



HAL
open science

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

Patrick Plane, Alban Ahouré, Youssoufou Hamadou Daouda

► **To cite this version:**

Patrick Plane, Alban Ahouré, Youssoufou Hamadou Daouda. La compétitivité hors prix de l'UEMOA : mesure et évaluation comparée. Ferdi. 2023. hal-04337444

HAL Id: hal-04337444

<https://hal.science/hal-04337444>

Submitted on 12 Dec 2023

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Distributed under a Creative Commons Attribution - NonCommercial - NoDerivatives 4.0 International License

RAPPORT
Novembre 2023

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

Étude réalisée par la FERDI à la demande de l'AFD.

➔ PATRICK PLANE, Directeur de recherches, Cerdi-CNRS, Professeur associé,
Université Clermont Auvergne.

Avec les contributions de :

➔ ALBAN A. E. AHOURÉ, Professeur à l'Université Félix Houphouët-Boigny
(Abidjan, Côte d'Ivoire).

➔ YOUSOUFOU HAMADOU DAOUDA, Professeur à l'Université Djibo Hamani
(Tahoua, Niger).

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

Étude réalisée par la FERDI à la demande de l’AFD

Patrick Plane¹
CERDI – FERDI
Directeur de recherches au CNRS
Université Clermont Auvergne

Avec les contributions de

Professeur Youssoufou Hamadou Daouda
Université Djibo Hamani
Tahoua, Niger

Professeur Alban A. E. Ahouré
Université Félix Houphouët-Boigny
Abidjan, Côte d’Ivoire

Novembre 2023

¹ Ont également contribué 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, notamment Hélène Djoufelkit, Directrice du Département Diagnostic Economique et Politiques Publiques et Sylvain Bellefontaine (AFD), économiste principal, organisateur des comités de pilotage et relecteur critique du texte à ses différentes phases. Les auteurs demeurent cependant seuls responsables du contenu et n’engagent pas leurs institutions respectives.

Table des matières

Introduction	10
1. La compétitivité hors prix et sa mesure	15
1.1. Les vulnérabilités et leurs manifestations protéiformes	16
1.1.1. Les vulnérabilités économiques : la représentation onusienne.....	16
1.1.2. Les vulnérabilités aux changements climatiques et environnementaux	18
1.1.3. Les vulnérabilités sociétales : le Sahel en première ligne des violences	21
1.1.4. L'UEMOA : synthèse des vulnérabilités.....	27
Résumé	29
Bibliographie	30
1.2. L'attractivité territoriale et le climat des affaires	32
1.2.1. La taille du marché et ses implications pour l'offre et la demande	32
1.2.2. Le capital humain et financier : catalyseur du changement structurel.....	41
1.2.3. Le rôle des infrastructures économiques dans le développement.....	50
1.2.4. Les composantes économiques et politiques de la gouvernance publique	66
1.2.5. L'UEMOA : synthèse de l'attractivité relative.....	71
Résumé	75
Bibliographie	75
1.3. L'indicateur global de compétitivité hors prix en UEMOA.....	82
1.4. La transformation structurelle et l'UEMOA	85
1.4.1. Les ratios caractéristiques et leur normalisation sur grand échantillon	85
1.4.2. La compétitivité hors prix et la transformation structurelle : UEMOA versus Afrique	91
Résumé	95
Bibliographie	95
2. La compétitivité hors prix : illustrations thématiques	96
2.1. La compétitivité durable dans son rapport à la RSE	96
2.1.1. Le comportement régalien et l'environnement.....	97
2.1.2. La RSE et les entreprises.....	103
Résumé	117
Bibliographie	118
2.2. L'électricité et sa consommation : une quadrature de cercle.....	121
2.2.1. L'état des lieux en UEMOA.....	122
2.2.2. L'accès à l'électricité par le réseau central.....	127
2.2.3. Producteurs indépendants et échanges transfrontaliers	133
2.2.4. L'énergie solaire et les systèmes décentralisés.....	138
Résumé	145

