombreux producteurs développent leurs propres projets « *eco-friendly* » qui peuvent porter par exemple sur le recyclage de l'eau, des certifications environnementales, l'utilisation d'électricité photovoltaïque, ou d'autres éléments de *process*. Ces innovations s'inscrivent également dans une démarche en priorité défensive, qui vise à consolider et à pérenniser la relation commerciale avec les donneurs d'ordre.

Pour les donneurs d'ordre, les questions d'environnement et de pollution deviennent impératives, mais les angles d'intervention et la manière d'y répondre demeurent incertains. Comme l'exprime deux grandes enseignes : « *Les normes environnement sont ultra-prioritaires depuis trois ans [...] On ne sait pas encore bien quoi faire* », ou « *Pas le choix, ces enjeux sont ancrés dans la demande des clients, mais il n'y a pas de standards* ». Toutes les entreprises interrogées veulent mais surtout doivent s'inscrire dans une démarche environnementale active, mais il n'y a pas de cadre normatif au niveau de l'industrie ou de la filière et peu d'entre elles ont défini une stratégie ou un cahier des charges dans ce domaine. La pression du marché final est forte mais cette demande semble encore « floue » pour les opérateurs. En conséquence, les initiatives se multiplient dans des directions diverses¹²⁶. Certains acteurs mettent l'accent sur la qualité environnementale de leurs matières premières (bio, produits et *process* intermédiaires moins polluants), ou la réduction de l'empreinte carbone (CO₂) quant à leurs activités ; d'autres cherchent à promouvoir la durabilité des produits ou l'utilisation de matières recyclées, etc. Les opérateurs créent des labels propres pour signaler aux consommateurs la meilleure qualité environnementale de leurs produits. H&M a, par exemple, beaucoup investi dans cette direction. Certains distributeurs passent des gammes entières de bonneterie au coton bio, des marques se positionnent totalement « écores-

126. Signe de ce manque de cadre et de régulation, la tribune signée récemment par plus de 150 responsables de marques textiles en France : « *Nous, marques textiles, demandons à être plus régulées* » (Le Monde, 7 juillet 2021) ; dans cette tribune, ces entreprises demandent une loi obligeant toutes les marques à payer les coûts environnementaux.

ponsables » et communiquent dans ce domaine¹²⁷, mais sans que cela se traduise par une augmentation réelle des prix. L'élasticité de la demande finale à la meilleure qualité environnementale des productions est incertaine. « *Le consommateur peut accepter de payer 10 à 20 % pour une origine responsable du produit, mais pas plus* », estime un professionnel de la distribution¹²⁸.

Les enjeux environnementaux s'imposent partout mais pour l'instant dans la confusion. Ils deviennent partie intégrante des *process* « normaux » des donneurs d'ordre, selon des arrangements encore très hétérogènes, et sans être utilisés pour une montée en gamme marketing. Il s'agit plutôt de normes en devenir, qui vont concerner tous les niveaux de gamme.

4.3. La proximité des fournisseurs : un avantage très relatif

Si les donneurs d'ordre considèrent tous que la distance des fournisseurs est une contrainte et leur proximité un avantage compétitif, dans la pratique, cette dimension oriente peu les décisions effectives des responsables des achats. Leurs constats répondent à des injonctions souvent contradictoires.

D'un côté, les responsables des achats soulignent plusieurs vertus de la proximité :

- la réduction du *Lead Time*, ce délai de livraison qui permet de réduire les stocks, de mieux s'adapter aux aléas de la demande des consommateurs et de réduire le risque commercial : on passe ainsi de 6 à 12 mois avec l'Asie à moins de 3 mois avec le pourtour méditerranéen ;
- l'intérêt de produire au plus près des marchés s'intensifie avec la généralisation de la gestion au TCO (*Total Cost of Ownership*) qui prend en compte le coût réel qu'implique l'achat d'un produit (dont les coûts des stocks, de réapprovisionnement, etc. suivant un calcul de rendement financier) ;
- la diversification des sources d'approvisionnement pour améliorer la flexibilité et pour réduire les risques (réduction de la dépendance vis-à-vis de la Chine en particulier) ;
- la provenance géographique est également un indicateur de qualité pour le marché, et les producteurs proches de l'Europe sont mieux appréciés que ceux d'Asie ;
- la réduction de l'empreinte carbone (CO₂) sur le plan à la fois de la production et du transport.

127. <https://www.bonoboplanet.com/marque-bonobo>

128. Responsable des achats d'une grande marque européenne.

De l'autre côté, la variable coût demeure prédominante dans leurs choix de fournisseurs. Les responsables des achats soulignent le manque de compétitivité coût du Sud de la Méditerranée et des fournisseurs proches de l'Europe (tableau 33). Pour les gros volumes d'achat, le différentiel de coût Asie-Maghreb est estimé à deux ! Pour exporter sans droits de douane en Europe, les industriels du Sud de la Méditerranée doivent utiliser des tissus régionaux dont le coût (4 EUR le mètre) est le double de celui des tissus asiatiques. L'Asie – de la Chine au Bangladesh – n'est donc pas contestée comme source majeure d'approvisionnement et représente souvent plus de 80 % des achats.

Dans la décision d'achat, la combinaison de critères penche donc toujours, de manière très marquée, vers l'Asie et sa compétitivité coût. À terme, des changements de salaires relatifs¹²⁹, des conditions logistiques et des contraintes de stockage peuvent inciter les donneurs d'ordre à modifier leurs arbitrages.

Un type d'organisation productive apparaît chez certains industriels de la confection proches de l'arc méditerranéen (au Sud avec la Tunisie et le Maroc, comme au Nord avec le Portugal), qui exploite mieux l'avantage de proximité avec le marché européen, dans un contexte de salaires et de qualifications supérieurs. Il articule :

- l'utilisation de matières premières de meilleure qualité et un fort engagement dans les NES ;
- des spécialisations complémentaires, d'une part, sur des produits à forte VA (*jeans* par exemple) pour lesquels le poids des salaires est moindre, et d'autre part, une automatisation extensive dans le bas de gamme et la maille, pour neutraliser l'impact des coûts salariaux ;
- une certaine souplesse en matière de commande et des délais de livraison réduits.

Rien ne permet d'affirmer que ces stratégies émergentes remettront en cause les parts de marché fondées sur un avantage absolu de coût salarial. L'avantage des circuits courts est célébré depuis longtemps dans les manuels d'économie, mais le lointain « Extrême-Orient » domine toujours la confection mondiale. Si la proximité est préférable pour les marques, il n'en demeure pas moins qu'elles ne la valorisent pas vraiment et le consommateur final ne semble pas prêt à payer un prix supérieur pour de « meilleures » origines géographiques des produits.

129. Voir chapitre 5.

Enfin, la géographie de la filière évolue et « *La Chine se rapproche* » de deux manières. Le délai de livraison s'améliore. Le train permet de le réduire à 15 jours, contre 60 jours par bateau, pour un coût certes légèrement supérieur mais avec un impact CO₂ moindre. De plus, le barycentre du marché mondial se déplace vers la Chine car le marché intérieur chinois progresse vite – à la fois en volume et en gamme – et les marques privilégient une production locale pour l'approvisionner.

Conclusions d'étape

La branche « habillement », principale bénéficiaire des préférences commerciales dans l'industrie

L'objectif des avantages commerciaux asymétriques offerts aux PED est de les aider à développer des activités exportatrices. Lorsque ces mesures sont efficaces, les branches bénéficiaires se situent, d'une part, dans le secteur primaire, surtout dans l'agriculture et parfois dans la première transformation de produits agricoles, et d'autre part, dans le secteur industriel. Dans ce dernier, les activités dynamisées par les préférences commerciales sont toujours centrées sur la branche habillement et les productions similaires (cuir, chaussure).

La « simple transformation », condition nécessaire de l'efficacité des préférences commerciales

L'autorisation de s'approvisionner en tissus et *inputs* sur le marché mondial, sans conditions d'origine, a été un des facteurs déterminants du succès de l'AGOA en Afrique. 95 % du textile-habillement exporté sous le régime de l'AGOA utilise des tissus importés¹³⁰. La souplesse des règles d'origine dans l'AGOA autorise la « simple transformation » pour les producteurs de vêtements d'AfSS, ce qui leur permet d'utiliser les tissus les plus compétitifs, sans être obligés de s'approvisionner en Afrique ou aux États-Unis. S'appuyant, d'une part, sur des coûts « matières » performants, et d'autre part, sur le levier de la marge tarifaire, les producteurs de vêtements d'AfSS ont pu améliorer leur compétitivité sur le marché américain.

L'application de ce principe dans le mécanisme TSA européen à partir de 2011 a permis un décollage des exportations d'un pays comme le Cambodge vers l'UE, qui est rapidement

130. Voir l'évaluation *ex post* et externe de l'UNECA (UNECA, 2014).

devenu son premier marché pour le textile-habillement. *A contrario*, la tentative de (ou l'incitation à) promouvoir l'intégration des filières en amont, au niveau national ou régional, par l'imposition de règles de transformation contraignantes dans les préférences commerciales, augmente les coûts du producteur final. Empêché de s'approvisionner auprès des fournisseurs mondiaux les plus compétitifs, et sans grande expérience industrielle, le producteur est « poussé » vers une structure de coûts peu concurrentielle.

La stagnation des exportations d'habillement du Maghreb vers l'UE illustre le déficit de compétitivité provoqué par le renoncement aux meilleurs fournisseurs mondiaux. Dans le cadre des accords commerciaux du Partenariat Euro-Méditerranéen, les producteurs tunisiens ou marocains doivent en effet s'approvisionner exclusivement en tissus issus de la zone Euromed (UE, Maghreb, Turquie principalement) pour exporter vers l'UE, ce qui entraîne des surcoûts significatifs. On estime, par exemple, que le coût matière d'un pull-over fabriqué en Tunisie passe de 1,9 EUR avec du fil asiatique à 5,7 EUR avec du fil Euromed, son coût total passant ainsi de 7,4 à 11,2 EUR¹³¹.

L'impact de la stabilité, de la prédictibilité et de la crédibilité des préférences commerciales

L'éligibilité automatique au mécanisme TSA européen pour tous les PMA et l'absence de date d'expiration des avantages liés offrent désormais une visibilité et une sécurité sur le long terme, qui constituent de précieux atouts d'attractivité pour les bénéficiaires. À l'inverse, les aléas de certains pays africains avec l'AGOA, qu'ils ont quitté puis rejoint au gré des décisions de l'administration américaine, ont limité l'efficacité de ce schéma. Maurice avait, par exemple, obtenu une dérogation pour bénéficier de la « règle spéciale pour l'habillement » d'abord pour un an en 2005, laquelle dérogation n'a eu aucun effet sur son industrie de la confection car les délais de commande sont en général de six à neuf mois¹³². Le renouvellement de l'AGOA pour une période de dix ans (2015-2025) en juin 2015 a ainsi largement renforcé la crédibilité de ce système de préférences.

131. Source : IFM. Le coût des tissus asiatiques est deux à trois fois plus bas que ceux des tissus Euromed (interviews).

132. Source : USAID, 2013.

La proximité demeure un avantage de compétitivité mineur dans l'habillement

Malgré des invocations récurrentes célébrant les « circuits courts » et la flexibilité des livraisons, une plus grande proximité avec le marché ou le client ne représente qu'un avantage de compétitivité marginal pour le fournisseur dans la branche « textile-habillement ». À plus de 80 % la décision d'achat repose sur les coûts de production comparés (pour les gammes basse et moyenne). La dimension coût écrase le critère de proximité.

Les normes sociales deviennent des standards internationaux dans les industries de main-d'œuvre et la « responsabilité environnementale » s'impose

Pour les producteurs, le respect d'un ensemble de conditions de travail et de normes sociales (NS) est devenu un impératif pour développer des relations commerciales : une condition nécessaire de compétitivité. Les coûts liés à cette mise à niveau, aux contrôles et certifications sont supportés par les industriels de la confection, qui doivent y consacrer une partie de leurs gains de productivité. En aval, la « qualité » des conditions de travail dans les ateliers de confection ne donnent pas lieu à des stratégies de différenciation ni à des augmentations du prix final pour le consommateur.

La « responsabilité environnementale » est une pression récente et considérable perçue par tous les intervenants de la filière. En l'absence de standards internationaux, ils y répondent de manière désordonnée par des initiatives multidimensionnelles. Cependant, l'industrie « textile-habillement » ne semble pas encore prête à remettre en cause fondamentalement son modèle de production à bas coût.

Conclusion et recommandations

Conclusion et recommandations

Au 21^e siècle, les nouveaux actifs seront principalement Africains. L'Afrique subsaharienne (ci-après dénommée Afrique ou AfSS) contribuera aux deux tiers à l'augmentation des actifs mondiaux dans les 30 prochaines années. Ce bouleversement implique la création nette de plus de 20 millions d'emplois tous les ans d'ici 2050. Problème ou solution, ce choc d'offre de travail absolu et relatif impose le 21^e siècle comme le siècle de l'Afrique et apparaît comme le principal enjeu du développement contemporain. Pour les pays de la région, le défi consiste à engager ces cohortes de jeunes actifs dans des emplois à plus forte productivité et mieux rémunérés.

L'examen des perspectives d'industrialisation tardive en AfSS conduit dans cette étude identifie trois tendances qui peuvent apporter des éléments de réponse à ce défi de l'emploi.

Premièrement, si, au niveau mondial, la contribution de l'industrie manufacturière (ci-après l'industrie) au PIB connaît une lente érosion, le Sud pris dans son ensemble ne se désindustrialise pas mais la répartition géographique de sa production industrielle change. Au Sud, l'emploi industriel a considérablement augmenté au cours des dernières décennies. D'abord accélérée par l'expansion de la Chine, sa croissance s'explique depuis 2010 par des créations d'emplois dans le reste du Sud. Il n'y a donc pas de désindustrialisation du Sud, qui semble engagé dans une nouvelle phase de diffusion de la production industrielle, dont l'Afrique, comme l'Inde, demeure pour l'instant exclue.

Deuxièmement, malgré l'expansion démographique, l'analyse de la dynamique de la demande intérieure en AfSS débouche sur des projections modérées. Dans le scénario de référence, l'emploi manufacturier en AfSS progresse de moins de 500 000 personnes par an à moyen terme. Ce n'est pas négligeable mais c'est peu. Un renforcement des protectionnismes nationaux ou des préférences régionales augmenteraient ce flux, mais marginalement. Un doublement du taux de croissance, par rapport à l'évolution tendancielle, serait nécessaire pour provoquer un véritable décollage de l'emploi industriel tiré par la demande intérieure. Cette dernière hypothèse implique une progression considérable du taux d'investissement.

