

# La compétitivité hors prix de l'UEMOA: mesure et évaluation comparée



**Patrick Plane**

Avec les contributions de  
Alban Alphonse E. Ahouré et  
Youssoufou Hamadou Daouda

**FDI**

FONDATION POUR LES ÉTUDES ET RECHERCHES  
SUR LE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL

**ÉDITIONS  
AFD** AGENCE FRANÇAISE  
DE DÉVELOPPEMENT

**Auteur : Patrick Plane**

**Avec les contributions de Alban Alphonse E. Ahouré et  
Youssoufou Hamadou Daouda**

Crédit photo couverture :

Port de Lomé © Houaito Affo Daniel, 2020, CC BY-SA 4.0

	<b>Biographie des auteurs</b>	<b>2</b>
	<b>Résumé exécutif</b>	<b>5</b>
	<b>Introduction</b> <i>Patrick Plane</i>	<b>15</b>
Chapitre 1	<b>La compétitivité hors prix et sa mesure</b> <i>Patrick Plane</i>	<b>21</b>
Chapitre 2	<b>La compétitivité hors prix : illustrations thématiques</b> <i>Patrick Plane</i>	<b>123</b>
Chapitre 3	<b>Compétitivité hors prix, chaînes de valeur et transformation structurelle</b> <i>Alban Houré et Youssoufou Hamadou Daouda</i>	<b>245</b>
	<b>Conclusion générale et recommandations</b>	<b>309</b>
	<b>Annexes</b>	<b>319</b>
	<b>Liste des sigles et abréviations</b>	<b>331</b>
	<b>Table des illustrations</b>	<b>337</b>
	<b>Remerciements</b>	<b>344</b>

**Patrick Plane** est directeur de recherches au CNRS, membre du Centre d'études et recherches sur le développement international (CERDI), unité CNRS-IRD-Université Clermont Auvergne dont il a été directeur de 2001 à 2013. Il a été également membre du Comité des politiques de développement (CDP) des Nations unies (2010-2016), coordinateur d'un réseau international de recherche du CNRS en relation avec l'économie du développement international (IDE, 2014-2018), représentant français au Forum Euro-méditerranéen des instituts de sciences économiques (FEMISE). Il est actuellement coéditeur de la *Revue d'économie du développement*. Ses recherches portent sur la micro- et macroéconomie du développement avec l'Afrique et le Moyen-Orient comme terrain d'application. Ses travaux relèvent de l'économie industrielle, des partenariats public-privé et des diagnostics de compétitivité au niveau des entreprises et des économies nationales. Patrick Plane a conceptualisé et gère l'Observatoire de la compétitivité durable (OCD) pour le compte de la Fondation pour les études et recherches sur le développement international (FERDI), dont il est responsable de programme. Il est l'auteur de plusieurs livres, de nombreux articles académiques et rapporteur pour une vingtaine de revues et journaux spécialisés dans le développement international. En sa qualité d'enseignant, il est professeur associé à l'université Clermont Auvergne, professeur affilié à l'université Mohammed VI Polytechnique de Rabat, où il dispense des cours de macroéconomie du développement et d'économie managériale, et membre également de l'*Africa Institute for Research in Economics and Social Sciences* (AIRESS).

**Alban Alphonse E. Ahouré** est titulaire d'un PhD en économie de l'université de Kobé au Japon (2006). Professeur titulaire à la Faculté des sciences économiques et de gestion de l'université Félix Houphouët-Boigny de Cocody-Abidjan, Côte d'Ivoire. Il est également directeur de la Cellule d'analyse des politiques économiques du CIRES (CAPEC), un *think tank* affilié à l'université. Le professeur Ahouré est spécialiste de microéconomie et d'économie appliquée. Ses recherches portent sur l'économie du travail, l'économie des institutions et l'évaluation des politiques publiques. Il a contribué à l'analyse éco-

nomique des pays africains en général, de la Côte d'Ivoire en particulier, dans le domaine à la fois académique et de la consultation internationale (UEMOA, Banque mondiale, Banque africaine de développement, agences des Nations unies). Ses publications reflètent la pluralité de ses centres d'intérêt. En 2021, pour le compte du Cabinet du Premier Ministre de Côte d'Ivoire, il a coordonné une étude sur la compétitivité et la dynamisation de 16 filières agricoles. Le professeur Houré est membre du Comité scientifique de la *Revue d'économie du développement* et membre honoraire de l'Académie royale européenne des docteurs basée à Barcelone.

**Youssoufou Hamadou Daouda** est titulaire d'un doctorat en sciences économiques de l'université Bordeaux IV (2010). Il est professeur titulaire à l'université Djilbo Hamani de Tahoua (Niger) dont il est actuellement le recteur. Il est *Senior Fellow* à la Fondation pour les études et recherches sur le développement international (FERDI) et membre de *Sustainable Innovative Entrepreneurship Worldwide/Africa* (SIEWA), une structure œuvrant à l'accélération de la croissance sur le continent. Les activités de recherche du professeur Hamadou Daouda portent sur les questions d'évaluation des politiques publiques, la dynamique de la pauvreté et des inégalités, la croissance pro-pauvres, l'économie du bien-être, la sécurité alimentaire et l'économie des conflits. Il a publié de nombreux articles académiques et a conduit plusieurs missions pour des institutions internationales et nationales (ONU, PNUD, Union Européenne, BCEAO, AFD, CAMES, Primature, Présidence de la République).



La compétitivité « hors prix » est étudiée pour les huit pays qui composent l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) : Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinée-Bissau, Mali, Niger, Sénégal, Togo. L'intégration dans ce cadre institutionnel a été effective dans quasiment tous les domaines. La question de la compétitivité « prix » est souvent posée. Les caractéristiques du régime de change y conduisent naturellement du fait des rigidités que peuvent induire les accords de coopération monétaire, notamment le taux de change fixe du franc CFA. Le taux de change réel est évidemment un instrument d'explication des performances économiques, mais il n'est pas le seul, et pas forcément le plus décisif, notamment dans le contexte de l'UEMOA où les multiples facettes des vulnérabilités et de l'attractivité des territoires nationaux montrent toute leur importance.

La première partie adopte la grille de lecture de l'Observatoire de la compétitivité durable (OCD). Cet instrument de mesure de l'intégration à l'économie mondiale a été mis en place par la Fondation pour les études et recherches sur le développement international (FERDI) pour les 54 économies africaines. L'OCD étalonne les pays africains au regard de trois axes complémentaires. Deux d'entre eux sont retenus ici. Le premier est focalisé sur les « vulnérabilités structurelles ». Leur impact influe sur le développement à long terme qui ne dépend qu'en partie des décisions publiques. Le manque de dynamisme d'une économie va de pair avec des productions trop concentrées sur des matières premières. Les changements climatiques affectent notamment les productions agricoles. Dans les formes les plus variées qui accompagnent la notion d'État fragile, les violences sociétales sont enfin un facteur d'élévation des coûts de production et de transaction souvent rédhibitoires aux investissements et à la diversification productive. Le second axe est celui de l'« attractivité des territoires ». Il influence la productivité des facteurs et s'inscrit dans un temps de l'action publique qui est le moyen terme. L'attractivité est liée à la taille du marché, mais tout aussi bien, à la qualité de la gouvernance publique, au capital humain et financier et, bien sûr, aux infrastructures matérielles.

Quelques conclusions remarquables se dégagent de la première partie. L'UEMOA apparaît plus vulnérable que la moyenne des pays africains. Au sein de l'Union, une nette opposition se dessine entre les pays du Sahel et ceux, plus au sud, de la zone soudanienne et guinéenne qui ont le bénéfice d'une façade maritime. Cette opposition se traduit notamment par des différences de flore et de climat, de précipitations annuelles, structurellement faibles au Sahel, plus abondantes dans les zones tropicales. Les vulnérabilités économiques et environnementales sont en synergie, s'exacerbent et génèrent des effets cumulatifs. À cela s'ajoutent des vulnérabilités sociétales prenant la forme de violences, telles que des coups d'État ou des actes terroristes commis par des organisations criminelles structurées en mafias.

L'attractivité conditionne la capacité à mobiliser les ressources intérieures sur l'investissement et à les compléter par des entrées de capitaux. Cette attractivité est naturellement la résultante d'un grand nombre de facteurs qui sont assez étroitement imbriqués, de sorte qu'il est très difficile de distinguer leur apport respectif aux performances. L'OCD cible quatre affichages : la taille du marché et sa dynamique, les facilités de production associées aux infrastructures, le niveau du développement du capital humain et financier, la qualité enfin de la gouvernance économique et politique. L'UEMOA est en retrait des autres pays de la Communauté économique des États d'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) et de l'Afrique subsaharienne en général. La fragmentation Nord-Sud, entre le Sahel et le golfe de Guinée, est mise en évidence. L'enclavement est un obstacle de toute première importance, dont le Burkina Faso s'accommode mieux que le Niger ou le Mali. Le principal point faible de l'Union est au niveau du « capital humain et financier ». Sur ces items d'attractivité, seul le Togo est à hauteur de la moyenne continentale, quand la Côte d'Ivoire et le Sénégal apparaissent étrangement en retrait. Les infrastructures sont également un sujet devant susciter la mobilisation financière publique et privée de manière sélective en fonction d'objectifs de croissance à moyen terme et de soutenabilité de la dette publique. Les infrastructures sont des buttoirs pour l'amélioration de la productivité et de la compétitivité, prérequis indispensables pour une croissance soutenue, plus inclusive et plus diversifiée. Côté positif, comparativement aux autres pays africains, l'UEMOA marque une supériorité sur la gouvernance économique et politique. La taille du marché est aussi à son avantage. L'importance des populations concentrées sur les zones côtières et la proximité

des 210 millions d'habitants du Nigéria influent notamment sur le score de performance du Bénin et du Niger.

La compétitivité « hors prix » est-elle corrélée aux indicateurs de transformation structurelle ? La relation économétrique des variables de vulnérabilité et d'attractivité avec quelques performances économiques caractéristiques est proposée. Les variables en question sont le poids relatif de la valeur ajoutée manufacturière et de l'exportation de ces produits dans le PIB, mais aussi, l'importance relative des services dans les exportations totales. Sans aucun doute, ces estimations économétriques sont de portée limitée en raison de la violation des propriétés qui sous-tendent le bon usage de l'estimateur des moindres carrés ordinaires. La plus grande des prudences est donc de mise dans l'interprétation des résultats. Toutefois, en restant sur des corrélations, comparativement aux autres pays africains, on ne voit pas apparaître de différences statistiques flagrantes avec l'ensemble de l'Afrique. Bien que des écarts sur les variables de vulnérabilité et d'attractivité aient été révélés, l'effet sur les performances qui retiennent l'attention sont non significatives.

La seconde partie est dédiée au traitement détaillé d'un nombre limité de rubriques de compétitivité « hors-prix ». La manière dont la compétitivité durable est aujourd'hui abordée conduit à mettre en avant les problématiques de responsabilités sociales et environnementales. Elles concernent bien sûr les missions régaliennes, donc l'État, mais également les entreprises à travers leurs comportements productifs. Par les politiques d'atténuation du changement climatique, de mobilisation pour la réduction des émissions de gaz à effet de serre (GES), les États affirment leur interdépendance dans la protection de l'écosystème commun. En 2015, les 196 délégations de la COP21 ont fait part de leur engagement pour contenir la montée de la température moyenne mondiale en dessous de 2°C par rapport aux niveaux préindustriels. Une « taxe carbone interne », assise sur l'ensemble des productions locales et pas seulement sur les biens échangés, est souvent présentée comme un dispositif efficace pour modifier les comportements. Le signal prix associé à une telle taxe a évidemment des conséquences pour la compétitivité.

*A priori*, les impacts pour les biens non échangeables sont modérés si les entreprises peuvent en répercuter le surcoût sur les consommateurs. Pour les biens auxquels sont attachés des rentes, la taxation interne du carbone implique un transfert de surplus du producteur vers l'État, prélèvement

peu perturbateur en raison du niveau de profitabilité qui soutend ces activités de rente. Pour les autres biens échangeables, en revanche, le risque est potentiellement plus prononcé. Une « taxe internationale du carbone » serait plus souhaitable, moins discriminante, mais un accord sur le niveau et l'effectivité de sa mise en œuvre sont actuellement improbables. À défaut de cet accord sur un horizon rapproché, certains pays, c'est le cas de l'Union Européenne (UE), expérimentent un mécanisme de taxation du carbone au frontières.

La taxation du carbone en UE a été jusqu'ici l'affaire du système d'échange de quotas d'émission (SEQUE) gratuits au sein des pays membres. Ce système va progressivement laisser place à une taxation onéreuse pour les émissions des entreprises. Le mécanisme d'ajustement carbone aux frontières (MACF) définit le volet externe qui aura pour objet d'instaurer l'équité compétitive entre les entreprises européennes et celles des pays tiers. Ce MACF est l'objet d'inquiétudes en Afrique. La crainte est que l'usage des technologies anciennes et polluantes soit de nature à altérer la compétitivité de leurs entreprises exportatrices. Dans cette phase d'« expérimentation à blanc » du dispositif, l'UEMOA ne devrait être que très modérément touchée du fait de la nature des biens qu'elle exporte, le phosphate pouvant constituer un cas particulier.

Les gouvernements de l'UEMOA sont engagés dans des actions d'adaptation et d'atténuation au changement climatique, de préservation de l'écosystème terrestre. Il se sont engagés, lors de la COP21, à réaliser des objectifs sous la forme de contributions déterminées au niveau national (CDN). Tous les 5 ans, les pays signataires sont invités à réviser leurs engagements en relevant leurs ambitions en matière d'atténuation et d'adaptation.

Les entreprises sont parties prenantes des objectifs de réduction des gaz à effet de serre (GES), mais elles sont aussi un vecteur de responsabilité sociale envers les salariés. En Afrique de l'Ouest, l'affichage RSE n'est pas nouveau, mais les adhésions sont encore le fait d'un petit nombre d'entreprises du secteur moderne, en majorité étrangères et souvent européennes. En matière de RSE, l'UE a récemment renforcé les attentes vertueuses quant à ses entreprises, quel que soit leur environnement de production. La directive sur le « devoir de vigilance » les astreint à un comportement juridiquement responsable sur des manquements de leur fait ou de celui de leurs sous-traitants tout au long de la chaîne de valeur. De l'engagement volontaire, qui prévalait jusqu'ici avec un *reporting* sur les actions de RSE (obligation de moyens), l'UE glisse

vers la judiciarisation et de possibles sanctions pénales. Cette démarche peut indirectement affecter la compétitivité des fournisseurs africains participant à la chaîne de valeur des entreprises européennes et ne respectant pas les normes comportementales. Un des effets pervers de la directive pourrait être que les entreprises européennes substituent de l'importation à de la production locale, contre la logique de promotion du *local content*, le cas échant, qu'elles soient marginalisées voire disqualifiées dans les appels d'offres concernant notamment la commande publique. Ce faisant, il serait souhaitable que le devoir de vigilance s'exerce avant tout sur les sous-traitants de premier ordre, que la responsabilité soit collective dans le cadre d'un dialogue interne aux filières. Il convient d'éviter que la responsabilité civile donne lieu à une judiciarisation excessive, attentatoire au capital réputationnel des entreprises européennes voire à la promotion de l'activité locale de transformation. Les paiements pour services écosystémiques (PSE) sont dans cette logique de la concertation permanente et de la gestion collective plutôt que de la responsabilisation d'un seul des acteurs de la filière.

Dans nombre de pays de l'UEMOA, le secteur de l'électricité a été, et parfois, demeure un goulet d'étranglement pour les systèmes productifs avec une électricité chère et distribuée avec des délestages qui nécessitent la présence de groupes électrogènes. Les réseaux historiques publics ont été peu efficaces dans leurs missions pour des raisons tenant à l'importance des pertes techniques et commerciales qui font que les entreprises produisent mais ne recouvrent qu'une fraction de cette production. Dans le spectre des formes institutionnelles de privatisation, les expériences ont été décevantes à l'exception notable de celle de la Côte d'Ivoire (CIE). Il en est résulté une électricité onéreuse qui pèse sur la compétitivité des systèmes productifs. Parallèlement, le taux d'accès des ménages est resté modeste, souvent même très faible dans le milieu rural, notamment dans les pays sahéliens.

L'interconnexion régionale des réseaux nationaux permet l'optimisation des équipements et la fourniture d'une électricité généralement à meilleur prix que celle qui pourrait être produite localement. Le développement de l'électricité solaire permet d'élargir les taux de connexion tout en contribuant à la réduction des gaz à effet de serre. La mise en place de mini-réseaux, avec ou sans connexion au réseau central, apporte des solutions en milieux périurbains et dans les villes secondaires. Les coûts d'investissement inhérents à l'achat de panneaux solaires ont considérablement baissé dans les vingt

dernières années. Le prix du kWh solaire tangente désormais le coût des énergies fossiles avec toutefois des problèmes spécifiques dont le stockage de l'énergie n'est pas le moindre. L'évolution à la baisse du prix des panneaux solaires importés stimule les investissements privés. Ces nouvelles initiatives concourent à la progression d'un mix énergétique plus propre. Des questions se posent cependant quant à la consommation des agents connectés à un mini-réseau. L'appartenance à une économie informelle de survie ne facilite pas forcément la consommation. Quant aux mini-réseaux connectés au réseau central, la forme institutionnelle de la relation contractuelle entre l'investisseur privé et le secteur public doit être transparente. Cette transparence passe par des appels d'offres en laissant à l'opérateur privé le soin de faire une proposition de prix réajustable en fonction de l'évolution des seuls coûts d'exploitation, ceux qui sont exogènes au fonctionnement du réseau privé.

La fiscalité de l'UEMOA a été longtemps perçue aux frontières. En réduisant les obstacles tarifaires au commerce mondial, c'est-à-dire les droits perçus au titre du tarif extérieur commun (TEC), l'Union s'est obligée à compenser le manque à gagner fiscal par une meilleure mobilisation des ressources internes assises sur la richesse des agents, sur le revenu ou la consommation intérieure. L'une et l'autre, libéralisation commerciale et transition fiscale, ont des effets sur la compétitivité. Menée à son terme, la baisse des tarifs douaniers réduit la protection nominale et effective des entreprises sur le marché intérieur. Parallèlement, elle réduit les handicaps à l'exportation extra-communautaire. Pour les entreprises au régime fiscal de droit commun, le coût des intrants importés devient en effet moins onéreux. Les effets de court et moyen termes sont plus incertains, déterminés par les modalités du désarmement douanier. La fiscalité est désormais davantage assise sur la mobilisation de ressources internes à travers notamment la TVA. Payée par le consommateur final, la taxe s'applique aux biens produits localement et importés. Elle a la propriété d'être un impôt « neutre ». En d'autres termes, elle ne discrimine pas les biens selon leur origine de production et pas davantage selon qu'ils sont destinés à l'exportation ou à la consommation intérieure. La TVA est donc neutre pour la compétitivité.

En parallèle avec cette transition fiscale, un autre changement notoire au niveau international consiste à transférer sur les ménages (consommateurs) une partie du fardeau fiscal qui incombait jusqu'ici aux entreprises par le biais no-

tamment, mais pas seulement, de l'impôt sur les bénéfices. Les comportements internationaux et les exigences de compétitivité ont largement dicté cette évolution (*race to the bottom*). Globalement, les systèmes productifs de l'Union demeurent néanmoins plus fiscalisés qu'ailleurs en Afrique, du fait notamment des impôts de production. Rappelons que ces derniers ont pour inconvénient de majorer les coûts indépendamment du résultat d'exploitation. Ils réduisent, par conséquent, la capacité à faire face à des événements imprévus comme la pandémie de Covid-19 et relèvent structurellement le « point mort », c'est-à-dire le seuil de couverture des charges par les produits. Par la suite, ces impôts rendent plus difficile la réalisation d'un bénéfice en comparaison des entreprises de pays tiers. Un autre problème sous-jacent aux impôts de production en UEMOA est qu'ils concernent plus largement les grandes entreprises. La pression fiscale sur celles qui sont au régime de l'impôt synthétique est moindre. Il en résulte une polarisation des organisations sur la petite taille. Cette fiscalité ne favorise pas la croissance des entreprises et pas davantage leur participation aux chaînes de valeur qui requièrent une taille minimale critique et le respect des normes de production. La transformation structurelle n'est donc pas soutenue par la fiscalité directe, sinon à travers des régimes dérogatoires ou des dépenses fiscales aux effets souvent non transparents.

La production échangeable en Afrique est grevée par des coûts de transport et de logistique élevés, 11,4 % en moyenne contre 6,8 % pour les pays développés. Instrument de facilitation de la globalisation, le transport maritime a créé les conditions d'une accélération de la « division internationale des processus de production » avec des biens finaux dont la réalisation peut être éclatée sur autant de pays destinataires que le requiert la minimisation de coûts. En 2020, le taux de fret moyen de Maersk était de l'ordre de 2 000 dollars par conteneur 20 pieds. L'indice SCFI sur la route Shanghai-Lagos s'établissait déjà à 6 196 dollars. Ramené en prix à la distance, cette ligne était l'une des plus chères du monde. Par mille nautique, il en coûtait 55 dollars par conteneur, contre à peine plus de 20 dollars sur la ligne Shanghai-New York.

Globalement, le transport maritime international n'est pas favorable à la compétitivité de l'Afrique de l'Ouest et à sa participation dans les chaînes de valeur manufacturières. Les taux de fret sont plus élevés que dans les pays du Maghreb ou de l'Afrique de l'Est avec un nombre de liaisons maritimes plus limité, des dessertes moins fréquentes et une gestion pénalisante des conteneurs. En cas de tension sur la demande inter-

nationale de « boîtes », les petits volumes et leur irrégularité temporelle astreignent les clientèles africaines à se positionner sur le marché *spot* où le taux de fret est sensiblement plus élevé, plus volatil que dans les pays où les flux de commerce sont abondants et réguliers. Les ports maritimes occupent une place prépondérante dans la détermination des coûts d'importation. Les monopoles publics disparaissent lentement avec des activités qui sont opérées dans des contextes institutionnels de services intégrés avec de significatives inefficiences techniques. Les procédures douanières demeurent encore lentes et onéreuses du fait notamment de paiements illicites qui augmentent les coûts du commerce.

Le transport terrestre en UEMOA est par ailleurs de faible qualité avec des incertitudes dans les délais de livraison qui ne prédisposent pas à la montée dans les chaînes de valeur internationales. Les petites flottes, environ 80 % des transporteurs de la sous-région, possèdent moins de cinq camions. Ces microentreprises dépendent des recettes d'un voyage pour financer le suivant, ce qui met de l'incertitude dans l'activité. La faible qualité des prestations est induite par la mobilisation d'équipements vétustes avec des pratiques de charges à l'essieu qui sont contraires au règlement 14 de l'UEMOA. Le manque de gestion efficace du secteur a des conséquences évidentes pour la compétitivité au prix du marché. Le problème est accentué par l'augmentation de l'insécurité routière, la dégradation prématurée des routes, la consommation excessive de carburant et les émissions de CO<sub>2</sub> afférentes. La mauvaise qualité des équipements de transport contribue à la dégradation des infrastructures et aux coûts observés du transport et de la logistique.

Le besoin de libéralisation du transport terrestre se fait sentir en allégeant ou en faisant disparaître certaines réglementations restrictives à la concurrence tout en accentuant la professionnalisation et la disparition de certains opérateurs informels. L'économie politique reprend toutefois ses droits. L'efficacité économique entre en contradiction avec la protection de clientèles, avec la gestion sociale d'un secteur informel pourvoyeur d'emplois et de revenus pour une frange importante de la population. Parmi les coûts élevés de la logistique et du transport routier, il y a les obstacles de caractère généralement non réglementaire. En 2007, la Commission de l'UEMOA a mis en place un Observatoire des pratiques anormales. L'OPA a vocation à collecter et interpréter l'information relative aux véhicules de transport de marchandises. Trois indicateurs qualifient la circulation sur neuf corridors de desserte de l'*hinterland* régional. En moyenne, au premier

trimestre 2021, un véhicule en transit sur un corridor inter-Étatique était contrôlé 16,5 fois par voyage pour un temps de 175,6 minutes, soit près de 3 heures. Les prélèvements illicites, notamment par les services de police, douane et gendarmerie, étaient de 64 432 francs CFA, environ une centaine d'euros ou 8,3 euros par tranche de 100 kilomètres.

La troisième partie est constituée par des études des chaînes de valeur pour deux pays très différents et représentatifs de la fragmentation évoquée entre pays du Nord et pays du Sud de l'UEMOA. Pays côtier, la Côte d'Ivoire est la locomotive économique de l'UEMOA avec un taux de croissance du PIB réel de 8,2 %, en moyenne, sur la période 2012-2019. Son taux de croissance a été de 7,4 % en 2021 avant de ralentir à 6,7 % en 2022. La croissance annuelle devrait progresser de 6,7 % entre 2021 et 2025. Le Niger est le second cas d'étude. Avec ses deux caractéristiques cardinales que sont l'appartenance au Sahel et l'enclavement, il illustre l'imbrication de toutes les vulnérabilités. La revue des chaînes de valeur est réalisée avec, pour chacune d'elles, une matrice proposant l'exploration des forces et faiblesses, des opportunités et menaces.



## La compétitivité hors prix de l'UEMOA : mesure et évaluation comparée

*Patrick Plane*

En filant la métaphore de Krugman (1994), la compétitivité serait un « mot vide de sens », une « obsession dangereuse », lorsque la notion est appliquée à des économies, plutôt qu'à des entreprises. Elle reste pourtant une figure imposée pour les économies africaines, dont la transformation structurelle ne peut être fondée que sur des produits standards, fortement conditionnés par la capacité des producteurs à réduire leurs coûts<sup>1</sup>. Le ralentissement de la croissance du commerce international, qui se rapproche tendanciellement de celle du PIB mondial, n'y change rien, pas plus que la pandémie de Covid-19 qui a suscité des mouvements de repli sur soi par les confinements et la réduction de la circulation des biens et des personnes. Alors que l'Afrique aspire à la libéralisation de ses échanges continentaux, être davantage présente sur les marchés extérieurs est une trajectoire obligée.

Du fait de leur taille, les économies africaines n'ont rien à espérer d'une stratégie commerciale de fermeture sur soi. L'Asie du Sud-Est a éclairé la voie à suivre en proposant l'institutionnalisation d'un dialogue public-privé très structuré et une protection commerciale temporaire dans un contexte d'ouverture crédible, allant de pair avec l'acceptation de la concurrence. De nombreux pays africains ont fonctionné à front renversé, avec des niveaux de protection élevés et endogènes, couplés à l'inefficacité productive des entreprises. Parallèlement, les tentatives d'intégration ont été décevantes, généralement plus formelles que réelles. L'enchevêtrement des communautés d'intégration a entraîné un manque de visibilité, traduit par l'image du *spaghetti bowl*. Les stratégies

1. Sur le thème de la spécialisation, voir Porter (2023). Les sciences de gestion et notamment du marketing utilisent volontiers l'expression d'« océan rouge » pour caractériser un marché très concurrentiel avec une bataille sanglante autour des gains de parts de marché étroitement associés à de moindres coûts que les autres. Dans cet environnement, le marché existe et les opportunités de croissance des entreprises s'avèrent limitées. Les prix sont structurellement tirés vers le bas, de sorte que les gains de productivité profitent avant tout aux consommateurs. La capacité à innover permet de sortir de cet univers impitoyable de marché, d'entrer dans l'« océan bleu », cette région accueillante où l'on crée le marché avec la possibilité d'avoir des marges bénéficiaires confortables (Chan Kim et Mauborgne 2005).

industrielles n'ont donc pas soutenu une dynamique de commerce intra-africain, même si l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA), dont il est question dans cette étude, a induit plus d'échanges intracommunautaires que ce qui a été observé dans d'autres espaces d'intégration commerciale (Geourjon 2013).

En 1991, le traité d'Abuja ouvre un nouveau chapitre dans les relations africaines. Précédant la création de l'Union africaine (UA) en juillet 2002, il instaure huit grandes communautés économiques régionales (CER)<sup>2</sup>. L'objectif est de stimuler les échanges commerciaux au sein de chacune d'elles et de promouvoir la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf). Entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2021, 47 pays ont signé l'accord, seule l'Erythrée ne l'a pas fait, et 47 l'ont ratifié. Il est attendu que la ZLECAf stimule les économies et facilite les échanges intracontinentaux. Par l'émulation des entreprises, il s'agit notamment de faire émerger des champions africains sur des chaînes de valeur régionales et mondiales.

En 2020, 18 % seulement des exportations africaines est destiné à d'autres pays africains, loin de ce qui est observé dans les autres régions du monde : 30 % en Amérique du Nord, 58 % en Asie et 68 % en Europe<sup>3</sup>. Pour dynamiser les échanges intra-africains, un premier axe consisterait à baisser les droits de douane, notamment, entre les différentes CER. Selon le FMI, cela pourrait stimuler ce commerce à hauteur de 15 à 25 %. Cet effet pourrait être doublé grâce à la réduction des « barrières non tarifaires », c'est-à-dire, des éléments qui entravent réellement le commerce. Avec le libre-échange, l'Afrique transpose les stratégies nationales des pays du Sud-Est asiatique au niveau continental. Il s'agit, dans un premier temps, de faire ses preuves chez soi, puis, gagner le « grand large », et enfin, promouvoir la transformation structurelle en évitant les écueils d'une protection endogène fondée sur des intérêts particuliers. Pour réussir cette mutation, chaque pays entend renforcer sa compétitivité, ainsi que le travail de leurs partenaires publics et privés dont la qualité du dialogue structure le développement à long terme (Dercon 2022).

2. Union du Maghreb arabe (UMA) ; Marché commun de l'Afrique orientale et australe (COMESA) ; Communauté des États sahélo-sahariens (CEN-SAD) ; Communauté d'Afrique de l'Est (CAE) ; Communauté économique des États de l'Afrique centrale (CEEAC) ; Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) ; Autorité intergouvernementale sur le développement (IGAD) ; Communauté de développement de l'Afrique australe (SADC).

3. The Economist. 2022. "Why it costs so much to move goods around Africa. Startups are helping shift things faster, but rules remain onerous". 26 mars 2022. Source : CNUCED.

Huit pays composent l'UEMOA : Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinée-Bissau, Mali, Niger, Sénégal, Togo. Ces membres ont promu l'intégration dans quasiment tous les domaines. Parallèlement, ils ont noué une coopération économique et monétaire de longue date avec la France. Rattaché à l'euro par une parité fixe, le franc CFA circule dans chacune de ces économies. Le Trésor français garantit à cette monnaie la convertibilité illimitée, dans l'optique où les réserves de change de l'Union viendraient à manquer. Par ailleurs, les pays membres de l'UEMOA sont pour partie intégrés à la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), largement dominée par l'économie du Nigéria<sup>4</sup>. Ce géant africain représente 66 % du PIB de la CEDEAO et sa production équivaut à près de 3,5 fois le PIB de l'UEMOA.

La question de la compétitivité prix en UEMOA est régulièrement et fort justement soulevée. Les caractéristiques du régime de change y conduisent naturellement, du fait des rigidités induites par les accords de coopération monétaire et des modalités restrictives d'ajustement de parité du franc CFA. Les performances économiques s'expliquent, sans nul doute, par le taux de change réel, bien qu'il ne soit pas le seul facteur, ni même, le plus décisif dans le contexte de l'UEMOA.

D'une part, quel que soit le critère de référence, près de trente ans après l'ajustement de parité (1994), le franc CFA de l'UEMOA ne révèle pas de décalages notables avec les concepts de taux de change d'équilibre de long terme. Si la parité n'a pas été le facteur d'accélération de croissance économique et de transformation structurelle espéré, elle a néanmoins été un élément de stabilité. Ainsi, la parité fixe semble avoir contribué à la réduction de la pauvreté et des vulnérabilités, notamment, en période de troubles socio-politiques ou de pandémie, comme celle du Covid-19 (Plane et Da Piedade 2021 ; Feindouno *et al.* 2020 ; Feindouno *et al.* 2021).

D'autre part, dans le spectre des régimes de change, les pays africains ayant eu les politiques de taux de change les plus actives n'ont pas connu de meilleures performances. Au Nigéria, le système de stabilisation plus ou moins géré du naira, de même que le flottement du rand en Afrique du Sud témoignent, l'un et l'autre, de ce que la dynamique de l'économie ne passe pas nécessairement par le canal du taux de change. Pour autant, la dévaluation du franc CFA en 1994 montre que celui-ci constitue un instrument à ne pas négliger (Chaffai et Plane 2024). Ici, comme dans beaucoup de

4. Le 6 juillet 2024, le Mali, le Burkina Faso et le Niger ont formé l'Alliance pour le Sahel et officialisé leur retrait de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest.

pays en développement, l'importance relative des activités manufacturières a régressé avec les ajustements structurels, de sorte que ces leaders continentaux sont en quête d'un souffle nouveau qui se fait attendre. Quel que soit le régime de change, en Afrique, les processus schumpétériens de « destruction créatrice » ont été faibles. Le désenchantement inhérent aux ajustements structurels a suscité une littérature qui laisse entendre que de nombreux pays pourraient être engagés dans une « désindustrialisation précoce » (Rodrik 2015 ; McMillan *et al.* 2014 ; Cadot *et al.* 2016).

La compétitivité est un concept, théoriquement et empiriquement, complexe. La dimension prix est traditionnellement dominante. Berger (2008) le rappelle à travers le propos de Rogoff (2005), ancien économiste en chef du Fonds monétaire international (FMI). En demandant à un macroéconomiste quelles sont les variables à connaître pour évaluer la compétitivité d'un pays, le taux de change réel ouvre généralement la liste (Rogoff 2005 ; Berger 2008). La dimension « hors prix » du phénomène n'est toutefois pas moins importante et n'échappe pas à l'ambiguïté, *a fortiori*, lorsqu'on lui associe le qualificatif de durable qui va de pair avec des enjeux de long terme.

Au niveau microéconomique, elle traduit la capacité d'un producteur à s'affranchir de la concurrence, celle de l'« océan rouge » pour reprendre l'image de Chan Kim et Mauborgne (2015), que ce soit par la marque ou la qualité des produits, les services après-vente et bien sûr l'innovation qui procure, pour un temps, des profits « anormaux ». Dans une perspective plus macroéconomique, le *Global Competitiveness Report* et Schwab (2018) la perçoivent sous l'angle de ce qui conditionne la performance productive, c'est-à-dire l'ensemble des institutions, des politiques et des facteurs qui déterminent le niveau de productivité d'une économie. Debonneuil et Fontagné (2003) tout comme Schwab (2018) y ajoutent une dimension redistributive, dans la logique des Objectifs de développement durable (ODD). La compétitivité combine alors l'aptitude à produire avec une croissance inclusive génératrice de cohésion sociale. Le chapitre 1 montrera que cette étude prend en compte cette extension et l'élargit même avec les facteurs de vulnérabilité socio-politique et environnementale qui s'avèrent particulièrement importants dans le contexte des économies africaines.

Dans la première partie, la compétitivité « hors prix » est mesurée à travers les vulnérabilités et l'attractivité des territoires nationaux de l'UEMOA. Les vulnérabilités traduisent la sévérité des obstacles structurels, qui, dans certains cas,

peuvent être en lien avec l'économie géographique. Les politiques publiques ne peuvent les réduire que sur le temps long. Ces facteurs expliquent, en partie, la déstabilisation des pays du Sahel. Les incertitudes dans le calcul économique modifient les décisions d'investissement et la capacité des entreprises « à supporter la concurrence ». Le diagnostic sur l'UEMOA est établi par comparaison avec l'ensemble de l'Afrique, y compris les pays du Maghreb (Maroc, Algérie, Tunisie, Libye), ainsi que l'Égypte. L'attractivité, quant à elle, renvoie au moyen terme et désigne des paramètres qui sont davantage sous le contrôle de l'État (réhabilitation d'un réseau routier, augmentation du capital humain d'une population...). Ensemble, vulnérabilités et attractivité sont des marqueurs de territoires qui discriminent les risques et opportunités dans la promotion de la ZLECAf. La première partie de l'étude s'achève sur une exploration des corrélations économétriques entre les attributs de la compétitivité hors prix et les variables représentatives de la transformation structurelle exprimée en termes de valeur ajoutée ou d'exportation de biens ou de services.

La deuxième partie aborde quatre thématiques ayant pour point commun le rôle de l'intervention publique sur la compétitivité hors prix. Le coup de projecteur sur ces quelques thématiques laisse naturellement incomplet le diagnostic de compétitivité hors prix. D'autres réflexions mériteraient attention, notamment sur la composition de la dépense publique, sur le rôle des Zones économiques spéciales. Sans ignorer l'importance de ces sujets, la préférence a été ici d'être sélectif pour être plus analytique. La première thématique concerne la responsabilité sociale et environnementale des États et des entreprises. La gestion de l'écosystème terrestre, y compris la réduction des émissions de gaz à effet de serre (GES) par des politiques adéquates d'atténuation et d'adaptation, se pose désormais avec une acuité inédite (ODD13)<sup>5</sup>. Si l'environnement relève sans doute du pouvoir régalien, il est aussi un axe comportemental des entreprises qui s'investissent, par ailleurs, dans la promotion de l'emploi et du travail décent (ODD8). Dans quelle mesure État et entreprises parviennent-ils à conjuguer la compétitivité avec le respect des agents salariés et des normes environnementales ? Le second volet thématique traite de la production et de la distribution d'élec-

5. En 1972, lors de la publication de l'ouvrage *The limits to growth*, à aucun moment les auteurs du Club de Rome n'attiraient l'attention sur le changement climatique. Le fil rouge du raisonnement était que la croissance économique ne pouvait se poursuivre au rythme des décennies passées compte tenu des limites physiques des ressources naturelles disponibles et des dynamiques de croissance démographique devenues insoutenables (Meadows et al. 1972).

tricité. L'Union est-elle mobilisée pour la réalisation de l'ODD7? À savoir, promouvoir une énergie décarbonée, tout en garantissant la fiabilité de la distribution de l'électricité à un coût permettant, à la fois, aux ménages d'y avoir accès, et aux entreprises de faire face à la concurrence et aux défis du changement climatique. La fiscalité est le troisième sujet de réflexion. Face à la « concurrence fiscale », au relâchement de la taxation sur les flux de commerce international et à l'objectif de transition vers une fiscalité intérieure, comment caractériser l'UEMOA ? Le dernier volet pose la question du transport et de la logistique. Le prix de ces services en Afrique, notamment en UEMOA, est excessif. Quelles sont les réformes à initier pour assurer la liberté de circulation des biens et des personnes, tout en diminuant les coûts du commerce international ?

La troisième partie articule la réflexion autour de quelques-unes des chaînes de valeur dans lesquelles sont insérés la Côte d'Ivoire et le Niger. La thématique est donc en lien avec les conséquences de la compétitivité durable pour certaines des filières phares de la production de biens échangeables. Ces deux pays ont été retenus dans le cadre cette évaluation, car ils diffèrent par leur économie géographique. Le niveau de revenu par habitant est 4 fois supérieur en Côte d'Ivoire, pays côtier, tandis que les vulnérabilités de l'économie géographique et de l'enclavement sont beaucoup plus marquées dans le contexte du Niger.

# La compétitivité hors prix et sa mesure

*Patrick Plane*

Chapitre 1



## Sommaire

1.	Les vulnérabilités et leurs manifestations protéiformes	26
2.	L'attractivité territoriale et le climat des affaires	43
3.	L'indicateur global de compétitivité hors prix en UEMOA	92
4.	La transformation structurelle et l'UEMOA	95
	Références bibliographiques	110



## La compétitivité hors prix et sa mesure

À partir des informations de l'Observatoire de la compétitivité durable (OCD) (*cf.* encadré 1), ce chapitre analyse, dans un premier temps, les phénomènes de vulnérabilités, ainsi que le positionnement de l'UEMOA en Afrique, puis, procède à une évaluation comparable des facteurs d'attractivité, avant d'établir une synthèse de ces informations à travers un indice global de compétitivité hors prix.

### Encadré 1. La FERDI et son Observatoire de la compétitivité durable (OCD)

Mis en place en 2015, avec notamment l'appui financier de l'Agence française de développement, l'Observatoire de la compétitivité durable (OCD) de la Fondation pour les études et recherches sur le développement international (FERDI) contribue au débat sur les performances de diversification et de transformation structurelle de l'Afrique. Les économies du continent sont comparées entre elles, mais aussi, avec les grands émergents, Chine, Inde et Brésil, qui constituent des références sur les marchés mondiaux. L'OCD propose un large éventail d'indicateurs standards et innovants. Il éclaire la performance à l'exportation mesurée par les parts de marché, par la qualité des spécialisations internationales que permettent d'apprécier les tendances en termes de demande mondiale et d'évolution de prix des biens exportés.

L'OCD diffère de certaines bases de données internationales à visée plus restreinte. Le *Doing Business*, publication phare de la Banque mondiale entre 2004 et 2020, centrait l'attention sur l'environnement réglementaire, sur l'efficacité des institutions et des organisations publiques aux différents stades que traverse une entreprise depuis son acte de naissance jusqu'à son éventuel acte de décès. Le *Doing Business* n'avait pas vocation à embrasser tout le spectre des facteurs qui influencent la qualité de l'environnement économique d'une économie ou sa compétitivité. Le *Global Competitiveness Report (GCR)* du *World Economic Forum* est également dans cette logique de représentation sélective des items de compétitivité. Il classe les pays en fonction des déterminants de long terme de la productivité qui est le marqueur princi-

pal de la performance économique. L'indice de la Fondation Mo Ibrahim de la gouvernance africaine (IIAG) évalue et compare les performances en matière de gouvernance des pays africains en proposant une moyenne des évaluations de manière à éviter les subjectivités de chacune d'elles.

L'OCD définit la compétitivité à travers trois piliers : les vulnérabilités, l'attractivité des territoires nationaux, les prix relatifs. Cet ensemble d'informations compose une partition qui permet de lire les aptitudes à se positionner dans l'économie mondiale. Ces trois piliers sont articulés sur un nombre limité d'indicateurs fondés sur une information de préférence quantitative, facilement accessible et régulièrement actualisée dans une certaine stabilité de la définition. L'OCD ne retient comme indicateurs qualitatifs que des phénomènes non directement observables. Il s'inscrit dans un prisme idéologique qui est celui des valeurs économiques et politiques qui sous-tendent le projet de développement démocratique par l'économie de marché (cf. annexe 1).

## 1. Les vulnérabilités et leurs manifestations protéiformes

Les vulnérabilités, ou fragilités, des sociétés africaines s'expriment dans trois domaines d'analyse : l'insuffisance du développement économique général liée à des facteurs structurels ; les vulnérabilités dues aux conséquences du changement climatique (notamment la montée des températures et du niveau de la mer) ; les vulnérabilités imputables aux violences sociétales.

### 1.1. Les vulnérabilités économiques : la représentation onusienne

L'indice de vulnérabilité économique (IVE – *Economic Vulnerability Index* [EVI]) est l'un des trois indices d'identification des pays les moins avancés (PMA)<sup>1</sup>. L'établissement de cette catégorie a été préconisé dans les années 1960, avant d'être adoptée par l'Assemblée générale des Nations unies en 1971. Elle permet de reconnaître et de mesurer les handicaps économiques auxquels font face certains pays dans la gestion d'obstacles structurels qui pénalisent leur croissance. La structure économique des PMA se caractérise par la prédominance des activités primaires. Or, ce secteur est le plus

1. Pour une analyse fouillée autour des PMA, voir Guillaumont (2009 ; 2019) et le site des Nations unies : <https://www.un.org/development/desa/dpad/least-developed-country-category>.

exposé aux vicissitudes du climat et à ses implications, notamment, en termes de productivité. Ainsi, le climat des 5 500 km de la bande sahélienne est marqué par un manque de pluies en période de production, voire, des sécheresses, suivies de précipitations trop abondantes lors des récoltes (cf. *infra*. Les vulnérabilités climatiques). C'est notamment le cas au Niger et au Burkina Faso. À cela s'ajoute l'augmentation des températures, qui perturbe le rythme des semis et les rendements agricoles. Cette situation peut se trouver aggravée du fait de la qualité des infrastructures. En cas d'inondations, par exemple, si les itinéraires directs se révèlent impraticables, les récoltes commercialisées sont acheminées par des voies très détournées, ce qui n'est pas sans conséquence sur le rendement agricole. Ainsi, au Niger, il n'est pas rare qu'une partie de la récolte des violets de Galmi, ces oignons très appréciés en Afrique de l'Ouest, pourrisse avant son arrivée sur les lieux de consommation et d'exportation. Dans ce cas, les vulnérabilités se conjuguent sous une forme cumulative.

L'indice retenu ici est composé de plusieurs indicateurs structurels et variables reflétant l'exposition aux chocs exogènes. Pour éviter les chevauchements avec la dimension climatique des vulnérabilités, seule une partie des rubriques récemment revues de l'indice des vulnérabilités économiques des Nations unies est retenue : éloignement des marchés, part des productions agricoles dans le PIB, concentration des exportations, instabilité des exportations en partie liée aux prix internationaux des produits. À ces facteurs, s'ajoutent les victimes de catastrophes naturelles (cf. annexe 1).

Le tableau 1 et le graphique 1 visualisent les différentes composantes, ainsi que les scores totaux de l'EVI de chaque pays membres de l'Union. Ils sont mis en comparaison avec ceux de l'UEMOA et de l'Afrique. En considérant simultanément les cinq rubriques, seuls 3 des 8 pays membres de l'Union affichent un indice de vulnérabilité économique inférieur à celui de la moyenne africaine. Si ce résultat était attendu pour la Côte d'Ivoire et le Togo, il l'était moins pour le Burkina Faso. Les données révèlent la forte dépendance de l'Union vis-à-vis de l'agriculture, qui demeure à la fois plus prégnante qu'ailleurs sur le continent et plus soumise à des phénomènes d'instabilité. De manière générale, l'Union, à l'exception du Sénégal, a un score supérieur à la moyenne continentale (plus de 15 points). De plus, sur cette rubrique, une différence très nette distingue les pays sahéliens – notamment, la Guinée-Bissau – qui affichent des scores supérieurs à 50 et les pays côtiers, comme le Sénégal (score de 26) ou la Côte d'Ivoire (34,2). Les exportations de marchandises sont également excessive-

ment concentrées et, de fait, plus sujettes aux fluctuations des prix internationaux d'exportation. Les pays de l'UEMOA se caractérisent donc par une transformation structurelle moins avancée que dans la moyenne des pays africains.

**Tableau 1. Indices de vulnérabilité économique (EVI, 2020)**

Scores EVI (Nations unies)<sup>2</sup>

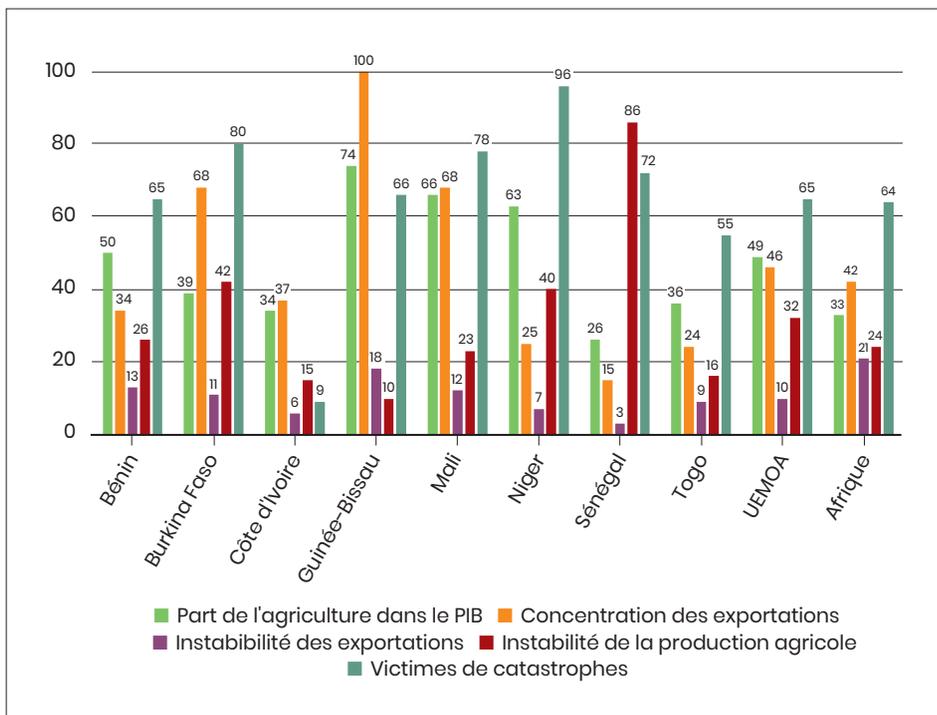
	Part de l'agriculture, sylviculture et pêche dans le PIB	Concentration des exportations de marchandises	Instabilité des exportations (biens et services)	Instabilité de la production agricole	Victimes de catastrophes naturelles	Scores (EVI) Nations unies
<b>Bénin</b>	50,2	33,8	13,4	26,1	65,2	<b>33,5</b>
<b>Burkina Faso</b>	39,1	67,7	10,6	42,2	80,1	<b>49,3</b>
<b>Côte d'Ivoire</b>	34,2	37,2	5,8	15,0	8,8	<b>20,0</b>
<b>Guinée-Bissau</b>	73,7	100	17,6	10,2	65,7	<b>40,9</b>
<b>Mali</b>	66,1	68,3	12,4	22,7	77,6	<b>49,3</b>
<b>Niger</b>	63,3	24,7	7,4	39,5	96,2	<b>48,3</b>
<b>Sénégal</b>	26,0	14,7	3,5	86,3	72,1	<b>44,7</b>
<b>Togo</b>	35,7	23,7	8,9	16,2	54,8	<b>24,1</b>
<b>UEMOA</b>	<b>48,6</b>	<b>46,3</b>	<b>9,9</b>	<b>32,3</b>	<b>65,1</b>	<b>38,7</b>
<b>Afrique</b>	<b>33,1</b>	<b>42,0</b>	<b>20,7</b>	<b>24,0</b>	<b>64,3</b>	<b>37,0</b>

Données : Indice de vulnérabilité économiques (IVE-EVI), à partir des indicateurs retenus par le Comité des politiques de développement des Nations unies.

2. La méthode de *scoring* est utilisée dans ce travail. Elle consiste, pour chaque indicateur, à effectuer une normalisation en fonction des valeurs extrêmes de l'échantillon, c'est-à-dire l'étendue de la distribution. La valeur d'un indicateur simple est définie dans un intervalle [0,1] selon la formule :  $\hat{X}_{n,t}^i = [(X_{n,t}^i - X_{min,t}^i) / (X_{max,t}^i - X_{min,t}^i)]$ . Le score est d'autant meilleur que  $\hat{X}_{n,t}^i$  est plus élevé. Pour certains indicateurs, une valeur élevée peut toutefois signifier une plus grande vulnérabilité (i.e., mortalité des enfants de moins 5 ans, indice de Gini). La moyenne du cluster est alors établie après ajustement de la formule pour les rubriques concernées :  $\hat{X}_{n,t}^i = [(X_{max,t}^i - X_{n,t}^i) / (X_{max,t}^i - X_{min,t}^i)]$ .

Graphique 1. Les sources de la vulnérabilité économique en UEMOA (2020)

Scores de performance de 0 à 100



Source : auteur (données : ibid.).

## 1.2. Les vulnérabilités aux changements climatiques et environnementaux

L'indice des vulnérabilités physiques aux changements climatiques (*Physical Vulnerability to Climate Change Index – PVCCI*) est calculé sur la base de tendances longues de 50 ans (Guillaumont 2015 ; Closset *et al.* 2016). L'indice PVCCI de la FERDI se compose de cinq rubriques, classées en deux types de risques, également pondérés : les risques tendanciels, qui sont des chocs progressifs ; et les risques liés à l'intensification des chocs récurrents, c'est-à-dire, à leur variance (*cf.* annexe 1). Compte tenu de la variété des éléments naturels que peut subir un pays, la hausse des températures et des risques de sécheresse liés à la réduction des niveaux annuels de pluviométrie est prise en compte, de même que les risques d'inondation. Le PVCCI inclut aussi le risque cyclonique, bien qu'il soit absent en UEMOA, exception faite de la Guinée-Bissau où il est

faible. Les phénomènes d'aridité, qui ont pour conséquence l'érosion et la salinité des sols donc leur baisse de fertilité, sont également pris en compte. Un score PVCCI élevé traduit donc une exposition au risque plus forte, c'est-à-dire, un plus haut degré de vulnérabilité.

**Tableau 2. Vulnérabilités physiques aux changements climatiques (PVCCI, 2019)**

	RISQUES TENDANCIELS		RISQUES LIÉS À L'INTENSIFICATION DES CHOCS RÉCURRENTS			PVCCI
	Inondations dues à la montée du niveau de la mer	Accroissement de l'aridité	Précipitations	Températures	Cyclones	
<b>Bénin</b>	0,71	45,0	65,3	86,5	0	52,5
<b>Burkina Faso</b>	0	77,6	69,1	88,6	0	61,1
<b>Côte d'Ivoire</b>	0,2	41,5	59,6	86,0	0	50,3
<b>Guinée-Bissau</b>	5,9	54,3	52,1	88,2	3,1	51,9
<b>Mali</b>	0	75,6	77,2	87,2	0,11	62,1
<b>Niger</b>	0	82,1	79,6	88,7	0	64,7
<b>Sénégal</b>	1,2	76,8	69,9	89,0	0,21	61,2
<b>Togo</b>	0,24	39,0	63,4	85,5	0	50,7
<b>UEMOA</b>	<b>1,0</b>	<b>61,5</b>	<b>67,0</b>	<b>87,5</b>	<b>0,4</b>	<b>56,8</b>
<b>Afrique</b>	<b>1,8</b>	<b>57,4</b>	<b>67,3</b>	<b>81,5</b>	<b>6,5</b>	<b>55,2</b>

Données : Calculs réalisés à partir de la base relative au Physical Vulnerability to Climate Change Index de la FERDI.

Si, au niveau mondial, le continent africain est le plus pauvre et le moins émetteur de gaz à effet de serre, il est, paradoxalement, le plus sévèrement touché par le changement climatique. Près de 43 % de la superficie de l'Afrique, 70 % de ses terres cultivées, 80 % de ses fermes d'élevage et 50 % de sa population se situent déjà en zones arides (Mekonnen 2015). Et avec un PVCCI estimé à 56,8, l'UEMOA affiche un niveau de vulnérabilité supérieur à la moyenne africaine (cf. tableau 2).

Au sein de l'UEMOA, le Niger (64,7), le Mali (62,1), le Sénégal (61,2) et le Burkina Faso (61,1) ont les scores les plus élevés. Le Sahel est donc davantage touché par le changement climatique, à travers la montée des températures et l'irrégularité

croissante des rythmes saisonniers et des cycles de précipitations, ainsi que par l'aridité des sols. Or, ces facteurs impactent fortement la productivité agricole, notamment, le calendrier des semis pour les cultures annuelles. Concernant l'augmentation des températures, la COP26 met en évidence la corrélation entre une hausse de 2 °C et une baisse notable des rendements pour le riz et le maïs. Selon une étude du FIDA (IFAD-FIDA 2021), menée sur les pays d'Afrique de l'Est, les rendements de ces cultures, exigeantes en eau, pourraient connaître une chute de 20 %.

Pour ce qui est de la pluviométrie, la sous-région sahélienne est marquée par une baisse tendancielle du niveau des pluies et, parallèlement, par des épisodes de précipitations de très forte intensité. En septembre 2020, des pluies diluviennes ont touché le Niger, le Sénégal et le Burkina Faso. De tels événements se sont reproduits au Niger. En 2022, la presse s'est fait l'écho de plusieurs centaines de décès et du déplacement de plus de cent mille personnes. Des milliers d'habitants ont été sinistrés et plusieurs dizaines de milliers de têtes de bétail ont péri dans les eaux. Tout comme le stress hydrique, ces épisodes récurrents ravinent des sols déjà peu épais. Or, le processus de formation de ces sols est très lent, il faut compter 1 000 ans pour en former quelques centimètres. Ces évolutions perturbent ainsi la productivité en même temps qu'elles compliquent le travail des agriculteurs.

Depuis les années 1970, de nombreux indicateurs mettent en évidence la combinaison entre, d'une part, l'accroissement des déficits pluviométriques et, d'autre part, l'intensification de leur variance. Bien que la mesure de ces phénomènes implique une marge d'incertitude importante<sup>3</sup>, leurs conséquences potentielles sont bien connues et ont été rappelées lors de la COP26 : augmentation des dégâts causés par les ravageurs, développement de certaines maladies, ou encore, inondations des infrastructures associées aux systèmes alimentaires. Néanmoins, l'impact effectif du changement climatique sur le système agricole, s'il résulte pour partie de l'augmentation des températures, tient aussi à la fonction de réaction aux chocs, c'est-à-dire, aux capacités d'adaptation. Sans doute n'y a-t-il pas de fatalité qui donnerait aux prévisions pessimistes un caractère déterministe, mais les politiques d'adaptation devront être efficaces pour contrarier ces changements. Elles doivent, par exemple, orienter les choix de

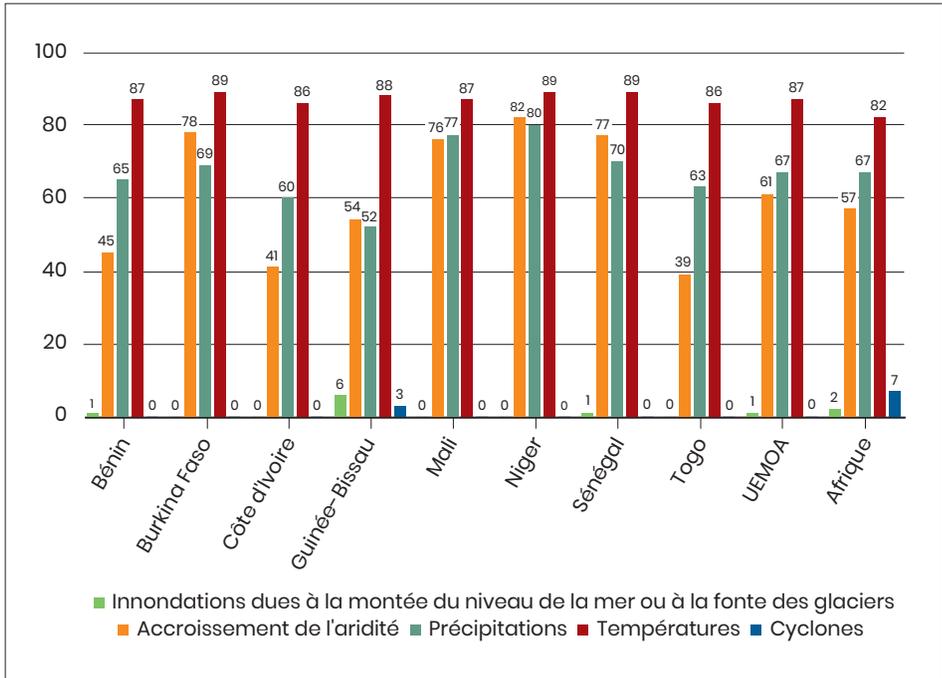
3. En 2007, Boko *et al.* évoquaient une perte de 50 % des rendements d'ici à 2020. Cette prévision ne s'est heureusement pas réalisée. Pour le riz pluvial au Sénégal, le CIRAD fait état d'une baisse de 50 % mais entre 2021 et 2100.

variétés vers des cultures plus tolérantes aux températures extrêmes. À ce titre, l'étude du FIDA (*ibid.*) dresse un plaidoyer en faveur d'une diversification des cultures impliquant la réduction de la production de maïs en faveur du manioc, ou encore, des arachides et haricots, du sorgho et du mil. Les pratiques et technologies de production auxquelles les populations sont accoutumées nécessitent aussi d'être radicalement revues, pour mettre en place une gestion moins stérilisante de sols, souvent surexploités, tendance qui intensifie l'impact des changements climatiques.

Ce comportement, qui résulte, en partie, du régime de propriété foncière, illustre la « tragédie des biens communs » de Hardin (1968) et les insuffisances dans le mouvement de la transition démographique. Depuis les années 1950, la croissance de la population demeure très rapide au Sahel. La dynamique du Niger est, à cet égard, éloquente avec une polarisation des populations sur 12 % de terres arables. Le taux de fécondité du pays (7 enfants/femme) est le plus important au monde et la croissance démographique avoisine 4% par an. En 1970, le Niger comptait 4,5 millions d'habitants contre 11,3 millions en 2000 et plus de 24,2 millions en 2020. Les projections sur 2050 font état, selon les sources, d'une population qui serait comprise entre 65 et 70 millions. La compétitivité durable passe inévitablement par la capacité à ralentir la croissance de la natalité qui maintient les populations dans une « trappe de pauvreté » et pénalise la capacité d'épargne et d'investissement. Elle passe également par l'application de la recherche et des innovations dans le domaine agronomique, mais aussi, par des réformes foncières. Or, celles-ci pourraient affaiblir les droits coutumiers avec ce que cela peut comporter en tensions sociales au niveau des communautés.

Graphique 2. Les vulnérabilités physiques aux changements climatiques en UEMOA (2019)

Scores de performance de 0 à 100



Source : auteur (données : Physical Vulnerability to Climate Change Index, FERDI).

Les figures ci-dessus (cf. tableau 2 et graphique 2) illustrent l'intensité des vulnérabilités aux changements climatiques. Par rapport à la moyenne africaine, l'UEMOA apparaît plus sujette à la montée des températures (+5 points de score) et à l'accroissement de l'aridité des sols (+4 points). Au sein de l'UEMOA, ce sont, à nouveau, les pays du Sahel qui affichent les scores les plus élevés. Les rubriques « cyclones » et « inondations inhérentes à la montée du niveau de la mer » ont des scores, en moyenne sur l'UEMOA, qui varient entre 0 et 1. Relevant d'une dimension prospective, elles n'ont qu'une faible portée économique pour l'ensemble des pays africains, en dehors de ceux de l'océan Indien.

### 1.3. Les vulnérabilités sociétales : le Sahel en première ligne des violences

Ces dernières années, les violences ont tendance à s'accroître. Le point de situation à fin 2022 contraste fortement avec l'optimisme mesuré qui se dessinait dans les années 2000. Straus (2012) invoquait alors une moindre prégnance des conflits internes et guerres civiles en Afrique, une diminution de moitié par rapport à ce que l'on avait connu au milieu des années 1990. Mais à partir de 2007, le nombre de victimes de conflits augmente progressivement, puis s'accélère rapidement en 2010 avec la flambée des violences au Mali et dans la sous-région au Nigéria (Marc *et al.* 2015). Ainsi, autour du lac Tchad qui offre une frontière avec le Niger, 68 000 victimes ont été recensées depuis 2009. Trémolières *et al.* (2020) dénombrent pas moins de 3 700 événements violents en Afrique de l'Ouest, pour la seule année 2018.

En UEMOA, ces violences sont de nature très diverse et peuvent, dans certains cas, puiser leurs sources dans un islam salafiste, dans des ambitions plus ou moins cachées d'instaurer un califat en Afrique de l'Ouest et de régler les différends en usant des principes juridiques du droit islamique (*charia*). Ainsi, les groupes affiliés à Al Qaïda au Maghreb Islamique (AQMI), tels que Ansar Dine, le Front de Libération Macina et Al Mourabitoun, mais également, Ansaroul Islam, ou encore, l'État Islamique dans le Grand Sahara (EIGS) sévissent particulièrement dans la zone subsaharienne, notamment au Mali, au Burkina Faso et au Niger. Boko Haram, quant à lui, est davantage présent au Nigéria, avec des incursions en pays Haoussa, au Niger. Entre ces groupes d'affidés, se nouent des relations, tantôt de conflit, tantôt de coopération, d'éviction ou de coexistence. C'est ainsi qu'en novembre 2022, dans la région de Ménaka, au Mali, des combats meurtriers sur fond de contestation des zones d'influence, ont opposé les représentants de l'EIGS au Groupe de soutien à l'islam et aux musulmans (JNIM). Pour autant, il convient de souligner que la conflictualité n'a pas toujours d'assise confessionnelle. Les guerres civiles en Sierra Leone (1991-2002) ou en Côte d'Ivoire (1999-2010) n'ont pas eu ce fond religieux. Certes, la dynamique des populations chrétiennes et musulmanes a pu contribuer à exacerber la conflictualité en Côte d'Ivoire, mais elle n'offre jamais qu'une grille de lecture très indirecte.

Les tensions religieuses ne sont donc pas les seules à activer le soufflet et entretenir les flammèches, et il est à noter que des violences de différente nature peuvent se combiner

entre elles. Le trafic de drogue et la recherche de rentes associées peuvent donner lieu à des exactions, parfois commises sous couvert d'intégrisme religieux. Sur ce point, Pérouse de Montclos (2022) rappelle que les relations entre groupes djihadistes et bandits de grands chemins sont complexes. Elles vont de la rivalité, à des coopérations donnant lieu à des convergences idéologiques improbables. Hugon (2016) adhère à cette vision en soulignant l'activité des réseaux africains dans le commerce de la cocaïne et de l'héroïne entre l'Amérique et l'Europe. Il observe l'existence de liens entre ces réseaux et les milices djihadistes de l'arc sahélo-saharien, une collaboration sur fond de coexistence pragmatique avec Ansar Dine ou Al Mourabitoun au Mali (Hugon 2016). Pour sa part, Antil (2022) évoque l'existence d'un « manteau djihadiste » permettant d'hybrider les conflits et servant de catalyseur à des rançœurs sociales qui reflètent finalement, des inégalités souvent verticales aux racines lointaines. Dans les années 2015-2016, les premières actions d'Ansarul Islam au Burkina Faso, sont, semble-t-il, le fait de Peuls qui s'attaquent au pouvoir de leurs propres élites, mettant en évidence l'enchevêtrement des inégalités horizontales et verticales.

Les groupes terroristes profitent de l'absence de la « force légitime » de l'État, de l'éloignement des capitales jusqu'ici inexpugnables, pour gérer des conflits communautaires souvent liés à l'accès aux terres, aux points d'eau et aux couloirs de transhumances des animaux. Mais, parallèlement, ces dérives sociales sapent aussi le fonctionnement de l'État et contestent, dans la radicalité, son « monopole de la violence légitime ». De ce point de vue, les nébuleuses djihadistes contribuent puissamment à ces mouvements de destruction et de recomposition politique. Aussi, la dynamique des comportements répréhensibles s'auto-entretient, avec des mutations qui vont de la petite corruption et manifestations de délinquance des « coupeurs de routes », jusqu'à la grande corruption et au banditisme meurtrier autour des conflits fonciers et de l'appropriation illégitime de bétails (Pérouse de Montclos 2022). Pour Pérouse de Montclos (*ibid.*), ce serait un raccourci que de penser que la crise du monde rural de l'Afrique de l'Ouest est réductible au terrorisme et *a fortiori* au djihadisme. Il souligne que les voleurs de bétails sont souvent eux-mêmes éleveurs et de même confession que leurs victimes. Quant aux représentants de l'État, ils ne sont pas nécessairement les derniers à s'adonner à des comportements arbitraires. Il y a donc un continuum des violences et une grande porosité entre leurs modalités liées à la perte des valeurs institutionnelles, à la fois de caractère formel et coutumier.

Au niveau économique, cette montée des violences impacte la productivité du travail et le capital physique des exploitants agricoles et éleveurs, comme celui des entreprises. Le conflit interne ivoirien, mentionné précédemment, a, par exemple, eu des répercussions négatives et répétées sur l'entretien des cacaoyères, sur le travail et l'autonomisation des femmes, décourageant par ailleurs les investissements dans les activités de transformation. De même, Pellerin (2021) observe que, sur les chemins de transhumance, les grands troupeaux, jadis révélateurs de l'opulence, sont désormais une source de vulnérabilité. L'insécurité complique les activités de transport et de logistique et entrave la libre circulation des biens et des personnes. Cela affecte la demande, mais surtout, l'offre à travers l'attrition des cheptels de bétail et l'accroissement de la perte d'usage des équipements techniques. Aucun doute quant au fait que ce redimensionnement puisse s'expliquer par la théorie économique du risque : en situation de forte probabilité de vol, les éleveurs sont spontanément portés à réduire la taille des troupeaux. Cette stratégie de réponse fait baisser le prix des animaux. À l'engorgement de l'offre, s'ajoute la baisse de la demande liée à une moindre fréquentation des foirails du fait de l'insécurité qui prospère à leur proximité. La chute des prix entraîne un appauvrissement des éleveurs et remet en cause la survie de leur activité. Il en résulte des phases de sédentarisation en des endroits sécurisés où s'exacerbent paradoxalement les différends avec les agriculteurs.

De façon générale, les violences intérieures ont pour effet d'élever le niveau du risque, probabilisable ou non, ce qui diffère l'investissement productif, y compris, celui relatif à la taille d'un troupeau. En présence d'une irréversibilité de la dépense en capital et d'une grande incertitude sur la rentabilité future, le calcul économique de l'entrepreneur devient hasardeux (Malinvaud 1987 ; Villieu 2019). Il préfère ajourner la dépense d'investissement par crainte que sa réalisation fasse naître de l'irréversibilité avec des coûts irrécupérables (*sunk costs*). Dans un environnement incertain, l'attente est donc la réponse appropriée. Indépendamment de cette dimension comportementale sur les décisions d'investissement, les violences intérieures renforcent la difficulté d'accès à des financements externes et élèvent le taux d'intérêt en raison de la prime de risque associée aux défauts de paiement. Les violences sont donc une source de dégradation de la compétitivité et du climat des affaires.

Au sein de l’UEMOA, c’est dans l’épicentre des « trois frontières » que se sont pérennisées les violences. D’après les données de l’*Armed Conflict Location and Event Data Project* (ACLED), les événements violents associés aux mouvements islamistes au Burkina Faso, Mali et Niger auraient été multipliés par sept, entre 2017 et 2021. Comme mentionné précédemment, elles s’hybrident avec des violences politiques, pour lesquelles les données ne vont pas au-delà de 2018. Ce faisant, elles ne comptabilisent pas les effets des derniers coups d’États au Mali et au Burkina Faso, pas plus que le putsch militaire du 26 juillet 2023 au Niger, au cours duquel le président Mohamed Bazoum a été déposé par une junte menée par le général Abdourahamane Tiani, président du Conseil national pour la Sauvegarde de la Patrie (CNSP).

Le Mali est particulièrement touché par le terrorisme et les conflits armés internes. En août 2023, le ministère français des Armées estime que 40 % du pays est livré à des groupes armés terroristes, faisant peser la menace, à terme, de la constitution d’une forme de califat. Mahamadou Issoufou, ancien président du Niger, dresse le même constat concernant le Burkina Faso : 40 % du territoire national échapperait aux dirigeants burkinabè. Des groupes y sévissent avec une intensité qui s’est rapidement accrue, plongeant le pays dans une crise d’insécurité, avec les ramifications que l’on pressent aux plans humanitaires, politiques et socio-économiques. D’après l’organisation Oxfam, entre 2017 et juillet 2021, 1,4 million de Burkinabè auraient été contraints de migrer pour raison sécuritaire en direction de communes moins exposées aux périls que favorise l’isolat rural. Si le Niger est jusqu’ici apparu moins affecté, il n’en reste pas moins que son territoire est menacé à l’ouest, le long de la frontière avec le Nigéria et à l’est, à proximité du lac Tchad (cf. tableau 3). Selon l’ONU, la région de Diffa (Niger), abriterait jusqu’à 300 000 réfugiés, essentiellement des ressortissants du Nigéria, victimes du groupe sunnite Boko Haram.

Si les violences sont principalement localisées dans le Sahel, il y a, sporadiquement, des effets de bord ou de contagion plus au sud de l’UEMOA, dans le golfe de Guinée. Le Nord-Est de la Côte d’Ivoire a été touché, de même que le Bénin qui a essuyé, en mai 2022, les assauts du groupe EIGS. La même année, le Togo a également été le théâtre de violences de la part d’activistes, coûtant la vie à une douzaine de civils lors d’attaques nocturnes contre des villages du Nord. L’expansion de cette violence sur fond de revendications confessionnelles entretient logiquement les inquiétudes au sein de l’UEMOA et, plus largement, de la CEDEAO et de l’Union africaine.

Or, ce n'est pas sans conséquence du point de vue économique. En effet, les pays voisins ne sont pas à l'abri d'externalités dues aux conflits. D'après une étude menée à l'échelle mondiale et portant sur les effets de contagion associés, les voisins immédiats de pays en conflit subiraient, en moyenne, près d'un cinquième de l'ensemble des pertes de production causées par le conflit, sans compter les coûts qu'engendre le flux de réfugiés (De Groot *et al.* 2022). La Banque mondiale estime, quant à elle, les pertes économiques sur le voisinage à environ 0,7 point de PIB pour chaque pays concerné (Banque mondiale 2011, 65). Cela s'explique, en partie, par la restructuration de la dépense publique. Les budgets alloués à la question sécuritaire augmentent au détriment des budgets socio-économiques, donc de la réalisation des objectifs de développement durable. Au niveau régional, selon une étude du FMI portant sur l'Afrique subsaharienne, la croissance des pays diversement touchés par les violences chute, en moyenne, de 2,5 points de pourcentage par an (FMI 2019).

**Tableau 3. Vulnérabilité aux violences sociétales (IVI).**

*Scoring 2020*

	CONFLITS ARMÉS INTERNES	CRIMINALITÉ	TERRORISME	VIOLENCE POLITIQUE	IVI DES PAYS LIMITOPHES	IVI
<b>Bénin</b>	19,2	6,4	0,7	0,0	42,3	21,0
<b>Burkina Faso</b>	72,6	6,6	79,5	0,0	27,5	49,8
<b>Côte d'Ivoire</b>	33,6	13,0	3,5	0,0	27,9	20,4
<b>Guinée-Bissau</b>	0,0	7,2	0,0	0,0	4,4	3,8
<b>Mali</b>	79,3	12,1	94,4	0,0	19,2	56,0
<b>Niger</b>	74,8	10,8	42,6	0,0	41,9	43,1
<b>Sénégal</b>	0,0	7,7	0,5	0,0	18,6	9,0
<b>Togo</b>	36,0	9,9	0,0	0,0	25,7	20,3
<b>UEMOA</b>	<b>39,4</b>	<b>9,2</b>	<b>27,6</b>	<b>0,0</b>	<b>26,0</b>	<b>27,9</b>
<b>Afrique</b>	<b>28,6</b>	<b>10,2</b>	<b>22,9</b>	<b>2,1</b>	<b>24,6</b>	<b>24,1</b>

*Données : « Conflits armés internes » : Peace Research Institute d'Oslo (PRIO) pour les morts par conflits armés internes et Haut-Commissariat aux réfugiés des Nations unies (UNHCR) pour les populations déplacées ; « Criminalité » : Organisation mondiale de la Santé ; « Terrorisme » : Global Terrorism Database, University of Maryland ; « Violence politique » : Political instability Task Force, gouvernement des États-Unis.*

L'indice des violences internes (IVI) de la FERDI (Feindouno *et al.* 2016 ; Feindouno et Wagner 2020a ; 2020b) permet d'évaluer les conséquences des violences sociétales sur la compétitivité durable. Il se compose de quatre rubriques : les conflits armés internes (PRIO), qui renvoient aux décès, mais également, aux flux de déplacés exprimés en pourcentage de la population ; la criminalité (OMS) ; le terrorisme (GTD) ; les violences politiques (PITF).

La vulnérabilité est calculée pour chacune de ces rubriques par une moyenne mobile sur 5 ans de plusieurs indicateurs simples provenant de bases de données primaires internationales (*cf.* sources du tableau 3). Ce passé de référence correspond *grosso modo* à l'information que peut prendre en compte un entrepreneur pour décider d'un investissement. Sur la base d'un taux de marge de l'activité de 20 à 25 %, le retour est attendu sur une durée de 4 à 5 ans, perspective dans la tonalité des retours sur investissement en Afrique, hors produits de rente. La valeur 100 constitue la plus forte vulnérabilité.

Néanmoins, l'analyse du *scoring* présenté dans le tableau 3 doit tenir compte du fait que l'information y est traitée pour 2019 ou 2018, selon la disponibilité des données par pays et avec la profondeur temporelle susmentionnée : moyenne mobile sur 5 ans. Aussi, les données les plus récentes ne sont pas comptabilisées. Conséquence de quoi, le *scoring* établi pour les pays concernés par les « trois frontières » sous-évalue l'impact des événements meurtriers de ces derniers mois.

Malgré tout, leur singularité est évidente. C'est la sous-région la plus concernée par ces vulnérabilités, celle pour laquelle les tendances sont les plus inquiétantes. Progressivement, les institutions modernes et traditionnelles déclinent pour laisser place, en certains endroits, à une économie du crime. Les canaux de transmission peuvent être des décisions individuelles suscitées par une rationalité qui repose sur le très faible coût d'opportunité et le gain net potentiel de l'action criminelle (Becker 1968). Elles peuvent être également la conséquence de dynamiques de groupes avec une allégeance à des chefs de bandes ou, *key players*, qui orchestrent le jeu criminel (Zenou 2014).

Hors des régions sahéennes, y compris le Nord des États du golfe de Guinée, les situations de conflits ne sont pas prégnantes. Elles ont été en grande partie normalisées en Côte d'Ivoire après la phase douloureuse qualifiée de « décennie perdue ». Avec un score IVI estimé à 9,0, le Sénégal occupe la deuxième place, derrière la Guinée-Bissau (3,8). En effet, il n'a été que peu confronté aux violences sociétales, exception

faite des tensions en Casamance, un conflit à bas bruit qui a commencé par des revendications indépendantistes, en 1947, et qui a pris l'allure de rébellion en décembre 1982 avec des manifestations épisodiques. Si la criminalité en UEMOA est, dans des proportions peu significatives (10,2 vs 9,2), plus élevée qu'ailleurs en Afrique, le score IVI total est tout même de presque 4 points supérieur à la moyenne africaine (27,9 vs 24,1).

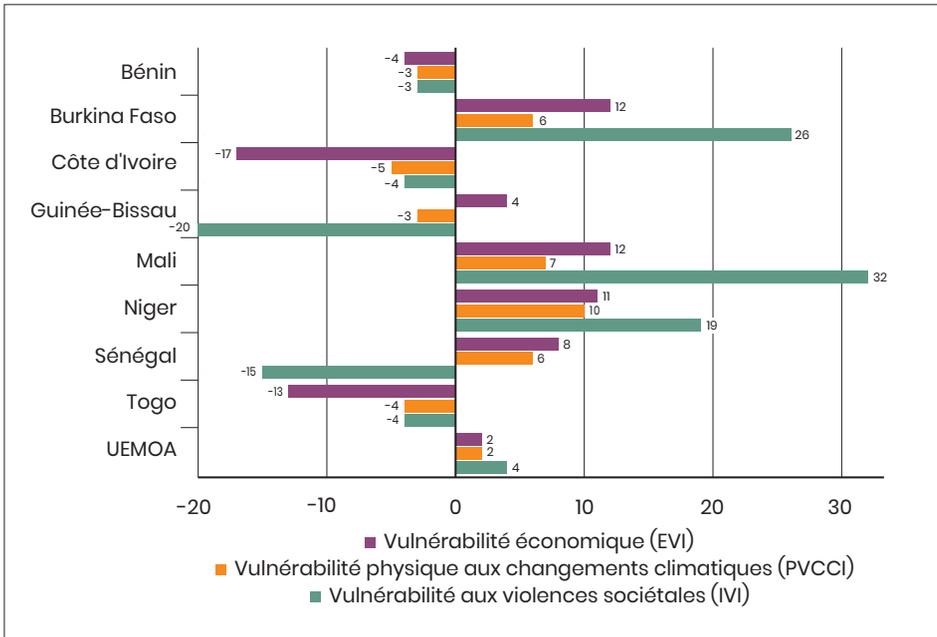
#### 1.4. L'UEMOA : synthèse des vulnérabilités

Les graphiques ci-dessous synthétisent les vulnérabilités dont il a été question ici pour chaque pays membre de l'UEMOA. La moyenne continentale est symbolisée par l'axe vertical (0). Toute déviation par rapport à la droite est synonyme de vulnérabilités supérieures et inversement pour les scores situés à gauche de l'axe.

Le graphique 3 détaille chacune des trois rubriques, alors que le graphique 4 met en évidence une évaluation qui les combine. Il ne s'agit donc pas d'une simple moyenne des valeurs de score, mais d'un résultat de synthèse avec utilisation des valeurs aux bornes (0,100), obtenu via un rééchelonnement (*rescaling*).

Graphique 3. L'UEMOA et la résistance aux vulnérabilités (2019-2020)

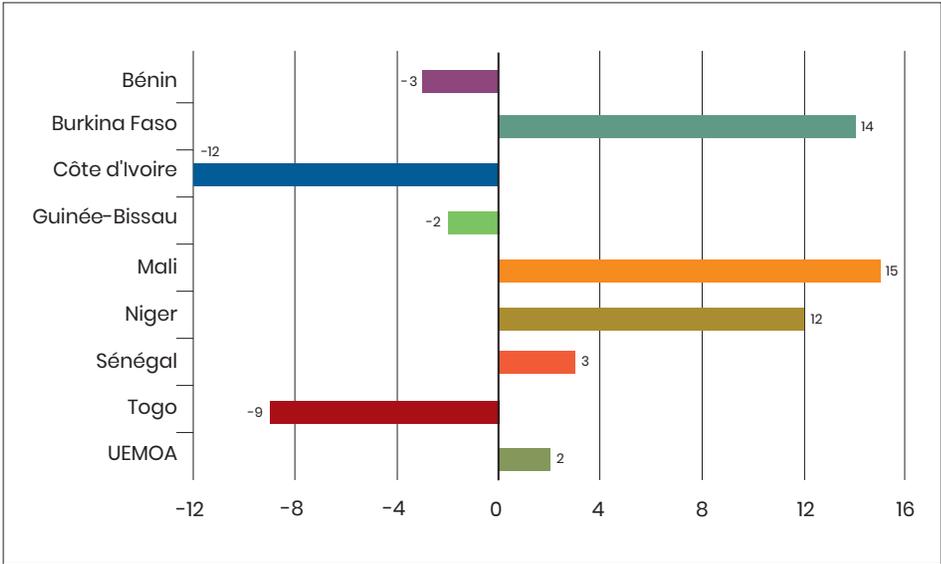
Écarts à la moyenne africaine « 0 »



Source : auteur.

Graphique 4. L'UEMOA et les vulnérabilités (2019-2020)

Écarts à la moyenne africaine « 0 »

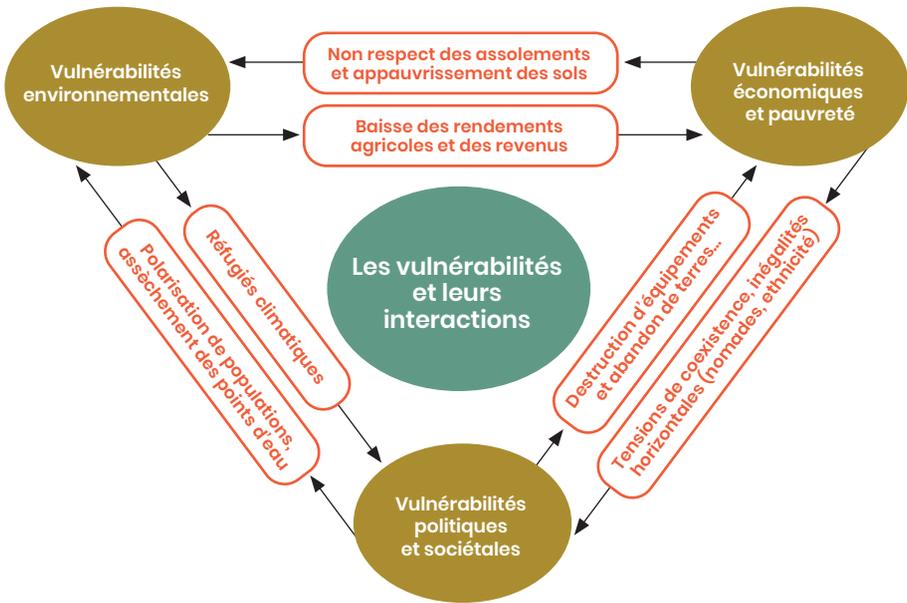


Source : auteur.

De manière générale, les économies de l'UEMOA affichent des vulnérabilités supérieures à la moyenne africaine et aux autres pays de la CEDEAO. Au sein même de l'Union, une nette opposition apparaît entre les pays du Sahel (Burkina Faso, Mali, Niger et Sénégal) et ceux au sud de la zone soudanienne et guinéenne qui bénéficient d'une façade maritime (cf. graphique 4). Cet écart tient, avant tout, à l'économie géographique, et plus spécifiquement, à la tendance longue du climat et de l'environnement. Les précipitations annuelles, plus faibles au Sahel que dans les zones tropicales, la variance de plus en plus forte des sécheresses et occasionnellement des épisodes d'inondation ont des impacts au niveau économique. La faible diversification des activités, principalement orientées vers les productions agricoles et la dépendance envers des produits bruts d'exportation engendrent de la pauvreté. La situation géographique du pays est aussi un marqueur de vulnérabilité, comme en témoigne le cas du Sénégal, pays de transition car bénéficiant d'un accès à la mer. Ce contexte plus favorable que celui du Mali, du Niger et du Burkina Faso, permet de minimiser l'impact négatif de l'enclavement et de la distance aux marchés et ainsi, de diminuer les coûts de transaction qui peuvent en résulter.

Ces facteurs de l'économie géographique se combinent avec des vulnérabilités socio-politiques, également flagrantes, et qui contribuent aussi à l'altération de la compétitivité hors prix. Elles sont à l'origine d'effets cumulatifs. Elles s'exacerbent et donnent lieu à des effets auto-renforçants. Pour des pays qui sont entrés tardivement dans la transition démographique, la pauvreté constitue un terreau pour des violences tous azimuts, y compris des actes terroristes et d'organisations criminelles structurées en mafias. Les menées déstabilisantes des mouvements terroristes sont particulièrement prégnantes dans la zone dite « des trois frontières » qui concerne le Mali, le Burkina Faso et le Niger. Le schéma 1 illustre le caractère auto-entretenu et interpénétré de ces vulnérabilités et met en évidence la difficulté à établir des relations causales.

Schéma 1. Les vulnérabilités et l'enchevêtrement de leurs impacts



Source : Patrick Plane.

L'écosystème, à la fois, écologique et socio-politique du lac Tchad, dont dépendent plus de 30 millions d'individus, répartis sur 4 pays (Cameroun, Niger, Nigéria et Tchad), illustre parfaitement cet enchevêtrement des impacts. Cette vaste réserve d'eau douce est menacée de disparition en raison du déficit de pluies aggravé par les changements climatiques, l'augmentation des populations et la surexploitation de la ressource du fait d'une irrigation mal contrôlée. Sur la base d'une information largement répandue, le lac aurait perdu 90% de sa surface depuis 1960 et certains observateurs prévoient sa disparition complète dans les prochaines décennies. Cette zone est le théâtre d'une crise humanitaire complexe, étroitement liée aux systèmes agro-halio-pastoraux qui impliquent des cohabitations de plus en plus difficiles entre pêcheurs, agriculteurs et éleveurs attirés par l'eau nécessaire aux troupeaux. Une conflictualité multiforme se développe et entraîne des tensions au sein de ce puzzle ethnique.

## **2. L'attractivité territoriale et le climat des affaires**

L'attractivité traduit la capacité à attirer des activités économiques et des facteurs de production mobiles, notamment, les investissements étrangers. Modelant la performance territoriale, elle est évaluée à l'aune de plusieurs rubriques, sur lesquelles, les pouvoirs publics ont plus ou moins d'influence. On identifie ici quatre axes analytiques : le marché, le capital humain et financier, les infrastructures, la gouvernance politique et économique.

### **2.1. La taille du marché et ses implications pour l'offre et la demande**

La taille du marché que l'on peut approcher par la dimension du produit est cruciale. Elle détermine aussi bien l'importance de la demande, que, du côté de l'offre, les contraintes d'indivisibilité d'investissements ou les opportunités d'économies d'échelle qui naissent de coûts fixes amortis sur une plus large production. Comme mentionné précédemment, l'UEMOA est déjà un pôle d'intégration. Elle est ouverte sur la sous-région et appartient à la communauté économique régionale de la CEDEAO, instrument de construction de l'espace continental libéralisé (ZLECAf). Or, ces élargissements favorisent, *a priori*, la réduction des écarts d'efficacité économique associés à la taille. De plus, la progression du marché intérieur met en évidence un gisement d'activités, dans un contexte d'essoufflement de la mondialisation.

La dynamique économique interne est mesurée par la croissance tendancielle du PIB d'un pays sur une période de 5 ans, mais aussi, par celle de ses voisins immédiats avec lesquels il existe des opportunités d'échange. En effet, même si le commerce intrarégional est faible, l'effet de propagation, ou de diffusion, révèle une dépendance spatiale. Ainsi, la prospérité ou, *a contrario*, l'infortune des voisins tend à se transmettre à l'économie nationale, *via* les échanges commerciaux formels et informels. La taille régionale est alors mesurée par le PIB des pays limitrophes, pondéré par l'inverse de la distance kilométrique entre la principale ville, généralement la capitale du pays, et l'agglomération principale des pays en contiguïté territoriale.

La taille du marché dépend aussi des phénomènes de répartition des revenus. Selon la théorie dite « du ruissellement », l'enrichissement d'une petite frange de la population servirait la dynamique de long terme par le biais de l'épargne, qui permettrait l'accélération de l'investissement. De fortes inégalités contribueraient donc à stimuler l'activité et l'emploi sous une forme finalement plus efficace qu'une politique de redistribution par l'impôt. Pour Aghion et Bolton (1997), l'inégalité permettrait de mobiliser l'épargne et de générer les incitations nécessaires à l'innovation et à la gestion d'investissements caractérisés par de fortes indivisibilités. Dans une assez large mesure, ces éclairages sont en ligne avec les travaux de Kuznets, qui considère les inégalités de répartition des revenus comme consubstantielles à la transformation structurelle. Une première séquence d'inégalités permettrait la constitution d'une épargne, condition *sine qua non* pour la réalisation d'un niveau d'accumulation entretenant la dynamique de croissance du produit intérieur. À cette étape, elles favoriseraient donc le processus de développement *via* la réallocation intersectorielle des ressources productives. À un stade ultérieur de développement, elles se réduiraient d'autant plus que le niveau d'éducation s'élèverait, par la mobilisation des populations urbaines pour lesquelles le coût de l'« action collective » est plus faible qu'en milieu rural.

La philosophie des décennies libérales (1980-1990) repose sur la distinction sémantique entre « équité » et « égalité ». Les écarts de revenus sont alors considérés comme acceptables, notamment, s'ils reflètent des variations dans l'effort et l'engagement économique des agents, la formation du capital humain étant supposée accessible à tous. D'une certaine manière, la Chine a emprunté la voie libérale. Les décennies de très forte croissance (des années 1990 aux années 2020) ont permis l'augmentation progressive des salaires. Entre 1998

et 2020, les salaires nominaux ont été multipliés par 13. Plusieurs centaines de millions de Chinois sont ainsi sortis de la pauvreté. Parallèlement, les inégalités ont augmenté avant de se stabiliser : le Gini<sup>4</sup> est passé de 33,9 % en 1993 à 43,7 % en 2010, avant de revenir à 38,2 % en 2019. Dans une optique de ruissellement, il s'agit donc moins de freiner la croissance interne spontanée par la redistribution publique, que de l'entretenir en maintenant une consommation privée, fut-ce au prix d'inégalités de répartition.

À rebours de la thèse du ruissellement, la « nouvelle économie politique des théories du développement » (Thorbecke 2013) promeut une croissance inclusive visant à réduire, dans le même temps, la pauvreté et les inégalités. L'ODD1 incite à mettre fin à la pauvreté d'ici à 2030. Pour ce faire, il est important de considérer le phénomène dans sa multi-dimensionnalité et de ne pas le limiter à la seule insuffisance de revenus. L'ONU cible, entre autres, la satisfaction des besoins élémentaires, tels que la faim, la santé, l'éducation ou l'accès à l'eau et à l'assainissement. L'ODD10 appelle à accroître les revenus des 40 % les plus pauvres, tout en réduisant l'ensemble des inégalités, y compris de revenus. Des inégalités trop importantes peuvent engendrer une augmentation de la criminalité et de l'agitation. En ce sens, elles peuvent porter atteinte à la cohésion sociale et représenter un danger pour les institutions (Wilkenson et Pickett 2009 ; Piketty 2014). Par ailleurs, les inégalités de revenus ont souvent pour contrepartie un capitalisme de connivence impliquant des passe-droits, des captations de rentes, des imperfections de marché. Ces mécanismes suscitent ou entretiennent ces distorsions dans le processus d'allocation des ressources, notamment, entre des groupes de populations discriminées selon leur origine ou localisation géographique, leur appartenance ethnique ou religieuse.

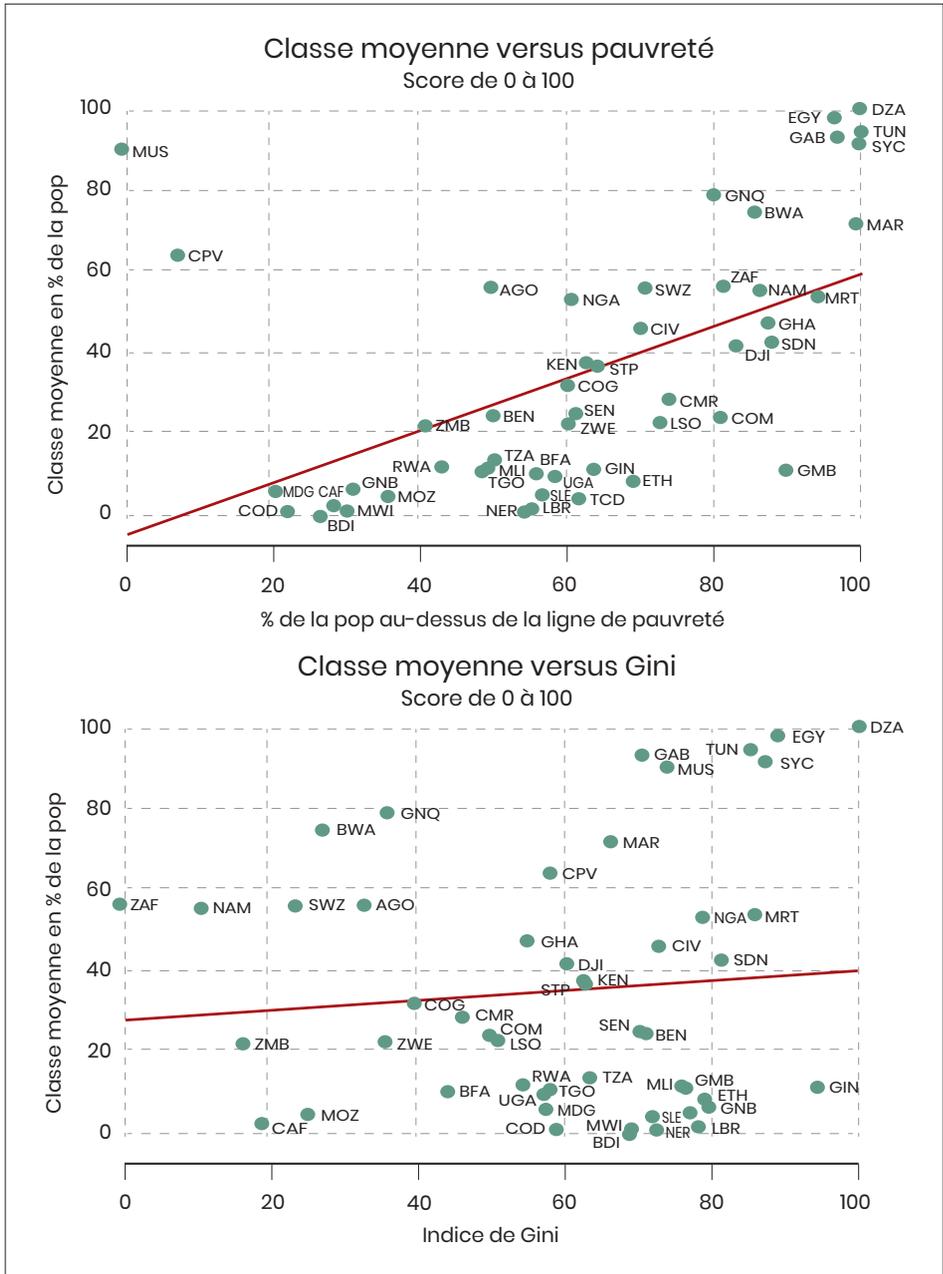
En Égypte et en Tunisie, la combinaison des inégalités spatiales et de la pauvreté, ainsi que l'épuisement des systèmes traditionnels de subventions publiques ont été un des déclencheurs des printemps arabes. Stewart (2008 ; 2017) distingue les « inégalités verticales » qui s'expriment à travers les individus, des « inégalités horizontales ». Ces dernières se manifestent entre différents groupes sociaux, dont les membres ne peuvent prétendre – toute chose égale par ailleurs –

4. L'indice de Gini mesure les inégalités dans la distribution des revenus au sein d'une population. Il est distribué entre 0 et 100. Un coefficient nul indique une égalité parfaite tandis qu'une valeur de 100 signale symétriquement une inégalité parfaite de cette distribution. Une seule personne accaparerait la totalité du revenu du pays.

au même niveau de revenus en raison de discriminations liées, notamment, à l'ethnie, la religion, la classe, le sexe ou encore l'âge des personnes. Alesina *et al.* (2016) analysent la discrimination selon l'ethnicité dans un large échantillon de pays en développement. Leur travail empirique met en évidence le fait que les inégalités inter-ethniques sont fortement et négativement corrélées avec la performance mesurée par le revenu par habitant. Elles sont donc un repoussoir et une source de non-attractivité. La présente étude se limite à une analyse standard des inégalités mesurées par l'indice de Gini. Un indice plus élevé sera interprété comme un facteur de moindre compétitivité durable.