Bibliographie.....	146
2.3. Fiscalité de droit commun et compétitivité du système productif.....	149
2.3.1 La fiscalité directe sur le revenu et la production.....	151
2.3.2 La fiscalité indirecte	162
Résumé	168
Bibliographie.....	169
2.4. Transport et logistique : le surcoût à l'intégration.....	171
2.4.1. Le transport maritime et la gestion portuaire.....	172
2.4.2. Le transport terrestre et ses dysfonctionnements.....	177
Résumé	186
Bibliographie.....	187
3. Compétitivité hors prix, chaînes de valeur et transformation structurelle.....	189
3.1. Le cas de la Côte d'Ivoire	189
3.1.1. La chaîne de valeur du cacao.....	190
3.1.2. La chaîne de valeur de la noix de cajou.....	196
3.1.3. La chaîne de valeur du coton.....	200
3.1.4. La chaîne de valeur de l'hévéa	204
3.1.5. La chaîne de valeur du palmier à huile.....	208
Résumé	212
Bibliographie.....	213
3.2. Le cas du Niger	216
3.2.1. Structure de l'économie et transformation structurelle	217
3.2.2. La chaîne de valeur de l'oignon	220
3.2.3. La chaîne de valeur de l'élevage	223
3.2.4. Tirer avantage des ressources extractives.....	226
3.2.5. Développer le potentiel énergétique du pays.....	227
3.2.6. Améliorer la qualité des facteurs d'attractivité.....	229
Résumé	232
Bibliographie.....	233
Conclusion générale et recommandations.....	235
Annexe 1. Les composantes de la compétitivité hors prix dans l'Observatoire de la Compétitivité Durable (OCD)	241
Annexe 2. Sensibilité des scores de compétitivité hors prix au schéma de pondération des rubriques.....	246
Annexe 3. Cartes.....	247

Résumé exécutif

La compétitivité « hors prix » est étudiée pour les huit pays qui composent l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) : Benin, 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 questionnée. 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 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'Etat fragile, les violences sociétales sont enfin un facteur d'élévation des coûts de production et de transaction souvent rédhitoires 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. La géographie est donc un puissant marqueur des vulnérabilités économiques et environnementales. Ces dernières sont en synergie et génèrent des effets cumulatifs. Elles s'exacerbent et donnent lieu à des vulnérabilités sociétales prenant la forme de violences tous azimuts dont les coups d'Etat et les actes terroristes d'organisations criminelles structurées en mafias ne sont que les manifestations les plus évidentes.

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 CEDEAO et de l'Afrique sub-saharienne 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 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, ingrédients 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 de l'Etat, 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 Etats affirment leur interdépendance dans la protection de l'écosystème commun. En 2015, les 196 délégation 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'Etat, prélèvement peu perturbateur en raison du niveau de profitabilité qui sous-tend 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. A 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 (SEQE) 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 de par 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 moyen), 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 notamment, 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 Covid 19 et relèvent structurellement le « point mort », c'est-à-dire le seuil de couverture des charges par les produits. Par 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 internationale de *boîtes*, les petits volumes et leur irrégularité temporelle astreignent les clientèles africaines à se positionner sur la 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 piètre 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 micro-entreprises 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 « hors d'âge » 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 de routes, la consommation excessive de carburant et les émissions de CO₂ 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 pays avec ses deux caractéristiques cardinales que sont l'appartenance au Sahel et l'enclavement. Le récent coup d'État apporte la démonstration de l'imbrication de toutes les vulnérabilités de ce pays. 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

Introduction

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.² Elle reste pourtant une figure imposée pour les économies africaines dont la transformation structurelle sera largement fondée sur des produits standards fortement conditionnés par la capacité des producteurs à réduire leurs coûts.³ Le ralentissement de la croissance du commerce international, qui se rapproche tendanciellement de celle du PIB mondial, ne change rien à l'affaire, pas plus que la Covid-19 qui a suscité des mouvements de repli sur soi par les confinements et réductions de mobilité des biens et des personnes. Dans une Afrique qui aspire à la libéralisation de ses échanges continentaux, être davantage présent sur les marchés extérieurs est une trajectoire obligée.