Troisièmement, à l'exportation, des opportunités s'ouvrent à moyen terme pour l'AfSS, avec l'augmentation des salaires en Asie dans les industries de main-d'œuvre. Dans cette nouvelle phase de restructuration de ces branches industrielles, à l'horizon 2030, près de 30 millions d'emplois se déplaceront vers une nouvelle génération de producteurs, qui ne seront ni la Chine, ni l'Asie de l'Est, ni le Bangladesh, ni l'Afrique du Nord et encore moins l'Amérique latine. À cet horizon, le changement technique et l'automatisation ne devraient pas remettre en cause l'intensité en emploi dans la production de l'habillement, de chaussures et autres produits du cuir et assimilés. À cet horizon, les avantages comparatifs dans ces branches devraient alors se trouver en Inde ou en AfSS.

Si l'épuisement progressif du vol d'oies sauvages en Asie ne transformera certainement pas l'Afrique en géant industriel et ne résoudra pas le défi de l'emploi sur le continent, l'analyse prospective y fait cependant apparaître la possibilité raisonnable d'une augmentation de l'activité industrielle avec la création de plusieurs millions d'emplois dans l'industrie. Ces perspectives sont cependant fragiles et conditionnelles. Leur réalisation dépendra notamment des choix de localisation et d'offre des producteurs et des donneurs d'ordre, de la stabilité régionale, de l'amélioration de la productivité et des infrastructures, ainsi que des évolutions du cadre des échanges.

Pour créer des emplois plus rémunérateurs pour les nouveaux actifs, les producteurs africains doivent en premier lieu améliorer leur productivité et devenir plus compétitifs. De tels progrès requièrent la production et la fourniture par les États du continent des biens publics, aussi bien immatériels que matériels, indispensables à la compétitivité des entreprises. Ceci implique un ensemble fourni de politiques et de mesures, dont les plus importantes forment un carré vertueux des réformes économiques pour la région :

- offrir un cadre macroéconomique et politique stable,
- développer les infrastructures,
- réduire les obstacles logistiques et administratifs au commerce interne et international,
- améliorer l'accès des producteurs au financement.

Au-delà de ces préconisations récurrentes des rapports sur l'Afrique, certaines conclusions plus spécifiques au secteur manufacturier découlent de la présente étude.

1. L'enjeu de la compétitivité « hors-coûts »

Trois facteurs favorables ressortent des expériences d'industrialisation tardive des pays pauvres, notamment en Asie : une activité industrielle préalable, des salaires bas (sous les 100 USD mensuellement), une compétitivité hors-coûts (directs) non dissuasive. Dans de nombreux pays d'AfSS, les niveaux de coût et de productivité de la main-d'œuvre sont compatibles avec les seuils internationaux. Ni la productivité sur site, ni les salaires n'apparaissent comme des handicaps à la croissance industrielle en Afrique.

En revanche, la compétitivité des producteurs africains est écrasée par les coûts indirects (énergie, logistique, coûts de transaction, etc.) qu'ils subissent. Des étagères de rapports et d'études ont souligné et illustré les pénalités supportées par les entreprises africaines à cause des défaillances en infrastructures de transport, d'énergie, de communication et d'un « environnement commercial » défavorable. Les illustrations sont nombreuses. La Banque mondiale relève par exemple que l'exportation de marchandises vers les États-Unis ou l'Europe coûte environ 60 % plus cher à partir de Djibouti qu'à partir de la Chine, malgré la plus grande distance. Avec de tels surcoûts de transport, même une industrie productive ne peut être compétitive.

Alors que la compétitivité permet aux petits pays d'exporter, d'être efficace et d'améliorer leur productivité globale, elle apparaît hors d'atteinte dans ces conditions. Les implications pour les politiques des États et pour les appuis extérieurs sont claires.

2. Politique industrielle et commerciale

Si les mesures transversales pour améliorer le climat des affaires, la bonne gouvernance, la stabilité et la prévisibilité des conditions économiques et politiques sont indispensables, elles ne sont pas suffisantes pour enclencher et stimuler une dynamique d'industrialisation tardive. Des politiques industrielles déterminées et ciblées sont nécessaires pour promouvoir le secteur manufacturier, accroître sa productivité, ses rendements et sa rentabilité. En l'absence d'un ensemble d'incitations efficaces et ciblées, les taux d'investissement et de croissance resteront bas dans l'industrie.

« *Les États africains ont-ils les capacités suffisantes pour mettre en œuvre des politiques industrielles rigoureuses ?* », s'interroge Frankema (2018). Sans examiner ici cette question particulièrement pertinente, on peut cependant rappeler l'expérience de l'Asie du Sud-Est, où les États, aux qualités institutionnelles très

variables et dans des contextes géopolitiques souvent instables, ont développé des politiques industrielles qui, malgré d'évidentes défaillances, ont été plutôt efficaces à long terme.

Quelle politique commerciale doit suivre l'Afrique pour renforcer sa croissance industrielle ? Pour Bourguignon et Jacquet (2009), elle doit être offensive et combiner import-substitution, intégration régionale et préférences commerciales, alors que Lin (2011, 2017) privilégie l'insertion au marché mondial. L'examen des perspectives de la demande intérieure relativise les gains potentiels de la substitution nationale ou régionale aux importations manufacturières, en tous cas à un horizon identifiable.

Dans un premier temps, les droits de douane sur les *inputs* importés pour les industries de main-d'œuvre devraient être supprimés, afin de permettre aux producteurs africains de vêtements, produits en cuir, chaussures, etc. d'améliorer leur compétitivité. Ces consommations intermédiaires représentent entre la moitié et les deux tiers du coût du produit final. L'utilisation de fournitures plus chères ou de qualité inférieure handicape, et souvent interdit, la compétitivité du produit final. Ces droits de douane sur les *inputs* importés représentent en général une part très modeste des revenus fiscaux officiels et leur suppression serait donc peu coûteuse pour les finances publiques.

Un certain mercantilisme « à l'asiatique » serait probablement justifié et pertinent, une fois que les pouvoirs de négociation des États seront consolidés par l'augmentation de la taille des marchés intérieurs et par leur meilleure attractivité. Dans cette panoplie néo-mercantiliste, des conditions d'accès au marché local et des contraintes, ou des incitations, au partenariat avec des entreprises locales peuvent stimuler la production nationale. Une première condition de succès de ces politiques de localisation est l'existence d'un tissu industriel capable de répondre à ces opportunités (capacité d'absorption) ; la seconde condition est une graduation fine qui n'éteigne pas la pression concurrentielle. Dans tous les cas, l'efficacité de ces mesures est croissante avec la taille du marché national¹³³.

133. Jacquemot (2018) présente plusieurs exemples de politiques de préférence locale en AfSS (Ghana, Nigéria, Gabon, Côte d'Ivoire, Botswana – voir p. 43 *sqq.*), qu'il serait utile d'évaluer.

3. Ciblage sectoriel

L'identification des secteurs à promouvoir et l'orientation des ressources et appuis vers ces activités productives constituent une composante clé de la politique industrielle. Lorsque la priorité est donnée à l'emploi, les principales opportunités en Afrique à moyen terme ressortent clairement de l'analyse. Dans les PMA, l'emploi manufacturier se développe d'abord dans l'industrie agroalimentaire (IAA) et dans la filière « textiles-habillement-produits du cuir » (THC)¹³⁴. En Afrique, celui-ci n'apparaît substantiel que dans l'IAA et marginal dans la filière THC.

Il existe un potentiel de croissance industrielle supplémentaire dans l'agroalimentaire par substitution de productions locales aux importations. Cependant, son envergure pourrait être limitée et le volume d'emplois correspondant incertain. En effet, cette filière a déjà un poids considérable dans l'emploi manufacturier en Afrique ; les producteurs locaux sont très réactifs aux spécificités de la demande et à leurs changements, et les importations sont concentrées sur les segments les plus capitalistiques, soit moins riches en emplois. La mesure de ce potentiel dans l'IAA requiert des études terrains spécifiques, notamment pour saisir l'importance réelle, la provenance et la structure par produit des importations. Une question clé concerne en particulier la dimension régionale actuelle et potentielle des échanges de produits agroalimentaires.

En comparaison, comme le montrent les résultats décrits dans le chapitre 5, le potentiel de production et d'emplois nouveaux apparaît beaucoup plus important dans la filière THC. Ce sont dans ces branches de la confection et assimilées que les gains nets d'emplois industriels peuvent être les plus élevés à moyen terme. Ces branches doivent donc être ciblées en priorité.

4. Promotion de la coopération « Public-Privé »

Les associations professionnelles nationales jouent un rôle crucial dans la définition et la mise en œuvre de la politique industrielle. Source privilégiée d'informations, elles identifient, pour les pouvoirs publics, les besoins des entreprises dans une branche donnée. Elles participent aussi directement au renforcement des capacités des producteurs par des actions de formation, de promotion, ou encore de mobilisation. Elles peuvent également être le partenaire ou l'interlocuteur d'investisseurs

134. Voir UNIDO (2016), chapitre 1, pour une présentation en coupe de la structure de l'emploi manufacturier en fonction du niveau de revenu par habitant.

étrangers ou de programmes internationaux. En Éthiopie, l'association des producteurs de textiles et de vêtements¹³⁵ est, par exemple, un partenaire essentiel du gouvernement et d'entreprises internationales comme H&M. L'association a ainsi participé à la définition des mesures de soutien au secteur et a été l'interlocuteur de H&M pour diffuser les normes de qualité de la marque en Éthiopie. Au Cambodge, l'association des producteurs de vêtements¹³⁶ joue un rôle central dans la mise à niveau des producteurs locaux et dans la diffusion des normes sociales dans l'ensemble de l'industrie, *via* le programme *Better Factories* conduit en partenariat avec le Bureau international du Travail (BIT).

Dans l'industrie, où les économies d'agglomération sont essentielles, les associations professionnelles sont les seules institutions incarnant les intérêts collectifs des producteurs. La création de ces associations et leur dynamisation doivent être activement soutenues. La coopération entre les pouvoirs publics et les associations professionnelles doit être favorisée.

5. Normes environnementales et sociales (NES) et positionnement international

Contraintes et objectifs environnementaux et sociaux s'imposent progressivement comme des normes incontournables. Elles deviennent constitutives de la compétitivité et engendrent des externalités de plus en plus critiques. Leur degré de diffusion dans les pays producteurs contribue à construire l'image d'une industrie nationale plus ou moins « vertueuse ». Pour les grands acheteurs, la dimension de référence n'est pas la morale mais l'évaluation du risque. Un pays exportateur qui ne dispose pas d'agences de certification des producteurs et dont le respect des normes sociales est incertain offre moins de garantie pour une marque, qui souhaite être valorisée par des consommateurs de plus en plus sensibles à ces enjeux.

Il y a donc dans ce domaine un enjeu considérable de réputation et de positionnement international pour les nouveaux venus sur les marchés mondiaux de produits de consommation, qui doit être intégré en amont dans les politiques industrielles. L'adoption d'un socle de normes sociales, qui impose des conditions de travail « décentes » à toutes les entreprises du secteur, devient ainsi pratiquement un préalable à l'exportation. Un rapprochement avec le programme *Better Work* du BIT, mis en œuvre pour promouvoir des normes sociales supérieures dans l'industrie textile, peut permettre de capitaliser sur les expériences passées et de faciliter cette mise à niveau.

135. *Ethiopian Textile and Garment Manufacturers' Association* (ETGAMA).

136. *Garment Manufacturers Association in Cambodia* (GMAC).

6. Régionalisation souhaitable sans illusions

De nombreuses études et projets ont envisagé l'intégration régionale en AfSS comme une voie prioritaire pour stimuler la croissance et les échanges : orientation privilégiée en raison de la fragmentation et de la petite taille des marchés nationaux. Si la régionalisation demeure un leitmotiv des rapports et documents-projets des organisations internationales, dans la pratique, celle-ci reste bien molle en Afrique, aussi bien au nord qu'au sud du Sahara.

En AfSS, les échanges industriels intra-régionaux sont en effet limités et leur potentiel s'avère incertain. Une régionalisation plus forte, qui se traduirait par exemple par une multiplication par trois du taux d'intégration régional actuel, n'engendrerait la création que de 135 000 emplois supplémentaires dans l'industrie par an, d'après nos estimations. Il semblerait donc illusoire d'attendre de la régionalisation un stimulant puissant de la production et des échanges industriels à moyen terme en Afrique.

La causalité fonctionne surtout dans l'autre sens : au Sud, la régionalisation est tirée par la croissance des économies nationales, et l'intégration *de facto* s'intensifie à partir d'un certain niveau de revenu, comme le montre l'expérience de l'Asie du Sud-Est¹³⁷. La Thaïlande et la Malaisie ont accéléré leur développement industriel et l'augmentation du niveau de vie, d'abord en intensifiant leurs échanges avec le Japon et les États-Unis, et non vers l'Indonésie ou le reste des pays de l'ASEAN. Malgré les évidents avantages d'un élargissement des marchés, les échanges entre pays pauvres aux spécialisations proches n'ont pas de raison d'être relativement plus fougueux que ceux avec des pays plus riches. C'est particulièrement le cas du commerce manufacturier.

Les progrès de l'intégration et l'augmentation du commerce régional contribuent cependant à améliorer la stabilité et l'attractivité des économies concernées, par l'élargissement de la taille des marchés et par l'harmonisation des standards et des pratiques commerciales. Ces processus favorisent un renforcement des investissements, intérieurs comme étrangers, et une consolidation des taux de croissance.

137. Voir Chaponnière et Lautier (2014b). En Amérique du Sud, comme en Afrique du Nord, la faiblesse des échanges industriels intra-régionaux illustre la même relation : en l'absence de croissance, il n'y a pas de dynamique d'intégration régionale.

7. Politique commerciale de l'Union européenne : ne pas répéter pour l'Afrique subsaharienne les erreurs de la zone de libre-échange euro-méditerranéenne (Euromed)

Les salaires de plusieurs grands producteurs textiles asiatiques ont fortement augmenté depuis plusieurs années. Ces évolutions amènent certains d'entre eux à des salaires proches, voire supérieurs, à ceux des pays du Maghreb. Pourtant les parts de marché de ces derniers fournisseurs ne s'améliorent pas en Europe et la compétitivité des fournisseurs asiatiques semble peu affectée par l'alourdissement de leurs coûts salariaux. L'explication de ce paradoxe réside dans la structure des coûts de production des vêtements, où les tissus constituent un élément déterminant du prix du produit final. Sur ce point, la réglementation douanière européenne actuelle défavorise les producteurs des pays du Maghreb car ils doivent se fournir exclusivement en tissus « euro-méditerranéens », plus coûteux, pour entrer à droits nuls dans l'UE¹³⁸.

7.1. La simple transformation, condition nécessaire de l'efficacité des préférences commerciales

La moindre efficacité des systèmes de préférences européens, dans leur ensemble, par rapport au régime de l'AGOA américain, pour promouvoir les exportations des PED est largement attribuée à un accès plus étroit aux importations de produits intermédiaires chinois et asiatiques.