Si les inégalités sont donc à prendre en compte, la notion de « marché solvable » doit l'être également. Il s'agit de la capacité des populations à détenir des ressources suffisantes à l'acquisition de biens. Elle va de pair avec des anticipations de demande effective, qui conditionnent les décisions d'investissement et de production pour la demande locale. Ces dernières années, le sujet du marché intérieur (*market size*) a été approché par la notion de « classe moyenne ». Si son mode de calcul n'est pas indépendant de l'indice de Gini, elle n'est que faiblement corrélée aux inégalités, davantage en lien avec la pauvreté continentale. De quelle manière peut-on appréhender la « classe moyenne » ? La réponse est inévitablement subjective puisque le sujet est, en soi, non observable. L'option la plus usitée retient un intervalle de revenus monétaires exprimés sous forme absolue. Cette méthode est particulièrement appropriée à des comparaisons internationales fondées sur un intervalle commun de la distribution des revenus. D'autres indicateurs permettent aussi de mesurer et caractériser cette classe moyenne, tels que des pourcentages d'encadrement du revenu médian ou moyen d'un pays, ou encore, un intervalle entre un revenu sur la borne inférieure de la distribution et un quintile, décile ou percentile supérieur de la distribution.

Graphique 5. Les relations entre la classe moyenne, la pauvreté et les inégalités (Gini)



Source : auteur (données : Banque mondiale, World Development Indicators, Databank<sup>6</sup>).

Note sur le graphique 5 : La classe moyenne est calculée comme indiquée par référence au travail de Goldberg et Reed (2020). La ligne de pauvreté retenue est de 1,90 dollar par jour et par habitant.

5. À l'automne 2022, la Banque mondiale a fait évoluer le seuil qui définit l'extrême pauvreté et le réévalue à 2,15 USD/jour/habitant.

Dans *The middle of the pyramid: dynamics of the African Middle Class*, la Banque africaine de développement (Ncube *et al.* 2011) définit comme appartenant à la classe moyenne tout individu en capacité de dépenser entre 2 et 20 dollars par jour. L'intervalle d'encadrement de la dépense est large et la polarisation très forte sur les valeurs faibles, puisqu'en Afrique, environ 60 % des individus dépensent quotidiennement entre 2 et 4 dollars. La borne inférieure, fixée à 2 dollars, est, en parité de pouvoir d'achat (PPA), très basse. Il s'agit, sans doute, d'un choix politique, puisqu'elle laisse à tout pays la possibilité de revendiquer l'existence d'une classe moyenne. En contrepartie, cette classe est soumise à de fortes variations, puisque de nombreux agents, vulnérables aux aléas économiques, oscillent entre classe moyenne et état de pauvreté<sup>6</sup>.

Kharas (2017) fonde son raisonnement sur la notion de classe moyenne mondiale et retient des valeurs plus élevées : l'intervalle de définition est de 11 et 110 dollars, par jour et par habitant, en parité de pouvoir d'achat. La borne inférieure équivaut au seuil de pauvreté du Portugal et de l'Italie, quand la borne supérieure représente le double du revenu médian du Luxembourg. Pour évaluer l'importance relative de la classe moyenne, on suppose que la distribution du revenu sur un échantillon mondial suit une loi *log normale*. Les revenus d'une population montrent en effet l'existence d'une distribution asymétrique avec des fréquences dans la queue de distribution à droite plus importantes que ce que suggère une distribution gaussienne. Le revenu quotidien moyen ( $y_i$ ) est approximé par le PIB moyen par habitant évalué en PPA. Ce revenu suit une loi  $\ln(y) \sim \mathcal{N}(\mu_{it}, \sigma_{it}^2)$  telle que :

$$\mu_i = \ln\left(\frac{\bar{Y}_i}{365}\right) - \frac{\sigma_i^2}{2}, \sigma_i = \sqrt{2}\phi^{-1}\left(\frac{G_i+1}{2}\right)$$

$\phi^{-1}(\cdot)$  est l'inverse de la fonction de répartition de la loi normale centrée réduite,  $G_i$ , l'indice de Gini du pays  $i$ , et  $\bar{Y}_i$  est le PIB par habitant de la période 2016–2020 exprimé en dollars PPA constant de 2017. Le pourcentage de la classe moyenne sera déterminé par la relation suivante :

$$Classe\ moyenne_i = \phi\left(\frac{\ln(110) - \mu_i}{\sigma_{it}}\right) - \phi\left(\frac{\ln(11) - \mu_i}{\sigma_{it}}\right)$$

6. Sur la notion de classe moyenne, voir Berrou *et al.* 2019.

**Approche relative** : écarts au revenu moyen ou médian du pays : 75 % et 125 % (Graham *et al.* 2000 ; Pressman 2007) ; 50 % et 150 % (Castellani *et al.* 2014), 60 % et 200 % (Peichl *et al.* 2010), 100 % et 250 % (Song *et al.* 2016) ; 20<sup>e</sup> et 80<sup>e</sup> centiles (Easterly 2001).

**Approche absolue par un niveau de revenu monétaire commun (classe moyenne régionale ou mondiale)** : 10 et 20 USD par jour en PPA de 2005 (Milanovic et Yitzhaki 2002) ; 2 USD et 10 USD (Banerjee et Duflo 2008) ; 2 USD–13 USD (Ravallion 2010) ; 10 USD–50 USD (Birdsall 2010 ; Ferreira *et al.* 2010) ; 10 USD–100 USD (Kharas 2010).

Le tableau 4 réunit les informations relatives à la taille du marché et à la demande potentielle. À l'exception de la Côte d'Ivoire, la taille moyenne des économies de l'UEMOA est très inférieure à celle du continent. Néanmoins, entre 2016 et 2020, la croissance économique des pays de l'Union a été bonne (4,6%), supérieure à celle de l'Afrique (2%), et tout particulièrement en Côte d'Ivoire (5,6%). Pour la plupart des pays membres, la dynamique régionale de proximité a également été plus porteuse : 3,7% contre 2,2% au niveau continental.

Concernant la classe moyenne, l'UEMOA affiche un pourcentage inférieur de plus de moitié à celui de la moyenne africaine (16,9% vs 34,6%), exception faite de la Côte d'Ivoire (44,7%), qui devance largement le Sénégal (24,7%) et le Bénin (24,2%). Le niveau d'inégalité de répartition en UEMOA est plus faible qu'en Afrique. Le Burkina Faso (47,3%) et le Togo (42,4%) sont les pays les plus inégalitaires et les seuls affichant un indice de Gini supérieur à la moyenne africaine. Pour un pays comme le Sénégal, entre 2001 et 2006, McKay (2013) a montré que la croissance du PIB était allée de pair avec une diminution importante de l'indice de Gini : 41,4% en 1995, 43,4% en 2001, mais seulement 35,3% en 2006.

**Tableau 4. Taille et dynamique du marché et de la demande potentielle**

	TAILLE ET DYNAMIQUE			DEMANDE POTENTIELLE		
	Taille du marché national PIB-2020 (Mds USD)	Taux de croissance annuel moyen du PIB national	Taux de croissance annuel moyen du PIB régional	Classe moyenne nationale (% de pop)	Classe moyenne régionale (% de pop)	Indice de Gini
<b>Bénin</b>	14,7	5,8	1,0	24,2	18,6	37,8
<b>Burkina Faso</b>	15,3	5,1	5,2	10,5	23,2	47,3
<b>Côte d'Ivoire</b>	61,0	5,6	5,0	45,7	16,4	37,2
<b>Guinée-Bissau</b>	1,2	2,3	5,7	6,9	18,1	34,8
<b>Mali</b>	15,8	3,4	2,0	11,8	34,5	36,1
<b>Niger</b>	12,7	5,4	0,7	1,5	33,2	37,3
<b>Sénégal</b>	22,9	4,9	4,7	24,7	18,8	38,1
<b>Togo</b>	5,2	4,1	5,3	11,0	26,9	42,4
<b>UEMOA</b>	<b>18,6</b>	<b>4,6</b>	<b>3,7</b>	<b>16,9</b>	<b>23,7</b>	<b>38,9</b>
<b>Afrique</b>	<b>50,4</b>	<b>2,0</b>	<b>2,2</b>	<b>34,6</b>	<b>31,1</b>	<b>41,9</b>

*Donnée : Banque mondiale. World Development Indicators, pour les taux de croissance annuels moyens qui se réfèrent à la période 2016-2020 ; base Penn World Tables, pour le PIB par habitant.*

*Note sur le tableau 4 : La dimension régionale implique, pour chaque pays, de prendre en compte la croissance des pays voisins pondérée par l'inverse de la distance entre la capitale et celle des pays présentant une frontière commune. La même démarche est appliquée sur le niveau des PIB et de la classe moyenne. Pour cette dernière variable, les classes moyennes ont donc été normalisées entre 0 et 100. La dimension régionale est obtenue en pondérant chaque pays limitrophe par l'inverse de la distance entre sa capitale et celle du pays d'intérêt. L'information ne figure pas dans le tableau mais fait l'objet de considération dans la mesure de la taille du marché (cf. annexe 1).*

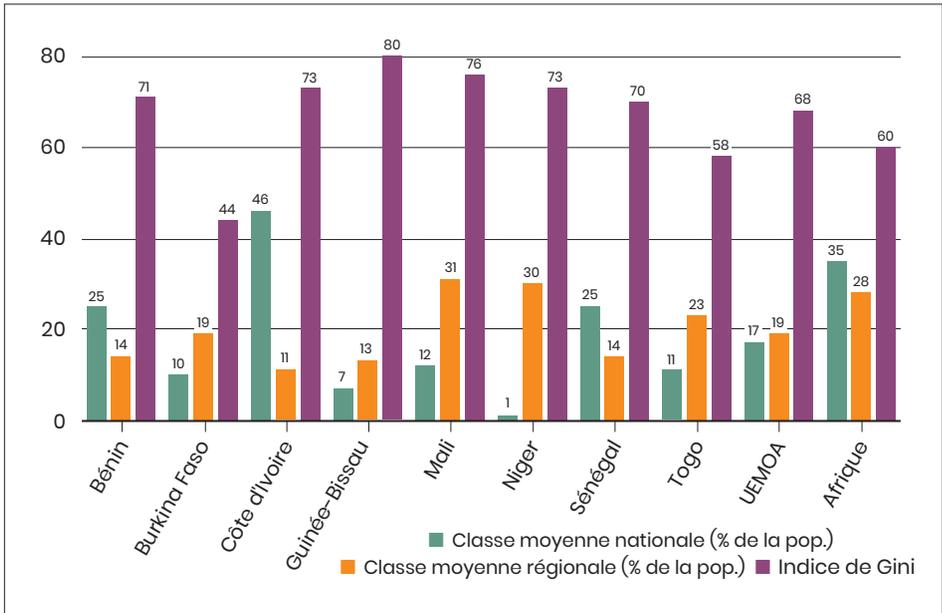
La taille de la classe moyenne nationale est représentée sur le graphique 6. Le score de l'UEMOA (17%) est nettement inférieur à celui de l'Afrique (35%). Parallèlement, le score moyen de l'indice de Gini, de 68 contre 60, marque bien le caractère moins inégalitaire de la répartition des revenus en UEMOA.

Le choix de valeurs d'encadrement, inférieures et supérieures, moins élevées donnerait-il des résultats différents ? On peut en douter pour le score global d'attractivité dans la mesure où la classe moyenne n'est qu'une sous-rubrique du marché, lui-même une rubrique de composition de l'attractivité. La réévaluation avec un encadrement de 4 et 50 dollars, au lieu de 11 et 110 dollars, démontre tout de même l'existence

d'une assez forte sensibilité du pourcentage de la population afférente. La nouvelle hypothèse d'encadrement élimine, à gauche, la classe moyenne « flottante », tandis qu'à droite, elle soustrait une population riche pour l'Afrique, celle qui perçoit entre 50 et 110 dollars par jour par habitant.

**Graphique 6. L'attractivité par la taille du marché : classe moyenne et inégalités**

Scores de performance de 0 à 100



Source : auteur (données : Banque mondiale, World Development Indicators ; Banque mondiale, Base PovCalNet).

Note sur le graphique 6 : Les données de ce graphique sont exprimées en scores, donc sous forme relative. Elles ne peuvent donc être directement rapprochées du tableau 4.

**Tableau 5. La classe moyenne et les valeurs d'encadrement du revenu**

	PIB/ habitant moyen 2016-2020 (USD constant PPA 2017)	Classe moyenne 11 à 110 USD/jour			Classe moyenne 4 à 50 USD/jour		
		% de la population	Score	Rang (sur 50 pays)	% de la population	Score	Rang (sur 50 pays)
<b>Bénin</b>	3 140,6	24,2	24,7	26	77,1	78,1	16
<b>Burkina Faso</b>	1 954,1	10,5	10,5	37	45,0	39,6	40
<b>Côte d'Ivoire</b>	4 635,9	44,7	46,1	18	90,1	93,6	5
<b>Guinée-Bissau</b>	1 909,3	6,9	6,7	40	54,0	50,4	33
<b>Mali</b>	2 281,8	11,8	11,8	33	63,3	61,5	27
<b>Niger</b>	1 147,8	1,5	1,1	49	24,4	14,8	47
<b>Sénégal</b>	3 175,1	24,7	25,2	25	77,2	78,2	15
<b>Togo</b>	2 081,6	11,0	11,0	36	52,0	48,0	36
<b>UEMOA</b>	<b>2 540,8</b>	<b>16,9</b>	<b>17,1</b>	-	<b>60,4</b>	<b>58,0</b>	-
<b>Afrique</b>	<b>5 733,2</b>	<b>34,6</b>	<b>35,6</b>	-	<b>62,8</b>	<b>60,9</b>	-

Données : Banque mondiale. World Development Indicators.

Note sur le tableau 5 : Pour les scores, la classe moyenne est définie par l'intervalle 11 et 110 dollars par jour et par personne.

## 2.2. Le capital humain et financier : catalyseur du changement structurel

Le capital humain désigne les capacités permettant de générer des flux de revenus tout au long du cycle de vie de l'individu. Comme démontré par Schultz (1961) et Becker (1962), il a un impact positif sur la performance des entreprises. D'après les modèles de croissance endogène, développés plus récemment par Romer (1990) et Lucas (1988), il s'agit d'un investissement déterminant la productivité future des agents, donc leur niveau de revenu potentiel et par suite, la compétitivité des entreprises. Le capital humain correspond à un stock constitué par l'accumulation de connaissances (les années de scolarisation) et de qualifications acquises (phénomènes d'apprentissage, ou *learning by doing*) dans l'environnement de l'entreprise (*on the job training*), à laquelle s'ajoute une dimension sanitaire.

Statistiquement, il est difficile d'évaluer la composante « compétences acquises dans les interactions professionnelles » et donc, de mesurer son impact sur la compétitivité globale de l'économie. En effet, elle dépend de la part des ressources que les entreprises détournent d'un objectif de production à utilité immédiate pour promouvoir l'innovation et l'efficacité de leur personnel. Elle n'est donc saisissable que dans le cadre microéconomique des organisations productives, par le biais d'enquêtes d'entreprises, et souvent, à travers une variable qualitative indiquant la présence ou la dépense afférente. Lorsque ce type de formation est connu et financièrement assumé par les entreprises, il concerne majoritairement des compétences et routines de fonctionnement, souvent tacites et idiosyncratiques. Il s'agit donc d'un actif « spécifique », faiblement redéployable sur d'autres entreprises (Becker 1964 ; Williamson 1985). Aussi, seules deux dimensions du capital humain peuvent être évaluées *via* cinq indicateurs largement renseignés :

- quatre pour l'éducation : taux d'alphabétisation, taux de scolarisation, formation professionnelle et technique, ratio élèves/enseignant ;
- un pour la santé : mortalité des enfants de moins de 5 ans.

Concernant l'éducation, la formation initiale de caractère général est un bien public dont les effets sont largement diffusés dans l'ensemble de l'économie. Elle se mesure, d'une part, grâce au taux d'alphabétisation des adultes, indicateur qui présente l'avantage de concerner l'ensemble de la population. Il est d'autant plus important que savoir lire et écrire constitue un stock de connaissances de base pour une participation active dans les activités économiques, notamment, dans le secteur moderne.

D'autre part, les taux de scolarisation (en primaire, secondaire-supérieur), exprimés en pourcentages de classes d'âge ou cohortes d'individus, donnent des indications complémentaires. En effet, ils revêtent une dimension de flux. Si l'éducation primaire est désormais peu discriminante, y compris entre les pays africains, les cycles secondaire et supérieur le sont davantage. Or, l'accès à ces niveaux est conditionné par la réussite sur le cycle qui les précède. Ces indicateurs, au-delà de l'information quantitative associée au pourcentage d'une classe d'âge, sont aussi une approximation de la qualité des enseignements et de la capacité des individus à achever un cycle.

De même, dans le cadre d'une évaluation de la relation entre capital humain et compétitivité, il est important de

prendre en compte le pourcentage d'étudiants inscrits dans les filières de formation professionnelle et technique, tant le recrutement de techniciens et cadres intermédiaires reste un défi, en UEMOA, comme dans la plupart des pays africains. Faute de moyens budgétaires suffisants, la formation professionnelle et technique est souvent délaissée par les pouvoirs publics. Ils se concentrent souvent davantage sur l'accompagnement des flux spontanés dans l'enseignement général, que dans leur orientation dirigée en fonction des aptitudes et besoins de l'économie. Cette défaillance met en évidence des déséquilibres importants entre la demande et l'offre de places que proposent les établissements publics. Ces tensions sont observables au niveau des centres d'apprentissage, comme dans les collèges et lycées techniques. Le *gap* témoigne de l'insuffisance d'un dialogue conclusif entre les secteurs public et privé. Il n'est qu'en partie comblé par des formations dispensées par des opérateurs privés dont la qualité est par ailleurs très hétérogène, avec des coûts souvent élevés au regard du revenu moyen par habitant. Il serait utile de pouvoir disposer d'informations sur la clé de répartition des dépenses publiques d'éducation pour identifier la part affectée à la formation technique et professionnelle. Cette part est malheureusement mal renseignée par le budget général des États, ou par les organismes internationaux comme l'Unesco qui est prescriptive en la matière.

Enfin, le ratio du nombre d'élèves par enseignant dans le cycle primaire complète l'information sur l'éducation. Il permet d'apprécier, de façon, certes, imparfaite, la qualité des enseignements reçus. En effet, il fait abstraction de l'absentéisme, tant des enseignants, pour partie lié à la faiblesse des motivations salariales du système public, que des élèves. Or, les statistiques pour l'Afrique subsaharienne sont éloquentes pour le cycle primaire. Le nombre d'enfants inscrits à l'école et atteignant le niveau le plus élevé du cycle, estimation fondée sur les cohortes reconstruites à partir des données de scolarisation et de redoublement, est en diminution sensible. De 67% en 1986, ce taux est tombé à 57% en 2019. Dans trois pays d'Afrique de l'Est (Kenya, Tanzanie et Ouganda), les trois quarts des élèves de troisième année buttent sur la lecture d'une phrase qui ne présente pas de difficultés (Pritchett 2013)<sup>7</sup>.

7. La phrase en question est "The name of the dog is Puppy."

Sur les critères retenus ici, l'UEMOA affiche un retard important par rapport à l'ensemble du continent, même si la situation est assez proche de celle observée au sud du Sahara. C'est le cas pour le taux d'alphabétisation (52 %) et de scolarisation au secondaire (44 %). Compte tenu du revenu par habitant et des contraintes associées, les situations les plus défavorables sont dans le Sahel. Les 52 élèves par enseignant en Guinée-Bissau laissent présager une médiocre qualité de la formation avec un sous-dimensionnement des équipements publics et des matériels didactiques. Dans ce contexte où l'acquisition des connaissances est improbable, il faut s'attendre à un taux d'abandon élevé au cours d'un cycle et à une mauvaise accumulation de connaissances.

Le taux de mortalité des enfants de moins de 5 ans s'ajoute à ces rubriques de capital humain éducatif. Cette estimation, établie par un groupe d'institutions (Unicef, OMS, Banque mondiale et Division de la population du Département des Affaires économiques et sociales des Nations unies<sup>8</sup>) est un indicateur désormais bien documenté. Selon le Comité des politiques de développement des Nations unies (CDP), il permet de refléter l'état sanitaire d'une jeune population. Contrairement au rapport entre le nombre d'enfants morts avant l'âge d'un an et le nombre d'enfants nés vivants, qui ne saisit qu'en partie l'état de santé, la mortalité à 5 ans est plus représentative de la situation nutritionnelle et des perspectives d'épanouissement futur de la personne. Elle est corrélée aux données anthropométriques, notamment aux mesures combinées du poids, de la taille et du périmètre crânien qui ont des effets durables tout au long de la vie adulte. Cette variable est donc en ligne avec l'objectif de productivité et de promotion des capacités cognitives. En effet, la qualité des services sanitaires accroît le capital humain et favorise les gains de productivité. À la différence des dépenses éducatives, qui n'augmentent que la qualité des ressources humaines, les dépenses de santé accroissent aussi le temps de travail potentiel de l'individu. La dotation en ressources productives est donc augmentée de sorte que la santé complète l'investissement éducatif, allonge l'espérance de vie active, ce qui a pour effet d'élever la rentabilité de l'éducation et le bien-être social.

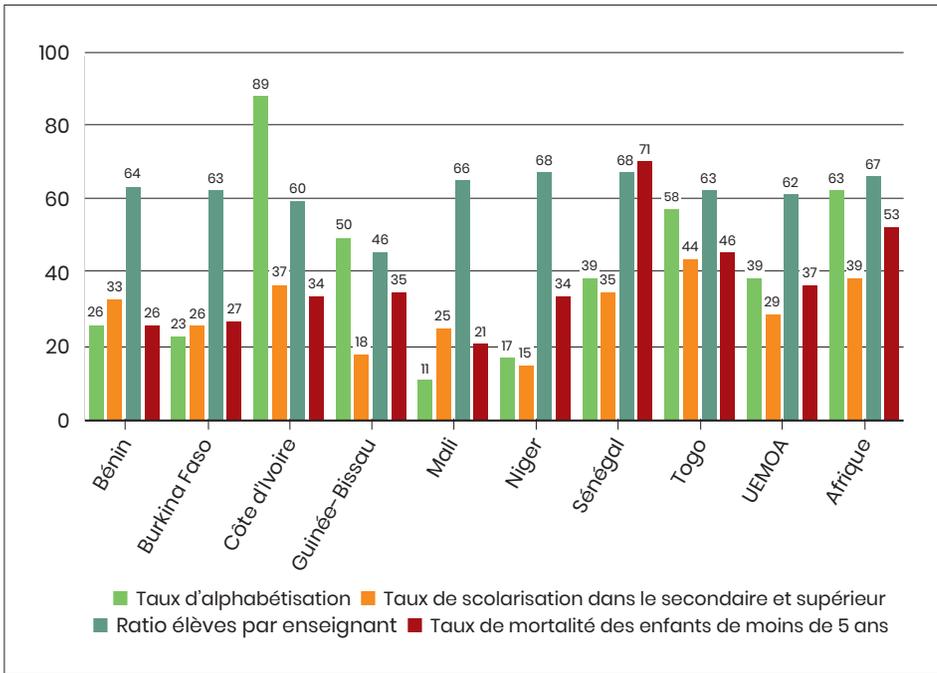
Le taux de mortalité des enfants de moins de 5 ans est beaucoup plus élevé en UEMOA qu'en Afrique : 74,6 décès pour 1 000 naissances vivantes, contre 58 au niveau continental. Comme pour l'éducation, cet écart tient à la présence des

8. Voir : [childmortality.org](http://childmortality.org).

pays d’Afrique du Nord dans l’échantillon. Leur niveau de développement supérieur va de pair avec des taux de mortalité infantile plus bas. En limitant l’échantillon aux seuls pays subsahariens, la Banque mondiale donne une statistique de 78 décès pour 1 000 naissances en 2020. En UEMOA, le Sénégal fait référence, avec 38 décès pour 1 000 naissances vivantes, tandis que la Côte d’Ivoire affiche le même taux (78) que la moyenne subsaharienne.

**Graphique 7. Le capital humain**

Scores de performance de 0 à 100



Données : Banque mondiale. World Development Indicators.

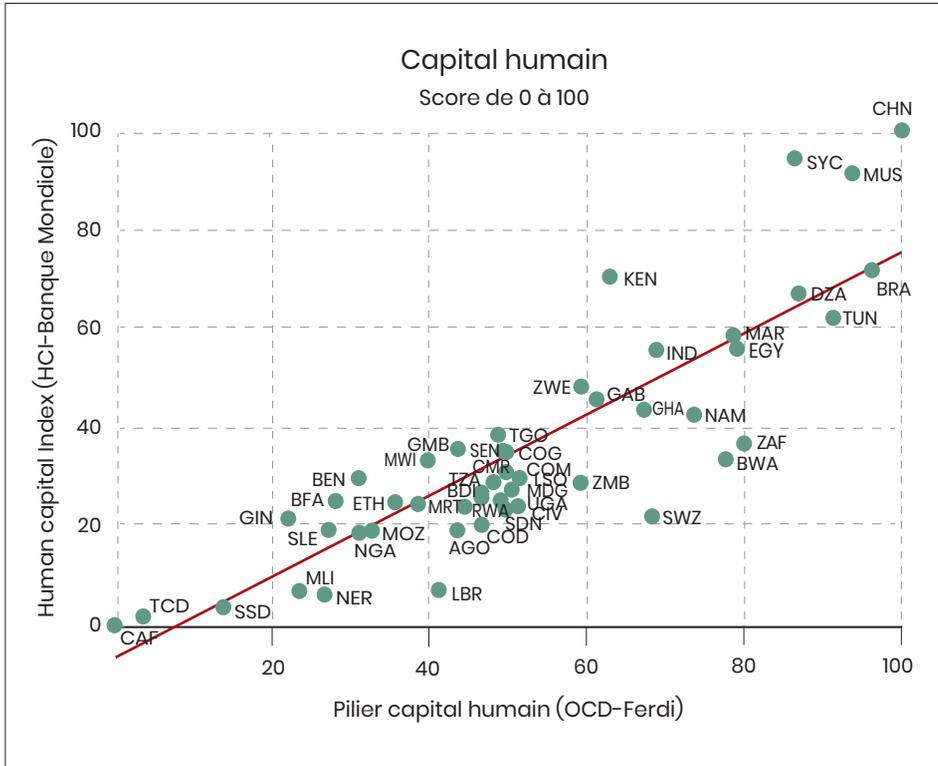
Note sur le graphique 7 : Le graphique présente un score de performance pour chaque indicateur retenu. Il s'agit d'une note comprise entre 0 et 100. Plus le score est élevé, meilleure est la situation.

Le graphique 7 met en comparaison les statistiques de capital humain des pays membres de l’UEMOA à la moyenne africaine. Les marges de progression sont particulièrement importantes sur les taux d’alphabétisation et de mortalité des enfants de moins de 5 ans. Dans les pays du Sahel, seul un tiers de la population maîtrise la lecture et l’écriture. Le Mali (11) et le Niger (17) affichent les scores les plus faibles. Ici, plus

qu'ailleurs, l'amélioration de l'éducation doit s'accompagner d'une réduction de la mortalité des enfants de moins de 5 ans.

Pour sa part, la Banque mondiale a développé, en 2018, un indice de capital humain (ICH) traduisant la productivité physique et intellectuelle des individus. Celui-ci intègre plusieurs composantes, relatives à l'éducation et à la santé. Concernant la santé, sont considérées la survie jusqu'à l'âge de 5 ans et l'espérance de vie de l'individu d'au moins 60 ans. Pour ce qui est de l'éducation, l'indice prend en compte des informations quantitatives (nombre d'années d'études et taux de scolarisation de la maternelle au second cycle du secondaire). Plusieurs études ayant mis en évidence la fragilité du socle de connaissances et la non-acquisition des compétences de base pour l'alphabétisation, il intègre aussi des données qualitatives, à savoir, la qualité de l'éducation, mesurée sur un intervalle (0-1) (Kraay 2019 ; Angrist *et al.* 2019). L'évaluation des acquis de connaissances se fonde sur des enquêtes microéconomiques diligentées dans chacun des pays sur la base de méthodologies qui peuvent être assez différentes. Pour l'UEMOA, le Programme d'analyse des systèmes éducatifs de la Conférence des ministres de l'Éducation des États et gouvernements de la Francophonie (PASEC) est la référence. La procédure d'évaluation du capital humain adoptée ici est moins sophistiquée, plus économe en données. Avec une corrélation linéaire des scores de plus de 86 %, la mobilisation sélective d'informations ne donne pas des résultats très différents de ceux de la Banque mondiale (*cf.* graphique 8). Elle permet à notre démarche de ne pas être tributaire d'un indice qui est synthétique et réactualisé qu'une fois tous les deux ans.

**Graphique 8. Corrélation des scores de capital humain avec ceux de l'ICH de la Banque mondiale**



Source : auteur (données : Banque mondiale, World Development Indicators ; FERDI).

Le capital financier va de pair avec le niveau de monétarisation des économies. Les travaux de McKinnon (1973) et Shaw (1973) ont depuis fort longtemps postulé l'existence d'une relation positive entre le développement économique et celui du système financier. L'extension de ce dernier est censée passer par la libéralisation des taux d'intérêt réels. Par cette séquence, il s'agit de casser la « répression financière » en encourageant la formation de l'épargne. Cette dernière facilite ensuite la réalisation d'investissements (effet de conduit). L'intermédiation des banques permet donc la mobilisation de l'épargne, accroît l'efficacité du processus allocatif des ressources, stimule l'innovation technologique et, par conséquent, la compétitivité.

Les travaux de Levine (1997, 2005) et Levine *et al.* (2000) abondent dans ce sens. Murinde (2012) soutient que l'accès au financement est tout aussi important que l'accumulation de capital humain, même si de la même manière que pour celui-ci, l'identification de la relation de causalité avec les variables de performance ne relève pas de l'évidence. L'influence du système financier est en étroite relation avec la compétitivité, mais opère à travers un mécanisme qui devient encore plus complexe dans un cadre où le compte des transactions en capital est libéralisé. Pour certains auteurs, les gains seraient avant tout « indirects », d'abord liés à la discipline financière qu'instille l'ouverture aux flux de capitaux sur la qualité de la gouvernance et des institutions publiques. Dans cette optique, l'effet « direct » sur l'investissement et la productivité, à travers la réduction des phénomènes d'éviction de la demande privée de crédit, serait d'une importance plus secondaire (Mishkin 2009).

La circonspection est de mise chez Andersen et Tarp (2003) ou Andersen *et al.* (2012). Les auteurs récusent la nature systématique d'une relation positive avec une causalité clairement déterminée. Les résultats empiriques seraient par ailleurs contingents à l'échantillon et à la période considérés de sorte que la relation manquerait finalement de fondement empirique et théorique, y compris pour l'Afrique. Les facteurs de covariation dans l'environnement et la non-linéarité des impacts poseraient également de sérieux problèmes pour conclure de manière non ambiguë. Comme il a été suggéré plus haut, une libéralisation financière insuffisamment gérée peut, par ailleurs, avoir des effets au moins transitoirement négatifs en suscitant de l'instabilité macroéconomique agissant sur l'investissement et le bien-être économique (Ocampo *et al.* 2008 ; Ajakaiye et Tarp 2012 ; Combes *et al.* 2019).

À ces phénomènes s'ajoute la question du seuil plancher. En-deçà d'un certain niveau de développement économique, le développement du système financier n'a pas forcément d'impact statistiquement significatif sur la croissance et la compétitivité de l'économie (Guillaumont et Kpodar 2006). Les effets de seuil, temporaires ou non, mettent ainsi en doute le caractère monotone de l'impact, ce que montre une majorité de travaux économétriques couvrant des pays de tout niveau de développement. Cette étude se concentre sur l'effet positif de premier ordre. Les pays africains sont encore peu concernés par les instabilités suscitées par un développement financier trop rapide ou trop élevé. Sans doute faut-il faire ici la différence avec d'autres pays de niveau de développement supérieur et une convertibilité de leur monnaie largement étendue aux flux de capitaux internationaux.

Les fondements microéconomiques de la relation entre financement et développement mettent l'accent sur le partage d'une information sincère et de qualité par les deux côtés du marché. Dans des pays de faible niveau de développement, la relation est sous l'influence des phénomènes de sélection adverse ou d'aléa moral. Le fait est que dans des économies africaines, seulement un petit nombre d'organisations proposent des états financiers et une comptabilité certifiée par un commissaire aux comptes ou un centre de gestion agréé. L'accès au financement est donc problématique pour les entreprises qui ne sont pas en capacité de produire ces informations avec le risque de susciter des inefficacités de marché.

Dans la ligne du modèle Stiglitz et Weiss (1981), les banques commerciales sont sous informées sur la qualité des demandeurs de prêts de sorte qu'elles rationnent le crédit dans le souci premier de limiter les risques dans la gestion de leurs dépôts. La situation en Afrique accentue cette frilosité dans la mesure où ces dépôts sont souvent détenus sur des comptes courants. Dans ce cas de figure, le relèvement des taux d'intérêt n'aura pas l'effet souhaité si, toute chose égale par ailleurs, les banques anticipent qu'à ce taux supposé couvrir le risque, les demandeurs seront les agents les moins prévoyants, ceux dont la faiblesse de calcul de rentabilité compromet la probabilité de remboursement. Ce faisant, entre développement et financement, la causalité s'inverse si la faiblesse du calcul économique conditionne l'investissement. Quoi qu'il en soit, en l'absence d'accès au crédit, les PME doivent s'en remettre à l'épargne personnelle du propriétaire ou solliciter les parents et amis. Une telle stratégie ne s'inscrit pas dans une gestion optimale des patrimoines. Avec un portefeuille insuffisamment diversifié en actifs, le système productif a toute chance d'être dual. Entre les grandes et petites entreprises, l'espace pris par les organisations de taille intermédiaire demeurera étroit. C'est le *missing middle*.

Le développement financier est approximé dans cette étude par des mesures classiques de la profondeur des institutions et des marchés financiers : ratio du crédit au secteur privé ou capitalisation boursière rapportée au PIB. Pour Svirydzienka (2016), ces pourcentages ont l'inconvénient de ne prendre que partiellement en compte la complexité du phénomène, sa multi-dimensionnalité qui serait mieux appréciée par ajout d'indicateurs relatifs à l'accès et à l'efficacité. D'où une batterie proposée par l'auteure de neuf indices résumant le développement financier. Pour ne pas surcharger le traitement des informations et devoir assumer une attrition de l'échantillon, un des sous-ensembles d'indices de Svirydzienka

(*ibid.*) est ajouté, en l'occurrence celui qui évalue la facilité d'accès aux institutions financières par les ménages et entreprises. Cet accès est mesuré par le nombre d'agences bancaires et de distributeurs automatiques de billets pour 100 000 habitants.

Dans l'accès aux institutions financières, l'UEMOA est devancée par de nombreux pays. La statistique d'accès utilisée indique que l'Union n'est pas à la moitié de la valeur moyenne observée sur l'Afrique. Parmi les pays membres, le Sénégal est le mieux placé, mais n'arrive qu'à la 24<sup>e</sup> place dans la distribution continentale. Par rapport à la moyenne africaine, les mesures d'inclusion financière récentes font toutefois état d'un rattrapage dans la bancarisation en UEMOA (Banque mondiale 2021)<sup>9</sup>.

**Tableau 6. Qualité et accessibilité au capital humain et financier**

	CAPITAL HUMAIN					CAPITAL FINANCIER		
	Taux d'alphabétisation	Taux brut scolarisation au secondaire	Taux brut scolarisation au tertiaire	Ratio élèves par enseignant	Taux de mortalité moins de 5 ans	Accès aux institutions financières	Capitalisation boursière en % du PIB	Crédit au secteur privé % du PIB
<b>Bénin</b>	42	48	11	39	86	0,07	1,47	16
<b>Burkina Faso</b>	39	41	8	40	85	0,05	4,09	28
<b>Côte d'Ivoire</b>	90	57	10	42	78	0,08	8,97	21
<b>Guinée-Bissau</b>	60	33	3	52	77	0,07	0,00	16
<b>Mali</b>	31	41	6	38	91	0,08	0,43	26
<b>Niger</b>	35	24	4	36	78	0,03	1,21	12
<b>Sénégal</b>	52	47	14	36	38	0,09	12,95	29
<b>Togo</b>	67	62	15	40	64	0,09	13,92	27
<b>UEMOA</b>	<b>52</b>	<b>44</b>	<b>9</b>	<b>40</b>	<b>75</b>	<b>0,07</b>	<b>5,38</b>	<b>22</b>
<b>Afrique</b>	<b>69</b>	<b>54</b>	<b>13</b>	<b>38</b>	<b>58</b>	<b>0,15</b>	<b>16,11</b>	<b>26</b>

Données : Banque mondiale. World Development Indicators ; Svirydzenka 2016.

9. Banque mondiale. s.d. *The Global Findex Database 2021: Financial Inclusion, Digital Payments, and Resilience in the Age of COVID-19*, <https://www.worldbank.org/globalfindex>.

L'effort de connexion des individus aux services de financement est donc à poursuivre *via* les agences bancaires et distributeurs automatiques de billets (DAB). Les statistiques disponibles ne permettent pas de vérifier dans quelle mesure les services financiers mobiles peuvent modifier ce constat. L'Afrique de l'Est a été historiquement le bastion du *mobile money*. En 2007, Vodafone a lancé au Kenya le système de micro-financement et de transfert d'argent *M-Pesa* par téléphone mobile. L'innovation a depuis gagné toute l'Afrique avec une croissance particulièrement rapide en Afrique de l'Ouest qui compte près de 300 millions de comptes. Le *mobile money* est un moyen abordable, fiable et pratique pour des millions d'utilisateurs d'accéder aux services financiers, de susciter des activités économiques en réduisant les barrières à l'entrée. La réduction de la fracture numérique est donc un levier de la compétitivité inclusive, un moyen d'épargner et de transférer de l'argent, un apprentissage pour approcher le système bancaire.

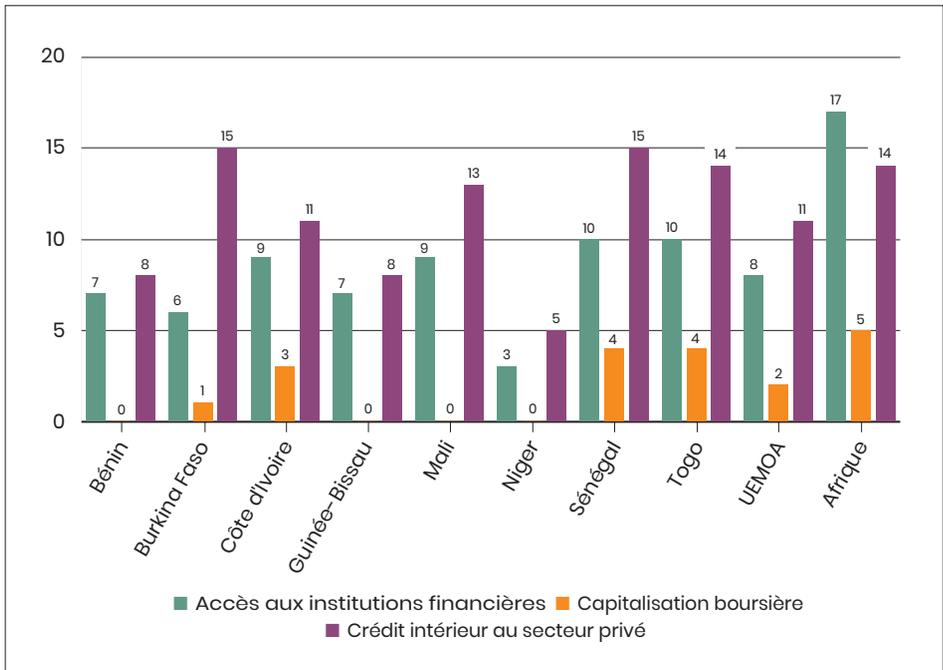
Jacolin *et al.* (2021) mettent en évidence les bénéfices de ce genre de services sur un échantillon de 101 pays en développement sur la période 2000-2015. En utilisant un modèle à effets fixes et la méthode des scores de propension, les auteurs montrent que les services numériques contribuent à la formalisation des économies à travers l'amélioration de l'accès au crédit et l'augmentation de la productivité des entreprises informelles. Par référence au Burkina Faso et au Cameroun, Kedir et Kouame (2022) établissent, par ailleurs, que le téléphone portable est un moyen d'étendre les services financiers à des catégories de populations, notamment les femmes, jusqu'ici peu couvertes par les prestations, et de les inscrire dans une dynamique vertueuse d'activités émancipatrices. Quoiqu'il en soit, l'UEMOA est en retrait pour le pourcentage de crédits qui reviennent au secteur privé. Une des raisons, qui ne met pas forcément en évidence un effet d'éviction, peut être le développement rapide du marché régional des titres publics. Dans les dernières années, il a permis de financer des investissements d'infrastructures sans nécessairement susciter un niveau de risques souverains comparable à celui que l'on a pu observer ailleurs en Afrique.

S'agissant du mécanisme boursier, sur l'ensemble de l'Afrique, il n'existe qu'une trentaine de bourses nationales fonctionnelles, souvent caractérisées par une faible profondeur de marché, c'est-à-dire un volume d'activité et une liquidité des titres limités. Sur les 46 sociétés actuellement cotées à la Bourse régionale des valeurs mobilières d'Abidjan (BRVM), 34 sont de droit ivoirien, seulement 3 sont sénégalaises dont

la Sonatel, société nationale de télécommunications, qui représente à elle seule 25% de la capitalisation de la place d'Abidjan, environ 2,2 milliards d'euros en 2022. Le rôle de la bourse au sein de l'UEMOA apparaît nettement en-deçà de la moyenne africaine, laquelle n'a toutefois que peu d'intérêt dans la mesure où elle est largement tirée par la capitalisation de l'Afrique du Sud qui est plus de deux fois supérieure au PIB de ce pays. Un petit nombre de pays influencent également la moyenne continentale. C'est le cas de Maurice (70%) ou du Kenya (44%). De nombreux pays sont en revanche sur des niveaux très comparables à ceux de l'UEMOA : Nigéria (13%), Égypte (11,3%) ou Ghana (3,7%). Bien que peu sollicitée jusqu'ici, la BRVM a cet avantage d'offrir l'accès à un marché financier de titres négociables à des pays qui n'auraient pas la possibilité de le promouvoir par eux-mêmes faute d'un nombre d'entreprises ayant une surface financière suffisante.

Graphique 9. La composante du capital financier

Scores de performance de 0 à 100



Source : auteur (données : Banque mondiale, World Development indicators).

En termes de scores de performance, en dehors de la part du crédit au secteur privé dans le PIB, qui est de l'ordre ou dépasse le score moyen de l'Afrique pour quatre des huit pays membres, les autres rubriques placent l'UEMOA en retrait (cf. graphique 9). Parce que l'espace économique et monétaire intégré peut faciliter la mobilisation de financements extérieurs, la faible capitalisation boursière n'est sans doute pas très pénalisante. Des grandes entreprises ont la possibilité d'accéder à des ressources alternatives, notamment pour celles qui sont dans le secteur des ressources naturelles de rente. En revanche, pour les petites et moyennes entreprises, la frustration est probable sachant que l'accès au crédit conditionne le changement d'échelle de production et la densification du tissu productif.

### **2.3. Le rôle des infrastructures économiques dans le développement**

Entre 2000 et 2014, l'Afrique subsaharienne a connu une croissance significative. Pourtant, elle ne s'est pas accompagnée de transformation structurelle, faute d'investissement dans ses activités, en particulier dans les industries de transformation de matières premières. Ces investissements dépendent, pour partie, des infrastructures et de leurs caractéristiques de qualité et de prix, qui contribuent à l'attractivité d'un territoire et des entreprises qui y sont implantées. En effet, le transport et la logistique, les consommations d'électricité et les services numériques d'information (TIC) constituent une part importante de leurs charges d'exploitation.

Une abondante littérature documente l'impact des infrastructures sur le processus de croissance. Barro (1990) a mis en évidence le rôle particulier de la dépense publique. En investissant dans le développement des infrastructures, elle contribue à améliorer l'efficacité du capital privé des entreprises, donc de leur compétitivité. Plus récemment, les travaux de Ncube (2010) se concentrent sur l'option institutionnelle. Elle consiste à associer dépenses publiques et privées, dans le cadre de contractualisations relevant de partenariats public-privé (PPP).

Sur le long terme, infrastructures et développement semblent positivement corrélés. Pourtant, l'impact économique des infrastructures n'est clairement établi, ni au niveau théorique, ni empiriquement (Calderon et Servén 2010 ; Straub 2008) et les démonstrations sur les court et moyen termes restent fragiles. À titre d'exemple, l'impact positif du développement d'un réseau routier peut se mesurer grâce à des indicateurs physiques, comme le kilométrage (Calderon et Servén

*op. cit.*). Néanmoins, la démonstration devient plus incertaine lorsqu'il s'agit de l'usage de valeurs monétaires de stock, comme de flux (Straub *op. cit.*).

En effet, il est difficile d'isoler l'impact d'une infrastructure spécifique sur la compétitivité et le bien-être et d'identifier son effet particulier, d'autant plus lorsqu'il existe une covariation d'équipements nouveaux. Par exemple, dans le cas d'une amélioration de la distribution d'électricité et d'une extension concomitante du réseau routier, à quel changement peut être imputé le gain de croissance ou d'efficacité productive, donc de compétitivité ? Des tests microéconométriques fournissent, non sans limites, quelques éléments de réponse. Les différentes techniques de l'essai contrôlé randomisé (ECR), telles que la méthode de la double différence, permettent de construire des tests et de comparer un groupe expérimental à un contrefactuel (groupe de contrôle). Par exemple, en comparant les situations d'entreprises avant et après la réalisation d'une infrastructure, il est possible d'identifier si les unités d'observation sont ou non affectées par le programme en question (Basu 2014). En cas de données agrégées, cette identification est beaucoup plus difficile du fait des changements concomitants de plusieurs variables. La question de la relation causale est par ailleurs non univoque. Est-ce le développement des moyens de transport et de connectivité qui entraîne la compétitivité et la performance productive ou, *a contrario*, l'évolution du Produit intérieur qui suscite l'extension de la taille et de la qualité du réseau ?

Dans *La stratégie du développement économique*, Hirschman (1958) soulevait déjà le problème. Dans sa conception du développement, l'État a pour mission d'orchestrer une croissance auto-entretenu. Dans un premier temps, il étend l'infrastructure, puis, laisse le secteur productif se développer, en se tenant prêt à réajuster le stock pour faire face aux tensions que pourrait générer le dynamisme du secteur productif. Le développement des infrastructures par la puissance publique relève donc d'une suite d'ajustements. Cette stratégie prudente permet d'éviter le gaspillage de ressources publiques. Pourtant, de nombreux pays à faible revenu privilégient de nouveaux projets d'infrastructure, dont la rentabilité financière et sociale est douteuse, tandis qu'en parallèle, le stock de capital public existant se dégrade faute d'un entretien régulier.

2.3.1. Le transport et la logistique

Dans la lignée des travaux de Krugman (1991), la nouvelle économie géographique met en parallèle l'implantation territoriale des firmes avec l'importance du marché, la possibilité de concentrer la production et de tirer avantage des économies d'échelle, ainsi que les coûts de transport et de logistique. Au niveau mondial, c'est en Afrique que le réseau routier moyen est le moins étendu, celui dont la fiabilité des chiffres disponibles est aussi la plus faible. Les données utilisées proviennent principalement de l'*International Road Federation* (IRF) qui classe les routes sur la base d'informations transmises par les États, d'où une certaine hétérogénéité internationale. Selon les estimations de la Banque mondiale (Foster et Briceño-Garmendia 2010), en 2010, pour l'ensemble de l'Afrique, seul 30 % du réseau routier était asphalté et la densité de routes nationales n'excédait pas 204 km pour 1 000 km<sup>2</sup> de superficie, contre 944 km en moyenne au niveau mondial. Ces données globales masquent néanmoins des disparités entre régions, voire même, d'un pays à l'autre. Si le réseau est asphalté à 60 % en Afrique du Sud, ailleurs, les pourcentages sont beaucoup plus faibles pour de nombreuses raisons, comme la taille du pays, non exclusivement liées au niveau de richesse par habitant. Au sein même de la CEDEAO, les situations sont très variables. Avec respectivement 35,4 % et 21,8 % de routes bitumées, la Gambie et le Togo se distinguent nettement du Libéria (6,2 %) et de la Côte d'Ivoire (8,0 %).

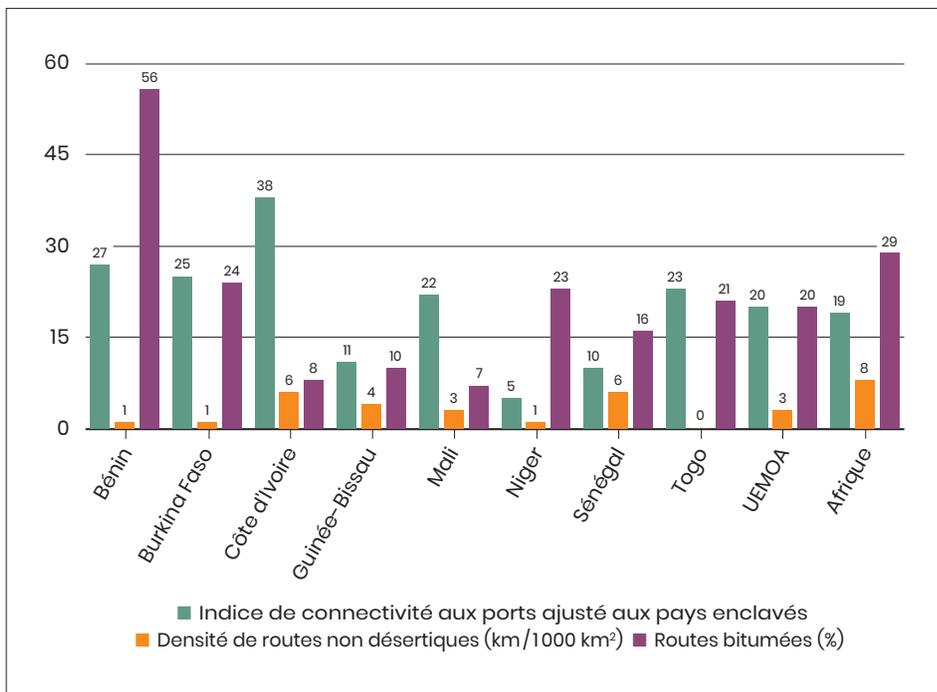
**Tableau 7. Les réseaux routiers par grandes régions en Afrique subsaharienne**

Communautés régionales	CEDEAO	CAE	SADC	CEMAC
Densité de routes bitumées (km/1 000 km <sup>2</sup> )	38	8	92	61
Densité de routes bitumées (km/1 000 km <sup>2</sup> arables)	301	93	3,636	416
Densité du réseau routier (km/1 000 km <sup>2</sup> )	144	105	214	132
Densité du réseau routier (km/1 000 km <sup>2</sup> arables)	1,279	1,286	6,164	1,790

Données : Banque mondiale. World Development Indicators ; Foster et Briceño-Garmendia 2010.  
 Note sur le tableau 7 : Pour les abréviations, voir note n°2.

Graphique 10. Infrastructures de transport et logistique

Scores de performance de 0 à 100



Source : auteur.

En UEMOA, la situation de la Côte d'Ivoire est spécifique (cf. graphique 10). Si elle dispose d'un réseau routier beaucoup plus dense que celui de la moyenne africaine, celui-ci n'est que faiblement bitumé et atteint à peine plus du quart de la moyenne continentale et 41,5% de la moyenne de l'UEMOA. Son score de performance (8), proche de celui du Mali (7), est nettement inférieur à celui du Niger (23) ou du Burkina Faso (24). Après un fort développement entre 1975 et 1990, les routes asphaltées ne représentent aujourd'hui que 8 % d'un réseau de 250 km pour 1 000 km<sup>2</sup>. En effet, par le passé, de nombreux efforts ont été consentis pour articuler les territoires et développer la mobilité. Mais au cours de la crise politique de la « décennie perdue » (2001-2010), les dépenses d'infrastructure ont diminué. Durant les années de conflits, le réseau ne s'est pas étendu et les routes n'ont pas été convenablement entretenues, occasionnant des surcoûts non négligeables pour la communauté économique.

Dans le cadre d'une analyse économétrique de portée générale, investir régulièrement 1 dollar pour l'entretien des routes permettrait de prévenir une dépense ultérieure de 4 dollars en réhabilitation (Foster et Briceño-Garmendia *ibid.*). Cette réflexion rejoint le point soulevé par Adam et Bevan (2015), qui mettent en évidence les répercussions économiques liées à un défaut de maintenance et d'entretien des infrastructures. En effet, lorsque les dotations budgétaires destinées à couvrir des dépenses récurrentes d'investissement ne sont pas optimales, un pays risque, sur le long terme, de demeurer en dessous de son potentiel de croissance économique. Un réseau insuffisamment entretenu dégrade donc la compétitivité de l'économie. Selon Foster et Briceño-Garmendia (*op. cit.*), à la fin des années 2010, les ressources allouées à l'entretien du réseau routier principal sont insuffisantes dans 50 % des pays africains et réduites au minimum dans 25 % d'entre eux.

Ici, l'économie politique tient une place centrale. Selon une étude du FMI (Guttman *et al.* 2015), 40 % de la valeur de l'investissement des pays à faible revenu se perd dans des facteurs d'inefficience, imputables aux retards, dépassements de coût et entretien insuffisant des équipements. Pour Calderon et Servén (*op. cit.*), la relation entre la dépense, l'accumulation du stock d'infrastructures et la fourniture de services serait profondément altérée par des processus de sélection de projets inadéquats et des passations de marché défaillantes. À cela s'ajoute l'effet de la corruption, qui augmente les coûts récurrents et ceux du capital inhérent aux projets, tout en réduisant leur impact sur la productivité et la croissance, ainsi que la qualité des prestations. Ces faiblesses cumulatives pourraient néanmoins être atténuées en améliorant la qualité de la gouvernance et en promouvant des agences indépendantes de réglementation.

À titre d'exemple, en 2012, à la fin de la crise politique en Côte d'Ivoire, le coût d'une remise en état du réseau routier était évalué à 2,3 milliards d'euros, soit, 8 % du PIB, avec des charges récurrentes d'entretien estimées à 150 millions d'euros par an. La dégradation du réseau durant la crise et le contexte de réhabilitation ont eu pour effet de majorer les coûts de transport, de réduire la fluidité des échanges avec les pays de l'*hinterland*, notamment le Burkina Faso et le Mali, mais aussi, d'appauvrir les populations rurales et de contrarier le caractère inclusif de la croissance économique. Au niveau local, le manque de fluidité entraîne des coûts d'opportunité et incite à un repli sur des produits vivriers consommés à proximité. Actuellement, la modernisation et l'extension du réseau ivoirien sont en cours et la réhabilitation et le bitumage des

routes d'accès vers le Nord sont des chantiers publics prioritaires. Néanmoins, ces travaux nécessiteront plusieurs années encore, pour que la Côte d'Ivoire retrouve la qualité des infrastructures qui lui valait d'être une référence en Afrique de l'Ouest. Elle le demeure par la qualité de sa logistique, bien que sa connectivité aux ports soit inférieure en qualité à celle de Lomé et de Cotonou qui lui ont ravi des parts de marché durant les années du conflit intérieur.

Le transport et la logistique représentent entre 15 % et 20 % de la valeur CAF (coût, assurance, fret) des importations africaines, soit trois à quatre fois plus que les pourcentages observés ailleurs dans le monde (Teravaninthorn et Raballand 2009). Ce coût peut atteindre jusqu'à 25% pour les exportations, alors qu'il varie entre 5,4 % et 8,8 % à l'échelle mondiale (CEA 2013). L'acheminement de marchandises africaines, importées à 80 % par voie maritime, est ensuite tributaire des infrastructures tangibles et intangibles, matérielles et immatérielles, qui affectent les coûts de production et de distribution des biens. La qualité du transport conditionne la fluidité des marchandises et la liberté de circulation des agents. Les pays enclavés combinent à cet égard une double dépendance, d'abord envers leur propre réseau routier, mais aussi, vis-à-vis du port de réception des marchandises importées.

Le *Logistics Price Index* (LPI) est un indice de transport et de logistique, actualisé tous les deux ans par la Banque mondiale et basé sur une enquête internationale menée auprès des transitaires et entreprises de transport. Il permet de renseigner six domaines : douanes, infrastructures, facilité à organiser des expéditions, qualité des services logistiques, ponctualité, traçabilité. La valeur de l'indice est distribuée dans un intervalle de 1 à 5, 5 traduisant la meilleure qualité des services. L'indice de la connectivité de la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED) permet, quant à lui, d'évaluer l'accès d'un pays aux marchés mondiaux *via* les réseaux de transport maritime. Il dépend donc fortement de l'existence de liaisons de transport et de lignes maritimes régulières. L'indice prend en compte cinq éléments : le nombre de navires qui escalent, la capacité de charge en conteneurs et le tonnage maximal des navires, la variété des services et le nombre de compagnies exploitant des porte-conteneurs à partir et en direction du port considéré. Dans le cas des pays enclavés, sans accès direct à la mer, l'indice du pays relatif au port le plus sollicité prévaut. C'est la raison pour laquelle le transport et la logistique de certains pays enclavés peuvent s'avérer plus efficaces que ceux d'un pays côtier. Ce biais est contrebalancé par la sous-rubrique relative à la

distance au port. À titre d'exemple, Niamey, la capitale du Niger, est éloignée de près de 1 000 km des deux principales infrastructures portuaires utilisées, à savoir, Cotonou (Bénin), et dans une moindre mesure, Lomé (Togo). Dans l'évaluation de la rubrique infrastructure, la prise en compte de cette distance atténue l'effet favorable résultant de la sollicitation inhérente aux installations portuaires du pays de transit.

Une qualité incertaine des infrastructures de transport peut conduire les entreprises à internaliser cette activité et à acquérir des camions en vue de minimiser les coûts de transport et logistique. Elles peuvent alors se structurer sous une forme conglomérale. Pour autant, cela les amène à assumer des surcoûts, à la fois, de gouvernance interne et de production. En effet, la sous-utilisation des équipements afférents suscite un niveau de coût moyen supérieur à celui qui pourrait être obtenu en situation de concurrence par des prestataires efficaces et spécialisés (Williamson *op. cit.*).

Au Niger, par exemple, Oriba Holding est présente dans six secteurs d'activité (pétrole, automobile, agroalimentaire, immobilier, matériaux de construction) et affiche un chiffre d'affaires de plus de 300 milliards de FCFA, soit 457 millions d'euros. Elle fabrique et commercialise notamment de l'eau minérale, des jus de fruits, mais aussi, 70 à 80 % des boissons gazeuses consommées localement. Parallèlement, le groupe contribue pour près de 50 % à la commercialisation du riz consommé dans le pays et occupe la première place dans la production et la distribution de lait. Compte tenu de la diversification de ses activités, le transport et la logistique constituent un actif important de sa marge bénéficiaire. Pour réduire les incertitudes, les coûts d'approvisionnement et de distribution sur le territoire national, les fonctions de transport et de logistique sont intégrées dans le groupe, qui ne compte pas moins d'une centaine de camions.

Tableau 8. L'UEMOA et l'attractivité comparée des infrastructures

	TRANSPORT ET LOGISTIQUE					TÉLÉCOMMUNICATION ET ÉLECTRICITÉ		
	Indice de performance logistique	Indice de connectivité aux ports	Distance au port le plus proche (km)	Densité des routes non désertiques	Routes bitumées (%)	Accès à l'Internet (%)	Accès au téléphone mobile (%)	Accès à l'électricité (%)
<b>Bénin</b>	2,75	18,4	0	170	10,5	25,8	91,9	41,4
<b>Burkina Faso</b>	2,62	25,5	944	60	23,8	22,0	105,8	18,9
<b>Côte d'Ivoire</b>	3,08	19,9	0	250	8,0	37,5	152,0	69,7
<b>Guinée-Bissau</b>	2,39	4,1	0	100	28,0	23,0	97,3	33,3
<b>Mali</b>	2,59	17,9	1 093	70	7,0	27,4	125,0	50,6
<b>Niger</b>	2,07	18,4	1 021	20	21,4	10,2	58,8	19,3
<b>Sénégal</b>	2,25	17,0	0	80	35,9	42,6	113,9	70,4
<b>Togo</b>	2,45	36,6	0	210	21,0	24,0	78,7	54,0
<b>UEMOA</b>	<b>2,53</b>	<b>19,7</b>	<b>382</b>	<b>120</b>	<b>19,3</b>	<b>26,6</b>	<b>102,9</b>	<b>44,7</b>
<b>Afrique</b>	<b>2,49</b>	<b>20,2</b>	<b>293</b>	<b>182</b>	<b>29,2</b>	<b>33,5</b>	<b>90</b>	<b>56,5</b>

Données : Banque mondiale. World Development indicators pour l'indice de performance logistique et les informations relatives aux accès au téléphone et à l'électricité ; CNUCED pour les données relatives à l'indice de connectivité aux ports ; International Road Federation pour les densités de routes et pourcentages de routes bitumées.

### 2.3.2. Les technologies de l'information

Sur la base d'une revue de travaux empiriques, Estache (2007) affirme que le secteur des technologies de l'information (TIC) aurait un impact plus prononcé sur la croissance du PIB des pays africains que l'état du réseau routier et la distribution de l'électricité. Cette assertion doit néanmoins être nuancée par le phénomène de covariation de facteurs (cf. *supra*). Pour autant, l'infrastructure numérique est un moyen efficace de réduire les coûts de transaction et les problèmes informationnels. Internet contribue aux gains de productivité, soutient la compétitivité externe et les performances à l'exportation (Cariolle *et al.* 2019 ; Paunov et Rollo 2015 ; 2016 ; Asongu et Nwachukwu 2016). Hjort et Poulsen (2019) mettent en évidence les implications économiques de l'arrivée de l'Internet haut débit dans douze pays africains. Ils utilisent les données des *Enterprise Surveys* de la Banque mondiale et montrent

qu'une connexion Internet rapide conduit à la création d'entreprises et accélère le développement des exportations directes en raison de la plus grande fluidité des relations avec les fournisseurs et la clientèle étrangère. Internet élargit la taille du secteur formel et attire les investissements directs étrangers qui sont généralement considérés comme un puissant canal pour stimuler la diversification des exportations (Freund et Weinhold 2004 ; Jacolin *et al.* 2021).

Dans le domaine agricole par exemple, les TIC, *via* les prévisions météorologiques, permettent de mieux cibler le moment des semences agricoles. Elles rendent aussi les marchés plus transparents en facilitant l'accès à des informations jusqu'ici peu ou mal connues. De fait, elles favorisent leur intégration, notamment pour les acteurs en amont des chaînes de valeur agricoles (Estache 2007). En 2000, François Traoré, président de l'Union nationale des producteurs de coton du Burkina Faso (UNPCB), confiait le rôle important et combiné des nouvelles technologies de l'information et de l'esprit communautaire insufflé par les groupements de producteurs<sup>10</sup>. L'un et l'autre réduisent les coûts de l'« action collective » (Olson 1965) et d'accès à l'information, intensifient la « prise de parole » (*voice*) des producteurs. Le prix mondial et la structure normale des coûts économiques, y compris le coût des intrants ou du transport et de la logistique, sont désormais moins opaques. Les asymétries informationnelles, qui jusque-là lésaient la part de revenu allouée aux producteurs dans la valeur de commercialisation des produits, sont désormais plus limitée. Les comparaisons internationales autorisent l'étalonnage des rémunérations et, si le transport et la logistique le permettent, des arbitrages de marché instantanés avec des pays limitrophes où les rémunérations seraient plus favorables.

Les TIC sont donc un moyen de collecter de l'information à moindre coût et d'instaurer ce « village planétaire » ou « village global » pour reprendre des expressions consacrées par les théoriciens des médias, McLuhan et Fiore (1968). Elles peuvent ainsi inciter à la production de produits agricoles exportés et à la compétitivité de l'amont des filières africaines. Mais, comme dans toute redistribution de la valeur ajoutée internationale, l'amélioration de l'amont peut exercer de probables pressions sur l'aval et donc sur la transformation locale. L'exemple de l'anacarde ivoirien (noix de cajou) en est une parfaite illustration. Le gouvernement fixe un prix plancher d'achat au producteur, qui diffère selon que le produit est destiné à être transformé localement ou exporté sous forme

10. Entretien privé avec l'auteur.

brute. En cas de transformation locale, le prix est sensiblement inférieur, pour permettre aux transformateurs locaux d'absorber les surcoûts qui les pénalisent par rapport à leurs principaux concurrents indiens. Implicitement, un mécanisme de subvention croisée des producteurs vers le transformateur est donc à l'œuvre. Mais, du fait de ce dispositif, les usines locales de transformation peinent à s'assurer d'un approvisionnement suffisant en quantité et qualité, même en cas de contractualisation plus ou moins formalisée entre producteurs et transformateurs. Par-delà les engagements, certains groupements préfèrent livrer leur production au plus offrant. Et à ce jeu, les intermédiaires des importateurs indiens sont gagnants. Les institutions hors marché – prix plancher public et contractualisation entre producteurs et transformateurs – sont donc finalement en échec partiel devant des producteurs informés qui n'hésitent pas à renier leurs engagements.

Les TIC sont évaluées à l'aune de deux indicateurs, tous deux exprimés en pourcentage de la population : les utilisateurs d'Internet et les abonnements en service à la téléphonie mobile cellulaire. Celui-ci s'applique à tous les abonnements qui offrent des communications vocales, à l'exception de quelques services, notamment les abonnements *via* des cartes de données ou des modems USB, les abonnements à des services publics de données mobiles ou services privés de radio mobile à ressources partagées. La téléphonie fixe, quant à elle, n'est pas prise en compte, du fait de sa lente et faible diffusion dans les pays africains, étroitement liée aux capacités d'investissement des entreprises publiques et au refus du secteur privé d'investir dans une téléphonie filaire trop risquée : indivisibilités, vol des fils de cuivre, présence de factures impayées. La téléphonie mobile a permis d'éviter ces coûts. Du point de vue des consommateurs, ménages et entreprises, elle garantit l'accès immédiat en dématérialisant les services de prépaiement des consommations et ainsi, minimise les inconvénients de la technologie filaire. L'interprétation de la statistique des abonnements cellulaires se révèle néanmoins hasardeuse. Dans certains cas, le taux d'accès peut largement dépasser 100%, car, en plus des abonnements individuels, il prend aussi en compte les abonnements des organisations et personnes morales, notamment des entreprises. De plus, la réduction à zéro du coût d'accès peut conduire les agents à être abonnés à plusieurs réseaux pour pallier l'inefficacité des régulateurs publics dans la promotion des interconnexions entre opérateurs privés.

Concernant le mobile, les pays membres de l'UEMOA affichent un indice supérieur à la moyenne africaine, à l'exception du Niger (58,8%) et du Togo (78,7%). Pour ce qui est de l'accès à Internet, seuls le Sénégal (42,6%) et la Côte d'Ivoire (37,5%) sont au-dessus de la moyenne de l'UEMOA (26,6%), elle-même inférieure à la moyenne continentale (33,5%) (cf. tableau 8). Le taux, très bas, d'urbanisation du Niger (17%) est, à lui seul, un facteur explicatif de la faible pénétration d'Internet, de l'ordre de 10%.

### 2.3.3. L'accès à l'électricité et la qualité de sa distribution

L'ODD7 vise à « garantir l'accès de tous à des services énergétiques fiables, durables et modernes, à un coût abordable » à l'horizon 2030. Entre 2010 et 2023, l'accès à l'électricité a fortement progressé dans le monde. Le nombre d'individus non raccordés est passé de 1,3 milliard à 675 millions dont 567 dans les pays subsahariens, plus de 84% de la population mondiale dépourvue d'accès (cf. Banque mondiale, communiqué de presse du 6 juin 2023). Autre manière de caractériser le contexte régional africain, en chiffre absolu, le manque d'accès dans la région est quasiment le même qu'en 2010. En 2020, 15 des 20 pays les plus touchés étaient africains, deux issus de l'UEMOA pour une population qui représentait 37 millions d'habitants : 20 au Niger et 17 au Burkina Faso. Si l'accès à l'électricité dans les pays les plus pauvres est en augmentation, de même que l'efficacité et la durabilité des approvisionnements grâce à la progression des énergies renouvelables, une mobilisation internationale accrue reste nécessaire pour se rapprocher des objectifs 2030 (Chitou et Gbandey 2020).

En UEMOA, le pourcentage d'accès des populations à l'électricité varie entre 19% au Niger et au Burkina Faso et 70% en Côte d'Ivoire et au Sénégal (cf. tableau 8). Pour accélérer le raccordement en milieu rural, la mise en place d'une politique de facilitation de paiement semble être une stratégie efficace. Elle consiste à étaler sur une longue période le recouvrement des coûts de raccordement. Elle a été expérimentée avec succès pour la commercialisation d'équipements solaires photovoltaïques sur la base du principe « *pay as you go* » (Chitou et Gbandey 2020). De même, le Sénégal a instauré le raccordement sans frais des ménages à moins de 40 mètres du réseau de distribution d'électricité. Ce type d'initiative peut être accompagné par des agences de développement qui verront l'intérêt d'agir directement sur le bien être des individus en élargissant leurs opportunités de revenu et de contribuer à l'atteinte des objectifs ODD.

Dinkelman (2011) analyse les conséquences de l'électrification sur la croissance de l'emploi et évalue l'effet d'une politique en la matière sur le monde rural en Afrique du Sud. Il met en évidence une augmentation significative de l'emploi féminin dans les cinq années ayant suivi l'électrification. En libérant les femmes d'une production jusqu'ici confinée aux activités intra-ménages, cette nouvelle infrastructure élève le nombre d'heures travaillées et stimule la création de micro-entreprises. En revanche, il note que si le salaire des hommes s'accroît, celui des femmes diminue, éventuellement avec l'offre de travail, tandis qu'un ralentissement des comportements migratoires est observé.

Si l'accès à l'électricité est important, notamment pour les ménages, la qualité de la distribution ne l'est pas moins, en particulier pour les entreprises en situation de concurrence. La défaillance de la distribution du service affaiblit leur rentabilité et pèse sur leur compétitivité. Les délestages perturbent le processus de production et accélèrent l'usure des équipements, de même que les variations de tension. Pour s'en prémunir, il est possible d'installer des onduleurs qui représentent alors une dépense d'investissement additionnelle.

Les problèmes afférents à la distribution ne se posent pas de la même manière selon le secteur d'appartenance de l'entreprise, son intensité capitalistique, mais également, la grille de tarification appliquée. L'entreprise nationale en charge de la distribution peut en effet appliquer des subventions liées à la tension et à la quantité d'énergie livrée. L'exemple français, exception faite de l'année 2022 où le prix de l'électricité est peu représentatif, donne une intuition des différences intersectorielles<sup>11</sup>. L'électricité représente, en temps normal, 20 % de la valeur ajoutée de la métallurgie. Secteur le plus énergivore, il devance celui de la chimie, des industries d'extraction, du bois et de l'agroalimentaire (5 à 10 %), ainsi que celui du textile (3 % à 5 %).

Dans les pays africains d'intérêt, le poste « énergie », consolidation des coûts de l'électricité et du carburant, représente, par exemple, 2 % du coût de revient de l'ananas ivoirien en tranches. Il pèse plus lourdement sur les activités du bois et augmente d'autant plus tout au long de la chaîne de valeur, lorsque celle-ci passe de la vente de grumes à des transformations impliquant des activités de sciage, de tranchage et de déroulage. Sur la troisième transformation du bois (production de meubles et parquets), le poste peut concentrer entre 5 et 10 % du coût de revient.

11. Voir : <https://lelab.bpifrance.fr/thematiques/tendances-economiques-et-sectorielles/les-entreprises-face-a-la-hausse-des-prix-du-gaz-et-de-l-electricite>.

Dans le secteur de l'extraction minière, ces pourcentages sont encore plus élevés. De plus, la qualité de la tension fournie est extrêmement importante et représente une condition préalable à la montée durable dans la chaîne de valeur des produits. Pour le cuivre, exemple sans doute plus pertinent pour l'Afrique centrale, la déficience des prestations a un impact significatif. En République démocratique du Congo, le code minier national interdit l'exportation de cuivre brut. Il contraint les entreprises à produire, *a minima*, des biens de première transformation (cathodes ou lingots), activité nécessitant une régularité dans la fourniture d'électricité haute tension, au risque qu'ils soient refusés à l'importation par les pays développés. La qualité de la distribution est donc importante, aussi bien en termes de tension livrée que de délestage. Cela s'applique tout autant au secteur du textile. À titre d'exemple, le Mali a produit plus de 700 000 tonnes de coton en 2018. Or, les délestages ont été un facteur de fragilité et ont impacté les activités de tissage, filature et confection, contraignant les entreprises à utiliser leurs équipements de secours. En effet, chaque nanoseconde de coupure de courant demande une remise en marche prenant pas moins de trois heures pour une opération de démêlage des fils de coton. Comme dans d'autres pays, l'amélioration de la qualité de la distribution d'électricité est une revendication permanente du patronat.

Au niveau national, il est difficile d'évaluer la fréquence des coupures de courant et d'estimer leur coût sur l'activité économique. Dans de nombreux pays, les sociétés nationales de distribution ne collectent pas les informations nécessaires, et lorsque c'est le cas, elles diffèrent de la perception qu'en ont les entreprises, une part de subjectivité demeurant probablement. Les coûts attachés à la déficience du service public ne sont pas indépendants de la technologie utilisée et surtout du secteur d'activité consommateur. En octobre 2022, des entretiens ont été menés avec les responsables de deux des quatre plus grands hôtels de Niamey (cinq étoiles, cent chambres ou plus). L'un évoque un coût interne du kWh produit avec générateur comparable à celui facturé en heures creuses par la Nigelec, la société nationale de distribution. L'autre invoque un coût trois fois supérieur au prix public.

Au sud du Sahara, la probabilité des délestages est élevée. La littérature en a étudié les effets pour certains pays de l'Afrique de l'Ouest en recourant le plus souvent aux *World Bank Enterprise Surveys*. Fort logiquement, ces perturbations affectent en premier lieu les métropoles, qui concentrent l'essentiel du secteur manufacturier et dans lesquelles les taux d'accès de la population sont les plus élevés. En revanche,

l'origine des délestages est moins documentée, bien qu'il soit acquis que les défaillances techniques interviennent tant au niveau de la production d'énergie que des infrastructures de transport ou de distribution. Selon les estimations, le coût global des délestages avoisinerait 2,1% du PIB des pays subsahariens et les ventes totales des entreprises seraient inférieures de 4,9 % à celles qu'elles pourraient réaliser avec une fourniture fiable de courant électrique (Eberhard *et al.* 2011 ; AIE 2014).

Hardy et McCasland (2021) étudient l'impact des délestages sur les entreprises ghanéennes, à travers le cas particulier des microentreprises signataires d'aucun contrat de travail. Selon l'étude empirique, les coupures de courant ont le plus de conséquences dans ce cadre institutionnel d'activité. Elles génèrent des manques à gagner et des chutes de productivité qui se répercutent très directement sur le revenu de l'autoentrepreneur. Les résultats sont moins concluants pour les entreprises ayant des salariés permanents. Elles peuvent amortir plus facilement le choc d'offre imputable aux délestages en ajustant leurs effectifs, de manière à maintenir au mieux le niveau de productivité. Étudiant l'incidence des délestages sur la productivité du travail des entreprises au Ghana, Abeberese *et al.* (2021) ont mené, entre 2011 et 2015, une étude empirique basée sur l'observation d'un échantillon d'environ 800 entreprises. En moyenne, ils notent des délestages sur plus d'un tiers des jours ouvrables et estiment que leur élimination améliorerait la productivité de 10%. Les groupes électrogènes, de moins en moins onéreux et de taille plus variée, représentent un coût fixe additionnel parfois hors de portée des microentreprises.

Sur la base des enquêtes d'entreprises de la Banque mondiale, Cole *et al.* (2018) analysent les pertes économiques associées aux délestages pour un panel de 14 pays africains (tous hors UEMOA) dont la capacité nominale installée est hydraulique à plus de 50 %. Ils mettent en évidence l'endogénéité qui incite les gouvernements à investir en infrastructures énergétiques à proximité des grandes entreprises en vue de soutenir leur activité et performance. *A contrario*, Dollar *et al.* (2005 ; 2006) avaient précédemment montré l'existence d'une causalité inverse : les grandes entreprises choisissent leur lieu d'implantation en fonction des coûts d'exploitation ; les plus petites, selon un facteur exogène lié au lieu de vie originel du propriétaire.

Selon Cole *et al.* (*op. cit.*), les gouvernements sont portés à promouvoir la qualité de l'infrastructure générale, routes et chemins de fer, afin d'améliorer la fiabilité des approvisionnements par la maintenance des lignes électriques. Ils esti-

ment qu'en ramenant les coupures à 118 heures par an, soit une baisse de 73% pour la moyenne de l'échantillon, les ventes augmenteraient, toute chose égale par ailleurs, de 85,1% voire 117,4% pour les entreprises sans générateur, celles dont le chiffre d'affaires et la productivité sont les plus affectés par les délestages.

Deux recommandations de politique économique émergent de ces conclusions empiriques. La première invite les États africains à poursuivre leur effort d'investissement et de modernisation des réseaux de production et de distribution. La seconde porte sur des conditions de crédit incitatives à l'achat ou même à la location de générateurs, postulant que l'attractivité d'un pays et plus généralement sa compétitivité est affaire de toutes les composantes de l'attractivité qui agissent en interaction. Selon Steinbuks (2012), le soutien à l'entreprenariat africain par la formation du capital humain et l'accès au financement ne peut véritablement être efficace sans une amélioration concomitante de la qualité de la distribution de l'électricité.

Dans la promotion de ce service de base, des réformes institutionnelles sont sans doute encore indispensables. On met volontiers l'accent sur les investissements et la *hard infrastructure*, pas suffisamment sur la gestion des réseaux, sur les réglementations et déréglementations, c'est-à-dire la *soft infrastructure*. À travers le cas du Nigéria, Lee *et al.* (1996) constatent les inefficacités techniques inhérentes à la taille souvent surdimensionnée des équipements de génération d'électricité détenus par les petites et moyennes entreprises. La démonopolisation de la commercialisation semble répondre au problème de l'indivisibilité de l'investissement. Elle permet, en effet, de vendre sur le marché le surplus de production non consommé pour compte propre. En saturant l'utilisation de l'équipement, le coût unitaire du kWh pourrait être abaissé au voisinage du coût minimum. Par ailleurs, ils montrent que les délestages sont particulièrement défavorables à la compétitivité des entreprises exportatrices, ainsi qu'aux petites structures productives. En phase d'émergence, ces dernières doivent faire face à la concurrence des entreprises installées, de sorte que l'énergie constitue une barrière à l'entrée contre la régénération du tissu productif et sa densification par la dynamique schumpétérienne des « destructions créatrices ».

Les données présentées dans le tableau 9 sont issues des *Enterprise Surveys*. Ces enquêtes, diligentées par la Banque mondiale, sont réalisées par des instituts de statistiques. L'interprétation de ces chiffres et leur mise en comparaison doivent tenir compte de certains biais. Tout d'abord, la fiabilité

des chiffres dépend des soins apportés à la réalisation locale de l'enquête et de la représentativité du système productif appréhendé, qui exclut le secteur informel. Les évolutions constatées peuvent tenir aussi bien à l'échantillonnage, qu'au problème rencontré par les organisations productives. Enfin, les coupes d'entreprises observées ne renvoient pas à une année commune. La dernière enquête disponible est parfois fort ancienne. C'est le cas pour la Guinée-Bissau (2006). Malgré ces différents points de vigilance, un problème de distribution apparaît, tout aussi hétérogène que dans les autres pays d'Afrique de l'Ouest.

**Tableau 9. L'UEMOA et la fiabilité des approvisionnements d'électricité**

	% de firmes avec délestages	Nombre de délestages mensuels	Moyenne des délestages (heures)	% du chiffre d'affaires perdu avec les délestages	% de firmes avec un générateur	% de l'électricité produite avec générateurs
<b>Bénin (2016)</b>	95,6	28	3,7	9,4	59,9	37
<b>Burkina Faso (2009)</b>	91,9	9,8	3,3	5,8	28,3	10,4
<b>Côte d'Ivoire (2016)</b>	78,8	3,5	5,5	4,9	29,9	27,3
<b>Guinée-Bissau (2006)</b>	57,1	5,2	17,9	5,2	68,4	78,3
<b>Mali (2016)</b>	86,6	4,2	5,1	8,8	66,8	15,6
<b>Niger (2017)</b>	78	22	5,2	5,5	69,4	53,3
<b>Sénégal (2014)</b>	83,7	6	1,8	2,8	64,2	9,0
<b>Togo (2016)</b>	93,8	5,5	2,1	3,7	53,1	11,8
<b>UEMOA</b>	<b>83,2</b>	<b>10,5</b>	<b>5,6</b>	<b>5,7</b>	<b>55</b>	<b>30,3</b>
<b>Afrique subsaharienne</b>	<b>76,9</b>	<b>8,4</b>	<b>5,6</b>	<b>8</b>	<b>52,6</b>	<b>29,7</b>

Données : Banque mondiale, Enterprise Surveys.

Au Sénégal, par exemple, le taux d'accès des populations au service est très élevé, mais les délestages restent importants. Au cours des 50 dernières années, la dynamique d'extension du réseau a été très faible au regard d'une demande croissante (de 6 à 9% par an sur la presqu'île du Cap-Vert), ce qui a fortement pesé sur les entreprises. En 2010, les délestages auraient fait perdre 1,4 point de croissance à l'économie. Sur les 125 entreprises couvertes par l'enquête de la Direction de la prévision et des études économiques (DPEE), 76 % ont alors pris la décision de s'équiper d'un groupe électrogène dont le coût moyen d'investissement par entreprise se chiffre à 224 000 euros. La défaillance du secteur électrique a donc bien été une barrière à l'entrée pour les entreprises dont la production est la plus subordonnée à la qualité de ce service.

En UEMOA, 83% des entreprises déclarent des délestages mensuels. Avec des écarts variables, tous les pays, à l'exception de la Guinée-Bissau, affichent un pourcentage supérieur à la moyenne africaine de référence (77%). La statistique relative au nombre de délestages mensuels est également défavorable à l'UEMOA, mais avec une situation très contrastée puisque 5 des 8 pays sont en dessous de ceux de la moyenne africaine.

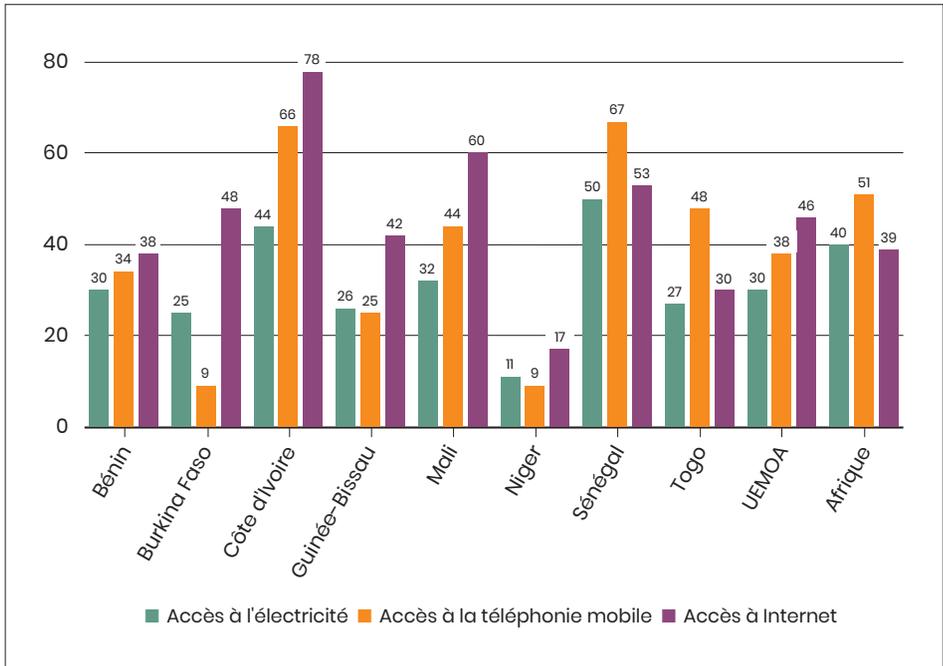
Avec 28 délestages mensuels enregistrés lors de l'enquête de 2016, le Bénin souffre d'un problème structurel. Tout d'abord, la capacité installée est insuffisante. D'autre part, les livraisons reçues du Nigéria rencontrent régulièrement des difficultés techniques au niveau des centrales thermiques à gaz. Le Nigéria invoque, pour sa part, une raison plus financière liée à des arriérés de paiement qui auraient été accumulés. Le coût d'opportunité inhérent à une mauvaise distribution de l'électricité est un facteur de moindre entrée des investissements directs étrangers. En 2013, le groupe turc Ayka Textile and Investment a renoncé à un projet de complexe textile intégré à Cotonou au motif notamment d'une offre d'électricité insuffisamment compétitive en prix et qualité pour garantir la rentabilité de son investissement.

Alors que les performances physiques de distribution sont moindres en UEMOA qu'en Afrique subsaharienne, la durée des délestages y est équivalente (5,6 heures par unité) et le coût économique des contreperformances du secteur électrique s'y avère plus faible. Aller plus loin dans les conclusions nécessiterait d'avoir plus d'informations pour juger de l'hétérogénéité au sein des échantillons nationaux. Cependant, à exception du Bénin et du Mali, le coût économique perçu des défaillances est inférieur à celui de l'Afrique subsaharienne.

Il n'en demeure pas moins que pour les entreprises qui ont un cycle de production complexe avec un faible taux de marge, c'est un prélèvement important qui est opéré sur les bénéfices réalisables.

Le graphique 11 présente les scores de performance liés à l'accès à l'électricité et aux moyens de communication (téléphonie mobile et Internet). Concernant l'électricité, l'UEMOA est, en moyenne, largement en deçà du score moyen de l'Afrique, du fait de la situation au Sahel. En revanche, l'Union est mieux positionnée pour l'usage d'Internet.

**Graphique 11. Infrastructures de télécommunications et d'électricité**  
Scores de performance de 0 à 100



Source : auteur (données : Banque mondiale. World Development Indicators).

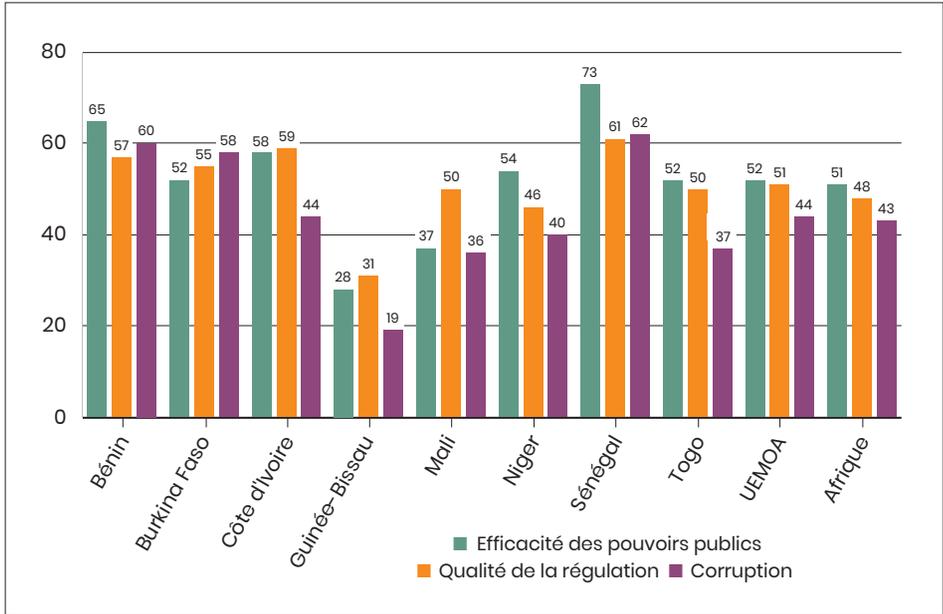
#### **2.4. Les composantes économiques et politiques de la gouvernance publique**

Le climat des affaires ne saurait être porteur sans amélioration de la qualité de la gouvernance publique. Les économistes néoclassiques se sont intéressés à la mobilisation quantitative de la dotation factorielle et à l'efficacité allocative des ressources productives. Dans un monde de marchés imparfaits et d'accès onéreux à l'information, la qualité des institutions publiques est importante. En instaurant des échanges de qualité entre les individus, elle devient le « lubrifiant du système social » (Arrow 1976). Elle permet ainsi de réduire les inefficacités économiques, notamment, les coûts de transaction, à travers des règles formelles (lois) ou informelles (coutumes et tradition) et façonne les interactions sociales (North 1991). De fait, elle influe sur la performance et la productivité, donc la compétitivité des entreprises.

Cette influence explique pourquoi, depuis le Consensus de Washington augmenté, la dimension institutionnelle des programmes économiques occupe une place centrale. Le contenu des programmes est en prise directe avec le système productif : prix, taux de change et taux d'intérêt, privatisations, concurrence et libéralisation du commerce, réforme du marché du travail, réglementation des marchés non concurrentiels, application des lois, etc. La teneur de ces politiques rend hommage aux « vertus victoriennes » des grands équilibres de marché (Krugman 1995). Les bonnes institutions sont celles qui promeuvent la distribution efficace des droits de propriété, le respect des contrats, la concurrence et la déréglementation (Rodrik 2005).

Graphique 12. Gouvernance économique

Scores de performance de 0 à 100



Source : auteur (données : Banque mondiale, World Development Indicators).

Dans les pays à faible niveau de développement, les institutions publiques ne sont pas nécessairement weberiennes. Elles peuvent être défailtantes par manque de moyens et d'expertises des administrations, témoignant ainsi de la « non-omniscience » de l'État. Elles peuvent également être sujettes à l'aléa moral et révéler les coûts de délégation qui pointent l'absence de bienveillance des agents publics. L'impact de la corruption, *via* les phénomènes de « recherche de rentes », mis en évidence par Krueger (1974), ou la « prédation », évoquée pour les États africains par Bates *et al.* (2009), illustre les déviances bureaucratiques et incite à analyser les dimensions économiques et politiques de la gouvernance (Diarra et Plane 2014 ; 2012). Prescripteur de règles, l'État « fragile » ou « failli » augmente les coûts de transaction du marché, réduit la prévisibilité sur la rentabilité des investissements et pénalise finalement la production et le processus de transformation structurelle. Pour le commerce international, les pots-de-vin et une gouvernance faible s'apparentent à une taxe donnant lieu à une appropriation privée. Ils découragent les transactions internationales, augmentent le coût normal de production et entraînent une perte de compétitivité (Anderson et Marcouiller 2002).

Cette question de gouvernance met en lumière le rôle régalien de l'État. Mancur (1993) utilise une image pastorale et définit le « dictateur bienveillant », non comme un loup qui dévore l'élan, mais bien comme un éleveur qui protège et apporte l'eau à son troupeau. Dans l'histoire du monde, la combinaison de ces deux termes a rarement été de soi. Plus récemment, Acemoglu et Robinson (2019) décrivent le « Léviathan enchaîné » comme une figure déterminante dans le processus de développement. L'État est fort et efficace, capable de faire appliquer les lois, de dompter la violence, de résoudre les conflits et de fournir les services dont la collectivité a besoin. Mais le monstre est enchaîné, contrôlé par une société civile mobilisée. Une des questions essentielles a trait aux moyens permettant de faire émerger ce « Léviathan enchaîné ». Comment identifier le régime autoritaire transitoirement non compatible avec le pluralisme démocratique ?

Le Consensus de Washington augmenté postule que la démocratie contribue à la transparence, et donc, à l'efficacité des politiques par le jeu des contre-pouvoirs qui sont des organes de contrôle et de supervision de l'exécutif et de la participation active de la société civile dans la gestion des affaires de la cité. Néanmoins, il persiste des dissonances entre démocratie formelle et démocratie réelle. L'économiste péruvien Hernando de Soto évoque d'une formule la « démocratie » qui a pu sévir en son pays : « le Pérou est une démocratie qui élit tous les 5 ans son dictateur ».

Pour Putnam *et al.* (1993), la démocratie, sans être idéale, sert tout de même le processus de développement, en permettant des liens sociaux de qualité. Le ciment relationnel, qui fait référence au rôle du « capital social », renforce les institutions sous une forme qui n'est pas sans rappeler les enseignements que tirait Tocqueville de l'observation du fonctionnement de la démocratie en Amérique (Putnam 2000). Le système politique peut être une source de réduction des conflits en libérant pacifiquement l'expression intérieure. Marc *et al.* (*op. cit.*) avancent l'idée que la démocratisation et la tenue d'élections dans le cadre du multipartisme permettraient aux populations d'exprimer leurs griefs dans l'isoloir plutôt que par la violence. Une hypothèse alternative, nettement moins favorable, postule que ce système politique est vecteur de violences, notamment dans le cadre d'une contestation d'élections perdues lors d'une concurrence électorale (Dupas et Robinson 2012). Finalement, aucun consensus empirique clair sur la question de la démocratie dans son volet politique ne se dégage des travaux économétriques<sup>12</sup>. Aghion et Roulet

12. Voir à ce propos Yabre et Semedo (2022).

(2011) montrent toutefois qu'à un certain niveau de développement, les institutions démocratiques deviennent nécessaires à la stimulation de l'innovation.

Avec l'évanescence de l'idéologie communiste, l'idée s'est imposée, au début des années 1990, que le libéralisme économique devait se conjuguer avec le libéralisme politique, sans toutefois apporter la démonstration que ces valeurs politiques sont bien le moyen et non le résultat du développement. Implicitement, le problème de la causalité entre les variables est de nouveau posé (Plane 2022).

Le tableau 10 reprend les six rubriques<sup>13</sup> des *World Governance Indicators* (WGI) de la Banque mondiale (Kaufmann *et al.* 2007 ; 2009). Chacune d'entre elles donne lieu à une évaluation comprise dans un intervalle de -2,5 à +2,5. Le déplacement vers des valeurs positives traduit une situation plus favorable. À ces indicateurs, s'ajoute celui de *Freedom House* relatif au respect des libertés civiles et dont les valeurs discrètes varient entre 1 et 6. Ces données étant subjectives, car non directement observables, les valeurs sont transformées en scores. L'étalonnage est effectué sur une base continentale. La performance est d'autant meilleure que le pourcentage est plus élevé.

13. Stabilité politique ; Participation de la population et la redevabilité des dirigeants ; Droits politiques ; Qualité de la réglementation ; Contrôle de la corruption ; Efficacité des pouvoirs publics

**Tableau 10. Gouvernance politique et économique**

Scores de performance de 0 à 100

	GOUVERNANCE POLITIQUE				GOUVERNANCE ÉCONOMIQUE		
	Stabilité politique	Participation de la population et redevabilité des dirigeants	Droits politiques	Respect des libertés civiles	Qualité de la réglementation	Contrôle de la corruption	Efficacité des pouvoirs publics
<b>Bénin</b>	57,6	66,9	50,0	83,3	56,7	59,5	64,8
<b>Burkina Faso</b>	26,8	63,6	50,0	50,0	55,4	57,5	52,2
<b>Côte d'Ivoire</b>	42,8	53,2	33,3	50,0	59,5	44,0	58,1
<b>Guinée-Bissau</b>	53,3	53,6	33,3	50,0	31,0	18,7	28,4
<b>Mali</b>	10,3	45,0	16,7	33,3	49,9	35,9	37,1
<b>Niger</b>	21,5	52,1	50,0	50,0	46,0	39,8	53,8
<b>Sénégal</b>	69,3	77,5	66,7	66,7	61,5	61,7	73,4
<b>Togo</b>	44,2	44,2	33,3	50,0	50,4	37,3	51,5
<b>UEMOA</b>	<b>40,7</b>	<b>57,0</b>	<b>41,7</b>	<b>54,2</b>	<b>51,3</b>	<b>44,3</b>	<b>52,4</b>
<b>Afrique</b>	<b>50,2</b>	<b>48,4</b>	<b>36,4</b>	<b>42,6</b>	<b>44,7</b>	<b>39,9</b>	<b>48,3</b>

Données : Banque mondiale. World Governance Indicators ; Freedom House.  
Les informations des WGI sont disponibles avec les World Development Indicators.