De par 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 : l'institutionnalisation d'un dialogue public-privé très structuré et une protection commerciale temporaire dans un contexte d'ouverture crédible qui va de pair avec l'acceptation de la concurrence. Dans bien des pays, l'Afrique a fonctionné à front renversé avec des niveaux de protection élevés et endogènes à l'inefficacité productive des entreprises. Les tentatives d'intégration ont été parallèlement décevantes, globalement plus formelles que réelles. L'enchevêtrement des communautés d'intégration a suscité un manque de visibilité que traduit l'image du *spaghetti bowl*. Les stratégies industrielles n'ont donc pas soutenu une dynamique de commerce intra-africain, même si l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine, dont

² P. Krugman (1994). "Competitiveness: A Dangerous Obsession", *Foreign Affairs*, vol.73, pp. 28-44. DOI :10.2307/20045917

³ Voir sur le thème de la spécialisation : M. Porter (1999). L'avantage concurrentiel, Dunod 147p. 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. W. Chan Kim et R. Mauborgne (2015). *Blue Ocean Strategy, How to Create Uncontested Market Space and Make the Competition Irrelevant*, Harvard Business School Publishing Corporation.

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.⁴

En 1991, un nouveau chapitre des relations africaines s'est ouvert. Précédant la création de l'Union Africaine (juillet 2002), le traité d'Abuja a créé huit grandes communautés économiques régionales (CER) avec pour objectif de stimuler les échanges commerciaux au sein de chacune d'elles et de promouvoir la *Zone de Libre-Echange Continentale Africaine* (ZLECAf).⁵ Entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2021, la ZLECAf devrait être un instrument d'émulation des entreprises, de bassin de décantation faisant émerger des champions africains sur des chaînes de valeur régionales et mondiales. Il est attendu de la ZLECAf, actuellement ratifiée par 43 des 55 pays africains, qu'elle stimule les économies et facilite les échanges intracontinentaux.

En 2020, 18 % seulement des exportations africaines étaient destinées à d'autres pays africains, loin de ce qui est observé dans les autres régions du monde : Amérique du Nord (30 %), Asie (58 %) Europe (68 %).⁶ Le premier axe de dynamisation des échanges intra-africains est la baisse des droits de douane, notamment entre les différentes CER. Selon le FMI, cela pourrait stimuler ce commerce de 15 à 25 %. Le doublement de cet effet pourrait être obtenu avec la réduction des "barrières non tarifaires", c'est-à-dire des éléments qui entravent réellement le commerce. Avec le libre-échange, l'Afrique translate les stratégies nationales des pays du Sud-Est asiatique au niveau continental : faire ses preuves chez soi, puis gagner le *grand large*, promouvoir la transformation structurelle en évitant les écueils d'une protection endogène fondée sur des intérêts particuliers. Pour mener à bien cette mutation, la compétitivité restera l'*obsession* de chaque pays, le travail de leurs partenaires publics et privés dont la qualité du dialogue structure le développement à long terme (Dercon, 2022).⁷

L'UEMOA se compose de huit pays : Benin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinée Bissau, Mali, Niger, Sénégal, Togo. Ces membres, qui ont promu l'intégration dans quasiment tous les domaines, ont parallèlement 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 apporte une garantie de convertibilité illimitée à cette monnaie pour le cas où les réserves de change de l'union viendraient à manquer. L'UEMOA s'insère, par ailleurs, dans cette communauté régionale que constitue la Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) que domine largement

⁴ A. M Geourjon, S. Guérineau, P. Guillaumont et S. Guillaumont (2013). *Intégration régionale pour le développement en Zone franc*, Economica, 323 p.

⁵ L'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).

⁶ "Why it costs so much to move goods around Africa. Startups are helping shift things faster, but rules remain onerous" *The Economist*, 26 mars 2022. Source: CNUCED.

⁷ S. Dercon (2022). *Gambling on Development why some countries win and other lose*, Hurst & company, London.

l'économie du Nigéria. Ce géant africain contribue pour 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 questionnée. Les caractéristiques du régime de change y conduisent naturellement du fait des rigidités induites par les accords de coopération monétaire, des modalités restrictives d'ajustement de parité du franc CFA. Il n'y a pas de doute que le taux de change réel est un instrument d'explication des performances économiques, mais il n'est pas le seul, et pas forcément décisif dans le contexte de l'UEMOA.