Une première implication découle de ces constats : pour atteindre leurs objectifs de promotion des exportations et de la diversification industrielle, les systèmes préférentiels doivent éviter de placer les pays « bénéficiaires » en situation de désavantage compétitif vis-à-vis des autres exportateurs mondiaux. Ce qui implique d'autoriser la « simple transformation », soit l'utilisation d'*inputs* asiatiques, pour leur permettre de disposer des mêmes coûts « matières » que leurs concurrents. Cette réforme est en cours pour l'AfSS, sans réel impact pour l'instant.

7.2. Les enjeux de stabilité, prédictibilité et crédibilité des préférences commerciales

Les règles et mécanismes des avantages commerciaux doivent de plus être clairement affichés et durables. C'est une condition essentielle de leur crédibilité et donc de leur efficacité.

138. Concrètement, si les producteurs de Tunisie ou du Maroc veulent utiliser des tissus d'origine espace extra-européen, ils paieront des droits de douane sur le prix total, VA comprise, des vêtements qu'ils exportent vers le marché européen.

En effet, ils visent à susciter, souvent de l'étranger, des commandes et des investissements productifs qui réclament un horizon commercial stable, au moins à moyen terme. L'incertitude et les changements fréquents de régulation décrédibilisent les avantages accordés, et orientent commandes et usines vers d'autres localisations.

7.3. Les mécanismes de préférences doivent être simples et leur harmonisation en serait d'autant plus bénéfique

Pour des raisons identiques de crédibilité et d'efficacité des incitations, l'assouplissement des règles d'origine autorisant la « simple transformation », notamment dans l'habillement, qui est encore trop souvent dérogatoire, devrait devenir systématique. La simplicité et la transparence des règles préférentielles conditionnent leur diffusion auprès des opérateurs et donc leur utilisation effective.

Cette recommandation concerne les deux mécanismes du TSA et de l'AGOA. Dans ce dernier cas, la « règle spéciale pour l'habillement » devrait perdre son statut dérogatoire et devenir la règle standard. Pour le régime TSA, une information plus transparente sur l'opportunité de « simple transformation » devrait être beaucoup mieux diffusée et promue auprès des bénéficiaires potentiels.

Depuis dix ans, les deux mécanismes TSA et AGOA s'alignent de fait. Ils ont libéralisé les règles d'origine applicables aux bénéficiaires et ciblent les mêmes pays, à savoir les PMA. Un effort d'harmonisation plus formel des préférences commerciales de l'UE et des États-Unis renforcerait l'efficacité des deux systèmes.

8. Les avantages douaniers ne sont pas une condition suffisante pour construire un nouveau secteur exportateur pérenne

L'effet des préférences diminue avec la libéralisation commerciale, et inversement. L'impact de l'avantage commercial accordé à un PMA dépend de l'écart avec le droit de douane normal, c'est-à-dire la « marge » tarifaire. Le niveau des droits standards oriente donc (cible) les secteurs bénéficiaires. Pour l'UE et les États-Unis, dans l'industrie, les droits de douanes sont les plus élevés dans l'ensemble « habillement-chaussures-produits du cuir ». Les mécanismes TSA et AGOA sont donc les plus puissants dans ces branches.

Toutefois, la « marge » tarifaire baisse avec la libéralisation commerciale mise en œuvre au niveau multilatéral et dans le cadre des multiples accords de libre-échange régionaux et bilatéraux (les « bols de nouilles » des accords commerciaux).

« L'érosion des préférences » a ainsi été la tendance dominante jusqu'ici. En revanche, si les tensions protectionnistes s'intensifiaient, l'impact des préférences commerciales, à l'inverse, se renforcerait.

Dans tous les scénarios, les effets des préférences tarifaires dépendent beaucoup des capacités institutionnelles dans les pays bénéficiaires et ceux-ci sont fragiles en l'absence d'amélioration de la compétitivité locale. Le succès à l'exportation du Kenya repose ainsi sur l'accès à l'AGOA, mais également sur l'attraction d'un volume significatif d'investissements directs étrangers (IDE), facilitée par la création d'*Export Processing Zones* (EPZ) dans les années 2000. En revanche, certains PMA sous-utilisent les règles commerciales préférentielles dont ils bénéficient. L'Angola, Madagascar, le Népal ou le Myanmar (Birmanie) affichent ainsi des exportations bénéficiant des préférences pour les PMA très inférieures à leur potentiel éligible¹³⁹. Par ailleurs, si l'AGOA a montré qu'il était un mécanisme puissant pour stimuler les exportations d'habillement d'Afrique, les expériences de Madagascar, Maurice ou du Lesotho illustrent cependant la forte vulnérabilité de ces nouvelles industries à un retrait de leur avantage douanier.

L'avantage douanier offert par les partenaires de l'Afrique a permis, dans certains cas, d'initier un nouveau secteur exportateur. Toutefois des programmes de promotion complémentaires « non tarifaires » sont absolument nécessaires pour consolider et espérer pérenniser ces diversifications.

Si les bailleurs de fonds extérieurs peuvent y contribuer, ils relèvent fondamentalement de la définition et de la mise en œuvre efficace de politiques industrielles par les États de la région.

139. OMC, 2018.

- Adesina A. (2018), *A roadmap for African industrialisation*, Project Syndicate.
- Ahmed S. et al. (2014), "How significant is Africa's demographic dividend for its future growth and poverty reduction?", *Policy Research Working Paper*, No. 7134, World Bank, Washington, D.C.
- Allen T., P. Heinrigs et I. Heo (2018), « Agriculture, alimentation et emploi en Afrique de l'Ouest », *Notes ouest-africaines*, N° 14, OCDE, Paris.
- Allen T. et P. Heinrigs (2016), « Les nouvelles opportunités de l'économie alimentaire ouest-africaine », *Notes ouest-africaines*, N° 1, OCDE, Paris.
- Allen A., J. Howard et al. (2016), *AgriFood Youth Employment and Engagement Study*, Michigan State University, June.
- Amsden A. (2002), *The rise of the Rest, Challenges to the West From Late-Industrializing Economies*, Oxford University Press.
- Ansu Y., M. McMillan, J. Page et al. (2015), *Promoting manufacturing in Africa*, ACET paper, Accra, March.
- Aryeetey E. et al. (2016), "Understanding Ghana's growth success story and job creation challenges", UNU-WIDER, June.
- BAfD (2020), *Perspectives économiques en Afrique 2020. Former la main-d'œuvre africaine de demain*.
- BAfD (2011), *Africa in 50 years' time: The Road towards inclusive growth*, BAfD, Tunis.
- Bairoch P. (1982), "International industrialization levels from 1750 to 1980", *Journal of European Economic History*, Vol. 11, Nos. 1 and 2, Fall 1982.
- Baldwin R. (2019), *The Globotics upheaval: Globalization, Robotics and the Future of Work*, Oxford University Press.
- Baldwin R. (2011), "Trade And Industrialisation After Globalisation's 2nd Unbundling: How Building And Joining A Supply Chain Are Different And Why It Matters", *NBER Working Paper* No. 17716, December.
- Ballineau G. et al. (2020), *Les systèmes agroalimentaires en Afrique – Repenser le rôle des marchés*, coédition AFD/Banque mondiale.
- Banerjee A. and E. Duflo (2008), "What is middle class about the middle classes around the world?", *Journal of Economic Perspectives*, 22(2).
- Banga K. and D. Willem te Velde (2018), "Digitalisation and the future of manufacturing in Africa", SET Working Paper, March.
- Banister J. and G. Cook (2011), "China's employment and compensation costs in manufacturing through 2008", *Monthly Labor Review*, March.

- Barat C. et B. Massuyeau (2003), « La situation économique du Ghana et l'initiative PPTE : une convergence favorable », *Afrique contemporaine*, N° 205.
- Benedix A., K. O'Rourke et al. (2017), *The spread of manufacturing to the periphery, 1870-2007*, Oxford University Press.
- Berrou J.-P. et al. (2019), « L'essor des classes moyennes dans les pays en développement et émergents : une étude comparative des enjeux d'identification, de caractérisation et de politiques publiques », *Papier de recherche AFD*, N° 89.
- Berrou J.-P. et al. (2018), « Le réveil des classes moyennes ivoiriennes ? Identification, caractérisation et implications pour les politiques publiques », *Papier de recherche AFD*, N° 71.
- Biraben J.-N. (2003), « L'évolution du nombre des hommes », *Population et Sociétés*, N° 394, octobre.
- Bloom D.E. et al. (2015), *Prospects for Economic Growth in Nigeria: A Demographic Perspective*, PGDA Working Paper No. 127, October.
- Bloom D.E. and J.G. Williamson (1998), "Demographic Transitions and Economic Miracles in Emerging Asia", *World Bank Economic Review* 12 (3): 419-55.
- Bourguignon F. and P. Jacquet (2009), "Sub-Saharan Africa and Europe in a restructuring world", AFD-EUDN Conference, December.
- Brenton P. (2003), *Integrating the Least Developed Countries into the World Trading System: The Current Impact of EU Preferences under Everything But Arms*, International Trade Department, World Bank, Washington, D.C., February.
- Broadberry S. (1997), *The productivity race*, Cambridge University Press.
- Brunel S. (2014), *L'Afrique est-elle si bien partie ?*, éditions Sciences Humaines.
- Cadot et al. (2015), « Industrialisation et transformation structurelle : l'Afrique subsaharienne peut-elle se développer sans usines ? », *Papier de recherche AFD*, N° 10.
- Cadot et al. (2008), « Préférences commerciales et règles d'origine : conséquences des APE pour l'Afrique de l'Ouest et centrale », *Document de travail*, N° 65, AFD.
- Canning D. et al. (2016), *La transition démographique de l'Afrique : dividende ou catastrophe ?*, Banque mondiale, Collection L'Afrique en développement, Washington, D.C.
- Ceglowski J., S. Golub, A. Mbaye and V. Prasad (2015), "Can Africa compete with China in manufacturing? The role of relative unit labour costs", *Working Paper No. 201503, Rondebosch: DPRU*.

- Chang, Huyn *et al.* (2016), *ASEAN in transformation: textiles, clothing and footwear: refashioning the future*, ILO Regional Office for Asia and the Pacific, ILO, Geneva.
- Chaponnière J.R. (2018), « La mutation de l'économie éthiopienne : les limites de la stratégie d'invitation », *Afrique contemporaine*, N° 266.
- Chaponnière J.R. (1986), « Restructuration industrielle à Singapour », *Revue Tiers Monde*, N° 107.
- Chaponnière J.R. et M. Lautier (2018), *Économie de l'Asie du Sud-Est, Au carrefour de la mondialisation*, éditions Bréal.
- Chaponnière J.R. et M. Lautier (2014a), *Les économies émergentes d'Asie*, Armand Colin.
- Chaponnière J.R. et M. Lautier (2014b), *L'intégration régionale en Asie du Sud-Est : enseignements pour les pays du Sud de la Méditerranée*, North Africa Policy Series, Banque africaine de développement.
- Chen W. *et al.* (2018), "Manufacturing jobs: Implications for productivity and inequality", IMF, April.
- Chuhan-Pole P. *et al.* (2020), *L'exploitation minière en Afrique : les communautés locales en tirent-elles parti ?*, coédition AFD / Banque mondiale.
- Clarke G. (2012), "Manufacturing firms in Africa: Some stylized facts about wages and productivity", *MPRA Paper*, No. 36122, January.
- Clarke G. (2011), "Wages and Productivity in Manufacturing in Africa: Some Stylized Facts", *Background paper 5 (Light Manufacturing in Africa Study)*, World Bank, Washington, D.C., February.
- Cling J.P., F. Roubaud *et al.* (dir.) (2012) *L'économie informelle dans les pays en développement*, AFD.
- Collier P. (2008), *The bottom billion: Why are the poorest countries failing and what can be done about it*, Oxford University Press.
- Commission on Growth and Development (2008), *The Growth Report*, World Bank.
- Cramer C. *et al.* (2020), *African Economic Development: Evidence, Theory, Policy*, Oxford University Press.
- Darbon D. (2011), « Quelle(s) classe(s) moyenne(s) en Afrique ? Une revue de littérature », *Document de travail*, N° 118, AFD, décembre.
- Dasgupta S. and A.J. Sukti (2006), "Manufacturing, Services and Premature Deindustrialization in Developing Countries: A Kaldorian Analysis," UNU-WIDER, *United Nations University Research Paper*, No. 2006/49.
- Demmou L. (2010), « Le recul de l'emploi industriel en France entre 1980 et 2007. Ampleur et principaux déterminants : un état des lieux », *Économie et statistique*, N° 438-440.

- Dinh T.H. et al. (2012), *Light manufacturing in Africa: targeted policies to enhance private investment and create jobs*, World Bank, Washington, D.C.
- Djankov S et al. (2010), "Trading on time", *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 92, No. 1.
- Dumont R. (1962), *L'Afrique noire est mal partie*, éditions du Seuil.
- Duong T.H. et M.T. Ha (2019), *Effets potentiels de l'accord de libre-échange UE-Vietnam sur l'industrie textile du Vietnam*, mémoire M2 CREEA, université Rennes 2 et FTU Hanoï, septembre.
- Easterly W. and R. Levine. (1997), "Africa's Growth Tragedy: Policies and Ethnic Divisions," *Quarterly Journal of Economics* 112 (4): 1203-50.
- Eichengreen B. and P. Gupta (2011), "The Service Sector as India's Road to Economic Growth", *NBER working paper*, No. 16757.
- EPRI (2020), *Harnessing the demographic Dividend in Uganda, An Assessment of the Impact of Multisectoral Approaches*, Cape Town.
- ESCAP (2017), "Labour Provisions in Asia-Pacific Free Trade Agreements". Background Paper n° 1/2017.
- Favreau L. et A.S. Fall (2007), *L'Afrique qui se refait*, Presses de l'université du Québec.
- Felipe J. et al. (2014), "Manufacturing Matters... but It's the Jobs That Count," *Asian Development Bank Economics Working Paper Series*, No. 420, November.
- Foiry J.-P. (2006), *L'Afrique : continent d'avenir*, Ellipses, Paris.
- Fox L. et al. (2017), "Structural transformation in employment and productivity: what can Africa hope for?", *Working Paper*, IMF.
- Fox L. et al. (2013), "Africa's Got Work to Do: Employment Prospects in the New Century", *Working Paper*, IMF, October.
- Frankema E. (2018), "Africa rising? A historical perspective", *African Affairs*, 117/469.
- Gaulier G. et V. Vicart (2020), « Le Covid-19, un coup d'arrêt à la mondialisation ? », CEPII, 17 avril.
- Geiger M. and C. Goh (2012), "Chinese FDI in Ethiopia", *Working Paper*, No. 74384, World Bank, Washington, D.C.
- Gelb A. et al. (2013), "Does Poor Mean Cheap? A Comparative Look at Africa's Industrial Labor Costs", *CGD Working Paper 325*, Washington, D.C.: Center for Global Development.
- Gill et Kharas (2007), *An East Asian Renaissance: Ideas for Economic Growth*, World Bank, Washington, D.C.
- Goujon M. (2018), « L'Afrique entre industrialisation et désindustrialisation », *Afrique contemporaine*, N° 266.