L'UEMOA affiche des scores supérieurs à la moyenne africaine, à l'exception de la stabilité politique, du fait de la récurrence des coups d'État militaires au Mali (22 mars 2012, 18 août 2020, 24 mai 2021) et au Burkina Faso (janvier 2022, septembre 2022), plus récemment, au Niger (26 juillet 2023)<sup>14</sup>. Concernant les libertés civiles, l'UEMOA creuse un écart d'environ 12 points de score avec la moyenne continentale. Au sein de l'Union, le Sénégal se singularise, arrivant en tête sur six des sept rubriques considérées. Ces chiffres sont en accord avec les intuitions. Depuis l'indépendance, le Sénégal a démontré sa capacité à faire vivre le dialogue autour d'alternances politiques assez largement paisibles et dans le respect du calen-

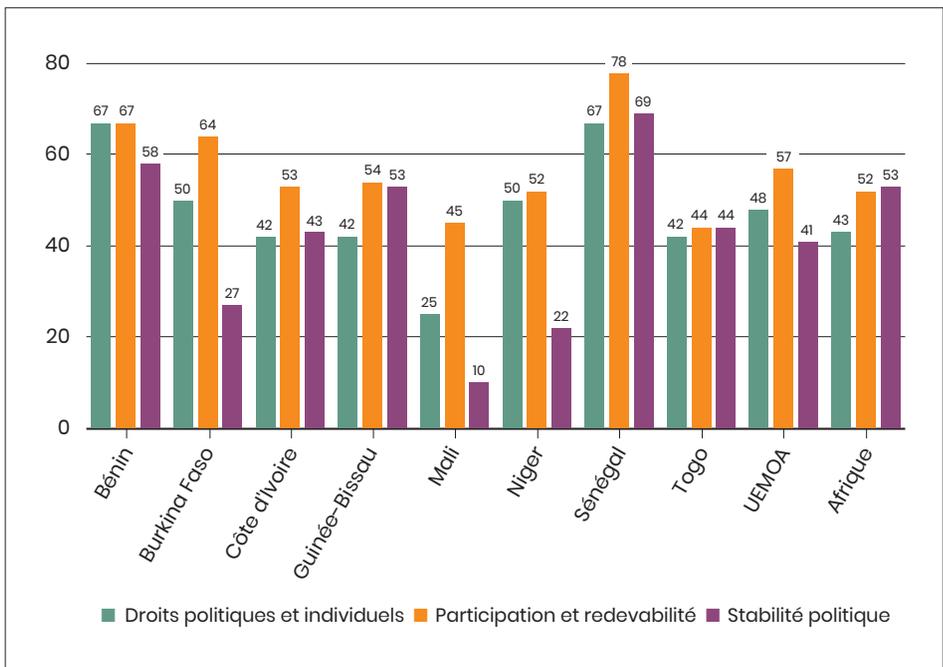
14. Selon Dossou (2022), l'Afrique de l'Ouest enregistre le plus fort recul démocratique du continent, lié à de nombreux coups d'État : Guinée-Bissau (14 septembre 2003, 1<sup>er</sup> avril 2010), Mauritanie (6 août 2008), Niger (18 février 2010), Mali (21 mars 2012, 18 août 2020, 24 mai 2021), Guinée (5 septembre 2021), Burkina Faso (24 janvier 2022, 30 septembre 2022).

drier électoral. La société civile a constamment été vigilante sur le contrôle de ses dirigeants et la conduite des affaires de la cité. Même en 2024, Macky Sall s’est retiré au terme de son mandat, le 2 avril, et Bassirou Diomaye Faye a été investi.

Le graphique 13 présente les scores de performance associés à la gouvernance politique. Dans la sphère politique, ces deux caractéristiques se complètent. La gouvernance économique va de pair avec l’efficacité des institutions et des structures publiques. En Côte d’Ivoire, malgré une situation politique stable depuis 2010, la gouvernance politique reste relativement moyenne. De même, certaines rubriques de gouvernance économique montrent des faiblesses, notamment sur le terrain de la lutte contre la corruption où le pays ne fait pas mieux que la moyenne africaine.

**Graphique 13. La gouvernance politique**

*Scores de performance de 0 à 100*



Source : auteur (données : ibid.).

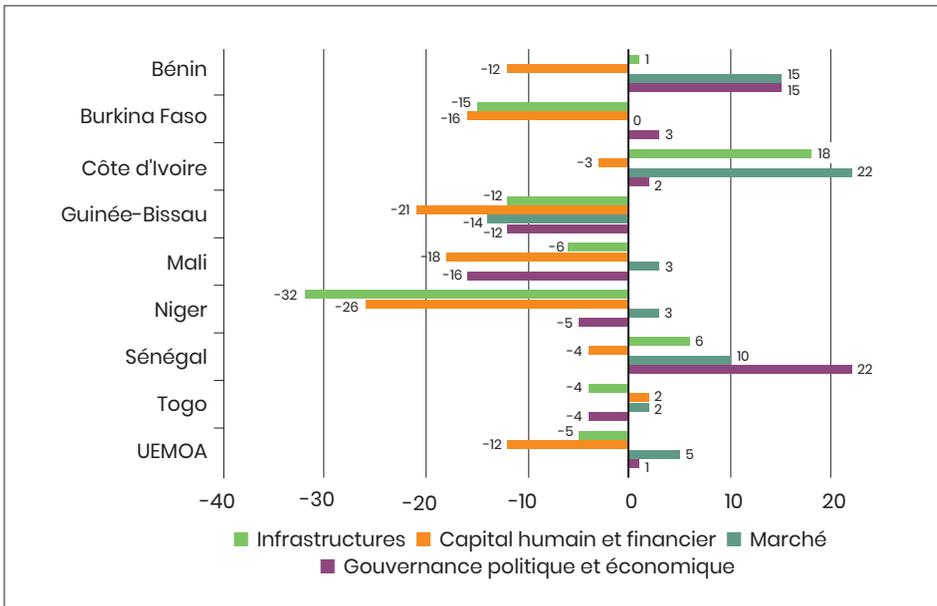
### 2.5. L'UEMOA : synthèse de l'attractivité relative

L'attractivité d'une économie conditionne très étroitement sa capacité à mobiliser les ressources intérieures sur l'investissement et à les compléter par des capitaux internationaux. Cette attractivité résulte d'un grand nombre de facteurs. L'OCD en évalue 32, répartis en quatre rubriques : la taille du marché et sa dynamique, les facilités de production associées aux infrastructures, le niveau du développement du capital humain et financier, la qualité de la gouvernance économique et politique.

L'analyse montre que l'UEMOA est, dans l'ensemble, en retrait par rapport aux autres pays de la CEDEAO et de l'Afrique subsaharienne en général. Le graphique 15 fait apparaître un écart de 3 points de score par rapport à la moyenne continentale (0). Sur les 32 scores établis pour les 8 pays, 17 sont en dessous de la moyenne (cf. graphique 14). Cet écart peut s'expliquer par la pauvreté dans les pays sahéliens. 83,3% des 12 scores calculés pour le Mali, le Niger et la Guinée-Bissau sont inférieurs à la moyenne de l'Afrique, 100 % pour la Guinée-Bissau. À l'évidence, l'enclavement constitue un obstacle de première importance pour l'attraction territoriale, bien que le Burkina Faso semble s'y être mieux accommodé.

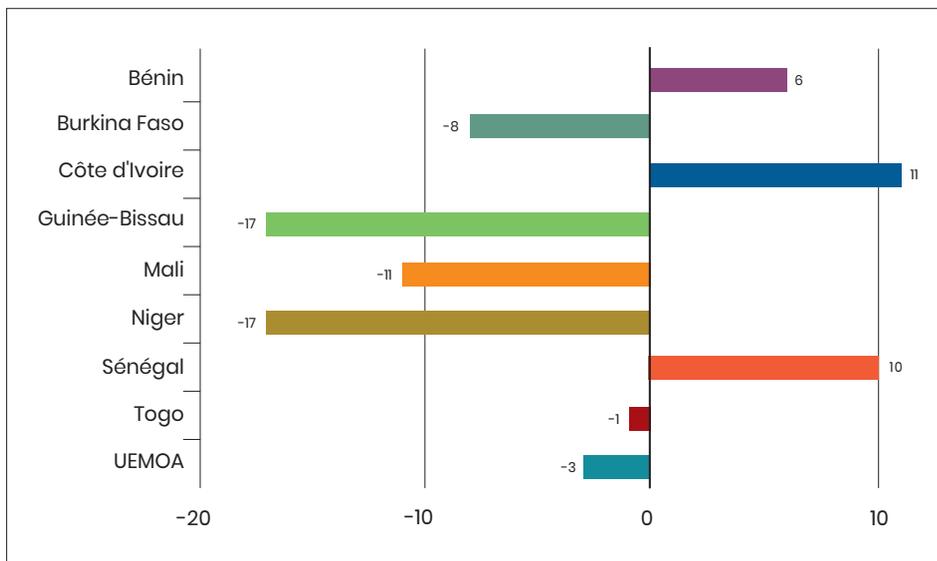
Graphique 14. L'attractivité et sa décomposition en quatre rubriques

Écarts à la moyenne africaine « 0 »



Graphique 15. Représentation synthétique de l'attractivité

Écarts à la moyenne africaine « 0 »



Source : auteur (données : cf. supra.)

Le capital humain et financier est le principal point faible de l'Union. Il affiche un score de 12 points inférieur à la moyenne africaine. Les infrastructures révèlent un manque d'attractivité relative pour 6 des 8 pays. Cette rubrique nécessite donc une mobilisation financière publique et privée. Celle-ci devrait être opérée de manière sélective, en fonction d'objectifs de croissance à moyen terme et en compatibilité avec l'équilibre budgétaire et la soutenabilité de la dette publique. L'UEMOA est dans la moyenne africaine pour les rubriques de « gouvernance économique et politique » tandis que les scores afférents aux indicateurs de « taille du marché » lui sont favorables sauf pour la Guinée-Bissau. Ce résultat tient en partie à la relative limitation des inégalités internes dans la répartition du revenu national, mais également à l'importance des populations concentrées sur les zones côtières. Par ailleurs, le Nigeria, qui compte 210 millions d'habitants en 2021, influe sur les scores du Bénin et du Niger. La performance de la Côte d'Ivoire et du Sénégal en la matière est néanmoins en-deçà de ce qui pourrait être atteint et constitue un frein à l'amélioration de la productivité et compétitivité, condition nécessaire à une croissance soutenue, inclusive et diversifiée. Aussi, une mobilisation reste nécessaire, y compris dans ces pays, pourtant dynamiques.

La mesure de la taille du marché appellerait sans doute des approfondissements dans deux directions. La première est d'ordre économétrique. Si l'effet mécanique exercé par une population régionale de proximité, facteur d'économie géographique, est bien pris en compte, il conviendrait aussi de ne pas négliger le facteur institutionnel particulier que constitue l'intégration économique et monétaire. Les travaux menés par Carrère (2004 ; 2006) montrent que l'intégration de l'UEMOA permet d'augmenter les échanges intracommunautaires de produits manufacturés. Cet approfondissement, qui devrait être mené dans le cadre de l'estimation des modèles de gravité, dépasse évidemment l'ambition de cette étude. Une des difficultés d'identification économétrique des effets tient à l'existence d'un *spaghetti bowl* pour emprunter le terme de Bhagwati (1995). Les pays africains appartiennent à des communautés d'intégration multiples, pas toujours effectives, avec des ambitions institutionnelles variées (zones de libre-échange, unions douanières, unions économiques, etc.). Le deuxième point d'approfondissement analytique est plus particulièrement lié à l'influence du Nigéria qui impacte l'offre et la demande régionales. Aux effets positifs de demande, s'ajoutent des effets d'offre négatifs pour la transformation structurelle de certains pays de l'UEMOA. L'effet net pour un pays côtier comme le Bénin, dont l'économie a pu être qualifiée d'« État entrepôt » du Nigéria par Igué et Soulé (1992), n'est pas le même que pour le Niger, qui peut exporter des denrées alimentaires et animaux vivants, mais dont le système productif enclavé subit aussi la concurrence formelle et informelle de ce grand voisin avec lequel il partage 1 500 km de frontières terrestres.

Les entreprises de l'UEMOA ont-elles une perception du climat des affaires concordante avec la représentation de l'attractivité que l'on vient de dresser sur données agrégées ? Le tableau 11 rend compte de ces perceptions en reprenant les chiffres issus des enquêtes financées par la Banque mondiale dans chacun des pays. L'échantillonnage est effectué sur la base d'une stratification en fonction de la taille, du secteur d'activité et de la localisation géographique qui reflète la distribution spatiale des activités non agricoles, hors secteur informel et très petites entreprises. La capitale économique, mais également les principaux centres urbains régionaux sont donc couverts. Les enquêtes auxquelles il est fait référence sont les dernières disponibles sachant que le Covid-19 a eu pour conséquence de perturber fortement le calendrier des réactualisations. La référence étant sur des obstacles structurels, il est loisible de penser que les jugements portés conservent une certaine actualité.

Tableau 11. L'attractivité en UEMOA et la perception des entreprises : dix principaux obstacles

	NIGER 2017	BÉNIN 2016	CÔTE D'IVOIRE 2016	MALI 2017	TOGO 2016	MOYENNE
<i>En pourcentage des obstacles rencontrés</i>						
Accès au financement	15,2	32,6	25,1	20,0	24,2	23,3
Marché du travail	3,9	0,4	5,2	4,2	1,5	3,0
Électricité	10,9	18,8	5,0	7,5	6,9	9,8
Secteur informel	33,3	14,2	16,0	16,3	7,2	17,4
Administration fiscale	7,2	10,4	4,7	1,9	8,0	6,4
Taux des impôts et taxes	4,3	10,3	8,3	0,6	25,5	9,8
Transport	3,0	0,9	2,4	4,2	3,2	2,7
Instabilité politique	4,0	0,8	16,5	23,0	9,2	10,7
Corruption	8,0	4,7	4,7	15,6	6,8	8,0
Crimes et désordres	7,3	0,5	4,8	1,2	1,7	3,1

Données : Banque mondiale. World Enterprise Surveys, différentes années.

Pour cinq pays cibles, le tableau 11 présente les pourcentages associés aux 10 principaux obstacles. Les conditions d'accès au système financier Le secteur financier vient en premier lieu pour le Bénin (32,6%) et la Côte d'Ivoire (25,1%). Dans les trois autres pays, la rubrique est en seconde position avec un pourcentage qui reste élevé. De nombreuses entreprises se prêtent à de l'auto-sélection en pressant un refus de crédit ou obtiennent l'ouverture d'une ligne en décalage avec leur besoin sur une période souvent courte et à un coût jugé onéreux. Pour le Bénin, le problème de la distribution d'électricité, mentionné plus haut à travers les délestages, est de nouveau mis en évidence (18,8%). La qualité de la gouvernance économique et politique est également questionnée. C'est le cas dans un pays comme le Mali (23%) alors même qu'en 2017, la crise interne n'avait pas encore les effets qu'on lui connaît aujourd'hui. Par effet d'inertie, l'instabilité politique est aussi présente en Côte d'Ivoire (16,5%). En 2016, les entrepreneurs gardaient la mémoire des événements tragiques de la « décennie perdue ».

Dans toute l'Union, la relation entre le secteur formel et informel s'avère problématique. C'est notoire au Niger où le pourcentage atteint 33 % comme au Mali (16,3 %). La concurrence jugée déloyale de ces activités conduit parfois les entreprises formelles à des comportements eux-mêmes répréhensibles, en marge de la légalité. Pour faire front, certaines d'entre elles mixent les comportements formels et informels avec pour conséquence des rapports difficiles avec l'administration publique, notamment fiscale. Il en résulte des phénomènes de corruption qui sont notables au Mali (15,6 %) ou au Niger (8 %).

Au total, avec une dénomination différente et des chiffres plus anciens, le diagnostic des entreprises ne diffère pas des commentaires principaux esquissés avec les données agrégées. Un bémol toutefois pour ce qui concerne la formation et surtout le transport, y compris dans les deux pays enclavés : Niger (3 %) Mali (4,2 %). Ces deux rubriques ne sont pas celles qui suscitent la plus grande attention du système productif. Gageons que les problèmes en la matière sont seulement moins dommageables que les autres...

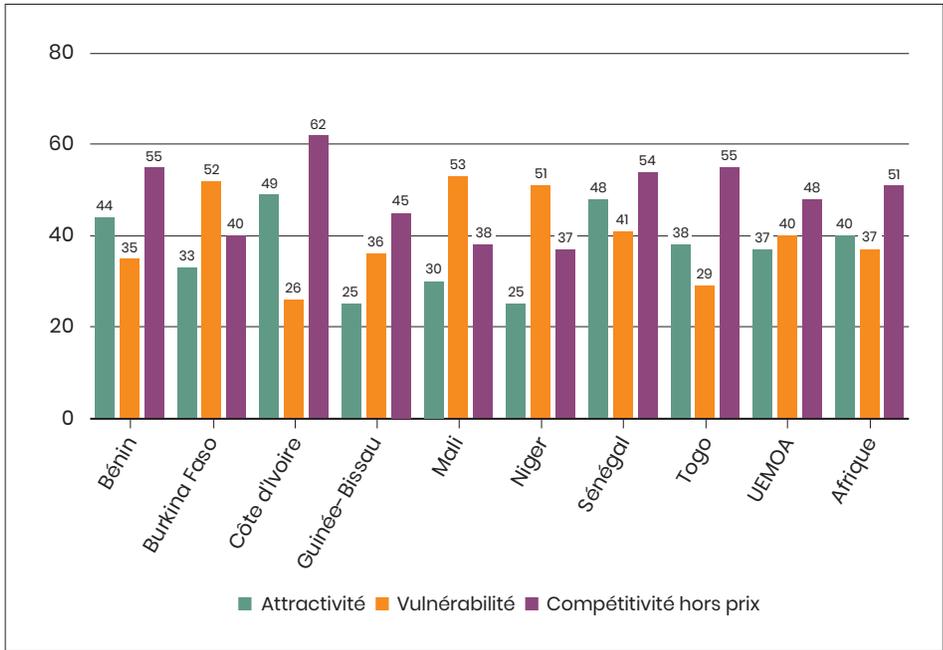
### 3. L'indicateur global de compétitivité hors prix en UEMOA

L'UEMOA affiche une vulnérabilité plus élevée que la moyenne continentale, tout en étant moins attractive. Une moyenne simple des scores obtenus permet de synthétiser ces deux piliers. Pour calculer la compétitivité hors prix, le concept de « résilience » se substitue improprement à celui de « vulnérabilité » (cf. formule ci-dessous). Cette transformation conditionne l'interprétation puisque les valeurs de la combinaison linéaire doivent aller dans le même sens. Un score plus élevé correspond à une situation plus favorable.

$$\text{Compétitivité hors prix} = (\text{attractivité} - \text{vulnérabilité} + 100) \times 0.5$$

Le score de compétitivité de l'UEMOA (48) est de 3 points inférieur à celui de la moyenne africaine, valant aussi bien pour les facteurs de vulnérabilité que pour ceux de l'attractivité (cf. graphique 16). Cela s'explique, en partie, par la situation des pays du Sahel et notamment de la Guinée-Bissau. Au cours des dix dernières années, les facteurs de l'économie géographique qui pèsent sur eux ont tendance à s'aggraver du fait de l'évolution combinée des données climato-environnementales et du contexte sécuritaire. Néanmoins, le Sénégal présente une meilleure situation. Épargné par la dynamique des violences et bénéficiant d'une façade maritime, son score de compétitivité hors prix (54), au niveau de celui du Bénin (55), le place au-dessus de la moyenne continentale (51), mais en-deçà de celui de la Côte d'Ivoire (62).

Graphique 16. L'UEMOA et la synthèse de la compétitivité hors prix



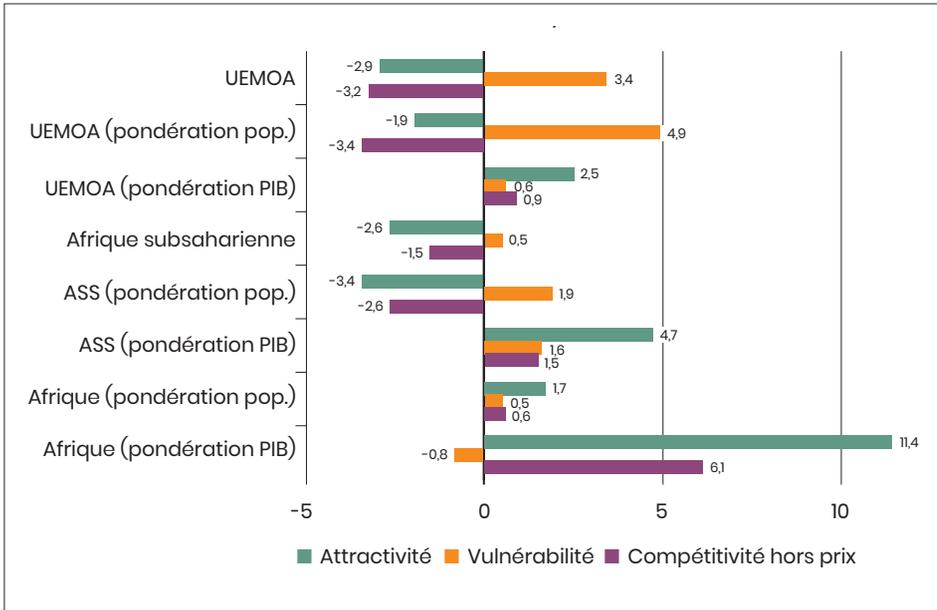
Source : auteur (données : cf. différents éléments de composition).

Note sur le graphique 16 : Une faible vulnérabilité est positive pour la compétitivité hors prix, inversement pour l'attractivité.

Au sein de l'UEMOA, les situations sont très hétérogènes et les pays membres sont inégalement répartis dans le classement continental. Sur 49 pays africains considérés, les scores de compétitivité placent la Côte d'Ivoire au 11<sup>e</sup> rang, le Togo au 15<sup>e</sup> rang, le Bénin 17<sup>e</sup>, le Sénégal 18<sup>e</sup>. Les autres pays sahéliens sont moins bien classés, la Guinée-Bissau arrivant 39<sup>e</sup>. Le Burkina Faso, le Mali et le Niger occupent la queue de classement, respectivement 44<sup>e</sup>, 45<sup>e</sup> et 46<sup>e</sup>. Ces disparités peuvent inciter à analyser la sensibilité du *scoring* aux variations de la procédure d'évaluation. Comment se positionne l'UEMOA par rapport aux autres économies subsahariennes, donc sans l'Afrique du Nord ? Par ailleurs, les résultats sont-ils sensibles à l'utilisation d'un système de pondération des scores par l'importance relative de chaque pays en termes de taille de population ou de produit intérieur dans le sous-ensemble ? Enfin, sans pondération préfixée des rubriques, les scores et la distribution des rangs nationaux sont-ils modifiés ?

**Graphique 17. Compétitivité hors prix en UEMAO : comparaison selon différentes modalités de calcul**

Écarts à la moyenne africaine « 0 »

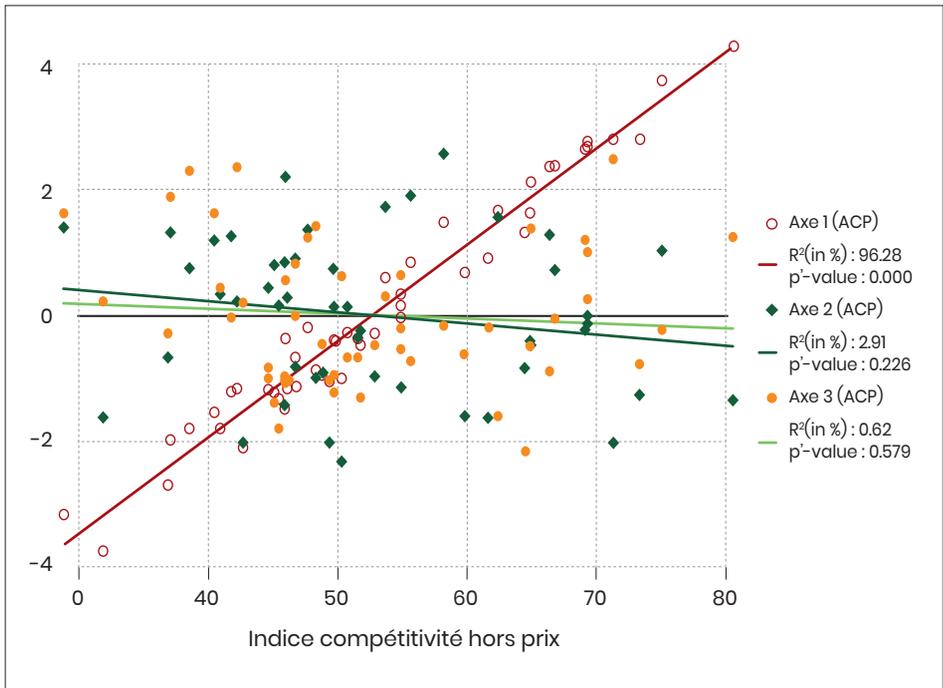


Source : auteur (données : cf. graphique 16).

Le graphique 17 présente la compétitivité par rapport à l’Afrique selon que les scores nationaux sont pondérés ou non par l’importance relative de la population ou du PIB dans chaque sous-ensemble. Dans les trois cas considérés, la compétitivité hors prix de l’UEMOA (-3,2) est inférieure à celle de l’Afrique subsaharienne (-1,5), mais l’écart s’estompe lorsque les scores nationaux font l’objet d’une pondération, quelle qu’elle soit. Les problèmes inhérents aux vulnérabilités sont à l’origine des différences. Quant à l’influence de la pondération accordée à chacune des rubriques, préfixée ou pas, l’effet s’avère assez négligeable. Une réévaluation sur la base d’une analyse en composantes principales (ACP) le suggère, méthode d’analyse de données multivariées, fréquemment utilisées en présence d’un grand nombre de variables quantitatives, présente un niveau de corrélation non négligeable. Par l’ACP, les sources de l’attractivité et de la vulnérabilité sont considérées ensemble pour établir un indice composite qui est une moyenne pondérée des composantes principales. Le système de pondération est dérivé des valeurs propres de la matrice de covariance. Pour la compétitivité hors prix, le premier axe de

l'ACP produit une corrélation de 96% avec les scores obtenus par le système utilisé jusqu'ici de pondérations préfixées (cf. graphique 18). L'annexe 2 fournit la distribution des rangs et des scores pour les deux modalités de calcul. Entre les deux distributions, l'écart sur les rangs n'est important que pour deux pays hors UEMOA : Mauritanie et Gambie, différence de 10 rangs.

Graphique 18. La compétitivité hors prix : pondérations préfixées vs ACP



Source : Calcul de Patrick Plane (données : Banque mondiale, World Development indicators).

## 4. La transformation structurelle et l'UEMOA

### 4.1. Les ratios caractéristiques et leur normalisation sur grand échantillon

L'élévation de la part de la valeur ajoutée manufacturière dans le produit intérieur est révélatrice de la performance en matière de transformation. Ce rapport traduit la dynamique de long terme du développement telle qu'initialement perçue au plan académique par Lewis (1954), puis Harris et Todaro (1970). Le cursus du développement implique un transfert de ressources du secteur primaire vers le secondaire où

le facteur travail peut être employé avec une meilleure productivité. Des travaux récents se sont appuyés sur cette interprétation, laissant penser que la baisse du ratio en question pourrait annoncer une « désindustrialisation précoce » de l'Afrique, qui pourrait bloquer le processus de développement, le cas échéant atténué par le secteur des services internationalement échangeables. Certains travaux académiques (Rodrik *op. cit.*) s'inscrivent dans cette ligne de réflexion.

Si le rapport de la valeur ajoutée manufacturière au PIB constitue un indicateur du processus de développement, les activités primaires, notamment celles du secteur agricole, ne sont pas négligeables pour autant. En effet, elles sont destinées à trouver un prolongement dans la transformation et la complexité du produit brut, à s'hybrider avec les activités manufacturières. Tel est le cas, par exemple, du cacao en Côte d'Ivoire. Le pays transforme actuellement un peu plus d'un quart de ses fèves et produit désormais jusqu'à la tablette de chocolat. Au demeurant, la relation normale est que la part du secteur manufacturier s'accroît avec la richesse par habitant, au moins jusqu'à un seuil au-delà duquel des ressources productives se réallouent sur les services. La mise en œuvre de la zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf), mais également l'élargissement de la classe moyenne, le développement des services financiers sont autant d'opportunités de relance de la diversification des exportations intra-africaines, de l'intensification des liens en amont et en aval des chaînes de valeur régionales manufacturières, de réduction des dépendances envers des denrées alimentaires importées du reste du monde. Les chocs récents du Covid-19 (2020-2021) et de la guerre en Ukraine (2022) ont montré toute la pertinence du développement d'une politique d'autosuffisance en la matière (United Nations 2022).

Deux indicateurs de transformation structurelle complètent le précédent. Comme il vient d'être indiqué, raisonner sur la part de la valeur ajoutée agricole ne s'impose pas si l'on s'attend à ce que ce secteur évolue à l'inverse du ratio des activités manufacturières. La valeur ajoutée des services est également d'un intérêt limité. Pour de nombreux pays africains, le secteur tertiaire est exorbité, artificiellement gonflé par l'informel de survie ou par un secteur public dont la contribution au bien-être, mesurée par des conventions comptables est discutable<sup>15</sup>. En revanche, la part des services dans les expor-

15. Par convention de la comptabilité nationale, l'apport du secteur public non marchand est mesuré par la masse salariale. Pour les pays dont le nombre de fonctionnaires est important, cet apport au bien-être est improbable.

tations est plus facilement interprétable. Ces services sont effectivement échangés avec un prix reflétant l'utilité sociale, un relais de croissance et une opportunité de développement relâchant éventuellement le paradigme d'un développement passant par les « hauts fourneaux et fumées d'usines » (Cadot *et al.* 2016).

Entre les ratios précités et quelques variables de caractère plutôt structurel, non directement gouvernées à court terme par les variables de politique économique, on reste sur des corrélations multiples. En lien avec ce qui précède, le PIB par tête est supposé agir mécaniquement et de manière non linéaire sur les ratios d'intérêt. La taille de la population est par ailleurs un facteur de facilitation du secteur manufacturier par les rendements d'échelle qu'elle permet d'obtenir dans l'espace national avant que les entreprises soient en capacité de se projeter à l'international. En d'autres termes, si la tendance de long terme à la libéralisation commerciale a atténué l'avantage que confère la dimension d'une économie, il demeure néanmoins plus facile de faire ses preuves dans l'espace national avant d'affronter la concurrence sur les marchés tiers, de supporter les coûts fixes et de transaction associés à l'établissement de réseaux de commercialisation. À ces variables, s'ajoute le caractère insulaire. Par l'isolement du marché mondial et l'étroitesse du marché intérieur, cette variable de l'économie géographique pénalise l'industrialisation, mais peut favoriser une économie de services plus dématérialisée (banques et assurances, tourisme, etc.).

Le pourcentage de rentes sur les ressources naturelles dans le PIB est également considéré dans la spécification économétrique. Ces rentes, définies par l'écart entre le prix mondial d'un produit et le coût moyen de production locale, sont pondérées par les quantités produites. Ce pourcentage reflète la dotation factorielle. Il évolue dans le temps en fonction des découvertes de matières premières, de la qualité des gisements miniers, pétroliers ou gaziers. Mesurées en prix courant, les rentes influencent directement le poids relatif des autres secteurs. En l'absence de transformation manufacturière, elles augmentent le PIB à prix courant et diminuent mécaniquement la part des industries manufacturières. Si les rentes ne sont pas forcément génératrices de désindustrialisation, celle-ci peut survenir avec la manifestation du « syndrome hollandais », ou plus généralement, par la « malédiction des matières premières » *via* l'impact sur la qualité institutionnelle (Chaffai et Plane *op. cit.*).

La diffusion des rentes dans l'économie tend à élever le revenu des agents et entraîne une hausse des coûts de production qui n'est pas supportable dans le secteur exposé à la concurrence internationale. D'où la contraction possible de l'activité manufacturière et la baisse probable des ratios de valeur ajoutée ou d'exportation de ce secteur. La présence de rentes dans la régression est préférable à un prix relatif comme les termes de l'échange. Sur l'ensemble des pays en développement, les prix d'importation sont assez comparables, de sorte qu'un effet fixe temporel peut en contrôler l'impact. En revanche, les prix d'exportation évoluent différemment d'un pays à l'autre en fonction de la spécialisation économique et du degré de concentration des exportations qui amplifie potentiellement les impacts de prix. Les rentes ont cet avantage sur les termes de l'échange qu'elles contrôlent pour l'effet prix en même temps qu'elles prennent en compte l'impact des quantités exportées sur la composition du produit intérieur, dénominateur du ratio de valeur ajoutée, variable expliquée.

Les régressions du tableau 12 sont estimées sur un large échantillon de 144 à 147 pays en développement, observés sur la période 2000-2020. Selon les ratios, les spécifications expliquent de 23 % à 39 % de la variance. Les effets fixes temporels captent les aléas annuels communs à l'ensemble de l'échantillon. Les effets fixes pays ne sont pas introduits dans la mesure où ils seraient corrélés aux résidus d'estimation dont on suppose qu'ils permettent de positionner chacun des pays dans le processus de transformation structurelle. Un résidu positif suggère une position au-dessus du ratio normal, compte tenu des variables explicatives considérées et inversement lorsque le résidu est négatif. Par ces régressions, il est donc possible d'évaluer le positionnement des pays de l'UEMOA relativement aux autres. Cette stratégie empirique a bien sûr de nombreuses limites. La plus importante tient à l'endogénéité potentielle associée soit aux variables explicatives, soit aux variables omises. Il convient d'éviter toute interprétation causale et de considérer que ces corrélations permettent simplement d'avoir des estimations moyennes avec des résidus supposés orthogonaux aux variables explicatives.

Les estimations ne rejettent pas les intuitions économiques. Les ratios relatifs au secteur manufacturier mettent en évidence la relation quadratique attendue avec le produit aussi bien pour la valeur ajoutée que pour l'exportation. Les signes négatifs associés au pourcentage de rentes et à l'insularité sont statistiquement significatifs. Pour les exportations de services, la relation avec le PIB par tête est linéaire, ce que justifie évidemment le fait qu'historiquement, ce secteur pros-

père à partir d'un niveau de revenu par tête plutôt élevé, d'où l'absence de point de retournement comme ce peut être le cas avec l'activité manufacturière. Pour étalonner l'UEMOA, la moyenne des résidus est donnée par le graphique 19 sur deux sous-périodes de six ans qui encadrent les années 2000–2020. De l'échantillon, sont individuellement extraits les résidus de l'UEMOA dont la moyenne simple est comparée à celle de plusieurs sous-ensembles : Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale (CEMAC), CEDEAO hors UEMOA, Afrique subsaharienne (ASS), pays en développement à faible revenu (PFR) ou pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure ou supérieure (PRITI, PRITS).

**Tableau 12. La transformation structurelle et le secteur manufacturier (2000–2020)**

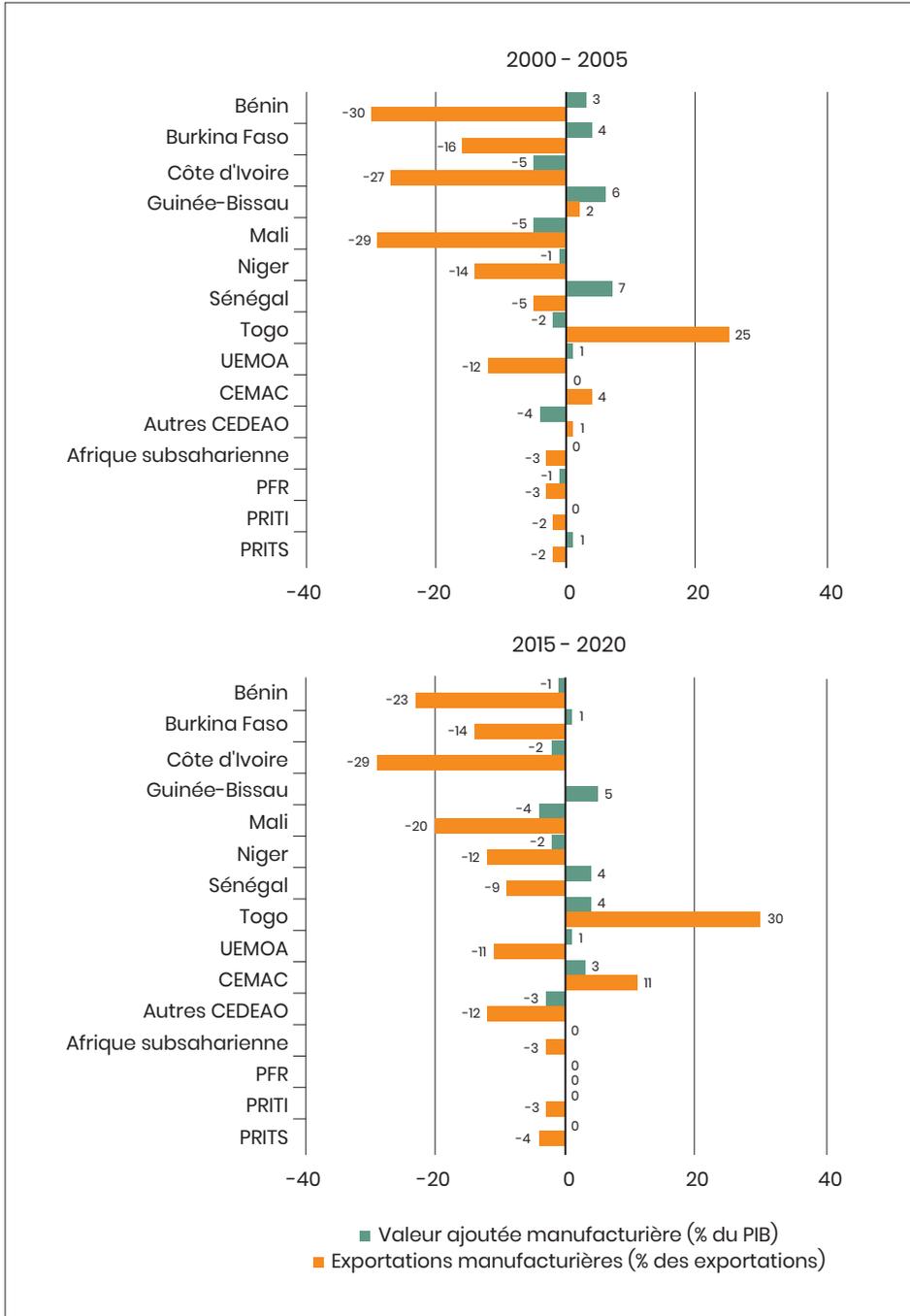
(Tous pays en développement)

	(1) Valeur ajoutée manufacturière (% du PIB)	(2) Exportations manufacturières (% des exportations)	(3) Services exportés (% des exportations)
Log (PIB/hab)	9,481*** (0,846)	25,31*** (3,482)	1,454*** (0,101)
Log (PIB/hab) <sup>2</sup>	-0,501*** (0,0502)	-1,064*** (0,201)	
Log (Population)	1,086*** (0,0782)	3,976*** (0,264)	-2,501*** (0,111)
Rentes	-0,118*** (0,0101)	-1,537*** (0,0511)	-0,273*** (0,0127)
Iles	-0,964** (0,375)	-7,574*** (1,588)	2,856*** (0,697)
Constante	-45,38*** (3,715)	-142,1*** (15,81)	39,22*** (2,071)
Observations	2,938	2,757	2,871
R <sup>2</sup>	0,232	0,428	0,393
Nombre de pays	147	144	145
Effets fixes temporels	Oui	Oui	Oui
Effets fixes pays	Non	Non	Non

Données : Banque mondiale. World Development Indicators.

Note sur le tableau 12 : Écarts types robustes entre parenthèses : \*\*\*  $p < 0,01$  ; \*\*  $p < 0,05$  ; \*  $p < 0,1$ .

Graphique 19. Les activités manufacturières et les écarts à la norme mondiale

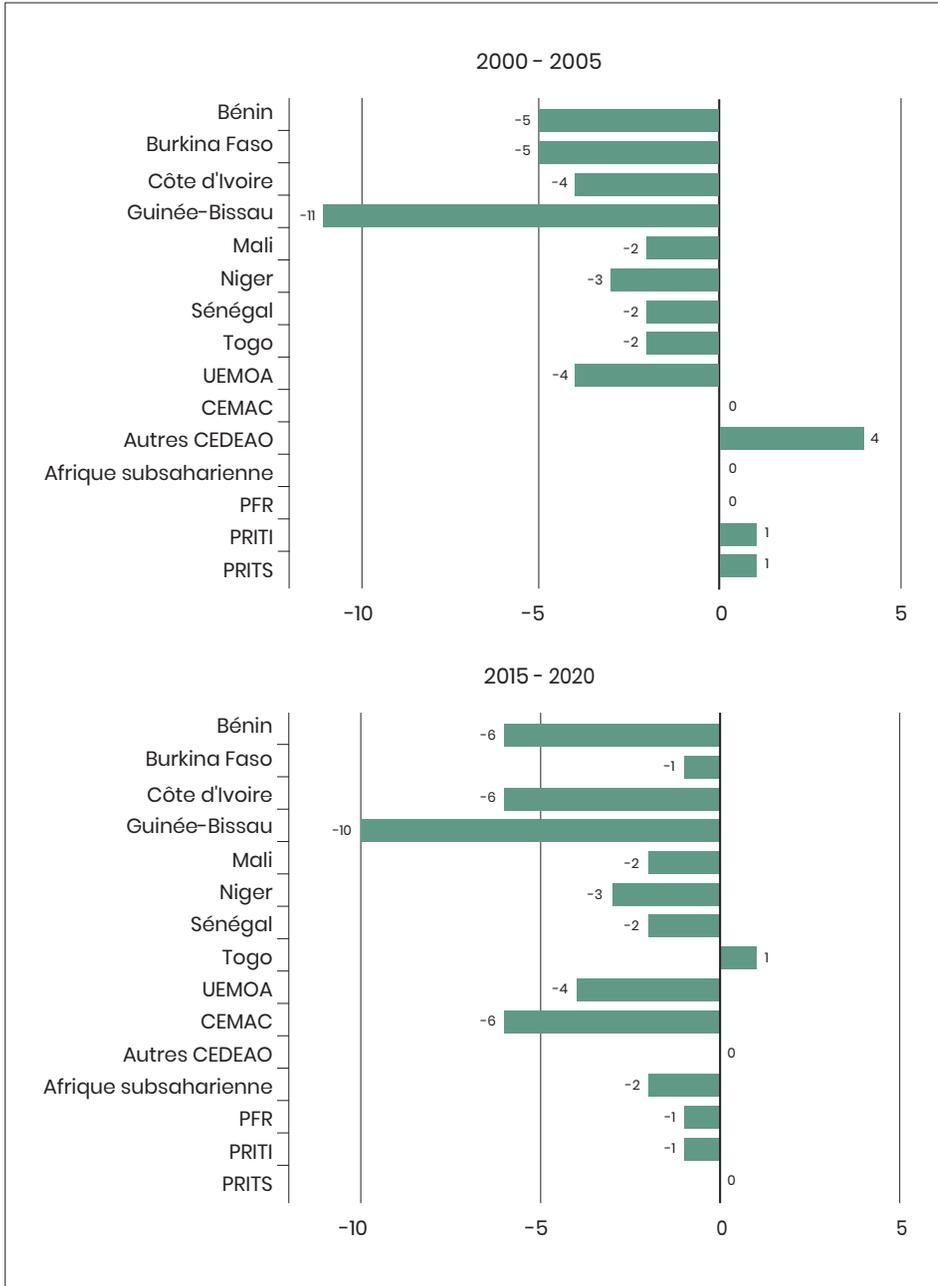


Source : auteur (données : Banque mondiale, World Development Indicators ; Nations unies, Comtrade).

Comparativement aux sous-ensembles «autres CEDEAO» et Afrique subsaharienne, compte tenu par ailleurs des variables de normalisation considérées, les ratios de valeur ajoutée manufacturière sont à l'avantage de l'UEMOA, légèrement supérieurs à ceux de l'ensemble des pays de l'échantillon avec un excédent moyen qui ressort à 1 point de PIB contre 0 pour l'ensemble de l'Afrique subsaharienne. Comme cet écart se maintient en longue période, les secteurs manufacturiers de l'UEMOA ne sont donc pas en situation de décrochage. Le scénario est nettement moins favorable pour les exportations. Dans ce cas en effet, l'UEMOA et les autres pays de la CEDEAO sont largement en retrait du niveau moyen de l'ASS et des sous-ensembles structurés sur la base du revenu par habitant.

En fin de période, l'écart varie de 11 à 12 points de pourcentage des exportations totales, ce qui signale un gap prononcé par rapport à la moyenne mondiale, par définition égale à «0». Au sein de l'UEMOA, une très forte hétérogénéité est mise en évidence. Avec 30 points d'écart à la moyenne, le Togo se singularise des autres pays de l'Union qui sont en territoire nettement négatif. Les exportations togolaises sont assez diversifiées avec cependant des activités principales concernant les produits chimiques dérivés du phosphate et des exportations d'équipements de bureau. Malgré des évolutions récentes significatives en matière de transformation du cacao, la Côte d'Ivoire fait la démonstration de spécialisations internationales encore centrées sur l'exportation de produits primaires.

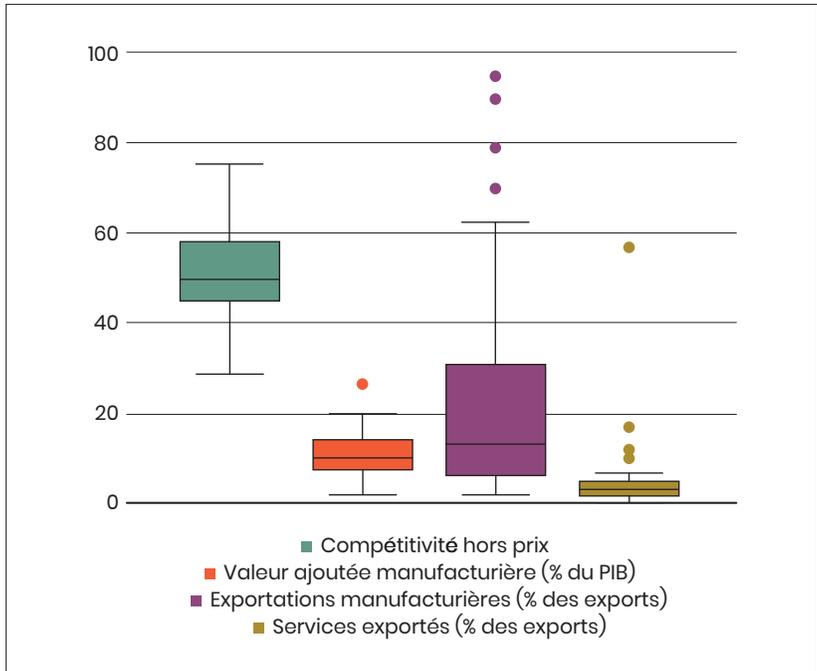
Graphique 20. Les services exportés et les écarts à la norme de l'échantillon



Source : auteur (données : ibid.).

**Graphique 21. La distribution statistique des activités économiques (2020)**

(Tous pays en développement, 145 pays)



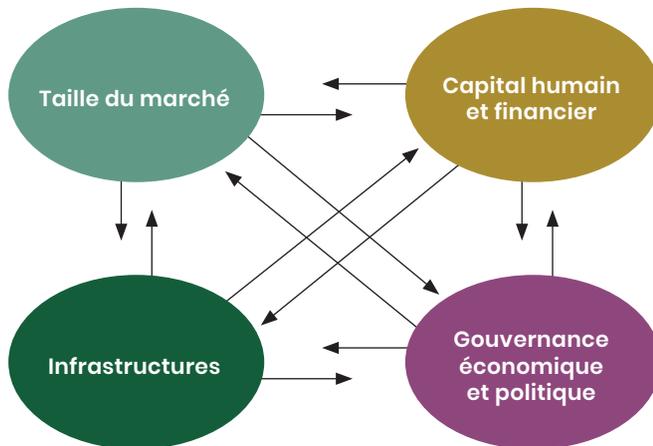
Source : auteur (données : ibid.).

Pour ce qui est des services marchands, le graphique 20 établit très clairement qu'en termes de part des exportations, les services de l'UEMOA sont en retrait, quel que soit le sous-ensemble de pays auquel on se réfère. C'est le cas pour les pays du Sahel, mais tout autant pour l'Afrique côtière où les opportunités de développement existent davantage du fait des activités portuaires et des services marchands associés au transport maritime et transfrontalier. Un bémol s'impose cependant, en accord avec l'idée que les services émergent à un stade avancé du processus de développement, la part de ces activités d'exportation est très faible. Comme l'indique l'axe des ordonnées qui se rapporte, selon la variable, à un pourcentage du PIB ou des exportations totales (cf. graphique 21), la médiane de l'échantillon pour les services avoisine 5 % sur l'ensemble des 145 pays. Il y a par ailleurs quelques observations pays qui sont au-delà du troisième quartile, en l'occurrence quelques pays insulaires comme les Seychelles ou le Cap-Vert pour l'Afrique, pays où le tourisme est une activité phare.

#### 4.2. La compétitivité hors prix et la transformation structurelle : UEMOA versus Afrique

La compétitivité hors prix des pays africains est-elle corrélée aux indicateurs de transformation structurelle ? La matrice des corrélations entre variables met en lumière la difficulté de considérer séparément les quatre composantes de l'attractivité. En même temps, les corrélations entre les rubriques indiquent clairement la difficulté d'identifier les impacts en plus des problèmes d'endogénéité. Ces phénomènes conjoints sont traduits par des interrelations entre variables (cf. schéma 2) qui trouvent un prolongement numérique avec la matrice des corrélations (cf. tableau 13).

Schéma 2. Attractivité et interrelations entre les composantes de la compétitivité



Source : Patrick Plane.

Dans leur rapport à la compétitivité hors prix, les infrastructures révèlent une corrélation de 92 %. Un constat de même nature est établi pour le capital humain et financier (87 %) pour la gouvernance économique et financière (65 %) et pour la taille du marché (60 %). La corrélation entre la compétitivité prix et les variables de transformation structurelle n'est en revanche significative que pour les services (cf. tableau 13).

De nouveau, les résultats économétriques des tableaux 14 et 15 sont à interpréter avec précaution. Les estimations sont en effet déduites de corrélations multiples estimées sur des coupes de 39 à 44 pays africains sur l'année 2020. Cet échan-

tillon étroit altère inévitablement l'inférence. Les normalisations successives, depuis les indicateurs individuels jusqu'à la combinaison des phénomènes de vulnérabilité et d'attractivité, concourent à la fragilité des résultats obtenus en violation de certaines hypothèses relatives à l'estimateur des moindres carrés linéaires : normalité, variance constante, covariance nulle entre les erreurs et les variables explicatives, absence d'erreur de mesure sur les variables observées. Ces estimations sont néanmoins informatives.

Tableau 13. Matrice des corrélations simples entre les variables

VARIABLES	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)
(1) Valeur ajoutée manufacturière (en % du PIB)	1,000											
(2) Exportations manufacturières (en % des exportations)	0,305*	1,000										
(3) Services exportés (en % des exportations)	-0,167	-0,001	1,000									
(4) Compétitivité prix	-0,019	0,137	0,352**	1,000								
(5) Compétitivité hors prix	0,267*	0,439***	0,399***	0,419***	1,000							
(6) Infrastructure	0,224	0,445***	0,446***	0,507***	0,920***	1,000						
(7) Capital humain et financier	0,272*	0,530***	0,391***	0,529***	0,871***	0,874***	1,000					
(8) Marché	0,175	0,018	0,059	0,225	0,596***	0,583***	0,364**	1,000				
(9) Gouvernance politique et économique	-0,231	0,377**	0,466***	0,442***	0,652***	0,587***	0,621***	0,105	1,000			
(10) EVI	-0,467***	-0,137	-0,002	0,133	-0,552***	-0,369***	-0,312**	-0,410***	0,079	1,000		
(11) IVI	-0,053	-0,263*	-0,256*	-0,242*	-0,550***	-0,420***	-0,442***	-0,027	-0,576***	0,044	1,000	
(12) PVCCI	-0,203	0,144	0,074	0,316**	0,077	0,292**	0,222	0,318**	0,173	0,382***	0,069	1,000

Données : Banque mondiale. World Development Indicators ; Nations unies. Comtrade.  
 Note sur le tableau 13 : \*\*\* p<0,01 ; \*\* p<0,05 ; \* p<0,1

Les performances de l'UEMOA peuvent être directement comparées à celles des autres pays africains. Les contrôles introduits dans les régressions sont les mêmes que ceux utilisés précédemment auxquels on rajoute une variable de compétitivité « prix » mesurée par la déviation par rapport au principe de parité absolue des pouvoirs d'achat ajustée de l'incidence de la productivité sur le prix des biens non échangeables : effet Balassa (1964) - Samuelson (1964). Cette compétitivité prix est identifiée à partir du facteur de conversion de la parité des pouvoirs d'achat (*i.e.*, taux de change du dollar permettant d'acheter dans un pays la même quantité de biens qu'aux États-Unis). Ce facteur de conversion divisé par le taux de change officiel est distribué dans un intervalle (0-1). Sous l'hypothèse d'unicité du prix des biens échangeables, une valeur inférieure à 1 signale un pouvoir d'achat de la monnaie nationale supérieur à celui que suggère le taux de change officiel du dollar donc un avantage compétitif.

Pour estimer cette relation, un large échantillon international est utilisé. Il couvre tous les niveaux de développement sur la période 1995-2020. La régression de ce ratio, que l'on peut assimiler à un taux de change réel (TCR), sur le produit par tête hors rentes (PIBPC) donne l'influence de long terme de la productivité sur le prix des biens non échangeables, c'est-à-dire la tolérance d'élévation du prix des biens non échangeables avec le niveau de développement. On fait l'hypothèse que les écarts à la droite de régression sont révélateurs de mésalignements qui approximent la compétitivité prix (Plane et da Piedade *op cit.*).

$$\text{Log}(\widehat{TCR})_{it} = \frac{0.221^{***}}{(0.003)} \log(PIBPC)_{it} - \frac{2.667^{***}}{(0.03)}$$

$$R^2 = 0.48, n = 178 \text{ pays}, t = 1995 \text{ à } 2020$$

La relation entre le TCR et le produit par habitant hors rentes, en dollars de parité des pouvoirs d'achat (PPA), est estimée sur 4526 observations originaires de 178 pays (*i*) observés sur 26 années (*t*). Les résultats mettent en évidence un coefficient pour le PIBPC qui est du même ordre que celui que propose la littérature empirique sur le sujet (Rodrik 2008). Les mésalignements, obtenus à partir des résidus de la régression ci-dessus, ne sont pas mesurés seulement par rapport au dollar américain. En d'autres termes, la compétitivité prix est appréhendée par la différence entre le niveau de mésalignement du pays considéré et la moyenne pondérée des mésalignements de ses dix principaux partenaires commerciaux sur la base des importations et exportations hors pétrole.

Tableau 14. Les activités manufacturières et la compétitivité en Afrique (2020)

VARIABLES	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	Valeur ajoutée manufacturière (% du PIB)			Exportations manufacturières (% des exportations)		
Rentes			0,124 (0,133)			-0,577 (0,470)
Iles			5,442*** (1,472)			-13,59 (13,00)
UEMOA x compétitivité hors prix	0,130** (0,0606)	0,221*** (0,0628)	0,316*** (0,0828)	1,083*** (0,335)	1,293*** (0,310)	1,262*** (0,460)
Hors UEMOA x compétitivité hors prix	0,128* (0,0724)	0,195** (0,0739)	0,357*** (0,102)	0,967** (0,385)	1,530*** (0,478)	1,331* (0,710)
UEMOA x compétitivité prix		-0,0573 (0,0381)	-0,0597* (0,0348)		-0,198 (0,161)	-0,218 (0,164)
Hors UEMOA x compétitivité prix		-0,0334 (0,0474)	-0,117* (0,0664)		-0,751 (0,447)	-0,587 (0,560)
Constante	4,270 (3,494)	2,059 (3,127)	-3,538 (4,749)	-31,45* (17,12)	-32,46* (16,72)	-23,66 (27,59)
Observations	44	43	43	40	39	39
R <sup>2</sup>	0,071	0,137	0,255	0,200	0,234	0,278

Données : Banque mondiale. World Development Indicators ; Nations unies. Comtrade.

Dans le tableau 14, la variable de compétitivité hors prix est statistiquement significative pour les deux indicateurs considérés, le plus souvent avec un seuil de confiance de 99 % qui suggère une corrélation robuste, quelle que soit la spécification et la variable dépendante avec une variance expliquée qui atteint 25,5 % pour le ratio de valeur ajoutée manufacturière, 27,8 % pour la valeur d'exportation de ces mêmes biens rapportée au exportations totales. La variable multiplicative sur l'UEMOA met en évidence un coefficient qui est du même ordre. Dans la relation à la variable endogène, la compétitivité hors prix n'est donc pas corrélée différemment selon l'espace géographique que l'on considère (UEMOA, hors UEMOA), ce que confirme un test de Student. Parallèlement, dans les deux cas, il n'y a pas de corrélation évidente entre les variables dépendantes et la compétitivité prix. Avec un signe négatif, mais faiblement significatif, la régression (3)

met même en évidence une relation contraire à celle attendue. L'explication de cette absence de relation significative tient probablement au contexte empirique. Certains pays africains demeurent en effet soumis aux vulnérabilités socio-politiques qui limitent le rôle des prix relatifs *a fortiori* pour des productions très exposées à la concurrence externe avec des marges bénéficiaires étroites.

**Tableau 15. La compétitivité et les services dans les flux d'exportation de l'Afrique (2020)**

VARIABLES EXPLICATIVES	(1) (2) (3) (4) Services exportés (en % des exportations)			
Rentes			-0,114 (0,102)	
Iles			17,19 (10,61)	16,45 (10,37)
UEMOA x compétitivité hors prix	0,345* (0,174)	0,318** (0,139)	0,0917 (0,120)	0,185* (0,102)
Hors UEMOA x compétitivité hors prix	0,322* (0,161)	0,337** (0,163)	-0,0426 (0,205)	0,143* (0,0811)
UEMOA x compétitivité prix		0,0254 (0,0525)	0,0373 (0,0437)	
Hors UEMOA x compétitivité prix		-0,0255 (0,0860)	0,174 (0,216)	
Constante	-12,70 (7,806)	-12,56 (7,846)	-1,601 (5,552)	-5,720 (4,911)
Observations	44	43	43	44
R <sup>2</sup>	0,162	0,163	0,452	0,431

Données : Banque mondiale, World Development Indicators.

Les régressions relatives à l'exportation de services ne mettent pas en évidence des résultats très différents des précédents (cf. tableau 15). La compétitivité hors prix reste significative, même si la relation apparaît moins robuste. Par ailleurs, la compétitivité prix est toujours non significative.

Les économies de l'UEMOA doivent faire face à de multiples sources de vulnérabilités. Les pays du Sahel sont évidemment les plus exposés. Mali, Niger et Burkina Faso gèrent structurellement des vulnérabilités économiques et climatiques. Dans les dix dernières années, les actes perpétrés par les mouvements terroristes ont aggravé la situation, élevé le niveau d'incertitude qui affecte la profitabilité des activités économiques en général, les investissements capitalistiques, en particulier. Ces vulnérabilités sont amplifiées par un manque d'attractivité qui est pour une part importante la conséquence de la pauvreté et de l'économie géographique. Même si les écarts à l'Afrique subsaharienne s'avèrent de faible ampleur, la combinaison des deux rubriques reste défavorable au sous-ensemble UEMOA. La relation économétrique de ces variables avec quelques performances économiques caractéristiques est naturellement de portée limitée. Les coefficients de régression ne sont pas interprétables avec fiabilité du fait qu'il s'agit avant tout de corrélations et non des relations de causalité. Comparativement aux autres pays africains, cette économétrie naïve ne fait toutefois pas apparaître d'influences spécifiques de la compétitivité hors prix pour l'UEMOA. Cette conclusion se vérifie aussi bien lorsque la variable expliquée est la valeur ajoutée, les exportations de produits manufacturés ou l'exportation de services.

- Abeberese, Ama Baafra, Charles Godfred Ackah et Patrick Asuming. 2021. "Productivity Losses and Firm Responses to Electricity Shortages: Evidence from Ghana". *The World Bank Economic Review* 35 (1) : 118.
- Acemoglu, Daron et James A. Robinson. 2019. *Le couloir étroit, les États, les sociétés et la lutte éternelle pour la liberté*. Paris : Les novateurs.
- Adam, Christopher et David Bevan. 2015. "Fiscal Reforms and Public Investment in Africa". *Journal of African Economies* 24 (suppl 2) : ii1642.
- Aghion, Philippe et Patrick Bolton. 1997. "A Theory of Trickle-Down Growth and Development". *The Review of Economic Studies* 64 (2) : 15172.
- Aghion, Philippe et Alexandra Roulet. 2011. *Repenser l'État. Pour une social-démocratie de l'innovation*. La République des idées. Paris : Le Seuil.
- Ajakaiye, Olu et Finn Tarp. 2012. "Finance and Economic Development in Africa: Introduction and Overview". *Journal of African Economies* 21 (suppl 1) : i39. <https://doi.org/10.1093/jae/ejr048>.
- Alesina, Alberto, Stelios Michalopoulos et Elias Papaioannou. 2016. "Ethnic Inequality". *Journal of Political Economy* 124 (2) : 42888. <https://doi.org/10.1086/685300>.
- Anderson, James et Douglas Marcouiller. 2002. "Insecurity and the Pattern of Trade: An Empirical Investigation". *The Review of Economics and Statistics* 84 (2) : 34252.
- Andersen, Thomas Barnebeck, Sam Jones et Finn Tarp. 2012. "The Finance-Growth Thesis: A Sceptical Assessment". *Journal of African Economies* 21 (suppl 1) : i5788. <https://doi.org/10.1093/jae/ejr040>.
- Andersen, Thomas Barnebeck et Finn Tarp. 2003. "Financial liberalization, financial development and economic growth in LDCs". *Journal of International Development* 15 (2) : 189209.
- Angrist, Noam, Simeon Djankov, Pinelopi Goldberg et Harry Anthony Patrinos. 2019. *Measuring Human Capital*. Policy Research Working Paper 8742. Washington : La Banque mondiale. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3339416>.
- Antil, Alain. 2022. « Afrique, zone de conflits ». Dans « Afrique atouts et périls ». *Questions internationales* Septembre (15) : 67-77.
- Arrow, Kenneth J. 1976. *Les limites de l'organisation*. Paris : PUF.
- Asongu, Simplice et Jacinta Nwachukwu. 2016. "The Mobile Phone in the Diffusion of Knowledge for Institutional Quality in Sub-Saharan Africa". *World Development* 86 (C) : 13347.

- Balassa, Bela. 1964. "The Purchasing-Power Parity Doctrine: A Reappraisal". *Journal of Political Economy* 72 (6) : 584-96.
- Banerjee, Abhijit V et Esther Duflo. 2008. "What Is Middle Class about the Middle Classes around the World?". *Journal of Economic Perspectives* 22 (2) : 328. <https://doi.org/10.1257/jep.22.2.3>.
- Banque mondiale. 2023. *Selon un nouveau rapport, l'accès de base à l'énergie est à la traîne malgré des opportunités en matière d'énergie renouvelable*. Communiqué de presse, 6 juin 2023.
- Banque mondiale. 2018. *Rapport sur le développement dans le monde 2018. La promesse de l'éducation*. Washington : La Banque mondiale. <http://hdl.handle.net/10986/28340>.
- Banque mondiale. 2011. *World Development Report 2011: Conflict, Security and Development – Overview*. Washington : La Banque mondiale.
- Barrett, Scott, Carlo Carraro et Jaime de Melo (dir.). 2015. *Vers une politique du climat réaliste et efficace*. S. L. : Economica, FERDI.
- Barro, Robert. 1990. "Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth". *Journal of Political Economy* 98 (5) : S103-26.
- Basu, Kaushik. 2014. "Randomisation, Causality and the Role of Reasoned Intuition". *Oxford Development Studies* 42 (4) : 455-72.
- Bates, Robert, Bruno Biais et Jean-Paul Azam. 2009. "Political Predation and Economic Development". *Economics and Politics* 21 (2) : 255-77.
- Becker, Gary S. 1968. "Crime and Punishment: An Economic Approach". *Journal of Political Economy* 76 (2) : 169-217. <https://www.jstor.org/stable/1830482>.
- Becker, Gary S. 1964. *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*. New York : Columbia University Press, National Bureau of Economic Research.
- Becker, Gary. 1962. "Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis". *Journal of Political Economy* 70 (5) : 9-49.
- Berger, Thomas. 2008. "Concept of National competitiveness". *Journal of International Business and Economy* 9 (1) : 3-17.
- Berrou, Jean-Philippe, Matthieu Clement, François Combarrous, Dominique Darbon, Yves A. Faure et Éric Rougier. 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. Brésil, Côte d'Ivoire, Turquie, Vietnam*. Papiers de recherche 89. Paris : Éditions Agence française de développement.

- Bhagwati, Jagdish N. 1995. *US Trade Policy: The Infatuation with FTAs*. Discussion paper Serie Avril (726). <https://doi.org/10.7916/D8CN7BFM>.
- Birdsall, Nancy. 2010. "The (indispensable) middle class in developing countries; or, the Rich and the Rest, not the Poor and the Rest". Dans *Equity in a globalizing world*. Sous la direction de Ravi Kanbur et Michael Spence. Center for Global Development Working Paper 207. Washington : La Banque mondiale.
- Boko, Michel, Isabelle Niang, Anthony Nyong et Coleen Vogel (dir.). 2007. « Africa ». Dans *Climate Change 2007: Impacts, Adaptation and Vulnerability. Contribution of Working Group II to the Fourth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*. Sous la direction de M.L. Parry, O.F. Canziani, J.P. Palutikof, P.J. van der Linden et C.E. Hanson, 433-67. Cambridge : Cambridge University Press.
- Cadot, Olivier, Jaime de Melo, Patrick Plane, Laurent Wagner et Martha T. Woldemichael. 2016. « Industrialisation et transformation structurelle : l'Afrique subsaharienne peut-elle se développer sans usines ? ». *Revue d'économie du développement* 24 (2) : 1949. <https://doi.org/10.3917/edd.302.0019>.
- Cadot, Olivier, Jaime de Melo, Patrick Plane, Laurent Wagner et Martha T. Woldemichael. 2015. *Industrialisation et transformation structurelle : l'Afrique subsaharienne peut-elle se développer sans usines ?*. Papiers de recherche 10. Paris : Éditions Agence française de développement.
- Calderon César et Servén, Luis. 2010. "Infrastructure and Economic Development in Sub-Saharan Africa". *Journal of African Economies* 19 (suppl 1) : i13-i87. <https://doi.org/10.1093/jae/ejp022>.
- Cariolle, Joël, Maëlan Le Goff et Olivier Santoni. 2019. *Telecommunications submarine cable vulnerability and local performance of firms in developing and transition countries*. Working Paper 195. Clermont-Ferrand : FERDI.
- Carrère, Céline. 2006. "Revisiting the Effects of Regional Trading Agreements on Trade flows with Proper Specification of the Gravity Model". *European Economic Review* 50 (2) : 223-47.
- Carrère, Céline. 2004. "African Regional Agreements: Impact on Trade with or without Currency Unions". *Journal of African Economies* 13 (2) : 199239.
- Castellani Francesca et Gwenn Parent. 2011. *Being "middle class" in Latin America*. OECD Development Centre Working Paper 305. Paris : Éditions OCDE. <https://doi.org/10.1787/5kg3jcdx4jlx-en>.
- Castellani, Francesca, Gwenn Parent et Jannet Zentero. 2014. *The Latin American middle class. Fragile after all?*. IDB Working Paper 557. Washington : Inter-American Development Bank.

- Chaffai, Mohamed et Patrick Plane. 2024. "Manufacturing and the real exchange rate: natural resource rents matter when measuring misalignments". *Applied economics* (Août) : 1-21. <https://doi.org/10.1080/00036846.2024.2387859>.
- Chitou, Salim Mouléro et Gbaty Tiadja Gbandey. 2020. *Atlas de l'énergie dans l'espace UEMOA. Rapport 2020*. Québec : Institut de la Francophonie pour le développement durable (IFDD).
- Closset, Mathilde, Sosso Feindouno, Patrick Guillaumont et Catherine Simonet. 2016. *A Physical Vulnerability to Climate Change Index: Which are the most vulnerable developing countries?*. Working Paper 213. Clermont-Ferrand : FERDI.
- Cole, Matthew A., Robert J. R. Elliott, Giovanni Occhiali et Eric Strobl. 2018. "Power outages and firm performance in Sub-Saharan Africa". *Journal of Development Economics* (134) C : 150-59.
- Combes, Jean-Louis, Tidiane Kinda, Rasmané Ouedraogo et Patrick Plane. 2019. "Financial Flows and Economic Growth in Developing Countries". *Economic Modelling* 83 : 195209. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2019.02.010>.
- Commission économique pour l'Afrique. 2013. *Facilitation des échanges dans une perspective africaine*. Addis-Abeba : Nations unies, Commission économique pour l'Afrique.
- Debonneuil, Michèle et Lionel Fontagné. 2003. *Compétitivité*. Rapport du Conseil d'analyse économique 40. Paris : La Documentation française.
- Dercon, Stefan. 2022. *Gambling on Development. Why some countries win and other lose*. Londres : Hurst & company.
- Diarra, Gaoussou et Patrick Plane. 2014. "Assessing the World Bank's Influence on the Good Governance Paradigm". *Oxford Development Studies* 42 (4) : 47387. <https://doi.org/10.1080/13600818.2014.949651>.
- Diarra, Gaoussou et Patrick Plane. 2012. « La Banque mondiale et la genèse de la notion de bonne gouvernance ». *Mondes en développement* 158 (2) : 5170. <https://doi.org/10.3917/med.158.0051>.
- Dinkelman, Taryn. 2011. "The Effects of Rural Electrification on Employment: New Evidence from South Africa". *American Economic Review* 101 (7) : 30783108.
- Dollar, David, Mary Hallward-Driemeier et Taye Mengistae. 2006. "Investment climate and international integration". *World Development* 34 (9) : 14981516.
- Dollar, David, Mary Hallward-Driemeier et Taye Mengistae. 2005. "Investment Climate and Firm Performance in Developing Economies". *Economic Development and Cultural Change* 54 (1) : 1-31. <http://dx.doi.org/10.1086/431262>.

- Dossou, Robert. 2022. « La démocratie en Afrique : un état des lieux préoccupant ». Dans « L'Afrique. Atouts et périls », *Questions internationales*, 38-47.
- Dupas, Pascaline et Jonathan Robinson. 2012. "The (Hidden) Costs of Political Instability: Evidence from Kenya's 2007 Election Crisis". *Journal of Development Economics* 99 (2) : 31429. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2012.03.003>.
- Easterly, William. 2001. "The Middle Class Consensus and Economic Development". *Journal of Economic Growth* 6 (4) : 31735.
- Eberhard, Anton Adriaan, Orvika Rosnes, Maria Shkaratan et Haakon Vennemo. 2011. *Africa's Power Infrastructure: Investment, Integration, Efficiency*. Washington : La Banque mondiale.
- Estache, Antonio. 2007. « Infrastructures et développement : une revue des débats récents et à venir ». *Revue d'économie du développement* 15 (4) : 553. <https://doi.org/10.3917/edd.214.0005>.
- Feindouno, Sosso, Michael Goujon et Laurent Wagner. 2016. « L'Indice de Violence Interne (IVI) a pour but de comparer le niveau de violence interne pour 130 pays en développement ». *Ferdi*, 1<sup>er</sup> juin 2016. <https://ferdi.fr/donnees/indices-de-violence-interne-ivi>.
- Feindouno, Sosso, Samuel Guérineau, Patrick Guillaumont, Sylviane Guillaumont Jeanneney et Patrick Plane. 2021. « Monnaies nationales ou régionales et réduction de la pauvreté en Afrique ». *Revue d'économie du développement* 29 (4) : 4981. <https://doi.org/10.3917/edd.354.0049>.
- Feindouno, Sosso, Samuel Guérineau, Patrick Guillaumont, Sylviane Guillaumont Jeanneney et Patrick Plane. 2020c. *Zone franc, croissance économique et réduction de la pauvreté*. Clermont-Ferrand : FERDI.
- Feindouno, Sosso et Laurent Wagner. 2020a. *The determinants of internal conflict in the world: How to estimate the risks and better target prevention efforts?*. Clermont-Ferrand : FERDI, Fondation Prospective et Innovation.
- Feindouno, Sosso et Laurent Wagner. 2020b. *Les conflits internes dans le monde : Estimer les risques pour cibler la prévention*. Clermont-Ferrand : FERDI.
- Ferreira, Francisco H. G., Phillippe G. Leite et Martin Ravallion. 2010. "Poverty Reduction without Economic Growth?: Explaining Brazil's Poverty Dynamics, 1985-2004". *Journal of Development Economics* 93 (1) : 2036.
- Fonds monétaire international (FMI). 2019. *Perspectives économiques régionales. Afrique Subsharienne. Une reprise timide et coûteuse*. Washington : FMI.

- Foster, Vivian et Cecilia Briceño-Garmendia (dir.). 2010. *Africa's Infrastructure: A Time for Transformation*. Africa Development Forum. Washington, Paris : La Banque mondiale, Agence française de développement.
- Freund, Caroline et Diana Weinhold. 2004. "The effect of the Internet on international trade". *Journal of International Economics* 62 (1) : 17189.
- Geourjon, Anne-Marie, Samuel Guérineau, Patrick Guillaumont et Sylviane Guillaumont Jeanneney (dir.). 2013. *Intégration régionale pour le développement en Zone franc*. S. L. : Economica, FERDI.
- Goldberg, Pinelopi Koujianou et Tristan Reed. 2020. *Income Distribution, International Integration and Sustained Poverty Reduction*. Policy Research Working Paper 9342. Washington : La Banque mondiale.
- Graham, Carol, Stefano Pettinato et Nancy Birdsall. 2000. *Stuck in the Tunnel: Is Globalization Muddling the Middle Class?*. LIS Working Papers Août (14).
- Groot, Olaf J. de, Carlos Bozzoli, Anousheh Alamir et Tilman Brück. 2022. "The Global Economic Burden of Violent Conflict". *Journal of Peace Research* 59 (2) : 25976.
- Guillaumont, Patrick (dir.). 2019. *Out of the trap. Supporting the least developed countries*. S. L. : Economica, FERDI.
- Guillaumont, Patrick. 2015. « Mesurer la vulnérabilité au changement climatique pour allouer le financement de l'adaptation ». Dans *Vers une politique du climat réaliste et efficace*. Sous la direction de Scott Barrett, Carlo Carraro et Jaime de Melo, 422-35. S. L. : Economica, FERDI.
- Guillaumont, Patrick. 2009. *Caught in a Trap. Identifying the least developed countries*. S. L. : Economica, FERDI.
- Guillaumont Jeanneney, Sylviane et Kangni Kpodar. 2006. « Développement financier, instabilité financière et croissance économique ». *Économie & prévision* 174 (3) : 87111. <https://doi.org/10.3917/ecop.174.0087>.
- Guttman, Jeffrey, Amadou Sy et Soumya Chattopadhyay. 2015. *Financing African Infrastructure: Can the World Deliver?*. Global Economy and Development. Washington : Brookings.
- Hardin, Garrett. 1968. "The Tragedy of the Commons: The Population Problem Has No Technical Solution; It Requires a Fundamental Extension in Morality". *Science* 162 (3859) : 124348. <https://doi.org/10.1126/science.162.3859.1243>.
- Hardy, Morgan et Jamie McCasland. 2021. "Lights Off, Lights On: The Effects of Electricity Shortages on Small Firms". *The World Bank Economic Review* 35 (1) : 1933.

Harris, John R. et Michael P. Todaro. 1970. "Migration, Unemployment & Development: A Two-Sector Analysis". *American Economic Review* 60 (1) : 12642.

Hirschman, Albert O. 1958. *The Strategy of Economic Development*. New Haven : Yale University Press.

Hjort, Jonas et Jonas Poulsen. 2019. "The Arrival of Fast Internet and Employment in Africa". *American Economic Review* 109 (3) : 103279.

Hugon, Philippe. 2016. *Afriques, entre puissance et vulnérabilités*. Malakoff : Armand Colin.

Igué, John O. et Bio G. Soulé. 1992. *L'État-entrepôt au Bénin. Commerce informel ou solution à la crise ?*. Paris : Karthala.

International Energy Agency (IEA). 2014. *Africa Energy Outlook. A Focus on Energy Prospects in Sub-Saharan Africa*. World Energy Outlook Special Report. Paris : IEA.  
<https://www.iea.org/reports/africa-energy-outlook-2014>.

International Fund for Agricultural Development (IFAD). 2021. *What can smallholder farmers grow in a warmer world? Climate change and future crop suitability in East and Southern Africa*. Rome : IFAD, University of Cape Town.

Jacolin, Luc, Joseph Keneck Massil et Alphonse Noah. 2021. "Informal Sector and Mobile Financial Services in Emerging and Developing Countries: Does Financial Innovation Matter?". *The World Economy* 44 (9) : 270337.

Kaufmann, Daniel, Aart Kraay et Massimo Mastruzzi. 2009. *Governance matters VIII: Aggregate and Individual Governance Indicators 1996–2008*. Policy Research Working Paper 4978. Washington : La Banque mondiale.

Kaufmann, Daniel, Aart Kraay et Massimo Mastruzzi. 2007. *Governance matters VI: Aggregate and Individual Governance Indicators 1996–2006*. Policy Research Working Paper 4280. Washington : La Banque mondiale.

Kedir, Abbi et Euphrasie Kouame. 2022. "FinTech and Women's Entrepreneurship in Africa: The Case of Burkina Faso and Cameroon". *Journal of Cultural Economy* 15 (4) : 45267.  
<https://doi.org/10.1080/17530350.2022.2041463>.

Kharas, Homi. 2017. *The Unprecedented Expansion of the Global Middle Class. An Update. Global Economy and Development*. Working Paper 100. Washington : Brookings.

Kharas, Homi. 2010. *The Emerging Middle Class in Developing Countries*. Documents de travail du Centre de développement de l'OCDE 285. Paris : Éditions OCDE.  
<https://doi.org/10.1787/5kmmp8lncrns-en>.

- Kim, Chan W. et Renée Mauborgne. 2005. *Blue Ocean Strategy, How to Create Uncontested Market Space and Make the Competition Irrelevant*. Boston : Harvard Business School Publishing.
- Kraay, Aart. 2019. "The World Bank Human Capital Index: A Guide". *The World Bank Research Observer* 34 (1) : 133.
- Krueger, Anne O. 1974. "The Political Economy of the Rent-Seeking Society". *American Economic Review* 64 (3) : 291-303.
- Krugman, Paul. 1995. "Dutch Tulips and Emerging Markets". *Foreign Affairs* 74 (4) : 2844. <https://doi.org/10.2307/20047206>.
- Krugman, Paul. 1994. "Competitiveness: A Dangerous Obsession". *Foreign Affairs* 73 (2) : 28-44. <https://doi.org/10.2307/20045917>.
- Krugman, Paul. 1991. "Increasing Returns and Economic Geography". *Journal of Political Economy* 99 (3) : 48399.
- Lee, Kyu Sik, Alex Anas et Gi-Taik Oh. 1996. *Cost of Infrastructure Deficiencies in Manufacturing in Indonesia, Nigeria, and Thailand*. Policy Research Working Paper 1604. Washington : La Banque mondiale.
- Levine, Ross. 2005. "Finance and growth: theory and evidence". Dans *Handbook of Economic Growth*. Sous la direction de Philippe Aghion et Steven Durlauf, 865-934. Amsterdam : Elsevier. [https://doi.org/10.1016/S1574-0684\(05\)01012-9](https://doi.org/10.1016/S1574-0684(05)01012-9).
- Levine, Ross. 1997. "Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda". *Journal of Economic Literature* 35 (2) : 688726.
- Levine, Ross, Norman Loayza et Thorsten Beck. 2000. "Financial Intermediation and Growth: Causality and Causes". *Journal of Monetary Economics* 46 (1) : 3177. [https://doi.org/10.1016/S0304-3932\(00\)00017-9](https://doi.org/10.1016/S0304-3932(00)00017-9).
- Lewis, W. Arthur. 1954. "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour". *The Manchester School* 22 (2) : 13991. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9957.1954.tb00021.x>.
- Lucas, Robert E. 1988. "On the Mechanics of Economic Development". *Journal of Monetary Economics* 22 (1) : 342. [https://doi.org/10.1016/0304-3932\(88\)90168-7](https://doi.org/10.1016/0304-3932(88)90168-7).
- Malinvaud, Edmond. 1987. « Capital productif, incertitudes et profitabilité ». *Annales d'Économie et de Statistiques* Janvier-Mars (5) : 136.
- Mancur, Olson. 1993. "Dictatorship, Democracy, and Development". *The American Political Science Review* (87) 3 : 567-76. <http://www.jstor.org/stable/2938736>.
- Mancur, Olson. 1965. *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge : Harvard University Press.

- Marc, Alexandre, Neelam Verjee et Stephen Mogaka. 2015. *Relever les défis de la stabilité et de la sécurité en Afrique de l'Ouest. L'Afrique en développement*. Paris, Washington : Agence française de développement, La Banque mondiale.
- McKay, Andy. 2013. "Growth and Poverty Reduction in Africa in the Last Two Decades: Evidence from an AERC Growth-Poverty Project and Beyond". *Journal of African Economies* 22 (suppl 1) : il49-76.
- McKinnon, Ronald I. 1973. *Money and Capital in Economic Development*. Washington : Brookings.
- McLuhan, Marshall et Quentin Fiore. 1968. *War and Peace in the Global Village: An Inventory of Some of the Current Spastic Situations that Could be Eliminated by More Feedforward*. New York : McGraw Hill.
- McMillan, Margaret, Dani Rodrik et Íñigo Verduzco-Gallo. 2014. "Globalization, Structural Change, and Productivity Growth, with an Update on Africa". *World Development* 63 (C) : 1132.
- Meadows, Donella, Dennis Meadows, Jorgen Randers et William W. Behrens. 1972. *Halte à la croissance ? Enquête sur le Club de Rome et Rapport sur les limites de la croissance*. Paris : Fayard.
- Mekonnen, Alemu. 2015. « La situation vue de l'Afrique ». Dans *Vers une politique du climat réaliste et efficace*. Sous la direction de Scott Barrett, Carlo Carraro et Jaime de Melo, 83-94. S. L. : Economica, FERDI.
- Milanovic, Branco et Shlomo Yitzhaki. 2002. "Decomposing World Income Distribution: Does the World Have a Middle Class?". *Review of Income and Wealth* 48 (2) : 155-78.
- Mishkin, Frederic. 2009. "Why We Shouldn't Turn Our Backs on Globalization". *IMF Staff Papers* 56 (1) : 139-70.
- Murinde, Victor. 2012. "Financial Development and Economic Growth: Global and African Evidence". *Journal of African Economies* 21 (suppl 1) : 110-56.
- Ncube, Mthuli. 2010. "Financing and Managing Infrastructure in Africa". *Journal of African Economies* 19 (suppl 1) : il1464.
- Ncube, Mthuli, Charles Leyeka Lufumpa et Steve Kayizzi-Mugerwa. 2011. *The Middle of the Pyramid: Dynamics of the Middle Class in Africa*. Market Brief Avril. Banque africaine de développement (AfDB).
- North, Douglass C. 1991. "Institutions". *Journal of Economic Perspectives* 5 (1) : 97112. <https://doi.org/10.1257/jep.5.1.97>.
- Ocampo, José Antonio, Shari Spiegel et Joseph E. Stiglitz. 2008. "Capital Market Liberalization and Development". Dans *Capital Market Liberalization and Development*. Sous la direction de José Antonio Ocampo et Joseph E Stiglitz, 1-47. New York : Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199230587.003.0001>.

- Page, John. 2012. "Can Africa Industrialise?". *Journal of African Economies* 21 (suppl 2) : ii86-124.
- Paunov, Caroline et Valentina Rollo. 2016. "Has the Internet Fostered Inclusive Innovation in the Developing World?". *World Development* 78 : 587609. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2015.10.029>.
- Paunov, Caroline et Valentina Rollo. 2015. "Overcoming Obstacles: The Internet's Contribution to Firm Development". *The World Bank Economic Review* 29 (suppl 1) : ii92204.
- Peichl, Andreas, Thilo Schaefer et Christoph Scheicher. 2010. "Measuring Richness and Poverty: A Micro Data Application to Europe and Germany". *Review of Income and Wealth* 56 (3) : 597619.
- Pérouse de Montclos, Marc-Antoine. 2022. « Les États et la paysannerie de l'Afrique sahélienne au défi du jihad et du banditisme rural ». Dans « L'Afrique. Atouts et périls », *Questions internationales*, 78-83.
- Piketty, Thomas. 2014. *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge : Harvard University Press.
- Plane, Patrick. 2022. « La gouvernance mondiale des États désunis ». Dans « 50 ans de Mondes en développement ». *Mondes en développement* 199-200 (3) : 10725. <https://doi.org/10.3917/med.199.0111>.
- Plane, Patrick et Camille da Piedade. 2021. « Les francs CFA sont-ils à leur niveau d'équilibre ? ». *Revue française d'économie* 36 (4) : 87127. <https://doi.org/10.3917/rfe.214.0087>.
- Porter, Michael E. 2023. *L'avantage concurrentiel. Comment devancer ses concurrents et maintenir son avance*. Paris : Dunod.
- Pressman, Steven. 2007. "The Decline of the Middle Class: An International Perspective". *Journal of Economic Issues* 41 (1) : 181200.
- Pritchett, Lant. 2013. *The rebirth of Education: Schooling ain't learning*. Washington : Center for Global Development.
- Putnam, Robert D. 2000. *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York : Simon & Schuster editors.
- Putnam, Robert D., Robert Leonardi et Raffaella Y. Nonetti. 1993. *Making Democracy Work: Civic Tradition in Modern Italy*. Princeton : Princeton University Press. <https://doi.org/10.2307/j.ctt7s8r7>.
- Raballand, Gael et Supée Teravaninthorn. 2008. *Transport prices and costs in Africa: A review of the international corridors*. Washington : La Banque mondiale.
- Ravallion, Martin. 2010. "The Developing World's Bulging (but Vulnerable) Middle Class". *World Development* 38 (4) : 44554.

- Réseau Billital Maroobé (RBM) et Mathieu Pellerin (dir.). 2021. *Entendre la voix des éleveurs du Sahel et en Afrique de l'Ouest. Quel avenir pour le pastoralisme face à l'insécurité et ses impacts ?*. Rapport de synthèse. Niamey : RBM.
- Rodrik, Dani. 2015. *Premature Deindustrialization*. NBER Working Paper 20935. Cambridge : National Bureau of Economic Research. <http://www.nber.org/papers/w20935>.
- Rodrik, Dani. 2008. "The Real Exchange Rate and Economic Growth". *Brookings Papers on Economic Activity* 39 (2) : 365-439.
- Rodrik, Dani. 2005. "Growth Strategies". Dans *Handbook of Economic Growth*. Sous la direction de Phillippe Aghion et Steven Durlauf, 967-1014. Amsterdam : Elsevier. [https://doi.org/10.1016/S1574-0684\(05\)01014-2](https://doi.org/10.1016/S1574-0684(05)01014-2).
- Rogoff, Kenneth. 2005. "Rethinking exchange rate competitiveness". Dans *The Global Competitiveness report 2005-2006*. Sous la direction de Klaus Schwab et Michael Porter, 99-105. New York, Genève : Palgrave Macmillan, World Economic Forum.
- Romer, Paul. 1990. "Endogenous Technological Changes". *Journal of Political Economy* (98) 5 : 71-102.
- Samuelson, Paul A. 1964. "Theoretical Notes on Trade Problems". *The Review of Economics and Statistics* 46 (2) : 145-54. <https://doi.org/10.2307/1928178>.
- Schultz, Theodore W. 1961. "Investment in Human Capital". *The American Economic Review* 51 (1) : 117. <https://www.jstor.org/stable/1818907>.
- Schwab, Klaus (dir.). 2018. *The Global Competitiveness Report 2018*. Genève : World Economic Forum.
- Shaw, Edward S. 1973. *Financial Deepening in Economic Development*. New York : Oxford University Press.
- Song, Jing, Erin Cavusgil, Jianping Li et Ronghua Luo. 2016. "Social Stratification and Mobility among Chinese Middle Class Households: An Empirical Investigation". *International Business Review* 25 (3) : 646-56. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2015.04.009>.
- Steinbuks, Jevgenijs. 2012. "Firms' Investment under Financial and Infrastructure Constraints: Evidence from In-House Generation in Sub-Saharan Africa". *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy* 12 (1) : 134. <https://ideas.repec.org//a/bpj/bejeap/v12y2012in46.html>.
- Stewart, Frances. 2017. *Les inégalités horizontales : des obstacles au pluralisme*. Ottawa : Centre mondial du pluralisme, Centre de recherche pour le développement international.
- Stewart, Frances (dir.). 2008. *Horizontal Inequalities and Conflict: Understanding Group Violence in Multiethnic Societies*. Londres : Palgrave Macmillan.

- Stiglitz, Joseph E. et Andrew Weiss. 1981. "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information". *The American Economic Review* 71 (3) : 393-410. <https://www.jstor.org/stable/1802787>.
- Straub, Stéphane. 2008. *Infrastructure And Growth In Developing Countries : Recent Advances And Research Challenges*. Policy Research Working Papers 4460. Washington : La Banque mondiale. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-4460>.
- Straus, Scott 2012. "Wars Do End! Changing Patterns of Political Violence in Sub-Saharan Africa". *African Affairs* 111 (443) : 179-201. <https://doi.org/10.1093/afraf/ads015>.
- Sviryzdenka, Katsiaryna. 2016. *Introducing a New Broad-based Index of Financial Development*. IMF Working Paper 2016/005. Washington : International Monetary Fund.
- Thorbecke, Erik. 2013. "The interrelationship Linking Growth, Inequality and Poverty in Sub-Saharan Africa". *Journal of African Economies* 22 (suppl 1) : i115-48.
- Trémolières, Marie, Olivier J Walther et Steven M. Radil (dir.). 2020. *The Geography of Conflict in North and West Africa*. West Africa Studies. Paris : Éditions OCDE, Sahel and West Africa Club. <https://doi.org/10.1787/2074353x>.
- United Nations. 2022. *Rethinking the Foundations of Export Diversification in Africa: The Catalytic Role of Business and Financial Services*. Economic Development in Africa Report 2022. New York : United Nations Publications.
- Villieu, Patrick. 2019. *Macroéconomie, l'investissement*. Repères Économie 278. Paris : La Découverte.
- Wilkinson, Richard et Kate Pickett. 2010. *The Spirit Level: Why Equality is Better for Everyone*. Londres : Penguin.
- Williamson, Olivier E. 1985. *The economic institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting*. New York, Londres : The Free Press, Macmillan.
- Yabré, Tobignaré et Gervasio Semedo. 2021. « Démocratie et risque de conflits internes: une nouvelle perspective empirique ». *Revue française d'économie* 36 (4) : 181-218.
- Zenou, Yves. 2014. « L'analyse des réseaux au service de la lutte contre le crime ». Dans « Lumière sur les économies souterraines. Crimes, trafic, travail au noir ». *Regards croisés sur l'économie* (1) 14 : 58-71.



# La compétitivité hors prix : illustrations thématiques

*Patrick Plane*

Chapitre 2



## Sommaire

1.	La compétitivité durable dans son rapport à la RSE	127
2.	L'électricité et sa consommation : une quadrature de cercle	155
3.	Fiscalité de droit commun et compétitivité du système productif	188
4.	Transport et logistique : le surcoût à l'intégration	215
	Références bibliographiques	235



### La compétitivité hors prix : illustrations thématiques

Ce chapitre interroge le rôle de quatre facteurs sur la compétitivité hors prix. Dans un premier temps, il est question de la responsabilité sociale et environnementale (RSE) de l'État, autant que celle des entreprises, qui s'exprime *via* la gestion des ressources humaines et les soins apportés à la limitation des externalités environnementales négatives. Il appartient à ces acteurs de promouvoir un contexte productif qui soit efficace en termes de performance et de qualité des relations de travail, compatible avec le bien-être de tous. L'électricité est le second thème abordé. Son accès et son «abordabilité», sa portée et la qualité de la distribution affectent très directement les opportunités de production, d'emplois et d'aménagement des territoires. La politique fiscale est le troisième centre d'intérêt. Elle agit sur la formation du revenu de l'entreprise et, par suite, sur sa profitabilité. Par la structure et le niveau des prélèvements d'impôts et taxes, elle constitue un levier pour faire face aux défis de la concurrence. Enfin, le dernier axe de réflexion traite du transport et de la logistique. Comme mentionné précédemment, la cherté et la qualité aléatoire des prestations est un facteur de réduction de la compétitivité et des opportunités de transformation structurelle.

#### 1. La compétitivité durable dans son rapport à la RSE

La protection de l'écosystème terrestre relève avant tout de la puissance publique. Les entreprises y contribuent également, avec des intentions d'ordre éthique ou utilitariste, mais toujours, conformes à la profitabilité<sup>1</sup>. Les externalités négatives de production, c'est-à-dire, les effets non incorporés dans le système des prix, montrent toutefois les limites du mécanisme de marché et ses incompatibilités avec le développement

1. La « main invisible » établirait la congruence des objectifs. A. Smith (1776)  
« Ce n'est pas de la bienveillance du boucher, du brasseur du boulanger que nous attendons notre dîner, mais plutôt du soin qu'ils apportent à la recherche de leur propre intérêt. Nous ne nous en remettons pas à leur humanité, mais à leur égoïsme », in *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*. Tome I, Paris, Guillaumin, réédition de 1843 (première édition, 1776).

durable au sens du rapport Brundtland (1987) : un développement qui répond aux besoins du présent sans compromettre celui des générations futures. Le changement climatique s'est immiscé dans la problématique du développement, à la façon d'un « invité inattendu » (Fourastié 1979). En réaction, il appelle des politiques publiques d'adaptation et d'atténuation.

### 1.1. Le comportement régalien et l'environnement

L'écosystème local, conçu comme un « bien public national », conditionne la compétitivité durable, notamment, celle du système productif agricole. C'est pourquoi, il revient aux États de le préserver par la mise en place de politiques d'adaptation au changement climatique. Celles-ci visent à mettre en place des infrastructures résilientes, à sécuriser les ressources en eau, à améliorer l'usage des techniques agricoles dans l'exploitation de sols peu épais et/ou de terres souvent arides, mais également, à protéger les côtes maritimes contre l'érosion résultant de la montée du niveau de la mer. Pour autant, certaines de ces politiques sont difficiles à mettre en œuvre. Elles peuvent impliquer des coûts de transition liés à des changements de mode culturel. Par exemple, diminuer le recours aux intrants chimiques peut avoir pour conséquence immédiate d'abaisser le niveau de productivité, alors qu'il s'agit, sur le long terme, de préserver la qualité des sols. Par ailleurs, une gouvernance inclusive doit tenir compte des droits des femmes et de l'accès des peuples autochtones à l'utilisation des terres, prérequis au renforcement du partage équitable des ressources foncières et de la sécurité alimentaire (Faye *et al.*, 2019). La question se pose toutefois de la compatibilité des comportements. La propension de chacun à l'aléa moral précipite la « tragédie des communs ». Ainsi, la pression sur les terres arables et les pâturages est forte, de même que les habitudes de déboisement sont bien ancrées et pratiquées pour répondre aux besoins énergétiques ou au productivisme que stimulent la pauvreté et la dynamique de croissance de la population.