Première raison, 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. Côté négatif de la parité, elle n'a pas été autant un facteur d'accélération de croissance économique et de transformation structurelle comme il était espéré. Côté positif, la parité fixe a été un élément de stabilité et semble avoir contribué à la réduction de la pauvreté et des vulnérabilités, notamment en période de troubles socio-politiques ou de pandémie comme celle de la Covid-19.⁸

Seconde raison, 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. Le Nigéria et le système de stabilisation plus ou moins géré du naira ou le flottement du rand de l'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, même si celui-ci constitue un instrument à ne pas négliger comme a pu le montrer, en 1994, la dévaluation des francs CFA. Ici, comme dans beaucoup de 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*.⁹

⁸ P. Plane et C. Da Piedade (2022). « Les francs CFA sont-ils à leur niveau d'équilibre ? » *Revue Française d'économie*, volume 36, n°4, Avril 2022. On verra également le rapport effectué pour le compte de la Banque de France et du Ministère français des finances, direction du Trésor par S. Feindouno, S. Guérineau, P. Guillaumont, S. Guillaumont Jeanneney et P. Plane (2020), *Zone franc, croissance économique et réduction de la pauvreté*, FERDI, 2022. Voir également S. Feindouno, S. Guérineau, P. Guillaumont, S. Guillaumont Jeanneney et P. Plane (2021) « Monnaies nationales ou régionales et réduction de la pauvreté en Afrique », *Revue d'économie du développement*, n°4, pp. 49-82.

⁹ R. Rodrik (2015). "Premature Deindustrialization", NBER Working Paper n° 20935 ; Page J. (2012), "Can Africa industrialise?" *Journal of African Economies*, Supplement 2 2012, v. 21, pp. 86-125. M. McMillan M., D. Rodrik, I. Verduzco-Gallo (2014). "Globalization, Structural Change, and Productivity Growth, with an Update on Africa", *World Development*, vol. 63, 11-32. O. Cadot, J. de Melo, P. Plane, L. Wagner, M.T Woldemichael (2016). "Industrialization and Structural Change: Can Sub-Saharan Africa Develop without Factories?", *Revue d'économie du développement*, 24, 19-49.

La compétitivité est un concept théoriquement et empiriquement complexe. La compétitivité « hors prix » n'échappe pas à l'ambiguïté, *a fortiori* si on lui associe le qualificatif de durable qui va de pair avec les enjeux de long terme. Pour Schwab (2018) et le *Global Competitiveness Report*, la compétitivité peut être définie comme l'ensemble des institutions, des politiques et facteurs qui déterminent le niveau de productivité d'une économie. Debonneuil et Fontagné (2003) ajoutent une dimension redistributive qui est dans la logique des Objectifs du Développement Durable (ODD). La compétitivité combine alors l'aptitude à produire avec une croissance inclusive génératrice de cohésion sociale. Cette étude prend en compte cette extension et l'élargit avec les facteurs de vulnérabilité socio-politique et environnementale.¹⁰

- 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 largement imputables à l'économie géographique. Les politiques publiques ne peuvent les réduire que dans le temps long. Ces facteurs sont pour partie explicatifs de la déstabilisation que rencontrent les 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 auxquels on ajoute l'Égypte et la Libye. L'attractivité, qui est davantage sous le contrôle de l'État se modifie dans le moyen terme. On ne réhabilite pas un réseau routier en quelques mois. On n'élève pas davantage le capital humain d'une population dans le temps court. 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 seconde partie porte l'éclairage sur quatre affichages thématiques ayant pour point commun le rôle de l'intervention publique sur la compétitivité *hors prix*. Premier thème : la responsabilité sociale et environnementale des États et des entreprises. La gestion de l'écosystème terrestre, la réduction d'émission de gaz à effet de serre par des politiques adéquates d'atténuation et d'adaptation se pose désormais avec une acuité inédite (ODD13).¹¹ L'environnement est sans doute le domaine du régalién, mais c'est aussi un axe comportemental des entreprises qui s'investissent, par ailleurs, dans la promotion de l'emploi et du travail décent (ODD 8). Dans quelle mesure, État et entreprises,

¹⁰ K. Schwab (2018). *The Global Competitiveness Report*, World Economic Forum, Genève; M. Debonneuil et L. Fontagné (2003). *Compétitivité*, Rapport du Conseil d'Analyse Economique, Paris la documentation Française, n°40, 253p

¹¹ En 1972, lors de la publication de l'ouvrage *The limits to growth*, à aucun moment les auteurs du Club de Rome n'appelaient 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. (Cf. D.L Meadows; D.H Meadows; J. Randers et W.W Behrens (1972). *Halte à la croissance ?* Fayard, 314 p.)