- Hallward-Driemeier M. and N. Gaurav (2018), *Trouble in the Making? The Future of Manufacturing-Led Development*, World Bank, Washington, D.C.
- Haraguchi N. et al. (2017), "The Importance of Manufacturing in Economic Development: Has it Changed?," *World Development* Vol. 93, pp. 293-315.
- Harrison A.E., J.Y. Lin and L.C. Xu (2011), "Explaining Africa's (Dis) Advantage," Background Paper (Light Manufacturing in Africa Study), World Bank, Washington, D.C.
- Hasan R. et al. (2014), "Nigeria's Demographic Dividend", Policy Note in Support of Nigeria's ERGP 2017-2020, World Bank, Washington, D.C.
- Havas, Institut Choiseul (2018), *Financer la croissance à l'horizon 2023*, Paris.
- Havas, Institut Choiseul (2017), *Financer la croissance à l'horizon 2022*, Paris.
- Henderson J.R. and K.T. McNamara (2000), "The location of food manufacturing plant investments in Corn Belt counties," *Journal of Agricultural and Resource Economics*, Vol. 25, No. 2, pp. 680-697.
- Hirschman A.O. (1958 pour l'édition originale parue en anglais ; 1964 pour l'édition française – traduction de l'anglais réalisée par F. Pons), *Stratégie du développement économique*, Éditions ouvrières.
- Hugon P. (2016), *Afriques, entre puissance et vulnérabilité*, Armand Colin.
- IMF (2018), *World Economic Outlook, Cyclical Upswing, Structural Change*, April 2018.
- IMF (2012), *Regional Economic Outlook Sub-Saharan Africa, Maintaining Growth in an Uncertain World*, IMF, October.
- Jacquemot P. (2020), « Afrique subsaharienne 2020-2050. Questionnements prospectifs et trajectoires hypothétiques », in Lautier M. et al., *Prospectives du développement*, éditions Karthala.
- Jacquemot P. (2018), « L'industrialisation en Afrique en question. Des désillusions à un nouveau volontarisme », *Afrique contemporaine*, N° 266.
- Jacquemot P. (2016), *L'Afrique des possibles, les défis de l'émergence*, éditions Karthala.
- Jacquemot P. (2012), « Les classes moyennes en Afrique », *Afrique contemporaine*, N° 244.
- Kabou A. (1991), *L'Afrique en kimono*, éditions Nouvelles du Sud.
- Kaldor N. (1966a), *Causes of the Slow Rate of Economic Growth in the United Kingdom: Inaugural Lecture at the University of Cambridge*, Cambridge: Cambridge University Press.

- Kaldor N. (1966b), *Strategic factors in economic development*, Ithaca, New York.
- Kapsos S. et al. (2013), "Employment and economic class in the developing world", *ILO Research Paper* No. 6.
- Kara S. (2019), *Tainted Garments: The Exploitation of Women and Girls in India's Home-based Garment Sector*, Blum Center for Developing Economies, University of California, Berkeley, January.
- Kharas H. (2017), "The unprecedented expansion of the global middle class", *Global Economy & Development Working Paper*, No. 100, Brookings.
- Kharas H. (2010), "The Emerging Middle Class in Developing Countries", *OECD Development Center, Working Paper* No. 285.
- Kruse H. et al. (2021), "A manufacturing renaissance? Industrialization trends in the developing world", *WIDER Working Paper* 2021/28.
- Landes D.S. (2000), *Richesse et pauvreté des nations*, Albin Michel.
- Lautier M. (2014), "International trade of health services: global trends and local impact", *Health Policy* No. 118.
- Lautier M. (2005), *Les exportations de services de santé des pays en développement*, Notes et Documents, N° 25, AFD.
- Lewis W.A. (1954), "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour", *The Manchester School of Economic and Social*, 22.
- Lin J.Y. (2011), "From flying geese to leading dragons: New Opportunities and Strategies for Structural Transformation in developing countries", *WIDER Lecture*, May 4, 2011.
- Lin J.Y. and C. Monga (2017), *Beating the odds, jump starting economic development*, Princeton University Press.
- Lin J.Y. and C. Monga (2011), "Growth Identification and Facilitation: The Role of the State in the Dynamics of Structural Change," *Development Policy Review* 29(3).
- Lopez-Acevedo G. and R. Robertson (2015), *Stitches to Riches? Apparel Employment, Trade, and Economic Development in South Asia*, World Bank.
- Losch B. et al. (2012), *Transformations rurales et développement. Les défis du changement structurel dans un monde globalisé*, coédition AFD/Banque mondiale.
- McCausland D.W. and I. Theodossiou (2012), "Is manufacturing still the engine of growth?", *Journal of Post Keynesian Economics*, 35(1), 79-93.
- McKinsey (2019), *Globalization in transition: the future of trade and value chains*, McKinsey.

- McKinsey (2016), *Lions on the Move II, Realizing the Potential of African Economies*.
- Mc Kinsey (2010), *Lions on the Move: The Progress and Potential of African Economies*, June.
- McMillan M. and K. Harttgen (2014), "What is driving the 'African growth miracle'?", *Working Paper 20077*, National Bureau for Economic Research, Washington, D.C.
- McMillan M. and D. Rodrik (2011), "Globalization, Structural Change and Economic Growth", February.
- Mahajan V. (2008), *Africa Rising: How 900 Million African Consumers Offer More Than You Think*, Financial Times Prentice Hall.
- Mahon J.E. (1992), Was Latin America too rich to prosper? Structural and political obstacles to export-led industrial growth, *The Journal of Development Studies*, 28, issue 2, pp. 241-263.
- Malik A. and B. Awadallah (2012), "The Economics of the Arab Spring", No. 079, *OxCarre Working Papers*, Oxford Centre for the Analysis of Resource Rich Economies, University of Oxford.
- Marconi N. et al. (2016), "Manufacturing and economic development: The actuality of Kaldor's first and second laws," *Structural Change and Economic Dynamics*, 37, 75-89.
- Michailof S. (2015), « *Africanistan : l'Afrique en crise va-t-elle se retrouver dans nos banlieues ?* », Fayard.
- Milanovic B. (2019), *Inégalités mondiales, le destin des classes moyennes, les ultra-riches et l'égalité des chances*, La Découverte.
- Mounk Y. (2018), *Le peuple contre la démocratie*, éditions de L'Observatoire.
- Necmi S. (1999), "Kaldor's growth analysis revisited," *Applied Economics*, 31(5), 653-660.
- OCDE (2019), *Dynamiques du développement en Afrique 2019 : réussir la transformation productive*, CUA, Addis-Abeba/éditions OCDE, Paris.
- OCDE (2017), *Due Diligence Guidance for Responsible Supply Chains in the Garment and Footwear Sector*.
- OCDE (2014), *Les chaînes de valeur mondiales et l'Afrique*, OCDE.
- OCDE (2011), *Economic Diversification in Africa: A Review of Selected Countries*, OCDE.
- OMC (2018), « Taux d'utilisation dans le cadre des arrangements commerciaux préférentiels pour les PMA au titre du régime de droits en faveur des PMA », avril.
- Pack H. and R.R. Nelson (1999), "The Asian Miracle and Modern Growth Theory", *The Economic Journal*, 109.

- Pilon M. et G. Pinson (2020), « Quelles perspectives démographiques pour l'Afrique d'ici 2050 », in Lautier M. et al., *Prospectives du développement*, éditions Karthala.
- Radelet S. (2010), *Emerging Africa: How 17 Countries are leading the Way*, Brookings Institution Press.
- Razadrafinkoto M. et al. (2017), *L'énigme et le paradoxe, Économie politique de Madagascar*, IRD.
- Reinert E.S. (2012), *Comment les pays riches sont devenus riches et pourquoi les pays pauvres restent pauvres*, éditions du Rocher.
- Rodrik D. (2015), "Premature Deindustrialization," *NBER Working Paper* No. 20935, National Bureau of Economic Research, Inc.
- Rodrik D. (2014), "An African growth miracle?", *Working Paper 20188*, NBER, Washington, D.C.
- Rodrik D. (2013a), "Unconditional convergence in manufacturing," *The Quarterly Journal of Economics*, 128(1), 165-204.
- Rodrik D. (2013b), "The Past, Present, and Future of Economic Growth," *Working Paper No. 1*, Global Citizen Foundation, June.
- Rodrik D. (1992), "The limits of trade policy reform in developing countries," *Journal of Economic Perspectives* 6(1).
- Salama P. (2013), *Les économies émergentes d'Amérique latine*, Armand Colin.
- Severino J.M. et O. Ray (2010), *Le temps de l'Afrique*, éditions Odile Jacob.
- Signé L. (2018), "Africa's consumer market potential: trends, drivers, opportunities, and strategies," Africa Growth Initiative, Brookings Institution, December.
- Smith S. (2003), *Négrologie, Pourquoi l'Afrique se meurt*, Calmann Lévy.
- Stapleton K. and Webb M. (2020), "Automation, trade and multinational activity: Micro evidence from Spain," *CSAE Working Paper WPS/2020-16*.
- Stiglitz J.E. (1999), *La grande désillusion*, Fayard.
- Storie D. (2019), *The Future of manufacturing in Europe*, Fondation européenne pour l'amélioration des conditions de vie et de travail (Eurofound), Bruxelles.
- Su D. and Y. Yao (2016), "Manufacturing as the key engine of economic growth for middle-income economies," *ADB Working Paper* No. 573.
- Szirmai A. and B. Verspagen (2015), "Manufacturing and economic growth in developing countries, 1950-2005," *Structural Change and Economic Dynamics*, 34, 46-59.
- Testard H. (2021), *Pandémie, le basculement du monde*, éditions de l'aube.

- Thelle M. et al. (2015), *Assessment of economic benefits generated by the EU Trade Regimes towards developing countries*, Final Report, European Union, 2015.
- UNCTAD, ONUDI (2011), *Economic development in Africa, fostering new industrial development*.
- UNIDO (2018), *Demand for Manufacturing: Driving Inclusive and Sustainable Industrial Development*, Industrial Development Report 2018.
- UNIDO (2016), *The Role of Technology and Innovation in Inclusive and Sustainable Industrial Development*, Industrial Development Report 2016.
- UNIDO (2013), *Sustaining Employment Growth: The Role of Manufacturing and Structural Change*, Industrial Development Report 2013.
- UNIDO (2009), *Breaking In and Moving Up: New Industrial Challenges for the Bottom Billion and the Middle-Income Countries*, Industrial Development Report 2009.
- USAID (2015), "Madagascar National AGOA Strategy", April.
- USAID (2013), "Mauritius National AGOA Strategy".
- USITC (2018), *U.S. Import Potential for Goods under AGOA*, U.S. International Trade Commission.
- Van Biesebroeck J. et al. (2019), "Effects of Trade Liberalization on Textile and Apparel Exports from Sub-Saharan Africa," *World Bank Policy Research Working Paper* 8936.
- Veltz P. (2017), *La société hyper-industrielle, Le nouveau capitalisme productif*, éditions du Seuil.
- Vergne C. et A. Ausseur (2015), « La croissance de l'Afrique subsaharienne : diversité des trajectoires et des processus de transformation structurelle », AFD, *Macroéconomie et Développement (MacroDev)*, N° 18, mai.
- World Bank (2018), *Trouble in the Making? The Future of Manufacturing-Led Development*.
- World Bank (2013), *Growing Africa, Unlocking the Potential of Agribusiness*, March.
- World Bank (2012), *Light manufacturing in Africa: targeted policies to enhance private investment and create jobs*, Washington, D.C.
- Young A. (2012), "The African Growth Miracle", *NBER Working Paper* 18490, October.

Liste des sigles et abréviations

ACP	(pays) Afrique, Caraïbes et Pacifique
AFD	Agence française de développement
AfDB	<i>African Development Bank</i> (en français : voir BAfD)
AfOA	Afrique orientale et australe
Afs	Afrique du Sud
AfSS	Afrique subsaharienne
AGCS	Accord général sur le commerce des services (en anglais : voir GATS)
AGOA	<i>African Growth and Opportunity Act</i> (loi sur la croissance et les opportunités de développement en Afrique – loi fédérale américaine)
ALE	Accord de libre-échange
AMF	Arrangement multifibres
APE	Accords de partenariat économique (UE/pays ACP)
AsDB	<i>Asian Development Bank</i> (en français : voir BASD)
ASEAN	<i>Association of Southeast Asian Nations</i> (Association des nations de l'Asie du Sud-Est)
BAfD	Banque africaine de développement (en anglais : voir AfDB)
BA sD	Banque asiatique de développement (en anglais : voir AsDB)
BIT	Bureau international du Travail (Nations unies)
BLS	<i>Bureau of Labor Statistics</i> (États-Unis)
BSCI	<i>Business Social Compliance Initiative</i>
CHELEM	Comptes harmonisés sur les échanges et l'économie mondiale
CNRS	Centre national de la recherche scientifique
CO₂	Dioxyde de carbone (empreinte carbone)
CSA	<i>Central Statistical Agency</i> (Éthiopie)
CVG	Chaînes de valeur globales
ECDPM	<i>European Centre for Development Policy Management</i> (Centre européen de gestion des politiques de développement)
EPZ	<i>Export Processing Zones</i>
EUR	Euro