Les politiques d'atténuation du changement climatique permettent aux États d'affirmer leur interdépendance dans la protection de ce « bien public mondial ». Depuis la Conférence de Paris sur les changements climatiques (COP21) en 2015, la réduction des émissions de gaz à effet de serre (GES) est une priorité. 196 délégations se sont ainsi engagées à contenir l'augmentation des températures en-dessous de 2 °C par rapport aux niveaux préindustriels. L'analyse des vulnérabilités (*cf. supra.*) montre que le système productif de l'UEMOA est fortement impacté par les conséquences du réchauffement

climatique, alors que les pays membres de cette union ne représentent que 0,5% des émissions mondiales de GES en 2020, l'Afrique y contribue pour environ 4%<sup>2</sup>. Si la conduite de politiques conciliant les objectifs d'un développement durable est nécessaire, elle n'en est pas moins difficile.

Plusieurs formes d'incitations peuvent permettre de réduire les émissions de GES. Il peut s'agir d'un système d'échange de quotas d'émissions, de permis d'émissions négociables ou de taxation. L'intervention de l'État par la mise en place d'un principe de « pollueur payeur », tel que développé par Arthur C. Pigou dans les années 1920, est une réponse classique. Coase (1960) développe une alternative dans laquelle l'émetteur et la victime négocient bilatéralement la compensation financière du dommage. La négociation décentralisée au niveau des agents est donc de nature à promouvoir l'optimum social, sous l'hypothèse toutefois que le point d'équilibre du marchandage soit atteint sans coûts de transaction excessifs, en toute hypothèse, à un coût inférieur à l'indemnité compensatoire.

### 1.1.1. La taxation du carbone au niveau national

Une taxe carbone interne, assise sur l'ensemble des productions locales et pas seulement sur les biens échangés, est souvent présentée comme un dispositif efficace. Elle s'applique à tous les biens, quelle que soit leur destination, interne ou externe. Aussi, elle n'introduit pas de distorsions importantes dans l'allocation interne des ressources productives, mais peut pénaliser l'exportation. Elle peut, par ailleurs, se greffer sur des taxes existantes et être collectée par les entreprises *via* l'essence, l'électricité, les technologies de l'information, etc. La taxation interne du carbone peut contribuer au financement de programmes publics de protection sociale ciblant les populations vulnérables, notamment au changement climatique, ou de projets d'investissement en infrastructure. Avec une assiette assez large, sans être régressive, car les populations pauvres des pays en développement sont faiblement émettrices de CO<sub>2</sub>, cette taxation peut être redistributive et intéressante pour les pays de l'UEMOA dont l'espace budgétaire est structurellement faible.

2. L'ensemble des GES se compose de : vapeur d'eau, dioxyde de carbone (CO<sub>2</sub> ou gaz carbonique), méthane (CH<sub>4</sub>), protoxyde d'azote (N<sub>2</sub>O) et ozone (O<sub>3</sub>).

Le signal prix associé à une taxe carbone intérieure a des conséquences pour la compétitivité. Elles sont évidemment atténuées si le produit de la taxe est retourné aux entreprises vertueuses, celles qui réalisent des projets de transition bas-carbone ou sont engagées dans des actions contre le changement climatique : reboisement, recyclage (économie circulaire). *In fine*, l'effet sur la compétitivité dépend du mode d'affectation des ressources collectées et des priorités publiques. Les arbitrages s'annoncent toutefois difficiles à réaliser. Dans le spectre des besoins à satisfaire, la lutte contre le changement climatique (ODD13) n'a pas forcément la primauté. Il faut par ailleurs compter sur l'instabilité de la mobilisation des ressources en Afrique et sur la faiblesse des institutions qui altèrent la crédibilité de l'engagement public. Dans les débats budgétaires, la préférence est généralement donnée aux dépenses courantes ayant une utilité instantanée. Les expériences en matière d'affectation de redevances et taxes en témoignent à l'instar des Fonds routiers nationaux.

L'incidence sur la compétitivité dépend également de la nature des biens. S'agissant des biens échangeables, le risque repose sur les acteurs les plus exposés à la concurrence. En revanche, pour les biens auxquels sont attachés des rentes, la taxation interne du carbone implique surtout un transfert de surplus du producteur vers l'État, prélèvement peu perturbateur dès lors que la rentabilité est structurellement bonne. *A priori*, les impacts pour les biens non échangeables sont minorés par la capacité des entreprises à répercuter le surcoût sur les consommateurs selon leur sensibilité au prix. Cela implique le risque que la demande se reporte sur un secteur informel qui échapperait à la taxation. Le transport routier en UEMOA illustre à lui seul les difficultés de mise en œuvre d'une taxe sur des produits ayant une forte empreinte carbone.

Dans ce secteur, l'activité informelle est importante. Elle implique des flottes de camions vétustes et polluants, consommateurs de gasoil souvent non fiscalisé à la faveur d'achats sur le marché parallèle ou de subventions publiques. Au sein de l'UEMOA, le Règlement n° 14 de 2005 sur l'harmonisation des normes et des procédures du contrôle du gabarit des poids lourds et de leur charge à l'essieu est, par exemple, peu appliqué. Il en résulte de multiples effets externes : pollution, encombrements, dégradation des chaussées par des charges trop lourdes, contrôles techniques non effectués sur des véhicules accidentogènes. Émetteur de CO<sub>2</sub>, le secteur du transport est donc un canal de transmission pour les politiques d'adaptation et d'atténuation des émissions de GES. Le rôle social de ce secteur et le clientélisme qu'il engendre sont toutefois de

puissants freins aux réformes en faveur de l'environnement et donc à l'application non discriminatoire d'une taxe carbone. À ce jour, et sur l'ensemble du continent, seule l'Afrique du Sud a initié une taxe. Elle est entrée en vigueur en 2022 au prix de 7,3 euros par tonne de CO<sub>2</sub> émis, montant appelé à être périodiquement réévalué en fonction de l'inflation nationale.

Le passage d'une taxe carbone intérieure à une taxe mondiale pose d'autres problèmes pour la compétitivité des biens échangeables. Son incidence sur la production d'un bien dépend de la technologie de production utilisée, les plus propres et les plus sobres en GES étant les moins affectées. Or, les exportations africaines dépendent de technologies de nature différente. Même si les spécialisations de l'UEMOA ne sont pas parmi les plus énergivores, les technologies industrielles sont souvent anciennes. Les imperfections locales du marché du capital s'ajoutent aux faiblesses structurelles du climat des affaires et constituent de puissantes entraves à la transition écologique. Pour la mise à niveau « écologique » des entreprises et branches d'activité, l'engagement des entreprises étrangères par les investissements directs, de même que celui des partenaires techniques et financiers au développement, sont complémentaires des interventions publiques. Unicité mondiale de la taxe ou pas, le besoin d'harmonisation en Afrique sera tout aussi comparable que celui relatif aux règles d'origine. Facteur de fluidité dans la mobilité des biens, cette harmonisation est un des éléments qui influera sur l'avancement du libre-échange intracontinental (ZLECAf).

La tarification du carbone est un sujet de débat à l'échelle mondiale. Les craintes de perte de compétitivité et d'aggravation de la « désindustrialisation », voire, de non-industrialisation, sont très prégnantes en Afrique. Dans une étude récente, le FMI identifie une solution consistant à établir un prix plancher international par tonne de carbone. Ce prix pourrait être différencié en fonction du niveau de développement : 25 dollars pour les pays à faible revenu, 50 pour ceux à revenu intermédiaire et 75 pour les pays à revenu élevé (Parry *et al.* 2021). L'étude envisage toutefois la possibilité que certains États puissent recourir à des options alternatives aux conséquences analogues sur le volume des émissions de GES. C'est le cas des initiatives de reboisement et de séquestration du carbone qui relèvent du Programme de réduction des émissions dues à la déforestation et à la dégradation forestière (REDD+), auxquelles cinq des huit pays de l'UEMOA ont adhéré (Côte d'Ivoire, Mali, Burkina Faso, Bénin, Togo).

En comparaison d'un prix mondial uniforme, une « équité redistributive » par modulation du prix du CO<sub>2</sub> en fonction du niveau de revenu par habitant peut susciter l'approbation politique. L'équité devient cependant très relative si les produits importés d'Afrique résultent de technologies plus consommatrices d'énergie carbonée. Dans ce cas, la redistribution par le prix risque d'être compensée par de plus gros tonnages de CO<sub>2</sub> par unité de bien importée. En l'absence d'accord international sur une taxation carbone compensatrice des dommages causés à l'écosystème, des pays à revenu élevé se sont lancés dans la tarification des émissions de CO<sub>2</sub> à l'importation. L'Union Européenne est pionnière en la matière avec l'entrée progressive de son mécanisme d'ajustement carbone aux frontières (MACF). Composante du paquet climat, il vise à réduire les émissions de GES de 55 % à l'horizon 2030 par rapport au niveau de 1990 et à atteindre la neutralité carbone en 2050. La phase expérimentale ou de *reporting* à blanc a commencé en octobre 2023 avec un paiement des émissions de carbone qui ne deviendra effectif qu'en 2026, lorsque l'obligation de déclaration deviendra obligation de paiement.

#### 1.1.2. Le mécanisme d'ajustement carbone aux frontières de l'UE

Jusqu'à présent, la taxation du carbone au sein de l'UE relevait d'un système d'échange de quotas d'émission (SEQUE) entre les pays membres. La gratuité des quotas administrés par pays et par entreprise est amenée à diminuer progressivement à partir de 2026, pour finalement disparaître fin 2034. Dans l'intervalle, les importateurs achètent des certificats MACF pour la part des émissions ne bénéficiant pas de quotas gratuits au titre du SEQUE. À l'entrée de l'espace douanier, les producteurs européens sont donc protégés de la concurrence d'entreprises localisées dans des pays où les normes seraient moins contraignantes (*dumping environnemental*). Dans l'organisation des chaînes de valeur, le MACF vise également à dissuader les entreprises européennes de délocaliser des segments d'activités polluantes avant réimportation du bien.

Tout comme les initiatives de taxation nationales dont il a été question plus haut, les industriels européens craignent que ce dispositif n'affecte leur compétitivité à l'exportation vers des pays extracommunautaires. Dans la structure d'exportation des pays africains, l'Europe est moins prégnante que par le passé. Leurs inquiétudes se portent plus sur une possible perte de compétitivité se traduisant, soit par un détournement

de commerce (*trade diversion*), soit par une contraction des marges des producteurs. La différence en empreinte carbone des technologies utilisées induit effectivement des changements dans les coûts de production comparés et modifie les avantages comparatifs. Mais tous les pays africains ne sont pas forcément impactés de manière défavorable par cette évolution. Par exemple, les exportations de l'UEMOA sont à faible teneur en carbone, comparées à celles du Maghreb ou de l'Afrique centrale ou australe. Pour l'Afrique du Nord, une option envisageable consisterait à produire de l'acier à partir d'une énergie photovoltaïque. Dans tous les cas, les exportateurs africains vers l'UE seront appelés à transmettre le volume d'émissions afférent et leurs déclarations seront soumises à la vérification d'experts agréés. À défaut de déclaration, une valorisation reflétera le contenu supposé de chaque couple pays-produit.

Si le coût financier du MACF est encore imprécis, il est évident qu'au vu des compétences et capacités de gestion des administrations africaines, le calcul de ces émissions constituera un fardeau. Actuellement, cinq secteurs sont déjà concernés : fer et acier, aluminium, ciment, engrais, électricité et hydrogène. L'évaluation des effets repose sur des hypothèses de pertes de revenu conditionnées par le niveau de l'élasticité prix de la demande et l'absence de réorientation rapide des flux d'exportation sur d'autres zones géographiques que l'Europe. Selon des prévisions *ex ante*, le Mozambique, dont les exportations d'aluminium et de produits dérivés sont orientés à 50 % vers l'Union Européenne, contracterait son PIB de 1,6 % (Pleek, 2022). Dans une approche plus continentale, Luke (2023a ; 2023b) suggère que les exportations de l'Afrique vers l'UE pourraient diminuer de 6 %, et le PIB africain de 0,9 %. Les impacts observés seront évidemment spécifiques à chaque pays, fonction de ce qu'il produit et de sa capacité à redéployer ses exportations, de la sobriété énergétique de ses investissements de renouvellement ou de capacité.

Si, en Afrique, le MACF est généralement perçu comme une barrière protectionniste à l'entrée de l'UE, il est, pour les pays membres, un levier pour préserver ce « bien public mondial ». En effet, ce mécanisme vise, *in fine*, à réduire la différence entre les coûts marginaux privés et sociaux, c'est-à-dire le dommage que l'activité cause à l'écosystème. Il entend inciter les partenaires commerciaux de l'UE à se doter de mécanismes comparables à ceux qu'elle entend appliquer dans son espace. Dans le cadre des règles de commerce international, il n'y a pas de rupture dans l'égalité de traitement entre les producteurs nationaux et étrangers, et donc, pas de réelle entorse à

la concurrence. Néanmoins, ces règles sont édictées unilatéralement, quand il serait souhaitable qu'elles puissent être la résultante d'une négociation multilatérale. Les propositions américaines, qui visent à imposer des tarifs sur les émissions de carbone intégrées aux importations, notamment l'accord mondial sur l'acier et l'aluminium durables (GASSA), sont plus dérangeantes en ce sens que par symétrie, la taxation à la frontière ne prévoit pas un traitement équivalent des entreprises localisées aux États-Unis.

Cependant, la faiblesse intrinsèque du MACF tient à son caractère régional. Cette dimension en limite la portée si la communauté internationale n'abonde pas dans le sens de ces mesures contraignantes. D'emblée, le MACF n'a donc pas les mêmes propriétés qu'un accord multilatéral sur une taxe carbone unique, conjecture improbable aujourd'hui, qui s'appliquerait à tous les biens et en tout lieu. Une taxe carbone interne a par ailleurs pour avantage de retenir des ressources financières en Afrique, tandis que le MACF concourt a priori à un transfert de ressources vers les pays européens. Pour éviter de brouiller la finalité de l'objectif, les revenus générés par le MACF devraient venir en soutien de la décarbonation des industries des pays en développement, en financement de facilitation de la transition verte pour les pays les plus pauvres. À ce stade, le coût financier potentiel pour les pays africains est très incertain. C. Lopes, ancien Secrétaire exécutif de la Commission économique pour l'Afrique, avance le chiffre de 10 milliards d'euros. À fin 2023, le ministère français de l'Économie tablait sur seulement sur 3 milliards<sup>3</sup>.

Il serait judicieux qu'une partie de ces ressources vienne appuyer des projets africains en relation avec la sauvegarde de l'écosystème, *a fortiori*, si d'une manière générale, les pays développés, maintiennent des subventions publiques pour la production de biens écologiquement compatibles. Ces dispositifs de subvention génèrent de réelles distorsions internationales. C'est le cas notamment des États-Unis avec l'*Inflation Reduction Act*. Depuis 2023, 370 à 400 milliards de dollars de crédits d'impôts, prêts bonifiés, et aides de diverses natures sont accordés aux industriels situés aux États-Unis et engagés dans la production et l'usage d'énergies propres. Les différends internationaux sur la tarification du carbone et ses modalités, sur les « subventions vertes », souvent hors de portée financière des pays africains, n'en sont qu'à leurs balbutie-

3. Voir : <https://www.project-syndicate.org/commentary/how-the-eu-can-mitigate-negative-impact-of-carbon-border-tax-on-africa-by-carlos-lopes-4-2023-05/french> et <https://www.latribune.fr/economie/union-europeenne/en-europe-la-taxe-carbone-aux-frontieres>.

ments. Ils portent en eux les ferments d'une accentuation de la fragmentation internationale sur les terrains, tant économiques, que politiques.

Dans l'ensemble, l'UEMOA est engagée dans des actions d'adaptation et d'atténuation au changement climatique et de préservation de l'écosystème terrestre. La taxation des GES révèle des frictions qui dépassent les seules relations entre pays en développement et industrialisés. La problématique de taxation du carbone porte témoignage de ces tensions. Si important soit-il dans la réduction des émissions de GES, le signal prix trouve actuellement dans la promotion volontariste du mix énergétique, une alternative appréciable des actions publiques africaines. Indépendamment de la taxation, l'Accord de Paris engage les États membres à atteindre des objectifs sous la forme de contributions déterminées au niveau national (CDN) qui sont communiquées à la CCNUCC (article 3). Tous les 5 ans, les pays signataires relèvent le niveau de leur engagement en matière d'atténuation, comme d'adaptation au changement climatique. Le tableau 16 met en lumière ce qu'il en est pour les pays membres de l'UEMOA à la fois en termes de contribution relative et d'attente de réduction des GES à l'horizon 2030. La projection des objectifs qui figure dans la dernière colonne est fournie relativement aux émissions selon le maintien du *statu quo*, c'est-à-dire, sur la base du principe *business as usual*.

**Tableau 16. L'UEMOA et les contributions déterminées au niveau national**

	Date de révision des CDN	Part des émissions de GES dans le monde	Classement indice de vulnérabilité climatique	Objectif conditionnel de réduction des émissions GES d'ici à 2030
Bénin	2021	0,05	152	20,15 %
Burkina Faso	2021	0,11	161	29,42 %
Côte d'Ivoire	2022	0,10	141	98,95 %
Guinée-Bissau	2021	0,01	180	30 %
Mali	2021	0,09	170	39 %
Niger	2021	0,09	176	1,61 T
Togo	2021	0,02	129	50,57 %
Sénégal	2020	0,07	134	29 %

Données : Programme des Nations unies pour le développement (PNUD). "Climate promise". <https://climatepromise.unep.org/fr/what-we-do/where-we-work> ; pour le classement relatif à l'indice de vulnérabilité climatique : University of Notre Dame. 2020. "ND-Gain". <https://gain.nd.edu/>.

Note sur le tableau 16 : Pour le Niger, la dernière colonne donne l'objectif d'émissions de CO<sub>2</sub> eq/par habitant.

À titre d'exemple, la Côte d'Ivoire s'est engagée dans la réduction des émissions des GES en fixant comme objectif d'atteindre 42 % d'énergies renouvelables à l'horizon 2030. Le Sénégal est également mobilisé et vise à réduire ses émissions de GES de plus de 20 % d'ici à 2030 avec une part d'énergies renouvelables dans le mix énergétique attendue à 40 % en 2035. Le Plan national de développement (2018-2022) du Togo est encore plus ambitieux : 50 % d'énergies renouvelables en 2030, 30 % pour le Niger. Tous les pays de l'UEMOA partagent de telles orientations stratégiques avec plus ou moins d'effectivité dans la programmation des réalisations.

## 1.2. La RSE et les entreprises

### 1.2.1. Sensibilités RSE et productivité de l'entreprise

La responsabilité sociétale et environnementale d'une entreprise se définit par sa contribution « volontaire » aux enjeux du développement durable et se manifeste dans ses interactions avec l'ensemble des parties prenantes de son activité, dont, les salariés et les actionnaires, mais aussi, avec les acteurs externes, clients et fournisseurs (*stakeholders*). Dans la relation commerciale avec son environnement extérieur, l'entreprise peut être le vecteur d'une demande prosociale en adéquation avec ce que souhaite sa clientèle, compatible avec son objectif de profit (« philanthropie déléguée »), ou participer à des causes « justes », qui l'amènent à sacrifier une partie de sa rentabilité pour le bénéfice du « bien commun » (« philanthropie de l'entreprise ») (Tirole 2016). L'Organisation internationale de normalisation a établi, à travers la norme ISO 26 000, une définition de la RSE centrée sur la capacité des entreprises à mesurer l'impact de leurs décisions sur la société et l'environnement dans un comportement éthique et transparent. Cette représentation holistique s'articule autour de sept items : gouvernance, droits humains, relations et conditions de travail, environnement, loyauté des pratiques, relation avec les consommateurs, rapport aux communautés et au développement local. Certaines composantes sont valorisées par les prix de marché. Par exemple, lorsqu'une entreprise améliore volontairement ses conditions de travail, elle génère des gains de productivité. Cet objectif RSE est en lien direct avec la compétitivité. En revanche, d'autres effets sont non valorisés par le système des prix et relèvent des externalités.

L'Union Européenne abonde dans le sens d'une RSE profitable à la compétitivité des entreprises. Cet effet positif interviendrait par interaction avec les six canaux potentiels que

sont la gestion des risques, la réduction des coûts, l'accès au capital, les relations avec la clientèle, la gestion des ressources humaines et la capacité d'innovation (European Commission 2009). La RSE serait donc un vecteur de performance de l'entreprise, une ressource immatérielle et spécifique de son capital organisationnel suscitant des opportunités et donc, des avantages de compétitivité. Néanmoins, dans la relation de la RSE à la performance, une corrélation n'établit pas une causalité.

La gestion des ressources humaines est une des dimensions les plus explorées par les économistes. Appliquée aux pays en développement, la théorie originelle du salaire d'efficience a posé les bases d'une rémunération pouvant être supérieure à la productivité marginale instantanée. Le canal de transmission repose sur l'anticipation du niveau d'effort du travailleur. Leibenstein (1957) a pointé l'argument sous une forme qui n'est pas spécialement altruiste, compatible avec la « main invisible » d'Adam Smith. De bonnes rémunérations et conditions de travail augmentent la capacité à l'effort des salariés, et sont donc conciliables avec le profit. L'affirmation n'est pas sans rappeler la vision du « système économique bourgeois », selon lequel Marx perçoit le salaire comme le prix du travail nécessaire à la reconstitution de la force de travail et à l'extorsion de la plus-value. Contrairement à la théorie néoclassique standard, qui considère un niveau de salaire plus élevé que la productivité instantanée comme une anomalie dans un environnement concurrentiel, l'entreprise est « faiseuse » et non « preneuse » de salaire sur le marché.

Le corpus de la « nouvelle microéconomie » des contrats offre une vision différente de celle de Leibenstein. Dans le paradigme des asymétries informationnelles, l'entreprise est confrontée à l'aléa moral des salariés qui agit notamment par le niveau de l'effort. Les incitations sont l'élément contractuel qui permet de trouver un équilibre mutuellement satisfaisant. Pour sa part, l'économie du développement (Mirless 1975 ; Stiglitz 1976) conclut qu'un niveau de salaire plus élevé qu'une norme de productivité suscite la loyauté et la fidélité de l'agent à l'entreprise. La prime salariale est incitative en ce sens qu'elle porte la rémunération au-delà de l'alternative du marché – *i.e.* coût d'opportunité du facteur. Pour l'entreprise, le versement de cette prime permet de limiter la rotation de son personnel (*turn over*) et, de fait, réduit les coûts de formation et stimule les apprentissages cognitifs à travers les contrats de long terme. Un faible *turn over* est synonyme d'innovation de produit et de procédé et garantit une meilleure dynamique de profitabilité et de compétitivité. Cette interprétation prime souvent sur l'alternative selon laquelle un faible *turn over*

génèrerait un risque de routines de fonctionnement figées et serait un frein à l'innovation, un facteur de « dépendance du sentier » des organisations ou de *lock-in* (Arthur 1989 ; David 1985). De proche en proche, les six rubriques de RSE mises en avant par l'Union Européenne sont ainsi concernées. L'efficacité de l'organisation induit de moindres risques, une meilleure relation avec la clientèle. L'accès au marché du capital n'en est que facilité.

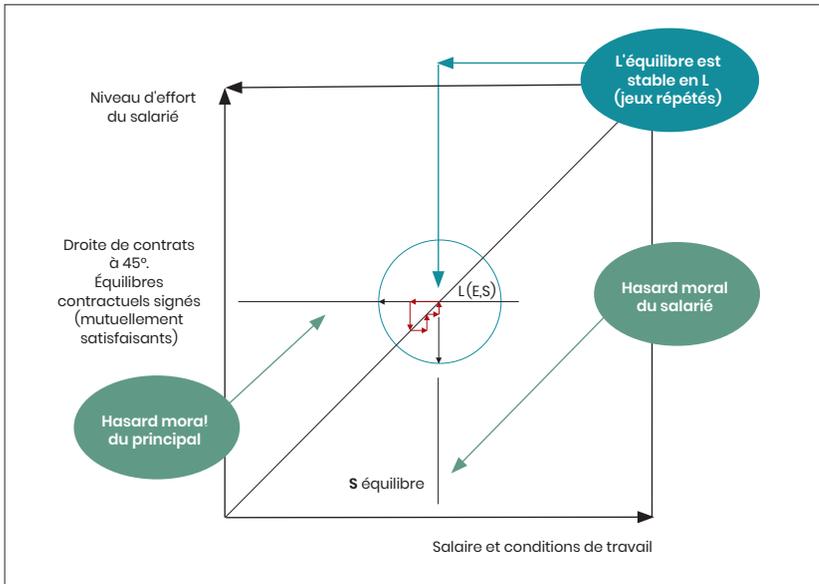
Que ce soit dans sa version standard ou avec présence d'asymétries informationnelles, la théorie néoclassique reste adossée à l'individualisme méthodologique. Dans un paradigme des sciences sociales, les phénomènes collectifs sont réductibles au calcul individuel. Une perspective alternative holiste introduit le principe d'une décision de l'individu influencée par son environnement, par sa communauté d'appartenance et par l'empathie envers une équipe de travail<sup>4</sup>.

Par la convention d'effort qui n'est pas contractualisable *ex ante*, salariés et dirigeants soustraient l'organisation à la pire des situations du « dilemme du prisonnier ». Même s'il prend ses distances avec la réalisation d'une optimisation spontanée, Leibenstein (1966) demeure dans l'optique de l'individualisme méthodologique. Akerlof (1982) est en revanche précurseur dans l'analyse des modalités de l'effort au niveau d'un collectif. Les hypothèses de modélisation qu'il propose présentent une analogie avec les travaux sur le don de Mauss (1923). Au sein d'un collectif homogène de travail, l'unicité du salaire peut être observée même si certains individus ont une productivité au-dessus de la norme. Pour reprendre l'expression de Cahuc et Zylberberg (1996), il existerait une « relation anthropomorphique » entre le salarié, son équipe d'appartenance ou son entreprise. Le don fait émerger la confiance et l'efficacité de l'entité. Les salariés les plus performants font « cadeau » à l'entreprise de leur efficacité supérieure à la norme. Leur altruisme permet de rémunérer les agents moins productifs sans que l'entreprise ne cherche forcément ni à les sanctionner, ni à les contrôler pour ajuster leur rémunération en conséquence<sup>5</sup>.

4. H. Leibenstein (1966) montre que les entreprises échouent le plus souvent à minimiser les coûts en raison de leurs difficultés à contrôler l'effort. Sur l'inefficience -X, voir aussi Lesueur et Plane (1997).
5. Rappelons la formule des salariés publics dans l'URSS évanescence de la fin des années 1980 : « l'État faisait semblant de nous payer et nous faisons semblant de travailler ». De mauvaises conditions de rémunération ou conditions de travail, une absence d'éthique quant au respect des procédures de l'entreprise concourent à un résultat comparable. Les sociétés publiques africaines ont été victimes de prédateurs et de coulage de la part de leur propre personnel. Eskom, le grand réseau électrique sud-africain, en apporte actuellement un exemple (Voir BouSSION 2023).

Les relations internes à une entreprise sont schématisées ci-dessous (cf. schéma 3). Dans le système d'axes, la droite à 45°, ou droite de contrats, représente les points d'équilibre contractuels, c'est-à-dire l'adéquation entre l'effort attendu du salarié et le couple rémunérations-conditions de travail proposé par l'entreprise. Les trajectoires fléchées sont représentatives d'écart à l'équilibre contractuel qui peuvent être le fait des salariés ou des entreprises. Si les salariés relâchent leur effort, l'entreprise reviendra sur ses rémunérations ou conditions de travail et *vice versa*. Dans une configuration de jeu répété, cadre pertinent pour des contrats à durée indéterminée au sein d'organisations où les forces de coopération doivent l'emporter sur les forces de conflit, la probabilité de représailles conduit l'organisation à ne pas s'éloigner de la droite à 45°. Ce raisonnement, qui vaut pour les contrats individuels, est transposable au groupe. Le collectif des salariés adopte un comportement coopératif qui appelle parallèlement celui de l'entreprise pour le maintien de la coalition.

Schéma 3. Coopération dans l'entreprise et engagements mutuels



Source : Patrick Plane.

Sans que les termes ne soient explicitement utilisés, la littérature économique s'est donc appropriée de nombreuses préoccupations ayant un caractère RSE. Les réflexions qui précèdent n'en restituent qu'une facette parmi les plus importantes puisqu'elle concerne la relation de travail et la formation du salaire. L'entreprise ne subit pas ici les prescriptions du monde extérieur. Les comportements éthiques et la solidarité sont endogènes à l'organisation elle-même et ne relèvent pas des contraintes institutionnelles.

Ces comportements émergent du dialogue intra-organisationnel et des contrats implicites entre les parties. Les règles formelles ont valeur d'institution et sont édictées par l'État qui en assume l'application en faisant respecter, par exemple, les dispositions du Code du travail. Certaines organisations productives façonnent leurs règles internes dans le dialogue et la négociation. Cette démarche, possible au niveau des grandes entreprises, nationales ou multinationales, est plus complexe pour les petites et moyennes structures des pays africains qui combinent volontiers le formel et l'informel. Selon Barry (2015), la sensibilité d'un pays à la RSE implique une masse critique complexe à réaliser. La volonté des pouvoirs publics de promouvoir la RSE est par ailleurs souvent limitée. Peu d'États ont adopté un cadre politique incitatif adéquat.

Le déploiement de la culture RSE en Afrique nécessite une politique publique active et des obligations de *reporting* avec des labels de valorisation des entreprises exemplaires (Téné 2019). La norme ISO 26 000, premier standard en matière de RSE, a une empreinte encore faible en Afrique subsaharienne, malgré des efforts en la matière, notamment, en UEMOA. En 2008, par exemple, une initiative associant RSE Sénégal et le Conseil national du patronat a été lancée et a abouti, en 2012, à la publication d'une charte RSE et développement durable élaborée par 11 entreprises de différents secteurs<sup>6</sup>. L'adhésion à cette charte suit les lignes directrices de la norme ISO 26 000. Aujourd'hui, 14 entreprises sont signataires, dont la Sonatel, l'opérateur téléphonique historique du Sénégal, première capitalisation de la bourse régionale d'Abidjan (BRVM).

La combinaison des politiques publiques et du dialogue institutionnel entre acteurs publics et privés peut contribuer à réduire le chômage des jeunes, notamment des diplômés en favorisant, entre autres, la mise en place de systèmes de formation initiale et professionnelle adaptés aux besoins des

6. Liste des entreprises sénégalaises signataires de la Charte RSE&DD (2022) : SGO/Terangagold, Eiffage, Veritas, Iamgold, Dp World, SodefiteX, Sgs, Sococim, Les Spécialistes de l'énergie (Lse/Vinci), Limak, Aibd, Summa (Las), Bhs, Sonatel.

entreprises et aux compétences requises par le monde du travail. Barry (2015)<sup>7</sup> souligne la nécessité d'adapter les pratiques de la RSE aux réalités socio-culturelles africaines, aux caractéristiques de l'environnement des affaires, même si certaines valeurs universelles sont à promouvoir, telles que le travail décent et la protection des enfants, ou encore, le respect de l'environnement. Mais dans des pays à fort dualisme du marché du travail, il faut veiller à ce que l'adoption de certaines normes soit graduelle, qu'elle résulte des incitations et du dialogue interne des organisations, et qu'elle soit l'expression du développement comme elle l'a été dans les pays développés avant de devenir une obligation légale par la réglementation. C'est le sens qu'il faut donner à la libéralisation du marché du travail, passage obligé des politiques structurelles et de leur efficacité pour asseoir le processus schumpetérien de « destruction créatrice ».

Un exemple de RSE est donné par le comportement issu de la privatisation de la gestion de l'Énergie électrique de Côte d'Ivoire (EECI). En 1989-1990, la gestion de la société publique a été reprise par Saur, alors filiale du groupe Bouygues et également gestionnaire, à Abidjan, de la distribution de l'eau avec la Société de distribution d'eau de Côte d'Ivoire (Sodeci). Ce transfert au privé par contrat d'affermage a montré la capacité à promouvoir un management africain avec un dialogue interne combinant l'efficacité économique et les aspirations sociales. La nouvelle société privée, la Compagnie ivoirienne d'électricité (CIE), a été placée sous la responsabilité de Zadi Kessy, PDG et président du Conseil national du patronat ivoirien (CNPI) de 1993 à 1998, auteur d'un ouvrage remarqué sur les bonnes pratiques conciliant les objectifs de productivité avec la culture africaine. Résumé dans une charte des valeurs, trois préconisations inspirent ce management : le rôle de la formation – près de 4 % de la masse salariale annuelle –, la compréhension et le respect des procédures internes, mais aussi, le renforcement des mécanismes de contrôle. La féminisation de certains postes est proposée comme facteur de facilitation de ces trois piliers. La gestion clientèle est une fonction finan-

7. Les normes et standards internationaux sont perçus par une grande majorité des dirigeants d'entreprise africaines comme des « usines à gaz ». À partir des lignes directrices des instruments internationaux, il est indispensable de construire des outils adaptés aux contextes économiques de chaque pays africain. Si les principes fondamentaux de la RSE sont universels, les pratiques en lien avec les questions centrales de la RSE doivent nécessairement être adaptées aux coutumes et à l'environnement des pays. Tout l'enjeu est aujourd'hui de traduire les principes fondateurs de nos riches cultures traditionnelles africaines (l'esprit de groupe, le contrat de confiance, le sens de l'hospitalité, la solidarité) dans les principes de la RSE.

cière clé. Selon l'auteur, pour sensibiliser les clients aux bons comportements, les femmes savent user « de courtoisie et de grande fermeté » qui facilite le recouvrement des factures. Dans la gestion des clientèles, les procédures impliquent désormais plusieurs parties quand précédemment, un chef de secteur était en charge de diligenter le dossier. L'échelon décisionnaire supérieur est désormais au siège régional, éloigné des responsabilités de terrain de manière à réduire les pressions sociales et tentatives de corruption pouvant résulter des interactions avec une clientèle débitrice.

Progressivement, la délégation du service public par affermage, qui suscitait une grande méfiance syndicale, a produit les effets attendus. Les syndicats se sont ralliés à la culture d'efficacité et se sont mobilisés eux-mêmes contre « les fraudes et les agents véreux » (Zadi Kessy 1998). Pour accélérer le processus d'appropriation d'une culture interne d'efficacité, le gestionnaire privé a maintenu le niveau des salaires qui prévalait dans la structure publique en faillite et encouragé à la prise de participation des employés dans le capital d'exploitation de la société d'affermage. De cette incitation est attendue une bonne adhésion à la gouvernance de l'entreprise. Les salariés sont désormais partie prenante des décisions, « créanciers résiduels » de l'entreprise, c'est-à-dire, éligibles aux dividendes. Cela permet de trouver un point d'équilibre acceptable dans la distribution de la valeur ajoutée entre travail et capital, entre le financeur qui privilégie un retour rapide sur investissement, limité par la nature institutionnelle du contrat d'affermage, sans être indifférent à sa performance de long terme, à sa réputation, et les salariés qui adhèrent à l'idée selon laquelle leur bien-être dépend pour partie de l'apporteur privé de capitaux et de sa qualité de sa gestion.

La philosophie en matière de rémunération a par ailleurs évolué en mêlant l'incitation individuelle à l'effort et à la performance des équipes de travail. L'émulation entre les ateliers fait de l'organisation un tout, mais également, une somme de parties dans un jeu subtil de concurrence implicite et de coopération pour l'efficacité de l'ensemble de l'entité. Parallèlement, des dispositifs d'assurance familiale contre les risques sanitaires ont été mis en place. Pour prévenir certains comportements lors de naissances, mariages et funérailles ou événements sociaux coûteux pour les ménages, des soutiens financiers ont été institués pour faire face à ces dépenses plus ou moins prévues. La CIE a donc été prescriptrice de règles organisationnelles. La communauté des acteurs (*stakeholders*) s'est mise en situation de promouvoir un « donnant-donnant » qui n'est pas sans rappeler l'échange de « cadeaux », don et

contre-don dans la ligne de Marcel Mauss (1923) et des représentations holistes de l'entreprise. Cette mobilisation a eu les conséquences attendues avec la hausse de la productivité interne : amélioration de la qualité de la distribution de l'électricité, baisse du prix réel du kWh, contribution à la relance de la dynamique de la production industrielle après la dévaluation de 1994<sup>8</sup>.

L'expérience RSE, en Côte d'Ivoire, ne s'arrête pas à la CIE. Elle est partagée par des grandes entreprises qui peuvent même lui consacrer davantage de ressources. Pour la formation, Jacquemot (2015) évoque un pourcentage d'environ 4 % du chiffre d'affaires dans des entreprises agroalimentaires comme la Société de culture bananière, filiale de la Compagnie fruitière, et Somdiaa, effectif respectivement de 6 500 (2018) et 16 300 (2016) salariés. Toute organisation productive n'est pérenne que si les forces de coopération interne l'emportent sur celles du conflit. Le dialogue et la RSE y contribuent en renforçant la coalition que constituent les salariés et l'entreprise. La communication en interne et la formation sont ainsi le canal de diffusion de valeurs en harmonie avec les attentes mutuelles des parties prenantes.

Le tableau 17 donne quelques informations sur la gestion des ressources humaines dans les entreprises de l'UEMOA. Elles sont tirées des *Enterprise Surveys* de la Banque mondiale. Les pays auxquels on se réfère sont ceux pour lesquels les données sont suffisamment récentes pour être exploitées. La dernière colonne de droite est une moyenne pour l'Afrique subsaharienne et les chiffres sont à interpréter avec prudence. Cette moyenne fluctue au fil de l'eau avec l'arrivée des informations sur le site de la Banque mondiale et ne se réfère pas à la même année pour tous les pays échantillonnés. Dans le cas de l'UEMOA, la dernière enquête disponible pour la Côte d'Ivoire, le Bénin, le Mali et le Togo date de 2016, tandis que pour le Niger, la référence est 2017<sup>9</sup>.

8. Pour complément d'analyse sur cette expérience, voir Plane 1999 ; Henry 1999.

9. Pour les autres pays, les enquêtes sont plus anciennes et par ailleurs, l'information n'est pas proposée sous une forme permettant de faire le lien avec les différentes rubriques du tableau. Sénégal : 2014 ; Guinée-Bissau : 2006 ; Burkina Faso : 2009.

Tableau 17. La RSE et la gestion des ressources humaines (en %)

	BÉNIN	CÔTE D'IVOIRE	MALI	NIGER	TOGO	ASS
% de firmes en concurrence avec l'informel	66,8	75,6	79,5	85,1	68,7	57,4
% d'entreprises avec formation formelle	20,0	35,5	17,7	27,5	33,7	28,1
% de salariés recevant une formation formelle	42,2	41,0	29,8	20,7	29,9	45,6
% de salariés permanents (temps plein)	42,2	29,3	36,1	25,4	44,5	26,8
% de femmes, emplois permanents (temps plein)	10,4	22,7	8,3	13,1	20,6	29,3

Données : Banque mondiale. World Bank Enterprise Surveys (différentes années).

Le pourcentage des entreprises qui considèrent être en concurrence avec le secteur informel est très élevé : 57,4% pour la moyenne de l'Afrique au sud du Sahara (ASS), mais plus de 85% au Niger, au voisinage de ce pourcentage au Mali et même en Côte d'Ivoire (75,6%). Ce faisant, l'hétérogénéité et la dualité entre le formel et l'informel se vérifie. Le pourcentage des entreprises qui se prêtent à de la formation interne varie beaucoup d'un pays à l'autre, de 17,7% au Mali jusqu'à 35,5% en Côte d'Ivoire. Il en va de même du pourcentage des salariés bénéficiant de ces formations. Enfin, la part des femmes dans l'effectif permanent est plutôt plus faible dans les pays du Sahel qu'ailleurs. Ces différences montrent la difficulté d'imposer un mode standard de fonctionnement, même si en matière de RSE, les entreprises occidentales se doivent à une certaine exemplarité que traduit le devoir de vigilance.

1.2.2. Le devoir de vigilance : la responsabilité de l'entreprise et la chaîne d'activités

La loi française du 27 mars 2017, dite *loi Potier*, a instauré un devoir de vigilance des sociétés mères et entreprises donneuses d'ordre de plus de 5 000 salariés en France ou 10 000 dans le monde. En matière de responsabilité sociale et environnementale, la France a été précurseuse en instaurant dans son droit positif une obligation de comportement éthico-responsable de ses entreprises. Elle n'a toutefois pas été pionnière dans un débat largement instruit par le Bureau International du Travail, plus récemment l'OCDE et les Nations unies avec leurs « principes directeurs » (OCDE 2011 ; Nations

unies 2011)<sup>10</sup>. Au titre du devoir de vigilance, les entreprises élaborent, publient et mettent en œuvre des mesures adaptées d'identification des risques associés à leurs chaînes de valeur. Elles préviennent les atteintes aux droits de l'homme dans la relation de travail et aux libertés fondamentales, à la santé et à la sécurité des personnes, à la préservation de l'environnement... L'observance de ce comportement est opposable aux organisations, quel que soit le lieu de production, dès lors que les conditions d'effectif sont réunies. La norme juridique est donc extraterritoriale. Elle s'applique au-delà des frontières de la France qui demeure le pays d'assignation pour une action en justice en lien avec ces obligations.

En février 2022, la Commission européenne a pris une initiative allant dans le sens de la loi Potier. Voté par le Parlement européen en juin 2023, le texte devrait être formellement adopté par le Conseil et signée avant d'être publiée au journal officiel de l'UE en 2024. Il donnera lieu à une directive qui entrera dans la législation des États dans les deux ans suivant son adoption par les institutions européennes.<sup>11</sup> Inspirée de la législation française, en l'état, le texte présente toutefois des variantes.

- (i) Le dispositif est destiné à s'appliquer aux organisations ayant un effectif de 500 salariés, voire 250 salariés et plus pour certains secteurs. À ce critère d'emplois au champ élargi par rapport à la loi française, s'ajoute la référence à un chiffre d'affaires d'au moins 150 millions d'euros. Pour les entreprises des pays tiers, le critère du chiffre d'affaires est opposable pour le même montant réalisé dans l'espace de l'UE.
- (ii) Le texte du Conseil de l'Union Européenne contraint à mettre en place un plan de vigilance et de prévention des risques liés à l'environnement ou aux droits humains sur l'ensemble de la chaîne de valeur d'une entreprise, y compris aux partenaires commerciaux en amont et de manière limitée, en aval, excluant toutefois la phase d'utilisation des produits de l'entreprise ou de la fourniture de services<sup>12</sup>.

10. La résolution 26/9 du Conseil des droits de l'Homme des Nations unies du 26 juin 2014 a jeté les bases d'un instrument international juridiquement contraignant pour réglementer, dans le cadre du droit international des droits de l'Homme, les activités des sociétés transnationales et autres entreprises.

11. *Corporate Sustainability Due Diligence Directive*.

12. Voir : Conseil de l'Union Européenne. 2022. *Proposition de Directive du parlement européen et du Conseil sur le devoir de vigilance des entreprises en matière de durabilité*. 6533/22. Bruxelles, 30 novembre 2022.

<https://www.consilium.europa.eu/fr/press/press-releases/2022/12/01/council-adopts-position-on-due-diligence-rules-for-large-companies/>.

- (iii) Le dispositif de l'UE renforce le principe de la *hard law*. Il est juridiquement contraignant avec responsabilité civile pouvant donner lieu à assignation en justice dans un des pays de l'espace judiciaire de l'Union Européenne.

Le respect des droits de l'homme et de l'enfant, la protection de l'environnement et notamment du système climatique mondial sont des sujets incontournables<sup>13</sup>. Il n'y a donc pas matière à s'interroger sur la légitimité de ces objectifs. La réflexion menée à ce niveau de l'étude sur la loi française et la Directive européenne, en cours d'adoption, portera exclusivement sur les implications de leur translation aux entreprises opérant en Afrique et sur les conséquences qu'on peut en attendre pour la compétitivité<sup>14</sup>.

Le rapport entre devoir de vigilance et compétitivité s'est d'abord posé avec la loi Potier de 2017. L'ancien premier ministre, Bernard Cazeneuve et l'ancien représentant permanent de la France auprès de l'Union européenne, Pierre Sellal, ont souligné que le défaut d'harmonisation communautaire pourrait engendrer des distorsions de concurrence entre les entreprises européennes (cf. encadré 2).

13. « Édictée par l'Organisation internationale du travail, la réglementation sur le travail des enfants a été ratifiée par 168 États, dont le Burkina Faso, le Cameroun, la Côte d'Ivoire, la RD Congo, le Maroc et le Sénégal. Elle fixe à 15 ans l'âge minimum pour travailler (convention n° 138) et à 18 ans celui requis pour les travaux les plus pénibles et dangereux (convention n° 182). Comme beaucoup d'enfants aident leurs parents sur le continent, ceux de 13 ans à 15 ans peuvent être autorisés à exécuter des travaux légers, s'ils ne portent préjudice ni à leur santé, ni à leur sécurité, ni à leur scolarité. Les pays dont l'économie et les institutions scolaires ne sont pas assez développées peuvent fixer l'âge minimal initial à 14 ans. C'est le cas du Cameroun, du Burkina Faso et de la Côte d'Ivoire. Au Maroc et au Sénégal, il est de 15 ans » (Darras 2016).
14. Rappelons cependant que la directive diffère du règlement qui est directement applicable après son entrée en vigueur dans les États membres. La directive est une proposition de la Commission adoptée par le Conseil de l'Union qui a vocation à organiser le rapprochement des législations nationales. Pour être appliquée, la directive doit être transposée dans un certain délai dans le droit interne de chaque pays. Les États doivent respecter l'objectif, mais demeurent libres quant à la forme et les moyens.

### Encadré 2. Devoir de vigilance : coûts et bénéfices de la vertu

FORCES	FAIBLESSES
<p>Au-delà de l'engagement volontaire, l'Union Européenne contraint ses entreprises à la bonne gouvernance (ONU, OCDE...): défense des libertés fondamentales, droits de l'homme, préservation de la sécurité, santé et environnement.</p> <p>Contribution de l'UE à la définition de ce que recouvre le devoir de vigilance.</p> <p>Dialogue sociétal et environnemental avec les partenaires africains et internationaux (État, secteur privé, ONG...)</p> <p>Principe d'extraterritorialité du droit. Effectivité de la responsabilité civile des entreprises au-delà des frontières où elles opèrent.</p> <p>Par la chaîne de valeur, effets d'entraînement : impacts directs et indirects des obligations par les approvisionnements des entreprises locales. d'entraînement : impacts directs et indirects des obligations par les approvisionnements des entreprises locales.</p>	<p>Complexité de l'environnement africain en matière de traçabilité des comportements (normes environnementales, travail décent, droits humains).</p> <p>La loi Potier (2017) : longue attente pour les décrets d'application. Quid de la directive européenne ?</p> <p>Hétérogénéité des ONG et débat éventuellement trop militant voire idéologique.</p> <p>Informalité et problèmes informationnels (coûts de contrôle et surveillance. Reporting sur toute la chaîne de valeur. Implications pour la compétitivité</p> <p>Règlement des différends avec des partenaires ayant une préférence pour le débat judiciaire et médiatisé.</p> <p>Les pays de l'UE sanctionnent différemment le devoir de vigilance en fonction de leurs intérêts et la proactivité des ONG. Distorsions de la concurrence.</p>
OPPORTUNITÉS	RISQUES
<p>Les principes de développement durable dans la chaîne de valeur facilitent l'accès au financement des entreprises africaines.</p> <p>Diffusion des normes RSE au sein des entreprises africaines.</p> <p>Possibilité de promouvoir une bourse de sous-traitance régionale avec des entreprises éco-responsables (RSE).</p> <p>Appui de l'UE et des Agences européennes de développement au dialogue intrabranche (cacao, coton, bois...); financement d'ONG engagées dans la veille et le <i>reporting</i> (chaînes de valeur ; agence de réglementation)</p>	<p>Opportunisme de pays tiers non assujettis aux mêmes obligations RSE. Concurrence déloyale</p> <p>Un cadre trop normatif place les entreprises de l'UE en porte-à-faux avec la montée des entreprises locales dans les chaînes de valeur (Compatibilité avec le Code des investissements)</p> <p>Emballement médiatique, réseaux sociaux. Risques réputationnels pour les entreprises incriminées (<i>name and shame</i>).</p> <p>Judiciarisation ritualisée. Assignation en justice : contestation systémiques vs dialogue.</p>

Sur un même marché, la filiale d'une entreprise étrangère, non assujettie aux obligations de vigilance du fait de sa taille, peut en effet être en concurrence avec une entreprise française dès lors que son effectif dépasse le seuil de 5 000 salariés. La directive de l'UE aura pour effet de standardiser les obligations et comportements entre les 27 États membres. Ces comportements sont parallèlement opposables aux entreprises des pays tiers dans l'espace économique et juridique de l'UE. La convergence communautaire évitera donc la fragmentation du marché unique induite par les initiatives nationales<sup>15</sup>. Mais quelles sont les implications de la transposition de ces obligations dans les pays extracommunautaires ? L'Afrique de l'Ouest est désormais sous l'influence des pays émergents. Leurs valeurs de référence ne sont pas toujours dans la tonalité des attentes de l'Union Européenne et de l'ONU. Contrepartie du comportement juridiquement contraignant, en termes de prix et de coûts de marché, l'absence de contraintes similaires pour les entreprises des pays tiers constituera un désavantage compétitif pour leurs homologues européennes en Afrique. Les comportements socialement responsables se diffuseront-ils dans le tissu des entreprises locales ? Si la réponse n'est pas évidente, acceptons de ne pas ignorer cette barrière à l'entrée que constituent les pays engagés dans cette voie. C'est le prix de la vertu.

Le fonctionnement de certaines entreprises chinoises est souvent l'objet de récriminations. C'est le cas sur le sol de la République populaire où le travail forcé des Ouïghours a conduit les États-Unis à interdire l'importation en provenance de plusieurs entreprises coupables de persécution de la minorité musulmane dans la province du Xinjiang<sup>16</sup>. En Afrique, les problèmes sont également posés, parfois de manière inattendue, même si ce n'est pas avec la même gravité. Au Sénégal, le bureau d'*Amnesty international* a récemment fait référence aux mauvaises conditions de travail sur les lieux de construction, à Diamniadio, du nouveau siège régional des Nations unies en Afrique de l'Ouest et au Sahel, à une trentaine de kilomètres de Dakar. La société chinoise WIETC, en gestion directe de salariés venus de la sous-région, est au centre d'accusations qu'elle réfute sur les conditions de travail offertes.

15. B. Cazeneuve et P. Sellal (2022) *op. cit.*

16. Le 31 août 2022, Michelle Bachelet, ancienne présidente du Chili et haute-commissaire de l'ONU aux droits de l'Homme (2018-2022), a rendu public un rapport de 48 pages évoquant des « crimes contre l'humanité » au Xinjiang contre la minorité ouïghoure.

Le problème auquel vont être confrontées les entreprises européennes en Afrique se posera avec d'autant plus d'acuité que le curseur de la responsabilité est appelé à s'étendre à l'ensemble de leur chaîne de valeur, qu'il va se déplacer de la *soft law* (engagement volontaire avec *reporting* des actions) vers la *hard law* (responsabilité civile). Vis-à-vis des sous-traitants de premier ordre, cette responsabilité est gérable. La régularité des relations avec des donneurs d'ordre européens concourt à un contrôle quasi hiérarchique permettant l'adéquation aux attentes comportementales, humaines et environnementales. La démarche n'est pas aussi simple pour les sous-traitants occasionnels ou de second rang, pour les fournisseurs que sont, par exemple, les centaines de milliers de producteurs agricoles dans le cacao ou le coton pour en rester sur quelques produits phares. Les institutions africaines sont faibles avec des règles formelles dont l'application est souvent improbable. Les activités économiques informelles peuvent représenter jusqu'à 80 % du PIB<sup>17</sup>. Même les entreprises modernes du secteur formel de l'économie sont souvent « grises » avec une part d'informalité qui les conduit à déroger aux normes légales. Le contrôle de la chaîne de valeur des filières agricoles est donc générateur de coûts d'information de nature à altérer la compétitivité et à questionner la modalité de la responsabilité civile des entreprises européennes<sup>18</sup>.

La filière cacao de Côte d'Ivoire illustre l'éclatement de la production sur une chaîne de valeur qui ne compte pas moins de 3 200 sociétés coopératives, 230 acheteurs et 100 négociants et transformateurs (Conseil Café-Cacao 2021)<sup>19</sup>. Certains des producteurs se prêtent à la mobilisation intra-familiale d'une main d'œuvre enfantine pour des tâches et des durées difficilement contrôlables, parfois en relation avec les défaillances locales du système public d'éducation primaire et secondaire. À partir de quel niveau, le travail de l'enfant devient-il abusif, compromet-il sa santé, ses capacités et son mode de fonctionnement futurs ? Le respect des droits de l'homme interroge ici sans qu'on soit en mesure d'apporter les réponses souhaitables.

17. Comme le notent N. Benjamin et A. Mbaye (2012), en Afrique de l'Ouest, les entreprises de statut purement informel ou formel sont rares, pour ne pas dire exceptionnelles. Voir Benjamin et Mbaye 2012 ; mais également Kanbur et Keen 2015.

18. C'est d'autant plus difficile que les obligations déclaratives faites aux sous-traitants des pays industrialisés sont-elles mêmes non crédibles. Voir Tirole 2016, 256.

19. Voir sur le sujet le cas de la chaîne de valeur cacao en Côte d'Ivoire (*cf. infra*.)

Plus de la moitié des 5 à 6 millions d'Ivoiriens vivant du cacao ont un niveau de vie en dessous du seuil de pauvreté nationale. Selon une étude du Conseil café cacao ivoirien (CCCI), l'organisme interprofessionnel en charge de la filière, en 2020, 71 % seulement des enfants de 5 à 17 ans étaient inscrits à l'école. Et pour le *National Opinion Research Center* de l'université de Chicago, en 2018 et 2019, environ 800 000 enfants travaillaient dans la filière cacao, en grande partie d'origine Burkinabè. En 2001, sous l'égide de l'Organisation internationale du travail (OIT), un accord est intervenu entre le Congrès des États-Unis et des représentants de l'industrie mondiale du chocolat. L'enjeu de l'accord était l'élimination de l'esclavage des enfants dans les plantations d'Afrique de l'Ouest et des pires formes de travail dans l'ensemble de la filière mondiale du cacao-chocolat. Par ce protocole "*Harkin-Engel*", les parties entendaient parvenir à leurs fins par la mise en place d'un système crédible et mutuellement acceptable de normes et une institution indépendante de contrôle. Vingt ans après, le protocole a produit de faibles effets de sorte que certains en appellent à des engagements contraignants (*hard law*).

Au niveau des filières agricoles, mais également de l'exploitation des mines, toutes à fort impact économique et social, la responsabilité civile des entreprises sur la chaîne de valeur ne devrait être engagée qu'après épuisement de toutes les solutions passant par un dialogue régulier et exigeant entre l'ensemble des parties prenantes, le cas échéant après conciliation, médiation voire arbitrage. Dans le domaine agricole, les producteurs ou leurs groupements et coopératives sont naturellement en première ligne, mais également les structures publiques et les ONG qui ont vocation à faire de l'information, de la pédagogie et du *reporting* sur les droits de l'individu, sur la déforestation, sur l'émission de gaz à effet de serre. Par une gestion collective, il s'agit donc de faire évoluer les comportements, de susciter des stratégies d'adaptation et d'atténuation pour faire face aux changements climatiques et à ses conséquences, de coupler les objectifs d'efficacité économique et de protection de l'environnement. L'approche écosystémique conduit les agents à promouvoir des interactions respectueuses d'une exploitation soutenable des ressources naturelles.

Le principe des paiements pour services environnementaux (PSE) a ouvert un nouveau champ méthodologique, étoffé le corpus analytique des arrangements contractuels. Les PSE empruntent au cadre d'analyse de la nouvelle microéconomie des incitations. Le mécanisme promeut un dispositif contractuel établissant la congruence entre les attentes extérieures et le bien-être du producteur. La communauté bénéficiaire des

services rémunère les agriculteurs qui s'engagent, en contrepartie, à modifier leur comportement envers leur environnement. À l'évidence, l'atteinte du résultat souhaité n'a rien d'une formalité. De nombreuses questions microéconomiques surgissent : révélation des coûts d'opportunité des producteurs, propension au comportement de passager clandestin (*free riding*) de certains d'entre eux, qualité institutionnelle permettant la limitation des coûts de contrôle et de supervision, problème de droits de propriété non intégraux en Afrique de l'Ouest. Le sujet du financement est également sur la table : de quelle enveloppe financière les bénéficiaires disposent-ils pour une compensation à la satisfaction des fournisseurs de services écosystémiques ?

Par le truchement des Nations unies, le Programme de réduction des émissions dues à la déforestation et à la dégradation forestière (REDD+) fournit de l'assistance technique aux pays qui se sont engagés à protéger leurs forêts, aide à l'identification de sources de financement permettant d'atteindre leurs objectifs économiques et climatiques. REDD+ est donc un instrument de protection et de gestion éco-compatible des forêts dans une perspective de promotion du bien être des générations actuelles et futures par réduction notamment des émissions de carbone. En Afrique, le mécanisme des PSE est encore embryonnaire, souvent au stade de projets pilotes. Si la dynamique est enclenchée, les conclusions d'un rapport de la BAD, en 2015, demeurent valables, qui pointait l'insuffisance des cadres institutionnels favorables, la nécessité d'instaurer un dialogue nourri, une clarification du régime foncier et des modalités de soutien organisationnel et financier des communautés locales (BAD 2015).

En UEMOA, la Côte d'Ivoire est entrée dans le processus PSE au titre du programme REDD+. En 2014, le président Ouattara a pris l'engagement de produire rapidement un cacao sans déforestation. Au sommet de l'ONU sur le climat, la Côte d'Ivoire a signé la Déclaration de New York sur les Forêts qui encourage les efforts du secteur privé en faveur de chaînes d'approvisionnement sans déforestation. Le couvert forestier devrait passer d'un taux de 11 % en 2015 à au moins 20 % en 2045. La concertation la plus étroite possible est au cœur du dispositif avec des coopératives qui connaissent les planteurs et le bon usage des rapports pécuniaires qui conditionnent la qualité des incitations. *A priori*, des observateurs indépendants venus d'ONG permettront de vérifier la réalisation des cibles environnementales financièrement soutenues.

La mise en œuvre de PSE en Côte d'Ivoire a mis en évidence la complexité du sujet RSE dans la pluralité de ses dimensions économiques, sociales et environnementales, la nécessité d'un dialogue large mais difficile dans des économies largement informelles. Les entreprises multinationales, présentes dans les filières de l'agroalimentaire, du bois et des mines, sont naturellement responsables de leur comportement et peuvent l'être pour celui des sous-traitants dans des relations de quasi intégration. Fers de lance du dialogue, leur responsabilité ne peut toutefois s'étendre trop en amont, *a fortiori* si cette responsabilité doit être civile et concerner le comportement de petits producteurs. C'est au niveau des organisations paysannes, groupements et coopératives, que doit être réalisé le travail sur les changements de comportements. Telle qu'elle se dessine, la Directive européenne pourrait favoriser la judiciarisation voire la contestation idéologique de l'économie de marché sous couvert de comportement RSE. La gestion responsable des filières aussi complexes que celles auxquelles on vient de faire référence pour l'Afrique est affaire de responsabilité collective et pas d'un seul acteur parmi tous<sup>20</sup>. C'est l'esprit sous-jacent aux PSE qui envisagent la politique dans le dialogue le plus large avec la reconnaissance de responsabilités mêlées et le besoin d'un financement suffisant pour faire face aux contraintes d'incitation et de participation des agents.

Dans cette phase de redéfinition des comportements responsables, les entreprises européennes ont souvent été un vecteur de diffusion de la RSE avant la lettre, que ce soit par la formation, le transfert de compétences, l'africanisation de l'encadrement (Jacquemot 2015). Le travail à mener demeure encore important, mais il convient de prévenir les effets de bord. Dans un moment de relocalisation, de redéfinition des chaînes de valeur et de leur étendue géographique, il convient que les exigences demeurent appropriées à l'état du développement et des institutions, à la complexité des relations entre le secteur formel et informel, à la dualité du marché du travail. Dans beaucoup de secteurs, la grande majorité des entreprises, y compris les sous-traitants locaux de premier ordre, ont une application caméléon des lois sociales, fiscales ou environnementales.

20. CASINO a été assigné devant le tribunal judiciaire de Saint-Etienne pour ventes en Amérique du Sud de produits de viande bovine, que des ONG ont associées à la déforestation et à l'accaparement de terres des peuples autochtones.

L'agrément au code des investissements ou l'éligibilité aux marchés publics peut être conditionné à la présence d'un certain contenu local de la production. Les entreprises européennes peuvent-elles se mettre en marge de cette obligation en raison du devoir de vigilance ? Quel est leur pouvoir coercitif sur le sous-traitant si ce devoir n'a pas de portée juridique locale, si le donneur d'ordres n'a pas d'option de substitution au sous-traitant, éventuellement public, qui contreviendrait au comportement RSE ? La répétition des contrats peut faire émerger la coopération et le respect des normes, mais cette modalité concerne avant tout les sous-traitants de premier ordre. Dans certaines branches, par la judiciarisation et les coûts de contrôle et de surveillance, les entreprises européennes risquent de privilégier l'importation contre la fourniture locale non contrôlable au risque de se disqualifier auprès des pouvoirs publics africains et leurs objectifs de « contenu local ». La stimulation de la transformation structurelle par une compétitivité dynamique à travers les chaînes de valeur n'en serait que plus difficile, à moins que la montée en gamme se fasse par l'éviction de entreprises européennes au profit des concurrents des pays tiers.

### 1.3. Résumé

En Afrique, les trois dimensions RSE, qui engagent formellement le comportement de l'État et des entreprises sur les volets économique, social et environnemental, sont encore de portée limitée, mais les prises de conscience sont généralement là.

En UEMOA, les États sont engagés dans la réduction des GES auxquelles ils ne contribuent collectivement que pour 0,5 % des émissions mondiales. Par leur contribution déterminée au niveau national (CDN), chaque État a pris l'engagement, à la suite de la COP21 de Paris, d'œuvrer à la réduction de ses émissions. Cette contraction, qui devrait être significative à l'horizon 2030 puis 2050, ne sera pas indépendante de l'appui financier de la communauté internationale. Les modalités de la taxation du carbone sont évidemment source d'inquiétudes au niveau des pays en développement en général. La question de la compétitivité est posée à travers le prix du carbone dans une perspective d'une taxe mondiale dont nous sommes encore éloignés. Elle se pose plus concrètement avec le MACF que met en place l'Union Européenne. Les technologies africaines sont souvent anciennes et polluantes, les capacités d'adaptation limitées par les inefficacités de marché, notamment de caractère financier, par le niveau de développement qui peut être

un obstacle à l'acceptabilité de technologies plus efficaces pour le bien être planétaire, mais d'utilisation potentiellement plus complexe.

Les entreprises qui sont labellisées ISO 26 000 sont peu nombreuses. Pour autant, un certain nombre d'organisations sont engagées de longue date dans la promotion de ces objectifs, au moins à travers la gestion des ressources humaines. Certains qualifieront ce comportement de « paternaliste » par le fait que la philanthropie envers les agents se combine avec un objectif de profitabilité. C'est oublier que l'entreprise est un lieu de conflit et de coopération pour le partage de la valeur et sa croissance. Dans cette perspective, le dialogue interne est un vecteur d'augmentation de la productivité et de la profitabilité de l'organisation. Les entreprises européennes contribuent à développer l'empreinte RSE et il est souhaitable qu'elles soient exemplaires en la matière. L'exemple particulier de la CIE (Côte d'Ivoire) a suggéré que leur contribution passée n'avait pas été marginale. Elles ont souvent promu l'hybridation de la culture africaine avec les exigences d'efficacité économique et de responsabilité sociale.

Le développement est une transformation qui s'inscrit dans un temps long. La qualité du dialogue est une clé d'entrée dans le processus. Le devoir de vigilance, tel que voulu par la France et actuellement revisité par la Directive de l'Union Européenne, s'inscrit dans une démarche d'internalisation de la norme ISO 26 000. Dans son application en Afrique, en dehors de l'organisation elle-même il sera difficile d'étendre ce devoir de vigilance à l'ensemble des sous-traitants et aux fournisseurs sur lesquels l'information relative au comportement est source de coûts de transaction excessifs. Il est raisonnable que le devoir de vigilance s'exerce sur les sous-traitants de premier ordre, que les responsabilités soient collectivement assumées dans le dialogue interne aux filières agricoles. Il convient d'éviter les assignations engageant la responsabilité civile et une judiciarisation attentatoire au capital réputationnel des entreprises européennes voire à la promotion de l'activité locale de transformation<sup>21</sup>. Les paiements pour services écosystémiques (PSE) sont dans cette logique de la concertation permanente et de la gestion collective plutôt que de la responsabilisation d'un seul des acteurs de la filière.

21. Dans un rapport de janvier 2016, Amnesty International et l'ONG African Resources Watch mettaient en avant la responsabilité de 16 multinationales dans la chaîne du cobalt. Il leur était fait reproche de manquer à leur devoir de contrôle dans leurs approvisionnements. Les entreprises n'étaient pas seulement européennes : Apple, Microsoft, Dell, HP (États-Unis), Huawei, Lenovo, BYD, ZTE (Chine), Inventec (France), Samsung, LG (Corée du Sud), Sony (Japon), Vodafone (Royaume-Uni), Daimler, Volkswagen et ZTE (Allemagne).

## 2. L'électricité et sa consommation : une quadrature de cercle

Dans l'édition 2006 du *Rapport sur le Développement dans le Monde*, la Banque mondiale définit l'équité à travers l'égalité des chances, une situation dans laquelle tous les individus ont les mêmes opportunités, aucun ne souffrant de pauvreté extrême appréhendée par la disponibilité d'au moins un dollar par jour et par personne<sup>22</sup>. La pauvreté énergétique peut être analysée comme une composante de l'injustice, comme un facteur de réduction des « capacités » qui conditionnent le fonctionnement et l'épanouissement de la personne (Sen 1999 ; 2009).

Les Objectifs de développement durable combinent la possibilité d'accéder à un bien avec le caractère abordable de son prix. En attirant l'attention sur la pauvreté énergétique comme expression de l'inégalité sociale, la place de la chaleur abordable dans le profil des droits contemporains est affirmée (Walker et Day 2012). L'agent doit pouvoir accéder à ce bien sans induire, par ailleurs, des frustrations attentatoires à sa personne<sup>23</sup>. L'énergie est souhaitée aussi propre que possible, contribuant à la lutte contre le réchauffement climatique et à la montée concomitante des eaux. L'ODD7 pose comme objectif la réduction des émissions de carbone (CO<sub>2</sub>), de même que l'ODD13, plus directement axé sur le changement climatique.

Cette problématique, qui vaut pour les ménages, concerne aussi les activités économiques, ainsi que les entreprises qui leur procurent les moyens de subsistance. Comme mentionné précédemment, la distribution de l'électricité est un goulet d'étranglement. Son coût est souvent une contrainte rédhibitoire à la compétitivité internationale. Le manque d'accès à l'électricité à un prix abordable induit des polarisations d'activité avec des externalités dont certaines sont positives, quand d'autres sont négatives : pollutions, encombrements, surpopulations par mouvements migratoires potentiellement porteurs de déstabilisation politique. Le volontarisme dans l'aménagement du territoire s'impose pour que la croissance inclusive prenne effet au moins sur un ensemble de pôles de développement.

22. En 2022, la Banque mondiale a porté ce seuil à 2,15 dollars en parité de pouvoir d'achat.

23. Dans le domaine de la santé, on évoque la présence d'une dépense catastrophique lorsque la dépense directe d'un ménage dépasse significativement celle qu'il a prédéfini dans son budget de sorte que d'autres besoins essentiels ne peuvent être satisfaits.

Revenant sur le secteur de l'électricité en UEMOA, cette section analyse le positionnement des pays membres par rapport aux ODD7 et 13. Elle aborde la question des leviers disponibles permettant de produire et de distribuer à meilleur prix à travers le canal des réseaux centralisés. Enfin, elle s'intéresse à la production d'une électricité solaire prometteuse, malgré ses complications en termes de puissance et de stockage.

## 2.1. L'état des lieux en UEMOA

Avec le programme d'assistance à la gestion du secteur énergétique (ESMAP), la Banque mondiale et ses 24 partenaires sont engagés dans l'accélération de la transition énergétique et plus particulièrement, l'atteinte de l'ODD7. Les indicateurs *Regulatory Indicators for Sustainable Energy* (RISE) permettent de comparer les cadres politiques et réglementaires nationaux en matière d'énergie durable via 30 indicateurs renseignés pour 140 pays. Au total, ils couvrent plus de 98 % de la population mondiale. Cette batterie d'indicateurs offre une opportunité pour un étalonnage international des politiques énergétiques à travers principalement les plans d'action et leur suivi, les dispositifs législatifs et réglementaires en place.

Les indicateurs, pondérés de manière égale, font l'objet d'une notation qui évolue positivement de 0 à 100. Quatre domaines sont considérés : l'accès à l'électricité, l'accès à la cuisson propre, l'efficacité énergétique et la sensibilité aux énergies renouvelables. Cependant, ces indicateurs ont une portée principalement institutionnelle et reposent sur une évaluation qualitative, pour partie subjective. Par ailleurs, les institutions valent avant tout par l'effectivité des règles. Depuis le lancement des questionnaires en 2010, RISE permet néanmoins de juger, sinon de l'efficacité des gouvernements dans la promotion d'une énergie durable à prix compétitifs, du moins des ambitions des politiques publiques en la matière.

Le tableau 18 présente un score global et un score sur chacune des quatre thématiques pour les pays membre de l'UEMOA, parmi lesquels la Côte d'Ivoire (54) arrive en tête. Dans l'intervalle des derniers rapports RISE, elle a connu la plus forte augmentation de score à l'échelle mondiale, immédiatement suivie de l'Arabie Saoudite. Les améliorations tiennent à l'efficacité énergétique avec l'instauration de normes minimales de performance dans les secteurs de la réfrigération et du chauffage, de la ventilation et de la climatisation, mais également, des moteurs électriques industriels. Des avancées notables ont été aussi enregistrées sur les énergies renouvelables. En 2010, la biomasse représente les trois quarts de la

consommation totale d'énergie ivoirienne. Depuis, la part des énergies renouvelables a augmenté de plus de 8 % par an (ESMAP 2022). Le gouvernement a mis en œuvre d'importantes politiques financières en faveur de la croissance des énergies renouvelables, y compris des réductions d'impôts, des priorités de distribution et des compensations fiscales. Le programme *Scaling Solar* de la SFI, étroitement aligné sur les meilleures pratiques du sous-indicateur RISE relatif aux enchères, a aidé les pouvoirs publics à gérer des mécanismes de marché appropriés pour faciliter la participation privée à l'extension du réseau.

**Tableau 18. L'électricité en UEMOA sous le prisme de RISE**

	SCORE GLOBAL	ACCÈS À L'ÉNERGIE	CUISINER PROPRE	ÉNERGIES RENOUVELABLES	EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE
<b>Bénin</b>	37	60	23	38	27
<b>Burkina Faso</b>	39	69	24	33	28
<b>Côte d'Ivoire</b>	54	76	31	50	57
<b>Mali</b>	37	45	43	38	22
<b>Niger</b>	42	55	36	37	38
<b>Togo</b>	36	65	12	35	30
<b>Sénégal</b>	43	64	9	60	39

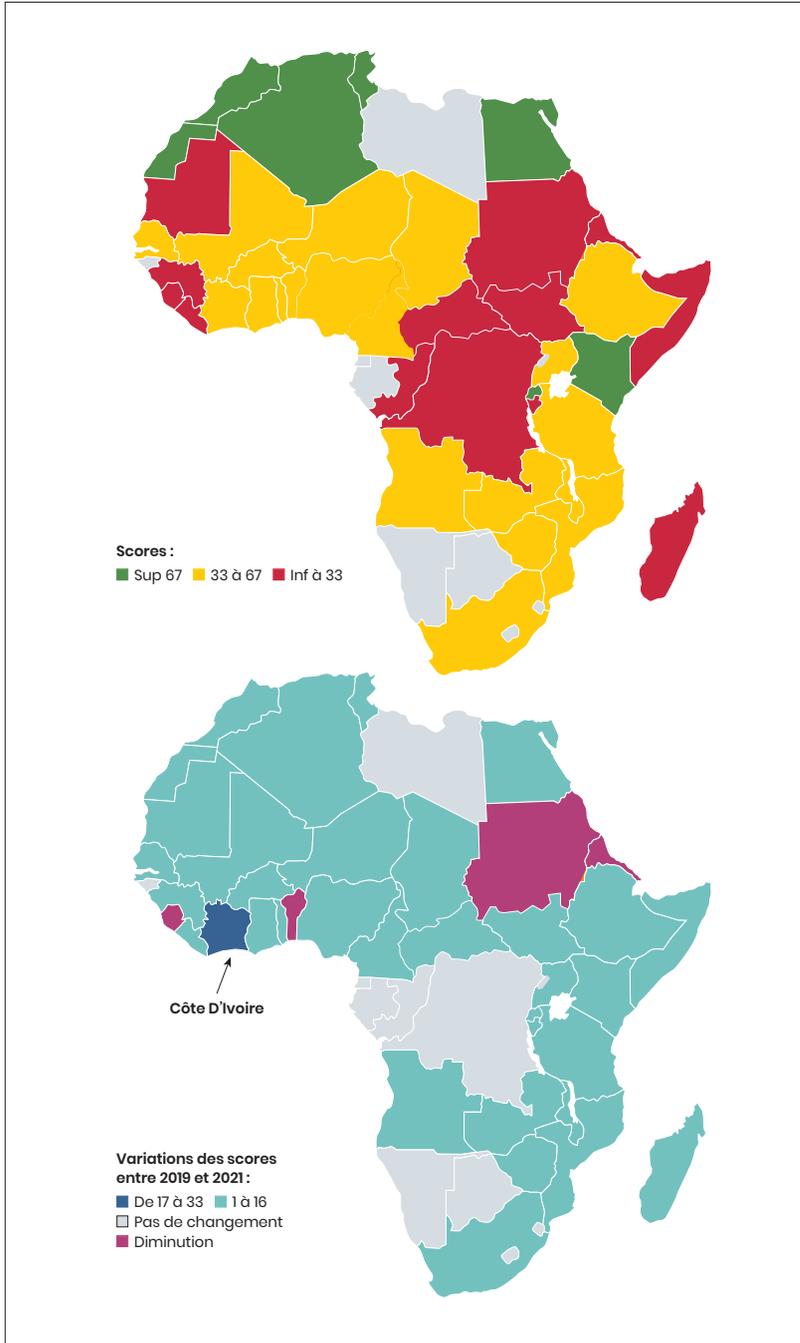
Données : ESMAP, 2022.

Note sur le tableau 18 : La Guinée-Bissau n'est pas couverte par les indicateurs RISE.

Le Sénégal (43), où le gouvernement a été particulièrement actif, se classe en deuxième position devant le Niger (42). Le secteur des énergies renouvelables y atteint un score de 60 %, loin devant les autres pays de l'espace communautaire. Sur le volet de l'efficacité énergétique, le Sénégal a réalisé la troisième meilleure performance au niveau mondial, en gagnant 18 points de pourcentage entre 2019-2021 et 2022.

En moyenne, le score de l'UEMOA (41,1), supérieur à celui des autres pays de la CEDEAO, est également plus élevé que celui de l'Afrique subsaharienne, bien que la moyenne continentale ait très sensiblement progressé en moins de quinze ans. En 2010, son score RISE est de 8, loin de la moyenne mondiale (60), et atteint 34 en 2019 et 39 en 2021. Comme illustré par la carte 2, le score global des pays africains se situe entre 33 % et 67 %. Trois pays, le Libéria (31), la Sierra Leone (29) et la Guinée (19) sont en revanche en-deçà de ce pourcentage.

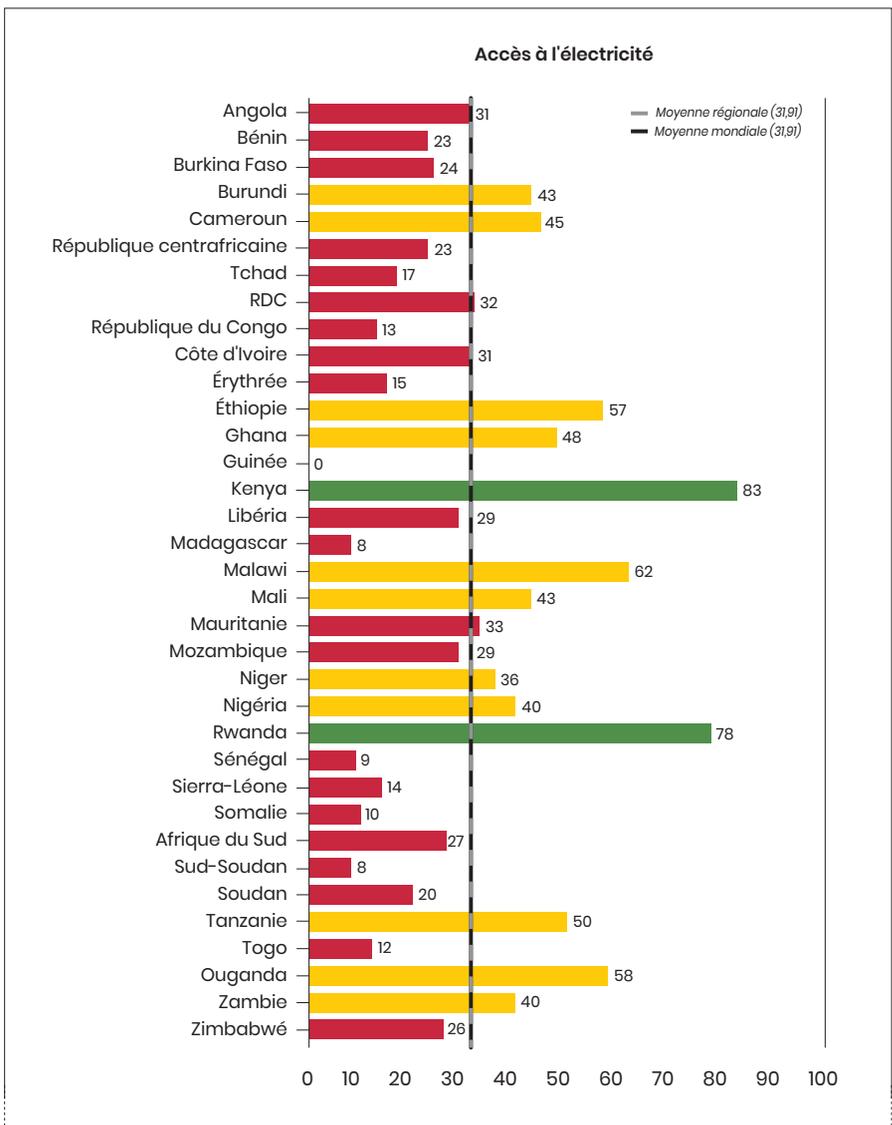
Carte 1. Le positionnement de l'UEMOA en Afrique et les indicateurs RISE

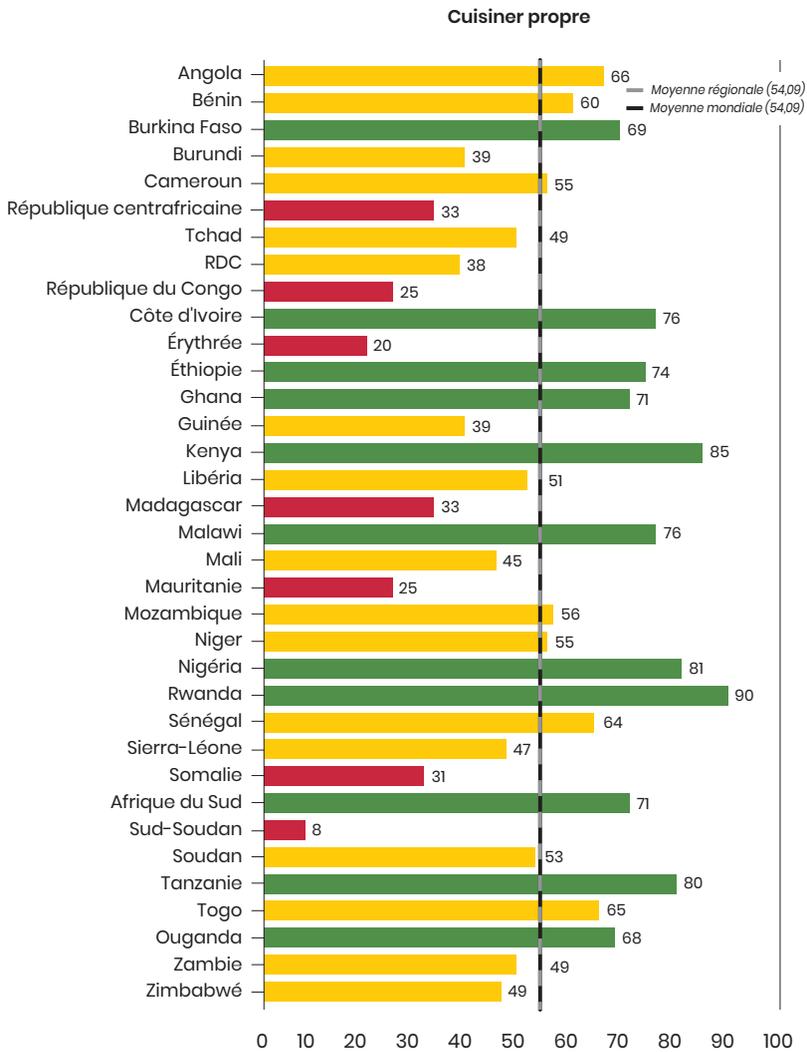


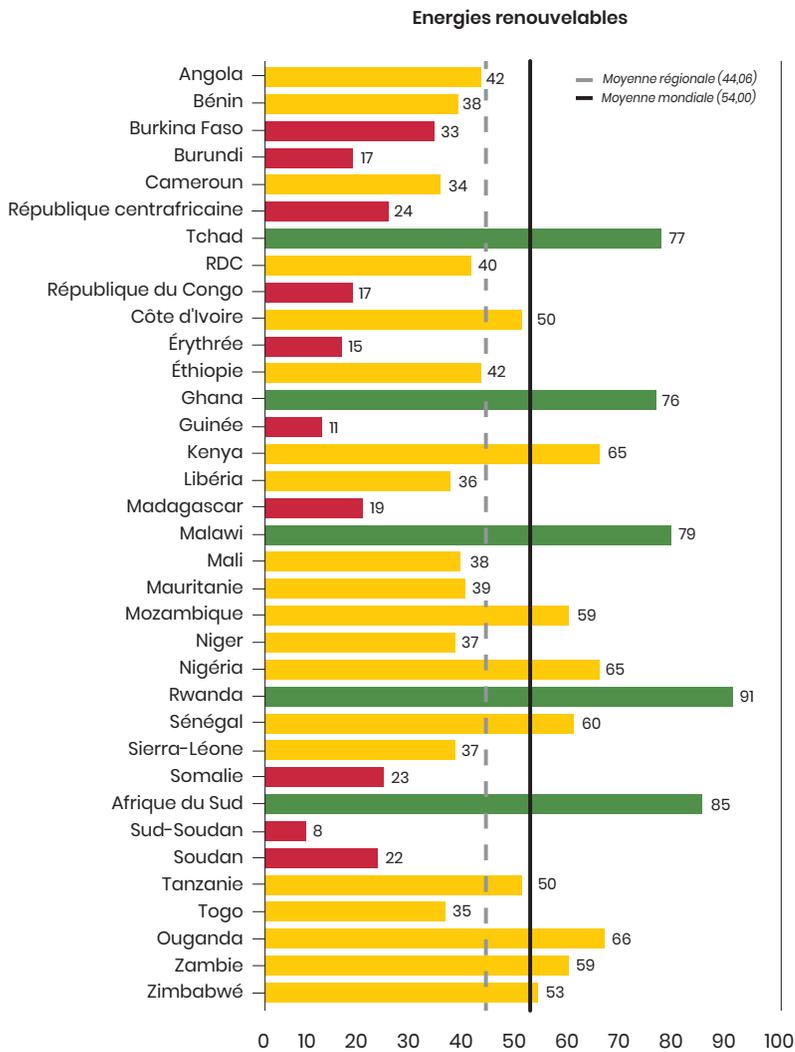
Source : ESMAP, ibid. 9-10.

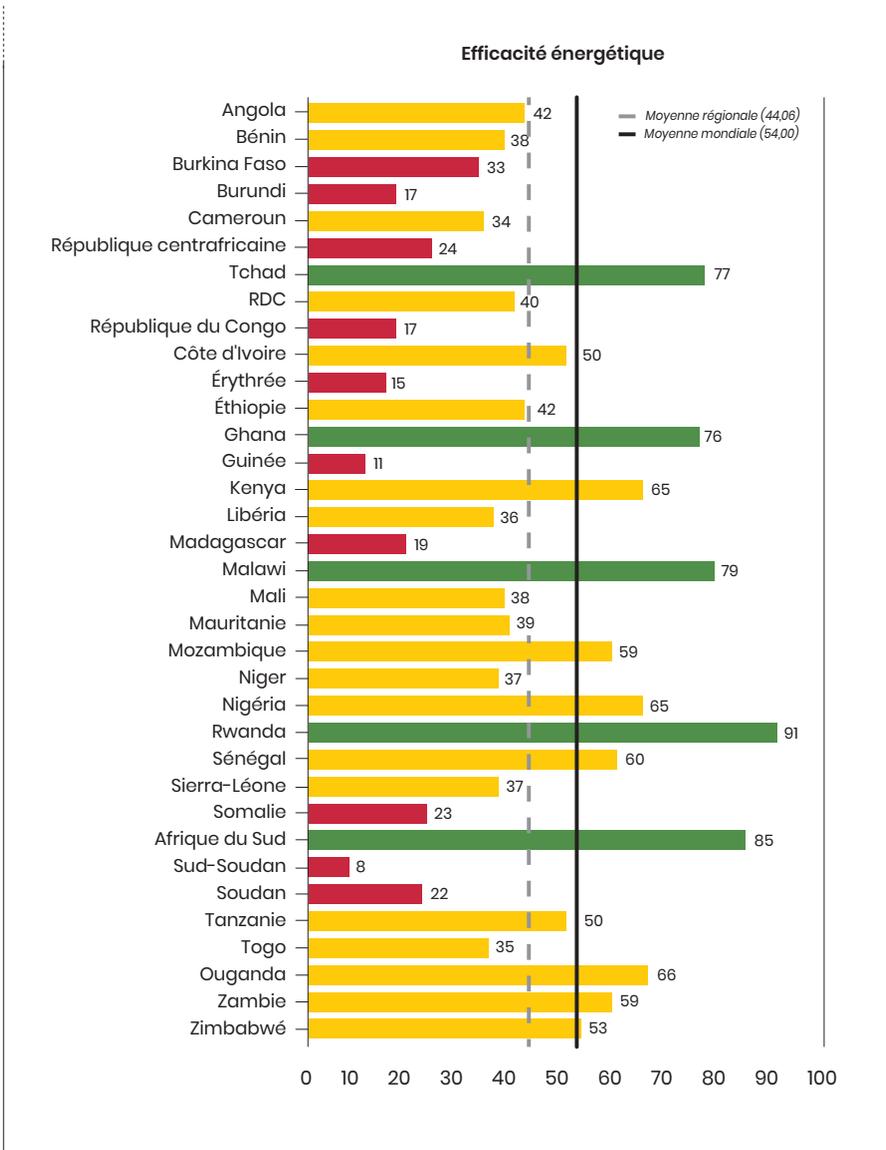
Les composantes du graphique 22 fournissent l'information par rubrique sur l'ensemble des pays de l'ASS présents dans RISE. La droite verticale, en pointillés, donne la moyenne de la région tandis que la droite continue, éventuellement confondu avec celle en pointillés, figure la moyenne sur l'ensemble des pays. Le retard de l'ASS se fait sentir sur deux dimensions : énergies renouvelables et efficacité énergétique.

Graphique 22. Les indicateurs RISE par grandes rubriques thématiques









Données : ESMAP. *ibid.*

Note sur le graphique 22 : Pour le code couleurs se reporter à la carte 1.

L'inconvénient des indicateurs RISE tient au fait qu'ils reposent sur des perceptions en matière de logiques de lancement de programmes et de création d'institutions comme, par exemple, une agence de réglementation. Une manière différente d'approcher le sujet consisterait à analyser la composition des énergies produites et consommées, auxquelles ont accès les agents.

**Tableau 19. Informations générales sur l'électricité en UEMOA (2018)**

	BÉNIN	BURKINA FASO	CÔTE D'IVOIRE	GUINÉE-BISSAU	MALI	NIGER	SÉNÉGAL	TOGO
<b>Production d'énergie électrique*</b>	<b>222,3</b>	<b>1728,0</b>	<b>10 059</b>	<b>86,6</b>	<b>3 583,3</b>	<b>536,1</b>	<b>4 585,5</b>	<b>393,0</b>
Charbon minéral	0	0	0	0	0	187,7	494,5	0
Produits pétroliers	154,2	1 489,7	10,2	79,7	2 157,6	290,8	3 709,1	178,9
Gaz naturel	62,7	0	7 025,7	0	0	44,2	39,8	210,0
Hydroélectricité	0	129,0	2 962,0	0	1 376,8	0	0	4,1
Solaire	5,4	56,1	0	6,9	3,9	13,4	252,4	0
Biomasse	0	53,4	61,2	0	0	0	0	0
Autres sources	0	0	0	0	0	0	88,8	0
<b>Nb Mini-centrales (hors réseau)*</b>	<b>7</b>	<b>5</b>	<b>7</b>	<b>2</b>	<b>76</b>	<b>13</b>	<b>173</b>	<b>4</b>
Solaire photovoltaïque	7	2	0	1	11	13	32	0
Biomasse	0	0	0	0	11	0	1	0
Hybride	0	3	7	1	54	0	160	4
<b>Prix de l'électricité aux ménages**</b> 2018, en francs CFA 2018, Atlas de l'énergie UEMOA	<b>115</b>	<b>109</b>	<b>92</b>	<b>161</b>	<b>133</b>	<b>90</b>	<b>113</b>	<b>114</b>
<b>Prix de l'électricité, ménages**</b> 2021, en USD	<b>nd</b>	<b>0,187</b>	<b>0,110</b>	<b>nd</b>	<b>0,199</b>	<b>nd</b>	<b>0,157</b>	<b>0,176</b>
<b>Prix de l'électricité, entreprises**</b> 2021, en USD	<b>nd</b>	<b>0,413</b>	<b>0,187</b>	<b>nd</b>	<b>0,144</b>		<b>0,198***</b>	<b>0,162</b>
<b>Taux d'accès des ménages****</b>	<b>41,4</b>	<b>19,0</b>	<b>69,7</b>	<b>33,3</b>	<b>50,6</b>	<b>19,3</b>	<b>70,4</b>	<b>54,0</b>

Données : Chitou, Salim Mouléro et Gbaty Tiadja Gbandey, 2020.

Atlas de l'énergie dans l'espace UEMOA. Rapport 2020. Québec : Institut de la Francophonie pour le développement durable (IFDD) ; Banque mondiale. World Development Indicators ; GlobalPetrolPrices.com (<https://www.globalpetrolprices.com/>).

Note sur le tableau 19 : La production d'énergie est exprimée en GWh pour l'année 2018. La consommation des ménages est comprise entre 200 et 500 kWh.

\* Les chiffres se réfèrent à 2018.

\*\* Le prix du kWh en 2018 est exprimé en francs CFA (Chitou et al. op. cit.). Pour GlobalPetrolPrices.com, il est exprimé en dollars, fin d'année 2021.

\*\*\* Pour le Sénégal, la source GlobalPetrolPrices.com ne donne pas l'information du prix du kWh pour les entreprises. Il est reconstitué à partir de la grille tarifaire de la Senelec.

\*\*\*\* Le taux d'accès des ménages est donné pour 2020. Tous les chiffres se réfèrent à 2018.

Comme mentionné dans le tableau 19, en 2018, le gaz et le pétrole représentent un peu plus de 73 % de la production d'énergie de l'UEMOA. Le gaz domine en Côte d'Ivoire, les produits pétroliers au Sénégal. Fait marquant, par la source principale, ces deux pays totalisent déjà plus de 50 % des productions d'énergie électrique de l'Union. À l'exception notable de la Côte d'Ivoire, le pétrole est la première source de production. Au Sénégal, et dans une moindre mesure au Niger, la mobilisation du charbon minéral demeure toutefois une source non négligeable, avec une contribution de respectivement 35 % et 11 %.

Dans la production d'électricité, la biomasse a une contribution marginale, principalement à travers les consommations pour compte propre avec des végétaux, notamment la bagasse, un résidu de l'exploitation de la canne à sucre. La faiblesse de ce pourcentage ne doit pas faire oublier que la biomasse demeure très largement la première source d'énergie primaire de l'UEMOA. Sur une production totale consolidée de 29 350,7 ktep en 2018 (1 ktep = mille tonnes d'équivalent pétrole, soit 1 000 tep), la biomasse représente 83,7 %, particulièrement importante en milieu rural, mais également, dans les agglomérations avec l'empreinte environnementale associée à la déforestation (bois de feu) et aux pollutions afférentes. Le solaire photovoltaïque est encore marginal, mais affiche une dynamique significative dans certains pays. Les plus importantes contributions sont pour l'heure au Burkina Faso (3,2 %) et au Sénégal (5,5 %). Les pays du Sahel, notamment le Mali et le Sénégal, sont par ailleurs engagés dans des installations de mini-centrales souvent de caractère hybride, activité thermique avec production d'énergie renouvelable (Berthélemy 2016). La promotion de ce type de mini-centrales est sans doute la clé de l'augmentation du taux d'accès des populations qui est élevé dans les pays côtiers, comme la Côte d'Ivoire ou le Sénégal, de l'ordre de 70 %, mais encore très faible dans des pays comme le Niger ou le Mali, moins de 20 %.

## 2.2. L'accès à l'électricité par le réseau central

Sur quatre décennies, la réhabilitation des réseaux publics a été un des chantiers des stratégies d'ajustement structurel en Afrique. Les contrats de plan, dans un cadre institutionnel de propriété et de gestion publique, n'ont que partiellement réduit les dysfonctionnements. Les mouvements de privatisation, par affermage ou concession, en longue période, ont, quant à eux, conduit à des résultats décevants. Avec un contrat d'affermage sur le monopole, finalisé en 1989-1990 et reconduit ultérieurement, la Côte d'Ivoire, avec EECI-CIE, a été

le seul cas vraiment positif. Depuis 1993, la libéralisation du secteur de la production d'électricité a permis de doter le pays d'infrastructures énergétiques parmi les plus performantes d'Afrique de l'Ouest. En une dizaine d'années, la Côte d'Ivoire a quasiment doublé ses capacités de production et exporte désormais dans six pays de la CEDEAO : Burkina Faso, Mali, Libéria, Ghana, Togo et Bénin. Partout ailleurs, les expériences n'ont pas été concluantes et ont été abandonnées.

Au Mali, EDM a été privatisée entre 2000 et 2005. Saur (à l'époque, groupe Bouygues) et Industrial Promotion Service du fonds Aga Khan détiennent à eux seuls 60 % du capital. Malgré ce transfert de propriété, l'entreprise demeure sous la férule des pouvoirs politiques. En février 2003, le chef de l'État a pris la décision unilatérale d'une baisse de 10 % des tarifs, initiative dérogatoire aux dispositions du contrat de concession. Considérée comme un casus belli par les opérateurs privés, cette initiative a précipité la fin de l'expérience. En 1999, le Sénégal s'est lancé dans un processus de privatisation de la Senelec avec un transfert partiel des droits de propriété. Signée en mars 1999, la Convention avec le partenaire stratégique révèle rapidement des différences de perception, de sorte que fin 2000, par résiliation à l'amiable, le gouvernement a repris les commandes du réseau. Au Togo, en 2000, la distribution de l'énergie électrique a été concédée à Togo Électricité, filiale de la Société Elyo, groupe Suez. En février 2006, cette concession prend fin et les activités de la CEET retombent dans la sphère publique. Au Burkina Faso, le *statu quo* institutionnel du monopole public a toujours été maintenu<sup>24</sup>. Quelles sont les raisons de la faiblesse de ces réseaux historiques et leurs impacts sur la compétitivité ?