parviennent-ils à conjuguer la compétitivité avec le respect des agents salariés et des normes environnementales ? Le second volet traite de la production et de la distribution d'électricité. L'Union est-elle mobilisée sur la réalisation du septième des objectifs du développement durable (ODD7) : promouvoir une énergie décarbonée et garantir la fiabilité de la distribution de l'électricité à un coût permettant l'accès aux ménages et aux entreprises de faire front 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 adresse la question du transport et 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 quelques-unes des filières phares de la production de biens échangeables. Les deux pays retenus pour cette évaluation diffèrent par l'économie géographique. Le niveau de revenu par habitant est quatre 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.

1. La compétitivité hors prix et sa mesure

Sur la base des informations de l'OCD (Cf., Encadré 1), on analyse, dans un premier temps, les phénomènes de vulnérabilités ainsi que le positionnement de l'UEMOA en Afrique (1.1). On procède ensuite à une évaluation comparable pour les facteurs d'attractivité (1.2) avant d'établir une synthèse de ces informations à travers un indice global de compétitivité hors prix (1.3).

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 Etudes 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 principal 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 chacun 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).

1.1. Les vulnérabilités et leurs manifestations protéiformes

Les vulnérabilités ou fragilités des sociétés africaines s'expriment dans les trois domaines d'analyse que sont l'insuffisance de développement économique général pour cause de facteurs structurels ; les vulnérabilités dues aux conséquences du changement climatique associées notamment à la montée des températures et du niveau de la mer ; les vulnérabilités enfin imputables aux violences sociétales.

1.1.1. Les vulnérabilités économiques : la représentation onusienne

L'indice de vulnérabilité économique est un des trois indices d'identification des Pays les Moins Avancés (PMA).¹² L'établissement de cette catégorie a été préconisée dans les années 1960, adoptée par l'Assemblée générale des Nations unies en 1971. Par cette catégorie, il s'agit de reconnaître et mesurer les handicaps économiques auxquels font face certains pays dans la gestion d'obstacles structurels qui pénalisent leur croissance. La structure économique des PMA demeure largement dominée par les activités primaires. Or, c'est le secteur qui est le plus exposé aux vicissitudes du climat et à ses implications en termes notamment de productivité. Les sécheresses affectent particulièrement les pays du Sahel, sujet sur lequel on revient évidemment dans les développements sur les vulnérabilités climatiques. La montée des températures perturbe les rythmes de semis et les rendements des cultures. La situation est souvent aggravée par la qualité des infrastructures, une manière de dire que les vulnérabilités se conjuguent sous une forme cumulative. Au Niger et au Burkina Faso, comme sur l'ensemble des 5 500 kilomètres de la bande Sahélienne, le manque de pluies en période de production se combine avec des précipitations trop abondantes lors des récoltes. Au Niger, il n'est pas rare qu'une partie de la récolte des *violettes de Galmi*, ces oignons très appréciés des populations de l'Afrique de l'Ouest, pourrisse avant même leur acheminement sur les lieux de consommation et d'exportation. Les récoltes commercialisées empruntent régulièrement des voies très détournées du fait des inondations qui rendent impraticables les itinéraires directs avec les conséquences que l'on pressent sur le rendement agricole.

L'indice retenu ici est composé d'une batterie d'indicateurs structurels et de variables reflétant l'exposition aux chocs exogènes. Pour éviter les chevauchements avec la dimension climatique des vulnérabilités, on ne retient qu'une partie des rubriques récemment revues de l'Indice des Vulnérabilités Economiques des Nations-Unies : éloignement des marchés, part des productions agricoles dans le PIB, concentration des exportations, instabilité des exportations en partie liée aux prix internationaux des produits. A ces facteurs on ajoute les victimes de catastrophes naturelles (Annexe 1).

¹² Pour une analyse fouillée autour de ce que sont les PMA, on se reportera à P. Guillaumont (2009). *Caught in a Trap. Identifying the least developed countries*, FERDI- Economica, 386 p. P. Guillaumont (2019) *Supporting the least developed countries*, FERDI-Economica, 323 p. On se reportera également au site des Nations-Unies : <https://www.un.org/development/desa/dpad/least-developed-country-category>.