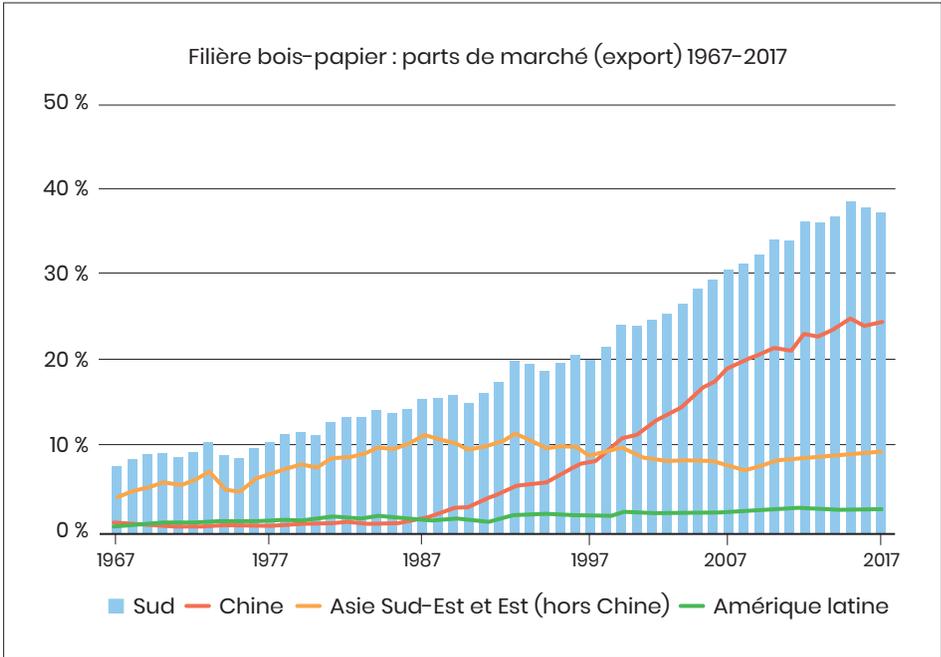
Eurofound	Fondation européenne pour l'amélioration des conditions de vie et de travail
Eurostat	Statistique européenne (Commission européenne)
FAO	<i>Food and Agriculture Organization of the United Nations</i>
FBCF	Formation brute de capital fixe
FMI	Fonds monétaire international (en anglais : voir IMF)
GATS	<i>General Agreement on Trade in Services</i> (en français : voir AGCS)
GATT	<i>General Agreement on Tariffs and Trade</i> (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce)
GSP	<i>Generalised Scheme of Preferences</i> (UE) (en français : voir SPG)
GSP+	<i>Generalised Scheme of Preferences Plus</i> (UE) (en français : voir SPG+)
hab	Habitant
HIMO	(à) haute intensité de main-d'œuvre
IA	Intelligence artificielle
IAA	Industrie agroalimentaire
ICS	<i>Initiative for Compliance and Sustainability</i>
IDE	Investissements directs étrangers
IFM	Institut français de la mode
ILO	<i>International Labour Organization</i> (en français : voir OIT) (United Nations)
IMF	<i>International Monetary Fund</i> (en français : voir FMI)
ITC	<i>International Trade Centre</i> (INTRACEN) (Centre du commerce international)
KRW	Won (monnaie nationale de la Corée du Sud)
LFS	<i>Labor Force Survey</i>
M	Million(s)
Md(s)	Milliard(s)
MENA	<i>Middle East and North Africa</i> (en français : voir MOAN)
MERCOSUR	<i>Mercado Común del Sur</i> (Marché commun du Sud, communauté économique regroupant plusieurs pays de l'Amérique du Sud)
MOAN	Moyen-Orient et Afrique du Nord (en anglais : voir MENA)

NCTO	<i>National Council of Textile Organizations</i> (États-Unis)
nd	Non déterminé
NE	Normes environnementales
NED	Nouveaux exportateurs dynamiques
NES	Normes environnementales et sociales
NPF	Traitement de la Nation la plus favorisée
NPI	Nouveaux pays industrialisés
ns	Non significatif
NS	Normes sociales
NU	Nations unies
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques en anglais : voir OECD)
OECD	<i>Organisation for Economic and Cooperation Development</i> (en français : voir OCDE)
OIT	Organisation internationale du Travail (en anglais : voir ILO) (Nations unies)
OMC	Organisation mondiale du commerce (en anglais : voir WTO)
ONG	Organisation non gouvernementale
ONU	Organisation des Nations unies
ONUDI	Organisation des Nations unies pour le développement industriel (en anglais : voir UNIDO)
OTEXA	<i>Office of Textiles and Apparel</i>
PAS	Plan d'ajustement structurel (FMI/Banque mondiale)
PECO	Pays d'Europe centrale et orientale
PED	Pays en développement
PIB	Produit intérieur brut
PMA	Pays les moins avancés
PMI	Petites et moyennes industries
PNUD	Programme des Nations unies pour le développement (en anglais : voir UNDP)
ppa	(en) parité de pouvoir d'achat (en anglais : voir PPP)
PPP	<i>Purchasing power parity</i> (en français : voir ppa)
RCEP	<i>Regional Comprehensive Economic Partnership</i> (Partenariat économique régional global)
RSE	Responsabilité sociétale des entreprises
SAARC	<i>South Asian Association for Regional Cooperation</i> (Association sud-asiatique pour la coopération régionale)

SIM	base Système Industriel Mondial
SMART	<i>Secondary Materials and Recycled Textiles Association</i> (États-Unis)
SPG	système de préférences généralisées (UE) (en anglais : voir GSP)
SPG+	Système de préférences généralisées Plus (UE) (en anglais : voir GSP+)
SSIRP	<i>Small Scale Industry Reservation Policy</i> (Inde)
TCAM	Taux de croissance annuel moyen
TCO	<i>Total Cost of Ownership</i>
TES	Tableau entrées-sorties
THC	Textiles-habillement-produits du cuir
TIC	Technologies de l'information et de la communication
TPP	<i>Trans-Pacific Partnership</i> (Partenariat transpacifique)
TSA	Tout sauf les armes (régime spécial de l'UE pour les importations de biens en provenance des PMA)
TVE	<i>Township and Village Enterprises</i> (Chine)
TWN	Dollar de Taiwan
UE	Union européenne
UNDP	<i>United Nations Development Programme</i> (en français : voir PNUD)
UNECA	<i>United Nations Economic Commission for Africa</i> (Commission économique des Nations unies pour l'Afrique)
UNIDO	<i>United Nations Industrial Development Organization</i> (en français : voir ONUDI)
UNStats	<i>United Nations Statistics</i>
USAID	<i>United States Agency for International Development</i> (Agence des États-Unis pour le développement international)
USD	<i>United States Dollar</i> (dollar américain/états-unien)
USFIA	<i>United States Fashion Industry Association</i>
USITC	<i>United States International Trade Commission</i>
VA	Valeur ajoutée
WDI	<i>World Development Indicators</i> (base de données de la Banque mondiale sur les indicateurs de développement)
WTO	<i>World Trade Organization</i> (en français : voir OMC)
ZES	Zone économique spéciale

Annexes

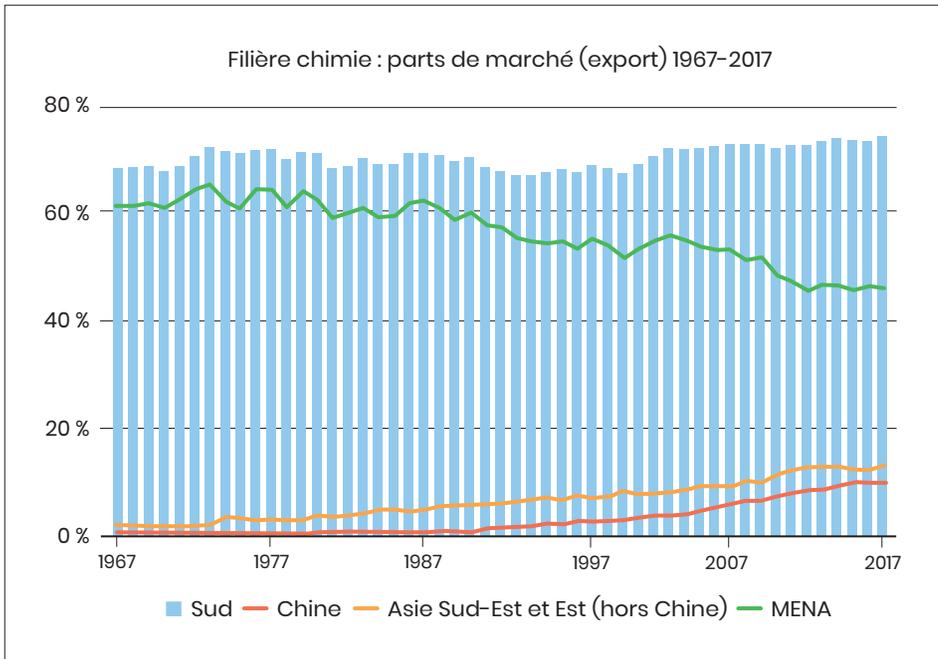
Évolution des parts de marché et des exportations (1967-2017)



Parts de marché et total en Mds USD

	1997	2007	2017
Afrique subsaharienne	0 %	0 %	0 %
MENA	0 %	1 %	1 %
Amérique latine	2 %	2 %	3 %
Chine	8 %	19 %	24 %
Asie de l'Est et du Sud-Est (hors Chine)	10 %	8 %	9 %
Asie du Sud	0 %	1 %	1 %
Sud	20 %	30 %	38 %
Nord	80 %	70 %	62 %
Total	330	676	779

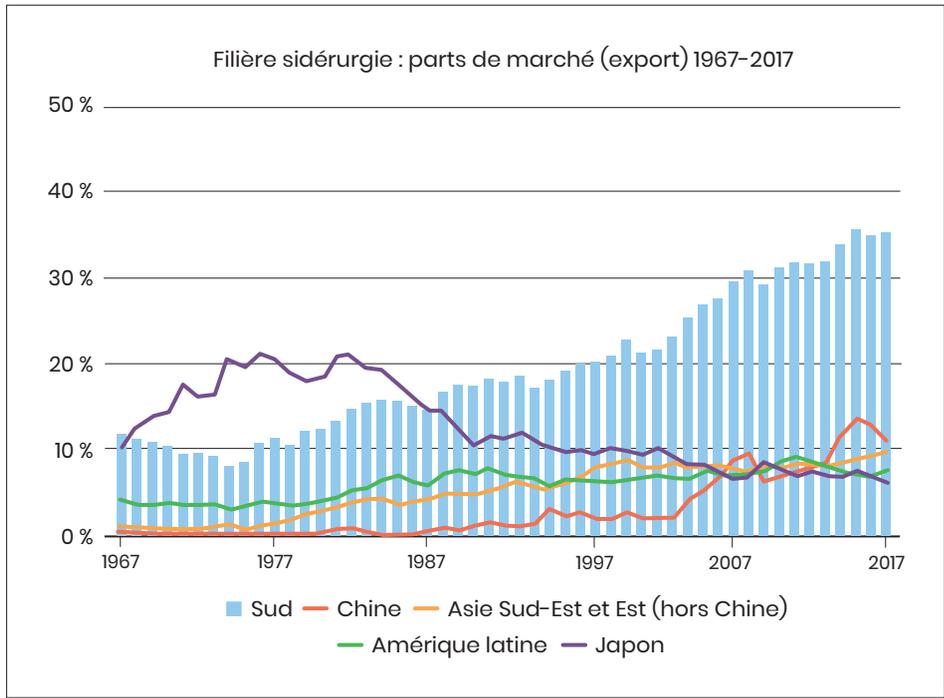
Source : CHELEM.



Parts de marché et total en Mds USD

	1997	2007	2017
Afrique subsaharienne	1 %	1 %	0 %
MENA	53 %	53 %	46 %
Amérique latine	2 %	2 %	2 %
Chine	3 %	6 %	10 %
Asie de l'Est et du Sud-Est (hors Chine)	7 %	9 %	13 %
Asie du Sud	1 %	1 %	2 %
Sud	67 %	73 %	74 %
Nord	33 %	27 %	26 %
Total	674	1 821	2 437

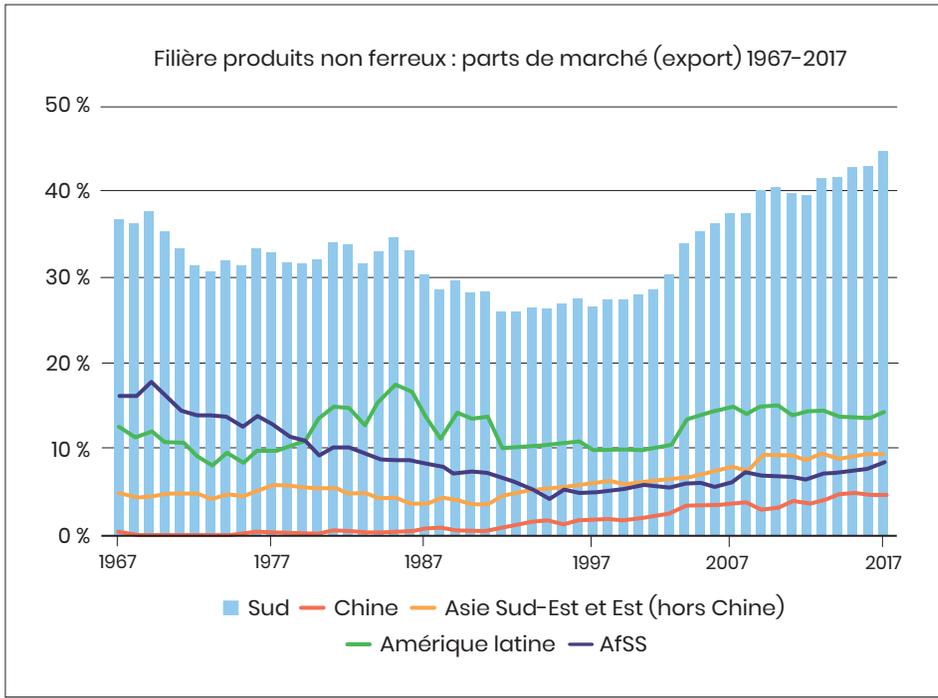
Source : CHELEM.



Parts de marché et total en Mds USD

	1997	2007	2017
Afrique subsaharienne	2 %	2 %	2 %
MENA	1 %	1 %	2 %
Amérique latine	6 %	7 %	7 %
Chine	3 %	9 %	11 %
Asie de l'Est et du Sud-Est (hors Chine)	7 %	8 %	10 %
Asie du Sud	1 %	3 %	3 %
Sud	20 %	29 %	35 %
Nord	80 %	71 %	65 %
Total	166	562	533

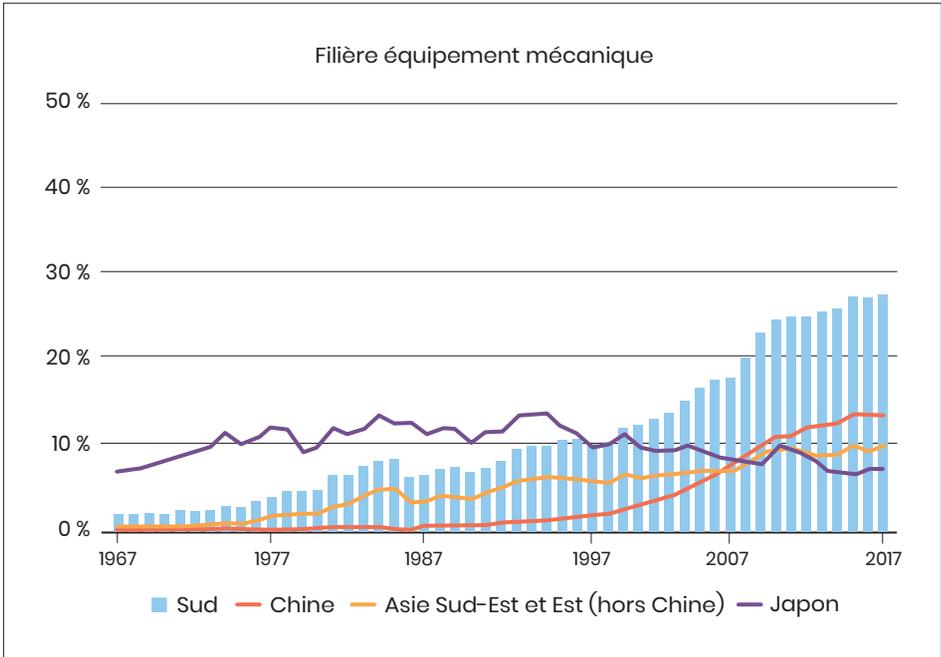
Source : CHELEM.