La réponse factuelle met inévitablement en avant les pertes en ligne, l'écart entre l'électricité produite et l'électricité donnant lieu à un chiffre d'affaires recouvré. Dans le monde, les pertes en ligne évoluent lentement. En moyenne, la Banque mondiale (WDI) les chiffre à 8 % en 2014 contre 9 % en 1960. Il est difficile de comparer ces chiffres dans la mesure où les ensembles de référence sont totalement différents. Pour autant, les réseaux d'Afrique de l'Ouest dépassent largement le chiffre moyen annoncé de 2014 : Bénin (61 %) ; Côte d'Ivoire (14 %), Niger (42 %), Sénégal (13 %), Togo (71 %). Une expertise fine n'est pas nécessaire pour comprendre que le kilowattheure distribué est plus cher lorsque les pertes en ligne sont importantes, sans que rien ne soit toutefois systématique. Le Niger affiche des pertes

24. Voir à ce sujet quelques publications de l'auteur : Plane 2003 ; 1997 ; 1996 ; 1993.

techniques significatives avec un prix de l'électricité resté bas grâce aux importations du Nigéria. Le coup d'État de 2023 pourrait changer la donne. Les pertes techniques sont le fait de la longueur des lignes de transport et de leur piètre qualité (Hofman et Plane 2001).

Quels sont les facteurs qui affectent le plus directement le rendement du réseau ? Les électriciens font la différence entre les pertes techniques et commerciales. Les premières représentent près de 80 % de la déperdition. Elles sont principalement liées aux matériaux conducteurs des liaisons, à la chaleur des câbles, c'est l'effet Joule. La distance kilométrique de transport, la vétusté des matériels utilisés et les conditions climatiques sont également des facteurs influents. Si l'entreprise assume les conséquences de ces manques à gagner, c'est au détriment de son équilibre financier, de sa capacité d'entretien des équipements et de ses investissements. La gestion du problème agit alors indirectement sur la compétitivité par le coût de l'électricité, à travers la qualité de la distribution, la fréquence et le nombre de délestages. La répercussion des surcoûts sur le prix de l'électricité affecte directement la compétitivité. À l'origine technique de ces pertes en ligne s'ajoutent les pertes commerciales.

Une partie de l'électricité produite est portée en comptabilité comme charge sans contrepartie au niveau des produits d'exploitation. Ce nouveau manque à gagner est souvent imputable à la faiblesse de l'organisation, qui n'est pas en capacité d'assumer les recouvrements de factures, les coûts de surveillance dans un réseau étendu avec des comportements opportunistes. Dans certains pays en développement, les pertes non techniques peuvent atteindre 50 % de la quantité totale d'électricité injectée dans le réseau. Potentiellement, elles sont donc tout aussi importantes que les pertes techniques. L'origine de ces pertes est variée.

Elles tiennent, en partie, aux défaillances de facturation. Celles-ci sont induites par des problèmes de mesure qui peuvent être associés à une carence de compétences, mais aussi à l'« aléa moral » des salariés et de la clientèle. Il faut en effet compter sur la malhonnêteté de certains agents, sur leurs consommations frauduleuses qui résultent de branchements clandestins avant compteurs. Installés d'abord en Afrique du Sud, les compteurs avec prépaiement ont se sont révélés être une innovation technico-organisationnelle efficace. Par définition, ils éliminent quasi-totalement la probabilité d'un impayé et la corruption que peuvent induire les interactions entre les agents de l'entreprise et la clientèle. L'évocation du contrat d'affermage de la CIE a rappelé plus haut les dispositions prises

par l'opérateur privé pour faire respecter les procédures internes guidant le recouvrement, la stratégie retenue pour prévenir des agissements contraires à la profitabilité de l'entreprise.

Une dernière composante des pertes non techniques est liée aux relations institutionnelles entre l'entreprise et l'État. Dans un cadre de propriété et de gestion publiques, cette relation est souvent source de confusions et d'imbroglis financiers. Certaines composantes du secteur public *lato sensu*, souvent plus de 10 % des consommations d'électricité, ne paient que partiellement leurs factures de sorte qu'en retour, la puissance publique s'expose à des impayés d'impôts et taxes de l'entreprise, voire, de cotisations sociales. Politiquement, l'origine publique des arriérés ou impayés complique la stratégie des coupures de consommation. Générateurs d'incertitudes dans le calcul économique, les arriérés fragilisent la situation financière des réseaux, leur capacité à investir ou réduire de manière soutenable le prix de l'électricité. La plupart des problèmes mentionnés ci-dessus sont en ligne avec la qualité institutionnelle, avec l'effectivité des bonnes pratiques et le respect des règles. L'inobservance en la matière donne lieu à des baisses de productivité avec une implication évidente sur la formation des tarifs et sur la compétitivité en aval de l'ensemble du système productif. Les grilles tarifaires suscitent, par ailleurs, des interrogations dans la mesure où elles font assumer des objectifs sociaux aux réseaux (accès universel et prix abordable) en contradiction avec l'impératif de compétitivité.

Malgré des tarifs de l'électricité élevés en Afrique, l'équilibre financier des réseaux est précaire. Une dynamique d'accès non soutenable ne fera qu'accroître leurs difficultés. Ces réseaux non matures ont une dimension de monopole naturel avec de fortes indivisibilités d'investissement. La production en phase des rendements d'échelle croissants signifie un coût fixe unitaire élevé avec un coût marginal inférieur au coût moyen de long terme. *De facto*, l'entreprise n'est donc pas en capacité d'équilibrer son compte d'exploitation avec une tarification au coût marginal qui sous-tend l'optimalité dans le processus d'allocation des ressources de l'économie. La tarification au coût moyen autorise, par définition, le recouvrement des coûts. En contrepartie, le surdimensionnement de l'appareil productif est supporté par le prix de la consommation instantanée, probablement en contradiction avec le caractère abordable des prix pour le « service universel » et la compétitivité des entreprises. Même si le financement public d'équilibre peut paraître justifié au regard de l'optimalité, le principe d'une tarification au coût marginal avec une subvention publique d'exploitation ne semble pas une solution appropriée. L'assu-

rance d'un financement en situation d'asymétries informationnelles incite aux relâchements organisationnels et gaspillages de ressources de l'entreprise publique, à l'entretien des problèmes institutionnels. Un prélèvement fiscal opéré pour l'allocation de la subvention peut, par ailleurs, aller à l'encontre d'une politique d'équité s'il a pour contrepartie des taxes indirectes qui frappent les biens de première nécessité. Le financement public par subvention d'exploitation est donc un choix peu recommandable, *a fortiori* lorsque l'État ne paie pas l'intégralité de ses factures de consommation (*hard budget constraint*)<sup>25</sup>.

La solution la plus naturelle tient aux gains de productivité qui peuvent résulter de la réduction des pertes techniques et non techniques : maintenance et investissements, bonnes pratiques de facturation et de recouvrement. Ces gains de productivité sont la conséquence de changements dans la culture de l'entreprise, de sa capacité à se rapprocher de sa frontière des possibilités de production, ou même, de la repousser avec des investissements porteurs d'innovation. Une tarification d'après la méthode Ramsey-Boiteux est une solution complémentaire. Le prix payé par le consommateur est d'autant plus élevé que la demande est inélastique. Cette option normative, fondée sur la disposition à payer du consommateur, présente un inconvénient, lié à la méconnaissance de la fonction de demande, par définition, non linéaire. Par ailleurs, si l'électricité est une « capacité » (*capabilities*) qui détermine les choix de vie de l'individu (*functionings*), un tarif élevé, que justifie l'inélasticité au prix, pose un problème d'équité et de cohérence logique. D'un côté, la volonté d'un accès à un service essentiel est exprimée, de l'autre, la pratique d'un prix élevé dissuade la consommation de quantités au-delà d'un volume qui peut être en-deçà du mode de fonctionnement normal de la personne. L'inélasticité de la demande ne doit, par ailleurs, pas compromettre d'autres dépenses essentielles<sup>26</sup>. Si le prix d'entrée dans la tarification est trop

25. La théorie du *second-best* stipule qu'en présence de multiples contraintes pesant sur l'efficacité allocative dans l'économie, les conditions de l'équilibre parétien ne peuvent servir de support théorique à une tarification optimale à l'usage des monopoles naturels. En l'absence de règle générale et d'inefficacités économiques multiples, les politiques pertinentes en la matière doivent s'établir au cas par cas.

26. D'après les données de l'AIE, en 2018, la consommation moyenne d'électricité par habitant était de 567 kWh en Afrique, soit 17,4 % de la moyenne mondiale de 3 260 kWh (7 141 kWh en France, 13 098 kWh aux États-Unis. Dans un pays comme le Bénin, la consommation par habitant est inférieure à 100 kWh par an. Selon EDF, avec 1 kWh, on peut regarder la télévision entre 3 et 5 h, faire fonctionner un réfrigérateur pendant une journée, lancer un cycle de lavage du linge.

élevé, une échappatoire pourrait consister en un report de consommation sur des énergies moins onéreuses. Le comportement serait socialement dommageable si la substitution se fait au bénéfice du bois de feu ou du charbon de bois qui concourent à la déforestation, à l'émission de particules de combustion nocives à la santé.

Si les objectifs de l'ODD7 sont clairs sur le ciblage de l'accès à l'horizon 2030, ils le sont moins pour la notion de prix « abordable ». La communauté internationale a privilégié la progression de l'offre en supposant que la demande s'ajusterait automatiquement à sa variation. La non-consommation serait donc liée à l'insuffisance de l'offre. Un travail effectué pour la Banque mondiale par Blimpo et Cosgrove-Davies (2019) porte un regard critique sur cette hypothèse. Les défis du côté de la demande sont tout aussi importants. La preuve en est administrée par les ménages périurbains qui vivent à proximité du réseau électrique central sans solliciter de connexion. Sur la base des informations tirées des enquêtes de niveau de vie des ménages de 20 pays, les auteurs suggèrent que le taux de connexion de ces agents n'est que de 57 %. Compte tenu du niveau des revenus, le coût du raccordement est dissuasif tout comme le prix du kWh. Quelques exemples confirment cette hypothèse.

Pour la simplicité du calcul, prenons le cas d'un réfrigérateur ayant une consommation annuelle, en fonctionnement continu, de 365 kWh. Le tableau 20 évalue la facturation d'un agent ayant un revenu équivalent au PIB par habitant converti en dollar international courant au moyen du taux de parité de pouvoir d'achat (PPA). Dans le meilleur des cas, c'est-à-dire au Sénégal, la facture liée à ce réfrigérateur représente 1,7 % du revenu par habitant. C'est au Mali (3,6 %) et au Burkina Faso (3,3 %) que les situations sont les moins bonnes. Ces chiffres ne permettent pas d'atteindre l'objectif de service universel avec des consommations minimales raisonnables. Certes, le réfrigérateur offre un service qui bénéficie à l'ensemble du ménage, hypothèse implicite dans les calculs naïfs proposés, mais par ailleurs, une frange importante des populations n'atteint pas ce revenu moyen. Sur la base d'un seuil de pauvreté de 2,15 dollars par jour et par habitant, la consommation du réfrigérateur équivaut à environ 10 % du budget d'un individu.

Tableau 20. Coût annuel en électricité d'un réfrigérateur

	MALI	BURKINA FASO	TOGO	SÉNÉGAL
Prix moyen kWh (cents, USD)	23	22	20	18
Prix de consommation/an, en USD	84	80,3	73	65,7
PIB PPA/habitant en USD	2 329	2 395	2 334	3 840
% PIB PPA/habitant	3,6 %	3,3 %	3,1 %	1,7 %

Source : calculs de l'auteur (données : Cable, "The price of electricity per kWh in 230 countries". Cable.co.uk. <https://www.cable.co.uk/energy/worldwide-pricing>).

Note sur le tableau 20 : La consommation d'un réfrigérateur varie entre 200 et 500 kWh selon le nombre de litres. Pour simplifier, on retient 365 kWh à l'année, 1 kWh par jour.

Une analyse sur 31 pays africains confirme que les facteurs exclusivement liés à la demande expliquent 2/5 du non-accès, 56 % pour les pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure, 30 % pour les pays à faible revenu (Blimpo *et al.* 2020). En UEMOA, considérant un prix moyen de 21 US¢ le kilowatt heure, et une consommation résidentielle de l'ordre de la moyenne africaine, soit 483 kWh par an et par habitant, un ménage de 6 personnes débourserait environ 608 USD<sup>27</sup>. La consommation d'électricité avec le réseau central est donc à concevoir en relation avec l'élévation du revenu des ménages qui en permet le paiement.

La pratique de prix abordables repose sur la présence d'une tranche sociale dans la grille tarifaire permettant la couverture d'un besoin minimal. Dans ce cas, sur qui repose le déficit des kWh distribués ? L'option du financement budgétaire écartée et sans préjuger de gains de productivité réalisables par le réseau, il reste alors deux options. La première consiste à limiter le nombre de kWh de la tranche sociale à une consommation mensuelle de subsistance comprise entre 30 et 50 kWh (Briceño-Garmendia et Shkaratan 2011 ; Culver 2017). La seconde propose de mettre en place une tarification progressive fondée sur des blocs de consommation. Des prix élevés sont appliqués aux « gros » consommateurs, ceux dont la demande est supposée inélastique. Il s'agit donc d'élargir le spectre des tarifs, de discriminer davantage les clientèles en faisant payer celles qui sont *a priori* inélastiques au prix du fait de leur niveau

27. Une consommation de 438 kWh correspond à la quantité d'électricité nécessaire pour alimenter une ampoule de 50 watts en continu pendant un an. Certaines sources font par ailleurs état d'une consommation en Afrique de 560 kWh par an et par habitant. La facture du ménage s'élèverait alors à 706 dollars.

de revenu. La clientèle résidentielle doit être ciblée plutôt que les entreprises du secteur moderne dont la compétitivité pâtit déjà de prix élevés (Michel et Vessat 2022). Au Sénégal, le tarif Senelec de décembre 2019 conduisait à facturer le kWh professionnel entre 30 % et 60 % de plus que l'usage domestique selon la tranche de consommation et la puissance considérés. Une entreprise de transformation dans le secteur des biens échangeables était astreinte à un prix du kWh de 165 francs CFA, soit plus de 0,25 euro, 30% de plus que les usagers domestiques de la troisième tranche.

En UEMOA, aucun des pays considérés par Kojima et Trimble (2016) ne présente de tarification unique. Les réseaux présents dans l'étude pratiquent entre 2 (Niger, Côte d'Ivoire)<sup>28</sup> et 4 (Togo) blocs de consommation, la majorité étant sur 3 (Bénin, Burkina Faso, Sénégal). La tarification progressive facilite le recouvrement des coûts et promeut l'équité redistributive (Briceño-Garmendia et Shkaratan *op. cit.*). Il n'est toutefois pas dit que cette stratégie de tarification assure la soutenabilité financière du réseau central. Les nouveaux accédants au service sont en effet en zone périurbaine. Le coût de la distribution y est élevé avec des consommations maintenues dans la tranche sociale en raison du faible pouvoir d'achat des ménages. Un équilibre financier durable est donc difficile à tenir par le jeu des subventions croisées, sinon en supposant que la dynamique d'extension de la classe moyenne sera soutenue en milieu urbain avec des niveaux de consommation et de prix suffisamment élevés pour permettre l'équilibre d'exploitation du réseau.

### 2.3. Producteurs indépendants et échanges transfrontaliers

La libéralisation des marchés et les innovations technologiques ont considérablement réduit les segments d'activité pour lesquels l'argument du monopole naturel est pertinent. Le schéma du réseau intégré s'est néanmoins largement maintenu en Afrique. Le marché de la production a été ouvert au privé, sans qu'il n'y ait de véritable concurrence entre les producteurs d'électricité indépendants (*Independent power producers* – IPP), sinon, et de manière souvent hypothétique, au moment de l'attribution du marché. L'ouverture de la pro-

28. Des statistiques plus récentes avec <https://www.cable.co.uk> suggèrent des grilles tarifaires plus ouvertes. Pour l'UEMOA : les chiffres avancés par pays pour 2021 sont les suivants : Bénin (3), Burkina Faso (9), Côte d'Ivoire (6), Guinée-Bissau (5), Mali (3), Niger (4), Sénégal (6) Togo (4), Moyenne UEMOA (5), Moyenne Afrique subsaharienne (9,65).

duction au privé a commencé en 1993 avec le projet ivoirien CIPREL, entré en fonctionnement en 1995. S'en est suivi la mise en fonctionnement de la centrale thermique à gaz Azito en 1998. Le plus souvent, les réseaux historiques ont gardé le monopole d'achat des productions privées et de la distribution en milieu urbain. En d'autres termes, la libéralisation commerciale a élargi la capacité installée par les IPP, mais n'a que marginalement rompu avec le statut de monopole. L'énergie est donc injectée dans le réseau de distribution par l'opérateur historique<sup>29</sup>. À travers le partage des risques dans l'achat de production aux IPP, le privé contractualise généralement avec les réseaux en introduisant une clause "*take or pay*". La capacité à installer est fixée par l'État. L'opérateur privé se protège contre un niveau de la demande qui ne permettrait pas l'utilisation minimale de capacités de production pour un bénéfice « normal ». Par cette clause, l'État assure que le seuil plancher de mobilisation des capacités sera atteint, soit en achetant les kWh invendus, soit en compensant financièrement l'opérateur pour le manque à gagner.

En première analyse, la clause *take or pay* semble générer des effets assez comparables à une subvention d'équilibre versée à un monopole naturel public. Toutefois, elle cible les quantités avec une référence seulement implicite à l'écart de prix entre le coût marginal et le coût moyen qui assure une rentabilité normale. La subvention porte par ailleurs sur l'ajout de capacités par l'IPP et non sur l'ensemble de la capacité installée. Le risque financier supporté par l'État est destiné à couvrir le coût d'une surcapacité temporaire due aux aléas de conjoncture ou au manque de synchronisation entre l'offre et la demande induite par les nouveaux équipements de production. Cette surcapacité, sollicitée par l'État, altère la rentabilité « normale » de l'opérateur privé tout en étant indépendante de sa volonté. La puissance publique ne devrait pas être exposée à un transfert financier permanent sur le long terme.

En UEMOA, le schéma institutionnel du secteur relève de la configuration du monopole intégré avec une quasi-intégration des IPP. Cela n'est en rien comparable à ce qui s'est passé pour les télécommunications où les réseaux mobiles offrent désormais une structure de marché imparfaitement concurrentiel (Lesueur et Plane 1994 ; Plane 1996 ; 2001). Avec l'entrée d'agents privés dans le secteur, l'évolution laisse toutefois

29. Globalement, cela signifie qu'il y a des situations ponctuelles où la distribution du réseau central n'est pas en situation de monopole, mais pas davantage en relation de concurrence. La complémentarité domine. Par exemple au Niger, la Sonichar produit et distribue de l'électricité aux miniers et ne vend qu'une partie à la Nigelec. Par ailleurs, les mini-réseaux dont il est question plus loin, non reliés aux réseaux centraux, sont également autonomes en termes de production et de distribution.

augurer une énergie moins chère et des livraisons de meilleure qualité avec les IPP, en d'autres termes, des perspectives d'amélioration significative sur un intrant essentiel à l'amélioration de la compétitivité des économies.

Bien que le secteur public soit encore très présent en Afrique de l'Ouest, le secteur privé progresse et ouvre une brèche dans le « tout public » qui prévalait avec les réseaux historiques. Selon Tirole (2016), l'État moderne n'a pas vocation à être producteur de biens et services. Il fixe les règles du jeu, intervient pour pallier les défaillances du marché sans avoir à se substituer à lui. L'évolution institutionnelle vers le privé suscite des débats très vifs et demeure un sujet controversé. En s'écartant du monde des contrats complets et de la constitution bienveillante, la propriété acquiert un rôle et une place sans que n'émerge nécessairement une solution efficace pour les services publics non concurrentiels (Laffont 1996). Par la vente d'actifs ou de contrats de concession, le spectre de la privatisation a été agité à la Senelec (Sénégal) et à la Sonabel (Burkina Faso). Une expérience de dix années a même eu lieu à la CEET (Togo)<sup>30</sup>. La gestion privée laisse espérer des gains de productivité profitables au surplus du producteur et du consommateur. En UEMOA comme ailleurs, les changements institutionnels ont été de portée limitée. Les désenchantements sont généralement venus des rapports tumultueux entre l'opérateur privé, l'État et l'agence de réglementation. Lorsque la confiance entre partenaires a pu s'instaurer, comme dans le cas de la société ivoirienne (CIE), l'efficacité s'est traduite par une baisse du prix réel et une amélioration de la qualité du service (Plane 1999). La question centrale est donc dans le fonctionnement des institutions, dans le respect mutuel des tâches qui incombent à chacune des parties. Ce respect n'est pas indépendant des vulnérabilités économiques et financières auxquelles font face les États.

L'interconnexion des réseaux nationaux est une modalité de facilitation de l'accès à l'énergie à un prix abordable. L'électricité est généralement livrée à un prix inférieur au coût de revient des productions locales carbonées. Jusqu'à présent, l'électricité était un bien domestique. Elle est, désormais, un bien internationalement échangé dans un cadre de concurrence régionale embryonnaire. Dans un contexte de faible complémentarité des systèmes productifs nationaux, le com-

30. La CEET a été privatisée en 2000, sous la coupe du groupe GDF Suez et Elyo jusqu'en 2011. Elle est revenue dans le giron de l'État et depuis, elle est régulièrement donnée comme candidate au retour dans la sphère privée. Ses problèmes de gouvernance se lisent dans le *turn over* de la direction générale. En 2022, un nouveau responsable a été nommé, le troisième en deux ans.



L'amélioration de la situation énergétique est un des grands défis du continent. L'ensemble de l'Afrique est engagé dans une dynamique d'interconnexion des réseaux. Ce projet est porté, au niveau de l'Union africaine, par chacune de ses communautés économiques régionales. Pour piloter l'intégration des réseaux nationaux, la CEDEAO a créé, en 1999, le Système d'échanges d'énergie électrique ouest-africain (EEEOA/WAPP). L'objectif est d'assurer aux populations et aux entreprises des pays membres un approvisionnement égalitaire et fiable en électricité, à un coût compétitif. Deux exemples situent le rôle de ces échanges au sein de cet espace d'intégration et les impacts potentiels sur la compétitivité des activités économiques.

L'interconnexion entre le Niger et le Nigéria est ancienne. Son intérêt économique est facilement démontrable pour les deux pays, comme pour le bien commun à l'échelle internationale. Les importations sont réalisées par le canal de *Mains-tream Energy Solutions Limited* (MESL) qui ne sature pas la capacité de production de ses barrages avec la demande du Nigéria. Ces importations sont effectuées avec une énergie propre et renouvelable. En 2011, MESL a obtenu un statut de producteur indépendant. Depuis 2013, l'entreprise gère, sous la forme de contrats de concessions du gouvernement fédéral du Nigéria, les deux centrales hydroélectriques de Kainji et de Jebba, d'une capacité totale installée de 1 338,4 MW.

Les volumes importés sont inférieurs à la demande du Niger. Plusieurs raisons y concourent, notamment la qualité des lignes de transport. Ce problème devrait trouver sa solution dans la mise en place de la Dorsale Nord. L'écart de prix entre l'énergie thermique produite au Niger et l'énergie hydraulique importée du Nigéria est édifiant. Entre 2019 et 2021, le coût moyen de la production thermique locale du Niger a varié entre 133 et 144 francs CFA le kWh. Le coût de revient de l'énergie achetée à MESL a, pour sa part, varié entre 27 francs CFA en 2019 et 47 francs en 2021. L'augmentation du prix d'importation est liée à la renégociation de la fourniture avec Nigelec et la Communauté électrique du Bénin (CEB). Le gouvernement du Nigéria a souhaité que le prix d'achat soit périodiquement révisé et non plus fixe comme c'était le cas jusqu'ici. La cession est désormais faite selon les mécanismes de régulation basés sur le coût du service et le plafonnement tarifaire mis en place par la Commission nigériane de régulation du secteur électrique. Quoi qu'il en soit, les écarts significatifs de prix de revient prouvent la pertinence des échanges transfrontaliers. En fonction des prix de revient indiqués ci-dessus, en 2021, l'électricité thermique était trois fois plus chère que l'énergie hydraulique

importée, cinq fois en 2019 avant renégociation des arrangements contractuels. En parallèle de ces importations, le Niger élargit ses propres capacités de production d'énergies thermiques et renouvelables (Banque mondiale 2017).

Le Burkina Faso est un autre exemple convaincant des effets bénéfiques des échanges transfrontaliers. Jusqu'en 2018, le pays ne disposait que de l'interconnexion avec la Côte d'Ivoire. Il est désormais relié au Ghana, producteur d'électricité hydroélectrique et thermique. La production de ce mix énergétique permet de stimuler l'accès et de couvrir la demande des populations. Par l'interconnexion au Mali et au Niger, la ligne Bolgatanga-Ouagadougou a une externalité positive pour ces pays voisins qui peuvent désormais importer du Ghana. Grâce à cette deuxième interconnexion transfrontalière, le Burkina Faso importe une électricité propre et moins chère tout en réduisant la fréquence des délestages dus à sa faible capacité de production. Le coût moyen annuel pondéré de la fourniture d'électricité a été réduit de 26 à 20 US\$ par kWh. La durée annuelle des coupures de courant est passée de 130 à 8 heures. La fourniture supplémentaire d'électricité en provenance du Ghana limite les importations de combustibles émetteurs de CO<sub>2</sub>. Le long des 188 kilomètres de cette ligne, 25 villages ont par ailleurs pu être électrifiés, soit 3 500 ménages, environ 21 000 personnes.

La progression des échanges régionaux d'électricité soutient l'intégration régionale et l'aménagement des territoires par des effets directs et indirects. La baisse du coût de l'électricité induit en effet des opportunités d'échanges bilatéraux entre pays membres d'une communauté régionale et sur des biens qui n'étaient pas forcément compétitifs sans une électricité moins chère et de meilleure qualité. Une ligne d'interconnexion dans le voisinage d'un axe routier, d'un corridor d'accès à l'*hinterland* est un argument pour la dynamique régionale. La conjugaison de ces services avec une bonne densité de population exerce des effets de synergie et d'agglomération. Ces hypothèses d'accumulation vertueuse sont celles de la nouvelle économie géographique et spatiale avec les contributions initiales non négligeables de l'économie internationale du développement par Perroux (1955) et Hirschman (1958), puis Fujita (1989) et Krugman (1991).

Les interconnexions servent les objectifs climatiques avec un coût de revient du kilowatt/heure plus faible et moins instable que celui des centrales thermiques, fortement conditionné par le prix du gaz et du pétrole (50 % du coût de revient du kWh). Le potentiel hydroélectrique de l'Afrique de l'Ouest est important, principalement localisé dans les pays du golfe

de Guinée : Nigéria et Guinée, dans une moindre mesure, Ghana et Côte d'Ivoire. Néanmoins, l'énergie hydraulique est évidemment dépendante du niveau d'eau des barrages qui a des conséquences marquées sur le fonctionnement de l'économie lors de déficits pluviométriques.

L'interconnexion des réseaux concourt à la couverture des besoins en électricité. Au niveau continental, les *pools* énergétiques régionaux permettraient d'économiser 80 milliards de dollars jusqu'en 2040 par les économies d'échelle, la possibilité d'éviter une capacité installée déterminée par la pointe de consommation (Castellano *et al.* 2015). Pour autant, l'animation d'un *pool* comme celui de l'EEEOA/WAPP rencontre des problèmes.

Le premier tient au risque d'une dépendance trop marquée envers un pays fournisseur qui peut utiliser cette dépendance comme un levier politique. L'Ukraine et l'Europe occidentale ont illustré la fragilité des approvisionnements concentrés sur l'importation de gaz russe. La question de la dépendance se pose également en relation avec les incertitudes liées à la recrudescence des conflits internes et les vulnérabilités socio-politiques auxquelles est confrontée l'Afrique. Les phénomènes de *lock-in* et les *switching costs* qui en résultent sont toutefois moins prégnants avec la progression de la densité du maillage des interconnexions.

La deuxième relève du recouvrement des dettes d'importation d'électricité. Dans un cadre national, les arriérés ont été un facteur d'affaiblissement des monopoles publics comme des gestionnaires privés. Le non-paiement des factures constitue de nouveau une barrière aux échanges au sein de la CEDEAO<sup>31</sup>. À l'évidence, le fonctionnement d'un marché régional requiert des infrastructures, mais également, un dialogue confiant entre les autorités politiques et de régulation, les entreprises opératrices. En 2016, l'EEEOA/WAPP a constitué un groupe de travail sur la sécurisation des paiements des échanges transfrontaliers. Il a été recommandé de mettre en œuvre des mesures permettant d'améliorer notamment la solvabilité du secteur et la sécurisation des contrats. Le problème persévère toutefois au-delà des propositions formulées. En 2019, le Nigéria a menacé d'interrompre les approvisionnements du Togo, du Bénin et du Niger, si ces pays ne soldaient par leurs impayés dans les meilleurs délais. Le directeur de la

31. « Le "non-paiement des factures" freine le développement du marché régional de l'électricité en Afrique de l'Ouest, créé en 2018 pour favoriser l'accès à une énergie de qualité et à moindre coût, ont déploré lundi à Abidjan les ministres du secteur » (Le monde de l'énergie 2020).

*Transmission Company of Nigeria* (TCN), incidemment président du Système d'échanges d'énergie électrique ouest-africain (EEEOA/WAPP), a affirmé que ces États s'exposaient à des coupures comparables à celles appliquées aux ménages.

Enfin, les échanges d'électricité passent encore par des arrangements entre États qui fixent le volume et le prix des livraisons. C'est le cas notamment des échanges initiés par le Nigéria avec les trois pays auxquels il a été fait référence précédemment. Un marché régional fluide avec des arbitrages et des convergences vers l'unicité de prix témoignerait de l'existence d'un véritable marché intégré. Cette configuration est encore lointaine. Par la Directive C/DIR.1/06/13 du 21 juin 2013, la CEDEAO a institutionnalisé le marché régional avec des règles qui n'ont été précisées qu'en 2018 et dont l'effectivité est encore partielle. La régulation de ce marché devrait être l'œuvre de l'Autorité de régulation régionale du secteur de l'électricité. Créée par l'Acte additionnel A/SA.2/01/08, l'ARREC est le régulateur des échanges transfrontaliers. Sa gouvernance et ses attributions sont régies par le Règlement C/REG.27/12/07. L'ARREC structure le paysage institutionnel et juridique des échanges ouest-africains (modèles de contrats bilatéraux, méthodologie de tarification du transport, procédures de règlements des différends...). Le passage des missions assignées à leur effectivité dans l'espace régional n'est cependant pas chose aisée.

#### **2.4. L'énergie solaire et les systèmes décentralisés**

L'énergie solaire n'émet pas de gaz à effet de serre et est respectueuse de l'environnement, mais son efficacité énergétique est faible. Pour les mini-réseaux raccordés au réseau central, l'usage de panneaux photovoltaïques peut mobiliser des surfaces importantes. L'inconvénient est négligeable pour des pays africains où le rapport des terres arables à la superficie est faible. En revanche, la sensibilité à la poussière et à la chaleur réduit le rendement des centrales. Comme l'éolien, il s'agit d'une source d'énergie intermittente. Non pilotable, elle pose des problèmes de stockage et de couverture de pointes de consommation nocturnes. Ces caractéristiques militent, quand c'est possible et en l'état des technologies, pour un mix avec une énergie fossile ou hydraulique.

L'utilisation des énergies renouvelables est encore embryonnaire, mais progresse rapidement en Afrique de l'Ouest selon deux modalités qui renvoient à des services différents. La première, qui n'implique pas de raccordement au réseau central (*off the grid*), consiste en deux options non exclusives

l'une de l'autre : l'autoconsommation individuelle *via* un kit constitué d'un panneau solaire et d'une batterie ; les mini-réseaux autonomes couvrant une demande collective<sup>32</sup>. La seconde modalité repose sur une distribution avec raccordement au réseau (*on the grid*).

Les sites isolés doivent le plus souvent composer avec des kits individuels ou des mini-réseaux, lesquels sont évidemment plus prometteurs et plus à même de contribuer à des activités économiques créatrices d'emplois. Dans un univers d'isolement où les coûts de transport et de distribution de l'énergie sont élevés, des activités de production de proximité peuvent être localement compétitives. En Afrique de l'Ouest, comme ailleurs sur le continent, la discontinuité des territoires permet la coexistence de technologies de transformation différentes dont certaines pourraient apparaître sous optimales au regard du coût de production *stricto sensu*. À travers l'hétérogénéité des marchés segmentés, non parfaitement concurrentiels, on retrouve une donnée de l'échange international : la protection naturelle par les coûts de transport et de logistique peut donner lieu à des arbitrages favorables aux biens produits localement. Par un mini-réseau autonome d'un prix compris entre 100 000 et 200 000 euros, l'énergie produite en site isolé permet de monter dans la chaîne de valeur des produits agricoles et induit des revenus complémentaires par l'artisanat (menuiserie, couture, soudure) et les services (restauration) (Brüderle *et al.* 2011).

Les agents accordent généralement leur préférence à un accès offrant les meilleures opportunités d'usage énergétique. Dans cette perspective, l'option des kits individuels photovoltaïques et, dans une moindre mesure, les mini-réseaux autonomes, sont des solutions transitoires<sup>33</sup>. À partir d'une enquête sur le comportement des ménages, notamment sénégalais et burkinabè, Peters et Sievert (2015) confirment la préférence pour une intensité et une consommation supérieure à ce que permettent actuellement les kits individuels (éclairage, recharge de téléphone portable). Les enquêtes menées sur le sujet risquent toutefois de manquer de fiabilité. Comme toujours, la difficulté est dans l'appréciation du con-

32. Compte tenu du coût moyen par kilomètre de ligne, entre 7 000 et 15 000 euros, il faudrait mobiliser 830 milliards de dollars pour raccorder toute l'Afrique au réseau central sur la période 2016-2030 (Aubry 2016).

33. À titre d'exemple, le fonctionnement d'un réfrigérateur en continu demande une puissance de 40 watts pour une consommation annuelle de 350 kWh : plus de 70 % de la consommation annuelle moyenne d'un Africain, contre 5 watts et 2 kWh par an pour une heure de fonctionnement par jour d'un chargeur de smartphone.

sement à payer du consommateur. Ce dernier ne se révèle pas nécessairement en dehors de la gestion effective de la contrainte budgétaire<sup>34</sup>.

L'accès à l'électricité ne confère pas de certitudes sur le chiffre d'affaires recouvré par les mini-réseaux. Confrontés à la contrainte budgétaire, les agents peuvent avoir un niveau de consommation très inférieur à celui attendu, constituer des arriérés de paiement ou adopter des comportements frauduleux (branchements clandestins) dont ont pâti les monopoles publics. Les erreurs d'anticipation sur les volumes de consommation peuvent mettre en péril l'équilibre financier de ces mini-réseaux. Certes, la tendance de long terme des prix des panneaux solaires est à la baisse, mais la rentabilité minimale des investissements réalisés au prix d'achat passé n'est pas assurée pour autant. Elle l'est davantage en cas de raccordement au réseau central.

Les politiques énergétiques promeuvent la couverture de la demande croissante d'électricité dans le respect de l'environnement. Les centrales solaires raccordées au réseau concourent à cet objectif. En UEMOA, où elles ont été longtemps limitées en nombre et en puissance installée, aucun des pays membres n'échappe désormais à la mise en place de ces infrastructures. En 2021, le Togo a inauguré la plus grande centrale solaire de l'espace institutionnel UEMOA. À Blitta, à 267 kilomètres de Lomé, 50 MW ont été installés. Jusqu'ici, le Sénégal a été le plus proactif avec plus de 150 MW installés. Les retours d'expérience de ces contractualisations passées entre la Senelec et les producteurs indépendants sont détaillés *supra*.

L'énergie solaire ne peut qu'imparfaitement se substituer à l'électricité thermique. Pour autant, il convient d'analyser son rapport à la compétitivité, lorsque cette substitution peut exister. Le solaire photovoltaïque diffère de l'énergie thermique par deux caractéristiques non indépendantes l'une de l'autre.

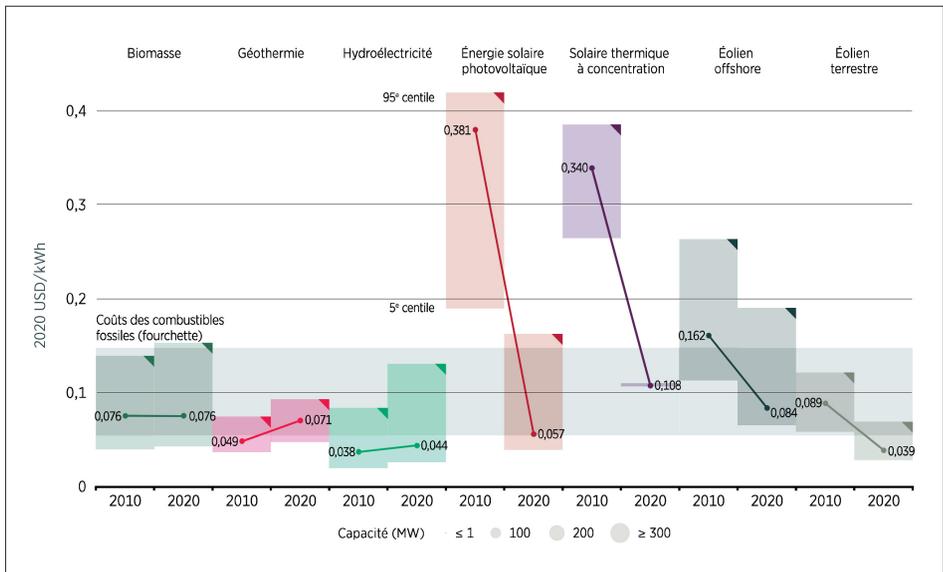
La première tient au fait que le coût de revient du solaire consiste principalement en une dépense en capital (*capex*) pour l'achat des panneaux et batteries de stockage. Ces coûts d'investissements représentent 90 % du coût complet sur la durée de vie des équipements. Le poids des charges d'exploitation et de maintenance n'est donc que de 10 %, pourcentage comparable avec l'énergie éolienne et l'hydroélectricité<sup>35</sup>.

34. Une des méthodes est l'évaluation contingente. Pour une approche critique voir Diamond et Hausman 1994.

35. Voir Institut Montaigne 2019. À titre de comparaison, pour une centrale à gaz à cycle combiné qui associe deux types de turbines, la turbine à combustion et la turbine à vapeur, le compte d'exploitation donne la structure de coût suivante : coût du capital (38,1 %), charges fixes (2,4 %) charges variables (9,5 %), combustibles (50 %).

La seconde caractéristique tient au coût des équipements qui a considérablement baissé au cours des vingt dernières années, aussi bien, du fait des avancées technologiques que de l'intensité de la concurrence internationale. Pour un équipement de dernière génération, le coût du kilowatt/heure solaire est désormais très comparable à celui des énergies fossiles. Selon l'Agence internationale pour les énergies renouvelables (IRENA), la moyenne pondérée mondiale du coût actualisé de l'électricité solaire photovoltaïque a échelle industrielle (LCOE) a chuté de 85% entre 2010 et 2020, passant de 38,1 à 5,7 US¢ le kilowatt/heure. Ce prix est désormais en correspondance avec la fourchette basse des prix de l'énergie obtenue par combustion d'hydrocarbures.

**Graphique 23. Coût mondial actualisé des technologies de production d'électricité (sources renouvelables à l'échelle industrielle, 2010-2020)**



Source : IRENA 2021, 4

(données : base de données des coûts des énergies renouvelables de l'IRENA).

Note sur le graphique 23 : Ces données correspondent à des évolutions par rapport à l'année de mise en service. Les segments renvoient à la moyenne pondérée mondiale du LCOE. Les bandes de chaque technologie sont les intervalles du 5<sup>e</sup> et du 95<sup>e</sup> centile.

Dans la contractualisation entre les producteurs privés indépendants et le réseau central acheteur, les deux caractéristiques mentionnées jouent un rôle important. En sollicitant les investissements privés, l'État internalise la volonté de ce dernier de réaliser une rentabilité acceptable, compte tenu du risque, sur la durée de vie du projet, entre 20 et 30 ans. Deux modalités de contractualisation ont été couramment employées.

La première est adossée à une garantie d'achat des quantités produites. Comme mentionné, la clause *take or pay* oblige le plus souvent l'État à acheter des quantités à un prix fixé d'avance dans le cas où les forces du marché ne permettraient pas de couvrir la demande minimale qui conditionne une rentabilité privée acceptable. Ce schéma reproduit le principe du « coût remboursé » calé sur les conditions historiques du coût de l'investissement ajusté de la dérive des prix. Le prix payé n'implique généralement pas d'incitation à la réalisation de gains de productivité sur la période. De toute évidence, comme 90 % du coût de revient du kWh est constitué par la dépense initiale en capital, ces incitations ne pourraient concerner que 10 % du coût d'exploitation.

Les premiers investissements privés dans le solaire connecté au réseau Senelec ont donné lieu à des arrangements de cet ordre, notamment les 30 MW de Santhiou Méké (Senergy I) et les 20 MW de Bokhol (Senergy II) entrés en service en 2017. Le prix initial d'achat a été fixé à 65 francs CFA le kilowatt/heure. Il équivaut à celui de la centrale à charbon de Sendou. Il assure une rentabilité « normale » sur la base du prix d'un panneau solaire en 2013. Le contrat d'achat prévoit que ce prix nominal soit annuellement réajusté ( $n$ ) à un taux constant de l'ordre de 2 % qui représente la dérive des prix intérieurs ( $a$ ), c'est-à-dire, le taux d'inflation normal. Ce facteur de réajustement porte le coût nominal moyen sur la période de 25 ans à 84,67 francs CFA le kilowatt/heure. Dans la formule de réajustement du prix, le rapport  $C/C_0$  capte l'impact de la variation du taux de change du franc CFA envers l'euro. En cas d'invariance de la parité de change du franc CFA, cette variable d'ajustement peut donc être ignorée.

$$P_n = P_0 * (1 + a)^n * C/C_0$$

À l'occasion de la mise en service de ces centrales raccordées au réseau Senelec, les autorités se sont félicitées de l'accès de nouvelles populations à l'électricité à un coût de revient du kWh inférieur à celui d'une centrale à fuel. Dans la répartition des risques entre cocontractants, ceux du secteur privé sont *a priori* non négligeables. L'investissement est en

effet réalisé pour le compte de Senelec, acheteur exclusif. *Ipsa facto*, la faillite de la société publique est un risque qui aurait pour conséquence la résiliation du contrat (cas de force majeure). Le cadre de contractualisation n'en demeure pas moins favorable à l'opérateur privé. Les 2 % de réajustement nominal du prix de vente s'appliquent aux charges d'exploitation courantes, mais également, à la dépense initiale en capital (90 %). En d'autres termes, le prix du kWh acheté par Senelec augmente constamment sur la durée de vie du projet dans un contexte de baisse pourtant tendancielle du prix d'achat des panneaux solaires et du coût de l'énergie produite, prix divisé par plus de 12 entre 2006 et 2019 (IRENA 2022).

La sécurisation du porteur de projet a donc un coût pour le secteur public. Le privé voit sa rémunération augmenter avec une dépense en capital autrement plus intéressante que ne l'impliquerait une dotation aux amortissements sur la valeur nominale d'achat des panneaux solaires ou une valorisation fondée sur leur valeur de remplacement dans un contexte de baisse tendancielle de leur prix. Implicitement, les 2 %, qui s'appliquent à la dépense en capital (*capex*), équivalent à une rémunération reflétant le coût d'opportunité du capital sur des placements financiers internationaux non risqués. Le payeur en dernier ressort est la Senelec ou le consommateur final avec les implications potentielles pour la compétitivité des entreprises.

Le déroulement de cette situation met en évidence la difficulté d'inciter le privé à investir sans le sécuriser sur le long terme tout en faisant bénéficier la collectivité des innovations technologiques et du marché concurrentiel des équipements. Un contrat prenant en compte toutes les éventualités possibles dans les états de la nature, toutes survenues d'événements indépendants de la volonté des cocontractants est évidemment à écarter. Cette modalité de contrat complet impliquerait d'accepter des coûts de transaction importants. Dans un univers de contractualisation en information imparfaite, le partage du risque peut être géré par une clause de revoyure (de rendez-vous) permettant de tenir compte de la survenue de ces événements plus ou moins aléatoires et/ou difficilement probabilisables. D'autres règles de prix existent. La première consiste à décomposer la formule du prix pour séparer la dépense en capital (90 %) de la dépense d'exploitation courante (10 %), à pratiquer pour la première composante le principe de l'amortissement nominal et par conséquent à rembourser une fraction de la valeur historique d'achat. Dans la formule ci-dessous, le risque de change, hypothétique en UEMOA, peut être maintenu pour l'ensemble des coûts.

$$P_n = [0,9 P_{0, capex} + 0,1 P_0(1 + a)^n] * C/C_0$$

Une alternative aux scénarios précédents de fixation du prix initial d'achat par l'État dans un cadre de gré-à-gré est de transférer le risque à l'opérateur privé en maintenant la garantie d'achat des quantités. Cette alternative, qui n'apporte pas de solution au réajustement du prix de période en période, correspond à l'enchère par le prix dans un mécanisme d'appel d'offres. Après la première vague de contractualisation, le Sénégal s'est rallié à cette règle de sélection juridiquement encadrée par la loi d'orientation sur les énergies renouvelables de 2010. Le prix, endogène aux soumissions, devient la variable clé de l'adjudication. Le passage par le marché nécessite évidemment l'élaboration d'un cahier des charges et une préqualification des concurrents en fonction de leurs qualités techniques et réputationnelles. Les coûts de transaction afférents à cette modalité en deux étapes ne sont pas négligeables. Le prix auquel la Senelec achète le kWh est donc fixé aux termes d'un mécanisme de mise en concurrence qui révèle les anticipations de marché de l'adjudicataire. Cette procédure, menée par la Commission dans le cadre de l'initiative *Scaling Solar* de la Banque mondiale, a été reprise par la Commission de régulation du secteur de l'électricité (CRSE) pour les centrales photovoltaïques de Kahone (35 MW) et Tauba (25 MW)<sup>36</sup>. Le consortium Engie et Meridiam a été attributaire du marché pour la conception, le financement, la construction, la mise en service et l'exploitation des deux centrales. Sur les 14 dossiers présentés à la qualification, 13 soumissionnaires ont été retenus. Le choix de l'adjudication s'est porté sur l'offre la moins-disante, sur le prix de cession à la Senelec, respectivement 3,8 et 3,98 centimes d'euro le kWh, soit 25 et 26,1 francs CFA.

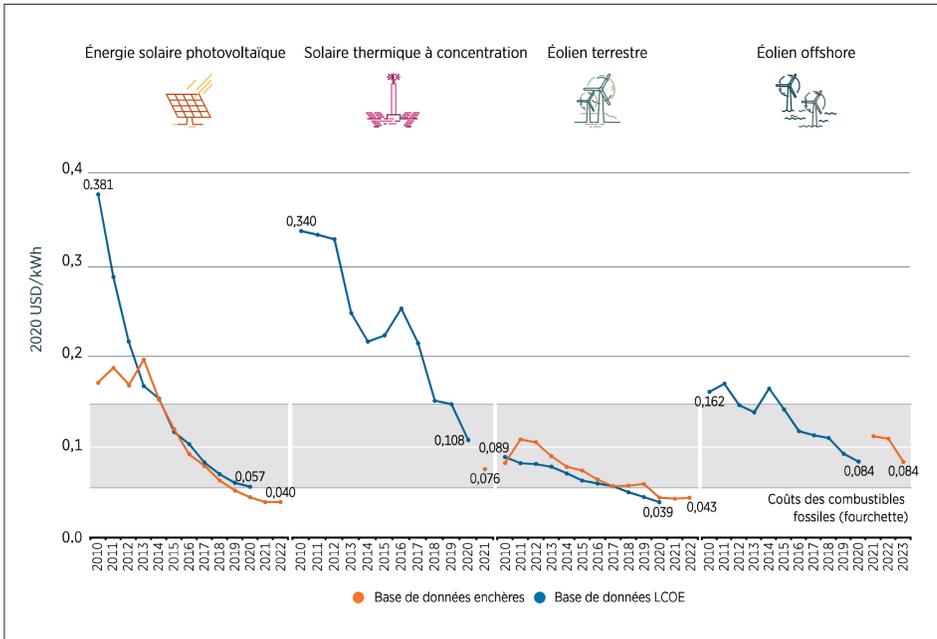
L'enchère par le prix semble *a priori* plus favorable à la Senelec ou à la compétitivité de l'économie, sous réserve que ce prix se répercute à la distribution. La comparaison entre les deux modalités institutionnelles d'attribution des licences de production mérite toutefois d'être davantage discutée avec des conclusions probablement à nuancer. Les premiers marchés de Santhiou Méké (Senergy I) et de Bokhol (Senergy II) ont été finalisés en 2016 avec des prix exogènes fixés par l'État sur 2013. Entre 2013 et 2018, la moyenne pondérée mondiale du coût de production des nouvelles capacités en énergie solaire pho-

36. Le programme *Scaling Solar* est « une solution clé en main permettant aux gouvernements le déploiement rapide de projets solaires avec des opérateurs privés à des tarifs compétitifs. Le programme rassemble une gamme de services du Groupe Banque mondiale dans le cadre d'un engagement unique fondé sur une approche standardisée visant à créer des marchés viables pour l'énergie solaire dans chaque pays client. »

tovoltaïques (LCOE) a baissé de 58 % par le fait de l'évolution du prix des panneaux. Cette baisse est finalement comparable à celle des contractualisations de prix au Sénégal entre 2013 et 2018 (-60 %). Si la CRSE a été dans l'erreur, c'est par manque d'anticipation et de réactivité sur le niveau du prix d'achat proposé en 2013. Celui-ci aurait dû être revu à la baisse en 2016, lors de la mise en œuvre du contrat. C'est aussi dans l'absence de séparation de ce qui relève de la dépense en capital et de la dépense d'exploitation courante dans la formule de révision annuelle du prix. L'incertitude sur le prix des panneaux solaires pouvait l'inviter à la vigilance, à l'introduction d'une clause de révision des modalités du prix de cession du kWh à la Senelec en fonction du prix de référence d'achat des panneaux solaires<sup>37</sup>, plutôt que du niveau effectif d'inflation dans l'économie. Pour l'ajustement des charges courantes, la norme de 2 % est raisonnable, ciblée sur les objectifs d'inflation du pacte de convergence et de stabilité en UEMOA (maximum de 3 %), mais elle ne prend pas en compte l'impact de chocs exogènes comme ceux du Covid-19 ou de la guerre en Ukraine qui a conduit à un taux d'inflation de 9,5 % en 2022. Quoi qu'il en soit, la règle de prix situe à elle seule le caractère nécessairement incomplet des contrats de long terme, la difficulté de probabiliser les scénarios dans l'arrangement contractuel initial en combinant le caractère incitatif de la règle d'ajustement du prix et le partage du risque.

37. Selon les données IRENA, le prix était de 0,175 USD/kWh en 2013 et 0,0735 USD/kWh fin 2018, soit une baisse de 58 %. La baisse au Sénégal a été d'environ 60 % (65 FCFA contre 26 FCFA).

Graphique 24. Moyenne pondérée mondiale du LCOE et des prix d'enchères (2010-2023)



Source : IRENA. 2021 op. cit., 8

(données : base de données des coûts des énergies renouvelables de l'IRENA).

Note sur le graphique 24 : Les lignes en gras donnent la moyenne pondérée du LCOE, ou les valeurs des enchères, pour chaque année. La bande qui traverse l'ensemble du graphique représente la fourchette des coûts de production d'électricité à partir de combustibles fossiles.

Le graphique 24 montre que le prix de production solaire a évolué dans les mêmes proportions que le prix moyen des enchères mondiales. Quoi qu'il en soit, le mécanisme d'enchères par le prix a lui-même ses failles. Une adjudication est possible au bénéfice d'un porteur ayant un calcul économique trop optimiste et une proposition de prix de vente à la Senelec trop basse pour assurer l'équilibre d'exploitation. C'est le cas avec la manifestation de la « malédiction du vainqueur ». Dans ce cas, le service rendu à la collectivité en pâtira au moins transitoirement. Mais il est également possible que l'adjudicataire ait volontairement baissé son prix dans l'anticipation d'une renégociation ultérieure avec la CRSE soucieuse de ne pas relancer l'appel d'offres, manifestation du hasard moral. Un marché au « second prix », au sens entendu par Vickrey (1961), n'offre pas de certitudes absolues contre ce risque et signale, en toute hypothèse, l'importance de la phase de pré-qualification des opérateurs privés.

## 2.5. Synthèse

Dans la plupart des pays africains, y compris en UEMOA, la fourniture d'électricité a été structurellement sujette à des problèmes d'insuffisance d'investissements et de faiblesse dans la gouvernance des réseaux centralisés (Lesueur et Plane *op. cit.* ; Berthélemy *op. cit.*). Quatre décennies de réformes n'ont pas définitivement solutionné ces problèmes qui relèvent autant des infrastructures matérielles que de leur gestion. Promouvoir l'accès des populations et la baisse du prix de distribution dans le respect de la compétitivité et de l'environnement demande de redoubler d'efforts dans de nombreux domaines.

Il convient d'abord d'améliorer l'entretien des infrastructures pour atteindre de meilleurs rendements techniques. Le rendement commercial compte également. Le recouvrement des factures auprès des clientèles, y compris publiques, conditionne étroitement l'équilibre d'exploitation des entreprises, mais également, les capacités des pays de l'UEMOA à tirer profit des interconnexions régionales. Les affermages et concessions des réseaux peuvent sans doute contribuer à ces résultats en améliorant la productivité. Force est cependant de constater qu'en UEMOA, les retours d'expérience n'ont été convaincants que pour la Côte d'Ivoire (CIE). Le secteur privé peut améliorer la gestion technique et financière, mais ne réduit qu'en partie les problèmes institutionnels qui naissent du rapport à l'État ou à l'agence de réglementation.

La politique de tarification des réseaux est par ailleurs restée longtemps sommaire avec des prix de ventes peu variables sur les clientèles faute de connaissance quant à la non-linéarité de la demande. Les blocs tarifaires peuvent aider à sophistiquer les grilles, tarifier plus cher les clientèles dont la demande est probablement peu élastique au prix en vertu de leur niveau de revenu. Cette plus grande variété dans les tarifs doit aider à promouvoir l'accès et le financement de la tranche sociale urbaine qui doit rester limitée à des quantités de subsistance. Toute la difficulté consiste à satisfaire simultanément une multiplicité d'objectifs de caractère social, économique et politique avec des entreprises dont la contrainte budgétaire est très serrée. L'élargissement du spectre des prix de vente est sans doute une manière de réduire les contradictions. Ces difficultés sont illustratives de cette quadrature de cercle évoquée dans le titre de cette thématique.

L'installation de nouvelles capacités de production avec des producteurs indépendants apporte des éléments de solution. Elle améliore l'accès urbain et la qualité des services par

réduction des délestages. Parallèlement, elle offre des opportunités de promotion des services en milieu rural avec des investissements internationaux de plus en plus significatifs qui sont un facteur d'inclusion de populations dans les activités marchandes. Les centrales solaires sont devenues en quelques années une source d'énergie de première importance dans le paysage d'un mix énergétique sensible à la maîtrise des émissions de CO<sub>2</sub>. Même si l'usage n'est pas parfaitement substituable avec celui des énergies thermiques traditionnelles, le coût de production du kWh solaire est désormais compétitif avec celui des énergies fossiles. La présence de nombreux investisseurs en ce domaine facilite le travail des agences de réglementation dans l'accompagnement de la baisse des prix à la consommation. Le coût des panneaux solaires a baissé, bénéficiant des avancées technologiques et de la concurrence. Comme démontré par le cas du Sénégal, en privilégiant le mécanisme d'enchère par le prix, les agences de réglementation ont par ailleurs appris à mieux gérer les contrats d'achats des réseaux centralisés auprès des producteurs indépendants.

### 3. Fiscalité de droit commun et compétitivité du système productif

Les effets de la fiscalité sur l'économie et sa compétitivité sont nombreux et complexes. Un système fiscal fonctionnel réunit des caractéristiques d'efficacité, d'équité, mais aussi, de simplicité administrative, de flexibilité et de transparence. En UEMAO, le *Pacte de convergence, de stabilité, de croissance et de solidarité* est fondé sur des objectifs de prélèvements publics et de composition des dépenses. La pression fiscale attendue est égale ou supérieure à 20% du PIB. En 2021, année passablement perturbée par le Covid-19 et les problèmes de transport et de logistique, la moyenne n'est que de 13% avec des taux distribués comme suit : Bénin (11%), Burkina Faso (14,8%), Côte d'Ivoire (12,4%), Guinée-Bissau (9,3%), Mali (15,1%), Niger (11%), Sénégal (17,6%) et Togo (12,4%) (UEMOA 2021).

Le rapport de la fiscalité à la compétitivité a considérablement évolué au cours des dernières décennies. La mobilisation des ressources fiscales a d'abord reposé sur la collecte de droits et taxes aux frontières, principalement appliqués aux importations et, dans une moindre mesure, aux exportations de matières premières, notamment, aux produits de rente. En réduisant les obstacles tarifaires au commerce mondial, c'est-à-dire, les droits perçus au titre du tarif extérieur commun (TEC), l'UEMOA s'est obligée à compenser le manque à gagner fiscal par une meilleure mobilisation des ressources internes

assises sur la richesse des agents, sur le revenu ou la consommation intérieure (Besley et Persson 2013 ; McNabb et LeMay-Boucher 2014).

Libéralisation commerciale et transition fiscale ont l'une et l'autre, des effets sur la compétitivité. Mené à son terme, le désarmement tarifaire réduit la protection nominale et effective des entreprises sur le marché intérieur. Parallèlement, il réduit les handicaps à l'exportation extracommunautaire. Pour les entreprises au régime fiscal de droit commun, les intrants importés deviennent en effet moins onéreux. Les effets de court et moyen termes sont plus incertains, déterminés par les modalités du désarmement douanier. D'ordinaire, et comme c'est le cas en UEMOA, la baisse de la protection nominale intervient d'abord sur les biens intermédiaires et biens d'investissement, ce qui élève, toute chose égale par ailleurs, la protection effective des biens finaux (ou biens de consommation). La libéralisation commerciale a donc un effet transitoirement favorable à la compétitivité interne et externe. La réduction des tarifs sur les biens finaux la réduit à plus long terme mais renforce, *ceteris paribus*, les incitations à l'exportation.

L'ambiguïté des effets selon l'horizon temporel s'illustre dans les difficultés rencontrées dans la négociation des accords de partenariat économique (APE) entre l'Union Européenne et les pays ACP. Ces accords doivent transformer la relation en régime commercial compatible avec les règles de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Les préférences commerciales unilatérales, que l'UE accordait jusqu'ici en vertu des accords de Lomé et Cotonou, deviennent progressivement réciproques en application d'accords de libre-échange entre l'UE et chacune des communautés économiques régionales africaines. Malgré de nombreuses précautions (délais d'application, liste de produits sensibles, clause de sauvegarde des industries), cette démarche de libéralisation entre l'Europe et l'Afrique a diffusé l'idée que cette politique renforcerait la « désindustrialisation » continentale.

La réalité n'est pourtant pas aussi simple. Les risques tiennent surtout à la contraction des prélèvements fiscaux. Pour y faire face, l'UE a mis en place une compensation temporaire jusqu'à ce que les pays africains réduisent leur dépendance aux droits et taxes sur le commerce international. Du fait du caractère ténu de la concurrence effective entre les biens produits par l'Afrique et ceux produits par l'Europe, la levée des protections commerciales a probablement peu d'effets sur les systèmes productifs. Le défi compétitif est avant tout entre les pays africains eux-mêmes à travers l'engagement pour le libre-échange continental (ZLECAf). Au Sénégal,

la 13<sup>e</sup> session du Conseil présidentiel des investisseurs (CPI), en novembre 2017, a révélé les appréhensions du secteur privé. Les entrepreneurs ont interpellé le président Macky Sall sur les dangers sous-jacents à la demande d'adhésion du Maroc à la CEDEAO et sur les pertes de parts de marché pouvant résulter de la concurrence directe avec des entreprises plus grandes et mieux structurées, notamment dans la production de biens non ou faiblement échangeables (construction de bâtiments...). Les grandes économies émergentes représentent le défi le plus important, comme en témoigne l'élévation de leurs parts de marché dans les importations de l'Afrique en général, et de l'UEMOA en particulier. En effet, le commerce continental a été largement redistribué de l'Europe et singulièrement de la France vers la Chine et à un moindre degré vers l'Inde (Chaponnière *et al.* 2013).

Réussir une transition fiscale soutenable implique de trouver des recettes de substitution aux droits de douane non préjudiciables à la production du secteur moderne et à sa compétitivité (Brun et Chambas 2021). Parallèlement à la libéralisation commerciale, les dernières décennies ont été marquées par l'engagement de l'économie mondiale dans une « concurrence fiscale » impliquant des transferts de fiscalité : des entreprises vers les ménages, des impôts et taxes de production vers les actifs patrimoniaux. Cette concurrence a conduit les États à communiquer sur leur politique d'allègement fiscal et à faire de cette composante de la gouvernance économique un argument d'attraction du capital étranger comparable au code des investissements<sup>38</sup>. Le principe *race to the bottom* a été de mise au motif que le coût du capital baisse concomitamment au taux de l'impôt sur les sociétés et agit, ce faisant, sur les décisions d'investissement (Gruber et Rauh 2007)<sup>39</sup>. La taxe sur la valeur ajoutée (TVA) et l'élargissement de son assiette ont été un élément clé de la transition

38. Une large proportion de la communauté internationale, 140 pays, s'est rangée derrière l'accord de l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE) de l'automne 2020. Les Européens vont donc transcrire dans une directive le pilier 2 de la réforme fiscale élaborée par l'organisation. Les multinationales devront s'acquitter, dans l'Union Européenne, à partir de 2024, d'un impôt effectif de 15 % sur leurs bénéfices de 2023.

39. *Race to the bottom* signifie littéralement « nivellement par le bas ». Cela désigne une situation dans laquelle une entreprise ou un État tente de dégager un avantage concurrentiel en sacrifiant les normes de qualité, la sécurité des salariés (souvent en défiant la réglementation), ou en réduisant les coûts salariaux. Le nivellement par le bas peut également consister à attirer les entreprises par l'assouplissement des réglementations ou réduction des impôts dans le but d'attirer des investissements. Voir : <https://www.investopedia.com>.

fiscale. Le principe sous-jacent à la TVA présente un double avantage : la taxe pèse sur le consommateur final et elle est non discriminatoire entre producteurs nationaux et étrangers dont les biens importés sont frappés au cordon douanier (Chambas 2005a ; 2005b).

Cette section analyse la compétitivité dans son rapport à la fiscalité directe et indirecte des régimes de droit commun. Il est évident que les régimes dérogatoires et dépenses fiscales modifient la donne. Ils agissent sur les conditions de production des entreprises, y compris en UEMOA, où les tentatives de promotion d'un code communautaire d'investissement ont jusqu'ici échoué et peuvent constituer un élément de concurrence fiscale entre les États (Klemm et Van Parys 2012 ; Van Parys et James 2010 ; Mansour et Rota-Graziosi 2012). Pour rester dans un périmètre de réflexion maîtrisable, il est fait abstraction de ces régimes particuliers.

### 3.1. La fiscalité directe sur le revenu et la production

Face à la concurrence internationale, les impôts et taxes peuvent être discriminants. Localement, ils génèrent des distorsions entre les entreprises qui bénéficient d'avantages légaux (régimes dérogatoires ou non réglementaires) et les autres, dont certaines penchent vers l'informalité dans une stratégie d'évitement fiscal. Dans une perspective qui est celle de la transformation structurelle, la fiscalité de droit commun sur la production doit éviter de créer des effets de seuils importants entre les régimes d'imposition ou de susciter des comportements de *bunching*, c'est-à-dire, de polarisation sur le niveau d'activité le plus élevé compatible avec l'absence de basculement sur un régime d'imposition moins favorable (Saez 2010).

Le *bunching* a des implications pour la compétitivité des entreprises. Il peut être en interaction avec la sous-déclaration et la falsification des comptes. Dans ce cas, le chiffre d'affaires des entreprises déviantes devient en partie informel. Les entreprises qui demeurent officiellement en-dessous du seuil d'imposition aux bénéfices réels concurrencent de façon déloyale celles qui y sont assujetties, ce qui peut encourager de mauvais comportements. Face au choc de compétitivité, les entreprises jusqu'ici respectueuses des règles se prêtent à leur tour à l'aléa moral. Les sous-déclarations de leur activité peuvent avoir des conséquences potentiellement dommageables car ces entreprises deviennent quasiment invisibles pour l'administration fiscale. Celles restées en-deçà

du seuil des bénéfiques réels sont facilement prises dans les mailles des contrôles et redressements fiscaux<sup>40</sup> (Kanbur et Keen 2014 ; 2015).

Les partisans d'un taux de prélèvement élevé sur les entreprises considèrent que cette politique participe de la progressivité globale du système fiscal et de la mobilisation du potentiel de ressources intérieures. Les économistes de l'offre contrebattent cet argument en faisant valoir que les recettes fiscales n'augmentent pas de manière linéaire avec le taux d'imposition. Dans la ligne des arguments d'Arthur Laffer, cette non-linéarité met en évidence un seuil de retournement de sorte que passé le seuil, un même niveau de recettes fiscales peut résulter d'une imposition à taux « faible » ou à taux « élevé » avec des incitations très différentes pour l'investissement. Lorsque l'impôt est confiscatoire, situation évidemment absurde, il n'y a plus d'activité économique : « l'impôt a tué l'impôt ».

40. Comme l'indiquent Kanbur et Keen (2015), aucune entreprise n'a intérêt à déclarer un montant tout juste supérieur à un seuil. Le fait est qu'en abaissant sa production juste en-dessous de ce seuil, l'entreprise réduit ses coûts fixes d'un montant supérieur au montant des ventes auquel elle a renoncé. Selon les auteurs, les entreprises rentrent dans cinq catégories. (1) Les petites entreprises dont le chiffre d'affaires est réellement inférieur au seuil d'imposition. (2) Les entreprises qui s'ajustent en produisant un peu moins que le seuil d'imposition de manière à éviter les coûts de l'impôt et du respect des réglementations. (3) Les « fantômes », celles dont le chiffre d'affaires est supérieur au seuil d'imposition, mais qui falsifient le montant déclaré pour rester en dessous du seuil. (4) Les « tricheuses » qui ne déclarent qu'une partie de leurs ventes. Les comportements des « fantômes » et « tricheuses » relève du hasard moral. (5) Les grandes entreprises qui soumettent des déclarations exactes et acquittent l'intégralité des montants dus.

3.1.1. L'imposition nominale sur les bénéfices

Tableau 21. Taux d'imposition des bénéfices réels en UEMOA

	BÉNIN	BURKINA FASO	CÔTE D'IVOIRE	GUINÉE-BISSAU	MALI	NIGER	SÉNÉGAL	TOGO
<b>Taux de droit commun</b>	30 %	27,5 %	25 %	25 %	30 %	30 %	30 %	27 %
<b>Taux dérogatoires</b>	25 % pour les entreprises industrielles 35 % à 45 % pour les entreprises minières		30 % pour les sociétés de télécom	22 % pour les ventes intérieures du secteur minier 45 % pour les exportations du secteur minier				
<b>Impôt minimum forfaitaire</b>	1 % du CA	0,5 % du CA	0,5 % du CA	0,75 % du CA	0,75 % du CA	1 % du CA 2 % ou 1,5 % pour les entreprises industrielles 1,5 % pour les autres activités	0,5 % du CA	1 % du CA

Par la Directive 08/2008/CM UEMOA, les taux d'imposition sur les bénéfices réels des entreprises (IS) doivent être compris entre 25 et 30 %. Dans certains pays, le taux diffère en fonction de l'activité économique. Par exemple, il est plus élevé pour les activités pétrolières et minières (35 % à 45 %) au Bénin et différencié en Guinée-Bissau (22 % à 45 %) selon que les produits miniers sont destinés à l'économie locale ou exportés. Au Sénégal, l'IS a connu un point bas à 25% avant d'être relevé à 30 %, en décembre 2012. À ces taux, s'ajoute un impôt minimum forfaitaire (IMF). Il varie entre 0,5% (Sénégal, Burkina Faso) et 2 % (Niger). Cet impôt n'est pas envisagé par la Directive communautaire et peut représenter un pourcentage non négligeable des recettes de l'IS. Il a pour avantage d'éviter que la charge de l'impôt sur le revenu ait une base trop étroite et de stabiliser les recettes de l'IS (cf. tableau 21).

En l'absence de problèmes informationnels sur l'activité, sur la comptabilité et le résultat des entreprises (phénomène de *Window dressing*) qui suscitent une asymétrie défavorable aux administrations fiscales, cette imposition minimale ne serait pas justifiée. L'IMF est en effet une charge d'exploitation supplémentaire, non conditionnée par la performance, de sorte qu'il engendre un surcoût mécanique comme tout autre impôt de production. Dans un contexte de choc comparable à celui du Covid-19 avec les phénomènes de confinement et de perturbation de la logistique, les déficits d'exploitation de nombreuses entreprises du secteur moderne ont pu se creuser. L'IMF a pu amplifier le choc d'offre et altérer la compétitivité. Par application de cet impôt, la cause première de la dégradation des comptes a donc été ignorée. Celle-ci n'est pas le fait de l'aléa moral du producteur, à savoir, de bénéfices volontairement cachés, mais relève d'un choc de la nature, donc exogène aux décisions du système productif.

Au sein des entreprises assujetties au régime des bénéfices réels, l'IMF a par ailleurs pour conséquence de créer un nouvel effet de *bunching*. Les entreprises ajustent leurs variables financières, chiffre d'affaires et/ou bénéfices et profitent des discontinuités par des comportements stratégiques d'optimisation ou de fraudes fiscales. De tels actes peuvent être détectés à travers la formation d'une forte concentration, ou « masse excédentaire », dans la distribution statistique du ratio bénéfice/chiffre d'affaires à l'approche du point d'inflexion donné par l'égalité :

$$0,5 \% \text{ du chiffre d'affaires} = 30 \% \text{ des bénéfices}$$

Pour un taux d'imposition des bénéfices supposé de 30 % et un IMF de 0,5 %, ce point d'inflexion (0,005/0,30) est de 1,66 % du ratio entre bénéfices et chiffre d'affaires. L'optimisation ou la fraude fiscale a évidemment des effets pour les recettes publiques, mais agit également sur la compétitivité. L'évitement de l'impôt est un facteur d'augmentation potentielle des capacités d'autofinancement et d'innovation des entreprises. Cette marge leur permet de gagner en efficacité à long terme sous réserve que le comportement déviant ne soit pas révélé<sup>41</sup>.

En 2016, le taux moyen mondial d'imposition sur les bénéfices était de 23,6 %. L'UEMOA se positionnait au-dessus de ce niveau. Comme suggéré, les taux statutaires ou faciaux, également qualifiés de taux nominaux, sont à nuancer du fait des

41. Pour une mise en évidence de ce phénomène au Sénégal, voir Dosso 2020.

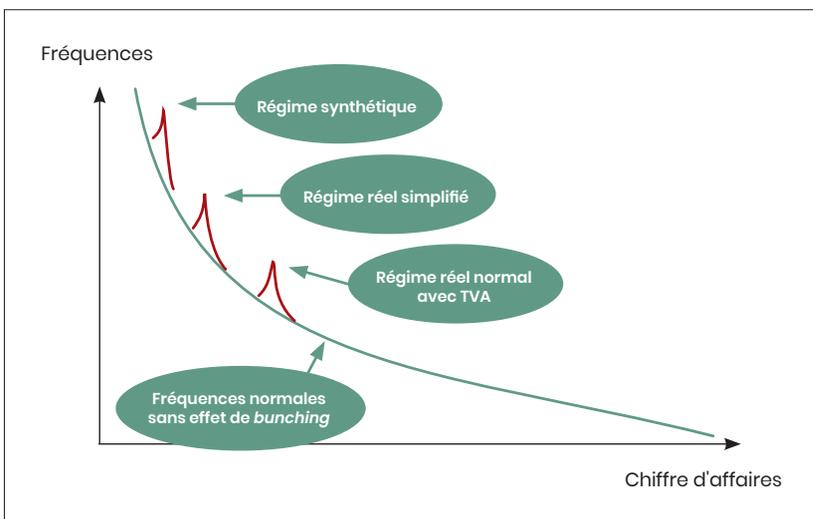
régimes dérogatoires au droit commun et, plus généralement, des dépenses fiscales synonymes d'exonérations. Les taux nominaux sont par ailleurs difficilement interprétables sans prendre en compte l'ensemble des prélèvements opérés sur les entreprises. Pour prendre un cas extrême, un taux nominal d'imposition sur une société de 0 % peut masquer une pression fiscale importante si les comptes des entreprises sont grevés en amont du résultat par de multiples impôts et taxes qui limitent la capacité à dégager un bénéfice d'exploitation ou par des crédits de TVA non remboursés. De la même manière, un taux de 50 % n'est pas forcément élevé en présence de dépenses fiscales qui améliorent la compétitivité et allègent d'autant la pression fiscale nette.

Le paiement de l'impôt par le contribuable est par ailleurs le côté onéreux. Il faut mettre les prélèvements en relation avec la production de services régaliens agissant sur le « consentement à payer l'impôt ». Une bonne qualité de services publics peut s'avérer moins coûteuse pour les entreprises que le besoin de formation dispensée en interne, que l'achat de pièces de rechange résultant du mauvais entretien du réseau routier, que le gardiennage privé pour protéger les équipements, que le paiement de pots de vin pour obtenir des passe-droits, etc. Même si les États privilégient le taux nominal d'imposition des bénéfices comme signal de communication auprès des investisseurs, l'interprétation de ce taux peut donc être trompeuse. Un raisonnement sur les prélèvements au titre des impôts et taxes de production est plus révélateur de ce que coûte le fonctionnement de l'État aux entreprises sans préjuger pour autant de la qualité des services publics qui en résultent.

La fiscalité appliquée aux revenus ou aux bénéfices des entreprises peut par ailleurs introduire des distorsions entre les régimes en vigueur. Les pays africains, notamment ceux de l'UEMOA, sont préoccupés par la mobilisation des ressources fiscales internes et par la volonté d'élargir la taille du secteur moderne. Les impôts ou taxes synthétiques jouent ce rôle d'incitation à la mobilité de l'informel vers le secteur moderne. Au Niger, par exemple, à côté des régimes réels, normal et simplifié, le Code général des impôts propose un régime d'impôt synthétique à 5 %, conditionné par la réalisation d'un chiffre d'affaires (CA) inférieur à 100 millions de francs CFA. Au Bénin, la taxe professionnelle synthétique (TPS) s'applique aux petites entreprises ayant un CA de moins de 50 millions de francs CFA avec un taux qui est passé de 2 % à 5 % en 2021. Le même seuil de CA est en vigueur au Mali avec le régime de l'impôt synthétique, dont le taux est de 3 %, et en Côte d'Ivoire, avec un taux variant selon une grille de chiffre d'affaires autour de 8 %.

La petite taille et la volonté d'intégration de l'informel ou du semi formel dans les mailles de la fiscalité peuvent justifier des taux bas, en même temps qu'elles peuvent inciter les entreprises à ne pas migrer vers les régimes réels d'imposition des bénéfiques. Ici, les mêmes effets de *bunching* sont à l'œuvre, illustrés ci-dessous par la relation entre la distribution des fréquences des entreprises et le type de fiscalité applicable sur le chiffre d'affaires. Si le régime synthétique est préférable au régime réel simplifié, davantage prisé que le régime réel normal, des points de concentration de la distribution sont observés. Ils précèdent le basculement sur le régime perçu comme moins favorable. La présence de ces points de concentration est traduite sur le schéma 4 par des déviations par rapport aux fréquences de la loi de Pareto.

Schéma 4. La fiscalité directe et les effets de bunching



Source : Patrick Plane.

Pour les pays mentionnés ci-dessus, le tableau 22 établit une simulation naïve supposant qu'une entreprise achète un produit 100 francs CFA et le revend 200, avec un bénéfice avant impôt synthétique de 50 et donc des charges internes d'exploitation de 50. Il s'agit d'une activité commerciale qui implique une faible mobilisation des facteurs travail et capital. Le taux de marge élevé : 50 % de la valeur ajoutée, 25 % de profitabilité par rapport au chiffre d'affaires, est donné par la colonne A. Ce cas correspond au bénéfice que peut réaliser un transporteur routier du secteur moderne sur des activités transfrontalières dans un pays comme le Niger. La colonne B repose sur des hypothèses de taux de marge moins favorables à l'entreprise : 25 % de la valeur ajoutée et 12,5 % du chiffre d'affaires.

Cet exemple, même grossier, donne une première indication sur les incitations attachées aux régimes fiscaux et sur les écarts internationaux afférents. Sauf en Côte d'Ivoire, le régime synthétique serait plutôt favorable aux entreprises. Il permet de sous-évaluer le chiffre d'affaires, puisque les contrôles de l'administration fiscale sont moins fréquents. Si le régime synthétique et l'informalité excluent les organisations du paiement de la plupart des impôts de production, les entreprises assujetties subissent toutefois la TVA qui devient non récupérable sur les intrants et le précompte sur les opérations douanières. Le précompte, qui équivaut à un acompte de l'impôt sur les bénéfices, ou l'IMF pour les entreprises au régime réel, est un paiement définitif pour les producteurs au régime synthétique et importateurs informels devant s'acquitter des droits de douane.

De manière générale, une désincitation à la mobilité vers les régimes réels se dessine. Elle pénalise la transformation structurelle et la compétitivité à long terme qui requièrent des investissements et une taille minimale critique. En dehors de certaines activités commerciales où les remboursements de prêts sont rapides, les entreprises sont en effet exclues du financement bancaire, confinées dans des choix de technologies inefficaces du fait de la taille de production et de la concentration des risques des investissements sur le propriétaire.

**Tableau 22. Fiscalité directe et incitations à promouvoir les régimes réels d'imposition**

	TAUX D'IMPOSITION DES BÉNÉFICES <i>Régime normal</i>	TAUX D'IMPOSITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES <i>Régime synthétique</i>	TAUX IMPLICITE D'IMPOSITION DES BÉNÉFICES <i>Régime synthétique</i>	
			Hypothèse A*	Hypothèse B
<b>Bénin</b>	25 % à 45 %	5 %	20 %	40 %
<b>Côte d'Ivoire</b>	25 % à 30 %	8 %	32 %	64 %
<b>Mali</b>	30 %	3 %	12 %	24 %
<b>Niger</b>	30 %	5 %	20 %	40 %

*Note sur le tableau 22 : Le régime synthétique est dénommé différemment selon les pays. La colonne « Taux d'imposition des bénéfices » est tirée du tableau 21. La colonne « Taux d'imposition du chiffre d'affaire » présente le niveau de l'impôt synthétique effectivement en vigueur dans chacun des pays. La dernière colonne est obtenue en multipliant le taux d'imposition par le chiffre d'affaires de 200 divisé par le bénéfice supposé. Deux cas sont envisagés (A et B), selon que le taux de marge, rapport du bénéfice à la valeur ajoutée est de 50 % ou 25 %.*

*\* Pour l'hypothèse A, le chiffre est obtenu comme suit :  $(200 \times 5\%) / 50 = 0,2$  ou 20 %.*

### 3.1.2. Les impôts de production

Les impôts sur la production sont des prélèvements obligatoires. Ils peuvent être regroupés en trois grands blocs. Le premier correspond aux taxes portant sur la main-d'œuvre et incluent notamment les taxes d'apprentissage et autres taxes sur les salaires à la charge de l'employeur<sup>42</sup>. Le deuxième concerne le bâti, par exemple la taxe foncière. Le troisième bloc est lié à des impôts aux assiettes très hétérogènes. Par exemple, au Niger, il existe une taxe de 28 % sur une assiette étroite de frais généraux (cadeaux, frais de réception, transport aérien des familles en période de congés).

Les impôts de production majorent les coûts, indépendamment du résultat d'exploitation. Par conséquent, ils réduisent la capacité à faire face à des événements imprévus comme le Covid-19 et relèvent structurellement le « point mort », c'est-à-dire, le seuil à partir duquel les produits permettent de couvrir les charges sans dégager de marge. Ces impôts de production affectent la formation des coûts directs et indirects du fait du coût d'opportunité associé à leur trai-

42. L'impôt sur les traitements et salaires (ITS) est un impôt sur le revenu imposant les salariés. Il est prélevé à la source par l'employeur, mais son incidence concerne les salariés.

tement parfois pour un montant collecté limité. De fait, ils sont à l'origine de pertes de temps associées aux questions de redevabilité et de modalités de calcul ou paiement, de litiges avec les administrations. Ces inconvénients sont en eux-mêmes une explication possible au fait que des petites entreprises préfèrent demeurer dans l'informel ou au régime de l'impôt synthétique, plutôt que d'assumer les incertitudes et surcoûts des impôts de production associés aux régimes réels d'imposition.

Certes, l'entreprise qui supporte ces impôts et taxes peut les reporter sur le consommateur intérieur. Cela suppose toutefois que l'élasticité de la demande au prix soit faible et que le marché soit peu concurrentiel. Un niveau élevé des impôts de production constitue une incitation à l'importation en provenance de pays moins fiscalisés et un frein à l'émergence de productions locales de biens intermédiaires participant à la montée dans les chaînes de valeur. Chaque stade de production grève les entreprises de ces impôts qui se répercutent en cascade et pénalisent les transactions par le marché. Pour les entreprises exportatrices, les impôts de production sont assimilables à une taxe sur les exportations qui place les producteurs nationaux en infériorité compétitive par rapport aux concurrents extérieurs non assujettis à des paiements comparables. Diamond et Mirrlees (1971a ; 1971b) rappellent qu'il est préférable de taxer les échanges entre les entreprises et les ménages, plutôt que de taxer les échanges entre les entreprises. Le coût économique des distorsions sur le choix des consommateurs est moindre que celui sur les choix des producteurs (Martin et Trannoy 2019).

Les impôts et taxes de production influencent également le choix technologique. Une taxe est liée à une prestation de service public généralement spécifique ou à l'utilisation d'un ouvrage public. Au contraire, l'impôt n'est pas affecté à une dépense particulière et concourt à l'universalité budgétaire. La taxation d'un intrant a pour conséquence d'enchérir son prix et de modifier potentiellement la combinaison productive. La taxe d'apprentissage ou de formation continue est censée financer le capital humain. Elle est assise sur la masse salariale et dans la sous-région son taux est variable. Au Niger, elle est redevable par les entreprises à hauteur de 2 % pour les salariés nigériens et 4 % pour les salariés étrangers (Code général des impôts, Article 130). Au Mali, un organisme comparable recevait des entreprises assujetties une taxe qui était de 2 % jusqu'à sa suppression par la loi de finances 2019. En 2023, il était toutefois question de réinstaurer cette taxe dans

le système fiscal. Au Burkina Faso, la taxe patronale d'apprentissage est fixée à 3 % de la masse salariale et en Côte d'Ivoire, une taxe d'apprentissage de 0,4 % se conjugue avec une taxe additionnelle à la formation professionnelle de 1,2 %.

Si elles reviennent aux entreprises à travers des prestations de qualité en matière de formation des agents, ces taxes sont d'intérêt mutuel pour les salariés et les entreprises. La formation génère un gain potentiel de productivité, de sorte que la taxe n'est pas à l'origine d'une perte significative de compétitivité. En revanche, si les prélèvements opérés n'ont pas de contrepartie réelle pour l'entreprise, la taxe est assimilable à un impôt « affecté ». Le renforcement de la gestion paritaire des organismes de formation entre le secteur public et les entreprises privées est, sans doute, le meilleur moyen d'améliorer l'efficacité de ce genre de prélèvements. En l'absence d'un dialogue construit et conclusif entre partenaires sociaux, publics et privés, les taxes d'apprentissage et de formation risquent d'alourdir le coût du travail et de dégrader la compétitivité inhérente à l'utilisation de ce facteur. Les taxes d'apprentissage peuvent être une incitation à substituer des équipements capitalistiques au facteur travail de manière comparable à un amortissement accéléré des investissements ou des charges patronales. Les prélèvements sur les actifs physiques sont, au contraire, une incitation à préférer le facteur travail. Par ailleurs, les impôts de production peuvent agir sur la localisation des entreprises du fait, par exemple, des différences dans le niveau des taxes foncières entre régions.

En collaboration avec PricewaterhouseCoopers (PwC), l'édition 2006 du *Doing Business* de la Banque mondiale a introduit un indicateur permettant un étalonnage international des fiscalités relatives à l'activité économique (Djankou *et al.* 2010). Cette mesure prend en compte tout ce que paie l'entreprise au titre des résultats et des impôts de production. Jusqu'en 2016, cette rubrique fiscalité comportait trois composantes :

- le nombre des impôts, taxes et cotisations acquittés dans l'année ;
- le nombre d'heures par an consacrées à la préparation, déclaration et paiement des impôts et taxes (IS, TVA ou taxe sur chiffre d'affaires, impôts sur le travail y compris les charges et cotisations sociales) ;
- le taux d'imposition mesuré en pourcentage du profit avant impôt.

En 2017, une quatrième rubrique a été ajoutée, sous la forme d'un indice post-déclaration renseignant sur les coûts induits par les relations entre les contribuables et l'administration fiscale. Elle renvoie au nombre d'heures consacrées aux démarches de correction des erreurs commises soit par l'entreprise, soit par l'administration fiscale. Ce peut être une demande de remboursement de TVA ou le temps nécessaire pour que le remboursement soit effectif. Une pondération de 25 % est affectée à chacune des quatre rubriques pour établir le score international du pays.

Pour faciliter les comparaisons internationales, le *Doing Business* se réfère à une entreprise fictive, produisant des pots de fleurs, et juridiquement constituée sous la forme de société à responsabilité limitée. Sa taille et sa technologie facilitent l'étalonnage de la pression fiscale. L'entreprise est allocativement efficace et techniquement efficiente, positionnée sur sa frontière des possibilités de production. Le cadre est donc très normatif, avec une combinaison optimale des facteurs et l'absence de gaspillages de ressources productives. Si le secteur d'activité n'est pas forcément le plus représentatif dans tous les pays, la poterie a toutefois l'avantage d'être présente partout avec une utilisation intensive de travail modérément qualifié. Il va de soi qu'un choix d'activité reflétant les spécialisations de chaque pays poserait un problème de comparabilité internationale.

**Tableau 23. Le Doing Business et la fiscalité des affaires (2006-2019)**

	NOMBRE DE PAIEMENTS (PAR ANNÉE)	DURÉE (H/AN)	TAUX DE PRÉLÈVEMENT (% PROFIT)	NOMBRE DE PAIEMENTS (PAR ANNÉE)	DURÉE (H/AN)	Taux de prélèvement (% profit)
	Doing Business 2006			Doing Business 2019		
<b>UEMOA</b>						
Bénin	75	270	53,1	57	270	57,4
Burkina Faso	40	270	48,3	45	270	41,4
Côte d'Ivoire	71	270	46,9	63	205	50,1
Guinée-Bissau	47	208	47,5	46	218	45,5
Mali	60	270	44,0	35	270	48,3
Niger	<b>44</b>	<b>270</b>	<b>49,4</b>	<b>41</b>	<b>270</b>	<b>47,3</b>
Sénégal	59	696	45,0	58	441	45,1
Togo	51	270	50,9	49	159	48,2
<b>Moyenne</b>	<b>55,9</b>	<b>315,5</b>	<b>48,1</b>	<b>49,3</b>	<b>262,9</b>	<b>47,9</b>
<b>Autres CEDEAO</b>						
Cap-Vert	57	100	54,0	30	180	37
Gambie	47	376	291,4	49	326	51,3
Ghana	35	304	45,3	31	224	32,4
Guinée	45	416	51,2	33	400	61,4
Libéria	37	158	81,6	33	139,5	45,5
Mauritanie	61	696	75,8	33	270	67,0
Nigéria	36	1120	27,1	48	347,4	34,8
Sierra Leone	20	399	163,9	34	343	30,7
<b>Moyenne</b>	<b>42,3</b>	<b>446</b>	<b>98,8</b>	<b>36,4</b>	<b>278,7</b>	<b>45,0</b>

Données : Banque mondiale. Doing Business (différentes années).

Note sur le tableau 23 : Pour des raisons d'indisponibilité des chiffres sur le Doing Business 2006, pour la Gambie, la Guinée-Bissau, Doing Business 2007 ; pour le Cap-Vert et le Libéria, Doing Business 2008.

Le tableau 23 dresse l'état des lieux de la fiscalité sur treize exercices (de 2006 à 2019), pour la CEDEAO, en distinguant l'UEMOA des autres pays membres. L'année 2006 est la première faisant état de la rubrique fiscalité dans le *Doing Business 2007*, quant à 2019, elle fait référence à la dernière année disponible avant interruption de la publication. Le temps consacré à l'administration des impôts a été peu évolutif : 270 heures par année fiscale, mobilisant plus de 11 salariés par jour dédié à la préparation documentaire et au paiement des impôts et taxes. L'UEMOA fait un peu mieux que la moyenne de la CEDEAO, à l'exception du Sénégal (441 heures), qui devance le Nigéria (347,4 heures). Le nombre de documents à remplir et le temps passé pour la conformité aux exigences de l'administration fiscale met en évidence une barrière à l'entrée qui peut être dissuasive pour la croissance des entreprises, comme pour le mouvement vers la formalisation. La complexité du système s'illustre, en partie, dans l'insuffisance des coordinations entre administrations publiques et le manque d'adaptation à l'usage facilitateur des outils numériques.

Les taux de prélèvement au sein de l'UEMOA sont assez harmonisés, à l'exception notable du Bénin, où il est passé de 53,1 % à 57,4 %. Sur les 16 pays de la CEDEAO, 5 ont vu la masse de leurs prélèvements fiscaux augmenter dans la période. Dans l'environnement international de concurrence fiscale, le contexte révèle un handicap de compétitivité probablement dommageable à la densification du tissu formel des économies. Au niveau régional, en 2019, la pression fiscale du Niger (47,3 %) est largement supérieure à celle de son grand voisin, le Nigéria (34,8 %). Les écarts sont toutefois à nuancer, car il s'agit d'un exemple dans un cadre normatif, excluant les régimes dérogatoires et dépenses fiscales, mais également, les coûts de transaction dérivés des « pratiques anormales ». La gouvernance économique a montré que les paiements effectifs pouvaient être sensiblement majorés par les subjectivités comportementales de l'État et de ses fonctionnaires.

**Tableau 24. Classement international et rapports post-déclaration à l'administration**

	RANG INTERNATIONAL IMPÔTS ET TAXES	SCORE PAIEMENTS IMPÔTS ET TAXES (0-100)	INDICE QUALITÉ POST-DÉCLARATION (0-100)
<i>Doing Business 2019</i>			
<b>UEMOA</b>	<b>165,5</b>	<b>50,2</b>	<b>42,4</b>
Bénin	173	44,73	49,31
Burkina Faso	153	55,89	49,31
Côte d'Ivoire	175	46,49	44,90
Guinée-Bissau	154	54,93	45,34
Mali	165	51,55	25,71
<b>Niger</b>	<b>161</b>	<b>52,49</b>	<b>38,02</b>
Sénégal	171	48,08	71,81
Togo	172	47,33	14,85
<b>Autres CEDEAO</b>	<b>128,6</b>	<b>59,5</b>	<b>56,9</b>
Cap-Vert	72	75,02	80,65
Gambie	169	49,34	53,46
Ghana	117	66,77	49,54
Guinée	181	38,93	12,77
Libéria	67	76,70	98,62
Mauritanie	178	42,63	17,20
Nigéria	157	53,53	47,48
Sierra Leone	88	72,97	95,41

*Note sur le tableau 24 : Le classement est opéré à partir de 190 économies.*

Pour 2019, le tableau 24 convertit les informations du tableau précédent en performance synthétique et positionne les pays dans un classement international. Sur 190 économies considérées, les pays de l'UEMOA se classent parmi les 30 derniers, sur l'ensemble des items de la fiscalité. Le Bénin (173<sup>e</sup>) est le dernier de l'UEMOA, du fait de taux de prélèvements sur les profits élevés. D'ailleurs, c'est au Bénin que les entreprises considèrent la fiscalité comme le facteur le plus dérangentant (cf. tableau 25). Que ce soit en termes d'administration ou de

taux des impôts et taxes, les entreprises sollicitées par les *Enterprise Surveys* de la Banque mondiale suggèrent que cette rubrique concentre plus de 20,7 % des récriminations sur les obstacles que rencontrent les entreprises.

**Tableau 25. La fiscalité en tant que contrainte à la facilité des affaires**

	NIGER 2017	BÉNIN 2016	CÔTE D'IVOIRE 2016	MALI 2017	TOGO 2016	MOYENNE
<i>En pourcentage des obstacles rencontrés</i>						
Administration fiscale	7,2	10,4	4,7	0,6	2,1	5,0
Taux des impôts et taxes	4,3	10,3	8,3	4,2	25,5	10,5
<i>Nombre de visites requises ou sollicitées et rencontrées avec des fonctionnaires des impôts et taxes</i>						
Nombre de visites	2,0	0,9	2,7	2,2	2,1	2,0

Données : Banque mondiale, World Bank Enterprise Surveys (différentes années).

Ces enquêtes portent sur toutes les entreprises, quelles que soient leur taille et localisation géographique. Néanmoins, la taille est déterminée par le nombre d'employés : 5 à 19 (petite), 20 à 99 (moyenne) et 100 ou plus (grande). Il n'est donc pas tenu compte des entreprises ayant moins de cinq salariés, et *a fortiori* des unités informelles. Les pays retenus dans le tableau sont ceux pour lesquels une enquête est suffisamment récente pour que les comparaisons internationales ne soient pas altérées par des chiffres trop anciens. La conformité aux exigences de la bureaucratie fiscale a un coût, y compris lorsque la charge des impôts et taxes ne pèse pas directement sur les entreprises. La collecte de l'impôt reportée sur les entreprises engendre au mieux des coûts d'opportunité. C'est le cas des retenues de TVA à la source, des précomptes sur les bénéficiaires ou de la gestion de factures certifiées, par exemple au Niger. Au Togo, en 2016, le taux de prélèvement sur les profits était perçu comme le premier de tous les obstacles à la pratique des affaires avec une concentration de 25,5 % des récriminations.

### 3.2. La fiscalité indirecte

Cette fiscalité repose sur trois principaux impôts et taxes: les droits d'accises, le tarif extérieur commun (TEC) UEMOA-CEDEAO et surtout, la TVA.

#### 3.2.1. Les droits d'accises

**Tableau 26. Les droits d'accises en UEMOA (en %)**

	MINIMUM	MAXIMUM
<b>Imposition obligatoire</b>		
Boissons alcoolisées	15	50
Produits du tabac	15	45
Boissons non alcoolisées (sauf eau)	0	20
<b>Imposition facultative</b>		
Café	1	12
Cola	10	30
Farine de blé	1	5
Huiles en matières grasses alimentaires	1	15
Thé	1	12
Armes et munitions	15	40
Parfums et cosmétiques	5	15
Sachets en matière plastique	5	10
Marbre	5	10
Lingot d'or	3	15
Pierres précieuses	3	15
Véhicules de tourisme	5	10

La Directive 03/1998/CM/UEMOA régleme les droits d'accises. Elle rend obligatoire la taxation *ad valorem* des boissons alcoolisées et des produits du tabac. Elle autorise la taxation d'autres produits dont le tableau 26 dresse la liste en mentionnant l'encadrement de taux dans l'Union. Les droits d'accises s'appliquent, aussi bien aux produits importés, qu'aux produits confectionnés localement, à l'occasion de la première vente ou de la mise en consommation. En revanche, elle ne mentionne pas le mode de traitement des exportations, de sorte qu'elle n'oblige pas le remboursement des droits sur ces produits. Si celui-ci est effectivement taxé lorsqu'il est destiné à l'étranger, la taxe agit comme un impôt de production. C'est le cas du café ivoirien. Le prélèvement public est synonyme d'une taxe à l'exportation qui ampute en amont le revenu du producteur. Si l'exportation est exonérée de ces droits, la taxe est assimilable à la TVA.

La Directive 03/2009/CM/UEMOA relève les taux d'encadrement de 5 points de pourcentage et 5 produits ont été ajoutés à la liste facultative. Les droits d'accises peuvent favoriser les produits locaux dans la mesure où les biens importés ont une valeur généralement supérieure, du fait des frais de transport et de logistique qui s'ajoutent à la base d'imposition. La minimisation des arbitrages associés au commerce transfrontalier est le principal argument en faveur de droits d'accises harmonisés au sein d'un marché commun. Or, dans la zone CEDEAO, certains pays pratiquent des droits plus faibles que ceux de l'UEMOA, d'où un problème de neutralité fiscale dans la concurrence entre producteurs dont résulte une incitation à la fraude transfrontalière. Par exemple, le Niger applique aux boissons alcoolisées un taux de 45 % et jusqu'à 50 % sur l'alcool éthylique non dénaturé. Ces taux, qui n'étaient que de 25 % jusqu'en 2012, ont été en partie à l'origine de la baisse des ventes qui a conduit à la faillite de la *Braniger*, en 2019. La baisse de la consommation intérieure s'est conjuguée aux implications du relèvement des taux dans un contexte d'augmentation des entrées frauduleuses en provenance du Nigéria. La taxe intérieure sur les produits pétroliers agit potentiellement comme les droits d'accises. Elle concerne les producteurs et déclarants en douane. C'est donc un impôt de production discriminant pour l'exportateur dont le produit de la taxe est porté dans les charges d'exploitation comme un coût définitif. La taxe sur ces produits pétroliers n'est toutefois pas à l'origine de montants qui soient de nature à grever significativement les coûts de production.