Le Tableau 1, ainsi que la Figure 1 qui l'accompagne, informent sur les scores de vulnérabilité économique (EVI) et leurs composantes au sein de l'UEMOA. L'Union révèle sa forte dépendance envers l'agriculture qui demeure donc à la fois plus prégnante qu'ailleurs sur le continent et plus soumise à des phénomènes d'instabilité. Les exportations de marchandises sont également excessivement concentrées donc plus sujettes aux fluctuations des prix internationaux d'exportation. La caractéristique dominante est donc une transformation structurelle moins avancée que dans la moyenne des pays africains. La dépendance envers la part du secteur primaire est tout particulièrement importante dans les pays sahéliens et en Guinée Bissau. Sur cette rubrique, avec des scores supérieurs à 50, ces pays se distinguent nettement des pays côtiers comme le Sénégal (26) et la Côte d'Ivoire (34,2). Globalement, l'Union a un score de plus de 15 points supérieurs à celui de l'Afrique. Seul le Sénégal présente un score inférieur à la moyenne continentale.

**Tableau 1. Indices de Vulnérabilités économiques (EVI, 2020) :
Scores EVI/IVE (Nations Unies)¹³**

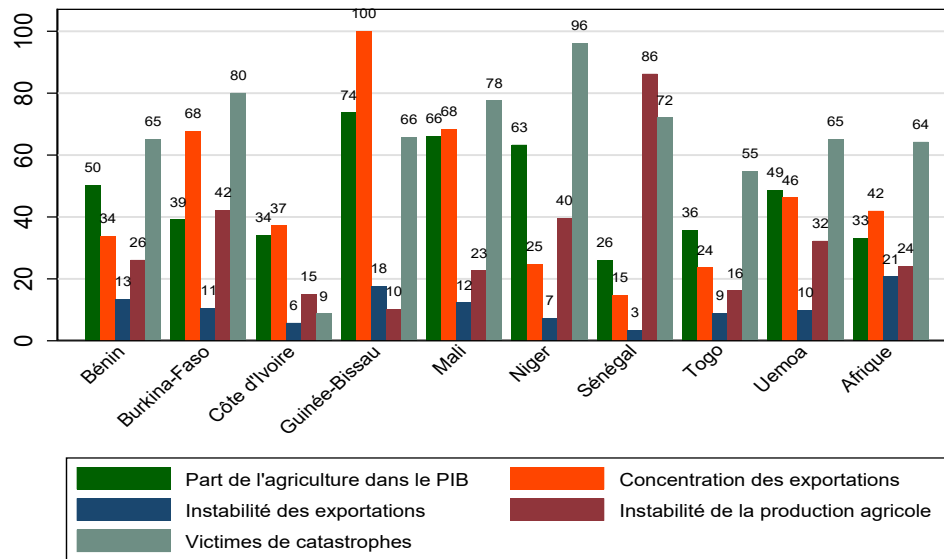
	Part de l'agriculture, sylviculture et pêche dans le PIB	Concentration exportations de marchandises	Instabilité exportations (Biens et services)	Instabilité de la production agricole	Victimes de catastrophes naturelles	Scores (EVI) Nations unies
Burkina-Faso	50.2	33.8	13.4	26.1	65.2	33.5
Bénin	39.1	67.7	10.6	42.2	80.1	49.3
Côte d'Ivoire	34.2	37.2	5.8	15.0	8.8	20.0
Guinée-Bissau	73.7	100	17.6	10.2	65.7	40.9
Mali	66.1	68.3	12.4	22.7	77.6	49.3
Niger	63.3	24.7	7.4	39.5	96.2	48.3
Sénégal	26.0	14.7	3.5	86.3	72.1	44.7
Togo	35.7	23.7	8.9	16.2	54.8	24.1
Uemoa	48.6	46.3	9.9	32.3	65.1	38.7
Afrique	33.1	42.0	20.7	24.0	64.3	37.0

Source. Indice des vulnérabilités Economiques (IVE-EVI). A partir des indicateurs retenus par le Comité des politiques de développement des Nations Unies. EVI, Indice de vulnérabilité économiques.