Parts de marché et total en Mds USD

	1997	2007	2017
Afrique subsaharienne	5 %	6 %	9 %
MENA	2 %	2 %	4 %
Amérique latine	11 %	15 %	14 %
Chine	2 %	4 %	5 %
Asie de l'Est et du Sud-Est (hors Chine)	6 %	8 %	10 %
Asie du Sud	1 %	2 %	3 %
Sud	27 %	37 %	45 %
Nord	73 %	63 %	55 %
Total	137	495	510

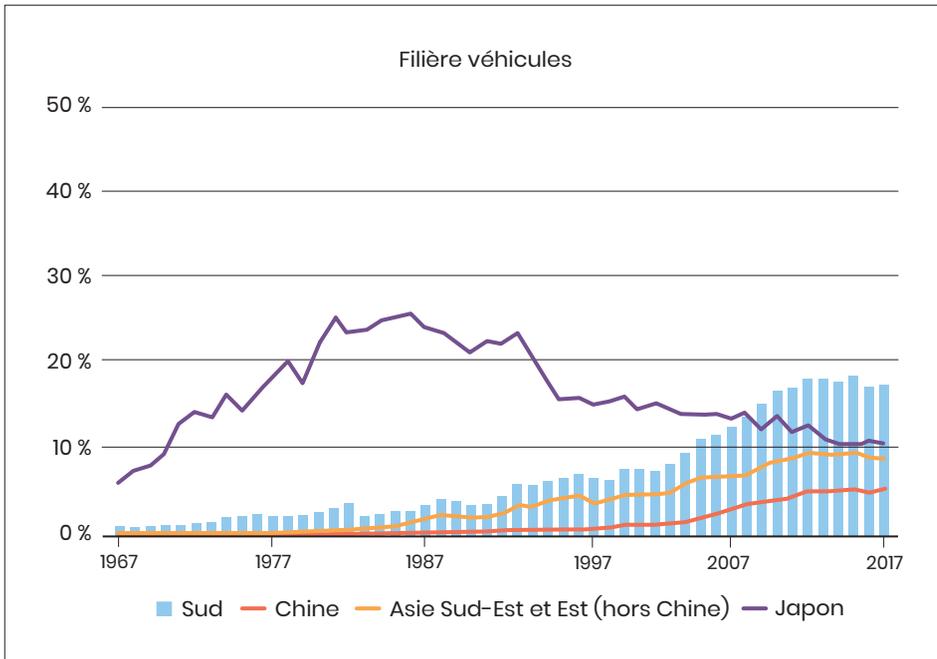
Source : CHELEM.



Parts de marché et total en Mds USD

	1997	2007	2017
Afrique subsaharienne	0 %	0 %	0 %
MENA	1 %	1 %	1 %
Amérique latine	1 %	2 %	1 %
Chine	2 %	7 %	13 %
Asie de l'Est et du Sud-Est (hors Chine)	6 %	7 %	10 %
Asie du Sud	0 %	1 %	1 %
Sud	10 %	18 %	27 %
Nord	90 %	82 %	73 %
Total	775	1 759	2 135

Source : CHELEM.



Parts de marché et total en Mds USD

	1997	2007	2017
Afrique subsaharienne	0 %	0 %	1 %
MENA	0 %	0 %	0 %
Amérique latine	2 %	2 %	2 %
Chine	0 %	3 %	5 %
Asie de l'Est et du Sud-Est (hors Chine)	4 %	7 %	9 %
Asie du Sud	0 %	0 %	1 %
Sud	7 %	12 %	17 %
Nord	93 %	88 %	83 %
Total	490	1171	1414

Source : CHELEM.

Les classes de consommation en Afrique 2020-2050

POPULATION EN MILLIONS PAR NIVEAU DE CONSOMMATION	2020				2030			
	Inférieur	Bas	Moyen	Supérieur	Inférieur	Bas	Moyen	Supérieur
Bénin	11,08	1,01	0,03	0,00	12,37	2,99	0,31	0,01
Burkina Faso	19,54	1,26	0,11	0,00	22,13	4,79	0,46	0,03
Burundi	11,63	0,25	0,01	0,00	13,33	2,36	0,08	0,00
Cameroun	21,35	4,74	0,44	0,01	23,46	8,46	1,70	0,14
Cap-Vert	0,19	0,26	0,09	0,01	0,18	0,26	0,14	0,03
Tchad	13,83	2,50	0,10	0,00	15,78	5,09	0,79	0,03
République démocratique du Congo (RDC)	88,89	0,66	0,01	0,00	102,94	16,91	0,19	0,01
République du Congo (Brazzaville)	3,20	2,07	0,24	0,01	3,52	2,64	0,79	0,08
Côte d'Ivoire	16,03	8,93	1,35	0,07	17,70	11,81	3,74	0,45
Éthiopie	78,45	35,66	0,81	0,04	85,46	49,02	10,20	0,27
Gabon	0,57	1,24	0,38	0,04	0,60	1,30	0,69	0,15
Gambie	1,60	0,72	0,10	0,00	1,81	1,03	0,30	0,03
Ghana	18,41	10,95	1,65	0,06	19,37	13,60	4,36	0,51
Guinée	10,98	2,11	0,04	0,00	12,30	4,10	0,61	0,01
Kenya	44,94	7,70	0,98	0,14	47,99	15,08	2,95	0,43
Lesotho	1,45	0,56	0,12	0,01	1,36	0,70	0,23	0,04
Libéria	4,38	0,62	0,05	0,00	4,77	1,37	0,22	0,01
Madagascar	27,24	0,44	0,01	0,00	30,28	5,21	0,13	0,01
Malawi	17,41	1,52	0,19	0,01	19,54	4,63	0,61	0,07
Mali	18,25	1,89	0,11	0,00	20,99	5,29	0,64	0,03
Mauritanie	2,67	1,74	0,23	0,01	2,96	2,24	0,70	0,07
Maurice	0,33	0,71	0,21	0,02	0,29	0,60	0,31	0,07

POPULATION EN MILLIONS PAR NIVEAU DE CONSOMMATION	2020				2030			
	Inférieur	Bas	Moyen	Supérieur	Inférieur	Bas	Moyen	Supérieur
Mozambique	29,30	1,69	0,23	0,04	33,35	7,01	0,71	0,11
Namibie	1,82	0,49	0,16	0,06	1,87	0,76	0,27	0,11
Niger	22,61	1,47	0,12	0,00	28,12	6,10	0,58	0,04
Nigéria	184,77	20,74	0,63	0,00	203,65	52,99	6,16	0,17
Rwanda	11,85	0,85	0,24	0,02	12,83	2,86	0,45	0,09
Sao Tomé et-Principe	0,01	0,11	0,08	0,01	0,02	0,11	0,11	0,04
Sénégal	12,99	3,48	0,27	0,00	14,45	5,82	1,21	0,07
Sierra Leone	4,84	2,84	0,28	0,01	5,06	3,51	0,99	0,09
Afrique du Sud	23,66	19,76	9,36	6,53	22,73	20,96	12,77	9,49
Eswatini (anciennement Swaziland)	0,92	0,19	0,04	0,00	0,89	0,31	0,08	0,01
Tanzanie	56,49	3,07	0,17	0,00	64,68	13,40	1,03	0,05
Togo	7,38	0,85	0,06	0,00	8,02	2,11	0,28	0,02
Ouganda	38,08	6,75	0,87	0,05	42,75	13,67	2,72	0,30
Zambie	16,71	1,44	0,23	0,00	19,11	4,51	0,64	0,07
Angola	30,81	1,78	0,25	0,04	36,31	7,63	0,77	0,12
République centrafricaine (RCA)	4,07	0,73	0,03	0,00	4,32	1,39	0,22	0,01
Somalie	10,85	4,93	0,11	0,01	12,49	7,17	1,49	0,04
Soudan du Sud	7,64	3,47	0,08	0,00	8,16	4,68	0,97	0,03
Érythrée	2,42	1,10	0,02	0,00	2,50	1,43	0,30	0,01

POPULATION EN MILLIONS PAR NIVEAU DE CONSOMMATION	2050			
	Inférieur	Bas	Moyen	Supérieur
Bénin	13,17	8,39	2,47	0,25
Burkina Faso	24,09	14,90	4,03	0,41
Burundi	14,70	8,66	1,90	0,06
Cameroun	24,14	17,55	7,41	1,46
Cap-Vert	0,14	0,21	0,22	0,11
Tchad	17,00	11,88	4,49	0,66
République démocratique du Congo (RDC)	114,58	66,36	13,39	0,16
République du Congo (Brazzaville)	3,68	3,76	2,55	0,71
Côte d'Ivoire	18,49	17,71	11,56	3,50
Éthiopie	83,20	73,82	40,86	7,52
Gabon	0,57	1,20	1,36	0,68
Gambie	1,91	1,69	1,00	0,27
Ghana	18,29	18,00	12,06	3,66
Guinée	12,89	9,11	3,50	0,48
Kenya	45,43	31,45	12,09	2,60
Lesotho	1,07	0,90	0,52	0,17
Libéria	4,80	3,23	1,13	0,18
Madagascar	31,56	18,47	3,92	0,10
Malawi	20,60	13,06	3,91	0,57
Mali	23,31	15,05	4,66	0,57
Mauritanie	3,08	3,15	2,17	0,63
Maurice	0,18	0,37	0,42	0,21
Mozambique	36,34	22,30	5,94	0,74
Namibie	1,70	1,29	0,67	0,33

POPULATION EN MILLIONS PAR NIVEAU DE CONSOMMATION	2050			
	Inférieur	Bas	Moyen	Supérieur
Niger	36,36	22,51	6,10	0,62
Nigéria	213,51	139,08	43,82	4,91
Rwanda	12,51	7,80	2,29	0,45
Sao Tomé-et-Principe	0,02	0,09	0,16	0,13
Sénégal	15,29	11,59	5,27	1,04
Sierra Leone	4,66	4,56	2,94	0,78
Afrique du Sud	17,88	20,56	18,99	18,09
Eswatini (anciennement Swaziland)	0,81	0,58	0,25	0,07
Tanzanie	72,63	44,41	11,43	0,92
Togo	8,15	5,32	1,71	0,23
Ouganda	44,19	30,77	12,01	2,47
Zambie	21,11	13,37	4,02	0,62
Angola	43,07	26,44	7,04	0,87
République centrafricaine (RCA)	4,20	2,93	1,11	0,16
Somalie	14,15	12,55	6,95	1,28
Soudan du Sud	8,09	7,17	3,97	0,73
Érythrée	2,43	2,16	1,19	0,22

Source : estimation des auteurs à partir des données de la base consommation de la Banque mondiale.

La consommation totale des ménages en Afrique par classes de consommation 2020-2050

EN M USD COURANTS PAR NIVEAU DE CONSOMMATION	2020				
	Ensemble	Inférieur	Bas	Moyen	Supérieur
Bénin	10 249	7 686	2 385	179	0
Burkina Faso	9 187	6 910	1 810	451	15
Burundi	2 336	2 051	267	18	0
Cameroun	24 877	12 577	9 802	2 291	207
Cap-Vert	1 324	152	551	464	158
Tchad	10 221	6 492	3 373	354	2
République démocratique du Congo (RDC)	21 213	20 191	878	23	121
République du Congo (Brazzaville)	6 609	2 082	3 431	965	132
Côte d'Ivoire	23 588	7 379	11 316	4 379	513
Éthiopie	48 829	25 234	21 940	1 380	275
Gabon	6 511	563	3 036	2 219	694
Gambie	346	127	154	61	4
Ghana	38 397	11 535	18 845	7 195	822
Guinée	7 211	4 605	2 503	103	0
Kenya	40 962	21 401	13 040	4 813	1 708
Lesotho	2 064	653	857	462	92
Libéria	3 537	2 323	995	219	0
Madagascar	9 873	8 862	917	58	36
Malawi	6 703	4 554	1 520	546	83
Mali	10 224	7 115	2 708	388	13
Mauritanie	4 249	1 323	2 133	724	70

EN M USD COURANTS PAR NIVEAU DE CONSOMMATION	2020				
	Ensemble	Inférieur	Bas	Moyen	Supérieur
Maurice	7 269	650	3 444	2 455	720
Mozambique	10 975	7 813	1 847	742	573
Namibie	7 928	2 032	1 978	1 811	2 107
Niger	8 706	6 595	1 705	372	33
Nigéria	194 157	135 916	54 177	4 058	6
Rwanda	6 139	3 287	1 461	1 109	282
Sao Tomé-et-Principe	676	10	202	355	108
Sénégal	17 408	9 033	6 990	1 384	0
Sierra Leone	5 971	2 078	3 059	718	116
Afrique du Sud	262 814	19 108	44 626	58 472	140 608
Eswatini (anciennement Swaziland)	3 638	1 441	1 281	693	224
Tanzanie	28 167	22 627	4 802	693	44
Togo	3 795	2 574	1 041	180	0
Ouganda	27 775	15 595	8 709	3 055	416
Zambie	15 734	9 584	4 325	1 750	76
Angola	31 562	25 897	3 800	1 296	570
République centrafricaine (RCA)	1 462	635	738	89	1
Somalie	6 115	1 473	4 306	291	45
Soudan du Sud	4 954	1 194	3 489	236	36
Érythrée	1 570	378	1 105	75	11

EN M USD COURANTS PAR NIVEAU DE CONSOMMATION	2030				
	Ensemble	Inférieur	Bas	Moyen	Supérieur
Bénin	19 207	9 937	7 400	1 751	120
Burkina Faso	18 559	9 059	7 272	1 918	310
Burundi	5 559	2 721	2 631	194	13
Cameroun	45 517	15 999	18 461	8 983	2 075
Cap-Vert	1 931	167	568	731	465
Tchad	18 896	8 572	7 256	2 835	233
République démocratique du Congo (RDC)	51 622	27 065	23 609	689	259
République du Congo (Brazzaville)	11 417	2 649	4 610	3 253	904
Côte d'Ivoire	41 104	9 432	15 795	12 333	3 545
Éthiopie	83 103	31 816	31 814	17 723	1 750
Gabon	10 643	694	3 369	4 089	2 491
Gambie	665	166	233	187	78
Ghana	64 544	14 046	24 681	19 364	6 453
Guinée	12 841	5 969	5 124	1 671	77
Kenya	73 342	26 448	26 937	14 630	5 327
Lesotho	3 144	709	1 121	901	413
Libéria	6 290	2 927	2 310	925	128
Madagascar	23 804	11 401	11 503	807	92
Malawi	13 039	5 916	4 902	1 758	463
Mali	20 057	9 472	8 008	2 271	306
Mauritanie	7 408	1 697	2 886	2 265	559