### 3.2.2. Le tarif extérieur commun (TEC)

Le libre-échange s'applique en UEMOA, mais les obstacles non tarifaires subsistent, facteur de limitation de l'intégration économique communautaire. C'est le cas notamment des « pratiques anormales » associées au transport et à la logistique (*cf. infra*). Elles sont à l'origine de coûts informels, de contestations plus ou moins fondées des certificats d'origine qui génèrent des surcoûts. Le TEC de l'UEMOA élève le tarif avec le degré d'ouvrison du produit. Les biens de consommation finale sont donc les plus taxés, ce qui leur procure une protection effective élevée et en l'absence de production, des recettes fiscales abondantes. Le passage du TEC UEMOA au TEC CEDEAO a élevé de 30 à 35 % la bande tarifaire relative aux biens de consommation. Cette hausse a bénéficié aux industries du Nigéria et les a protégées dans leur espace communautaire. Le TEC CEDEAO n'a pas modifié le tarif sur les biens d'équipement et biens intermédiaires. Ses impacts sur la compétitivité sont donc modérés, bien qu'elle devrait pâtir de l'élévation de la quatrième bande tarifaire à 35 % décidée par la Communauté de l'Afrique de l'Est (CAE). Avec ces relèvements tarifaires en UEMOA, les consommateurs de biens finaux sont lésés, de même que les États dont les rentrées fiscales s'amenuisent avec des effets de détournement de commerce qui profiteront à la dynamique de production communautaire, plus particulièrement au Nigéria.

Les biens intermédiaires, les biens sociaux (0%) et les biens de première nécessité (5%) sont les plus faiblement taxés. Les biens d'équipement et les matières premières (5%) sont eux aussi modérément frappés, mais davantage que dans d'autres communautés régionales d'intégration comme le Marché commun pour l'Afrique orientale et australe (COMESA) et la Communauté de l'Afrique de l'Est (CAE), où ils sont taxés à 0%.

### 3.2.3. La taxe sur la valeur ajoutée

La Directive de l'UEMOA 01/98/CM portant harmonisation des législations des États membres en matière de taxe sur la valeur ajoutée (TVA) a pour objectif d'aider à compenser les pertes de revenus dues à la réduction des droits de douane par une taxe plus efficiente que celle sur les ventes. Selon l'Article 16, révisé par la Directive n° 02/2009/

CM/UEMOA portant modification de la Directive de décembre 1998, le seuil d'assujettissement a été fixé entre 30 et 100 millions de francs CFA de chiffre d'affaires pour les entreprises réalisant des opérations de livraison de biens, entre 15

et 50 millions de FCFA pour les prestataires de services. Ces seuils s'entendent toutes taxes comprises. La révision des seuils a été également assortie d'une modification de la liste des exonérations et de la mise en œuvre d'un taux réduit de TVA à 5 % pour des denrées alimentaires (sucre, huile, lait manufacturé, farines) et matériels informatiques, de 10 % pour les activités de restauration et hébergement hôtelier. Le taux normal est, quant à lui, fixé à 19 %.

### 3.2.3.1. Un impôt aux propriétés vertueuses reconnues

Les économistes rappellent volontiers les bonnes propriétés de cette taxe. L'introduction de la TVA est une des innovations les plus significatives en matière de politique et d'administration fiscales dans les pays en développement (Keen 2013 ; Mascagni *et al.* 2023 ; Moore *et al.* 2018). Pour la compétitivité et la productivité des entreprises, la TVA est de loin préférable à un impôt sur la production comme la taxation sur le chiffre d'affaires qui a longtemps prévalu en Afrique. En effet, les impôts de production peuvent s'avérer nocifs, car ils créent des distorsions sur la chaîne de production et les échanges par le marché. De même, l'impôt sur le chiffre d'affaires frappe le haut du compte d'exploitation et affaiblit, ce faisant, la productivité et la rentabilité des entreprises. En ce sens, il pénalise la mobilité vers le secteur formel de l'économie et peut inciter les entreprises à préférer le statut informel aux contraintes inhérentes au paiement d'impôts et taxes indépendants des résultats d'exploitation. *A contrario*, la TVA pèse moins sur la formation et l'évolution des coûts. Elle n'a pas les inconvénients d'une taxe en cascade qui majore en prix chaque maillon de la chaîne au préjudice de la compétitivité du produit final.

La TVA est supportée par le consommateur final. Pour les biens importés, elle est perçue au cordon douanier et instaure, de ce fait, la neutralité fiscale entre tous les biens échangeables, quel que soit leur lieu de production. L'homogénéité du traitement fiscal est importante dans une zone de libre-échange où les biens sont censés circuler librement d'un pays à l'autre. Le bien n'est taxé qu'à l'entrée dans le pays d'importation, en fonction du taux en vigueur dans celui-ci, après que dans le pays d'origine, le producteur exportateur a sollicité le remboursement de la TVA sur ses intrants de production. Les différences de taxes sur le chiffre d'affaires affectent en revanche le prix du bien de manière définitive. La compétitivité des producteurs exposés aux taux les plus élevés exige, par conséquent, une productivité supérieure, ou une moindre marge bénéficiaire, qui pénalisera l'investissement.

Les taxes en cascade suscitent, par ailleurs, de possibles inefficacités dans l'allocation des ressources productives et dans le choix de la technologie de production. Des taxes sur les traitements et salaires alourdissent le coût du travail dans des pays où le taux de chômage est élevé. Ces taxes incitent soit à l'élévation de l'intensité capitaliste, soit au repli sur l'économie informelle. De ce point de vue, la TVA a l'avantage de la neutralité, puisqu'elle s'applique aussi bien aux rémunérations du travail que du capital. Elle n'introduit donc pas de distorsions dans le choix de la structure productive. Comme indiqué plus haut, plutôt que de taxer les intrants, la littérature sur la taxation optimale recommande de taxer les biens finaux, de ne pas introduire de distorsions dans les décisions de production des entreprises et notamment leurs choix technologiques.

Contrairement à la taxe sur le chiffre d'affaires, la TVA prévient une intégration verticale des activités, qui n'est pas forcément souhaitable au regard de l'efficacité économique. D'un côté, l'internalisation élimine les distorsions que crée la fiscalité et réduit les coûts de transaction par le marché (corruption, délais de livraison, défaillances du transport et de la logistique, probabilité de conflits et litiges) ; d'un autre côté, elle affecte la productivité par le fait que sur des produits « non spécifiques », le « faire soi-même » coûte généralement plus cher que le « faire faire ». En UEMOA comme ailleurs, les services de gardiennage et d'entretien sont souvent externalisés. Le recours à des fournisseurs extérieurs, formels ou informels, permet d'obtenir les prestations à meilleurs prix, éventuellement à la faveur d'un affranchissement des réglementations du marché du travail du secteur moderne, sujet sensible en lien avec la RSE.

Le mécanisme concurrentiel sur les prestations sous-traitées protège le demandeur et lui garantit normalement un prix inférieur du fait de la spécialisation des activités et des économies d'échelle afférentes (Williamson 1985). L'application d'une taxation en cascade, comme le chiffre d'affaires, incite à réduire les transactions par le marché, donc l'achat de biens intermédiaires. L'entreprise est ainsi amenée à étoffer son appareil de production, sa masse salariale, mais aussi les équipements productifs. Aux effets relatifs au compte d'exploitation s'ajoute, par conséquent, un accroissement de la taille du bilan. L'externalisation permet, au contraire, une substitution de coûts variables aux coûts fixes. L'entreprise transfère à ses fournisseurs la charge que représentent certains investissements (coûts fixes) et peut ainsi réduire les immobilisations (actifs) et les capitaux permanents afférents (passif) dans un

contexte où l'accès et le coût du financement sont problématiques. Un tel transfert est donc favorable à la flexibilité de fonctionnement de l'entreprise, à sa profitabilité et compétitivité.

Au sein de l'Union, le taux normal de TVA varie entre 15 % et 20 % avec la liberté laissée aux États membres de fixer un taux réduit compris entre 5 % et 10 % sur un nombre maximum de dix biens et services. Il s'agit principalement des biens alimentaires choisis sur la liste communautaire que précise l'Article 29 de la Directive n° 02/2009/CM/ de l'UEMOA. Contrairement à une idée assez répandue, lorsque l'assiette de la TVA est suffisamment large, ce qui va de pair avec un secteur moderne développé, que le système est par ailleurs convenablement géré par l'administration, le non assujettissement à la TVA constitue plutôt un handicap pour le producteur local. L'exonération de TVA sur un produit signifie, par exemple, que la TVA sur les consommations intermédiaires n'est pas déductible. Les taxes payées sur les intrants ont alors un coût définitif qui réduit le taux de marge ou élève le niveau de prix. Pour les biens échangeables, une contraction de la marge bénéficiaire est probable en cas d'entrée sur le territoire de biens pour lesquels les intrants auront été détaxés à la sortie du pays d'origine. Le producteur local supporte en revanche une rémanence de TVA qui fragilise son exploitation. Parce qu'il fournit des biens alimentaires souvent non taxés, le secteur agricole est généralement en première ligne. Les impacts sur la distribution des revenus et la pauvreté peuvent être notables, sauf à ce que les intrants de production soient eux-mêmes non taxés (Boccanfuso et al. 2020).

### 3.2.3.2. *Le diable n'est pas que dans les détails*

La TVA nécessite une organisation comptable et un niveau de qualité de la gouvernance publique qui ne sont pas forcément effectifs dans les pays à faible revenu, ce qui limite la portée de l'impôt (Mascagni *et al. op. cit.*). La présence d'un seuil d'assujettissement du chiffre d'affaires évite aux petites entreprises de satisfaire aux obligations déclaratives. La simplicité d'application est pour partie explicative de la préférence manifestée pour un taux unique de TVA qui facilite la tenue des écritures tout en allégeant la collecte et les coûts de contrôle (Keen et Mintz 2004). La bonne application du système de la TVA conditionne sa neutralité au sein du système productif. Or, sa perception est plus contraignante qu'une taxe sur le chiffre d'affaires puisque la détermination des soldes de TVA à payer à l'État est un calcul et une démarche administrative laissés à l'initiative des entreprises.

La TVA complique les interactions au sein du système productif local entre les entreprises assujetties et celles qui ne le sont pas. L'achat de consommations intermédiaires auprès d'entreprises non assujetties n'affecte pas forcément la compétitivité si le prix des biens ou prestations acquis est inférieur au prix hors TVA des entreprises qui le sont. Depuis quelques années, de nombreux pays combinent la TVA avec une transmission des factures à l'administration *via* un système électronique certifié par la Direction générale des Impôts (DGI). *A priori*, les erreurs et fraudes peuvent ainsi être réduites. Dans une étude relative à l'Ouganda, Almunia *et al.* (2024) montrent effectivement que le pourcentage des déclarations de TVA est souvent erroné. Dans 75 % des cas, l'erreur est favorable aux entreprises qui cherchent à payer moins d'impôts. Elle est défavorable dans les 25 % restants du fait des déclarations des paiements en douane sur les importations. Cela est sans compter les erreurs aléatoires. Le phénomène de sous-déclaration de TVA déductible s'explique, pour partie, par la crainte de déclencher des audits fiscaux aux conséquences imprévisibles.

Sur le long terme, la transmission électronique des factures encourage à la formalisation de l'économie. Les entreprises assujetties sont en effet amenées à choisir des fournisseurs en capacité de produire des factures certifiées. À plus court terme, les coûts d'ajustement, pesant aussi bien sur l'administration que sur les entreprises, ne doivent pas être ignorés. En 2022, le système électronique nécessite un investissement estimé à 450 000 francs CFA. C'est donc une charge additionnelle pour les petites structures. Le système électronique de certification des factures génère également de la bureaucratie au niveau des entreprises et des administrations de contrôle de la DGI. Ses impacts sont donc non négligeables sur une partie du système productif des pays à faible revenu dans lesquels les compétences des administrations publiques sont plus limitées (Mascagni *et al. op. cit.*; Almunia *et al. op. cit.*). Si l'enjeu fiscal pour l'État est clair, les implications pour la dynamique productive le sont moins. Le coût de gestion du système par les entreprises, ainsi que la difficulté à remplacer des fournisseurs informels non assujettis par des fournisseurs formels permettant la déduction de la TVA sur les intrants peuvent donc induire des coûts de nature à affecter la compétitivité.

L'informalité transfrontalière soulève toutefois des problèmes autrement plus conséquents. C'est le cas notamment lorsque l'entrée dans l'espace UEMOA est effectuée en fraude du tarif extérieur commun avec une mise en consommation sans application de TVA au consommateur local. Dans le cas

du Niger, s'il y a paiement de 19 % de TVA sur les intrants, cette dernière laisse le producteur dans une situation défavorable par rapport aux producteurs nigériens qui n'acquittent qu'un taux de 5,5 %<sup>43</sup>.

La bonne application de la TVA implique la fluidité des remboursements des crédits afférents au système lorsque la TVA déductible est supérieure à la TVA collectée. L'effectivité des remboursements est garante de la neutralité économique de la taxe, notamment pour les produits exportés ou pour les entreprises en phase d'investissement et non bénéficiaires d'un régime fiscal dérogatoire. L'État est en cause, lorsqu'il y a report des tensions de trésorerie sur les entreprises par accumulation de crédits de TVA. Au Niger par exemple, l'accumulation de crédits envers les entreprises minières exportant quasiment 100 % de leur production a été à l'origine de l'exonération de TVA sur les intrants.

Par ailleurs, les mécanismes de retenue de TVA à la source sont souvent problématiques. L'acheteur retient la taxe lors du paiement à un fournisseur et se charge de la reverser à l'État. Cette pratique est généralement effectuée à partir de super-collecteurs inspirant la confiance quant à la rétrocession à la DGI des sommes collectées. *A priori*, le processus devrait aider à élargir l'assiette fiscale de la TVA. La garantie de reversement n'est toutefois pas assurée, notamment si le collecteur détient des factures impayées de l'État qui l'amènent à une situation d'arriérés de paiement croisés constituant un écheveau qui sera ultérieurement difficile à démêler. À ce problème financier, s'ajoute le risque que les retenues de TVA à la source alourdissent les charges d'exploitation de certaines entreprises. *De facto*, ces retenues accroissent le nombre d'entreprises en crédit de TVA auprès de l'État. L'absence de remboursement fluide renforce au besoin de trésorerie des entreprises. Dans la situation où le remboursement n'est pas effectué, soit le surcoût est répercuté sur le consommateur, soit la retenue à la source équivaut à un impôt de production. Dans les deux cas, la compétitivité de l'entreprise en est affectée.

L'incertitude des remboursements est particulièrement dommageable aux biens internationalement échangeables, hors produits de rente. Dans ce cas, la concurrence est vive et la marge bénéficiaire étroite. L'activité peut devenir non rentable et introduire une discrimination contre ces biens qui

43. En 2023, la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) sera harmonisée dans les espaces CEDEAO et UEMOA.

conditionnent la transformation structurelle. Dans l'hypothèse la moins favorable, celle où l'État ne rembourserait pas le dû, on serait en présence d'un impôt sur les intrants. Le coût du non-remboursement majore les paiements d'intérêts débiteurs à la banque en cas de trésorerie serrée ou constitue un coût d'opportunité par le manque à gagner en intérêts créditeurs. Pour les biens vendus localement, les entreprises peuvent répercuter le surcoût sur le consommateur, pour autant que la concurrence le permette. C'est le cas dans les contrats de gré-à-gré ou avec appels d'offres restreints qui intègrent plus facilement le risque. Les délais de remboursement des crédits de TVA peuvent avoir des effets de report et de contagion qui réduisent la compétitivité du système productif.

### 3.3. Synthèse

Les impôts et taxes agissent sur la compétitivité des économies de l'UEMOA. Dans un contexte de libéralisation mondiale du commerce, de moindre taxation aux frontières, la pression fiscale intérieure se reporte généralement sur les ménages et le patrimoine. La TVA, qui a concouru partiellement à cette mutation, est dans cette logique de transfert de fiscalité. Bien que non négligeable, son importance dans les ressources fiscales de l'UEMOA est inégale. En 2020, sa part était de 42% au Togo, contre 20% en Côte d'Ivoire. L'impôt nominal sur les bénéfices des entreprises a baissé, suivant en cela une trajectoire mondiale de concurrence fiscale. Au-delà de l'argument de communication et d'attraction du capital étranger, les impôts de production en UEMOA demeurent plus élevés que dans les autres pays de la CEDEAO.

Ces impôts de production sont un facteur de moindre compétitivité des grandes entreprises du secteur moderne. Ils ajoutent aux coûts fixes et relèvent le « point mort ». Par définition, les entreprises soumises à un régime d'impôt synthétique échappent largement à cette fiscalité et peuvent être ainsi beaucoup moins taxées. En pourcentage du chiffre d'affaires, les taux de l'impôt synthétique sont de 3% au Mali, de 5% au Niger et au Bénin, d'environ 8% en Côte d'Ivoire. Certes, la pratique de taux bas incite au consentement à l'impôt et à la mobilité de l'informel vers le formel, mais elle dissuade la mobilité vers les régimes d'imposition au bénéfice réel. Cette stratégie entretient un cercle vicieux et ne favorise pas l'accès au crédit, faute de surface financière suffisante des organisations et de démonstration de leur capacité à élever l'échelle de production. Il en résulte des choix technologiques non compétitifs pour l'exportation, y compris au sein de la CEDEAO. La

transformation structurelle n'est donc pas soutenue par la fiscalité directe, sinon à travers des régimes dérogatoires ou des dépenses fiscales aux effets souvent non transparents.

Du côté de la fiscalité indirecte, les bonnes propriétés de la TVA sont en partie contrebattues par des exonérations qui relèvent de l'économie politique, mais surtout, des tensions qui s'exercent de manière récurrente sur les Trésors publics. Des dévoiements en résultent, qui prennent notamment la forme d'un non-paiement des crédits de TVA portés par les entreprises exportatrices ou en phase d'investissement. De tels comportements sont évidemment attentatoires à la compétitivité des biens échangeables, notamment dans le secteur manufacturier où les marges bénéficiaires étroites conditionnent la transformation structurelle.

#### **4. Transport et logistique : le surcoût à l'intégration**

Des coûts de transport élevés protègent les activités de production locale, notamment les activités de substitution à l'importation des pays enclavés (Bairoch 1965). En contrepartie, ils pénalisent l'exportation et le processus de réallocation des ressources productives sur les biens exportables, en particulier, pour ceux dont le contenu en importations est élevé (Plane 2021). Transport et logistique sont des marqueurs de la compétitivité. Selon les informations de la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED 2015), sur la période 2005-2014, ces activités, qui sont aussi des coûts au commerce, contribuaient pour environ 9% de la valeur des importations mondiales. Parmi les principales régions en développement, c'est en Afrique que ces coûts sont le plus élevés, 11,4% en moyenne, loin devant les pays développés (6,8%). Au-delà de cette part de vérité que diffusent les moyennes de sous-ensembles, les coûts peuvent représenter, pour certains pays, jusqu'à 15 ou 20% de la valeur CAF des importations (Teravaninthorn et Raballand 2009) et constituent assurément un obstacle majeur à la diversification productive (Eifert *et al.* 2008 ; Hoekman et Nicita 2011).

Les coûts de transport et de logistiques sont décomposables en frais internationaux permettant, par exemple, d'amener un conteneur de 20 pieds du lieu de chargement à un port africain, puis en frais de traitement portuaires, auxquels s'ajoute la dépense d'acheminement par un transporteur routier jusqu'à la livraison des marchandises dans le pays d'importation. Le schéma ci-dessous établit ce séquençement d'activités dont chacune représente une fraction de coûts inhérents au commerce international.

#### 4.1. Le transport maritime et la gestion portuaire

Le transport maritime représente 80 % du commerce mondial en volume et 70 % en valeur. La flotte compte quelque 100 000 navires de jauge brute supérieure à 100 tonneaux. Instrument de structuration de la mondialisation, le transport maritime a créé les conditions d'une accélération de la « division internationale des processus de production » avec des biens finaux dont la réalisation peut être éclatée sur autant de pays destinataires que le requiert la minimisation de coûts. Le transport maritime, par son coût et sa fluidité, est donc une composante *sine qua non* pour l'émergence du secteur manufacturier et la participation aux chaînes de valeur globales. Sur des segments de production très limités, les marges bénéficiaires sont étroites et le cahier des charges implique une logistique sans frottements (Feenstra 1998 ; Radelet et Sachs 1998 ; Christ et Ferrantino 2011).

Avec la disparition des conférences<sup>44</sup>, le transport maritime est devenu un « service échangeable » avec une dynamique de concurrence et de prix qui a suivi la déréglementation des marchés et une innovation technologique incessante. À la fin des années 1950, l'apparition du conteneur a été un facteur déterminant pour la croissance du commerce international et l'organisation de la multimodalité avec le transport terrestre, même si dans les tonnages transportés, le vrac sec et liquide représente 75 % du commerce maritime de l'Afrique. La construction de navires de dimensions toujours plus impressionnantes a eu des effets notables sur les coûts unitaires de la « boîte » (conteneur) et entretenu la dynamique mondiale des échanges. À l'échelle mondiale, ces derniers sont passés de 2,5 milliards de tonnes, en 1970, à près de 11 milliards en 2021, soit une multiplication du trafic par 4,4 en un peu plus de cinquante ans<sup>45</sup>. En comparaison, le prix du transport terrestre a augmenté du fait de l'infrastructure matérielle et de la piètre qualité des prestations.

En 2001, Limao et Venables estiment que les coûts de transport terrestre sont 7 fois plus élevés par unité de distance que les coûts du transport maritime. Néanmoins, le phénomène n'a pas forcément la même ampleur en Afrique qu'ail-

44. Une conférence maritime est un groupement d'armateurs qui dessert les mêmes lignes avec un accord de trafic permettant de régulariser la concurrence, d'organiser la desserte des ports avec des tarifs négociés.

45. L'intuition sur la contraction de coûts associée aux économies d'échelle des bateaux peut être donnée par le dernier né des « géants des mers ». *Ever alot*, construit par la Chine, peut embarquer près de 24 000 boîtes, propriété du groupe Taiwanais *Evergreen marine*.

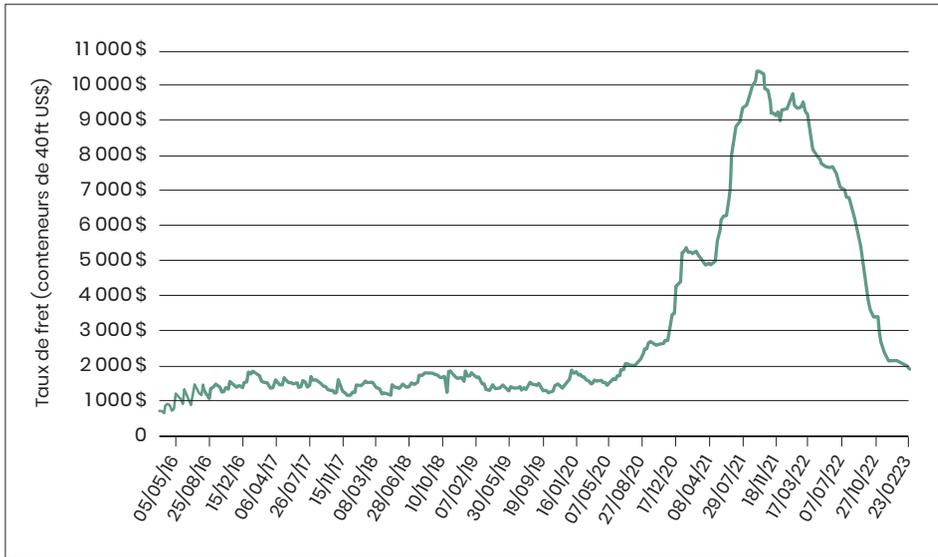
leurs. Le niveau de développement du continent restreint les opportunités d'économies d'échelle que procurent les gros porte-conteneurs. De nombreux conteneurs importés repartent d'ailleurs à vide faute de fret retour. En effet, les pays africains exportent plutôt en vrac solide ou liquide, ce qui accentue le déséquilibre du commerce conteneurisé. Ces surcoûts se reportent sur les taux de fret des importations, ce qui a pour conséquence d'encherir le coût de production et de pénaliser l'exportation de produits manufacturés. À cela, il faut ajouter qu'entre Dakar (Sénégal) et Pointe-Noire (Congo), plus des trois quarts des exportations et importations maritimes dépendent de trois armateurs : Maersk, MSC et CMA CGM. Les relations entre acteurs mettent en évidence un principe de concurrence imparfaite. Lorsque le marché se tend, que la demande de conteneurs excède l'offre sur le marché mondial, les destinations africaines sont délaissées. Les conteneurs se concentrent sur les axes les plus rentables : Asie-Europe et transpacifique.

En janvier 2020, alors que le taux de fret moyen de Maersk, toutes lignes confondues, est de l'ordre de 2 000 dollars par conteneur, l'indice SCFI sur la route Shanghai-Lagos s'établit déjà à 6 196 dollars le 20 pieds (EVP). Ramené en prix à la distance, cette ligne est l'une des plus chères du monde. Par mille nautique, il en coûte 55 dollars par conteneur, contre à peine plus de 20 dollars sur la ligne Shanghai-New York. En général, le transport maritime international n'est pas favorable à la compétitivité de l'Afrique de l'Ouest et à sa participation dans les chaînes de valeur manufacturières. Les taux de fret sont plus élevés que dans les pays du Maghreb ou de l'Afrique de l'Est, avec un nombre de liaisons maritimes plus limité, des dessertes moins fréquentes et une gestion pénalisante des conteneurs. En cas de tension sur la demande internationale de boîtes, les petits volumes et leur irrégularité temporelle astreignent les clientèles africaines à se positionner sur le marché spot où le taux de fret est sensiblement plus élevé et surtout plus volatil que dans les pays où les flux de commerce sont abondants et réguliers.

Ce contexte complique la fluidité de la logistique et à travers elle, le respect du cahier des charges en adéquation avec le « juste à temps » qui sous-tend l'optimisation des frais de stockage dans les pays industrialisés. L'évolution des taux de fret de ces dernières années, très largement marquée par la pandémie de Covid-19 et son reflux, a illustré ces dynamiques. Avec les procédures de confinement adoptées dans le monde, notamment chez les grands émergents que sont la Chine et l'Inde, le commerce maritime a subi un violent coup d'arrêt avant de rebondir avec le relâchement des contraintes

sanitaires. La forte reprise économique mondiale a créé un déséquilibre sur le marché du transport, qui a suscité une hausse inédite des taux de fret.

Graphique 25. Taux de fret maritimes dans le monde : Drewry World Container Index (WCI)



Source : modifié d'après MacroMicro (données : MacroMicro. "World - Drewry World Container Index [WCI]". MacroMicro.me. <https://en.macromicro.me/charts/44756/drewry-world-container-index>).

Le graphique 25 dessine l'évolution moyenne de l'indice *Drewry World Container Index* (WCI) sur la période 2016-2023. Il mesure les mouvements bimestriels des taux de fret maritime en dollars US pour des conteneurs de 40 pieds sur sept grandes voies maritimes. Entre mai 2020 et septembre 2021, ces taux ont connu une envolée spectaculaire et atteint le niveau record de près de 10 400 USD. Cette flambée des prix est liée à l'expression du libre jeu des forces du marché. Elle tient moins à la hausse des coûts d'exploitation résultant de l'engorgement des ports et de l'allongement des temps d'attente, que du déséquilibre instantané entre l'offre et la demande de conteneurs. En 2022, les marges bénéficiaires des armateurs ont été exceptionnelles. Les taux de fret de l'UEMOA sont assez difficiles à évaluer et très hétérogènes du fait de la pratique de négociations *ad hoc*. Sur la période la plus récente, ces taux ont reflué sur des niveaux de 2 000 à 4 000 USD le 40 pieds.

Outre l'éloignement de l'Afrique de l'Ouest de ses marchés d'importation et d'exportation, de nombreux autres facteurs affectent le transport et la logistique internes et, de fait, la compétitivité des biens échangeables. Les surcoûts commencent au niveau du traitement portuaire des marchandises, y compris des services douaniers (Chalendard *et al.* 2022). Ils se manifestent ensuite dans les opérations de transport terrestre (Radelet et Sachs 1998 ; Clark *et al.* 2004 ; Iwanow et Kirkpatrick 2009 ; Plane 2021, *op. cit.*). Dans bien des cas, si les installations portuaires peuvent être insuffisantes ou vétustes, une meilleure gestion portuaire permettrait déjà d'améliorer l'efficacité technique des équipements (Raballand *et al.* 2012).

Les ports maritimes occupent une place prépondérante dans la détermination des coûts d'importation (Nordas et Piermartini 2004 ; Blonigen et Wilson 2008 ; François et Manchin 2013). Les ports africains se sont historiquement conformés au modèle de service public ou de port-outil décrit dans le *Port Reform Toolkit* de la Banque mondiale (*op. cit.*). Jusqu'à récemment, les monopoles publics étaient chargés de nombreuses activités : pilotage, remorquage, amarrage, dragage, manutention des marchandises et dédouanement. Dans ce contexte institutionnel de services intégrés, les inefficiences techniques étaient importantes. Les rentes profitaient à un large éventail de parties prenantes, y compris les agents de l'État. Dans ce cadre de propriété et de gestion publiques, la productivité était donc limitée, avec peu ou pas d'impact positif sur les prix ou la qualité des services portuaires. Ce modèle a progressivement disparu. Les autorités portuaires interviennent désormais en tant que propriétaires et/ou organismes de réglementation. Elles négocient les droits d'occupation d'un espace public et laissent aux acteurs privés le soin de financer les investissements et de gérer les opérations.

Jusqu'en 2022, l'Afrique de l'Ouest comptait quatre principaux opérateurs privés internationaux qui exploitaient des terminaux à conteneurs : Bolloré Africa Logistics, MSC, CMA CGM et Maersk. Le groupe Bolloré a été le premier à combiner des services de transport multimodal de « porte-à-porte » en Afrique de l'Ouest. Cela permettait à l'entreprise de couvrir tous les segments d'activités depuis l'expédition maritime d'un port du Nord, jusqu'à la livraison dans un entrepôt du pays d'importation. Ce genre d'opération a également été adopté par MSC. En 2022, le groupe Bolloré décide de se désengager en l'Afrique et cède seize terminaux portuaires à son concurrent italo-suisse MSC, dont ceux de Côte d'Ivoire (Abidjan et San Pedro), du Togo (Lomé) et du Bénin (Cotonou). Le désengagement a également concerné trois lignes ferro-

viaires dont Abidjan–Ouagadougou et un réseau de ports secs et entrepôts qui structuraient Bolloré Africa Logistics.

Sur l'Afrique, à l'exception de Durban (Afrique du Sud) et de Port-Saïd (Égypte), la moitié du temps nécessaire à l'acheminement des marchandises entre le port et l'entrepôt final est généralement passée dans des zones portuaires. La réduction des temps d'intervention et des coûts de logistique relève donc, pour partie, d'une question de marché et d'institutions. Les ports africains, publics et privés, fonctionnent en-deçà des normes de productivité. La durée moyenne de stockage des conteneurs, environ 6 jours en Afrique du Sud, est de 12 à 15 jours en Afrique de l'Ouest. De même, les frais de manutention des conteneurs, environ 100 USD par équivalent vingt pieds (EVP) dans les pays développés, y sont souvent plus élevés. L'amélioration des services passe par une plus grande concurrence et de meilleures institutions, capables de faire appliquer les règles selon des critères d'efficacité économique, en compatibilité avec le bien-être général. De nombreux travaux ont pointé le prix des prestations portuaires.

En 2017, à Abidjan, la manutention d'un conteneur de 15 tonnes, du navire au port, revient, à 71 000 francs CFA, soit environ 115 USD, autrement dit, dans la fourchette basse de la moyenne africaine (100 à 320 USD). Il en va de même du déchargement et de la mise à quai de marchandises standards : moins de 8 USD la tonne, contre 6 à 15 USD sur l'ensemble de l'Afrique. D'une manière générale, les prestations dans les ports sont encore chères. La structure de marché en Afrique de l'Ouest est importante. La domination de Bolloré et APM Terminals, filiale de Maersk, y serait un facteur de maintien de prix élevés. Cette situation pourrait donner prise à des comportements collusifs comme cela arrive entre des groupes qui sont structurellement dans des jeux subtils de concurrence et de coopération. Bien que l'on manque encore de recul pour affirmer quelques conclusions, le seul constat qui puisse être fait sur l'ensemble de l'Afrique est que les concessions à des opérateurs privés n'ont pas suscité de baisses très significatives des prix des prestations portuaires. L'augmentation des marges bénéficiaires semble toutefois avoir été compatible avec une amélioration de la qualité des services, notamment par une baisse des délais et de la dispersion autour du délai moyen (Plane 2021, *op. cit.*).

Au-delà de la gestion portuaire *stricto sensu*, des surcoûts existent au niveau des intermédiaires, notamment lors de l'appariement d'un chargeur avec un transporteur. À Abidjan, la commission versée aux intermédiaires en charge de

cet appariement (cochers) est très variable. La fourchette de prix communiquée suggère toutefois une intervention onéreuse dans la mesure où l'agent n'est pas tenu par une obligation de bonne fin du transport. Il est possible de faire l'économie de cette opération avec une organisation à la fois plus intégrée et plus professionnelle, ainsi qu'un marché du fret plus transparent. Pour autant, cet objectif n'a encore jamais été atteint, comme en témoigne l'expérimentation peu concluante de la bourse virtuelle de fret. La rémunération des *cochers* varie de 100 000 à 200 000 francs CFA (soit 160 à 320 USD), plus de 10 % du coût de transport intérieur *stricto sensu*. Elle est de l'ordre du montant des honoraires payés au commissionnaire agréé en douane à Abidjan. Or, la responsabilité du commissionnaire est tout autre. Il est garant de l'exactitude, de la sincérité et de la conformité des déclarations devant la douane.

Accélérer le dédouanement est aussi un des défis de cette bonne gouvernance. Un système douanier automatisé permettant l'interfaçage entre les différents partenaires des plateformes portuaires et aéroportuaires, participe de cet objectif d'amélioration de la fluidité du commerce international. La dématérialisation et la réduction des interactions humaines accélèrent l'exécution des procédures de dédouanement, réduisent les risques de perversions institutionnelles comme les pots-de-vin. Comme le remarquent toutefois Chalendard *et al.* (*op. cit.*), à propos de Madagascar, les systèmes automatisés de dédouanement ne sont efficaces que si les dossiers à traiter sont assignés sur une base aléatoire. Lorsque des inspecteurs peuvent préempter des dossiers, la corruption est plus susceptible de perdurer, en donnant lieu à des phénomènes de recherche de rentes. Mis en place par la CNUCED, le système douanier automatisé *Sydonia World*, qui a remplacé *Sydonia ++* et *Sydonia 2.7*, est l'outil informatique le plus moderne pour faciliter les opérations de dédouanement<sup>46</sup>. Le logiciel gère les manifestes, les déclarations en douane, les opérations comptables, ainsi que les procédures de transit et de régimes économiques. La transmission des informations et leur traitement se font plus rapidement, ce qui permet de réduire les coûts d'immobilisation des infrastructures au-delà de ce qu'il est nécessaire.

46. En anglais, ces systèmes automatisés successifs sont dénommés ASYCUDA (*Automated System for Customs Data*).

#### 4.2. Le transport terrestre et ses dysfonctionnements

Un long trajet et un passage de frontière, lot commun à tous les pays enclavés, génèrent des coûts et des délais élevés (Limao et Venables 2001, Christ et Ferrantino 2011), mais aussi de l'incertitude et de la dispersion autour des valeurs moyennes. Le corridor Abidjan-Ouagadougou illustre la dispersion des coûts en interaction avec le temps d'importation. En 2016, le Conseil burkinabé des chargeurs évalue le délai moyen à 17 jours, dans une fourchette de 5 à 32 jours (cf. tableau 27). Cela comprend :

- 1 à 18 jours pour la préparation des documents, le dédouanement, l'inspection et la manutention dans les ports et les terminaux ;
- 2 à 8 jours pour le transport terrestre ;
- 2 à 6 jours pour le traitement des conteneurs à l'arrivée.

Centré sur un prix et un délai moyen conventionnel, le *Doing Business* a ignoré cet effet de dispersion des délais qui est pourtant loin d'être négligeable pour la compétitivité.

Ces conditions de fonctionnement, qui ralentissent le trafic et rallongent les délais de livraison à Ouagadougou, sont sans doute plus éclairantes sur le coût du transport et de la logistique que la grille des prix officiels des prestations. Ces prix sont en effet attachés à un contexte de délais optimisés. Or, la probabilité pour que ces délais soient tenus est faible et il est difficile d'identifier les responsables de ces contretemps. L'importateur peut avoir une part de responsabilité, de même que les intervenants dans la chaîne de transport et de logistique.

Tableau 27. Délais et procédures d'importation par voie routière (2016)

VOIE ROUTIÈRE	DÉLAI MINIMUM	DÉLAI MOYEN	DÉLAI MAXIMUM
Débarquement du navire et sortie du port	1 jour	10 jours	18 jours
Transport terrestre et passage frontière	2 jours	4 jours	8 jours
Traitement au terminal Ouagadougou	2 jours	3 jours	6 jours
<b>Total observé</b>	<b>5 jours</b>	<b>17 jours</b>	<b>32 jours</b>

Données : Informations collectées auprès du Conseil burkinabé des chargeurs (<https://cbcbf.org/>).

Qu'en est-il des acheminements de conteneurs par le transport ferroviaire ? Les procédures du commerce extérieur burkinabè et les démarches à accomplir pour sortir du port sont sensiblement les mêmes que pour le transport routier. Toutefois, non seulement la pause de balise et la procédure du transport routier inter-États (TRIE) ne s'appliquent pas, mais le train permet de se prémunir des arrêts intempestifs de toutes sortes, réglementaires ou informels. Dans le tableau 28, la traction ferroviaire est supposée constante. Si le train est affecté par de fortes variations dans ses temps de parcours, l'information manque pour évaluer les écarts à la moyenne. Il semble toutefois que cette durée moyenne de transport et de la logistique soit assez similaire à celle de la route, mais avec des valeurs d'encadrement plus hautes. Le fait est que les trains ne sont pas cadencés sur des horaires fixes. Ils partent lorsqu'ils sont chargés du nombre requis de conteneurs. À cela s'ajoutent des pertes de temps significatives qu'impliquent la rupture de charge pour le traitement terminal à Ouagadougou.

**Tableau 28. Délais et procédures d'importation par voie ferroviaire (2016)**

VOIE FERROVIAIRE	DÉLAI MINIMUM	DÉLAI MOYEN	DÉLAI MAXIMUM
Débarquement du navire et sortie du port	1 jour	9 jours	18 jours
Traction ferroviaire	3 jours	3 jours	3 jours
Traitement terminal ferroviaire à Ouagadougou	3 jours	5 jours	15 jours
<b>Total observé</b>	<b>7 jours</b>	<b>17 jours</b>	<b>36 jours</b>

*Données : Informations collectées auprès du Conseil burkinabè des chargeurs (<https://cbcbf.org/>).*

Des obstacles d'ordre non réglementaire contribuent aux coûts élevés de la logistique et du transport routier. En 2007, la Commission de l'UEMOA a mis en place un Observatoire des pratiques anormales. Cet outil de surveillance a vocation à collecter et interpréter l'information relative aux véhicules de transport de marchandises. Trois indicateurs qualifient la circulation sur neuf corridors de desserte de l'*hinterland* régional : nombre et temps des contrôles, montant des perceptions illicites (cf. tableau 29). Au premier trimestre 2021, un véhicule en transit sur un corridor inter-Étatique est contrôlé, en moyenne, 16,5 fois par voyage, pour un temps d'arrêt de 175,6 minutes, soit près de 3 heures. Les sommes prélevées illicitement,

notamment par les services de police, de douane et de gendarmerie, s'élèvent à 64 432 francs CFA, soit environ une centaine d'euros ou 8,3 euros par tranche de 100 kilomètres. Les pratiques anormales sont donc prégnantes dans l'espace communautaire et contribuent à alourdir les coûts du commerce. Sur cette même période, c'est en Côte d'Ivoire que les contrôles sont les plus fréquents : 1,9 pour 100 kilomètres, mais pour des temps qui se situent dans la fourchette basse sur les corridors considérés. Sur l'ensemble de l'UEMOA et pour les trois indicateurs, la best practice semble associée au corridor Cotonou-Niamey qui met en évidence une fluidité quasi-totale avec des perceptions illicites négligeables, 175 francs CFA par tranche de 100 kilomètres. Les montants en question sont en revanche très significatifs depuis Dakar vers Bissau ou Bamako, respectivement entre 12 778 et 14 604 francs CFA.

**Tableau 29. Indicateurs de performance et pratiques anormales**

*(Corridors de l'UEMOA, pour 100 kilomètres)*

CORRIDORS	NOMBRE DE CONTRÔLES	RETARDS ET TEMPS DE CONTRÔLE	PERCEPTIONS ILLICITES
Abidjan-Ouagadougou (1174 km)	1,9	15,6	2 362
Bamako-Dakar <i>via</i> Moussala (1225 km)	1,7	18,6	14 604
Bamako-Ouaga. <i>via</i> Koury (1 035 km)	1,7	2,9	2 944
Lomé-Ouagadougou (920 km)	0,7	51,5	382,7
Cotonou-Niamey (950 km)	0,1	0,5	175
Bissau-Dakar (1052 km)	1,8	24,8	12 778

Source : UEMOA. 46<sup>e</sup> rapport de l'Observatoire des Pratiques Anormales (OPA), 1<sup>er</sup> trimestre 2021.

Note sur le tableau 29 : Les perceptions illicites sont exprimées en francs CFA.

Le camionnage en Afrique de l'Ouest fait l'objet de nombreuses critiques, parmi lesquelles des prix élevés avec des coûts d'exploitation relativement faibles. Teravaninthorn et Raballand (*op. cit.*) mettent en avant les excès inhérents aux procédures d'allocation des charges à transporter sur une base administrative, voire clientéliste, à la cartellisation de l'offre qui conduirait à des niveaux de rentabilité très élevés pour des prestations de médiocre qualité. Ces affirmations peuvent être nuancées du fait de la très grande hétérogénéité au niveau des transporteurs. Sur le corridor Abidjan-Ouaga-

dougou, des arrangements bilatéraux de partage du fret existent. Deux tiers reviennent aux transporteurs burkinabè et un tiers aux transporteurs ivoiriens. Si ces quotas perdent de leur effectivité, le secteur conserve néanmoins de l'opacité, que ce soit par le rôle des intermédiaires dans l'appariement entre chargeurs et transporteurs (*coxeurs*), ou par la difficulté voire l'impossibilité pour les étrangers, notamment les Ivoiriens, d'obtenir du fret retour, en contradiction avec les principes d'une union économique<sup>47</sup>. Le discours burkinabé repose sur l'argument selon lequel il serait nécessaire de sécuriser les approvisionnements nationaux par ces procédures d'administration des charges.

En UEMOA, le besoin de libéralisation se fait donc sentir sous une forme qui impliquerait l'allègement ou la disparition de certaines réglementations restrictives à la concurrence tout en accentuant la professionnalisation et la disparition de certains opérateurs informels. L'économie politique reprend toutefois ses droits avec une efficacité économique qui entre en contradiction avec la protection de clientèles et avec la gestion sociale d'un secteur informel pourvoyeur d'emplois et de revenus pour une frange importante de la population. Sur le corridor Abidjan-Ouagadougou, avec le soutien de la Banque mondiale, les chargeurs burkinabés gèrent une bourse virtuelle de fret qui aurait dû favoriser la professionnalisation et l'instauration d'un marché concurrentiel sur des bases transparentes. Dans la pratique, le fonctionnement de cette bourse souffre des difficultés d'accès à Internet, mais peut-être plus encore, de la volonté de certains opérateurs de protéger leur marché.

Au total, l'industrie du camionnage est éclatée sur un grand nombre d'artisans. Les petites flottes, environ 80 % des transporteurs de la sous-région, possèdent moins de cinq camions. Ces micro ou petites entreprises dépendent des recettes d'un voyage pour financer le suivant et peuvent, le cas échéant, être paralysées par une crevaison de pneumatique. Elles jouent un rôle social avec des marges bénéficiaires qui sont probablement plus étroites que ce qui est parfois suggéré (Plane 2021, *op. cit.*). La faible qualité des prestations est induite par la mobilisation d'équipements « hors d'âge »

47. La Convention de 1982 sur le transport routier inter-États (TRIE) de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest établit normalement l'équité entre les camionneurs des États membres. Concrètement toutefois, le rôle des syndicats de transporteurs s'oppose à une application satisfaisante. La répartition du fret s'établit dans certains pays sur la base du tour de rôle qui est contraire à la mise en concurrence. La réforme en la matière manque de soutien politique même si l'application des systèmes de quotas n'est plus en vigueur dans certains pays.

avec des pratiques de charges à l'essieu qui sont contraires à une réglementation de l'UEMOA structurellement mal appliquée<sup>48</sup>.

Le manque de gestion efficace du secteur a des conséquences évidentes pour la compétitivité au prix de marché, mais plus encore pour la compétitivité sociale par l'augmentation de l'insécurité routière, la dégradation prématurée de l'enrobé bitumineux par le non-respect des charges à l'essieu, les ralentissements de la vitesse moyenne le long du corridor, une consommation excessive de carburant et des émissions de CO<sub>2</sub> par des véhicules aux normes de pollution inadéquates. Le manque d'informations portées à la connaissance de tous les acteurs est un autre problème. Les grandes entreprises sont amenées à sécuriser leur logistique en signant des contrats à long terme. Elles acceptent de payer pour la disponibilité d'une capacité utilisée ou non. Un meilleur usage des supports numériques permettrait d'organiser un marché spot de la logistique et de réduire, ce faisant, le nombre de trajets gaspillés au cours desquels les opérateurs du camionnage et du ferroviaire effectuent des voyages avec une utilisation sous optimale des équipements.

La mauvaise qualité des infrastructures, plus que la topographie, est parfois décrite comme la principale source des coûts du transport terrestre. François et Manchin (2013) constatent que ces infrastructures et la faiblesse des institutions entravent l'accès aux marchés du Nord. Portugal-Perez et Wilson (2012) adhèrent à ce diagnostic. Les infrastructures tangibles (*hard*) sont conditionnées par l'immatériel, autrement dit, par ce que l'on en fait. Construire des infrastructures sans remédier aux défaillances politiques et institutionnelles engendre des surcoûts de transport. La mauvaise exploitation des équipements met en évidence la difficulté de trouver un équilibre entre maintenance et expansion du réseau. Or, la maintenance tend à être sous-budgétée. Les Fonds routiers ou Agences routières n'ont que partiellement remédié au problème. Les ressources dédiées à l'entretien sont souvent la première des dépenses contractée en période de fortes contraintes budgétaires (Adam et Bevan 2015). Les contrats de concession avec le secteur privé peuvent être considérés comme un moyen de promouvoir la bonne combinaison entre investissements et maintenance. Valable pour les terminaux portuaires, cette option est désormais reprise à travers des infrastructures routières à péage.

48. Règlement n°14/2005/cm/UEMOA relatif à l'harmonisation des normes et des procédures du contrôle du gabarit, du poids et de la charge à l'essieu des véhicules lourds de transport de marchandises dans les États membres de l'UEMOA.

Pour les autoroutes, certaines études suggèrent, pour ces infrastructures, un point mort élevé avec une exigence de trafic minimal de l'ordre de 10 000 véhicules/jour (Gwilliam 2011). Ce seuil, qui était initialement élevé pour l'Afrique, laisse néanmoins augurer des perspectives intéressantes sur des corridors internationaux, sur des routes de desserte périurbaines apportant une solution aux encombrements des centres villes, ports ou aéroports. En UEMOA, deux cas de routes à péage viennent établir la pertinence de ces infrastructures avec un principe d'application qui est celui de la volonté de l'utilisateur de payer le service à travers un droit de péage (*willingness to pay*).

Au Sénégal, l'Autoroute de l'Avenir, entre Dakar et Diamniadio, a été un succès avec une évolution constante du trafic. Les projections initiales visaient 30 000 à 50 000 véhicules/jour. Début 2023, plus de 60 000 passages sont déjà enregistrés. L'affluence croissante a permis la baisse du niveau du tarif, ardemment demandée par la population sénégalaise, et a renforcé la demande de passages sur un axe de mobilité qui structure le pôle de développement de Diamniadio et de sa zone économique spéciale (ZES). La route est une composante d'aménagement de cette zone qui agit sur sa compétitivité au même titre que d'autres infrastructures et services. À Abidjan, le pont autoroutier à péage Henri Konan Bédié contribue également à la réduction de la congestion de la lagune. Il relie les communes de Cocody et Marcory. Selon le concessionnaire, chaque jour, entre 75 000 et 80 000 véhicules empruntent cette infrastructure. Là encore, cette dynamique du transport va au-delà des attentes initiales de trafic.

La bonne gouvernance des infrastructures est au moins aussi importante que le capital et les investissements matériels. La lutte contre les comportements de recherche de rentes serait une source importante d'économies, mais les États sont trop souvent confrontés à des problèmes pratiques de mise en œuvre. Devarajan (2012) considère, par exemple, que le stockage prolongé des cargaisons dans des magasins est une des facettes d'un problème plus général en Afrique, où l'efficacité est ralentie par le jeu de certains acteurs qui profitent des retards en monnayant les délais de livraison.

Au final, comment se positionnent les pays de l'UEMOA en matière de transport et de logistique, de facilitation dans les procédures de commerce international ? Plusieurs bases de données et indicateurs peuvent être mobilisés. Le *Doing business* mesure l'efficacité du commerce transfrontalier par le nombre de documents, le temps et les coûts relatifs à l'importation et à l'exportation d'un conteneur de 20 pieds.

Ce dernier est chargé de 15 tonnes de pièces automobiles détachées provenant du pays ayant le plus gros volume en la matière. Cet indicateur composite a pris pour référence une charge de produits homogènes facilitant les procédures d'étalonnage international. Mais entre 2004 et 2019, les conventions retenues pour la mesure des caractéristiques du commerce transfrontalier ont été profondément modifiées.

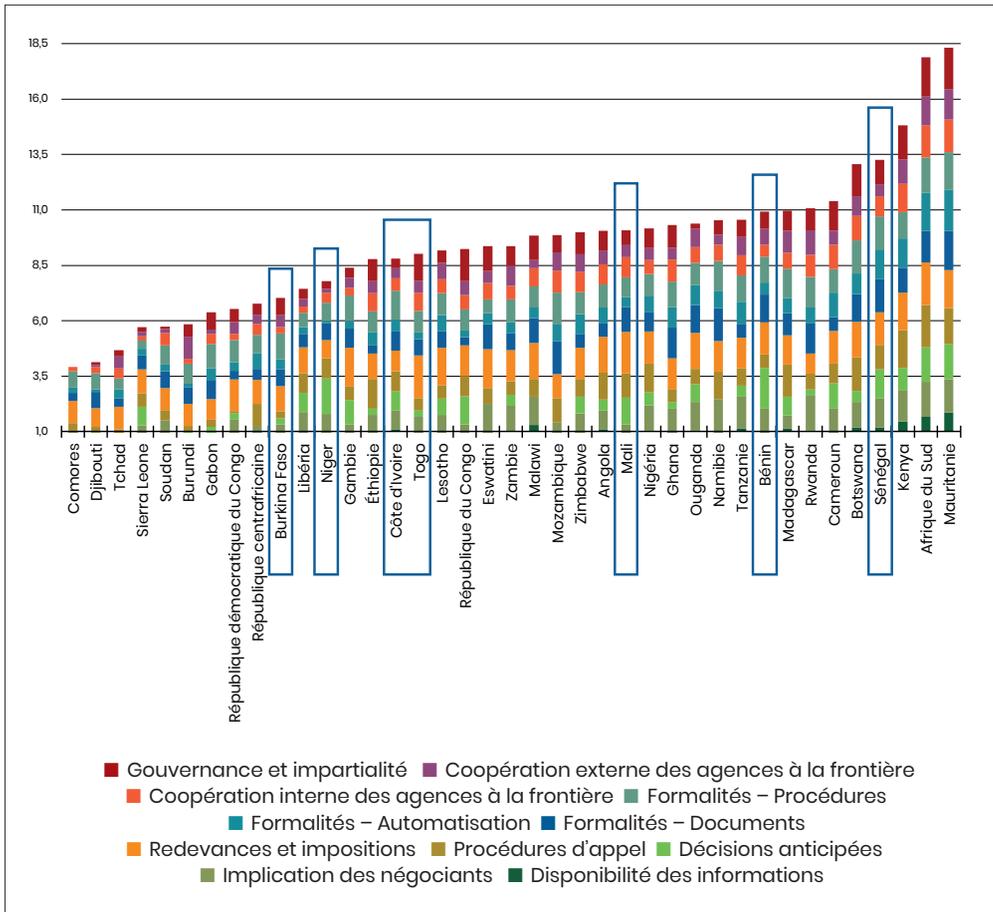
L'idée est de renforcer l'évaluation de la gouvernance publique. Les coûts d'importation d'un conteneur entre l'arrivée au port et le lieu de livraison, impliquaient qu'un pays enclavé est pénalisé par la distance et les frontières, ainsi que par les prestations portuaires du pays de transit. Les dernières éditions du *Doing Business* ont donc corrigé ce phénomène. Entre 2016 et 2019, l'évaluation a été recentrée sur ce qui se passait sur le territoire du pays importateur, entre le moment où le produit franchit la frontière nationale et les magasins de stockage à destination. Cette révision, qui se justifiait pour étalonner la qualité de la gouvernance publique, ne s'imposait pas forcément pour l'appréciation de la compétitivité et de l'attractivité d'un territoire. Le fait est que pour un pays enclavé, la mesure de la compétitivité ne peut pas ignorer les surcoûts qui résultent de la géographie et des vulnérabilités afférentes.

La facilitation des échanges est une question cruciale, qui intègre toutes les dispositions prises pour rationaliser et simplifier les procédures techniques et juridiques applicables aux biens faisant l'objet de commerce international. Ces dispositions concernent évidemment toutes les procédures permettant d'élever l'efficacité de traitement lors du passage des frontières, notamment l'échange électronique de données sur les expéditions de marchandises, la simplification des procédures et l'harmonisation des documents d'import-export, la possibilité de faire appel des décisions administratives prises par les autorités au moment du passage de frontières. La fluidité dans les flux de commerce est d'autant plus nécessaire que la segmentation des processus de production peut conduire un bien à passer plusieurs fois les frontières dans une optique de minimisation des coûts de production. En 2013, l'OMC a conclu l'Accord sur la facilitation des échanges (AFE). Entré en vigueur en 2017, il constitue un instrument au service des échanges multilatéraux et des chaînes de valeur mondiales et régionales. L'AFE est bien dans l'esprit de la continentalisation de l'Afrique conformément aux objectifs de la ZLECAf.

Dans une démarche de suivi et d'application de l'AFE, l'OCDE a élaboré une batterie de 11 indicateurs permettant d'évaluer, par rubrique et pour 160 pays, le degré d'adéquation des réformes aux objectifs ciblés de l'Accord. À partir des bases de données sur les coûts du commerce international de CESAP-Banque mondiale, l'OCDE conclut que l'application de l'AFE pourrait réduire les coûts du commerce dans le monde de 10 % à 18 %. La réduction est supposée d'autant plus élevée que le pays a un plus faible revenu. Les coûts du commerce sont donc une dimension importante pour la compétitivité des produits sur les marchés tiers. Chacun des 11 indicateurs reçoit une valeur de notation comprise entre 0 et 2, où 2 correspond au meilleur des résultats possibles.

Le tableau 30 et le graphique 26 comparent les valeurs des 11 indicateurs de facilitation des échanges (IFE) de l'UEMOA. Quelques observations découlent de ces comparaisons. La première est qu'en 2019, dernière année disponible, la fibre réformatrice devait être amplifiée. Il reste en effet beaucoup à faire pour atteindre les meilleurs standards de performance, y compris en Afrique subsaharienne où Maurice, l'Afrique du Sud et le Kenya sont les pays les plus performants. L'échelle graphique mentionne, sur l'axe des ordonnées, la note cumulée pour les 11 rubriques, soit une valeur maximale de référence qui est de 22 (11 x 2). Avec les valeurs moyennes indiquées entre parenthèses et reprises du tableau 30, le Sénégal (1,175) se classe 5<sup>e</sup> sur les 39 pays représentés, 1<sup>er</sup> sur les 7 pays membres de l'UEMOA considérés. Viennent ensuite la Côte d'Ivoire (0,776) et le Togo (0,730), tandis que le Niger (0,546) est en queue de distribution, précédant toutefois certains pays côtiers de niveau de développement largement plus élevé, comme le Libéria, la Sierra Leone ou encore le Gabon. La coopération aux frontières et l'automatisation demeurent les rubriques les moins satisfaisantes en UEMOA.

Graphique 26. L'Afrique et la facilitation des échanges



Source : modifié d'après OCDE, "Trade Facilitation Indicators Simulator". oecd.org.  
<https://sim.oecd.org/Default.ashx?lang=En&ds=TFI&d1c=ssa&cs=ssa>.

Tableau 30. L'OCDE et la facilitation des échanges en UEMOA (2019)

	BÉNIN	BURKINA FASO	CÔTE D'IVOIRE	MALI	NIGER	SÉNÉGAL	TOGO
<b>Facilitation des échanges : moyenne</b>	<b>0,684</b>	<b>0,646</b>	<b>0,776</b>	<b>0,790</b>	<b>0,546</b>	<b>1,175</b>	<b>0,730</b>
Disponibilité des informations	0,60	0,75	1,10	0,75	0,37	1,05	0,95
Implication des négociants	1,00	0,57	0,86	0,57	1,00	1,29	0,71
Décisions anticipées	0,29	0,286	0,857	0,889	0,80	1,33	0,286
Procédures d'appel	0,56	0,33	0,67	0,67	1,00	1,22	0,63
Redevances et impositions	0,85	1,15	0,93	1,62	0,67	1,46	1,54
Formalités – Documents	1,25	0,75	0,88	0,88	0,75	1,50	0,75
Formalités – Automatisation	0,54	0,60	0,70	0,40	0,11	1,25	0,31
Formalités – Procédures	0,96	1,16	1,11	0,79	0,73	1,46	0,79
Coopération interne des agences à la frontière	0,36	0,27	0,55	0,56	0,18	0,82	0,50
Coopération externe des agences à la frontière	0,46	0,46	0,46	0,27	0,18	0,55	0,46
Gouvernance et impartialité	0,67	0,78	0,44	0,56	0,22	1,00	1,11

Données : OCDE. « Facilitation des échanges ». [ocde.org](https://www.oecd.org/fr/topics/sub-issues/trade-facilitation.html).  
<https://www.oecd.org/fr/topics/sub-issues/trade-facilitation.html>.

Le tableau 31 met en correspondance les informations de la *Logistics Performance Index* de la Banque mondiale avec les indicateurs de facilitation des échanges de l'OCDE. Il permet de comparer l'UEMOA avec les autres pays de la CEDEAO. Les échantillons sont très petits de sorte que l'interprétation est fragile. Par ailleurs, ces chiffres ne sont pas directement observés, mais sont des données de retraitement de variables qualitatives, donc subjectives. Il semble toutefois qu'en moyenne, les pays de l'UEMOA surpassent leurs homologues de la CEDEAO. Même si les indicateurs des deux bases ne mesurent pas totalement les mêmes phénomènes, les classements par pays sont assez proches à l'exception notable d'une permutation au sein de l'UEMOA entre la Côte d'Ivoire et le Sénégal. Avec la LPI, il figure à la 9<sup>e</sup> place, tandis que la Côte d'Ivoire, 5<sup>e</sup> avec les IFE de l'OCDE, passe en 1<sup>er</sup>. La place que la LPI confère au Sénégal est d'autant plus étonnante que dix ans auparavant, il était en tête (2,86) dans l'Union avec le Bénin (2,79), largement devant tous les pays de la sous-région.

**Tableau 31. Comparaisons entre l'UEMOA et les autres pays de la CEDEAO**  
*LPI (Banque mondiale) et IFE (OCDE)*

	INDICATEURS DE FACILITATION DES ÉCHANGES OCDE 2019	RANGS	BANQUE MONDIALE LPI 2018	Rangs
<b>UEMOA</b>				
Bénin	0,684	8	2,75	2
Burkina Faso	0,686	9	2,62	3
Côte d'Ivoire	0,776	5	3,08	1
Mali	0,79	4	2,59	4
Niger	0,546	10	2,07	12
Sénégal	1,175	1	2,25	9
Togo	0,73	6	2,45	7
Moyenne	0,770	6,1	2,54	5,4
<b>Autres CEDEAO</b>				
Gambie	0,693	7	2,40	8
Ghana	0,925	2	2,57	5
Libéria	0,539	11	2,23	10
Nigéria	0,893	3	2,53	6
Sierra Leone	0,526	12	2,08	11
Moyenne	0,715	7	2,36	8

Le graphique 27 établit clairement la corrélation entre les informations avec quelques différences qui concernent notamment l'UEMOA à travers les deux plus importantes économies de sa zone (Côte d'Ivoire, Sénégal). Les résultats produits par la LPI surprennent, notamment, lorsqu'ils placent le Sénégal derrière le Tchad et les Comores en matière de transport et de logistique. Cela tient, pour partie, à un biais de la base de la Banque mondiale : la forte concentration des évaluations sur quelques décimales. Cela complique passablement l'analyse des écarts en termes de rangs et suggère, probablement à tort, que tous les pays africains sont dans la même fourchette de valeurs, loin de la frontière mondiale du transport et de la logistique.



gestion des ressources humaines. L'ouverture à la concurrence devrait être plus marquée, démarche confrontée à de solides résistances.

La logistique, plus que le camionnage *stricto sensu*, pourrait être à l'origine des surcoûts. Le passage en douane pose problème et, dans certains pays, il est difficile de promouvoir des procédures de dématérialisation qui apporteraient davantage de fluidité. L'interaction entre les acteurs influe fortement sur la capacité à préserver des rentes et revenus afférents. Parce qu'ils gonflent les coûts de transaction du marché, ces surcoûts sont évidemment attentatoires à la compétitivité. Il en est de même des temps d'arrêt et prélèvements intempestifs le long des corridors. Les services de police, douane et gendarmerie sont à l'origine de surcoûts plus onéreux que ceux des « coupeurs de routes ». Les entreprises de camionnage sont petites et peu professionnelles. Si certaines parviennent à dégager des marges importantes, beaucoup n'atteignent pas le seuil de rentabilité permettant le renouvellement de la flotte. Là encore, les marchés sont insuffisamment concurrentiels. Le principe du « tour de rôle » et des quotas de répartition bilatérale des charges sont des pratiques courantes, quand les bourses de fret peinent à émerger.

La libre circulation le long des corridors s'est améliorée au cours des dernières décennies, mais les vulnérabilités auxquelles sont soumis les pays de l'*hinterland* redynamisent les problèmes sur certains corridors de l'UEMOA. À des degrés divers, même si l'UEMOA surpasse les autres pays de la CEDEAO sur le volet de la facilitation des échanges, le chantier des réformes à accomplir demeure important. Il le restera, quelles que soient les vicissitudes de la mondialisation compte tenu des perspectives de la ZLECAf. Le succès dans toutes ces initiatives dépendra, bien sûr, de la réalisation d'investissements dans les infrastructures, mais tout autant de la bonne gestion des équipements y compris de leur entretien régulier.

- Adam, Christopher et David Bevan. 2015. "Fiscal Reforms and Public Investment in Africa". *Journal of African Economies* 24 (suppl 2) : iii642.
- Akerlof, George A. 1982. "Labor Contracts as Partial Gift Exchange". *The Quarterly Journal of Economics* 97 (4) : 54369.  
<https://doi.org/10.2307/1885099>.
- Almunia, Miguel, Jonas Hjort, Justine Knebelmann et Lin Tian. 2024. "Strategic or Confused Firms? Evidence from "Missing" Transactions in Uganda". *Review of Economics and Statistics* 106 (1) : 25665.  
[https://doi.org/10.1162/rest\\_a\\_01180](https://doi.org/10.1162/rest_a_01180).
- Aubry, Arnaud. 2016. « Les solutions hors-réseau : l'avenir de l'énergie en Afrique ». *Le Monde Afrique*, 29 février 2016.  
[https://www.lemonde.fr/afrique/article/2016/02/24/les-solutions-hors-reseau-l-avenir-de-l-energie-en-afrique\\_4870927\\_3212.html](https://www.lemonde.fr/afrique/article/2016/02/24/les-solutions-hors-reseau-l-avenir-de-l-energie-en-afrique_4870927_3212.html).
- Audinet, Maxime et Colin Gérard. 2022. « Les « libérateurs » : comment la « galaxie Prigojine » raconte la chevauchée du groupe Wagner au Sahel ». *Le Rubicon*, 15 février 2022. <https://lerubicon.org/la-galaxie-prigojine-promoteur-de-wagner-au-sahel/>.
- Arthur, W. Brian. 1989. "Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events". *The Economic Journal* 99 (394) : 11631.  
<https://doi.org/10.2307/2234208>.
- Bairoch, Paul. 1965. « La baisse des coûts des transports et le développement économique ». *Revue de l'Institut de sociologie* (2) : 309-22.
- Banque africaine de développement (BAfD). 2015. *Payment for environmental services. A promising tool for natural resources management in Africa*. Abidjan : BAfD, Climate Investment Funds.
- Banque mondiale. 2017. *Republic of Niger. Priorities for ending poverty and boosting shared prosperity. Systematic Country Diagnostic*. Report No. 115661-NE. Washington : La Banque mondiale.  
<https://documents1.worldbank.org/curated/en/998751512408491271/pdf/NIGER-SCD-12012017.pdf>.
- Banque mondiale. 2007. *Port Reform Toolkit. Modules 1-8*. 2<sup>e</sup> ed. Washington : La Banque mondiale, PPIAF.  
[https://www.ppiaf.org/sites/ppiaf.org/files/documents/toolkits/Portoolkit/Toolkit/pdf/modules/00\\_TOOLKIT\\_FM\\_Voll.pdf](https://www.ppiaf.org/sites/ppiaf.org/files/documents/toolkits/Portoolkit/Toolkit/pdf/modules/00_TOOLKIT_FM_Voll.pdf).
- Barry, Philippe. 2015. « L'Afrique sur la voie de la RSE ». *Secteur privé & développement* (Juin) 21 : 2-5.
- Baunsgaard, Thomas et Michael Keen. 2010. "Tax revenue and (or?) trade liberalization". *Journal of Public Economics* 94 (910) : 56377.

Bénabou, Roland et Jean Tirole. 2010. "Individual and Corporate Social Responsibility". *Economica* 77 (305): 119.  
<https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.2009.00843.x>.

Benjamin, Nancy et Ahmadou Aly Mbaye. 2012. *Les entreprises informelles de l'Afrique de l'ouest francophone : Taille, productivité et institutions. L'Afrique en développement*. Paris, Washington : Éditions Agence française de développement, La Banque mondiale.

Berthélemy, Jean-Claude. 2017. « Les mini-réseaux électriques comme exemple d'application des thèses d'Elinor Ostrom sur la gouvernance polycentrique de la tragédie des communs: » *Revue d'économie du développement* 24 (3) : 85106.  
<https://doi.org/10.3917/edd.303.0085>.

Besley, Timothy et Torsten Persson. 2014. "Why Do Developing Countries Tax So Little?". *Journal of Economic Perspectives* 28 (4) : 99120.  
<https://doi.org/10.1257/jep.28.4.99>.

Blimpo, Moussa P. et Malcolm Cosgrove-Davies. 2019. *Electricity Access in Sub-Saharan Africa : Uptake, Reliability, and Complementary Factors for Economic Impact*. Africa Development Forum. Washington, Paris : La Banque mondiale, Éditions Agence française de développement.

Blimpo, Moussa P., Agnieszka Postepska et Yanbin Xu. 2020. "Why Is Household Electricity Uptake Low in Sub-Saharan Africa?". *World Development* 133 :105002.  
<https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2020.105002>.

Blonigen, Bruce et Wesley Wilson. 2008. "Port Efficiency and Trade Flows". *Review of International Economics* 16 (1) : 2136.

Boccanfuso, Dorothée, Céline de Quatrebarbes et Luc Savard. 2010. *La fin des exonérations de TVA est-elle favorable aux pauvres ? Le cas du Niger*. Cahier de recherche/Working Papers 10-28. Sherbrooke : Université de Sherbrooke, GREDI.

Boussion, Mathilde. 2023. « Délestages, sabotages et cyanure : en Afrique du Sud, les mille et un dangers de l'électricité ». *Le Monde.fr*, 16 mars 2023. [https://www.lemonde.fr/afrique/article/2023/03/16/delestages-sabotages-et-cyanure-en-afrique-du-sud-les-mille-et-un-dangers-de-l-electricite\\_6165776\\_3212.html](https://www.lemonde.fr/afrique/article/2023/03/16/delestages-sabotages-et-cyanure-en-afrique-du-sud-les-mille-et-un-dangers-de-l-electricite_6165776_3212.html).

Briceño-Garmendia, Cecilia et Maria Shkaratan. 2011. *Power Tariffs : Caught between Cost Recovery and Affordability*. Policy Research Working Paper 5904. Washington : La Banque mondiale.

Brüderle, Anna, Benjamin Attigah et Mirka Bodenbender. 2011. *Productive Use of Energy. PRODUSE: A Manual for Electrification Practitioners*. Eschborn : EUEI-PDF, GIZ.

Brun, Jean-François et Gérard Chambas. 2021. « TVA en Afrique de l'Ouest : instrument majeur de la transition fiscale ? ». *Revue européenne et internationale de droit fiscal* 2021 (4) : 555-66.

- Buettner, Thiess et Boryana Madzharova. 2018. "WTO Membership and the Shift to Consumption Taxes". *World Development* 108 (C) : 197218.
- Cahuc, Pierre et André Zylberberg. 1996. *Économie du travail. La formation des salaires et les déterminants du chômage. Ouvertures économiques*. Bruxelles : De Boeck Université.
- Castellano, Antonio, Adam Kendall, Mikhail Nikomarov et Tarryn Swemmer. 2015. *Brighter Africa: The Growth Potential of the Sub-Saharan Electricity sector*. Electric Power & Natural Gas. S. L. : McKinsey&Company.
- Chalendard, Cyril, Ana M Fernandes, Gael Raballand et Bob Rijkers. 2022. "Corruption in Customs". *The Quarterly Journal of Economics* 138 (1) : 575636. <https://doi.org/10.1093/qje/qjac032>.
- Chambas, Gérard. 2005a. « Afrique au Sud du Sahara : quelle stratégie de transition fiscale ? ». *Afrique contemporaine* 1 (213) : 133–63.
- Chambas, Gérard (dir.). 2005b. *Afrique au Sud du Sahara. Mobiliser des ressources fiscales pour le développement*. Paris : Economica, Ministère des Affaires étrangères, Direction générale de la Coopération internationale et du Développement.
- Chaponnière, Jean-Raphaël, Dominique Perreau et Patrick Plane. 2013. *L'Afrique et les grands émergents*. À Savoir 19. Paris : Agence française de développement.
- Christ, Nannette et Michael J. Ferrantino. 2011. "Land Transport for Export: The Effects of Cost, Time, and Uncertainty in Sub-Saharan Africa". *World Development* 39 (10) : 174959. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2011.04.028>.
- Clark, Ximena, David Dollar et Alejandro Micco. 2004. "Port efficiency, maritime transport costs, and bilateral trade". *Journal of Development Economics* 75 (2) : 41750.
- Coase, Ronald H. 1960. "The Problem of Social Cost". *The Journal of Law and Economics* 3 :144. <https://doi.org/10.1086/466560>.
- Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED). 2015. *Étude sur les transports maritimes 2015*. UNCTAD/RMT/2015. Genève : Publications des Nations unies. [https://unctad.org/fr/system/files/official-document/rmt2015\\_fr.pdf](https://unctad.org/fr/system/files/official-document/rmt2015_fr.pdf).
- Culver, Lauren C. 2017. *Energy poverty, what you measure matters. The Stanford Natural Gas Initiative*. S. L. : Stanford University.
- Darras, Rémy. 2016. « Le travail des mineurs est un défi majeur pour les multinationales en Afrique ». *Jeune Afrique*, 6 juillet 2016. <https://www.jeuneafrique.com/mag/336756/economie-entreprises/travail-mineurs-defi-majeur-multinationales-afrique/>.
- David, Paul A. 1985. "Clio and the Economics of QWERTY". *The American Economic Review* 75 (2) : 33237. <https://www.jstor.org/stable/1805621>.

Devarajan, Shantayanan. 2012. "Foreword". Dans *Why does cargo spend week in Sub-Saharan African ports? Lesson from six countries*. Gaël Raballand, Salim Refas, Monica Beuran et Gözde Isik, xi-xii. Washington : La Banque mondiale.

Diamond, Peter A. et Jerry A Hausman. 1994. "Contingent Valuation: Is Some Number Better than No Number?". *Journal of Economic Perspectives* 8 (4) : 4564. <https://doi.org/10.1257/jep.8.4.45>.

Diamond, Peter et James Mirrlees. 1971a. "Optimal Taxation and Public Production II: Tax Rules". *American Economic Review* 61 (3): 26178.

Diamond, Peter et James Mirrlees. 1971b. "Optimal Taxation and Public Production I: Production Efficiency". *American Economic Review* 61 (1) : 827.

Djankov, Simeon, Tim Ganser, Caralee McLiesh, Rita Ramalho et Andrei Shleifer. 2010. "The Effect of Corporate Taxes on Investment and Entrepreneurship". *American Economic Journal: Macroeconomics* 2 (3) : 3164. <https://doi.org/10.1257/mac.2.3.31>.

Dosso, Ibrahima. 2020. *Développement des entreprises en Afrique subsaharienne face aux contraintes d'environnement*. Thèse de doctorat en sciences économique, Université Clermont Auvergne. <https://theses.fr/2020CLFAD025>.

Eifert, Benn, Alan Gelb et Vijaya Ramachandran. 2008. "The Cost of Doing Business in Africa: Evidence from Enterprise Survey Data". *World Development* 36 (9) : 153146.

Energy Sector Management Assistance Program (ESMAP). 2022. *Regulatory indicators for sustainable energy (RISE). Building resilience*. Washington : La Banque mondiale.

Ernst, Émilie et Yolán Honoré-Rougé. 2021. « La responsabilité sociétale des entreprises : une démarche déjà répandue ». *INSEE Première* (Novembre) 1421.

European Commission. Directorate General for Enterprise and Industry. 2009. *European Competitiveness Report 2008*. LU: Publications Office. <https://data.europa.eu/doi/10.2769/65417>.

Faye, Adama, Quentin Lejeune, Mouhamadou Bamba Sylla, Oblé Neya, Emily Theokritoff et Sarah d'Haen. 2019. *Points clés pour l'Afrique de l'Ouest du rapport spécial du GIEC sur le changement climatique et les terres*. S. L. : Climate Analytics.

Feenstra, Robert C. 1998. "Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy". *Journal of Economic Perspectives* 12 (4) : 3150. <https://doi.org/10.1257/jep.12.4.31>.

Fourastié, Jean. 1979. *Les Trente Glorieuses, ou la révolution invisible de 1946 à 1975*. Paris : Fayard.

- François, Joseph et Miriam Manchin. 2013. "Institutions, Infrastructure, and Trade". *World Development* 46 (C) : 16575.
- Fujita, Masahisa. 1989. *Urban Economic Theory: Land Use and City Size*. 1re éd. Cambridge : Cambridge University Press.  
<https://doi.org/10.1017/CBO9780511625862>.
- Gérardin, Hubert, Olivier Damette et Jean Brot (dir.). 2022. *Transitions énergétiques et développement. Modalités et études de cas*. Mondes méditerranéens. Louvain-la-Neuve : EME éditions, L'Harmattan.
- Gruber, Jonathan et Joshua Rauh. 2007. "How Elastic Is the Corporate Income Tax Base?". Dans *Taxing Corporate Income in the 21st Century*. Sous la direction de Alan J. Auerbach, James R. Hines et Joel Slemrod, 1re éd., 14063. Cambridge : Cambridge University Press.  
<https://doi.org/10.1017/CBO9780511510823.011>.
- Gwilliam, Ken. 2011. *Africa's Transport Infrastructure : Mainstreaming Maintenance and Management*. Washington : La Banque mondiale.
- Henry, Alain. 1999. « Chroniques d'un management africain ». *Annales des Mines* Juin (56) : 51-61.
- Hirschman, Albert O. 1958. *The Strategy of Economic Development*. New Haven : Yale University Press.
- Hoekman, Bernard et Alessandro Nicita. 2011. "Trade Policy, Trade Costs, and Developing Country Trade". *World Development* 39 (12) : 206979. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2011.05.013>.
- Hofman, Lucile et Patrick Plane. 2001. « Électricité en Afrique et performance productive ». *L'Actualité Économique* 77 (3) : 385408.
- Institut Montaigne. 2019. *Énergie solaire en Afrique : un avenir rayonnant ?*. Note. Paris : Institut Montaigne.  
<https://www.institutmontaigne.org/ressources/pdfs/publications/energie-solaire-en-afrique-un-avenir-rayonnant-note.pdf>.
- International Renewable Energy Agency (IRENA). 2023. *Renewable Power Generation Costs in 2022*. Abu Dhabi : IRENA.  
[https://www.irena.org/-/media/Files/IRENA/Agency/Publication/2023/Aug/IRENA\\_Renewable\\_power\\_generation\\_costs\\_in\\_2022.pdf](https://www.irena.org/-/media/Files/IRENA/Agency/Publication/2023/Aug/IRENA_Renewable_power_generation_costs_in_2022.pdf).
- IRENA. 2022. *Renewable Power Generation Costs in 2021*. Abu Dhabi : IRENA. [https://www.irena.org/-/media/Files/IRENA/Agency/Publication/2022/Jul/IRENA\\_Power\\_Generation\\_Costs\\_2021.pdf](https://www.irena.org/-/media/Files/IRENA/Agency/Publication/2022/Jul/IRENA_Power_Generation_Costs_2021.pdf).
- IRENA. 2021. *Les coûts de production de l'électricité de sources renouvelables en 2020. Résumé*. S. L. : IRENA.  
[https://www.irena.org/-/media/Files/IRENA/Agency/Publication/2021/Jun/IRENA\\_Power\\_Generation\\_Costs\\_2020\\_Summary\\_FR.pdf?rev=d28d7fbcfda34a6c93e47843455a5fc9](https://www.irena.org/-/media/Files/IRENA/Agency/Publication/2021/Jun/IRENA_Power_Generation_Costs_2020_Summary_FR.pdf?rev=d28d7fbcfda34a6c93e47843455a5fc9).
- Iwanow, Tomasz et Colin Kirkpatrick. 2009. "Trade Facilitation and Manufactured Exports: Is Africa Different?". *World Development* 37 (6) : 103950. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2008.09.014>.

- Jacquemot, Pierre. 2015. « Les entreprises françaises et le développement en Afrique ». *Revue Tiers Monde* 224 (4) : 12342. <https://doi.org/10.3917/rtm.224.0123>.
- Kanbur, Ravi et Michael Keen. 2015. « Réduire l'informalité ». *Finances et développement* 52 (1) : 52 -4.
- Kanbur, Ravi et Michael Keen. 2014. "Thresholds, informality, and partitions of compliance". *International Tax and Public Finance* 21 (4) : 53659.
- Keen, Michael, et Jack Mintz. 2004. "The Optimal Threshold for a Value-Added Tax". *Journal of Public Economics* 88 (34) : 55976.
- Keen, Michael. 2013. *The Anatomy of the VAT*. IMF Working Papers WP/13/111. Washington : International Monetary Fund. <https://ideas.repec.org/p/imf/imfwpa/2013-111.html>.
- Klemm, Alexander et Stefan Van Parys. 2012. "Empirical Evidence on the Effects of Tax Incentives". *International Tax and Public Finance* 19 (3) : 393423. <https://doi.org/10.1007/s10797-011-9194-8>.
- Kojima, Masami et Chris Trimble. 2016. *Making Power Affordable for Africa and Viable for Its Utilities*. Washington : La Banque mondiale. <https://doi.org/10.1596/25091>.
- Krugman, Paul. 1991. *Geography and Trade*. Leuven, Cambridge : Leuven University Press, MIT Press.
- Laffont, Jean-Jacques. 1996. « Privatisation et incitations. ». *Revue économique* 47 (6) : 123951. <https://doi.org/10.3917/reco.p1996.47n6.1239>.
- Le monde de l'énergie. 2020. « Afrique de l'Ouest : le marché de l'électricité peine à se développer ». *Le monde de l'énergie*, 04 février 2020. <https://www.lemondedelenergie.com/afrique-ouest-marche-electricite-developpement/2020/02/04/>.
- Leibenstein, Harvey. 1966. "Allocative Efficiency vs. 'X-Efficiency'". *The American Economic Review* 56 (3) : 392415. <https://www.jstor.org/stable/1823775>.
- Leibenstein, Harvey. 1957. *Economic Backwardness and economic growth*. New York : Wiley.
- Lesueur, Jean-Yves et Patrick Plane. 1997. « L'efficacité technique : quelques repères méthodologiques ». *Revue d'économie du développement* 5 (3) : 931. <https://doi.org/10.3406/recod.1997.967>.
- Lesueur, Jean-Yves et Patrick Plane. 1994. *Les services publics africains à l'épreuve de l'assainissement, une évaluation économique et sociale*. Bibliothèque du développement. Paris : L'Harmattan.

- Limao, Nuno et Anthony J. Venables. 2001. "Infrastructure, Geographical Disadvantage, Transport Costs, and Trade". *The World Bank Economic Review* 15 (3) : 45179. <https://doi.org/10.1093/wber/15.3.451>.
- Luke, David. 2023a. "EU's carbon border tax: a new report shows Africa stands to lose US\$25 billion every year". *The Conversation*, 2 juillet 2023.
- Luke, David. 2023b. "EU efforts to decarbonise trade must avoid unintended impacts on Africa". *LSE*, 5 juin 2023.
- Mansour, Mario et Grégoire Rota-Graziosi. 2012. « Coordination fiscale dans l'Union Économique et Monétaire Ouest Africaine ». *Revue d'économie du développement* 20 (3) : 934. <https://doi.org/10.3917/edd.263.0009>.
- Martin, Philippe et Alain Trannoy. 2019. « Les impôts sur (ou contre) la production ». *Les notes du conseil d'analyse économique* 5 (53).
- Mascagni, Giulia, Roel Dom, Fabrizio Santoro et Denis Mukama. 2023. "The VAT in Practice: Equity, Enforcement, and Complexity". *International Tax and Public Finance* 30 (2) : 52563. <https://doi.org/10.1007/s10797-022-09743-z>.
- Mauss, Marcel. 1923. « Essai sur le don. Formes et raisons de l'échange dans les sociétés archaïques ». *L'année sociologique* Nouvelle série, Tome I, Mémoires originaux : 30-186. <https://gallica.bnf.fr/ark:/12148/bpt6k93922b>.
- McNabb, Kyle et Philippe LeMay-Boucher. 2014. *Tax Structures, Economic Growth and Development*. ICTD Working Paper 22, Brighton : Institute of Development Studies.
- Michel, Sandrine et Alexis Vessat. 2022. « Tarification de l'électricité dans un contexte de transition énergétique en Afrique subsaharienne ». Dans *Transitions énergétiques et développement. Modalités et études de cas*. Sous la direction de Hubert Gérardin, Olivier Damette et Jean Brot, 133-154. <https://hal.umontpellier.fr/hal-03663659>.
- Mirlees, James A. 1975. "A Pure Theory of Underdeveloped Countries, using a Relationship between Consumption and Productivity". Dans *Agriculture in Development Theory*. Sous la direction de Lloyd Reynolds. New Haven :Yale University Press.
- Moore, Mick, Wilson Prichard et Odd-Helge Fjeldstad. 2018. *Taxing Africa. Coercion, Reform and Development*. African Argument Book Series 216. Londres : Zed.
- Nations unies. 1987. *Our Common Future (Brundtland report)*. Rapport de la Commission mondiale sur l'environnement et le développement. New York, Genève : Nations unies.

- Nations unies, Haut-Commissariat aux droits de l'Homme. 2011. *Principes directeurs des Nations unies relatifs aux entreprises et aux droits de l'homme. Mise en œuvre du cadre de référence « protéger, respecter et réparer » des Nations unies*. New York, Genève : Nations unies.
- Nordås, Hildegunn Kyvik et Roberta Piermartini. 2004. *Infrastructure and Trade*. WTO Staff Working Paper ERSD2004-04. Genève : Organisation mondiale du commerce. <https://doi.org/10.2139/ssrn.923507>.
- OCDE. 2011. *Les principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales*. Paris : Éditions OCDE. <https://doi.org/10.1787/9789264115439-fr>.
- Parry, Ian, Simon Black et James Roof. 2021. *Proposal for an International Carbon Price Floor among Large Emitters*. IMF Staff Climate Notes 2021/001. Washington : International Monetary Fund.
- Perroux, François. 1955. « Note sur la notion de "pôle de croissance" ». *Économie appliquée* 8 (1) : 30720. <https://doi.org/10.3406/ecoap.1955.2522>.
- Peters, Jörg et Maximiliane Sievert. 2015. "On-grid and Off-grid Rural Electrification – Impacts and Cost Considerations Revisited". *Revue d'économie du développement* 23 (3) : 85104.
- Plane, Patrick. 2022. « La gouvernance mondiale des États désunis ». Dans « 50 ans de Mondes en développement ». *Mondes en développement* 199–200 (3) : 10725. <https://doi.org/10.3917/med.199.0111>.
- Plane, Patrick. 2021. "What Factors Drive Transport and Logistics Costs in Africa?". *Journal of African Economies* 30 (4) : 37088. <https://doi.org/10.1093/jae/ejaa019>.
- Plane, Patrick. 2003. « Privatisation et réseaux d'électricité en Afrique de l'Ouest francophone : une évaluation rétrospective ». Communication présentée au colloque *Energía, reformas institucionales y desarrollo en América Latina*. Session E, Mexico, 5–7 novembre 2003.
- Plane, Patrick. 2001. « La réforme des télécommunications en Afrique subsaharienne ». *Documents de travail du Centre de développement de l'OCDE* 174. Paris : Éditions OCDE <https://doi.org/10.1787/776308255526>.
- Plane, Patrick. 1999. "Privatization, Technical Efficiency and Welfare Consequences: The Case of the Cote d'Ivoire Electricity Company (CIE)". *World Development* 27 (2) : 34360.
- Plane, Patrick. 1997. « La privatisation de l'électricité en Côte-d'Ivoire : évaluation et interprétation des premiers résultats ». *Revue Tiers Monde* 38 (152) : 85978. <https://doi.org/10.3406/tiers.1997.5200>.

- Plane, Patrick. 1996. « La privatisation des services publics en Afrique subsaharienne Enjeux et incertitudes ». *Revue économique* 47 (6) : 1409. <https://doi.org/10.2307/3502600>.
- Plane, Patrick. 1993. « La réhabilitation des services publics au Sénégal. Modalités du processus et implications économiques et sociales ». *Canadian Journal of Development Studies/Revue Canadienne d'études Du Développement* 14 (3) : 43148. <https://doi.org/10.1080/02255189.1993.9669530>.
- Pleek, Samuel, Fatima Denton et Ian Mitchell. 2022. "A EU Tax on African Carbon – Assessing the Impact and Ways Forward". *Center for Global Development*, 10 février 2022.
- Portugal-Perez, Alberto et John S. Wilson. 2012. "Export Performance and Trade Facilitation Reform: Hard and Soft Infrastructure". *World Development* 40 (7) : 12951307. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2011.12.002>.
- Raballand, Gaël, Salim Refas, Monica Beuran et Gözde Isik. 2012. *Why does cargo spend week in Sub-Saharan African ports? Lesson from six countries*. Washington : La Banque mondiale.
- Radelet, Steven et Jeffrey Sachs. 1998. "Shipping costs, Manufactured Exports, and Economic Growth". Communication présentée au American Economic Association Annual Meeting, Chicago, 3-5 janvier 1998. <https://www.earth.columbia.edu/sitefiles/file/about/director/pubs/shipcost.pdf>.
- Saez, Emmanuel. 2010. "Do Taxpayers Bunch at Kink Points?". *American Economic Journal: Economic Policy* 2 (3) : 180212. <https://doi.org/10.1257/pol.2.3.180>.
- Sen, Amartya. 2009. *L'idée de justice*. Champs essais. Paris : Flammarion.
- Sen, Amartya. 1999. *Development as Freedom*. Oxford : Oxford University Press.
- Stiglitz, Joseph. 1976. "The Efficiency Wage Hypothesis, Surplus Labour, and the Distribution of Income in L.D.C.s". *Oxford Economic Papers* 28 (2) : 185207.
- Téné, Thierry. 2019. « Déployer une culture RSE en Afrique » : *Annales des Mines. Réalités industrielles* Août 2019 (3) : 7679. <https://doi.org/10.3917/rindu1.193.0076>.
- Teravaninthorn, Supree et Gaël Raballand. 2009. *Transport Prices and Costs in Africa. A Review of the International Corridors*. Washington : La Banque mondiale.
- Tirole, Jean. 2016. *Économie du bien commun*. Paris : PUF.

- Union économique et monétaire ouest africaine (UEMOA). 2021. *Rapport annuel 2021 sur le fonctionnement et l'évolution de l'Union*. Ougadougou : Commission de l'Union économique et monétaire ouest africaine.  
<https://www.uemoa.int/sites/default/files/bibliotheque/rapport-annuel-2021-sur-le-fonctionnement-et-levolution-de-lunion.pdf>.
- Van Parys, Stefan et Sebastian James. 2010. "The Effectiveness of Tax Incentives in Attracting Investment: Panel Data Evidence from the CFA Franc Zone". *International Tax and Public Finance* 17 (4) : 400429. <https://doi.org/10.1007/s10797-010-9140-1>.
- Vickrey, William. 1961. "Counterspeculation, Auctions, and Competitive Sealed Tenders". *The Journal of Finance* 16 (1) : 837. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1961.tb02789.x>.
- Walker, Gordon et Rosie Day. 2012. "Fuel poverty as injustice: Integrating distribution, recognition and procedure in the struggle for affordable warmth". *Energy Policy* 49 (C) : 6975.
- Williamson, Olivier E. 1985. *The economic institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting*. New York, Londres : The Free Press, Macmillan.
- Zadi Kessy, Marcel. 1998. *Culture africaine et management de l'entreprise moderne*. Abidjan : Éditions Ceda.

# Compétitivité hors prix, chaînes de valeur et transformation structurelle

**Le cas de la Côte d'Ivoire**  
*Alban Alphonse E. Ahouré*

**Le cas du Niger**  
*Youssoufou Hamadou Daouda*



## Sommaire

1.	Le cas de la Côte d'Ivoire	249
2.	Le cas du Niger	279
	Références bibliographiques	302



### Compétitivité hors prix, chaînes de valeur et transformation structurelle

Pour cette revue de quelques-unes des principales chaînes de valeur de la sous-région, l'attention est centrée sur deux pays dont les caractéristiques de l'économie géographique et le niveau de développement sont très différents : la Côte d'Ivoire et le Niger.

#### 1. Le cas de la Côte d'Ivoire<sup>1</sup>

La Côte d'Ivoire est le moteur économique de l'UEMOA. Entre 2012-2019<sup>2</sup> (post-crise électorale), elle affiche un taux de croissance du PIB réel de 8,2 % en moyenne, que la pandémie de Covid-19 fait chuter à 2 % en 2020. En 2021, il remonte à 7,4 %, avant de ralentir à 6,7 % en 2022. Les projections du Plan national de développement (PND) 2021-2025 estiment que la croissance devrait progresser de 6,7 % en moyenne.

L'économie ivoirienne s'est montrée résiliente à la dépréciation des termes de l'échange constatée depuis 2016 et à la pandémie du Covid-19, renforçant ainsi son attractivité pour des capitaux extérieurs (PND 2021-2025). Selon une étude publiée par la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED), les investissements étrangers directs (IDE) en Côte d'Ivoire ont été multipliés par 5 en vingt ans, passant de 2,5 milliards USD en 2000 à près de 12,3 milliards en 2020. Ils représentent 30 % du total de l'UEMOA et font de la Côte d'Ivoire le premier pays bénéficiaire de cet espace économique, le troisième de la CEDEAO (CNUCED 2019). Ces performances économiques ont été rendues possibles grâce aux réformes structurelles dans les secteurs clés de l'économie, au renforcement des institutions, des politiques et de la gouvernance. Le secteur de l'agriculture occupe une place centrale dans l'économie ivoirienne. Selon les données de la Banque mondiale, il représente 40 % des emplois avec une main-d'œuvre féminine estimée à 67 % des travailleurs agricoles dont 21,8 % sont à la tête d'une exploitation (MINADER 2017). Pour déve-

1. Étude réalisée par Alban Ahouré, Professeur, université Felix Houphouët-Boigny d'Abidjan, directeur de la Cellule d'analyse de politiques économiques du Centre ivoirien de recherches économiques et sociales (CAPEC), Côte d'Ivoire.
2. Voir : <https://www.banquemonde.org/fr/country/cotedivoire/overview>.

lopper ce secteur, la Côte d'Ivoire s'appuie sur le Programme national d'investissement agricole (PNIA 2), qui couvre la période 2018-2025.

Le PNIA 2 entend mettre en place une agriculture durable, compétitive et créatrice de richesses équitablement partagées. Cette vision pose le double enjeu d'un développement coordonné du secteur agro-sylvo-pastoral et halieutique et de l'impact positif de ce développement sur l'environnement et la société dans son ensemble. Il envisage d'appuyer la création de centres d'incubation à l'entrepreneuriat pour les jeunes, notamment les femmes, afin de les attirer dans les activités de transformation. La mise en œuvre de ce programme s'inscrit dans la vision prospective nationale visant à asseoir l'émergence du pays sur la transformation structurelle de l'économie fondée sur son industrialisation. C'est dans cette optique que le PNIA 2 a défini neuf agropoles ou *clusters* de produits agricoles permettant de catalyser des investissements respectueux de l'environnement, au regard du potentiel des territoires et des besoins des populations. Au niveau de ces agropoles, les principaux atouts retenus pour la priorisation des cultures de rente sont : (i) la création de valeur ajoutée, (ii) la création d'emplois, et (iii) la contribution aux exportations. Pour ce faire, les investissements prévus viseront à contribuer efficacement à la performance macroéconomique attendue dans le cadre du PND (maintien de la croissance du PIB à hauteur de 8 %). Dans cette perspective, le gouvernement ivoirien met un point d'honneur à élever le niveau de production manufacturière dans les chaînes de valeur agricoles d'exportation. La Côte d'Ivoire est le 1<sup>er</sup> producteur mondial de cacao et de noix de cajou, le 7<sup>e</sup> pour l'huile de palme (2<sup>e</sup> producteur africain), le 5<sup>e</sup> pour le caoutchouc naturel (1<sup>er</sup> producteur africain) et le 3<sup>e</sup> producteur africain de coton, derrière le Mali et le Bénin.

Le potentiel d'exportation de ces principales chaînes de valeur agricoles met en lumière des facteurs d'attractivité (offre/demande, capital humain et financier, infrastructures, gouvernance économique et politique) qu'il est important d'éclairer pour renforcer la compétitivité. L'identification des multiples facteurs de vulnérabilité de ces chaînes de valeur est par ailleurs importante pour évaluer leur durabilité et dresser des recommandations de politiques économiques. La réflexion est conduite sous la forme de matrices SWOT (forces, faiblesses, opportunités et risques) pour le cacao, la noix de cajou, le coton, l'hévéa et le palmier à huile.

### 1.1. La chaîne de valeur du cacao

Cette culture fait de la Côte d'Ivoire le premier exportateur mondial de fèves, un des principaux leviers de croissance (cf. tableau 32).