EN M USD COURANTS PAR NIVEAU DE CONSOMMATION	2030				
	Ensemble	Inférieur	Bas	Moyen	Supérieur
Maurice	9 708	652	3 112	3 705	2 239
Mozambique	22 447	10 296	8 092	2 274	1 785
Namibie	12 670	2 408	3 198	3 092	3 972
Niger	19 075	9 494	7 456	1 789	335
Nigéria	362 452	173 398	146 014	40 213	2 827
Rwanda	12 650	4 120	5 205	2 170	1 156
Sao Tomé-et-Principe	1 044	13	211	466	354
Sénégal	31 018	11 627	12 331	6 261	798
Sierra Leone	9 769	2 513	3 994	2 545	717
Afrique du Sud	356 619	21 251	49 938	81 087	204 343
Eswatini (anciennement Swaziland)	5 925	1 612	2 190	1 385	739
Tanzanie	56 862	29 988	22 111	4 238	524
Togo	6 986	3 240	2 733	907	106
Ouganda	51 303	20 266	18 597	9 748	2 692
Zambie	33 231	12 682	14 332	4 881	1 336
Angola	58 511	35 328	17 233	4 111	1 839
République centrafricaine (RCA)	2 992	782	1 479	662	69
Somalie	12 817	1 964	6 604	3 948	302
Soudan du Sud	9 629	1 476	4 961	2 966	227
Érythrée	2 950	452	1 520	909	69

EN M USD COURANTS PAR NIVEAU DE CONSOMMATION	2050				
	Ensemble	Inférieur	Bas	Moyen	Supérieur
Bénin	64 110	22 390	23 501	14 759	3 460
Burkina Faso	68 092	20 882	25 576	17 663	3 971
Burundi	22 622	6 355	10 892	4 939	436
Cameroun	141 647	34 849	43 264	40 863	22 671
Cap-Vert	3 626	270	529	1 208	1 619
Tchad	60 903	19 561	19 126	16 734	5 482
République démocratique du Congo (RDC)	226 986	63 771	104 714	49 963	8 538
République du Congo (Brazzaville)	32 633	5 873	7 421	10 991	8 349
Côte d'Ivoire	115 454	20 858	26 761	39 771	28 064
Éthiopie	243 576	65 576	54 142	74 152	49 707
Gabon	24 778	1 400	3 497	8 438	11 443
Gambie	2 192	373	432	653	734
Ghana	168 580	28 085	36 921	55 895	47 679
Guinée	39 613	13 246	12 856	9 967	3 544
Kenya	212 081	53 009	63 459	62 700	32 912
Lesotho	6 937	1 181	1 638	2 128	1 990
Libéria	19 112	6 240	6 142	5 073	1 657
Madagascar	99 078	25 158	46 057	25 938	1 925
Malawi	44 518	13 206	15 619	11 813	3 879
Mali	70 496	22 274	25 729	17 202	5 291
Mauritanie	20 593	3 734	4 593	7 365	4 901

EN M USD COURANTS PAR NIVEAU DE CONSOMMATION	2050				
	Ensemble	Inférieur	Bas	Moyen	Supérieur
Maurice	15 316	882	2 179	5 164	7 091
Mozambique	84 500	23 747	29 095	19 905	11 754
Namibie	30 568	4 630	6 162	7 850	11 927
Niger	81 504	25 992	31 071	19 584	4 857
Nigéria	1 198 607	384 843	433 083	298 424	82 256
Rwanda	41 782	8 507	16 048	11 405	5 821
Sao Tomé-et-Principe	2 276	27	197	704	1 348
Sénégal	93 591	26 040	27 781	28 447	11 324
Sierra Leone	24 965	4 903	5 863	7 933	6 265
Afrique du Sud	615 933	35 387	55 334	125 875	399 338
Eswatini (anciennement Swaziland)	15 830	3 078	4 615	4 475	3 661
Tanzanie	212 338	71 284	82 813	49 177	9 064
Togo	22 221	6 971	7 809	5 824	1 617
Ouganda	159 273	44 355	47 303	44 950	22 666
Zambie	121 702	29 662	48 002	32 083	11 955
Angola	208 561	88 723	67 464	39 192	13 181
République centrafricaine (RCA)	10 105	1 607	3 512	3 524	1 462
Somalie	46 952	4 708	13 069	19 207	9 969
Soudan du Sud	30 874	3 096	8 593	12 630	6 555
Érythrée	9 288	931	2 585	3 799	1 972

Source : estimation des auteurs à partir des données de la base consommation de la Banque mondiale.

Les principaux marchés de consommation en AfSS en 2030

Les dix principaux marchés de consommation de produits agroalimentaires en AfSS en 2030

	M USD	PART AfSS	% CLASSE MOYENNE	% CLASSE SUPÉRIEURE
Nigéria	27 714	19 %	9 %	0,3 %
Afrique du Sud	17 145	12 %	26 %	36 %
Éthiopie	12 736	9 %	22 %	1 %
Kenya	8 742	6 %	18 %	7 %
Ghana	7 891	5 %	33 %	7%
Tanzanie	7 101	5 %	4 %	0,2 %
RDC	6 582	4 %	1 %	0 %
Cameroun	5 712	4 %	16 %	2 %
Angola	5 523	4 %	7 %	1 %
Tchad	5 142	3 %	13 %	0,5 %

Les dix principaux marchés de consommation « textiles-habillement-cuir » en AfSS en 2030

	M USD	PART AfSS	% CLASSE MOYENNE	% CLASSE SUPÉRIEURE
Afrique du Sud	15 070	17 %	28 %	32 %
Nigéria	15 049	17 %	15 %	1 %
Kenya	6 059	7 %	21 %	5 %
Éthiopie	6 629	8 %	25 %	1 %
Ghana	4 568	5 %	31 %	5 %
Cameroun	3 955	5 %	20 %	3 %
Tanzanie	3 526	4 %	6 %	0,8 %
RDC	3 454	4 %	1 %	0,04 %
Angola	2 700	3 %	10 %	2 %
Côte d'Ivoire	2 439	3 %	29 %	6 %

Source : estimation des auteurs à partir des données de la Banque mondiale sur la consommation des ménages.

Les marges préférentielles dans le mécanisme de l'AGOA

PRODUITS	DROITS DE DOUANE		MARGE PRÉFÉRENTIELLE
	AGOA	NPF	
Waterproof footwear, outer soles & uppers of rubber/plastic, metal toe-cap	0 %	38 %	38 %
Sports footwear, incl. tennis shoes, basketball shoes, gym shoes, training shoes and the like, with outer soles of rubber or plastics and uppers of textile materials	0 %	34 %	34 %
T-shirts, men's, women's, boys', girls' clothing, jerseys and cardigans, etc.	0 %	29 %	29 %
Footwear, outer soles/uppers of rubber or plastics, covering the ankle, n.e.s.	0 %	29 %	29 %
Footwear with outer soles of rubber or plastics and uppers of textile materials (excl. sports footwear, incl. tennis shoes, basketball shoes, gym shoes, training shoes and the like, and toy footwear)	0 %	29 %	29 %
Onions dried but not further prepared	0 %	26 %	26 %
Orange juice, unfermented & not spirited, whether/not sugared/sweet, frozen	0 %	22 %	22 %
Footwear with outer soles of leather or composition leather and uppers of textile materials (excl. toy footwear)	0 %	21 %	21 %
Mushrooms, fresh or chilled	0 %	21 %	21 %
Spinach, N-Z spinach & orache spinach (garden spinach), fresh or chilled	0 %	20 %	20 %
Trunks, suit-cases, vanity-cases, executive-cases, brief-cases, school satchels and similar containers (excl. with outer surface of leather, composition leather, patent leather, plastics or textile materials)	0 %	20 %	20 %
Grapefruit juice, unfermented, Brix value > 20 at 20°C, whether or not containing added sugar or other sweetening matter (excl. containing spirit)	0 %	20 %	20 %
Soya-bean oil crude, whether or not degummed	0 %	19 %	19 %

Source : Molapo P. (2016), The AGOA response strategy for Lesotho, Ministry of Trade and Industry, Government of Lesotho.

Les exportations d'habillement des pays du continent africain

MONTANTS en M USD	2010	% MONDE	MOYENNE 2016-2018	% MONDE
Maghreb et Égypte	7 300	2,1 %	7 900	1,6 %
AfSS	1 579	0,5 %	2 977	0,6 %
AfSS		100 %		100 %
Maurice	259	16 %	481	16 %
Lesotho	203	13 %	314	11 %
Soudan du Sud	199	13 %	310	10 %
Afrique du Sud	191	12 %	294	10 %
Malawi	175	11 %	268	9 %
Botswana	148	9 %	268	9 %
Madagascar	143	9 %	227	8 %
Libéria	96	6 %	219	7 %
Kenya	76	5 %	205	7 %
Ouganda	22	1 %	193	6 %
Togo	9	1 %	59	2 %
Gabon	8	0 %	39	1 %

Source : données INTRACEN.

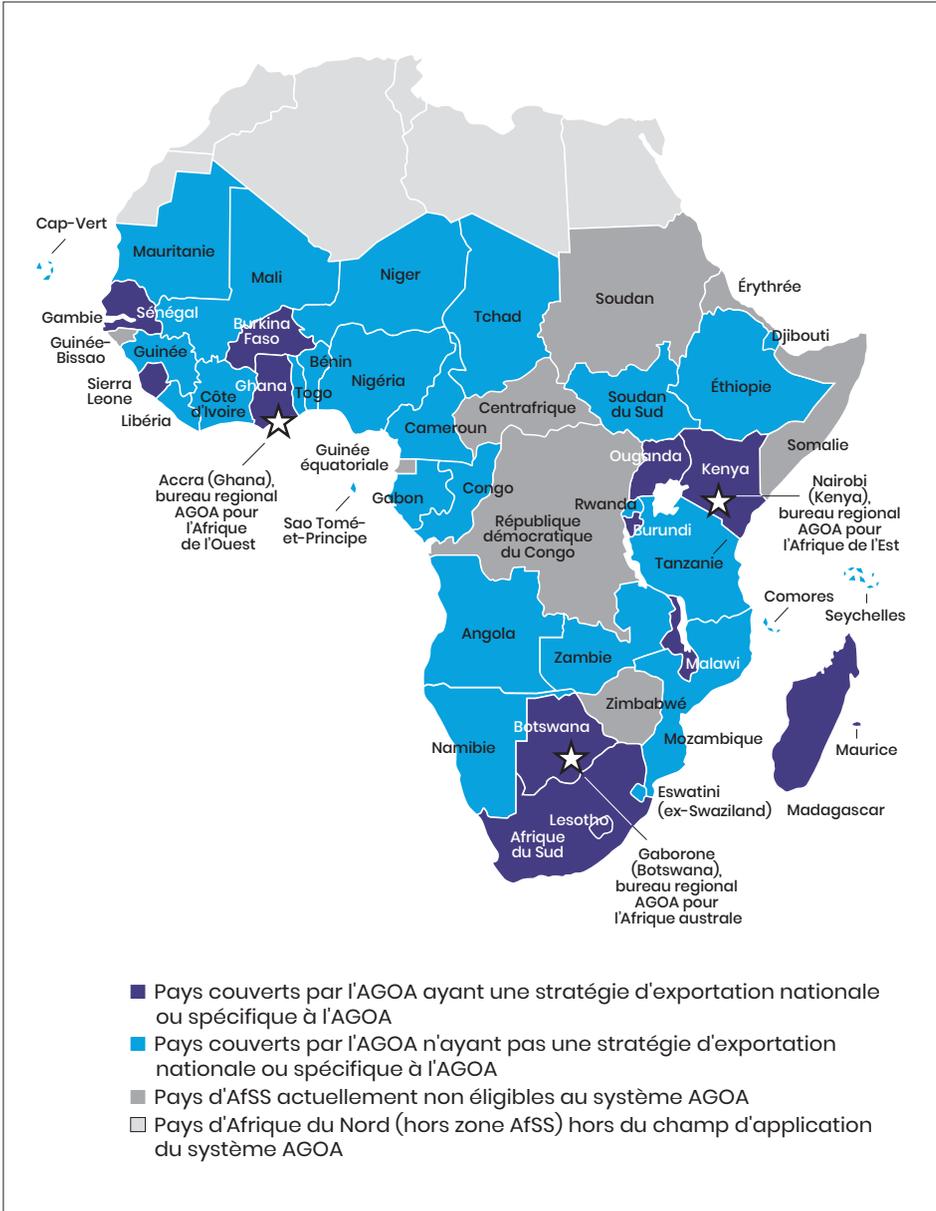
Pays bénéficiaires du mécanisme de l'AGOA

PAYS	DATE D'ÉLIGIBILITÉ	ÉLIGIBILITÉ POUR L'HABILLEMENT	MESURES SPÉCIALES POUR L'HABILLEMENT
Angola	30 décembre 2003		
Bénin	2 octobre 2000	28 janvier 2004	Oui
Botswana	2 octobre 2000	27 août 2001	Oui
Burkina Faso	10 décembre 2004	4 août 2006	Oui
Burundi	1 ^{er} janvier 2006		
Cameroun	2 octobre 2000	1 ^{er} mars 2002	Oui
Cap-Vert	2 octobre 2000	28 août 2002	Oui
République centrafricaine (RCA)	Déclaré inéligible en 2004, éligibilité restaurée en 2016		
Tchad	2 octobre 2000	26 avril 2006	Oui
Côte d'Ivoire	Éligibilité restaurée 25 octobre 2011		
Comores	30 juin 2008		
République du Congo (Brazzaville)	2 octobre 2000		
République démocratique du Congo (RDC)	Déclaré inéligible 1 ^{er} janvier 2011		
Djibouti	2 octobre 2000		
Érythrée	Déclaré inéligible en 2004		
Éthiopie	2 octobre 2000	2 août 2001	Oui
Gabon	2 octobre 2000		Non
Gambie	Déclaré inéligible en 2015, éligibilité restaurée 22 décembre 2017	28 avril 2008	Oui
Ghana	2 octobre 2000	20 mars 2002	Oui
Guinée	Éligibilité restaurée en 2011		
Guinée-Bissao	Éligibilité restaurée en 2014		

PAYS	DATE D'ÉLIGIBILITÉ	ÉLIGIBILITÉ POUR L'HABILLEMENT	MESURES SPÉCIALES POUR L'HABILLEMENT
Kenya	2 octobre 2000	18 janvier 2001	Oui
Lesotho	2 octobre 2000	23 avril 2001	Oui
Libéria	29 décembre 2006	24 janvier 2011	
Malawi	2 octobre 2000	15 août 2001	Oui
Madagascar	Éligibilité restaurée en 2014		
Mali	Éligibilité restaurée en 2014		
Mauritanie	Éligibilité restaurée en 2009		
Maurice	2 octobre 2000	18 janvier 2001	Oui
Mozambique	2 octobre 2000	8 février 2002	Oui
Namibie	2 octobre 2000	3 décembre 2001	Oui
Niger	Éligibilité restaurée en 2011		
Nigéria	2 octobre 2000	14 juillet 2004	Oui
Rwanda	2 octobre 2000	4 mars 2003	Oui
Sao Tomé-et-Principe	2 octobre 2000		
Sénégal	2 octobre 2000	23 avril 2002	Oui
Seychelles	Déclaré inéligible en 2017		Non
Sierra Leone	23 octobre 2002	5 avril 2004	Oui
Afrique du Sud	2 octobre 2000	7 mars 2001	Non
Soudan du Sud	Déclaré inéligible en 2015		
Eswatini (anciennement Swaziland)	Inéligible en 2014, éligibilité restaurée en 2017		
Tanzanie	2 octobre 2000	4 février 2002	Oui
Togo	17 avril 2008		
Ouganda	2 octobre 2000	23 octobre 2001	Oui
Zambie	2 octobre 2000	17 décembre 2001	Oui

Source : <https://legacy.trade.gov/agoa/eligibility/apparel-eligibility.asp> (actualisation décembre 2017).

La carte des préférences AGOA



Source : "AGOA, USAID Could Enhance Utilization by Working with More Countries to Develop Export Strategies", United States Government Accountability Office (GAO), 2015, p. 25.

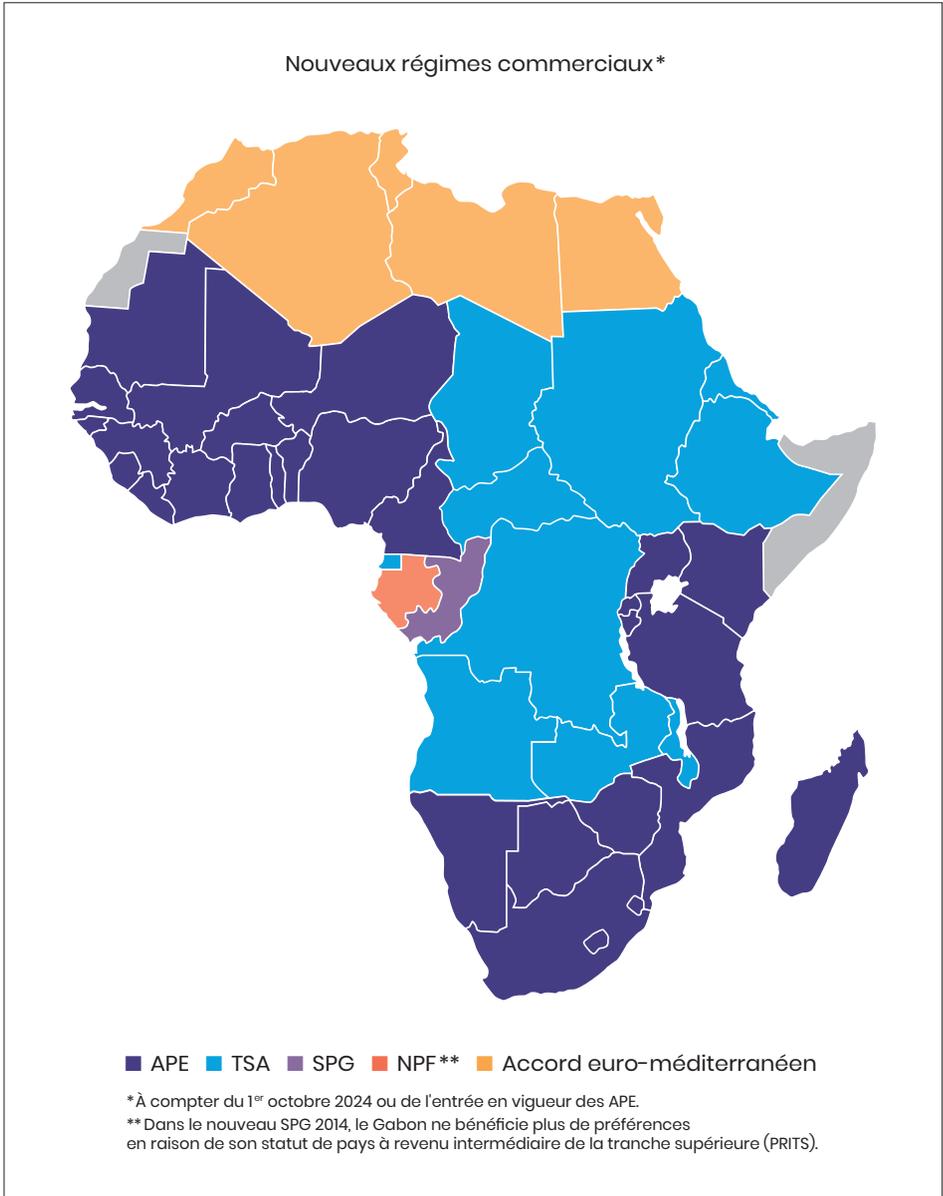
Liste des pays bénéficiaires du Système de préférences généralisées (SPG) de l'Union européenne (au 1^{er} janvier 2019)

STANDARD SPG	SPG+	TSA
Congo	Arménie	Afghanistan
Îles Cook	Bolivie	Angola
Inde	Cap-Vert	Bangladesh
Indonésie	Kirghizstan	Bénin
Kenya	Mongolie	Bhoutan
Micronésie	Pakistan	Burkina Faso
Nauru	Philippines	Burundi
Nigéria	Sri Lanka	Cambodge
Niue		République centrafricaine (RCA)
Samoa		Tchad
Syrie		Comores
Tadjikistan		République démocratique du Congo (RDC)
Tonga		Djibouti
Ouzbékistan		Guinée équatoriale
Vietnam		Érythrée
		Éthiopie
		Gambie
		Guinée
		Guinée-Bissao
		Haïti
		Kiribati
		Laos
		Lesotho
		Libéria

STANDARD SPG	SPG+	TSA
		Madagascar
		Malawi
		Mali
		Mauritanie
		Mozambique
		Myanmar (Birmanie)
		Népal
		Niger
		Rwanda
		Sao Tomé-et-Principe
		Sénégal
		Sierra Leone
		Îles Salomon
		Somalie
		Soudan du Sud
		Soudan
		Tanzanie
		Timor oriental
		Togo
		Tuvalu
		Ouganda
		Vanuatu
		Yémen
		Zambie

Source : Commission européenne.

Carte des régimes commerciaux de l'Union européenne avec les pays africains



Légendes : APE – Accords de partenariat économique (UE/pays ACP)
 NPF – Traitement de la Nation la plus favorisée.

Source : European Centre for Development Policy Management (ECDPM).

Quelques rappels sur les deux études de l'AFD concernant la transformation structurelle en Afrique

Les travaux publiés récemment par l'AFD sur le sujet établissent des constats similaires – déficit d'industrialisation et de changement structurel en Afrique malgré une croissance plus forte depuis 1990 – à partir d'analyses macroéconomiques, mais n'offrent pas de perspectives sur les évolutions futures et ne proposent pas de réponses ni de mesures pour modifier cette inertie et pour stimuler la création d'emplois.

L'étude macroéconomique « *La croissance de l'Afrique subsaharienne : diversité des trajectoires et des processus de transformation structurelle* »¹⁴⁰ analyse d'abord la croissance en Afrique subsaharienne (AfSS) sur période longue puis plus récemment. Elle s'intéresse ensuite aux évolutions des structures productives sur le continent, en commençant par une enquête qui rappelle que les théories restent divergentes sur le sens de causalité entre changement structurel et croissance (malgré Hirschman, Kaldor, Rodrik et la croissance asiatique...). L'étude partage le constat (i) sur les besoins : « *Les dynamiques démographiques à l'œuvre dans le continent africain rendent particulièrement urgente la création d'emplois stables dans le secteur formel, afin d'absorber les flux de nouveaux travailleurs* », et (ii) sur la nécessité d'une réponse extérieure au secteur agricole : « *L'Afrique connaît une urbanisation rapide. Or, si elle n'est pas couplée à un essor concomitant du nombre d'emplois dans les secteurs de l'industrie manufacturière et des services, l'urbanisation pourrait générer des déséquilibres majeurs sur le continent* » (p. 28). Elle rappelle que, depuis 1990, le changement de la structure de l'emploi ne s'est pas traduit par une augmentation dans le secteur manufacturier, mais par une baisse dans l'agriculture et par une augmentation en zone urbaine dans les services : évolution qui ne se traduit pas par une augmentation absolue des emplois, en particulier formels. L'étude analyse ensuite le niveau de diversification des exportations et confirme les constats précédents, à l'exception de certaines économies de la région Est de l'Afrique, « *qui ont atteint des niveaux très satisfaisants de diversification des structures productives* » (p. 35) (Rappel : il s'agit des structures d'exportation). On relève

140. Vergne C. et A. Ausseur, Macroéconomie et Développement (MacroDev), N° 18, AFD, mai 2015, 50 p.

même que le PIB/hab a augmenté fortement dans les économies les moins diversifiées à l'export – à savoir les plus primarisées – ce qui confirme que la hausse du prix des matières premières a été un moteur essentiel de la croissance en Afrique. Les auteurs invitent à un examen plus approfondi de ces divergences intra-africaines et partent à la recherche de leurs déterminants éventuels, en mobilisant les variables institutionnelles et géographiques, et retrouvent, pour l'essentiel, les intuitions initiales. La conclusion de l'étude indique que d'autres facteurs peuvent expliquer le manque de diversification de l'Afrique. Elle propose une typologie des pays qui, à côté des catégories traditionnelles, en offre une originale, celle des « pays en transition » ou « pays frontières » qui combinent croissance et plus forte diversification des exportations.

L'étude « *Industrialisation et transformation structurelle : l'Afrique subsaharienne peut-elle se développer sans usines ?* »¹⁴¹ confirme également ces constats et aboutit à des conclusions pessimistes :

- l'étude documente les évolutions macroéconomiques en Afrique subsaharienne (AfSS) ; elle constate la faible diversification des exportations et l'importance des ressources naturelles dans celles-ci ; elle rappelle, toujours à partir d'une approche macroéconomique, la faiblesse du taux d'industrialisation et la tendance à la désindustrialisation (voir pp. 29, 30 et 40) : « *Ainsi, avec une part moyenne dans l'emploi total de l'ordre de 7 %, le secteur manufacturier ne semble pas, en Afrique subsaharienne, constituer le gisement d'emplois qu'il a été pendant la phase d'industrialisation de la plupart des pays aujourd'hui industriels [...]* » ;
- l'étude conclut ainsi : « *Cependant la réduction de la pauvreté et l'expansion de la classe moyenne sont moindres qu'en Asie sur la même période et l'absorption de classes d'âge très nombreuses sur le marché du travail reste un défi [...]* » ; « *En outre, l'Afrique subsaharienne a manqué le bateau de l'industrialisation [...] Aucun (pays) ne semble à l'heure actuelle – à la lumière de données très fragmentaires et potentiellement sujettes à erreurs – en position de transformer un avantage comparé latent dans les industries légères en avantage concurrentiel* » (voir p. 55) ;

141. Cadot O. et al., Papier de recherche N° 2015-10, AFD, 84 p.

- en termes de « *Policy implications* », l'étude suggère de stimuler le changement structurel par la promotion des secteurs industriel et des services, mais sans ciblage particulier : « *L'analyse de cette étude suggère ainsi une stratégie de soutien à la transformation structurelle misant à la fois sur la modernisation et l'expansion des activités de services en Afrique subsaharienne et sur la réduction des obstacles à l'expansion du secteur manufacturier [...]* » (voir p. 5) ; « [...] *On peut admettre l'idée qu'une partie de l'aide devrait être consacrée à assister la transformation structurelle du continent et en particulier son "maillon faible", le secteur manufacturier [...]* » (voir p. 55).

Les Éditions Agence française de développement (AFD) publient des travaux d'évaluation et de recherche sur le développement durable. Réalisées avec de nombreux partenaires du Nord et du Sud, ces études contribuent à l'analyse des défis auxquels la planète est confrontée, afin de mieux comprendre, prévoir et agir, en faveur des Objectifs de développement durable (ODD). Avec un catalogue de plus de 1 000 titres, et 80 nouvelles œuvres publiées en moyenne chaque année, les Éditions Agence française de développement favorisent la diffusion des savoirs et des expertises, à travers leurs collections propres et des partenariats phares. Retrouvez-les toutes en libre accès sur editions.afd.fr. Pour un monde en commun.

Les analyses et conclusions de ce document sont formulées sous la responsabilité de leurs auteurs. Elles ne reflètent pas nécessairement le point de vue de l'AFD ou de ses institutions partenaires.

Jean-Raphaël Chaponnière a été ingénieur de recherche au Centre national de la recherche scientifique (CNRS), conseiller économique auprès de l'ambassade de France en Corée du Sud et en Turquie, économiste à l'Agence française de développement (AFD), chercheur à l'*Institute of Southeast Asian Studies* (Singapour) et à l'*Euro Asia Center* (INSEAD), conseiller économique au Cap-Vert. Il était rattaché à Asie 21 Futuribles et participait à Asialyst.

Marc Lautier est professeur d'économie à l'université Rennes 2, où il dirige le master international Commerce et relations économiques Europe-Asie (CREEA) et l'axe « Gouvernance et mondialisation » du laboratoire LiRIS. Il a réalisé de nombreuses missions de recherche et d'expertise en Asie, en Afrique et au Moyen-Orient notamment pour l'AFD, la Banque mondiale, l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), la Banque africaine de développement (BAfD), la Commission européenne et différents gouvernements. Il a récemment édité *Perspectives du développement au 21^e siècle* (2020, éditions Karthala, Paris).

Résumé

Le développement des pays d'Afrique subsaharienne (AfSS) nécessite une diversification de leurs économies. Pour employer les jeunes qui seront en âge de travailler d'ici 2050, il faudrait créer plus de 20 millions de nouveaux emplois tous les ans. Fondé sur une analyse de la dynamique de l'industrie mondiale et de la situation africaine, cet ouvrage propose une évaluation précise du potentiel réel d'industrialisation de l'Afrique à moyen terme dans le secteur manufacturier, en termes d'activité et d'emploi. Les évolutions structurelles de l'industrie mondiale ouvrent en effet de nouvelles opportunités qui, sans résoudre le défi de l'emploi sur le continent, peuvent alimenter son processus de diversification.