**Tableau 32. Matrice SWOT de la chaîne de valeur du cacao**

FORCES	FAIBLESSES
<p>Leadership de la Côte d'Ivoire sur le marché</p> <p>Croissance soutenue de la production annuelle</p> <p>Existence du Conseil café-cacao</p> <p>Existence du programme de développement intégré de la filière cacao (Programme 2QC)</p> <p>Capacités logistiques pour l'exportation des fèves (zone portuaire)</p>	<p>Prévalence de certaines maladies et ravageurs du verger (<i>swollen shoot</i>).</p> <p>Mauvaises conditions de travail des producteurs et faible niveau de revenus</p> <p>Rareté de la main-d'œuvre qualifiée au niveau de la production</p> <p>Faible niveau de transformation des fèves de cacao</p> <p>Faible valorisation des produits et sous-produits du cacao</p> <p>Insuffisance de la traçabilité des transactions commerciales</p> <p>Absence de veille stratégique et d'anticipation sur le marché et sur la commercialisation</p> <p>Vieillessement des vergers</p> <p>Mauvais état des pistes dans certaines zones de production</p> <p>Insécurité et pression foncières</p>
OPPORTUNITÉS	MENACES
<p>Politique de soutien de l'État au secteur agricole (PNIA 2)</p> <p>Partenariat public-privé</p> <p>Relation bilatérale avec le Ghana pour une union de marchés</p> <p>Expansion des marchés asiatiques</p> <p>Forte demande en chocolats de qualité</p> <p>IDE dans la transformation du cacao</p> <p>Développement des labels cacao par la transformation locale</p> <p>Existence de mécanismes de certification</p>	<p>Effets néfastes du changement climatique dus à la déforestation</p> <p>Instabilité des cours sur le marché mondial</p> <p>Travail des enfants dans certaines plantations</p> <p>Impact du Covid-19</p>

### 1.1.1. Les forces et faiblesses

En quarante ans, la Côte d'Ivoire a quasiment quadruplé ses récoltes qui sont passées de 550 000 tonnes en 1980 à plus de 2 millions de tonnes en 2018. Cette chaîne de valeur, premier pourvoyeur de devises, mobilise près de 1 million de producteurs et fournit un revenu à 5 millions de personnes, soit 20 % de la population (Banque mondiale 2019). Elle contribue pour à peu près un tiers des recettes d'exportation et environ 20 % à la formation de la richesse nationale (BCEAO 2014). L'ensemble de la chaîne de valeur compte 3 200 sociétés coopératives, 230 acheteurs et 100 négociants et transformateurs (Conseil café-cacao 2021).

En 2012, pour soutenir le secteur, le gouvernement instaure un conseil de régulation, de stabilisation et de développement de la filière café-cacao (Conseil café-cacao). La régulation porte sur : (i) le contrôle de la qualité ; (ii) l'agrémentation des opérateurs de la filière ; (iii) les négociations des accords internationaux portant sur la commercialisation du café et du cacao et leur mise en œuvre ; (iv) le financement de l'État et des organisations internationales du café et du cacao ; (v) le développement des projets visant à améliorer la qualité des produits.

La fonction de stabilisation prend en compte : (i) la prévision des récoltes du café et du cacao ; (ii) le suivi des stocks physiques ; (iii) la fixation des prix d'achat aux producteurs ; (iv) les mécanismes de stabilisation des prix au bénéfice des producteurs ; (v) les opérations de conditionnement et d'exportation du café et du cacao ; (vi) la mise en place d'un système de compensation entre le prix d'achat garanti aux producteurs et le prix de vente à l'exportation.

En ce qui concerne la mission de développement, elle couvre : (i) toutes les mesures visant à accroître la productivité du café et du cacao ; (ii) le soutien aux innovations technologiques en rapprochant la recherche scientifique des producteurs ; (iii) la lutte contre le travail des enfants dans la filière ; (iv) l'amélioration de la qualité de la production et du conditionnement ; (v) la promotion de la transformation industrielle des produits ; (vi) la promotion de ces derniers sur le marché international et (vii) l'établissement de conventions avec les partenaires dans les domaines de la recherche, de la vulgarisation et du conseil agricole.

En termes de politique publique, dans une approche participative, le gouvernement a initié, en 2009, un programme de développement intégré « Quantité, Qualité et Croissance » (2QC). L'objectif principal de 2QC est l'amélioration de la pro-

ductivité, de la qualité, des revenus et du cadre de vie des producteurs. La phase 2 du programme, Croissance 2QC (2014-2023), traduit les objectifs conjoints du ministère de l'Agriculture et du Développement rural (MINADER) ainsi que du Conseil café-cacao visant à rendre la filière prospère et durable pour tous les acteurs. Ce programme est organisé autour de six axes : (i) l'amélioration de la productivité des exploitations ; (ii) l'amélioration de la qualité, de la traçabilité et les normes de durabilité ; (iii) l'amélioration de la commercialisation des produits qui vise à améliorer les revenus des producteurs et des autres acteurs ; (iv) la promotion de la transformation qui vise un taux de transformation locale du cacao de 50 % en 2023 ; (v) l'amélioration du cadre de vie et de travail des producteurs (infrastructures communautaires de santé, d'accès à l'eau, à l'assainissement et d'éducation) et (vi) la professionnalisation des producteurs avec le renforcement des coopératives, des organisations paysannes et de l'accès au financement bancaire.

En ce qui concerne la commercialisation, les fèves de cacao sont exclusivement exportées par voie maritime *via* les ports d'Abidjan et de San Pedro. Ces infrastructures disposent d'importantes capacités logistiques offrant aux exportateurs une solution de bout en bout, depuis la plantation jusqu'au port de chargement. En effet, ces ports disposent d'entrepôts de stockage, de flottes de transport et de plateformes *off-docks* qui facilitent l'exportation du cacao et produits dérivés de première transformation.

En dépit de ces avantages comparatifs, cette chaîne de valeur présente d'importantes faiblesses. Le verger ivoirien de cacao est vieillissant, ce qui occasionne un faible rendement, de l'ordre de 450 à 680 kg/ha<sup>3</sup>. Par ailleurs, l'entretien de ce verger par les producteurs nécessite une forte consommation d'engrais et de pesticides. En outre, les plantations de cacaoyers font face à la maladie virale du *swollen shoot*, surnommé « sida » du cacao en raison de sa virulence et de sa résistance aux traitements. Le *swollen shoot* réduit la productivité et le revenu des producteurs qui constituent une faible part de la valeur de l'ensemble de la chaîne (Tano 2012). Selon les données de l'enquête des ménages réalisée par le gouvernement en 2014-2015, 54,9 % des producteurs de cacao consomment pour moins de 757 francs CFA par jour, ce qui correspond au seuil de pauvreté fixé par les autorités (Banque mondiale 2019),

3. Gustave, Louis. 2020. « Conseil café-cacao : plus de 650.000 producteurs bénéficient de conseils agricoles de l'ANADER ». *Yeclô CI*, 18 novembre 2020. <https://www.yeclô.com/conseil-cafe-cacao-plus-de-650-000-producteurs>.

largement inférieur aux 2,15 USD par jour et par habitant, aux prix courants de 2017. L'encadré 3 détaille les principales caractéristiques du producteur type de cacao.

### Encadré 3. Le producteur type de cacao en Côte d'Ivoire

- C'est un homme (96 %), en moyenne âgé de 43 ans.
- Seulement 1 producteur sur 10 a fréquenté l'école au-delà de l'enseignement primaire.
- Il vit dans un foyer qui est composé en moyenne de 8 membres.
- Son revenu moyen est d'environ 1,7 million de francs CFA par an (ou 3 000 USD) et le cacao est sa principale source de revenu même si certains producteurs cultivent d'autres produits agricoles (hévéc, palmier à huile, vivriers) ou, plus rarement, exercent une activité non agricole.
- La taille moyenne de son exploitation est d'environ 5 ha (seulement 1 producteur sur 10 cultive plus de 10 ha) et la moitié de son verger a plus de 24 ans, avec un rendement moyen par hectare de 471 kg).

Source : Balineau et al. 2026.

Les producteurs sont confrontés à des difficultés d'accès aux titres de propriété eu égard à l'insécurité et à la pression foncière. Au niveau des infrastructures, dans certaines zones de production, la dégradation des pistes de desserte agricole constitue un goulot d'étranglement dans le circuit de commercialisation depuis ces zones jusqu'aux coopératives. Selon l'Agence de gestion des routes (Ageroute), le réseau routier en terre (75 500 km) et les pistes rurales (100 000 km) qui relient les zones agricoles sont fortement dégradés, ce qui occasionne d'énormes pertes de production dans les phases d'évacuation et de commercialisation (Kouakou 2019). Ahoua N'Doli (2022) montre qu'en dépit des efforts et investissements consentis pour améliorer la qualité des infrastructures routières, 8 % du réseau est bitumé en 2015. La Côte d'Ivoire est donc encore loin de certains pays de référence : Singapour (100 %), la Malaisie (80 %), le Maroc (70 %), ou même l'Afrique du Sud (21 %), le Nigéria (15 %) et le Ghana (13 %). En outre, selon la BAD, l'indice de développement des infrastructures est estimé autour de 0,20 en 2018, largement derrière les Seychelles (0,95) et la Tunisie (0,86). L'indice de transport indique également

que la Côte d'Ivoire a accusé un retard considérable dans ses infrastructures de transport. Toutes ces faiblesses contribuent à la fragilisation de la chaîne de valeur et menacent la compétitivité. Quoi qu'il en soit, une extension et une modernisation importante du réseau routier est nécessaire dans les zones urbaines et rurales, ainsi que la fourniture d'infrastructures logistiques permettant un meilleur fonctionnement du système de transport et de logistique.

### 1.1.2. Les opportunités et menaces

La chaîne de valeur du cacao commence par les producteurs qui récoltent les cabosses et effectuent les premières étapes de la transformation, à savoir la fermentation et le séchage des fèves. Le cacao est vendu directement à l'industrie locale ou par le biais de coopératives et/ou de négociants à des exportateurs. Les négociants revendent les fèves aux broyeurs (Barry Callebaut, CARGILL, CEMOI, OLAM, etc.) qui fabriquent des produits semi-finis ou résidus solides : masse, beurre et tourteau. La majeure partie du cacao ou des produits semi-finis est utilisée par des entreprises spécialisées pour fabriquer des chocolats. Les détaillants sont les derniers maillons de la chaîne de valeur. Ils vendent aux consommateurs les tablettes et autres produits dérivés.

La valeur ajoutée totale captée par la Côte d'Ivoire est d'environ 13 %, le solde revenant aux acteurs responsables de la transformation et de la fabrication de produits finis chocolatisés (Banque mondiale *op. cit.*). Pour augmenter sa part dans la chaîne de valeur globale, la Côte d'Ivoire s'est positionnée graduellement comme un des « champions » de la première transformation. Aujourd'hui, sa capacité de broyage est la plus élevée au monde (environ 750 000 tonnes), devant les Pays-Bas. La quantité de fèves broyées a connu une croissance de 5 %, en moyenne et par an, sur la période 2013-2021. L'effort fourni pour devenir le premier « broyeur » au monde doit se comprendre comme une étape intermédiaire pour développer une industrie locale de deuxième transformation. En 2022, le Centre de promotion des investissements en Côte d'Ivoire (CEPIC) estime que 63 % des IDE sont orientés vers l'agro-industrie. Ils pourraient donc constituer un catalyseur pour cette deuxième transformation du cacao en chocolat. Des projets structurants pourront bénéficier aux jeunes et se focaliser sur des solutions entrepreneuriales créatrices de valeur ajoutée. En effet, dans le cadre du forum national du jeune cacaoculteur, des entrepreneurs ivoiriens lancent des PME pour la transformation du cacao en chocolat, mais cette

démarche reste encore à petite échelle. C'est par exemple le cas de la société TAFI qui se trouvait dans le Top 10 de la production agro-industrielle de 2019 avec un chiffre d'affaires de 626 millions de francs CFA (Konan 2021). Cette PME, implantée dans la zone industrielle de San Pedro, est une société de transformation du cacao à capitaux ivoiriens. Créée en 2007, elle a démarré ses activités en 2012 par la production de produits semi-finis pour se lancer, en 2015, dans la production de produits finis commercialisés sous la marque Tafissa. En 2015, elle produit 4 000 tonnes et projette de faire passer cette quantité à 20 000 tonnes en 2020. La poudre de cacao est produite et commercialisée sous plusieurs variantes en fonction de la teneur en cacao (pâte à tartiner, chocolat, etc.). Les produits Tafissa reflètent l'image d'un cacao ivoirien maîtrisé à 100 %, depuis la plantation jusqu'à l'emballage.

Cette deuxième transformation du cacao concentre plus du tiers de la valeur ajoutée globale et offre une réelle opportunité d'accès sur les marchés émergents en Asie, en Afrique, mais aussi, en Côte d'Ivoire. La demande de ces émergents, en particulier, la Chine et l'Inde, longtemps espérée, s'accélère rapidement. Ces deux pays représentent un énorme potentiel de consommation, avec une population totale de plus de 2,8 milliards de personnes. La consommation par tête y est encore très faible, respectivement 60 et 35 grammes par habitant et par an. La croissance économique forte et l'émergence d'une classe moyenne ouverte à la consommation de produits de luxe comme le chocolat laissent à penser que leur demande devrait être durablement bien orientée. Selon les données du baromètre du cacao en 2020, la croissance de la consommation annuelle dans les pays émergents asiatiques devrait être deux fois plus rapide (3,5 %) que dans les pays industrialisés où cette consommation est mature (1,5 %).

Quant au marché africain du chocolat, il est très faible par rapport à la moyenne mondiale. La consommation par habitant tourne autour de 0,5 kg par an contre un niveau pouvant aller de 4 à 12 kg sur les marchés occidentaux (ICCO 2019). Pourtant, avec une population de 1,3 milliard d'habitants et amenée à doubler d'ici à 2050, le continent dispose d'un large marché intérieur. Mais le chocolat reste un produit inaccessible pour une bonne partie de la population. Seule l'émergence d'une classe moyenne pourrait permettre le développement d'un marché potentiel suffisamment important pour générer une véritable industrie du chocolat, indépendante des marchés occidentaux. En Côte d'Ivoire, la classe moyenne constitue une cible de consommation non négligeable (Djarassouba 2020).

La plateforme de partenariat public-privé de la filière café-cacao, mise en place en mai 2012, constitue une fenêtre d'opportunité pour le développement du secteur privé. Cette plateforme regroupe quatre entités : (i) le secteur public, représenté par les ministères techniques et les institutions ; (ii) le secteur privé, représenté par les exportateurs, les chocolatiers, les firmes phytosanitaires et les ONGs ; (iii) les partenaires techniques et financiers et (iv) les organisations de producteurs. Cette plateforme est un cadre permanent d'échanges et de concertation entre les acteurs et elle permet de mobiliser des ressources techniques, financières et matérielles pour la mise en œuvre de programme 2QC à travers des rencontres d'échanges sur les thématiques visant la promotion d'une économie cacaoyère et caféière durable (Conseil café-cacao 2017).

Il existe toutefois des menaces sur la durabilité de la production du cacao qui pourraient freiner les stratégies d'industrialisation si des mesures d'atténuation des risques ne sont pas appliquées. L'une de ces principales menaces est relative au changement climatique associé notamment à la déforestation avancée qu'induit la production cacaoyère. La « carte de responsabilité du cacao », présentée par les autorités ivoiriennes, en 2020, indique que le cacao serait responsable de 30 % de la déforestation (Ficou 2020). La croissance de la production de cacao en Afrique de l'Ouest devrait ralentir, car les cacaoyers sont très sensibles à l'évolution des conditions météorologiques. Ainsi, les périodes de sécheresse, de pluies ou de vents excessifs ont un impact négatif sur les rendements (WCF, cité dans Opoku 2014). L'impact du changement climatique se fait de plus en plus sentir en Côte d'Ivoire. Le réchauffement assèche les terres cacaoyères et réduit leur fertilité, alors même que de nombreuses plantations ne bénéficient plus ou guère d'ombrages. Si rien n'est fait avant 2050, plusieurs études montrent que de nombreuses plantations devraient se déplacer d'est en ouest du pays (Bockel *et al.* 2021). En outre, l'augmentation de la température prévue en Afrique de l'Ouest va entraîner une diminution des surfaces. Les agriculteurs devront donc adapter leur gestion agronomique à ces nouvelles conditions et le passage du cacao aux cultures vivrières est un scénario probable à l'avenir (Wessel et Quint-Wessel 2015). Pour apporter des solutions durables aux effets néfastes du changement climatique, le ministère de l'Environnement et du Développement durable (MINEDD) (REDD+ 2017), en collaboration avec les ministères de l'Agriculture et des Eaux et Forêts, déploie des actions dans le cadre de la mise en œuvre de deux principales stratégies

nationales : (i) lutte contre le changement climatique et (ii) réduction des émissions issues de la déforestation et de la dégradation des forêts (REDD+).

Par ailleurs, la question récurrente du travail des enfants dans les plantations de cacaoyers constitue une menace pour la durabilité de la chaîne de valeur. En vue d'apporter une des réponses appropriées à cette problématique, l'ensemble du secteur est désormais convaincu qu'il faut s'attaquer aux causes profondes comme la pauvreté des producteurs, l'absence ou le manque d'accès à de bonnes écoles, l'insuffisance des infrastructures locales, des services de main-d'œuvre inadaptés dans les communautés productrices de cacao et le manque de sensibilisation. Sur cette épineuse question, les industriels doivent déployer les systèmes de suivi et de remédiation du travail des enfants sur toute la chaîne d'approvisionnement selon les modèles élaborés par l'Organisation internationale du travail (OIT).

Outre la problématique du travail des enfants, le Covid-19 a mis en lumière les lacunes existantes en matière de santé et de bien-être des communautés de cacaoculteurs. Ces communautés étaient déjà vulnérables aux risques sanitaires avec des taux élevés d'affections préexistantes dues à l'extrême pauvreté, à la malnutrition et à un accès insuffisant aux soins de santé. Plusieurs effets ont été constatés pour ces communautés, notamment une augmentation du coût de la vie quotidienne, des intrants agricoles et des soins de santé.

## 1.2. La chaîne de valeur de la noix de cajou

L'anacardier est produit dans les zones Centre et Nord de la Côte d'Ivoire, dont le climat et les sols sont favorables à son développement (Kouao et Alla 2019). La production de noix de cajou a connu une évolution remarquable ces dernières années. Avec une croissance moyenne annuelle de plus de 6 %, la production a quasiment doublé, passant de 450 000 tonnes en 2012 à 850 000 tonnes en 2020 et 1 028 192 tonnes en 2022 (avec un taux de transformation locale d'environ 22 %). Le Conseil coton-anacarde (CCA) estime qu'elle devrait atteindre 1,25 million de tonnes en 2023<sup>4</sup>.

4. Voir : <https://www.agenceecofin.com/noix-de-cajou/2306-109610-cote-d-ivoire-la-production-d-anacarde-est-desormais-attendue-a-1-25-million-de-tonnes-en-2023>.

**Tableau 33. Matrice SWOT de la chaîne de valeur de la noix de cajou**

FORCES	FAIBLESSES
Leadership de la Côte d'Ivoire sur le marché mondial	Absence de variétés productives et résistantes aux bio-agresseurs
Croissance soutenue de la production annuelle	Insuffisance de la main-d'œuvre agricole
Engouement des paysans pour la culture	Insécurité et pression foncières
Existence du Conseil coton-anacarde	Faible niveau de transformation de la noix de cajou brute
Existence du programme de promotion de la compétitivité de la chaîne de valeur anacarde	Faible niveau d'encadrement des producteurs
Existence du centre d'innovation et des technologies de l'anacarde	Faible niveau d'organisation des acteurs de la chaîne de valeur
Capacités logistiques pour l'exportation des noix de cajou (zone portuaire)	Absence de standards nationaux sur la qualité des noix de cajou
OPPORTUNITÉS	MENACES
Politique de soutien de l'État au secteur agricole (PNIA 2)	Volatilité des prix internationaux
Plateforme de partenariat public-privé	Effets néfastes du changement climatique
Croissance de la demande de produits de transformation de la noix brute	Pollution environnementale par les déchets solides et liquides après transformation
Potentiel des investissements locaux et internationaux pour la transformation des noix brutes	Impact du Covid-19
	Exportation frauduleuse des noix de cajou

### 1.2.1. Les forces et faiblesses

La Côte d'Ivoire est le premier producteur mondial de noix de cajou brutes, près du quart de la production mondiale. L'anacarde est devenu le troisième produit d'exportation du pays après le cacao et le pétrole. Les prévisions quinquennales sont assez optimistes pour le secteur (cf. tableau 34).

Tableau 34. Prévisions de production de noix de cajou en Côte d'Ivoire (2021 - 2026)

PARAMÈTRES	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Nombre de producteurs	441 000	463 050	486 203	510 513	536 038	562 840
Superficie (hectares)	1 377 203	1 384 089	1 391 010	1 397 965	1 404 955	1 411 979
Production commercialisée (tonnes)	900 000	963 000	1 030 410	1 102 539	1 179 716	1 262 297

Données : Participants à l'atelier sur l'anacarde dans le cadre de l'étude Primature/CAPEC sur les filières agricoles 2021.

La régulation, le suivi et le développement de la filière noix de cajou sont placés sous l'autorité du CCA. Ce conseil est un organe créé par la loi n° 2013-656 de septembre 2013, qui fixe les règles relatives à la commercialisation du coton et de l'anacarde et à la régulation des activités dans ces deux filières. Ainsi, à la faveur de cette réforme, le CCA a mis en œuvre plusieurs initiatives (encadrement des producteurs, fixation d'un prix plus rémunérateur, etc.) depuis 2014. Elles ont permis de passer d'une production de 400 000 tonnes en 2011 à 900 000 tonnes en 2021. Pour les prochaines années, le CCA entend capitaliser sur les expériences passées et entend poursuivre le développement durable de la filière. Il s'agit de mettre davantage l'accent sur : (i) l'amélioration de la productivité et la résilience des producteurs, (ii) l'amélioration de la qualité marchande, (iii) le financement des acteurs de la commercialisation, (iv) la mise en place de mesures vigoureuses contre les échanges transfrontaliers informels des noix de cajou et (v) la poursuite et le renforcement des incitations au développement de la transformation locale.

Pour appuyer cette transformation, le Centre d'innovation et des technologies de l'anacarde (CITA) a été institué. Il s'agit d'un incubateur en matière de conseils, d'expertise, de formation et de normalisation au service de la Côte d'Ivoire et de la sous-région. La conception de ce centre est le fruit d'un partenariat Sud-Sud entre le CCA, l'Institut national polytechnique Houphouët-Boigny de Yamoussoukro (INP-HB) et l'Université technologique de Hô Chi Minh-Ville au Vietnam. Le financement des infrastructures et des équipements du CITA, d'un montant de 3,9 milliards de francs CFA, a été assuré à 90 % par le CCA et à 10 % par la Banque mondiale dans le cadre du Projet de promotion de la compétitivité de la chaîne de valeur de l'anacarde.

En dépit de l'essor qu'a connu la production de noix de cajou ces dernières années et de l'engouement des producteurs pour cette culture d'exportation, cette chaîne de valeur présente des faiblesses qui limitent sa compétitivité. L'absence de variétés productives et résistantes aux bio-agresseurs entraîne des pertes de productivité de plus 30 % (250 000 tonnes) selon les acteurs de la chaîne de valeur. Quant à l'insuffisance de la main-d'œuvre agricole, elle induit une perte de 10 % sur la productivité des plantations, selon les estimations des experts à l'atelier anacarde qui s'est tenu en 2021. En outre, les producteurs sont confrontés aux difficultés d'accès au foncier. Le faible niveau de transformation locale des noix de cajou est par ailleurs imputable aux difficultés d'accès à la technologie, aux équipements et aux pièces de rechange par les usiniers.

### 1.2.2. Les opportunités et menaces

Les principales opportunités portent sur les possibilités d'implantation d'usines *via* des partenariats avec le secteur privé et la création d'emplois dans les zones de production. Cette opportunité aurait pour conséquence immédiate une valorisation du prix d'achat de la noix de cajou et une augmentation de la productivité. Le développement durable de la filière anacarde et la montée en puissance du secteur agro-industriel est un axe prioritaire de la stratégie de développement de l'État ivoirien. Avec les sites agro-industriels de Brobo (Centre), Yamoussoukro (Centre) et Bondoukou (Est), l'État envisage de transformer près de 300 000 tonnes de production par an dès 2022, élevant le taux de transformation locale de 30 à 40 %. Fin 2022, la transformation locale est de 218 000 tonnes<sup>5</sup> (21,25% de la production totale), soit légèrement en-deçà des prévisions. Le Directeur général du CCA a annoncé le 23 juin 2023 que les transformateurs ont reçu à cette date 249 000 tonnes sur 1,15 million tonnes de noix achetées<sup>6</sup>, la production pour 2023 étant estimée à 1,25 million de tonnes. Le marché international de la noix de cajou est relativement concurrentiel, ce qui permet à la Côte d'Ivoire de se position-

5. Agence Ecofin. 2023a. « Côte d'Ivoire : le volume transformé de noix de cajou a progressé de près de 60 % à 218 000 tonnes en 2022 ». *Agence Ecofin*, 16 janvier 2023. <https://www.agenceecofin.com/noix-de-cajou/1601-104479-cote-d-ivoire-le-volume-transforme-de-noix-de-cajou-a-progresse-de-pres-de-60-a-218-000-tonnes-en-2022>.
6. Agence Ecofin. 2023b. « Côte d'Ivoire : la production d'anacarde est désormais attendue à 1,25 million de tonnes en 2023 ». *Agence Ecofin*, 23 juin 2023. <https://www.agenceecofin.com/noix-de-cajou/2306-109610-cote-d-ivoire-la-production-d-anacarde-est-desormais-attendue-a-1-25-million-de-tonnes-en-2023>.

ner comme nouveau pays de transformation primaire sans bousculer la structuration du marché et sans devoir affronter des lobbies défenseurs de positions dominantes.

Les utilisations de la noix de cajou sont nombreuses dans la médecine traditionnelle de certains pays. Quant à l'huile de cajou, elle trouve originellement des usages dans les industries cosmétique grâce à sa richesse en acides gras insaturés et en vitamine E. L'huile de noix de cajou est utilisée en tant qu'additif dans les crèmes de jour, les savons, les soins pour peaux sèches, les crèmes pour les mains, les baumes à lèvres, ou encore, les produits solaires sous forme de lait pour le corps.

En termes de risques et menaces, il faut relever que l'économie de l'anacarde (rendement et prix) dépend des paramètres agro-climatiques. Selon l'Anader/Minader/Sodexam (2021), le coefficient de corrélation entre le rendement de l'anacarde et la pluviométrie moyenne est de  $-0,86$ . L'anacardier supporte des régimes pluviométriques variés. Des précipitations comprises entre 600 et 1 500 mm sur 4 à 6 mois consécutifs, plus une saison sèche de 6 à 8 mois favorisent une bonne fructification et conservation des noix (INADES 2002, 8). De ce fait, les paramètres climatiques ont des influences sur l'anacardier. Dans une zone à forte pluviométrie, le développement de l'anacardier est rapide. Cependant, après la floraison, il fructifie peu à cause de l'humidité constante et élevée dans l'air (Lacroix 2003, 54). Cela provoque la croissance d'inflorescence effilée. Les noix de cajou trop grosses mûrissent et se conservent mal. De fait, la réduction de la période sèche au détriment de la période humide, avec une augmentation de la pluviométrie, entraîne une baisse de la capacité de production de l'anacardier. Le changement climatique est susceptible de pénaliser les rendements des plantations.

Une autre menace sur la compétitivité de la chaîne de valeur est liée à la recrudescence du phénomène de la fuite des produits des zones de production frontalières vers les pays limitrophes. La région de Bondoukou (Nord-Est) est non seulement l'une des plus importantes zones de production, mais également la plus grande porte de sortie frauduleuse des noix vers l'étranger, notamment le Ghana, mais également le Mali et le Burkina Faso en raison de prix plus rémunérateurs et du coût du transport nettement moins cher dans ces pays. Ce trafic est naturellement préjudiciable à l'économie nationale.

### 1.3. La chaîne de valeur du coton

La culture du coton joue un rôle économique majeur dans le Nord et le Centre de la Côte d'Ivoire. Avec une superficie de 444 870 hectares cultivés par 132 268 producteurs pour la campagne 2020-2021, il constitue la principale source de revenus monétaires des agriculteurs des zones de production et participe de fait à la lutte contre la pauvreté et l'insécurité alimentaire (cf. tableau 35).

**Tableau 35. Matrice SWOT de la chaîne de valeur du coton**

FORCES	FAIBLESSES
Positionnement important dans la production en Afrique (2 <sup>e</sup> )	Pression sur les terres et insécurité foncière
Hausse de la capacité annuelle de production	Insuffisance de la main-d'œuvre qualifiée
Organisation des acteurs en interprofession (Intercoton)	Faible niveau de mécanisation et de motorisation
Existence du Conseil coton-anacarde	Décote de la qualité du coton graine et de la fibre
Capacités logistiques pour l'exportation du coton (zone portuaire)	Utilisation des produits non homologués pour le traitement des plantations
	Faible accès à la technologie de transformation (persistance d'unités artisanales de filature)
	Absence de marque d'origine ivoirienne
	Congestion des ports et surenchérissement des coûts d'exportation
OPPORTUNITÉS	MENACES
Politique de soutien de l'État au secteur agricole (PNIA 2)	Aléas climatiques et dégradation de l'environnement
Partenariat public-privé	Impact du Covid-19
Hausse de la demande internationale du coton	Fluctuations des termes de l'échange (prix fixé sur le marché international)
Potentiel des investissements locaux et internationaux dans le secteur du textile/habillement	Subventions à l'exportation de certains pays concurrents
Développement d'une chaîne de valeur régionale dans le sous-secteur textile/habillement	Situation sécuritaire dans le Sahel
	Forte concurrence des produits contrefaits et de la friperie
	Menace des produits de substitution (fibres synthétiques)

### 1.3.1. Les forces et faiblesses

La production ivoirienne est en progression constante, près de 600 000 tonnes en 2021-2022. Dans la sous-région, le pays se place derrière le Mali et le Bénin, devant le Burkina Faso. Le coton représente 7 % des recettes d'exportation, 1,7 % du produit intérieur brut (Coulibaly 2021). Il constitue la principale source de revenus monétaires des producteurs, plus de 3,5 millions de personnes vivent directement ou indirectement de l'« or blanc ». Par ailleurs, les acteurs de cette chaîne de valeur sont regroupés en interprofession, l'Intercoton qui a été créée en novembre 2002 dans le but de renfoncer les liens commerciaux entre acteurs. L'Intercoton est régie par l'ordonnance n° 2011-473 du 21 décembre 2011 relative aux organisations interprofessionnelles agricoles. Elle est composée des familles professionnelles suivantes : (i) la Fédération des producteurs de coton de Côte d'Ivoire ; (ii) l'Association professionnelle des sociétés cotonnières de Côte d'Ivoire ; (iii) l'Association des professionnels du textile composée des industriels de la 2<sup>e</sup> et 3<sup>e</sup> transformations et (iv) l'Association des triturateurs. Cet organe a pour missions : (i) la coordination des activités de ses membres par l'établissement de règles contractuelles concernant notamment la fixation des prix ; (ii) la définition des normes de qualité, l'instauration des cotisations volontaires obligatoires ; (iii) la défense des intérêts communs de ses membres et (iv) la représentation collective auprès de l'État et des tiers.

Malgré les performances de la chaîne de valeur coton, celle-ci est contrainte par de nombreux facteurs qui limitent sa compétitivité. La pression et l'insécurité foncières dans les zones cotonnières dégradent et diminuent les terres fertiles disponibles, augmentent les tensions de coexistence, les inégalités horizontales et baissent davantage les rendements agricoles et les revenus. En outre, les effets néfastes des changements climatiques et la faible maîtrise des ressources en eau entraînent des migrations climatiques, la concentration de populations autour des points d'eau et l'assèchement de ces points destinés à la production de coton. Par ailleurs, l'insuffisance de la main-d'œuvre qualifiée réduit les rendements agricoles et les revenus, accroît les vulnérabilités économiques et la pauvreté. Au niveau de la commercialisation, le faible niveau d'intégration dans les chaînes de valeur régionales et mondiales pénalise la compétitivité du coton et des produits issus de la transformation, comme le textile et l'habillement.

Face à la perte de qualité de la fibre, le Centre national de recherche agronomique (CNRA) a conçu en 2021, deux nouvelles variétés de coton au profit des producteurs. Dénommées « CI 123 » et « CI 128 », ces semences permettront, selon les autorités, d'améliorer non seulement le rendement de la fibre, mais aussi de renforcer son image de qualité sur le marché mondial. La production de coton biologique dominée par l'Inde, est marginale en Afrique subsaharienne, avec 18 202 tonnes produites en 2019-2020, soit 7,3% de la production mondiale<sup>7</sup>. La Tanzanie, championne depuis plusieurs années du coton bio en Afrique conforte son avance avec une hausse de 114 % de sa production en 2019-2020 à 11 285 tonnes, soit environ 10% de sa production totale de coton du pays ou encore 4,53 % de la production mondiale de coton bio. L'Afrique de l'Ouest, pourtant premier producteur africain de coton conventionnel, ne contribue qu'à 11,6 % de la production de coton bio au niveau du continent. Toutefois, la production est en hausse de 15 % en 2019-2020 en partie en raison de conditions climatiques favorables.

En effet, la fibre de coton produite en Côte d'Ivoire est essentiellement exportée, seulement une infime partie est commercialisée auprès de trois unités locales de filature et tissage (FTG, UTEXCI et COTIVO). En 2019, ces unités ont transformé 1% de la fibre de coton produit localement. Pour la fabrication des vêtements, les ateliers de couture et de confection industrielle produisent des vêtements et autres articles de mode à partir du tissu essentiellement importé. En outre, il existe très peu de centres de formation professionnelle pour les autres maillons de la chaîne de valeur : production de coton, filature, tissage et impression. Cette situation dénote une insuffisance de capital humain dans les métiers du textile et de l'habillement.

### 1.3.2. Les opportunités et menaces

La Côte d'Ivoire a l'opportunité de développer une industrie textile/habillement moderne fondée sur un modèle d'entreprise durable. Le point de départ est l'utilisation de matières premières durables et traçables. Pour les entreprises, il est important d'installer des machines avec une utilisation satisfaisante des ressources énergétiques. Cette fabrication de vêtements offre un point d'entrée pour les femmes et les jeunes

7. Aprocot-CI. 2021. « Renouveau de la production de coton biologique » *Aprocot-CI*, 6 juillet 2021. <https://aprocotci.org/actualite-internationales/renouveau-de-la-production-de-coton-biologique/>.

dans la main-d'œuvre industrielle. En effet, les industriels de la filature et tissage ont pour activités principales la production et la commercialisation de tissus et fils pour les tisserands (tissage traditionnel). Pour sa production annuelle, Uniwax, le leader du marché du pagne wax et vlisco, a un besoin compris entre 25 millions et 30 millions de yards (soit 22,9 à 27,4 millions de mètres) de tissus.

Le sous-secteur de la confection de vêtements offre les meilleures opportunités en termes de facilité de mise en œuvre, de volume d'investissements et de création d'emplois (GIZ 2022). Pour ce faire, il est nécessaire de (i) renforcer l'offre des formations locales existantes à travers des partenariats et la création d'une école supérieure de l'habillement ; (ii) faciliter l'accès au financement pour les acquisitions d'équipements ; (iii) mettre en place des usines locales de fabrication de matières premières durables et d'accessoires ; (iv) introduire graduellement un système de traçabilité pour garantir l'intégrité des produits le long de la chaîne de valeur. Le tissage traditionnel est un patrimoine culturel ivoirien qui se transmet de génération en génération. Ce secteur est pourvoyeur d'emplois dans les villes de province et zones rurales. Divers pagnes sont confectionnés essentiellement avec des outils manuels à partir du fil de coton, de soie ou de polyester.

Le programme pour la compétitivité de la filière coton-textile dans l'UEMOA est un catalyseur de développement (Bagayoko 2013). Il est articulé autour de six axes : (i) création et mise en place d'un Fonds régional de promotion de la production du coton et d'incitation à la transformation locale de la fibre pour sécuriser les revenus des producteurs et attirer l'investissement dans la transformation de la fibre ; (ii) création et mise en place d'un Fonds régional d'investissement pour le développement de l'industrie textile ; (iii) lancement d'une concertation sectorielle permanente État-secteur privé autour de l'ensemble des actions à mettre en œuvre pour la compétitivité de la filière ; (iv) élaboration et mise en œuvre d'un programme régional de formation aux métiers du textile, notamment à travers le Centre de recherche et de formation de l'industrie textile ; (v) mise en place d'un dispositif régional de centres techniques textiles ; (vi) lancement d'une campagne de communication active du programme, dont la mise en œuvre suppose la mobilisation de tous les acteurs (pouvoirs publics, institutions régionales et internationales, investisseurs internationaux, opérateurs économiques privés).

L'agenda pour la compétitivité de la filière coton-textile de l'UEMOA, adopté en décembre 2022, a pour objectif la transformation locale de 25 % de la production annuelle de la fibre de coton et la création de milliers d'emplois. Pour améliorer la production cotonnière au sein de l'Union, l'organisation régionale des interprofessions de la filière du coton des États membres de l'UEMOA (ORCI-UEMOA) a été lancée le 21 mars 2023. L'institution vise à renforcer la compétitivité de la filière. Avec une production annuelle moyenne estimée à 2 millions de tonnes de coton graine et plus de 900 000 tonnes de fibres, cette culture représente 31,8 % des exportations agricoles de l'UEMOA. Dans la production et le développement des chaînes de valeurs, la filière reste cependant confrontée à des difficultés.

En termes de partenariat public-privé dans le secteur cotonnier en Côte d'Ivoire, le Projet d'appui à la résilience des systèmes cotonniers du Nord de la Côte d'Ivoire (RESCO), placé sous la maîtrise d'ouvrage du MINADER, est exécuté par Inter-coton, en partenariat avec l'Agence française de développement (AFD). Intercoton cofinance le projet à hauteur de 30 %. Ce projet prévoit des infrastructures (routes rurales, équipements de stockage et de transformation), le renforcement de la recherche et du conseil agricole et appuie la structuration et l'organisation des coopératives. Le projet RESCO contribuera également à l'adaptation aux effets du changement climatique par la promotion de l'agroécologie et de la mécanisation.

Il convient toutefois de prendre en compte un certain nombre de risques qui peuvent affecter négativement le développement de cette chaîne de valeur et mettre en place des plans d'atténuation. Il s'agit notamment de la situation sécuritaire dans le Sahel qui provoque l'exode des populations, entrave la pratique de l'activité agricole et l'écoulement de la production. Par ailleurs, le changement climatique, qui affecte la productivité et la qualité du coton, se manifeste par l'installation erratique des pluies avec des phases de sécheresse en milieu de cycle et de pluies excessives, ainsi qu'une réduction de la durée de la saison sèche.

#### **1.4. La chaîne de valeur de l'hévéa**

La Côte d'Ivoire est le principal producteur africain. Le potentiel d'exportation de cette chaîne de valeur, en constante évolution, ne doit pas occulter les nombreuses faiblesses de la filière auxquelles celle-ci fait face pour saisir les opportunités et minimiser les risques (cf. tableau 36).

**Tableau 36. Matrice SWOT de la chaîne de valeur de l'hévéa**

FORCES	FAIBLESSES
Leadership dans la production sur le continent africain	Insuffisance de la main-d'œuvre agricole qualifiée
Hausse de la capacité annuelle de production	Vieillessement des plantations
Potentiel d'exportation de caoutchouc brut	Insécurité et pression foncières
Organisation des acteurs en interprofession (Apromac)	Inexistence de la deuxième transformation
Existence du Conseil hévéa-palmier à huile	Faible niveau de valorisation du latex liquide
Capacités logistiques pour l'exportation du caoutchouc techniquement spécifié ou TSR (zone portuaire)	Fiscalité élevée
	Difficulté d'accès à l'énergie pour les usiniers
OPPORTUNITÉS	MENACES
Politique de soutien de l'État au secteur agricole (PNIA 2)	Effets des changements climatiques dus à la déforestation grandissante
Partenariat public-privé	Impact du Covid-19
Hausse de la demande internationale produits issus de l'hévéa	Volatilité des prix du caoutchouc sur le marché international
Potentiel des investissements locaux et internationaux dans le secteur de la deuxième transformation de l'hévéa (pneumatique, pharmaceutique)	Concurrence des pays asiatiques
	Congestion des ports

#### 1.4.1. Les forces et faiblesses

Avec une production de 1,2 million de tonnes en 2022 (contre 1,1 million de tonnes en 2021), la Côte d'Ivoire est le premier pays producteur de caoutchouc en Afrique et le quatrième au niveau mondial, selon les responsables de l'Association des professionnels du caoutchouc naturel de Côte d'Ivoire (Apromac)<sup>8</sup>. Le verger ivoirien occupe un peu plus de

8. Agence Ecofin. 2022. « Côte d'Ivoire : La filière hévéa devrait battre un nouveau record en 2022. Sa production de caoutchouc naturel atteindrait 1,2 million de tonnes contre 1,1 million de tonnes un an plus tôt ». *Ecomnews Afrique*, 3 juin 2022. <https://ecomnewsafrique.com/2022/06/03/cote-divoire-la-filiere-hevea-devrait-battre-un-nouveau-record-en-2022-sa-production-de-caoutchouc-naturel-atteindrait-12-million-de-tonnes-contre-11-million-de-tonnes-un-an-plus-tot>.

750 000 ha dont 500 000 de plantations villageoises, soit 71 % des superficies plantées. Les plantations en saignée (plantations villageoises et plantations industrielles) sont estimées à près de 560 000 ha et représentent 75 % du verger national.

La filière est dirigée par l'Apromac qui est structurée en deux collèges : celui des producteurs qui contribuent pour 60 % de représentativité dans les organes de décision et le collège des transformateurs, 40 % de représentation dans les organes de décision. L'Apromac ambitionne, d'ici à 2025, de faire de la chaîne de valeur hévéa, une filière créatrice d'emplois décents pour ses acteurs et une industrie à la fois respectueuse de l'environnement durable et compétitive.

En vue de préserver et de créer un cadre propice au développement harmonieux des filières hévéa et de palmier à huile, le gouvernement a initié, en 2015, une réforme qui a abouti, en 2017, à la création du Conseil de régulation, de contrôle et de suivi des activités des filières hévéa et palmier à huile (CHPH). Les principales attributions de ce conseil sont : (i) règlementer les activités d'encadrement des producteurs et de commercialisation intérieure et extérieure des produits de l'hévéa et du palmier à huile ; (ii) arbitrer en second recours les différends survenant dans le cadre des activités des deux filières ; (iii) fixer les règles de positionnement géographique des unités de transformation de fonds de tasse ou de régime de palme dans les zones de production ; (iv) suivre les opérations transversales entre les acteurs des filières hévéa et palmier à huile ; (v) participer à la mobilisation et à la sécurisation des financements au profit des filières hévéa et palmier à huile ; (vi) superviser et veiller à une synergie des initiatives et projets en faveur des filières hévéa et palmier à huile ; (vii) contrôler la gestion des deux filières.

Malgré ces atouts, la chaîne de valeur présente des faiblesses. L'insuffisance de la main-d'œuvre constitue une « contrainte majeure » pour la filière hévéa. Le ratio est d'un saigneur, qui pratique les saignées de l'arbre, pour trois hectares et le besoin en 2022 était estimé par l'Apromac à environ 44 000 saigneurs. Cette insuffisance de la main-d'œuvre s'explique en partie par le désintéressement des jeunes de la culture de l'hévéa, compte tenu des conditions pénibles de travail et la baisse du cours du kilogramme de caoutchouc naturel sur les dix dernières années. Les producteurs manquent souvent de culture professionnelle dans la conduite de leurs activités. Le système dominant d'apprentissage des métiers (apprentissage familial) n'est plus en adéquation avec les exigences d'un développement agricole durable axé sur l'utilisation rationnelle des ressources et d'une adaptation rapide aux besoins du marché.

À cette difficulté majeure, il faut ajouter : (i) le faible transfert aux producteurs des bonnes pratiques agricoles et des techniques novatrices de récolte, (ii) le vieillissement du verger qui affecte négativement la productivité, (iii) la réduction de l'espace agricole dans les zones traditionnelles de production liée à l'absence de titres fonciers pour la plupart des plantations. La chaîne de valeur hévéa est confrontée aux défis de la deuxième transformation. Même si la Côte d'Ivoire a relevé le défi de la première transformation avec environ 70 % de la production locale en caoutchouc techniquement spécifié (TSR) exporté, il n'en demeure pas moins que les produits de seconde transformation (gants chirurgicaux, matelas de haute qualité, rubans adhésifs de ballon, bandes transporteuses utilisées dans les usines, trains d'atterrissage d'avions, pneus, etc.) sont inexistantes.

Les unités industrielles de transformation signalent que le maillage insuffisant du réseau électrique constitue également un frein majeur à leur pleine activité. La faiblesse des systèmes d'électricité se traduit par des approvisionnements instables et des pannes fréquentes de courant, ce qui occasionne des pertes de revenus et des dépenses supplémentaires en générateurs de secours importés. En outre, selon les acteurs le prix de l'électricité est relativement élevé, ce qui réduit le niveau de leur marge dans la production.

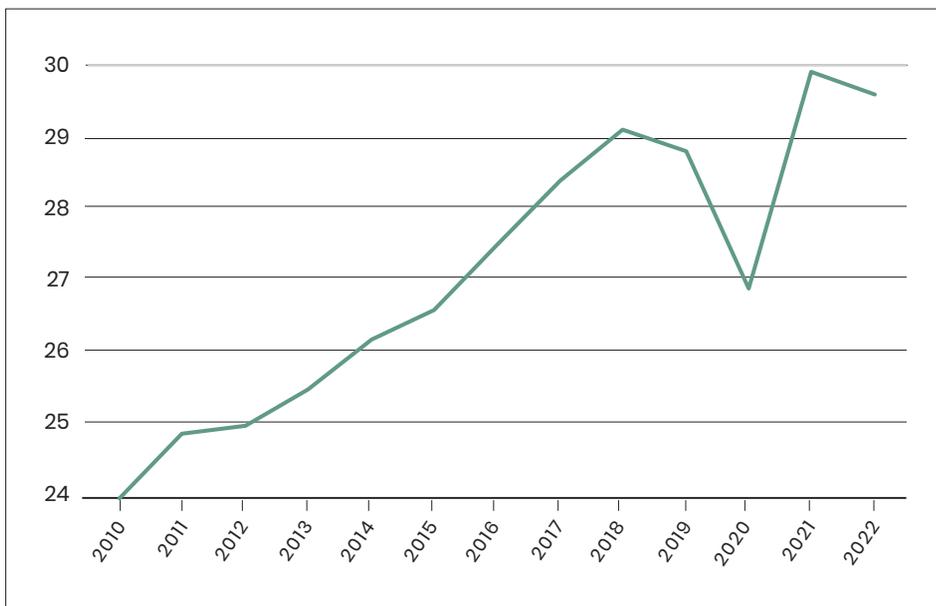
#### 1.4.2. Les opportunités et menaces

Plusieurs opportunités s'offrent à cette chaîne de valeur, comme le soutien de l'État à la filière à travers le PNIA 2. Ce dernier dresse le potentiel des neuf agropoles repartis sur l'ensemble du territoire en y présentant les opportunités susceptibles d'attirer les investissements et entraîner la signature de partenariats public-privé.

De septième producteur mondial, le pays est passé au cinquième rang. Selon la Fédération des organisations professionnelles agricoles de producteurs de la filière hévéa de Côte d'Ivoire, l'ambition est d'ajouter aux 700 000 hectares d'hévéas existants environ 100 000 hectares supplémentaires d'ici à 2027. Le pays ambitionne aussi de créer davantage de valeur ajoutée et donc d'accroître la transformation, ce qui pourrait potentiellement diminuer ses exportations à court terme. L'objectif est de porter le taux de transformation primaire du caoutchouc à 100 % d'ici 2025 et en parallèle, de développer la deuxième transformation du caoutchouc naturel en produits à plus forte valeur ajoutée.

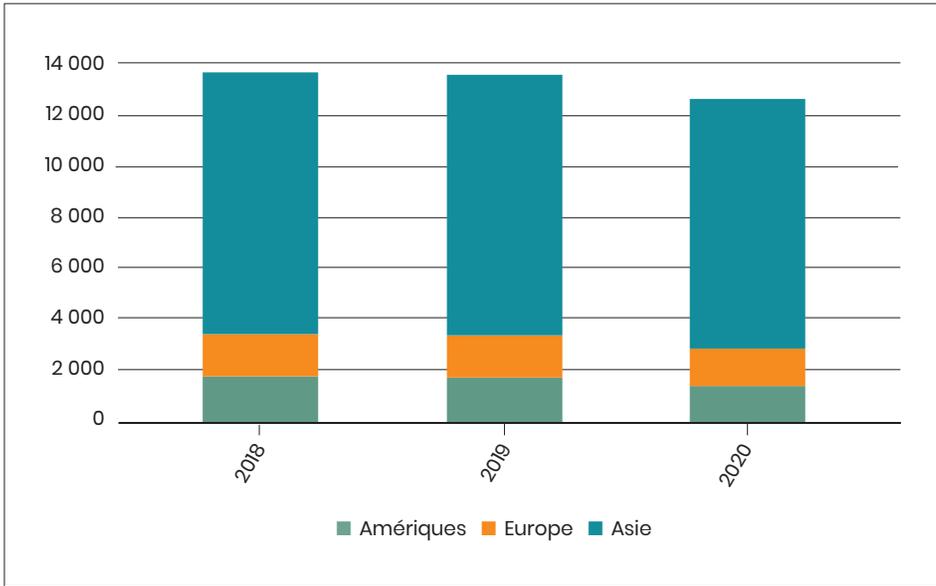
Une autre opportunité pour la filière hévéa porte sur l'évolution de la consommation mondiale de caoutchouc naturel. Sur les dix dernières années, la dynamique a été quelque peu ralentie par les effets du Covid-19 et la contraction de la croissance des pays principaux importateurs que sont la Chine et quelques pays asiatiques (cf. graphiques 28 et 29). Avec les prévisions à la hausse de la croissance mondiale, il faut s'attendre à ce que la consommation du produit s'accroisse, ce qui laisse entrevoir d'importantes entrées de devises.

**Graphique 28. Évolution de la consommation mondiale de caoutchouc naturel (millions de tonnes métriques)**



Source : auteurs (données : Statista Research Department 2024b).

Graphique 29. Consommation mondiale de caoutchouc naturel de 2018 à 2020 par région



Source : auteurs (données : Statista Research Department 2024a).

Parallèlement à ces opportunités, les menaces sont d'ordre économique, social et environnemental. Sur le plan économique, la Côte d'Ivoire, bien que leader en Afrique dans la production d'hévéa, doit faire face à l'instabilité des prix de produits non transformés et à une forte vulnérabilité aux chocs exogènes (Covid-19, guerres, insécurité). Au plan social, le désintéressement de la jeunesse pour la culture de l'hévéa n'est pas de nature à affermir sa position sur le produit. Dès lors, des mécanismes d'incitation pour le retour à la terre deviennent une urgence qui passe par des campagnes de sensibilisation. Au plan environnemental, l'une des menaces sur la durabilité de l'hévéaculture tient aux changements climatiques, liés entre autres à la déforestation imputable en grande partie à la culture du cacao, de l'hévéa et du palmier à huile.

### 1.5. La chaîne de valeur du palmier à huile

Depuis 2018, la Côte d'Ivoire a franchi le seuil des 500 000 tonnes de production d'huile de palme brute, provenant de la transformation d'au moins 2 236 000 tonnes de régimes de palme. Aujourd'hui, la production est de 2,7 millions de tonnes de régimes de palme par an avec 600 000 tonnes d'huile brute. Près de 70 % de la production couvre le marché national et 30 % est dédiée aux exportations. La Côte d'Ivoire occupe le 7<sup>e</sup> rang mondial et est le 2<sup>e</sup> producteur en Afrique, après le Nigéria. La production d'huile de palme représente 3,13% du PIB, fait intervenir 2 millions d'acteurs et génère 200 000 emplois réguliers<sup>9</sup>. Pour contribuer à faire de la chaîne de valeur du palmier à huile un important levier dans l'économie de la Côte d'Ivoire, il est important d'analyser la compétitivité sous les curseurs de la matrice SWOT (cf. tableau 37).

9. Palmafrique. 2021. *Palminfos* Janvier-Février (39).  
<https://www.palmafrique.com/lhuile-de-palme-dans-leconomie-ivoirienne/>

**Tableau 37. Matrice SWOT de la chaîne de valeur du palmier à huile**

FORCES	FAIBLESSES
Croissance de la production annuelle d'huile de palme	Faible productivité des plantations villageoises (vieillessement du domaine exploité)
Positionnement important dans la production en Afrique (2 <sup>e</sup> )	Difficultés d'accès des petits producteurs aux intrants de fertilisation et matériel végétal amélioré (graines germées)
Organisation des acteurs en interprofession (AIPH)	Insuffisance de la main-d'œuvre qualifiée dans la production (récolte et entretien des plantations)
Existence de plan stratégique de développement de la chaîne de valeur (Plan Palmier)	Insécurité et pression foncières
Forte consommation locale de l'huile de palme brute et raffinée	Faible niveau de segmentation des produits issus de la transformation des régimes de palme
Qualité de l'huile de palme raffinée	Insuffisance de la stratégie de veille commerciale contre les campagnes de dénigrement
	Croissance du secteur informel dans la production d'huile de palme brute
	Dégradation du réseau des pistes de collecte de la production
OPPORTUNITÉS	RISQUES
Politique de soutien de l'État au secteur agricole (PNIA 2)	Fluctuation des prix des régimes et de l'huile de palme brute
Forte demande nationale et sous-régionale en huile de palme	Effets néfastes du changement climatique dus à la déforestation
Partenariat public-privé	Impact du Covid-19
Existence de mécanisme de certification (RSPO)	Forte concurrence des pays asiatiques
Développement du sous-secteur de la savonnerie	Campagnes de dénigrement de l'huile de palme
	Faiblesse des textes réglementaires communautaires
	Fraudes sur les importations de l'huile

### 1.5.1. Les forces et faiblesses

La chaîne de valeur du palmier à huile représente entre 2 et 3 % du PIB ivoirien. Elle fait intervenir 2 millions d'acteurs et génère, en 2017, selon les données de l'Association interprofessionnelle du palmier à huile (AIPH), un chiffre d'affaires d'un peu plus de 500 milliards de francs CFA. La mission et les principaux objectifs de cette interprofession se résument ainsi : (i) créer et entretenir un cadre de concertation entre les acteurs de la filière ; (ii) servir d'interface entre les acteurs, l'État et les partenaires au développement ; (iii) déterminer et gérer le mécanisme de fixation du prix d'achat du kilogramme de régime de palme et de l'huile brute de palme ; (iv) garantir des conditions légales d'activités aux différents opérateurs de la filière ; (v) promouvoir de manière constante les conditions d'une concurrence loyale pour assurer le développement de la filière. L'AIPH, qui agit comme institution de gouvernance, est composée de trois collèges qui représentent l'ensemble des acteurs de la filière : (i) le collège des producteurs individuels ; (ii) le collège des industriels de première transformation ; (iii) le collège des industriels de la deuxième transformation.

Par ailleurs, la quasi-intégralité des régimes de palme sont transformés localement et la Côte d'Ivoire consomme 75 % de sa production d'huile de palme raffinée qui est un produit de seconde transformation. La part restante, soit 25 %, sert à alimenter le marché de l'UEMOA et des autres pays de la CEDEAO par l'intermédiaire d'acheteurs ou industriels internationaux.

En dépit de ces facteurs d'attractivité, la chaîne de valeur demeure exposée à des problèmes de compétitivité, parmi lesquels : (i) la faible productivité des plantations villageoises ; (ii) l'insuffisance de la main-d'œuvre ; (iii) l'insécurité et la pression foncières ; (iv) le faible niveau de valorisation des produits et sous-produits du palmier à huile. La production ivoirienne d'huile de palme est partagée entre les plantations villageoises (environ 175 000 ha) et les plantations industrielles (environ 75 000 ha). Le rendement des plantations villageoises est faible, de l'ordre de 5 à 8 tonnes à l'hectare contre une productivité plus élevée, 12 tonnes/hectare pour les plantations industrielles (Cumunel 2020).

La faiblesse de la productivité des plantations villageoises tient d'abord à l'insuffisance des apports d'intrants et à la qualité du matériel végétal qui est en lien avec le faible niveau de revenu et l'inadéquation du système de crédit aux petits producteurs. Ensuite, les petits producteurs sont confrontés à un déficit chronique de main-d'œuvre, notamment

en période de récolte et un manque de terres disponibles pour agrandir leur exploitation à cause de la pression et de l'insécurité foncières.

L'insuffisance de la main-d'œuvre entraîne des pertes significatives en raison de récoltes parfois trop tardives ou à cause de longs délais d'attente avant livraison à l'usine, ce qui a pour conséquence de réduire le taux d'extraction d'huile. Par ailleurs, le faible niveau de valorisation des produits et sous-produits (huile de palme brute, coques, rafles, tourteaux) vers les débouchés non alimentaires limite la compétitivité de la chaîne de valeur. En effet, les voies d'utilisation de l'huile de palme brute pour l'oléochimie (cosmétiques, savonneries, lubrifiants et graisses, bougies, produits pharmaceutiques, surfactants, peintures, biocarburants) et des sous-produits (coques, rafles, tourteaux) comme biomasse sont peu exploitées par les industriels.

#### 1.5.2. Les opportunités et menaces

Dans les principaux pays consommateurs d'Afrique subsaharienne, la demande en huile de palme pour l'alimentation devrait augmenter de près de 50 % entre 2017 et 2030. Parallèlement à cette tendance, une augmentation de 94 % de la production nationale d'huile est attendue entre 2017 et 2030 sous l'hypothèse d'un rythme moyen d'augmentation annuelle de la production de 5 % (Cumunel *op. cit.*). Sur la base de cette projection, la Côte d'Ivoire bénéficie d'un potentiel commercial majeur, en ciblant non seulement la demande intérieure, mais aussi une clientèle sous-régionale qui diversifie ses sources d'approvisionnement.

Pour faire face à cette demande croissante du marché, la productivité des plantations villageoises devra augmenter tout en atténuant le risque de déforestation qui vaut au palmier à huile de nombreuses critiques (FIAN *et al.* 2018) et parfois des campagnes de dénigrement. En effet, selon les données du programme REDD+, en 2017, deux tiers de la déforestation sont dus à l'expansion des surfaces agricoles et le palmier à huile est responsable de 7% de la déforestation dans le pays. Si ces productions ne font pas l'objet d'une certification environnementale reconnue, la déforestation due à la production de palmier à huile pourrait entraîner des risques climatiques et une perte de la biodiversité, mais aussi, des restrictions sur les achats d'huile. C'est dans ce contexte que la certification à la norme RSPO (*Roundtable on Sustainable Palm Oil*) constitue une opportunité pour les agro-industriels par un engagement dans des démarches de responsabilité

sociétale et environnementale. C'est particulièrement le cas de certains groupes agro-industriels qui mènent des actions en matière de logement, scolarisation, implantation de centres de santé et autres services qui améliorent la qualité de vie des populations rurales situées à proximité de leurs sites, ainsi que les performances des planteurs villageois qui approvisionnent les industriels.

Dans le contexte de la durabilité de la production d'huile de palme, il existe des opportunités de partenariats public-privé dans le cadre de la *Tropical Forest Alliance* (TFA). En effet, depuis 2015, la Côte d'Ivoire, à travers le Secrétariat exécutif permanent REDD+, est membre de la *Tropical Forest Alliance*. Il s'agit d'un partenariat public-privé qui vise à réduire la déforestation tropicale associée à des produits mondiaux clés, tels que le soja et l'huile de palme. L'initiative pour l'huile de palme en Afrique (APOI), qui revient à TFA, est coordonnée par Proforest et financée par le Royaume-Uni *via* son programme Partenariats pour les forêts. À l'instar du secteur de l'huile de palme, les entreprises agro-industrielles dans les secteurs du cacao, de la noix de cajou, du coton et de l'hévéa mènent différentes initiatives en faveur de la réduction des vulnérabilités des populations riveraines des plantations (écoles, hôpitaux, reprofilage des routes, facilitation d'accès à l'eau potable, à l'énergie solaire, etc.). Elles veillent également à la certification des produits en investissant dans la protection de l'environnement<sup>10</sup>.

La compétitivité de la chaîne de valeur du palmier à huile est aussi soumise à une double concurrence à la fois externe et interne. Au niveau externe, la concurrence porte sur l'offre d'huile de palme des pays asiatiques sur le marché sous-régional qui constitue la zone privilégiée des exportations ivoiriennes. La production de la Malaisie et de l'Indonésie représente plus de 85 % de l'offre mondiale, quand la production ivoirienne n'est que de 2% (Cumunel *op. cit.*). Cette concurrence externe est renforcée par une concurrence accrue sur le marché ivoirien. Depuis une dizaine d'années, de nouveaux acteurs industriels se sont implantés. Tous ne sont pas engagés dans l'interprofession (AIPH). Cette concurrence interne

10. SIPH. 2021. *Rapport RSE 2021*. Courbevoie : SIPH, SIFCA. <http://siph.groupe-sifca.com/pdf/rapports-extra-financiers/rapport-rse-pole-caoutchouc-2021-fr.pdf>. Le Top Employer Institute, l'autorité internationale qui certifie l'excellence des pratiques RH depuis 30 ans, a attribué la Certification internationale Top Employeur Côte d'Ivoire 2022 à la Société africaine de plantations d'hévéa (Saph). Voir : Forum RSE Sénégal. 2020. « RSE Côte d'Ivoire Certification : La société africaine de plantations d'hévéa décroche le Top Employer Côte d'Ivoire 2020 ». *forumrse.sn.org*, 01 février 2020.

se traduit par des prix moins rémunérateurs pour les industriels contrairement aux huiles végétales importées d'Europe qui bénéficient d'une meilleure image auprès de certains consommateurs. Par ailleurs, l'implantation de nouveaux acteurs, non affiliés à l'interprofession, comporte le risque d'une déstructuration de la chaîne de valeur. Une expansion du secteur informel aurait pour conséquence une perte de revenus pour les planteurs organisés en coopératives.

### 1.6. Synthèse

Les chaînes de valeur agroalimentaires sont essentielles dans l'animation économique de la Côte d'Ivoire. Leurs atouts s'apprécient en termes de potentiel de production et d'organisation des acteurs en interprofessions collaboratives. Cependant, leur compétitivité peut être améliorée de différentes manières. La réduction des insécurités et de la pression foncière, un meilleur accès aux intrants et à un matériel végétal de qualité, la fourniture de crédit aux petits producteurs sont autant d'éléments en phase avec l'atteinte du développement des produits bruts et de leur transformation. La compétitivité est également affaire d'une main-d'œuvre agricole plus qualifiée. Le système de formation technique et professionnelle ne parvient pas à produire les compétences nécessaires aux plantations. Cet ensemble de problèmes amplifie l'impact des vulnérabilités, notamment, celles induites par le changement climatique.

Pour assurer la durabilité et la montée dans les chaînes de valeur afférentes à l'agro-industrie, de nouvelles actions sont à déployer autour notamment des dispositions suivantes : (i) réformes appropriées pour adresser la problématique de l'insécurité et de la pression foncières ; (ii) promotion de variétés et amélioration de la préservation des sols ; (iii) facilitation de l'accès au crédit des producteurs pour améliorer la productivité et les revenus ; (iv) actualisation de la politique de mécanisation de l'agriculture et des formations en rapport ; (v) promotion de l'entrepreneuriat inclusif des jeunes et des femmes dans le domaine de la transformation ; (vi) développement d'une agriculture climato-intelligente assurant la résilience du système de production aux changements climatiques ; (vii) renforcement de la veille stratégique et de l'intelligence économique.

## 2. Le cas du Niger<sup>11</sup>

Le Niger est un des pays les plus pauvres du monde avec un revenu par habitant de 533 USD en 2022 (Banque mondiale 2022). Peu diversifié et enclavé, le secteur primaire, composé essentiellement des branches relatives à l'agriculture, l'élevage, la sylviculture, mais aussi la chasse et la pêche, est le principal moteur de la croissance de l'économie. La plupart des ménages ruraux dépendent de ce secteur pour leurs moyens de subsistance et sécurité alimentaire. Le secteur primaire représente 39,1% du PIB en 2022 et emploie environ 80 % de la main-d'œuvre. Les exportations des principaux produits agro-pastoraux (bétail, oignon et niébé) et produits d'extraction (uranium, pétrole, or) représentent, en moyenne, 38 et 42% de la valeur totale des exportations de 2021.

Le système de production agricole est dominé par des cultures vivrières qui mobilisent peu d'engrais, une faible mécanisation et sont sujettes aux risques climatiques qui affectent les revenus des ruraux et leur sécurité alimentaire<sup>12</sup>. Les chaînes de valeur agricoles sont faiblement développées. Elles empêchent le pays d'exploiter son plein potentiel en la matière. Cette situation est aggravée par la faiblesse des infrastructures physiques (transport moderne, marché, etc.), le développement limité du secteur privé et l'insuffisance de l'approvisionnement en énergie<sup>13</sup>.

Le développement des chaînes de valeur constitue un moyen de renforcer la durabilité des systèmes de production, de créer davantage d'emplois dans l'économie et de favoriser le développement et l'intégration régionale. Ainsi, les cultures comme l'oignon, le niébé, le moringa, le riz, le souchet ont une grande capacité d'augmentation du pouvoir d'achat des agriculteurs et entrepreneurs ruraux. Cependant, pour permettre aux chaînes de valeur de jouer pleinement un rôle de catalyseur, il est important que la productivité agricole s'améliore et que les contraintes de l'environnement institutionnel soient réduites. L'accès au crédit et la faible densité des infrastructures compliquent l'accès au marché. L'insécurité foncière, par l'absence de droits de propriété formels, n'incite pas à investir.

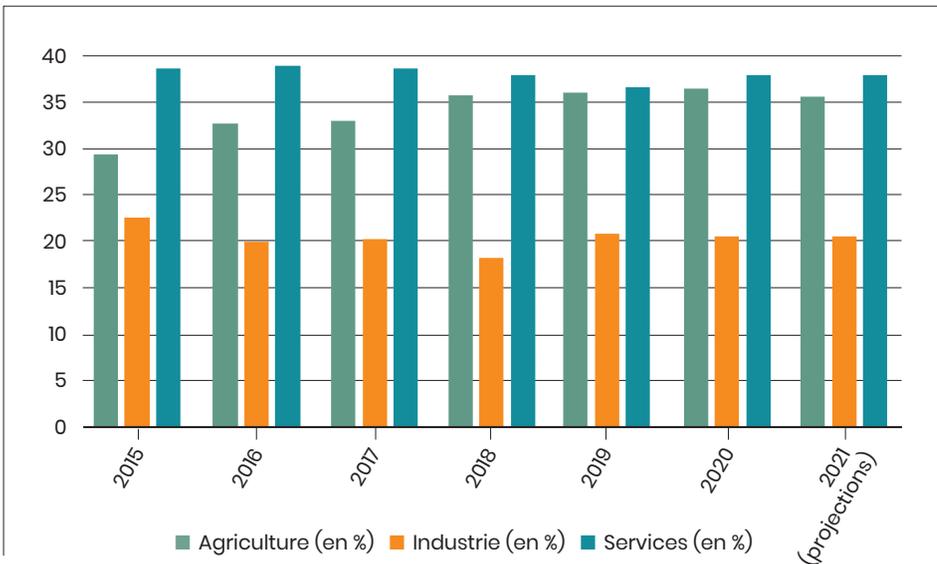
11. Étude réalisée par Youssoufou Hamadou Daouda, Professeur, université Djibo Hamani de Tahoua et Recteur de l'université Djibo Hamani de Tahoua, Niger.
12. La principale manifestation des effets du changement climatique est la sécheresse qui réduit le potentiel de production et les superficies propices à l'agriculture (CNEDD, 2012).
13. L'accès au crédit reste la contrainte principale au développement du secteur privé, à la création et au développement des entreprises. Le secteur informel est prédominant avec une contribution au PIB estimée à 70 % du PIB.

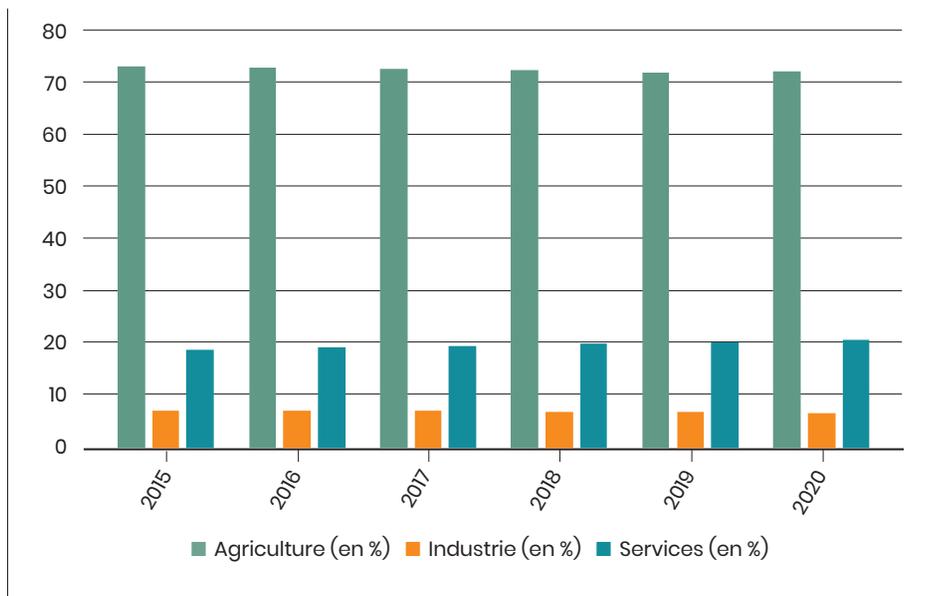
Les chaînes de valeur de l'oignon et du bétail sont examinées dans cette étude en raison de l'importance qu'elles jouent dans le processus de développement et d'intégration sous-régionale. Au regard de leur position sur les marchés, ces deux filières sont appelées à se développer et à se renforcer, réduire les risques des plus vulnérables et augmenter la compétitivité avec les autres producteurs régionaux et internationaux. Parallèlement au développement des chaînes de valeur agricoles, le secteur extractif et énergétique est également important. La dynamique de diversification économique en faveur des secteurs extractifs (pétrole, uranium, or) répond à un enjeu essentiel de développement. Si les entreprises nigériennes ne disposent pas de capacités techniques sur l'amont de la filière, certaines activités pourraient néanmoins développer davantage de contenu local.

**2.1. Structure de l'économie et transformation structurelle**

Le secteur primaire est le principal moteur de la croissance de l'économie nigérienne. Il a enregistré une hausse de 3,4 % et représente 36,7 % du PIB en 2021. À dominante pluviale et faiblement irriguée, l'activité agricole est volatile. Les investissements réalisés depuis 2011, dans le cadre du Programme I3N (Initiative les Nigériens Nourrissent les Nigériens), contribueront progressivement à réduire la dépendance à la pluviométrie, la production irriguée renforçant ce phénomène.

**Graphique 30. 1. Évolution du PIB – 2. Part de l'emploi par composante sectorielle (en %)**





Source : auteurs (données : INS 2020 ; Banque mondiale 2021).

Le secteur secondaire est dominé par les activités minières avec l’or et l’uranium, ainsi que la production pétrolière dont l’exploitation a débuté fin 2011. Ce secteur a progressé de 0,3% et représente 20,1% du PIB en 2021, contre 20,7 en 2020. Le ralentissement du secteur secondaire s’explique principalement par les contractions relevées dans les activités minières à la suite de la fermeture du site d’exploitation d’uranium de Cominak en mars 2021. La faiblesse du poids du secteur secondaire dans le PIB montre la sensibilité à la concurrence et démontre l’importance de la compétitivité dans le secteur manufacturier formel. L’insuffisance de la fourniture d’énergie et l’enclavement renchérissent le coût des intrants. La part de l’industrie devrait progresser en 2023 avec le démarrage de l’activité de production du pétrole brut destiné à l’exportation via le pipeline en construction entre le Niger et le Bénin.

Le secteur tertiaire est essentiellement composé des activités bancaires, de commerce, de transport, d’hôtellerie et de restauration. Ce secteur représente 37,8% du PIB en 2020. La construction du pipeline pour le transport du pétrole et la réalisation des projets portant sur la rénovation de l’aéroport international de Niamey, les complexes hôteliers (tels que le Radisson Blu, Noom, Bravia, etc.) dans le cadre de l’organisation de la conférence de l’Union africaine de 2019, ont contribué au dynamisme des branches et à la création significative des emplois.

Les contributions sectorielles à l'emploi montrent qu'une part importante de la population nigérienne tire ses revenus de l'agriculture. Sur la période 2012-2020, le secteur agricole a concentré environ 73 % des emplois contre 21 % pour les services et 7 % pour l'industrie (cf. graphique 31). L'inertie du secteur industriel est grande avec une faible capacité à générer des emplois dans le secteur moderne, autrement que saisonniers. Les performances macroéconomiques observées depuis 2011 ne se sont donc pas accompagnées d'une création d'emplois décents. La part de la population active de plus de 15 ans qui est employée au sens du BIT a chuté de 8 points de pourcentage. Elle est passée de 79,4 % en 2011 à 71,3 % en 2020. Les taux d'emploi des hommes et des femmes ont suivi la même tendance baissière sur la période 2011-2020.

Le Niger dispose de 16,8 millions d'hectares de terres cultivables et possède un avantage comparatif dans la production de certains produits, tels que les oignons, la viande, le niébé, la gomme arabique et le sésame. Au cours de la dernière décennie, les politiques publiques ont mis l'accent sur des stratégies comme l'Initiative 3N « Les Nigériens Nourrissent les Nigériens », afin d'accroître les performances du secteur agricole en misant sur le développement des chaînes de valeurs agro-sylvo-pastorales et halieutiques. Les contraintes agricoles concernent la faible utilisation de semences améliorées et des engrais, la faiblesse des moyens des services de vulgarisation et d'appui-conseil, l'utilisation insuffisante des techniques de gestion durable des ressources naturelles pour les cultures et le bétail. Quant aux contraintes non agricoles, elles renvoient aux coûts de transport élevés, à la faiblesse du secteur privé qui limite la disponibilité et augmente le coût des intrants améliorés. La faiblesse des transports et des infrastructures rurales, telles que l'énergie, entravent le développement des chaînes de valeur agricoles. De même, la croissance démographique exerce une forte pression sur le système productif agricole. Elle entraîne une augmentation des besoins alimentaires et une diminution des espaces de cultures et de la productivité des facteurs.

#### **Encadré 4. Adaptation de l'agriculture face au changement climatique**

Le Niger dispose d'importantes ressources en eau. Toutefois, la forte croissance démographique, le développement des cultures irriguées, les activités industrielles et minières, ainsi que le dérèglement climatique ont un impact sur celles-ci. Afin de garantir une utilisation durable, équitable et coordonnée des ressources en eau, le pays a adopté en 2017 une politique nationale de gestion intégrée des ressources en eau (GIRE). Cette politique permet notamment de soutenir le développement agricole durable et d'accroître la résilience face aux effets du changement climatique.

Les efforts d'atténuation des risques liés au changement climatique ont également conduit le pays à mettre en œuvre une Stratégie nationale d'adaptation face aux changements climatiques dans le secteur agricole (SPN2A 2035) et un Plan d'action 2022-2026 de soutien aux producteurs agricoles et collectivités locales. Le plan d'action est décliné en six axes d'intervention : (i) préservation des ressources naturelles et gestion durable des agroécosystèmes ; (ii) développement de systèmes agro-sylvo-pastoraux et halieutiques intelligents ; (iii) développement des fonctions support de l'agriculture pour appuyer la transition des exploitations vers l'agriculture intelligente ; (iv) développement de chaînes de valeur ; (v) renforcement de la résilience des producteurs aux chocs ; (vi) intégration de l'adaptation face au climat dans la planification et la mise en œuvre du développement du secteur agro-pastoral.

Le gouvernement et les bailleurs de fonds ont investi dans des infrastructures structurantes (hydraulique agricole, pastorale et villageoise, unités de stockage et de transformation), mais aussi dans des infrastructures pour étendre et densifier les surfaces irriguées *via* l'aménagement des mares, retenues d'eau et système d'exhaure d'eau par pompes solaires. En 2021, le Projet d'actions communautaires pour la résilience climatique (PACRC), financé par la Banque mondiale, a permis à des milliers d'agriculteurs de bénéficier de semences améliorées, plus résistantes à la sécheresse, d'engrais et aliments pour bétail, ainsi que d'un accompagnement pour adopter des techniques agricoles permettant d'améliorer la productivité. De même, le Projet d'appui à l'agriculture sensible aux risques climatiques (PASEC), financé également par la Banque mondiale, a permis de réhabiliter 80 000 hectares de terres dégradées et d'en irriguer 800 autres. Enfin, le projet PANA Résilience, qui vise à renforcer les capacités

de résistance et d'adaptation des secteurs de l'agriculture et de l'eau aux changements climatiques, a permis de renforcer les bonnes pratiques dans l'utilisation de variétés améliorées, les cultures maraîchères, l'utilisation de l'information météorologique, l'ensemencement des zones pastorales dégradées, les activités génératrices de revenus. Dans le cadre de l'adaptation au changement climatique, le pays a par ailleurs adopté, en 2017, un Plan d'action national de gestion intégrée des ressources en eau afin d'améliorer l'accès à l'eau pour des usages productifs et de renforcer la résilience des communautés, à travers notamment, l'accroissement des infrastructures d'irrigation. À titre d'exemple, un projet financé par la *Millennium Challenge Corporation* de l'USAID s'intéresse à l'approvisionnement en eau des exploitations agricoles du département de Birni N'Konni (région de Tahoua) par la réhabilitation du système d'irrigation pour alimenter 5 000 hectares de terres destinées notamment à l'oignon.

Le développement des chaînes de valeur reste limité par la faible productivité agricole qui s'explique par des contraintes tant au niveau des exploitations que hors exploitations. Le défi pour le Niger est donc d'augmenter ses rendements dans un contexte écologique caractérisé par une faible disponibilité en eaux pluviales, mais aussi par la dégradation des ressources naturelles.

## 2.2. La chaîne de valeur de l'oignon

Premier pays producteur et exportateur d'oignons d'Afrique de l'Ouest, le Niger dispose d'un avantage comparatif dans la production de cette culture. L'oignon, contribue à la diversification des sources de revenu et à la réduction de la vulnérabilité des ménages. La culture et le commerce de l'oignon offrent ainsi aux acteurs de la filière une compétitivité sur les marchés sous-régionaux (Robiatti *et al.* 2012). D'après une étude récente du Haut-Commissariat à l'Initiative 3N, cette chaîne de valeur génère environ 207 millions d'euros de valeur ajoutée par an. Elle mobilise l'équivalent de 82 400 emplois à temps plein, soit près de 20,5 millions de jours de travail et représente 1,7 % du PIB et 4,3 % du PIB agricole. En 2030, ces pourcentages devraient atteindre 2,1% et 5,2% (HC3N 2022). Selon les données du ministère de l'Agriculture et de l'Élevage, la production de l'oignon a doublé en dix ans, passant de

600 000 tonnes en 2012 à environ 1 200 000 tonnes en 2020, avec des rendements moyens qui avoisinent 35 tonnes à l'hectare. Cette augmentation est davantage imputable à l'accroissement des surfaces cultivables qu'à des gains de productivité.

Historiquement, le commerce de l'oignon est dominé par un oligopole de grossistes fournisseurs nigériens qui entretiennent des relations fortes avec des grossistes étrangers. Toutefois, dans l'optique de mieux organiser et rééquilibrer les pouvoirs dans la commercialisation, des comptoirs modernes ont été créés pour les transactions avec des prix fixés par des commissions mixtes de comptoir en fonction de l'offre et de la demande intérieure et extérieure durant l'année. En termes de structuration, la filière est organisée autour de trois grandes catégories d'acteurs : les producteurs, les transformateurs, les commerçants grossistes et exportateurs. Les producteurs sont regroupés dans deux organisations interprofessionnelles : la Fédération des coopératives maraîchères du Niger (FCMN-Niya) et l'Association nationale des coopératives des professionnels de la filière oignon (ANFO). Avec l'appui technique des ONGs, ces structures interprofessionnelles travaillent à réduire les contraintes physiques et financières qui handicapent la productivité et développent notamment des comptoirs de stockage qui limitent les taux de perte. Elles proposent par ailleurs des produits financiers adaptés (warrantage ou crédit stockage) qui concourent à fixer des prix aux producteurs rémunérateurs par une distribution plus équitable de la valeur ajoutée (Bockel *et al. op. cit.*).

À l'inverse, les formatrices, bien que fort nombreuses, sont désorganisées et travaillent de façon individuelle. Par jour de travail, les femmes micro-formatrices gagnent l'équivalent à 12,3 euros (HC3N *op. cit.*). Ce maillon de la transformation artisanale a besoin de s'améliorer au niveau des méthodes et de la qualité des produits finis (hygiène, standards, goût, emballage, étiquetage). Cette mobilisation permettra d'accroître la productivité. Quant aux commerçants grossistes et exportateurs, ils sont plutôt impliqués dans le maillon de la commercialisation des oignons.

La chaîne de valeur du produit connaît des défis et goulots d'étranglement qui handicapent la compétitivité de la filière (*cf.* tableau 38). Il s'agit tout d'abord des difficultés en termes de capacités de production, notamment celles liées au manque de semences de qualité ou à la cherté de celles produites par les sociétés privées de production et de distribution, de l'inadaptation des intrants aux besoins des producteurs (l'approvisionnement en produits phytosanitaires reste

problématique). La faible productivité des systèmes de production est par ailleurs aggravée par les risques climatiques et l'insécurité. La dégradation des sols pousse les producteurs et éleveurs en dehors de leurs zones habituelles de production. Il en résulte des risques de conflits entre éleveurs et producteurs dus au non-respect des couloirs de passage des transhumants, à l'occupation des aires de pâturage, aux dégâts champêtres causés par les troupeaux, à l'obstruction des voies d'accès aux points d'eau ou au pâturage et au non-respect du droit d'usage prioritaire.

L'insécurité causée par les groupes armés dans les zones de production de Tahoua, Tillabéri et Diffa ne permet pas d'exploiter toutes les potentialités, notamment lorsque les structures chargées d'encadrer les producteurs ne peuvent pas accéder aux zones de production ou aux circuits d'exportation. C'est le cas dans le nord du Nigéria et aux abords des corridors de transport du Bénin et du Burkina Faso. Ensuite, la chaîne de valeur de l'oignon doit faire face aux défis en termes de défaut de coordination. En effet, l'essentiel de la production est réalisé sur des exploitations familiales régies par le droit coutumier. Or, l'argument a été déjà souligné, l'absence de droits de propriété formels est préjudiciable au crédit formel. Elle limite les possibilités de mise en valeur et accroît la pression sur les terres avec la saturation des bassins agricoles, principalement dans les localités de Dosso, Konni, Maradi et Zinder.

Tableau 38. Matrice SWOT de la chaîne de valeur de l'oignon

FORCES	FAIBLESSES
<p>Avantage comparatif dans la production de l'oignon, notamment pour les variétés <i>violet de Galmi</i> ou <i>blanc de Gothèye</i></p> <p>Possibilité de produire de l'oignon frais toute l'année en utilisant les diverses zones climatiques du Niger</p> <p>Existence de comptoirs professionnels de commercialisation</p> <p>Amélioration progressive de l'accès des producteurs à une information de marché actualisée pour améliorer leur capacité à négocier et influencer le prix de vente</p> <p>Producteurs bien organisés au sein de deux associations faitières : la FCMN Niya et l'ANFO portées respectivement sur la production et la formation des producteurs, et sur les aspects de commercialisation et d'exportation</p> <p>Existence de comptoirs professionnels de commercialisation</p> <p>Création d'emplois verts pour les jeunes et les femmes</p>	<p>Difficulté d'accès à la terre en zone irrigable et coût élevé de l'irrigation et des intrants</p> <p>Faible taux d'utilisation ou de remplacement par des semences certifiées, entraînant des baisses de rendement potentiel</p> <p>Difficulté d'accès au financement et insuffisance d'encadrement spécifique pour une bonne maîtrise des techniques de production</p> <p>Insuffisance des capacités de stockage et de transformation</p> <p>Conditions de transport difficiles (état dégradé des routes et camions en mauvais état)</p> <p>Importance du commerce transfrontalier informel d'une partie de la production d'oignon</p>
OPPORTUNITÉS	MENACES
<p>Marché en croissance et forte demande en produits de qualité</p> <p>Existence de structures faitières regroupant des producteurs et leurs associations, coopératives, unions et fédération</p> <p>Potentiel de création d'emplois verts et de revenus pour les groupes vulnérables</p> <p>Perspectives d'implication croissante des institutions financières dans le financement de la filière</p> <p>Possibilité d'accès aux crédits d'intrants en nature auprès des structures coopératives ou autres organisations des producteurs</p> <p>Existence de plateforme multi-acteurs (cadres régionaux de concertation, chambre consulaire, interprofessionnelle, etc.)</p> <p>Regain d'intérêt des politiques publiques pour la filière</p> <p>Utilisation des TIC pour s'informer de l'évolution des prix sur les marchés</p>	<p>Développement rapide des cultures d'oignons dans les pays de la CEDEAO, dont ceux vers qui le Niger exporte ses oignons</p> <p>Difficiles conditions d'accès des producteurs au crédit des banques et à la microfinance</p> <p>Vente par anticipation des oignons à un prix convenu à l'avance (crédit de campagne) défavorable aux producteurs</p> <p>Faibles synergies et manque de coordination entre les différentes parties prenantes</p> <p>Organisations faibles à problèmes de leadership</p>

L'absence d'une offre adaptée de services financiers amène parfois des producteurs à vendre leur récolte par anticipation pour faire face à leur besoin de liquidités. Or, toutes ces transactions financières s'effectuent sans que le producteur ne sache le nombre de sacs qu'il récoltera et ni prix auquel il vendra sa production. Il est important de souligner qu'en dépit de ces contraintes, la filière dispose de capacités pour renforcer sa compétitivité : savoir-faire des producteurs, disponibilité de terres fertiles, présence de plusieurs cycles de production (Robbiati *op. cit.*). Dans ce contexte, la poursuite de l'appui de l'État dans le choix des semences, mais également, les efforts de mécanisation de l'agriculture par le don et la vente à prix modéré des tracteurs et autres engins agricoles s'avèrent nécessaires au développement de la filière.

Pour ce qui est de la transformation, la filière oignon peut monter en gamme en respectant des protocoles de qualité qui permettront d'accroître les exportations, *via* la réduction des problèmes de stockage et de transport responsables de pertes importantes. Une synergie des parties prenantes est nécessaire tout au long de la chaîne avec les principaux acteurs susceptibles d'être accompagnés et financés. Les producteurs doivent pouvoir être fournis en intrants de qualité (semences), bénéficier d'infrastructures pour améliorer le tri, la qualité et les conditions de stockage de l'oignon. L'accès aux TIC peut être un facteur d'accroissement de la productivité, notamment en zones rurales où elles permettent d'être informé sur les marchés et conditions météorologiques et facilitent la mobilité du crédit, les transferts d'argent et la commercialisation.

Enfin, le soutien institutionnel de l'État et de ses partenaires au développement constitue un facteur de compétitivité. Par exemple, l'Institut national de la recherche agronomique du Niger et la coopération suisse travaillent à produire des semences de qualité et à les mettre en marché à travers les comptoirs gérés par les producteurs semenciers de l'ANFO et de la FCMN-Niya. Des initiatives financées par certains partenaires (coopération allemande, HC3N, etc.) soutiennent les femmes pour développer le potentiel de transformation semi-industrielle pour le marché intérieur et l'exportation (cube d'arôme, purée d'oignon, etc.). Ce soutien aux activités féminines concerne également la cueillette de la gomme arabique, une activité complémentaire à la filière oignon qui favorise l'autonomisation des femmes et l'accroissement du bien-être des ménages. L'activité gommifère est désormais sujette à des problèmes de fragilité liée au contexte sécuritaire, à la distance et à l'enclavement des zones de production.

### 2.3. La chaîne de valeur de l'élevage

Le Niger est exportateur de viandes sur la région. Les exportations d'animaux sur pied sont la deuxième source de devises pour le pays, après les industries extractives. En 2020, les exportations ont été estimées à 64 milliards de francs CFA. En contribuant à 8,7 % du PIB, le secteur de l'élevage constitue une part non négligeable de l'économie du pays. Selon une étude du HC3N, la chaîne de valeur de la filière bétail génère une valeur ajoutée de plus 1,5 milliard d'euros et représente 13 % du PIB, 32 % du PIB agricole en 2020. Cette chaîne de valeur induit l'équivalent de plus de 1,9 million d'emplois par an (plus de 476 millions de jours de travail).

D'après les données du ministère de l'Élevage, en 2020, le Niger compte 15,2 millions de têtes de bovins, 13,2 millions d'ovins et plus de 18,1 millions de caprins. La capacité de production animale est probablement sous-estimée en raison des activités informelles de la filière dont les produits dérivés comme le lait, la viande, mais aussi les cuirs et peaux sont peu valorisés. Pourtant, dans les années 1980, le Niger possédait une filière des cuirs et peaux bien structurée. Mais à partir des années 1990, cette industrie de transformation a connu un déclin en raison principalement des restrictions à l'importation des viandes imposées par le Nigéria, principal client du Niger et de l'informalisation croissante du secteur qui ne favorise pas le déploiement d'unités modernes. La liquidation de la Société nigérienne des cuirs et peaux et de la Société nigérienne de tannerie a entraîné la quasi-disparition de la filière formelle. Les activités se limitent désormais à quelques ateliers artisanaux dont la réputation demeure toutefois reconnue.

Pour les transactions sur le bétail, le pays compte 635 marchés dont 300 référencés et suivis à la fois par le système d'information sur les marchés à bétail et par l'Association pour la redynamisation de l'élevage au Niger (AREN). Le fonctionnement de ces marchés est peu efficace pour améliorer le taux d'exploitation du cheptel et générer plus de valeur ajoutée. De même, les marchés nationaux, éléments essentiels de la chaîne de commercialisation, sont généralement mal équipés. La chaîne de valeur comprend de multiples réseaux segmentés composés de différents groupes qui cherchent à maximiser leurs intérêts en accroissant les coûts de transactions qui réduisent d'autant les gains des producteurs et la compétitivité nigérienne. Les réseaux de commerce du bétail sont généralement dominés par des transactions commerciales socialement ancrées dans des habitudes peu évolutives (cf. tableau 39).

La faible productivité empêche le secteur de créer des emplois de qualité et de générer des revenus suffisants. Le caractère étroit des infrastructures, les capacités technologiques limitées et les difficultés administratives (sanitaires, douanières, fiscales et policières) sont autant de facteurs qui entravent le développement de la chaîne de valeur et des produits d'élevage. L'insuffisance des infrastructures (abattoirs frigorifiques) et moyens de transport frigorifiques contribue à restreindre l'exportation. Le pays ne dispose que de quatre abattoirs frigorifiques localisés à Niamey, Zinder, Maradi et Tahoua pour une capacité productive moyenne de 18 000 tonnes, soit moins de 30% du total des abattages réalisés par an<sup>14</sup>. La vétusté du matériel et le manque d'hygiène font que les abattoirs du pays ne répondent plus aux normes internationales d'abattage.

14. L'abattoir de Niamey est le seul qui répond aux normes internationales d'abattage, d'où la multiplicité des acteurs informels dans l'abattage clandestin. La fonction d'abattage s'est fortement éparpillée sur un grand nombre de micro-opérateurs. Or, l'abattage clandestin pose un problème de santé publique et compromet le développement de nouveaux abattoirs frigorifiques.

Tableau 39. Matrice SWOT de la chaîne de valeur du bétail

FORCES	FAIBLESSES
<p>Avantages des races animales nigériennes dans la sous-région pour leurs aptitudes bouchères et laitières</p> <p>Coûts de production du bétail faible</p> <p>Espace pastoral vaste et diversifié avec une grande biodiversité végétale dans l'alimentation du bétail conférant à sa viande un goût unique</p> <p>Existence d'organisations d'éleveurs structurées localement et de plusieurs faitières nationales</p> <p>Existence d'une législation vétérinaire rendant l'abattage obligatoire en abattoir</p> <p>Existence d'une demande intérieure et extérieure potentielle pour la viande fraîche, la viande grillée et la viande transformée.</p> <p>Excellente réputation du bétail, de la viande et du <i>kilichi</i> à l'extérieur du pays</p>	<p>Productivité des pâtures instable (sècheresse, dégradation des sols) d'une année à l'autre</p> <p>Très faible recours des éleveurs à l'amélioration génétique de leurs troupeaux et aux vaccinations du cheptel</p> <p>Insuffisance des points d'eau en zone pastorale et le long des parcours transhumants</p> <p>Insuffisance de la coordination et des synergies dans les interventions d'appui au développement de la filière</p> <p>Insuffisance des centres vétérinaires ruraux et des auxiliaires d'élevage</p> <p>Faiblesse des producteurs/éleveurs dans les négociations de prix avec les grossistes</p> <p>Difficultés administratives pour l'exportation du bétail sur pied</p> <p>Nombreux abattoirs clandestins</p>
OPPORTUNITÉS	MENACES
<p>Existence d'un cadre politique du développement de l'élevage structuré autour du Plan d'action de l'Initiative 3N</p> <p>Existence de partenaires techniques et financiers pour l'appui aux éleveurs et au développement du pastoralisme et de l'élevage</p> <p>Existence d'une demande interne et externe pour le bétail et la viande du Niger</p> <p>Existence de plusieurs centres d'amélioration génétique et d'un laboratoire pour l'identification des maladies du bétail</p> <p>Libre circulation des produits originaires dans l'espace UEMOA</p>	<p>Irrégularité des pluies entraînant des réductions dans la productivité des pâtures naturelles</p> <p>Insécurité liée au vol et rapt de bétail par les groupes armés et inaccessibilité des espaces de pâturages, notamment dans la zone des trois frontières</p> <p>Périodes de sécheresse en hivernage entraînant des réductions dans la production de résidus de récolte</p> <p>Concurrence du Tchad, du Mali et du Burkina Faso pour l'exportation de bétail sur pied et surtout de viande vers les pays côtiers</p>

En 2012, un projet de la Banque mondiale s'est intéressé à la rénovation des quatre abattoirs frigorifiques après l'échec, en 2009, de la construction d'un nouvel abattoir moderne à Niamey sur 40 hectares. La rénovation des abattoirs existants et la construction de nouveaux abattoirs frigorifiques répondant aux normes sanitaires internationales sont essentielles au développement du maillon abattage et à la compétitivité à l'exportation. Car, malgré la qualité très appréciée de la viande bovine, ovine et caprine, le Niger ne tire pas suffisamment profit de ces avantages en raison des contraintes sanitaires, de surveillance épidémiologique et des barrières non tarifaires qui limitent l'accès au marché international.

Des efforts pour améliorer l'appareil logistique et restructurer le secteur pourraient permettre d'augmenter l'offre et soutenir sa compétitivité. Il s'agit de l'aménagement des espaces pastoraux dans la zone pastorale et le long des parcours de transhumance et d'exportation : points d'eau (puits, forages, etc.), fenils (stockage de fourrage naturel et cultivé, résidus de récolte). Les nombreux marchés et comptoirs pour la vente de la viande sont des infrastructures essentielles au développement de la filière. En outre, le maillon transformation de la viande séchée (*kilichi*), actuellement produite dans des conditions peu hygiéniques, avec un système d'emballage non adapté qui handicape la croissance de l'exportation, pourrait être soutenu. Il serait intéressant de mettre en place un soutien aux microentreprises de transformation de la viande et aux industries des cuirs et peaux ou autres sous-produits de l'élevage.

La dynamisation et le développement de la chaîne de valeur de l'élevage (viande, cuirs et peaux, lait, etc.) peuvent permettre d'améliorer la position du Niger sur le marché du bétail et donner des gains substantiels à l'économie nationale. Une meilleure structuration de la chaîne de valeur de l'élevage impliquera d'accorder tout d'abord la priorité au renforcement des capacités des systèmes de production pastoraux ou intensifs avec l'embouche. Ensuite, le renforcement de la structure du marché devra donner aux acteurs de la chaîne les moyens de répondre aux prérequis exigés par les différentes normes et réglementations pour mieux se positionner sur les marchés. Enfin, il est nécessaire d'appuyer la production et de renforcer les capacités des organisations de producteurs (moyens de transport et de commercialisation appropriés pour le bétail et ses produits, abattoirs modernes, laboratoires, etc.). Les pays du Maghreb sont des marchés que le Niger peut convoiter en améliorant sa productivité et compétitivité.

#### 2.4. Tirer avantage des ressources extractives

En 2011, le Niger est devenu producteur de pétrole avec la mise en exploitation du bloc d'Agadem, situé à l'Est du pays, par la China National Petroleum Corporation (CNPC). L'économie s'est donc renforcée par la branche des activités extractives (uranium, pétrole et gaz naturel) dont le poids est passé de 5,3 % du PIB réel entre 2000-2010 à 8,7 % sur 2011-2020. À l'horizon 2025, les ressources extractives pourraient fournir environ un quart de la richesse du pays, près de la moitié des ressources fiscales, les deux tiers des exportations et environ 10 % de l'emploi formel qualifié.

Les ressources extractives sont susceptibles de renforcer la compétitivité à condition d'améliorer de manière ciblée l'infrastructure physique et technique, de valoriser le capital humain et d'instaurer un climat propice aux affaires. Pour ce faire, plusieurs options sont envisageables.

Premièrement, il est souhaitable d'augmenter le contenu local et d'accroître la participation des entreprises nigériennes à l'industrie extractive. Ce contenu local est défini comme la valeur retenue par le tissu économique national dans la valeur créée par l'industrie extractive. Pour le Niger, il est faible, 2 fois moins élevé que pour la moyenne des industries pétrolières en Afrique, équivalent à 4,5 % de la valeur ajoutée, services locaux inclus (livraison de carburant, sécurité, transport). Ce faible niveau de contenu local est lié au fait que les sociétés nigériennes ne sont pas en capacité de capter des marchés « techniques », notamment les activités de sous-traitance, telles que le forage, les installations de surface et l'exploitation. Pour améliorer l'offre des compétences sur l'amont et l'aval des activités extractives, l'État pourrait encourager des partenariats avec des sociétés étrangères de manière à leur permettre d'acquérir les techniques, le savoir-faire, l'organisation, les formations et certifications nécessaires.

Deuxièmement, les ressources extractives peuvent renforcer la compétitivité si le pays évite le « syndrome hollandais ». Les recettes issues des ressources naturelles sont souvent associées à une appréciation du taux de change réel. L'inflation domestique plus élevée aboutit à une perte de compétitivité sur les biens échangeables à forte intensité de travail dans l'agriculture et l'industrie manufacturière. Ce phénomène de « syndrome hollandais » apparaît en raison d'une demande élevée sur les services des secteurs non échangeables (construction, transport et commerce), qui, à leur tour, augmentent les prix domestiques aux dépens de secteurs de biens échangeables (Corden et Neary 1982 ; Van

der Ploeg 2011). Afin d'éviter ce risque de « syndrome hollandais », il est important de contenir les pressions salariales dans le secteur public en limitant notamment la croissance des salaires qui alimenterait le risque d'inflation. Parallèlement, il convient d'améliorer le climat des affaires et de l'investissement. Les indicateurs du dernier *Doing Business* classent le Niger parmi les pays où l'environnement des affaires est difficile, malgré des améliorations récentes. Les réformes doivent par conséquent être poursuivies pour assurer la productivité des investissements financés par les revenus des industries extractives.

Les revenus tirés de l'exploitation des ressources naturelles peuvent donc contribuer à la croissance économique s'ils sont investis dans des actifs productifs et dans des transferts de ressources aux ménages pour améliorer la productivité du travail (Go *et al.* 2013 ; Vanduycke 2013 ; Van der Ploeg et Venables 2012). Pour qu'il en soit ainsi, les dépenses d'investissement doivent être priorisées pour soutenir la diversification, par exemple, dans le secteur agro-pastoral pour créer un cercle vertueux bénéficiant à l'élévation des recettes d'exportation et au développement rural (CNUCED 2015).

## 2.5. Développer le potentiel énergétique du pays

Le secteur de l'énergie est caractérisé par un faible niveau d'accès à l'électricité, une très faible consommation énergétique par habitant, parmi les plus faibles au monde, un mix énergétique dépendant des énergies fossiles et une forte dépendance aux importations d'électricité en provenance du Nigéria. La consommation totale d'énergie électrique s'élève à 1,07 milliard de kWh par an, soit environ 42 kWh par habitant. Ainsi, les besoins énergétiques nationaux sont couverts à 83 % par les énergies traditionnelles (bois-énergie, résidus agricoles) et seulement à 17 % par les énergies modernes. Au total, le mix énergétique est dominé par l'importation du Nigéria, 77,3 % en 2019, à travers trois interconnexions, suivie du diesel (17,3 %), de la production d'électricité par un producteur indépendant Sonichar (4,5 %) et du solaire (0,9 %).

L'amélioration récente du cadre législatif et réglementaire a permis au secteur électrique de bénéficier du soutien des investissements des bailleurs de fonds internationaux (Banque mondiale, Agence française de développement, Banque africaine de développement et Union Européenne). Ainsi, l'offre électrique s'est accrue avec la construction de la centrale thermique diesel de Gorou Banda (80 MW), la centrale thermique à pétrole brut de Goudel (89 MW) et la centrale

solaire photovoltaïque de Malbaza (8 MW). De même, la construction du barrage de Kandadji, d'une capacité de 130 MW, présente des perspectives favorables pour la production de l'énergie durable et le renforcement des programmes de cultures irriguées. Ces investissements en faveur de l'accroissement de la production énergétique ont permis de rehausser le taux d'accès des ménages à l'électricité qui est passé de 8,6 % en 2010 à 14,7 % en 2020<sup>15</sup>. Cependant, il existe de fortes disparités entre le milieu urbain (entre 40 et 70 %) et le milieu rural (5 %).

Malgré ces investissements, l'accès à l'électricité demeure un problème pour la compétitivité en raison de l'offre limitée et une diminution de la qualité de la fourniture d'électricité (délestages, pannes, etc.). Plusieurs contraintes sont inhérentes à la production d'une énergie abondante et compétitive.

Premièrement, la dépendance à l'importation de l'énergie en provenance du Nigéria. La Société nigérienne d'électricité (Nigelec) dispose d'une capacité de production installée qui s'élève à 417 MW, dont 194 MW d'importation, 134 MW de production propre et 89 MW de production d'électricité indépendante *via* la Société nigérienne de charbon (Sonichar). Bien que l'approvisionnement en électricité du Nigéria soit bon marché, celui-ci connaît des perturbations et des ruptures fréquentes, dues à la vétusté des infrastructures.

Deuxièmement, bien que la Nigelec réalise désormais des résultats positifs depuis la réforme tarifaire de 2018<sup>16</sup>, l'importance du tarif social, 42 % des 493 275 abonnés en bénéficient, réduit la compétitivité de la société et ses marges de manœuvre pour accroître ses capacités de production et de distribution. En réalité, la réforme tarifaire a accentué les subventions croisées en faveur des ménages les plus défavorisés. Les tarifs sociaux ont baissé et parallèlement, les tarifs payés par les autres consommateurs ont augmenté. Il existe ainsi un équilibre fragile entre une offre croissante et des consommateurs amenés à être moins solvables à cause de l'accroissement démographique et de l'augmentation tendancielle des besoins d'électrification des couches vulnérables. Ainsi, le système de subventions croisées, qui bénéficie aux ménages

15. Toutefois, ces efforts pour accroître l'offre restent insuffisants comparés à la demande en énergie électrique qui augmente en moyenne de 15 % par an. Sur 14 000 localités administratives, seules 823 sont électrifiées, dont 484 l'ont été après 2010, soit environ 54 villages par an.
16. La révision des tarifs en 2018 a permis d'accroître les revenus du secteur électrique et de couvrir les coûts de production, de transport et de distribution d'électricité.

à faible pouvoir d'achat, pourrait rencontrer des limites si les approvisionnements en provenance du Nigéria n'étaient pas aussi favorables en prix et si la consommation des ménages aisés ne permettait pas de couvrir le manque à gagner du secteur (Cussagnet 2021).

Troisièmement, le secteur électrique est confronté à un arbitrage entre le développement de l'électrification en milieu rural par l'Agence nigérienne de promotion de l'électricité rurale et le souci de la densification du réseau existant. L'électrification en milieu rural est essentiellement assurée par l'extension du réseau de distribution de la Nigelec aux villages environnants. Mais ce type de connexion est largement plus coûteux qu'en milieu urbain et augmente le coût de fourniture par connexion.

La réalisation des projets d'investissement permettra l'accroissement de l'offre d'électricité et sa compétitivité. Le secteur électrique devrait toutefois maintenir une stabilité financière tout en répondant à une demande sociale solvable. Un des moyens pour le pays d'y parvenir consiste à s'appuyer sur le potentiel que représente les énergies renouvelables. Jusqu'ici, les investissements en énergie solaire ont été négligés. Mais une prise de conscience récente a amené le gouvernement à initier quelques projets d'infrastructure en énergie solaire. Il s'agit de la centrale solaire photovoltaïque de Malbaza, en cours de construction sur financement indien. Il s'agit également de la centrale hybride d'Agadez qui alimentera les zones rurales avec une capacité nouvelle de 13 MW solaire et 60 MW diesel sur financement de l'Union Européenne. Il s'agit enfin de la centrale solaire de Gorou Banda (20 MW) dont le financement est en cours de négociation avec l'Agence française de développement.

Il existe donc une réelle opportunité pour les investissements en énergie solaire afin de faire face aux impératifs d'accroissement de l'offre d'électricité du fait de la hausse rapide de la population et de la consommation. Dans les zones rurales par exemple, les mini-réseaux autonomes et les systèmes solaires individuels permettent non seulement d'élargir l'accès aux services énergétiques, mais constituent parallèlement des solutions adaptées à l'éloignement des réseaux nationaux. Ils permettent également de dynamiser les activités génératrices de revenus telles que les plateformes multifonctionnelles d'activité, en favorisant notamment l'autonomisation des femmes. Dans l'agriculture par exemple, l'énergie pourrait être utilisée pour alimenter des systèmes d'irrigation, *via* des services solaires payants pour pomper l'eau, refroidir les produits et entrepôts de stockage, mouliner les céréales ou alimenter des équipements de communication.

## 2.6. Améliorer la qualité des facteurs d'attractivité

La compétitivité du Niger est entravée par la faiblesse du capital financier et du capital humain qualifié. Bien que le capital humain ait progressé à un rythme modéré depuis 2000, le Niger affiche toujours l'un des taux de scolarisation les plus faibles du monde. Par exemple, en 2021, le pays était classé 189<sup>e</sup> sur 191 pays en termes d'IDH du PNUD ; et 171<sup>e</sup> sur 174 pour l'ICH de la Banque mondiale. Il est évident que le Niger souffre encore d'une faible productivité de la main-d'œuvre et d'un accès aux financements bancaires limité qui se traduit par un sous-emploi et une sous-utilisation du potentiel productif. Une grande partie de la population en âge de travailler est employée, dans des activités à petite échelle et à faible productivité, principalement dans l'agriculture. À titre d'illustration, 40,7 % du travail dans le secteur agricole nigérien n'est pas rémunéré, et 51,6% des emplois relèvent du statut indépendant (Banque mondiale 2022). Selon l'Enquête régionale intégrée sur l'emploi et le secteur informel, réalisée en 2017, l'emploi formel représentait 8,1% des emplois contre 91,9% pour l'informel.

Le développement du capital humain est indispensable pour accroître l'attractivité du pays. À cet égard, il est nécessaire de coordonner les systèmes d'enseignement et de formation professionnelle avec les politiques de diversification de l'économie, et d'envisager la conclusion d'accords tripartites (État, centres de formation technique et professionnelles, entreprises) sur le développement des compétences. Cette démarche soutiendra les activités qui permettent d'élaborer un référentiel de compétences par filière, de les intégrer dans les *curricula* des formations techniques et professionnelles et de renforcer les capacités des porteurs de projets.

La priorité pour les pays riches en ressources et à faible revenu comme le Niger devrait être de continuer à investir dans le capital humain et le capital physique (route, énergie, etc.) tout en supprimant les goulets d'étranglement réglementaires, notamment l'accès au financement, l'esprit d'entreprise et le développement du secteur privé. Cela permettrait de tirer la main-d'œuvre sous-employée hors du secteur agricole et de créer des conditions favorables pour un plus grand nombre d'emplois rémunérés.

Le gouvernement devra continuer à maintenir un niveau d'investissement public en amont pour combler le déficit d'infrastructures, stimuler le capital humain et soutenir la diversification économique. Dans le domaine de l'agriculture, il faut garantir des accords de financement des chaînes de valeur. Il s'agit d'accélérer l'accès des producteurs aux financement

via le Fonds d'investissement pour la sécurité alimentaire et nutritionnelle mis en place, en 2017, pour soutenir notamment les activités de conservation et de transformation. Dans le domaine de l'élevage, l'État doit mobiliser les moyens financiers pour renforcer les services vétérinaires et leurs capacités d'inspection et de certification, garantir la qualité des produits pharmaceutiques vétérinaires et leur bonne utilisation, augmenter les investissements dans les infrastructures, notamment la chaîne du froid et des services logistiques à température contrôlée, et promouvoir l'utilisation de normes de qualité et de certification.

Une bonne gouvernance des ressources peut aider le Niger à améliorer la productivité agricole, à soutenir le développement de ses chaînes de valeur, à rendre son secteur privé plus solide et plus diversifié. Certes, avec un taux de croissance moyen de plus de 5,3 % par an sur la période 2015-2020, les performances réalisées dans les dernières années ont été satisfaisantes. Le regain de l'activité économique a été rendu possible grâce à la mobilisation des ressources et à l'engagement des partenaires publics et privés au développement qui ont manifesté un réel intérêt, notamment pour l'énergie, les produits de base et le secteur des télécommunications.

Malgré ces performances, le Niger obtient de faibles scores en matière d'indicateurs de gouvernance. Il est passé de la 101<sup>e</sup> place en 2016 à la 124<sup>e</sup> au niveau de l'indice de perception de la corruption de *Transparency International* en 2021, reculant ainsi de 23 places. Dans l'indice de Liberté économique établi par *Heritage Foundation*, le Niger affiche un score de 51,6 en matière de liberté économique et se positionne au 151<sup>e</sup> rang sur 180 économies considérées, en 2019. L'indice de performance logistique (*Logistic Performance Index*), développé par la Banque mondiale, situe le Niger au 157<sup>e</sup> rang sur les 160 économies classées en, 2018, pour la qualité des infrastructures, de transport et de logistique.

### **Encadré 5. La gouvernance foncière, maillon faible de la transformation rurale**

Au Niger, la question de la gouvernance foncière se pose à un double niveau. Tout d'abord, il existe une pression écologique, due notamment aux sécheresses et à l'avancée de la désertification, qui rend inexploitable une part importante du territoire. Ensuite, la démographie et l'urbanisation exercent une pression sur les systèmes de production en provoquant un rétrécissement des espaces dédiés aux cultures et aux pâturages en suscitant des conflits fonciers.

Trois systèmes coexistent en matière de gestion foncière : le système coutumier, le système formel classique et le Code rural. Dans la pratique, le foncier rural est principalement géré par la coutume. Les chefs traditionnels règlent, selon la coutume, l'usage des terres de culture et espaces pastoraux de leur communauté. Ils ont un rôle reconnu par la loi dans la marchandisation de la terre et une prérogative relative au pouvoir de conciliation des conflits coutumiers. En 1993, une ordonnance portant Code rural est adoptée afin de sécuriser les opérateurs ruraux par la reconnaissance de leurs droits, unifiant ainsi les sources de droit foncier (droit écrit, droit coutumier, droit islamique) et limitant les prérogatives de la chefferie traditionnelle dans la gestion du foncier. Le Code rural a pour objectif de prévenir les conflits fonciers par la sécurisation des droits des producteurs et la répartition de l'espace entre utilisateurs. Il est ainsi présenté comme un outil pratique de gestion foncière et de développement rural en intégrant les droits fonciers coutumiers et en mettant en place une gestion locale et concertée des ressources naturelles à travers les commissions foncières.

Aujourd'hui, l'impact du Code rural sur la gouvernance foncière est contrasté. Le Code rural ne s'est pas imposé comme la norme en matière de sécurisation et de gestion foncière. Il n'a pas réorganisé en profondeur le cadre de la formalisation des droits en intégrant la coutume et le droit écrit. Les écarts entre coutume et droit écrit persistent et les différents systèmes fonctionnent de manière indépendante. Finalement, les différentes procédures de formalisation des droits fonciers ne sont pas vraiment fiables, ni articulées. La coexistence de ces dispositifs (coutumiers et droit écrit), qui continuent de fonctionner de manière indépendante, pénalise la modernisation et la transformation rurale. La lenteur des procédures en matière d'aménagement foncier et de sécurisation foncière exacerbe les tensions. Le défi en matière de gouvernance se situe à un double niveau. Il s'agit d'une part de sécuriser les ressources communautaires pour éviter leur appropriation et, d'autre part, de rendre plus fiable la procédure de reconnaissance des droits fonciers existants

De même, malgré des efforts entrepris par le gouvernement pour améliorer l'environnement des affaires, le secteur privé fait encore face à de nombreux obstacles : coût de transport élevé, accès très limité à l'électricité, commerce transfrontalier coûteux et entravé par des pratiques de commerce informel<sup>17</sup>, services de télécommunication et bancaires coûteux et de faible qualité. Il est donc important de surmonter les obstacles à la croissance du secteur privé. Les efforts doivent se concentrer sur la consolidation des réformes du climat d'investissement, le renforcement de la gouvernance des entreprises d'État, le contrôle de la corruption et l'amélioration de l'accès du secteur privé au crédit (Banque mondiale *op. cit.*).

## 2.7. Synthèse

Au Niger, les chaînes de valeur agricoles et de l'élevage sont confrontées à de multiples contraintes à commencer par les vulnérabilités de l'économie géographique. Elles affectent leur compétitivité et appellent à une mobilisation dans de nombreux domaines : capital humain (formation, éducation, professionnalisation) et financier (accès au crédit), infrastructures, gouvernance publique, renforcement des capacités des associations professionnelles et des groupements de producteurs. Cette mobilisation doit s'organiser autour de quelques actions à portée significative :

- Une gouvernance foncière pour mieux gérer les ressources communautaires. La difficulté est ici de sécuriser les droits de propriété sous une forme incitative tout en préservant les solidarités entre populations.
- Élaborer une stratégie nationale de développement des chaînes de valeur agricoles. Elle conditionne le revenu des ménages et la croissance inclusive, mais également les objectifs de diversification des flux de commerce extérieurs.

17. Les pratiques du secteur informel sont considérées comme la principale contrainte à laquelle les entreprises formelles font face au Niger. Les entreprises informelles qui empruntent parfois des circuits d'importations parallèles en provenance des pays frontaliers, afin d'échapper au fisc, mettent à mal la compétitivité globale du secteur formel, qui ne tient pas face à la concurrence déloyale de produits importés clandestinement et n'ayant pas subi les taxes et droits de douane à l'importation.

- Poursuivre les efforts d'adaptation au changement climatique. La volonté d'assurer la sécurité alimentaire nécessite de rendre les systèmes productifs intelligents, résilients face à la montée des températures et à l'amplitude croissante de l'instabilité des précipitations.
- Mettre en œuvre des politiques de modernisation de la filière de l'élevage. Pour parvenir à ce résultat, la qualité des moyens de transport et de commercialisation du bétail requiert des abattoirs assurant les propriétés bactériologiques requises pour l'échange international.
- Enfin, maîtriser les énergies fiables et propres pour dynamiser les revenus, y compris en dehors des agglomérations. Les plateformes multifonctionnelles d'activités apportent des compléments de revenus sur les territoires de vie. Ces derniers agissent sur le bien-être des ménages et en particulier sur l'autonomisation des femmes.

Agence nigérienne de presse (ANP). 2020. *Bilan des 10 ans de mise en œuvre du programme de renaissance*. Cellule d'analyse des politiques publiques et d'évaluation de l'action gouvernementale. Niamey.

Ahoua N'Doli, Théophile. 2022. *Transformation structurelle de l'économie ivoirienne : Fondements, dynamiques sectorielles et perspectives*. Paris : L'Harmattan.

Bagayoko, Karim. 2013. *L'importance et l'avenir du coton en Afrique de l'Ouest : cas du Mali*. Thèse de doctorat en sciences économiques, Université de Grenoble. <https://theses.hal.science/tel-00959321>.

Balineau, Gaëlle, Safia Bernath et Vaihei Pahuatini. 2026. *Cocoa farmers' agricultural practices and livelihoods in Côte d'Ivoire. Insights from cocoa farmers and community baseline surveys conducted by Barry Callebaut between 2013 and 2015*. Notes techniques 24. Paris : Éditions Agence française de développement, Barry Callebaut.

Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO). 2014. *Étude monographique sur la filière cacao dans l'UEMOA*. Dakar : BCEAO. [https://www.bceao.int/sites/default/files/2017-11/4etude\\_monographique\\_sur\\_la\\_filiere\\_cacao\\_dans\\_l\\_uemoa.pdf](https://www.bceao.int/sites/default/files/2017-11/4etude_monographique_sur_la_filiere_cacao_dans_l_uemoa.pdf).

Banque mondiale. 2024. "Literacy rate, adult total (% of people ages 15 and above)". *Data Word Bank*, 30 septembre 2024. <https://data.worldbank.org/indicator/SE.ADT.LITR.ZS>.

Banque mondiale. 2022. *Des trajectoires pour une croissance durable au Niger*. Mémoire économique du Niger du groupe de la Banque mondiale. Washington : La Banque mondiale, IBRD-IDA. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/099045104062298166/pdf/P1747890f316ae06a09f6d0d5e02568284f.pdf>.

Banque mondiale. 2020. *Note de politique sur le développement du crédit agricole au Niger*. EFI Insight-Finance. Washington : La Banque mondiale, International Bank for reconstruction and development (IBRD).

Banque mondiale. 2019. *Au pays du cacao. Comment transformer la Côte d'Ivoire ?*. Situation économique en Côte d'Ivoire 9<sup>e</sup> édition. S. L. : La Banque mondiale. <https://documents1.worldbank.org/curated/fr/277191561741906355/pdf/Cote-dIvoire-Economic-Update.pdf>.

Benoist, Anthony et Antoine Leconte. 2020. *Filière hévéa en Côte d'Ivoire. Analyse fonctionnelle et diagnostic agronomique*. Rapport d'expertise. Montpellier : CIRAD, FIRCA, Apromac.

Berrou, Jean-Philippe, Dominique Darbon, Anne Bekelync, Christian Bouquet, Matthieu Clément, François Combarnous et Éric Rougier. 2020. « À quoi ressemblent les classes moyennes en Côte d'Ivoire aujourd'hui? Continuités historiques et enjeux renouvelés d'un ensemble hétérogène ». *Canadian Journal of Development Studies / Revue canadienne d'études du développement* 41 (2) : 193211. <https://doi.org/10.1080/02255189.2020.1711365>.

BIDJ. 2019. « Le taux de consommation du chocolat en Afrique est d'environ 4 % (Kablan Duncan). *News Abidjan.net*, 10 septembre 2019. <https://news.abidjan.net/articles/663018/le-taux-de-consommation-du-chocolat-en-afrique-est-denviron-4-kablan-duncan>.

Bockel, Louis, Aristide S. Ouedraogo, Kouakou Aphely Amon August et Padmini Gopal. 2021. *Analyse prospective de la filière cacao en Côte d'Ivoire 2020-2030. Vers une politique commune de marché de cacao en Afrique de l'Ouest*. Accra : FAO. <https://openknowledge.fao.org/server/api/core/bitstreams/980ea3ef-4f56-445d-b90a-4d6dfb6efdb2/content>.

Cellule d'analyse des politiques économiques du CIREs (CAPEC). 2021a. *Rapport Filière Anacarde. Élaboration des plans de transformation sectorielle des chaînes de valeur agricoles et agro industrielles*. Abidjan : CAPEC.

CAPEC. 2021b. *Rapport Filière Cacao. Élaboration des plans de transformation sectorielle des chaînes de valeur agricoles et agro industrielles*. Abidjan : CAPEC.

CAPEC. 2021c. *Rapport Filière Coton. Élaboration des plans de transformation sectorielle des chaînes de valeur agricoles et agro industrielles*. Abidjan : CAPEC.

CAPEC. 2021d. *Rapport Filière Hévéa. Élaboration des plans de transformation sectorielle des chaînes de valeur agricoles et agro industrielles*. Abidjan : CAPEC.

CAPEC. 2021e. *Rapport Filière Palmier à huile. Élaboration des plans de transformation sectorielle des chaînes de valeur agricoles et agro industrielles*. Abidjan : CAPEC.

CCI. 2020. *Niger : perspectives des entreprises sur les obstacles au commerce*. Document de travail.

Climate change. 2018. *Côte d'Ivoire. Les émissions liées à l'UTCATF et la disparition des forêts : une situation toujours aussi dramatique*. Fiche sectorielle UTCAF. S. L. : Climate change.

Conseil national de l'environnement pour un développement durable (CNEDD). 2012. *Évaluation des impacts socioéconomiques des changements climatiques sur les secteurs clés de l'économie nationale au Niger*. AAP, Synthèse des différents rapports sectoriels. Niamey : CNEDD.

Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED). 2019. *Examen de la politique d'investissement. Côte d'Ivoire*. UNCTAD/DIAE/PCB/2019/5. Genève : Publications des Nations unies. [https://unctad.org/system/files/official-document/diaepcb2019d5\\_fr.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/diaepcb2019d5_fr.pdf).

Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED). 2015. *Étude diagnostique sur l'intégration du commerce au Niger (EDIC)*. Mise à jour, décembre 2015. UNCTAD/ALDC/INF/6. S. L. : CNUCED, République du Niger, Cadre intégré renforcé (CIR). [https://unctad.org/system/files/official-document/aldcinf6\\_fr.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/aldcinf6_fr.pdf).

Conseil café-cacao. 2021. *Contribution du conseil du café-cacao à l'intervention du ministre : enjeux et perspectives de développement de la filière café-cacao*. S. L. : CCC.

Conseil café-cacao. 2017. *Évolution de la filière café-cacao de 2012 à 2017. 4<sup>e</sup> édition des journées nationales du cacao et du chocolat. Abidjan, du 29 septembre au 1er octobre 2017 à la Caistab-Plateau*. S. L. : CCC. <https://fr.readkong.com/page/volution-de-la-fili-re-caf-cacao-de-2012-2017-5212084>

Corden, Max W. et Peter J. Neary. 1982. "Booming Sector and De-Industrialisation in a Small Open Economy". *The Economic Journal* 92 (368) : 825. <https://doi.org/10.2307/2232670>.

Coulibaly, Adama. 2021. « Renforcer la chaîne d'approvisionnement du coton ». Communication de la Côte d'Ivoire présentée à la 79<sup>e</sup> plénière du Comité consultatif international du coton (CCIC), Première séance. Réunion virtuelle, 6-9 décembre 2021.

Cumunel, Maxime. 2020. *La filière palmier à huile en Côte d'Ivoire. Un condensé des enjeux du développement durable*. Note 13. S. L. : Fondation FARM.

Cussagnet, Pierre-Marie. 2021. *Le Niger, laboratoire de l'électrification durable en Afrique subsaharienne ?*. Briefings de l'IFRI. Paris : Institut français des relations internationales.

Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ). 2022. *Textile, confection et mode en Côte d'Ivoire. Étude sectorielle*. Abidjan, Bonn : GIZ, Ministère fédéral allemande de la coopération économique et du développement, Invest for Jobs, Business Scouts for Development.

Djarassouba, Karidia. 2020. *Analyse de la performance à l'exportation des industries de transformation de cacao en Côte d'Ivoire*. Rapport de stage. Paris : ENSEA.

FAO-Niger. 2017. *40 ans de coopération entre la FAO et le Niger : Œuvrons ensemble pour un monde « Faim Zéro »*. Niamey : Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture, Représentation de la FAO au Niger.

FIAN, AEJN, CNCD, Oxfam-Wereldwinkels, Commission Justice et Paix et BNNR-RBRN. 2018. *Le mythe de l'huile de palme 100 % durable. Les limites des initiatives volontaires : le cas de la RSPO et de l'Alliance belge pour une huile de palme durable*. Dossier. S. L. : FIAN Belgium, CNCD. <https://www.fian.be/IMG/pdf/dospalmoliefr-1217-Irnb.pdf>.

Ficou, Moctar. 2020. « Déforestation : la Côte d'Ivoire présente la "carte de responsabilité du cacao" ». *VivAfrik*, 18 janvier 2020. <https://www.vivafrik.com/2020/01/18/deforestation-la-cote-divoire-presente-la-carte-de-responsabilite-du-cacao-a34494.html>.

Go, Delfi S., Sherman Robinson, Karen Thierfelder et Robert Utz. 2013. *Dutch Disease and Spending Strategies in a Resource-Rich Low-Income Country. The Case of Niger*. Policy Research Working Paper 6691. Washington : La Banque mondiale.

Haut-Commissariat à l'Initiative 3N (HC3N). 2022. *Analyse approfondie de la chaîne de valeur oignon au Niger : 2021-2030*. A2397. S. L. ; HC3N, Sofreco, Union Européenne. [https://reca-niger.org/IMG/pdf/l4-etude\\_oignon.pdf](https://reca-niger.org/IMG/pdf/l4-etude_oignon.pdf).

Hütz-Adams, Friedel, Claudia Huber, Irene Knobe, Pedro Morazán et Mara Mürlebach. 2016. *Renforcer la compétitivité de la production de cacao et augmenter le revenu des producteurs de cacao en Afrique de l'Ouest et en Afrique centrale*. Bonn : Südwind.

Institut africain pour le développement économique et social (INADES). 2002. *Rapport de formation sur l'anacardier en Côte d'Ivoire*. Abidjan : INADES.

Intercoton. 2021. « Stats du coton ivoirien ». *Intercoton.org*. <https://intercoton.org/statistiques/>.

Kouakou, François. 2019. « Gestion des routes rurales en Côte d'Ivoire ». Communication présentée au 2019 SSATP Annual Meeting. Victoria Falls, Zimbabwe, 25-29 novembre.

Kouao, N'Kpomé Styvince et Della André Alla. 2019. « Les déterminants environnementaux de l'essor de la culture de l'anacarde dans les sous-préfectures de Diabo, Botro et Bodokro (Centre de la Côte d'Ivoire) ». *Revue Ivoirienne de Géographie des Savanes* Juin (6) : 90-109.

Kouassi, Yao Dieudonné et Alassane Traore. 2022. « Évolution des conditions agroclimatiques et économie de l'anacarde dans la sous-préfecture de Bako au Nord-ouest de la Côte d'Ivoire de 1965 à 2019 ». *Regards Suds. Revue de géographie, d'aménagement régional et de développement des Suds* 2022 (2). <https://regardsuds.org/8995-2/>.

- Konan, Junior. 2021. « Côte d'Ivoire : Les 10 plus grandes sociétés de transformation de cacao ». *Sika finance*, 10 août 2021. [https://www.sikafinance.com/marches/cote-d-ivoire-les-10-plus-grandes-societes-de-transformation-de-cacao\\_29629](https://www.sikafinance.com/marches/cote-d-ivoire-les-10-plus-grandes-societes-de-transformation-de-cacao_29629).
- Lacroix, Éric. 2003. *Les anacardiés, les noix de cajou et la filière anacarde à Bassila au Bénin*. République du Bénin. Projet Restauration des ressources forestières de Bassila. Hambourg : GFA Terra systems, GTZ. <https://ericpublications.wordpress.com/wp-content/uploads/2014/11/el-les-anacardiés-les-noix-de-cajou.pdf>.
- Ministère de l'Agriculture et du Développement rural (MINADER). 2017. *Recensement des exploitants et exploitations agricoles 2015/2016*. Vol. 1 Synthèse des résultats du REEA. Rapport provisoire. S. L. : MINADER, Union Européenne, FAO. [https://agriculture.gouv.ci/uploads/SARA\\_2017-Rapport\\_de\\_synth%C3%A8se\\_REEA\\_\(recensement\\_des\\_exploitants\\_et\\_exploitations\\_agricoles\).pdf](https://agriculture.gouv.ci/uploads/SARA_2017-Rapport_de_synth%C3%A8se_REEA_(recensement_des_exploitants_et_exploitations_agricoles).pdf).
- Ministère de l'Agriculture et de l'Élevage. 2021. *Rapport définitif des résultats de l'EPER*. Niamey : MAE, République du Niger.
- Ploeg, Frederick R. (van der). 2011. "Natural Resources: Curse or Blessing?". *Journal of Economic Literature* 49 (2) : 366420. <https://doi.org/10.1257/jel.49.2.366>.
- Ploeg, Frederick R. (van der) et Anthony Venables. 2012. "Natural Resource Wealth: The Challenge of Managing a Windfall". *Annual Review of Economics* 4 (1) : 31537.
- Programme national d'investissement agricole (PNIA), Ministère de l'Agriculture et du Développement rural. 2018. *PNIA2. Programme national d'investissement agricole de deuxième génération (2018-2025)*. Abidjan : PNIA2, MINADER, CEDEAO. [https://www.gafspfund.org/sites/default/files/inline-files/7b.%20Ivory%20Coast\\_Investment%20Plan.pdf](https://www.gafspfund.org/sites/default/files/inline-files/7b.%20Ivory%20Coast_Investment%20Plan.pdf).
- REDD+ Côte d'Ivoire, République de Côte d'Ivoire. 2017. *Stratégie nationale REDD+ de la Côte d'Ivoire*. Abidjan : Secrétariat exécutif permanent REDD+, La Banque mondiale, Forest Carbon, Programme ONU-REDD. <https://faolex.fao.org/docs/pdf/lvci186335.pdf>.
- Robbiati, Giorgia, Abass Mallam Assoumane et Vieri Tarchiani. 2012. *L'oignon du Niger. Étude d'une filière traditionnelle face à un marché globalisé*. Paris : L'Harmattan.
- Statista Research Department. 2024a. "Natural rubber consumption worldwide from 2018 to 2020, by region (in 1,000 metric tons)". *Statista.com*, 14 novembre 2024. <https://www.statista.com/statistics/652642/regional-natural-rubber-consumption-worldwide/>.

- Statista Research Department. 2024b. "Consumption of rubber worldwide from 2000 to 2023 (in million metric tons)". *Statista.com*, 13 novembre 2024. <https://www.statista.com/statistics/618815/total-world-consumption-of-natural-and-synthetic-rubber/>.
- Tano, Assi Maxime. 2012. *Crise cacaoyère et stratégies des producteurs de la sous-préfecture de Meadji au sud-ouest ivoirien*. Thèse de doctorat en économies et finances, Université Toulouse le Mirail - Toulouse II. <https://theses.hal.science/tel-00713662>.
- Vandycke, Nancy. 2013. *Natural Resources, Physical Capital and Institutions: Evidence from Eurasia*. Policy Research Working Paper 6586. Washington : La Banque mondiale.
- Wessel, Marius et P.M. Foluke Quist-Wessel. 2015. "Cocoa Production in West Africa, a Review and Analysis of Recent Developments". *NJAS: Wageningen Journal of Life Sciences* 7475 (1) : 17. <https://doi.org/10.1016/j.njas.2015.09.001>.
- World Cocoa Foundation (WCF). 2014. "Cocoa Market update". Cité dans Opoku, Charles Hans. 2024. "The role of Certificates and Labels for Cocoa in the face of Climate Change: A Scientific Review". *American Journal of Climate Change* 13 (2): 281-313. <https://doi.org/10.4236/ajcc.2024.132015>.



# **Conclusion générale et recommandations**



La compétitive est évidemment affaire de prix relatifs. Les performances de la zone franc sont régulièrement commentées à l'aune de cette spécificité que constitue le rattachement durable du franc CFA à l'euro. Les preuves ne sont pourtant pas réunies que cette monnaie serait d'un niveau déséquilibré suscitant des difficultés pour la transformation structurelle. La compétitive hors prix a en revanche toute sa part de responsabilité. Les carences en la matière ne sont pas réductibles dans le temps court comme peut l'être une surévaluation de la monnaie trouvant sa solution dans un ajustement de parité. Cette compétitivité hors prix est également une des raisons pour lesquelles la convergence nominale ne se traduit pas nécessairement par une convergence réelle des économies de l'Union. Un même cadre monétaire et budgétaire ne signifie pas la même exposition aux risques, la même sensibilité aux données de l'économie géographique et variables institutionnelles.

Une des caractéristiques, probablement insuffisamment discutée lorsque les performances économiques de l'UEMOA sont questionnées et internationalement comparées, est l'importance de la population localisée en zone sahélienne ou soudano sahélienne. Même en excluant le Sénégal, qui s'y inscrit pourtant, plus de 50 % de la population de l'Union occupe cette vaste zone à travers le Mali, le Burkina Faso et le Niger. Les vulnérabilités multidimensionnelles sont ici plus prononcées qu'ailleurs. Les dernières décennies n'ont fait que les amplifier par les conséquences du changement climatique, par les menées terroristes qui déstabilisent les jeunes États-Nations. La convergence réelle des économies semble devenir improbable quand de nombreux facteurs y font obstacle, peu contrôlables par la gestion publique. L'UEMOA est donc hétérogène par les conditions géo-économiques de ses membres. La vulnérabilité au Sahel détermine en grande partie une attractivité des territoires en retrait de celle des zones côtières.

En considérant l'UEMOA dans son ensemble, quels sont les axes qui devraient guider la conduite des politiques publiques ? Un préalable à la question est l'identification des rubriques sur lesquelles l'UEMOA s'avère en décalage par rapport aux autres pays constitutifs de la CEDEAO ou à l'ensemble de l'Afrique. En procédant ainsi, les « talons d'Achille » sont au niveau du capital humain voire financier, mais aussi sur les infrastructures. Sur ce dernier volet, même un pays comme

la Côte d'Ivoire est en retard quant à l'étendue et la qualité de son réseau routier. Malgré la forte croissance économique (2011-2023) et les efforts déployés par les pouvoirs publics, le pays paie toujours le prix de sa « décennie perdue ». En bref, l'UEMOA est exposée à davantage de vulnérabilités et à une moindre attractivité que la moyenne des économies africaines. En première analyse, il semble toutefois que les écarts ne sont pas d'une telle ampleur que les performances au niveau de la valeur ajoutée manufacturière, des exportations de biens manufacturiers ou services en aient été significativement affectées.

Les deux études de cas ont illustré les problèmes et enjeux de la compétitivité hors prix à travers deux pays très différents. D'un côté, une économie arborée en savane tropicale et forêt équatoriale, de l'autre, une économie sahélienne au climat aride. La Côte d'Ivoire peut compter sur ses filières agricoles. Elles sont nombreuses où le pays a une part de marché notable, à commencer par le cacao où elle est leader mondial. Dans les années 1970, la vision pragmatique de l'État a beaucoup compté dans l'éclosion des filières, mais également dans la qualité des échanges au sein des organisations professionnelles de producteurs. La croissance économique vigoureuse, qui a prévalu après 2011, a signé le retour de la Côte d'Ivoire parmi les économies performantes du continent. Les efforts de diversification du Niger sont évidemment plus difficiles, avec un succès avant tout conditionné par la montée dans les chaînes de valeur des produits miniers et agricoles, par l'activité de l'élevage et des produits dérivés de l'artisanat, en l'occurrence le travail du cuir et des peaux. Le pays est défaillant dans plusieurs domaines qui forgent l'attractivité d'un territoire, défaillant dans l'animation de filières par l'insuffisance des organisations de producteurs qui pourraient aider davantage à la diffusion des bonnes pratiques culturelles. L'ajout de l'insécurité par le terrorisme aussi bien dans la zone des « trois frontières » que sur la frontière avec le Nigéria, est un obstacle évident au développement des échanges intra-communautaires et à la circulation des biens au sein de la CEDEAO.

Même si les quelques thèmes traités n'épuisent pas la complexité de la question, les éclairages proposés sur la compétitivité « hors prix » ont apporté leur lot d'enseignements. Les sujets auraient assurément mérité de s'élargir à la politique industrielle, à la composition de la dépense publique, à la problématique des imperfections de marché, notamment du capital, mais aussi à celles du travail avec des formations à revisiter pour être davantage en adéquation avec les besoins

des systèmes productifs. Sur la base de ces évaluations, vingt-six recommandations sont formulées ci-dessous aux fins de l'amélioration de la compétitivité en UEMOA. Cette liste non exclusive ajoute évidemment aux restrictions thématiques.

Les questions sous-jacentes à la responsabilité sociale et environnementale sont désormais au cœur des problématiques d'amélioration de la compétitivité et du développement économique et social. La lutte contre les émissions de gaz à effet de serre et le changement climatique occupe désormais le devant de la scène. Si elle est l'affaire de tous, les États et les entreprises sont en première ligne pour des raisons tenant au pouvoir de coordination et de coercition des premiers, pour l'influence que les seconds exercent sur les volumes d'émissions à travers les comportements productifs. La taxation du carbone inquiète les pays africains. Parce qu'ils sont souvent utilisateurs de technologies anciennes, ils craignent que la taxe aux frontières induise une perte de compétitivité-coût. C'est à ce titre que de vives critiques sont adressées au nouveau mécanisme d'ajustement carbone (MACF) de l'Union Européenne. Les entreprises africaines voient dans l'initiative un facteur d'affaiblissement supplémentaire des secteurs manufacturiers déjà malmenés par le passé des politiques d'ajustement structurel et la concurrence de nouvelles puissances émergentes.

Le tissu des entreprises influe sur l'environnement. Il est également partie prenante de la responsabilité sociale, notamment pour les entreprises françaises et européennes qui ont vocation à promouvoir des comportements exemplaires en matière de RSE. Beaucoup d'entre elles s'y prêtent déjà et promeuvent la confiance intra-organisationnelle qui soutient la productivité et par suite, la compétitivité. En cours d'adoption, la directive sur le devoir de vigilance de l'Union européenne en renforcera prochainement la portée. Les entreprises multinationales sont désormais tenues responsables de l'identification et de la prévention des risques humains et environnementaux d'un bout à l'autre de leur chaîne de valeur. La responsabilité civile et l'assignation des entreprises devant un tribunal de l'espace judiciaire européen posera sûrement un problème pour les filières agricoles africaines. Parce que l'amont de la chaîne de valeur est dispersé sur une communauté innombrable de producteurs, le contrôle des comportements est générateur de coûts d'information importants. Dans ce contexte, la densité d'un dialogue collectif est préférable à la judiciarisation, à la responsabilité civile d'un seul acteur de la chaîne. Cette approche, en termes de responsabilité collective, est dans la nature des « paiements pour services

environnementaux ». Une délimitation claire des responsabilités permettra la compétitivité et la montée du contenu local des productions dans les chaînes de valeur. Quelques recommandations émergent de ces conclusions.

### Recommandations

(i) La lutte contre le changement climatique nécessite d'importants moyens financiers pour la conduite des politiques d'atténuation et d'adaptation. Pour des pays parfois surendettés où la mobilisation des ressources est difficile, ces moyens manqueront. En mettant en place le MACF, ce dispositif de l'UE serait sans doute mieux perçu si les prélèvements aux frontières étaient pour partie retournés aux pays en développement et singulièrement aux PMA.

(ii) L'affectation des ressources MACF peut être conditionnée à la réalisation de projets environnementaux contribuant à la sauvegarde de l'écosystème. L'accélération de la négociation des PSE est à cet égard souhaitable dans un cadre de partenariats multiples.

(iii) Appui technique et financier de la communauté internationale, notamment des banques de développement, au dialogue entre les parties prenantes des branches agricoles, d'exploitation du bois et des mines.

(iv) Un accompagnement financier des entreprises formelles est également envisageable. Il pourrait s'inspirer des programmes de mise niveau des années quatre-vingt-dix dont l'objet était alors de faire face à la libéralisation commerciale par la modernisation des appareils productifs.

(v) Incitation par les entreprises européennes à la diffusion du standard international RSE (ISO 26000) dans les systèmes productifs africains où l'entreprise doit mieux combiner l'efficacité économique et le respect des exigences sociétales.

L'accès à une électricité distribuée à un prix abordable est un des enjeux des objectifs du développement durable. Il concerne bien sûr les ménages, mais également les entreprises. Après les télécommunications, les innovations technologiques de la dernière décennie laissent penser que le secteur de l'énergie dispose désormais d'une plus large palette d'instruments d'action pour parvenir à l'élévation du taux de

couverture des populations. Les initiatives classiques, par l'action sur le réseau central, ont encore largement leur place. Dans le cadre de ces réseaux historiques, il s'agit avant tout d'améliorer le rendement technique et commercial, d'assurer le recouvrement des factures émises, de veiller au paiement des échanges que suscitent les interconnexions régionales. Ces interconnexions sont mutuellement profitables. Elles élargissent l'offre de services avec une électricité décarbonée plutôt bon marché par rapport aux énergies thermiques locales.

Les innovations institutionnelles sont également porteuses avec notamment les producteurs indépendants qui assument la charge financière que représente l'investissement de capacité. Des partenariats public-privé comparables montrent également leur efficacité au niveau de réseaux décentralisés autonomes (*off-the-grid*) ou connectés au réseau central (*on-the-grid*). Ces modalités de couverture facilitent l'accès à l'énergie photovoltaïque à un prix de vente aux ménages et aux petites entreprises qui a considérablement baissé en l'espace d'une dizaine d'années. Indépendamment de la problématique de stockage de l'énergie solaire, la difficulté avec ces investissements tient à la mise en place d'arrangements institutionnels qui soient protecteurs des investisseurs privés et profitables à l'ensemble de la collectivité. Lorsque l'énergie des réseaux est revendue au réseau central, la contractualisation sur la base d'un mécanisme d'enchère par le prix constitue une option probablement plus satisfaisante que la contractualisation à prix initial fixé par l'État. La question de la formule de réajustement du prix de période en période demeure toutefois un problème.

### Recommandations

(vi) Élever la qualité des rendements techniques et commerciaux par la réhabilitation et l'entretien des infrastructures de transport et de distribution, par le recouvrement des factures émises sur les clientèles publiques et privées.

(vii) Tirer le meilleur parti des fournitures pouvant résulter des interconnexions, notamment lorsque l'accès à une énergie d'origine hydraulique permet une électricité propre et moins onéreuse que les énergies fossiles.

(viii) Augmenter la capacité de production des réseaux centraux par le recours aux producteurs privés indépendants.

(ix) Mettre en place des grilles tarifaires protectrices des petites consommations, mais prenant en compte, au-delà de la tranche sociale, la volonté de payer des consommateurs. Dans cette révision des grilles de prix, le système productif formel en situation de concurrence doit être épargné.

(x) Favoriser le développement de l'énergie photovoltaïque. L'électricité produite par des panneaux solaires semble désormais compétitive avec l'énergie thermique.

(xi) Dans la contractualisation de la vente d'énergie au réseau central, prendre en compte le risque du secteur privé, mais également les opportunités pour la collectivité qui naissent d'une diminution tendancielle du prix des panneaux solaires.

(xii) Privilégier dans les contractualisations de type public-privé les enchères par le prix, plus transparentes, moins exigeantes en informations pour l'État et d'une manière générale, plus efficaces que les négociations de gré à gré.

L'UEMOA poursuit sa transition fiscale : substitution des prélèvements intérieurs aux impôts traditionnels sur le commerce international. La pression fiscale pèse actuellement sur un secteur productif moderne étroit à travers principalement les impôts de production. Ces derniers ont pour conséquence l'élévation du seuil de rentabilité d'exploitation et la réduction de la compétitivité des entreprises. La diminution de ces impôts et taxes est souhaitable avec, en parallèle, un élargissement de l'assiette par une plus forte contribution du secteur informel. La mobilité des entreprises redevables de l'impôt synthétique vers le régime réel d'imposition des bénéficiaires est par ailleurs à encourager. Les désincitations fiscales ne sont pas un facteur négligeable dans des systèmes productifs caractérisés par un *missing middle*. Une telle mobilité limiterait les effets de *bunching* et susciterait la création d'entreprises de taille intermédiaire (ETI), support d'un dialogue prometteur avec les entreprises étrangères, format approprié pour soutenir la transformation structurelle et intensifier le contenu local de production dans les chaînes de valeur internationales. Le mouvement de la transition fiscale implique, par ailleurs, que la pression se recentre sur le patrimoine plutôt que sur le revenu et les bénéficiaires, d'alléger le fardeau des entreprises du secteur moderne en limitant le poids des impôts et taxes régressifs. Les impôts et taxes sur le patrimoine des agents, sur

les actifs non productifs des entreprises, sont une bonne manière d'intégrer davantage l'informel « commerçant » dans la masse des prélèvements publics.

### Recommandations

(xiii) Diminuer les impôts de production qui élèvent le seuil minimal de rentabilité en comparaison des entreprises des autres États membres de la CEDEAO.

(xiv) Réduire les phénomènes de discontinuité fiscale en favorisant la migration du régime de l'impôt synthétique vers l'impôt sur les bénéficiaires réels de manière à favoriser l'émergence d'entreprises de taille intermédiaire (ETI).

(xv) Lorsqu'il est pratiqué, reconsidérer l'assujettissement à l'impôt minimum forfaitaire pour les entreprises ayant fait l'objet d'un contrôle fiscal non concluant ou dont le montant du redressement est inférieur à l'IMF.

(xvi) Augmenter la pression fiscale sur les ménages (TVA) et sur le patrimoine foncier de manière à alléger la fiscalité sur le secteur des entreprises modernes produisant des biens échangeables hors rentes. Ce mouvement nécessite une meilleure connaissance des patrimoines, de la fortune immobilière qui demeure sous-fiscalisée en comparaison du capital productif.

Le transport et la logistique absorbent une part excessive de la valeur internationale des biens importés et exportés. La concurrence au niveau des voies maritimes d'acheminement est difficile à promouvoir en l'état des infrastructures et du niveau de développement des pays. La gestion de services portuaires et du transport terrestre est mieux à même de favoriser cette concurrence. Elle est particulièrement importante pour les pays sans façade maritime. Elle peut se manifester à travers l'utilisation de plusieurs corridors de transit et par des changements institutionnels dans la gestion des modalités de chargement au port. La qualité des infrastructures et la professionnalisation du camionnage contribueront également à élever la qualité et à réduire les incertitudes sur les délais de livraison. Enfin, les États se doivent de sécuriser la libre circulation des marchandises, de prévenir les arrêts intempestifs des forces de l'ordre qui induisent des contretemps et des surcoûts de transaction contraires à un objectif de compétitivité.

### Recommandations

(xvii) Stimuler la concurrence entre compagnies maritimes internationales par l'ouverture de nouvelles lignes, y compris sous-régionales pour les activités de *feeder*ing.

(xviii) Accélérer l'informatisation et la dépersonnalisation des procédures de dédouanement de manière à fluidifier les échanges internationaux et réduire les coûts de transaction y compris la corruption.

(xix) Diminuer les coûts de traitement des marchandises au port par des réformes institutionnelles soutenant la concurrence des opérateurs privés ou la réglementation.

(xx) Poursuivre les réformes diminuant le coût des services de camionnage et élever la qualité des prestations par la professionnalisation des entreprises, la modernisation des flottes, le respect du règlement 14 de l'UEMOA sur les charges à l'essieu, l'abandon des logiques de files d'attente sur la base : « premier arrivé, premier chargé », au profit de mécanismes concurrentiels.

(xxi) Améliorer la maintenance des infrastructures routières par la sécurisation des budgets afférents et mise en concurrence des corridors de desserte de l'hinterland par une meilleure information sur les coûts d'utilisation.

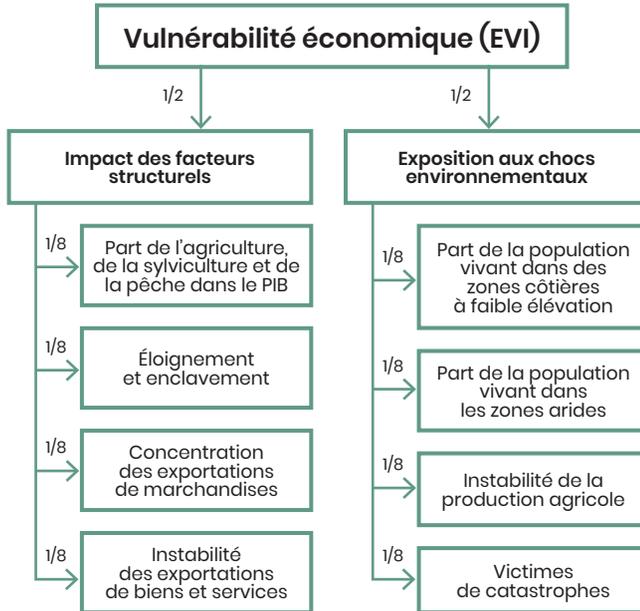
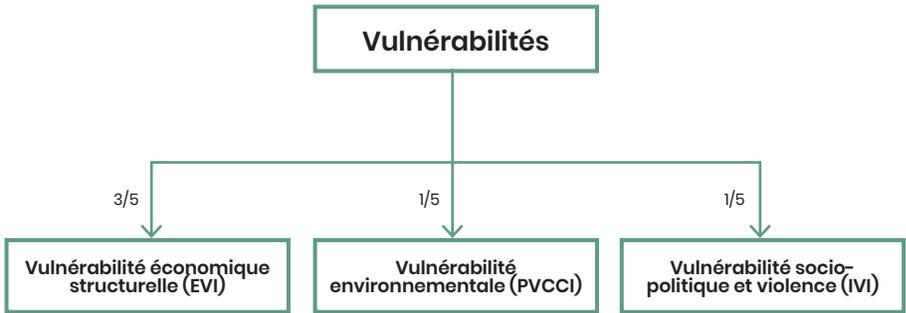
(xxii) Poursuivre l'action en faveur de la réduction du nombre et des temps d'arrêt lors des contrôles routiers.

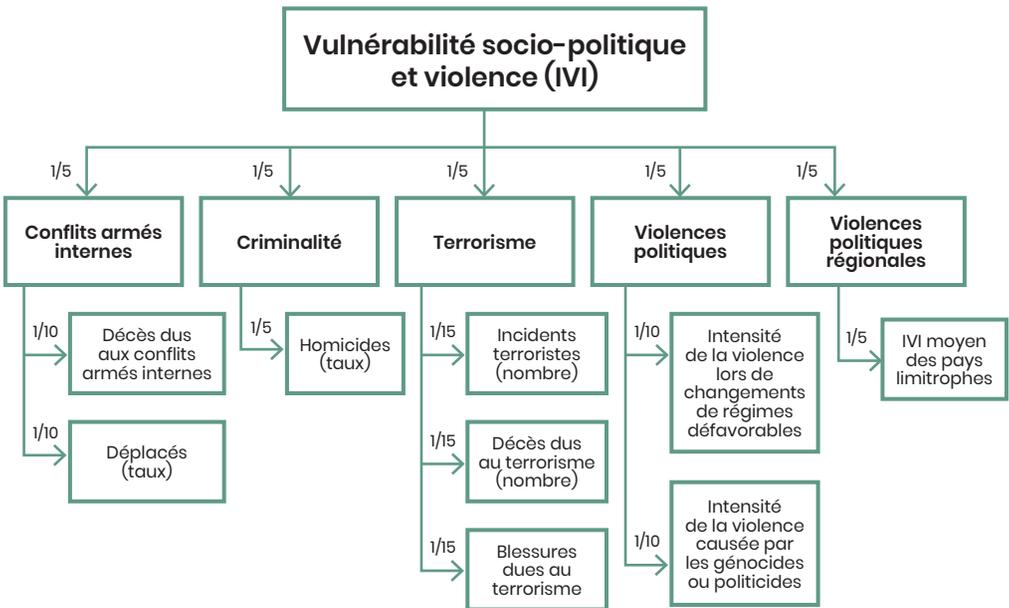
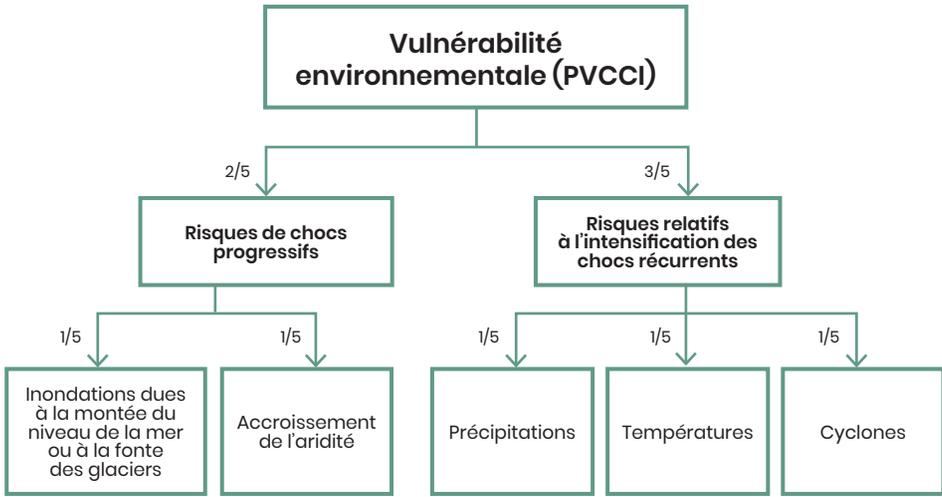
# Annexes

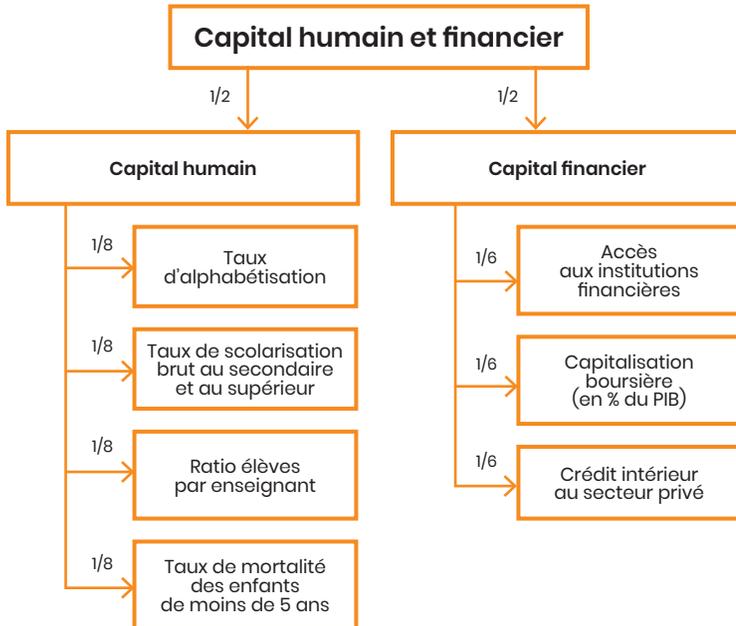
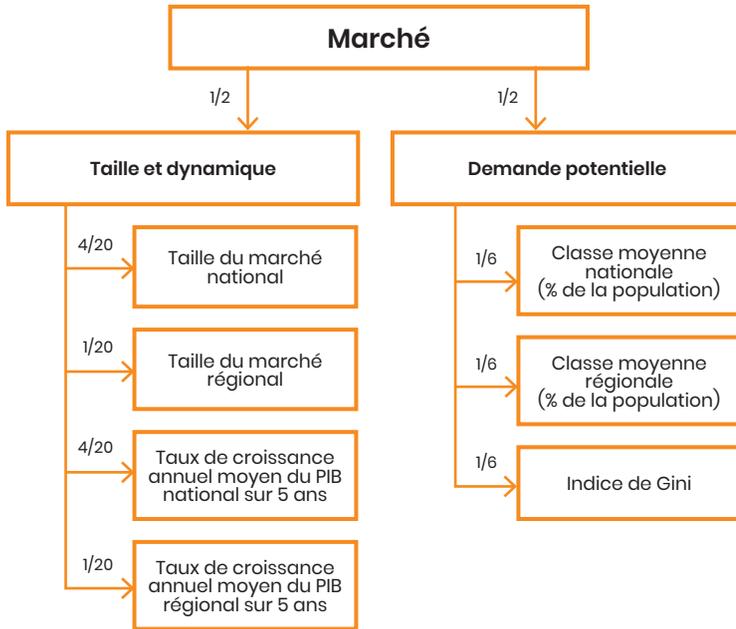


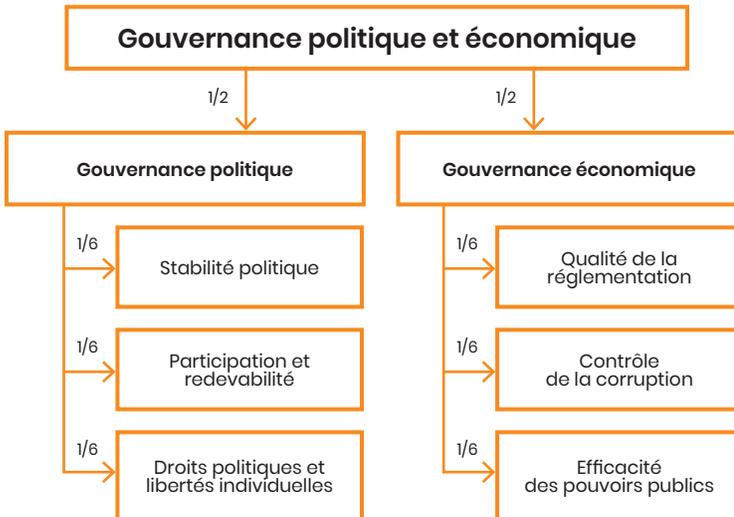
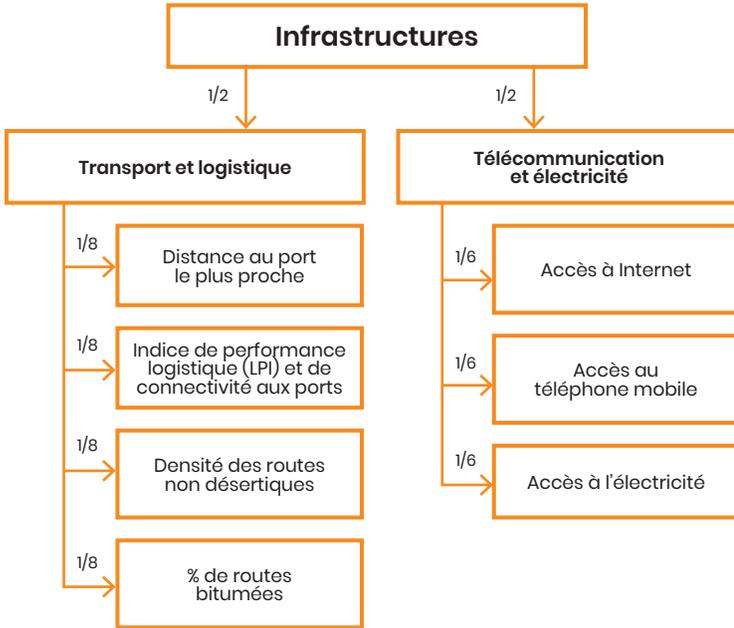
**Annexe 1.**

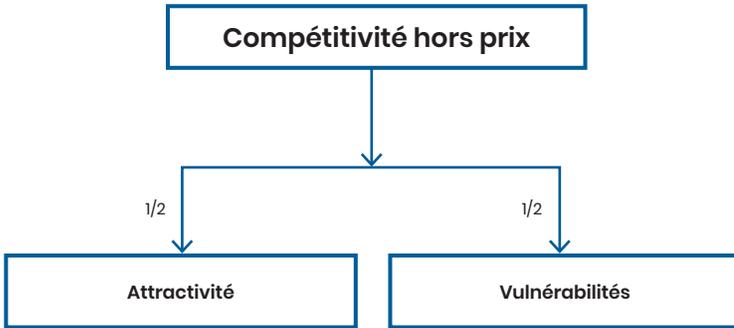
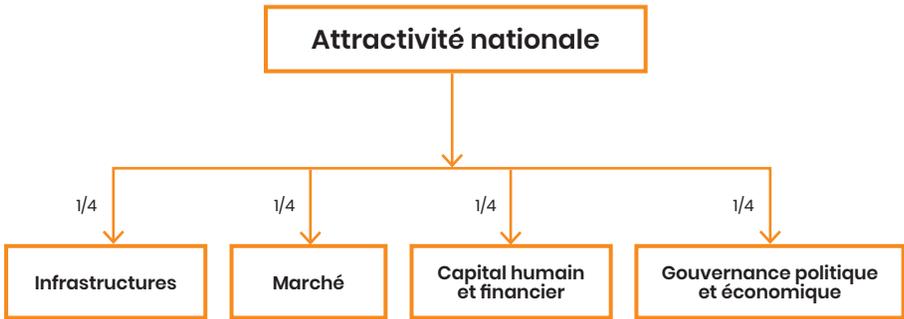
**Les composantes de la compétitivité hors prix dans l'Observatoire de la compétitivité durable (OCD) de la FERDI**











*Note sur l'annexe 1 : Les fractions indiquent la pondération de chaque item dans la rubrique considérée.*

## Annexe 2.

### Sensibilité des scores de compétitivité hors prix au schéma de pondération des rubriques

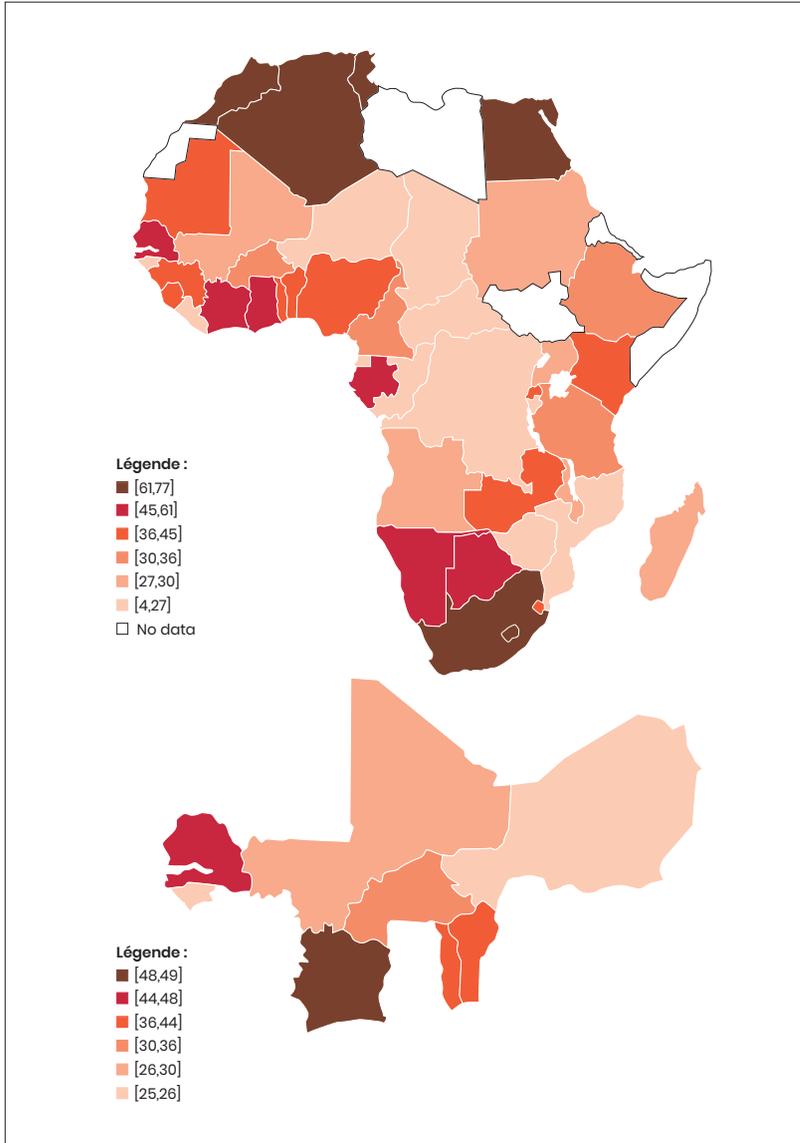
	Compétitivité hors prix (OCD) [A]	Compétitivité hors prix (ACP) [B]	Rang compétitivité hors prix (OCD) [C]	Rang compétitivité hors prix (ACP) [D]	Différence de rang [C]-[D]
Maurice	75	93	1	1	0
Égypte	71	81	2	2	0
Maroc	69	81	3	3	0
Tunisie	69	80	4	4	0
Afrique du Sud	67	76	5	5	0
Seychelles	66	76	6	6	0
Algérie	65	73	7	7	0
Cap-Vert	62	67	10	8	2
Ghana	65	67	8	9	-1
Botswana	58	65	13	10	3
Sao Tomé-et-Principe	64	63	9	11	-2
<b>Côte d'Ivoire</b>	<b>62</b>	<b>58</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>-1</b>
Namibie	56	57	14	13	1
Gabon	60	55	12	14	-2
<b>Sénégal</b>	<b>54</b>	<b>54</b>	<b>18</b>	<b>15</b>	<b>3</b>
Kenya	55	51	16	16	0
<b>Bénin</b>	<b>55</b>	<b>48</b>	<b>17</b>	<b>17</b>	<b>0</b>
<b>Togo</b>	<b>55</b>	<b>46</b>	<b>15</b>	<b>18</b>	<b>-3</b>
Mauritanie	48	44	29	19	10
Eswatini	51	43	22	20	2
Guinée	53	43	19	21	-2
Tanzanie	52	42	21	22	-1
Gambie	46	42	33	23	10
Zambie	50	42	25	24	1

	Compétitivité hors prix (OCD) [A]	Compétitivité hors prix (ACP) [B]	Rang compétitivité hors prix (OCD) [C]	Rang compétitivité hors prix (ACP) [D]	Différence de rang [C]-[D]
Comores	50	42	24	25	-1
Rwanda	52	41	20	26	-6
Madagascar	47	38	31	27	4
Nigéria	48	36	28	28	0
Ouganda	49	35	27	29	-2
Cameroun	50	34	23	30	-7
Lesotho	46	34	34	31	3
Guinée équatoriale	49	33	26	32	-6
Éthiopie	47	32	30	33	-3
Sierra Leone	46	32	32	34	-2
Soudan	42	32	41	35	6
<b>Guinée-Bissau</b>	<b>45</b>	<b>32</b>	<b>39</b>	<b>36</b>	<b>3</b>
Angola	45	32	38	37	1
Zimbabwe	42	31	42	38	4
Malawi	45	31	37	39	-2
Libéria	45	30	36	40	-4
Congo	46	28	35	41	-6
<b>Burkina Faso</b>	<b>40</b>	<b>27</b>	<b>44</b>	<b>42</b>	<b>2</b>
Mozambique	41	24	43	43	0
<b>Mali</b>	<b>38</b>	<b>24</b>	<b>45</b>	<b>44</b>	<b>1</b>
<b>Niger</b>	<b>37</b>	<b>22</b>	<b>46</b>	<b>45</b>	<b>1</b>
République démocratique du Congo	43	20	40	46	-6
Burundi	37	13	47	47	0
Tchad	29	7	49	48	1
République centrafricaine	32	0	48	49	-1

Source : FERDI, OCD.

## Annexe 3. Cartes

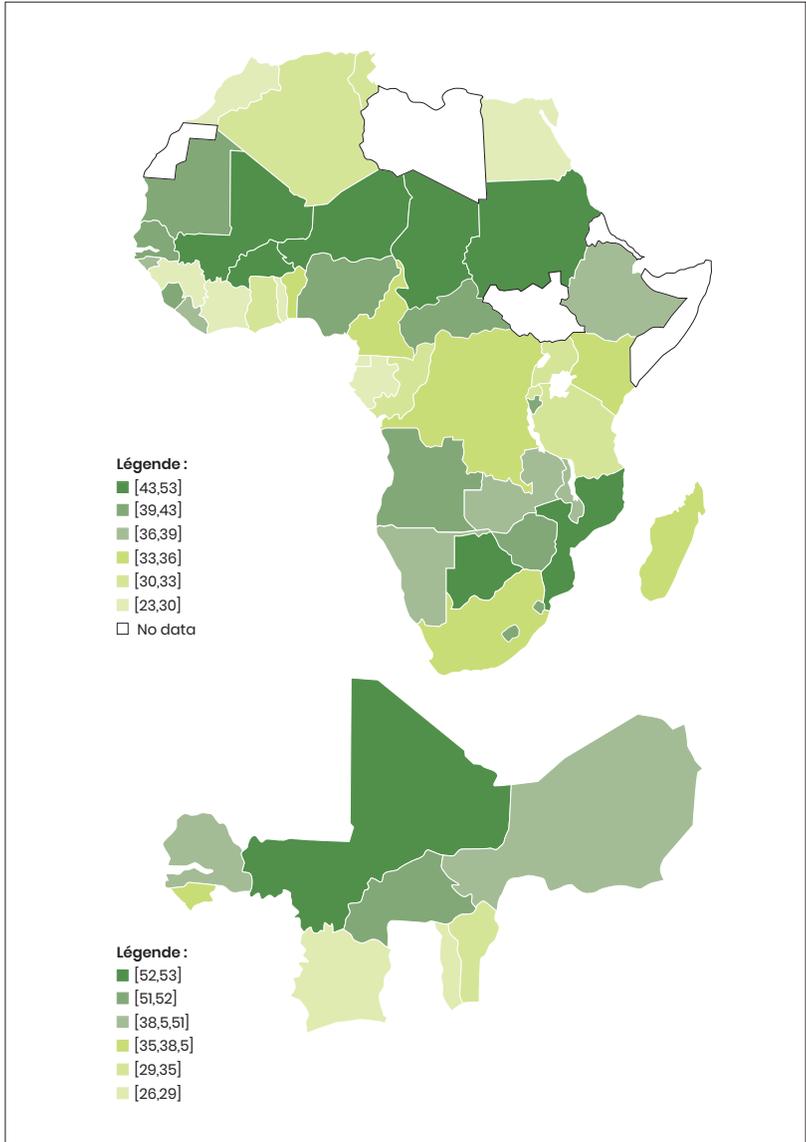
Carte 1. Afrique et UEMOA : l'attractivité en 2020 (score de 0 à 100)



Source : Cartes établies par Olivier Santoni, géomaticien, CERDI-FERDI.

Note sur l'annexe 3 : Ce jeu de cartes visualise les résultats que donne l'Observatoire de la compétitivité durable (OCD) pour l'ensemble de l'Afrique.

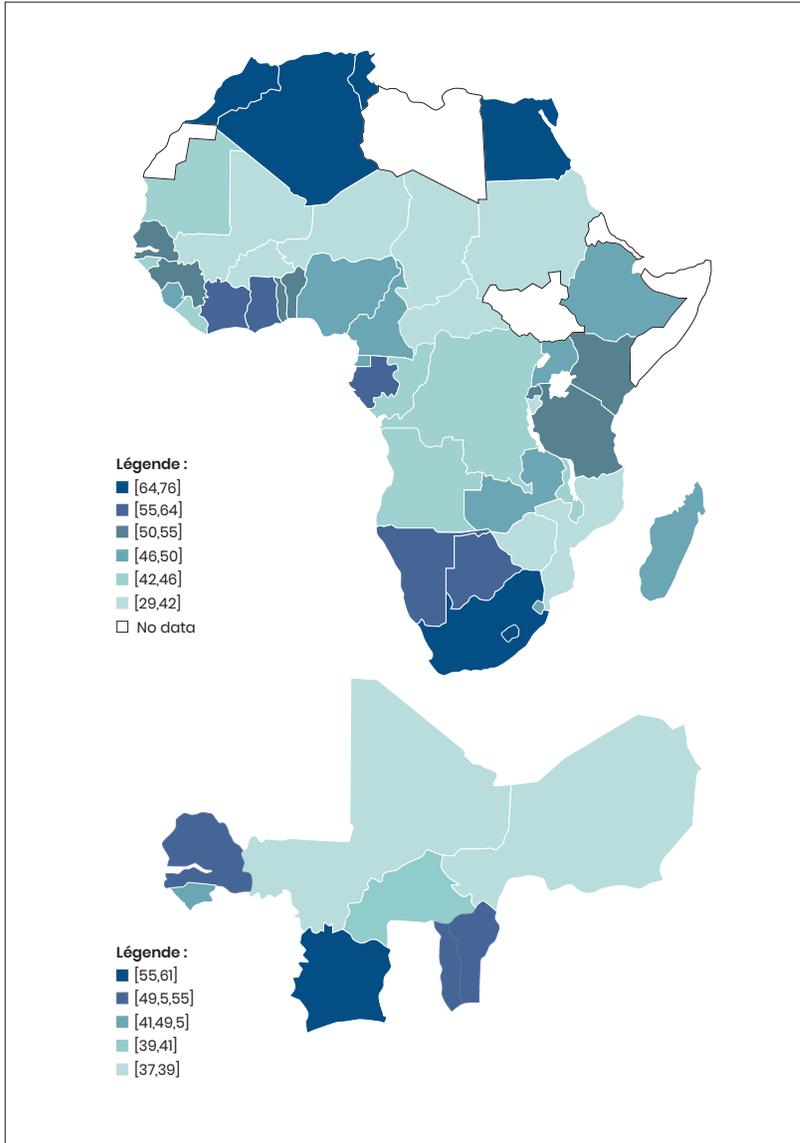
Carte 2. Afrique et UEMOA : la vulnérabilité en 2020 (score de 0 à 100)



Source : Cartes établies par Olivier Santoni, géomaticien, CERDI-FERDI.

Note sur l'annexe 3 : Ce jeu de cartes visualise les résultats que donne l'Observatoire de la compétitivité durable (OCD) pour l'ensemble de l'Afrique.

Carte 3. Afrique et UEMOA : la compétitivité hors prix en 2020 (score de 0 à 100)



Source : Cartes établies par Olivier Santoni, géomaticien, CERDI-FERDI.

Note sur l'annexe 3 : Ce jeu de cartes visualise les résultats que donne l'Observatoire de la compétitivité durable (OCD) pour l'ensemble de l'Afrique.

# Liste des sigles et abréviations



## Liste des sigles et abréviations

<b>ACLED</b>	<i>Armed Conflict Location and Event Data Project</i>
<b>ACP</b>	analyse en composantes principales
<b>AFE</b>	Accord sur la facilitation des échanges
<b>AIPH</b>	Association interprofessionnelle du palmier à huile (Côte d'Ivoire)
<b>APE</b>	accords de partenariat économique
<b>APOI</b>	initiative pour l'huile de palme en Afrique
<b>AREN</b>	Association pour la redynamisation de l'élevage au Niger
<b>AQMI</b>	Al Qaïda au Maghreb Islamique
<b>ASS</b>	Afrique subsaharienne
<b>BAD</b>	Banque africaine de développement
<b>BRVM</b>	Bourse régionale des valeurs mobilières (Abidjan, Côte d'Ivoire)
<b>CA</b>	chiffre d'affaires
<b>CAE</b>	Communauté d'Afrique de l'Est
<b>CAF</b>	coût, assurance, fret
<b>CCA</b>	Conseil coton-anacarde (Côte d'Ivoire)
<b>CCNUCC</b>	Convention-cadre des Nations unies sur les changements climatiques
<b>CDP</b>	Comité des politiques de développement (Nations unies) / <i>Committee for Development Policy</i>
<b>CEB</b>	Communauté électrique du Bénin
<b>CEDEAO</b>	Communauté économique des États d'Afrique de l'Ouest
<b>CEEAC</b>	Communauté économique des États de l'Afrique centrale
<b>CEMAC</b>	Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale
<b>CEN-SAD</b>	Communauté des États sahélo-sahariens
<b>CEPICI</b>	Centre de promotion des investissements en Côte d'Ivoire
<b>CER</b>	communauté économique régionale
<b>CHPH</b>	Conseil hévéa palmier à huile (Côte d'Ivoire)
<b>CIE</b>	Compagnie ivoirienne d'électricité

<b>CITA</b>	Centre d'innovation et des technologies de l'anacarde (Côte d'Ivoire)
<b>CND</b>	contribution déterminée au niveau national
<b>CNPC</b>	<i>China National Petroleum Corporation</i>
<b>CNPI</b>	Conseil national du patronat ivoirien
<b>CNRA</b>	Centre national de recherche agronomique (Côte d'Ivoire)
<b>CNSP</b>	Conseil national pour la Sauvegarde de la Patrie (Niger)
<b>CNUCED</b>	Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement
<b>COMESA</b>	Marché commun de l'Afrique orientale et australe / <i>Common Market for Eastern and Southern Africa</i>
<b>CPI</b>	Conseil présidentiel des investisseurs (Sénégal)
<b>CRSE</b>	Commission de régulation du secteur de l'électricité (Sénégal)
<b>DAB</b>	distributeur automatique de billet
<b>DGI</b>	Direction générale des Impôts
<b>DPEE</b>	Direction de la prévision et des études économiques (Sénégal)
<b>ECR</b>	essai contrôlé randomisé
<b>EECI</b>	Énergie électrique de Côte d'Ivoire
<b>EEEOA/ WAPP</b>	Système d'échanges d'énergie électrique ouest-africain / <i>West African Power Pool</i>
<b>EIGS</b>	État Islamique dans le Grand Sahara
<b>ESMAP</b>	programme d'assistance à la gestion du secteur énergétique (Banque mondiale)
<b>EVP</b>	équivalent vingt pieds
<b>FERDI</b>	Fondation pour les études et recherches sur le développement international
<b>GASSA</b>	accord mondial sur l'acier et l'aluminium durables / <i>Global Arrangement on Sustainable Steel and Aluminum</i>
<b>GCR</b>	<i>Global Competitiveness Report</i>
<b>GES</b>	gaz à effet de serre
<b>ICH</b>	indice de capital humain
<b>IDE</b>	investissement direct étranger
<b>IIAG</b>	indice de la Fondation Mo Ibrahim de la gouvernance africaine
<b>IFE</b>	indicateurs de facilitation des échanges

<b>IGAD</b>	Autorité intergouvernementale pour le développement / <i>Intergovernmental Authority on Development</i>
<b>IMF</b>	impôt minimum forfaitaire
<b>INP-HB</b>	Institut national polytechnique Houphouët-Boigny (Côte d'Ivoire)
<b>IPP</b>	<i>Independent power producers</i>
<b>IRENA</b>	Agence internationale pour les énergies renouvelables / <i>International Renewable Energy Agency</i>
<b>IRF</b>	<i>International Road Federation</i>
<b>IS</b>	impôt sur les sociétés
<b>ISO</b>	Organisation internationale de normalisation
<b>ITS</b>	impôts sur les traitements et salaires
<b>IVE/EVI</b>	indice de vulnérabilité économique / <i>Economic Vulnerability Index</i>
<b>IVI</b>	indice des violences internes
<b>JNIM</b>	Groupe de soutien à l'islam et aux musulmans
<b>LPI</b>	<i>Logistics Price Index</i>
<b>MACF</b>	mécanisme d'ajustement carbone aux frontières
<b>MESL</b>	<i>Mainstream Energy Solutions Limited</i>
<b>MINADER</b>	ministère de l'Agriculture et du Développement rural (Côte d'Ivoire)
<b>MINEDD</b>	ministère de l'Environnement et du Développement durable (Côte d'Ivoire)
<b>OCD</b>	Observatoire de la compétitivité durable
<b>ODD</b>	Objectif de développement durable
<b>OIT</b>	Organisation internationale du travail
<b>OMC</b>	Organisation mondiale du commerce
<b>PASEC</b>	Programme d'analyse des systèmes éducatifs de la Conférence des ministres de l'Éducation des États et gouvernements de la Francophonie
<b>PMA</b>	pays les moins avancés
<b>PNIA</b>	Programme national d'investissement agricole (Côte d'Ivoire)
<b>PPA</b>	parité de pouvoir d'achat
<b>PPP</b>	partenariat public-privé
<b>PSE</b>	payement pour services environnementaux
<b>PVCCI</b>	<i>Physical Vulnerability to Climate Change Index</i> / indice des vulnérabilités physiques au changement climatique

<b>PWC</b>	<i>PricewaterhouseCoopers</i>
<b>REDD+</b>	Programme de réduction des émissions dues à la déforestation et à la dégradation forestière
<b>RISE</b>	<i>Regulatory Indicators for Sustainable Energy</i>
<b>RSE</b>	responsabilité sociale et environnementale
<b>RSPO</b>	<i>Roundtable on Sustainable Palm Oil</i>
<b>SADC</b>	Communauté de développement de l'Afrique austral / <i>Southern African Development Community</i>
<b>SEQE</b>	système d'échange de quotas d'émission
<b>TEC</b>	tarif extérieur commun
<b>TFA</b>	<i>Tropical Forest Alliance</i>
<b>TIC</b>	technologies de l'information et de la communication
<b>TPS</b>	taxe professionnelle synthétique
<b>TRIE</b>	transport routier inter-États
<b>TSR</b>	caoutchouc techniquement spécifié
<b>TVA</b>	taxe sur la valeur ajoutée
<b>UA</b>	Union africaine
<b>UEMOA</b>	Union économique et monétaire ouest-africaine
<b>UMA</b>	Union du Maghreb arabe
<b>UNPCB</b>	Union nationale des producteurs de coton du Burkina Faso
<b>WCI</b>	<i>World Container Index</i>
<b>WGI</b>	<i>World Governance Indicators</i>
<b>ZES</b>	zone économique spéciale
<b>ZLECAF</b>	Zone de libre-échange continentale africaine
<b>2QC</b>	programme Quantité, Qualité, Croissance (Côte d'Ivoire)

# Table des illustrations



## Liste des cartes

- Carte 1.** Le positionnement de l'UEMOA en Afrique et les indicateurs RISE
- Carte 2.** L'interconnexion des réseaux de transport de l'électricité en CEDEAO

## Liste des encadrés

- Encadré 1.** La FERDI et son Observatoire de la compétitivité durable (OCD)
- Encadré 2.** Devoir de vigilance : coûts et bénéfices de la vertu
- Encadré 3.** Le producteur type de cacao en Côte d'Ivoire
- Encadré 4.** Adaptation de l'agriculture face au changement climatique
- Encadré 5.** La gouvernance foncière, maillon faible de la transformation rurale

## Liste des graphiques

- Graphique 1.** Les sources de la vulnérabilité économique en UEMOA (2020)  
*Scores de performance de 0 à 100*
- Graphique 2.** Les vulnérabilités physiques aux changements climatiques en UEMOA (2019)  
*Scores de performance de 0 à 100*
- Graphique 3.** L'UEMOA et la résistance aux vulnérabilités (2019-2020)  
*Écarts à la moyenne africaine « 0 »*
- Graphique 4.** L'UEMOA et les vulnérabilités (2019-2020)  
*Écarts à la moyenne africaine « 0 »*
- Graphique 5.** Les relations entre la classe moyenne, la pauvreté et les inégalités (Gini)
- Graphique 6.** L'attractivité par la taille du marché : classe moyenne et inégalités  
*Scores de performance de 0 à 100*

- Graphique 7.** Le capital humain  
*Scores de performance de 0 à 100*
- Graphique 8.** Corrélation des scores de capital humain avec ceux de l'ICH de la Banque mondiale
- Graphique 9.** La composante du capital financier  
*Scores de performance de 0 à 100*
- Graphique 10.** Infrastructures de transport et logistique  
*Scores de performance de 0 à 100*
- Graphique 11.** Infrastructures de télécommunications et d'électricité  
*Scores de performance de 0 à 100*
- Graphique 12.** Gouvernance économique  
*Scores de performance de 0 à 100*
- Graphique 13.** Gouvernance politique  
*Scores de performance de 0 à 100*
- Graphique 14.** L'attractivité et sa décomposition en quatre rubriques  
*Écarts à la moyenne africaine « 0 »*
- Graphique 15.** Représentation synthétique de l'attractivité  
*Écarts à la moyenne africaine « 0 »*
- Graphique 16.** L'UEMOA et la synthèse de la compétitivité hors prix
- Graphique 17.** Compétitivité hors prix en UEMAO : comparaison selon différentes modalités de calcul  
*Écarts à la moyenne africaine « 0 »*
- Graphique 18.** La compétitivité hors prix : pondérations préfixées vs ACP
- Graphique 19.** Les activités manufacturières et les écarts à la norme mondiale
- Graphique 20.** Les services exportés et les écarts à la norme de l'échantillon
- Graphique 21.** La distribution statistique des activités économiques (2020)  
(Tous pays en développement, 145 pays)
- Graphique 22.** Les indicateurs RISE par grandes rubriques thématiques
- Graphique 23.** Coût mondial actualisé des technologies de production d'électricité (sources renouvelables à l'échelle industrielle, 2010-2020)

- Graphique 24.** Moyenne pondérée mondiale du LCOE et des prix d'enchères (2010-2023)
- Graphique 25.** Taux de fret maritimes dans le monde : *Drewry World Container Index* (WCI)
- Graphique 26.** L'Afrique et la facilitation des échanges
- Graphique 27.** Indice de performance logistique (LPI, Banque mondiale) vs indicateurs de facilitation  $\mu$  des échanges (OCDE) (2019)
- Graphique 28.** Évolution de la consommation mondiale de caoutchouc naturel (millions de tonnes métriques)
- Graphique 29.** Consommation mondiale de caoutchouc naturel de 2018 à 2020 par région
- Graphique 30.** 1. Évolution du PIB  
2. Part de l'emploi par composante sectorielle (en %)

## Liste des schémas

- Schéma 1.** Les vulnérabilités et l'enchevêtrement de leurs impacts
- Schéma 2.** Attractivité et interrelations entre les composantes de la compétitivité
- Schéma 3.** Coopération dans l'entreprise et engagements mutuels
- Schéma 4.** La fiscalité directe et les effets de *bunching*

## Liste des tableaux

- Tableau 1.** Indices de vulnérabilité économique (EVI, 2020) *Scores EVI (Nations unies)*
- Tableau 2.** Vulnérabilités physiques aux changements climatiques (PVCCI, 2019)
- Tableau 3.** Vulnérabilité aux violences sociétales (IVI) *Scoring 2020*
- Tableau 4.** Taille et dynamique du marché et de la demande potentielle
- Tableau 5.** La classe moyenne et les valeurs d'encadrement du revenu

<b>Tableau 6.</b>	Qualité et accessibilité au capital humain et financier
<b>Tableau 7.</b>	Les réseaux routiers par grandes régions en Afrique subsaharienne
<b>Tableau 8.</b>	L'UEMOA et l'attractivité comparée des infrastructures
<b>Tableau 9.</b>	L'UEMOA et la fiabilité des approvisionnements d'électricité
<b>Tableau 10.</b>	Gouvernance politique et économique <i>Scores de performance de 0 à 100</i>
<b>Tableau 11.</b>	L'attractivité en UEMOA et la perception des entreprises : dix principaux obstacles
<b>Tableau 12.</b>	La transformation structurelle et le secteur manufacturier (2000-2020) (Tous pays en développement)
<b>Tableau 13.</b>	Matrice des corrélations simples entre les variables
<b>Tableau 14.</b>	Les activités manufacturières et la compétitivité en Afrique (2020)
<b>Tableau 15.</b>	La compétitivité et les services dans les flux d'exportation de l'Afrique (2020)
<b>Tableau 16.</b>	L'UEMOA et les contributions déterminées au niveau national
<b>Tableau 17.</b>	La RSE et la gestion des ressources humaines (en %)
<b>Tableau 18.</b>	L'électricité en UEMOA sous le prisme de RISE
<b>Tableau 19.</b>	Informations générales sur l'électricité en UEMOA (2018)
<b>Tableau 20.</b>	Coût annuel en électricité d'un réfrigérateur
<b>Tableau 21.</b>	Taux d'imposition des bénéfices réels en UEMOA
<b>Tableau 22.</b>	Fiscalité directe et incitations à promouvoir les régimes réels d'imposition
<b>Tableau 23.</b>	Le <i>Doing Business</i> et la fiscalité des affaires (2006-2019)
<b>Tableau 24.</b>	Classement international et rapports post-déclaration à l'administration
<b>Tableau 25.</b>	La fiscalité en tant que contrainte à la facilité des affaires

- Tableau 26.** Les droits d'accises en UEMOA (en %)
- Tableau 27.** Délais et procédures d'importation par voie routière (2016)
- Tableau 28.** Délais et procédures d'importation par voie ferroviaire (2016)
- Tableau 29.** Indicateurs de performance et pratiques anormales (Corridors de l'UEMOA, pour 100 kilomètres)
- Tableau 30.** L'OCDE et la facilitation des échanges en UEMOA (2019)
- Tableau 31.** Comparaisons entre l'UEMOA et les autres pays de la CEDEAO LPI (Banque mondiale) et IFE (OCDE)
- Tableau 32.** Matrice SWOT de la chaîne de valeur du cacao
- Tableau 33.** Matrice SWOT de la chaîne de valeur de la noix de cajou
- Tableau 34.** Prévisions de production de noix de cajou en Côte d'Ivoire (2021 - 2026)
- Tableau 35.** Matrice SWOT de la chaîne de valeur du coton
- Tableau 36.** Matrice SWOT de la chaîne de valeur de l'hévéa
- Tableau 37.** Matrice SWOT de la chaîne de valeur du palmier à huile
- Tableau 38.** Matrice SWOT de la chaîne de valeur de l'oignon
- Tableau 39.** Matrice SWOT de la chaîne de valeur du bétail

Ont également contribué directement à l'étude, Mohamed Chaffai, professeur à l'université de Sfax, Tunisie et Camille Da Piedade, CERDI-FERDI, Banque mondiale. Les auteurs marquent leur reconnaissance à l'endroit de celles et ceux dont les observations ont contribué à l'amélioration de la recherche, à commencer par Hélène Djoufelkit, directrice du Département Diagnostic économique et Politiques publiques ; Sylvain Bellefontaine (AFD), économiste principal, organisateur des comités de pilotage et relecteur critique du texte à ses différentes phases ; Sylviane Guillaumont Jeanne-ney, professeure émérite, université Clermont Auvergne et conseillère à la FERDI. La reconnaissance est également adressée aux membres du comité de pilotage qui a encadré l'exécution de cette étude, ainsi qu'aux commentateurs intervenus lors de la Conversation de recherche du 15 mai 2024, en l'occurrence Abdoulaye Seck, professeur à l'université Cheikh Anta Diop, Dakar, Sénégal ; Khady Evelyne Denise N'Diaye, directrice du secteur privé, Département du Développement de l'entreprise, de l'Énergie, des Mines et de l'Économie numérique (DEMEN), Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) ; Kalidou Thiaw, directeur de la Prévision et des Études économiques, Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA).

Ils demeurent cependant seuls responsables du contenu et n'engagent pas leurs institutions respectives.

**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](https://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.

**Patrick Plane** est directeur de recherches au CNRS et membre du Centre d'études et recherches sur le développement international (CERDI) dont il a été directeur de 2001 à 2013. Après avoir participé à sa conceptualisation, il gère actuellement, pour la Fondation pour les Études et Recherches sur le Développement International (FERDI), l'Observatoire de la compétitivité durable (OCD). Ses recherches portent sur la micro- et macroéconomie du développement avec l'Afrique et le Moyen-Orient comme terrain d'application. Professeur associé à l'université Clermont Auvergne, à l'université Mohammed VI Polytechnique de Rabat et à l'AIRESS (Maroc), il dispense des cours de macroéconomie du développement et d'économie managériale. Auteur de plusieurs livres, articles académiques et rapporteur pour une vingtaine de revues et journaux spécialisés, il est aussi coéditeur de la *Revue d'économie du développement*.

Docteur en économie de l'université de Kobé (Japon), **Alban Alphonse E. Ahouré** est professeur titulaire à la Faculté des Sciences économiques et de gestion de l'université Félix Houphouët Boigny de Cocody à Abidjan. Ses recherches portent sur l'économie du travail, des institutions et l'évaluation des politiques publiques. Directeur de la Cellule d'analyse des politiques économiques du CIREA (CAPEC), il est également consultant pour des organisations internationales. En 2021, pour le compte du Cabinet du Premier ministre de Côte d'Ivoire, il a coordonné une étude sur la compétitivité et la dynamisation de 16 filières agricoles.

Docteur en sciences économiques de l'université Bordeaux IV, **Youssoufou Hamadou Daouda** est recteur et professeur titulaire à l'université Djibo Hamani de Tahoua (Niger). *Senior Fellow* à la FERDI, il est également membre de *Sustainable Innovative Entrepreneurship Worldwide/Africa* (SIEWA). Ses recherches portent sur les questions d'évaluation des politiques publiques, la dynamique de la pauvreté et des inégalités, la croissance pro-pauvres, l'économie du bien-être, la sécurité alimentaire et l'économie des conflits. Auteur de nombreux articles académiques, il a conduit plusieurs missions pour des institutions internationales et nationales.

## Résumé

Cet ouvrage analyse l'intégration des pays membres de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) dans l'économie mondiale au prisme d'une grille de lecture développée par l'Observatoire de la compétitivité durable (OCD) de la Fondation pour les Études et Recherches sur le Développement International (FERDI). Elle se base, notamment, sur l'étude des facteurs de vulnérabilité structurelle et d'attractivité des territoires (taille du marché, infrastructures, gouvernance). Si l'UEMOA apparaît, dans l'ensemble, plus vulnérable au regard de la moyenne continentale, une ligne de fracture semble se dessiner entre les pays sahéliens et côtiers, dont la façade maritime facilite l'intégration. Cette disparité s'exemplifie particulièrement à travers l'étude des chaînes de valeur du Niger et de la Côte d'Ivoire, pays moteur dans la croissance économique de l'UEMOA.