¹³ 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 : $\hat{X}_{n,t}^i = [(X_{max,t}^i - X_{n,t}^i)/(X_{max,t}^i - X_{min,t}^i)]$

Figure 1. Les sources de la vulnérabilité économique en UEMOA en 2020

Score de performance de 0 à 100



En considérant simultanément les cinq rubriques, trois pays seulement sur les huit membres que compte l'union ont un vulnérabilité économique moindre que la moyenne Africaine. Ce résultat était attendu pour la Côte d'Ivoire et le Togo, il l'était moins pour le Burkina Faso.

1.1.2. Les vulnérabilités aux changements climatiques et environnementaux

L'indice des Vulnérabilités Physiques aux Changements Climatiques (PVCCI) est calculé avec des tendances longues de 50 ans (Guillaumont, 2015 ; Guillaumont *et al*, 2016).¹⁴ Cinq rubriques composent l'indice PVCCI de la FERDI qui se décompose 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 donc à leur variance (Annexe 1). Compte tenu de la variété des éléments de la nature que peut subir un pays, la hausse des températures et risques de sécheresse avec la réduction des niveaux annuels de pluviométrie est prise en compte, mais également les risques d'inondation. En dehors de la Guinée Bissau où le risque est faible, la dimension cyclonique est absente de l'UEMOA. On considère également des phénomènes d'aridité qui ont pour conséquence l'érosion et la salinité des sols donc leur baisse de fertilité. Sur cette batterie d'indicateurs, le degré de vulnérabilité s'élève avec la hausse de l'indice PVCCI.

¹⁴ P. Guillaumont, C. Simonet, M. Closset and S. Feindouno (2016). "A Physical Vulnerability to Climate Change Index: Which are the most vulnerable developing countries?" *Ferdi Working Paper*. P. Guillaumont (2015). "Mesurer la vulnérabilité au changement climatique pour allouer le financement de l'adaptation" in S. Barrett, C. Carraro et J. de Melo (2015). Vers une politique du Climat réaliste et efficace, FERDI et Economica, pp. 422-435.

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

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

Source. Données de la FERDI.

En termes de scores, un chiffre plus élevé traduisant une exposition plus forte, le PVCCI place l'UEMOA (56,8) à un niveau de vulnérabilité supérieur à la moyenne africaine, continent le plus pauvre et le moins émetteur de gaz à effet de serre, mais paradoxalement le plus sévèrement touché par le changement climatique (Tableau 2). 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).¹⁵

En UEMOA, le Niger (64,7) puis le Mali (62,1), le Sénégal (61,2) et le Burkina Faso (61,1) sont les premiers pays concernés. Le Sahel est donc davantage aux prises avec l'aridité des sols, avec le changement climatique à travers la montée des températures et l'irrégularité croissante des rythmes saisonniers et cycles de précipitations. Ces facteurs agissent fortement sur la productivité agricole à commencer par le calendrier des semis pour les cultures annuelles. La COP 26 a mis en évidence qu'une augmentation des températures de 2°C aurait pour conséquence une baisse notable des rendements du riz et du maïs. Selon une étude du FIDA (2015), menée sur les pays de l'Afrique de l'Est, ces cultures, exigeantes en eau, pourraient connaître une chute des rendements de 20 %.¹⁶ La sous-région sahélienne connaît à la fois une baisse tendancielle du niveau des pluies et parallèlement des épisodes de précipitations de très forte intensité. En septembre 2020, le Niger, mais également le Sénégal et le Burkina Faso, ont fait front à des pluies diluviennes. De tels événements se sont reproduits au Niger, en 2022, entraînant la mortalité de plusieurs centaines de personnes et le déplacement de 120 000 autres, tandis que près de 15 000 maisons ont été détruites et que 60 000 têtes de bétail ont péri dans les eaux. Tout comme le stress hydrique, ces évolutions récurrentes ravinent des sols déjà peu épais. Or, le processus de formation de ces sols est très lent, il faut compter 1000 ans pour obtenir quelques centimètres. Ces évolutions perturbent ainsi la productivité de l'agriculture en même temps qu'elles compliquent la vie des éleveurs.

¹⁵ A. Mekonnen (2015). « La situation vue de l'Afrique » in Barrett S., Carraro C. and J. de Melo. Vers une politique du Climat réaliste et efficace, FERDI et Economica pp. 83-94.

¹⁶ IFAD-FIDA (2021), What can smallholder farmers grow in a warmer world? *Climate change and future crop suitability in East and Southern Africa*, October, Université de Cape Town.

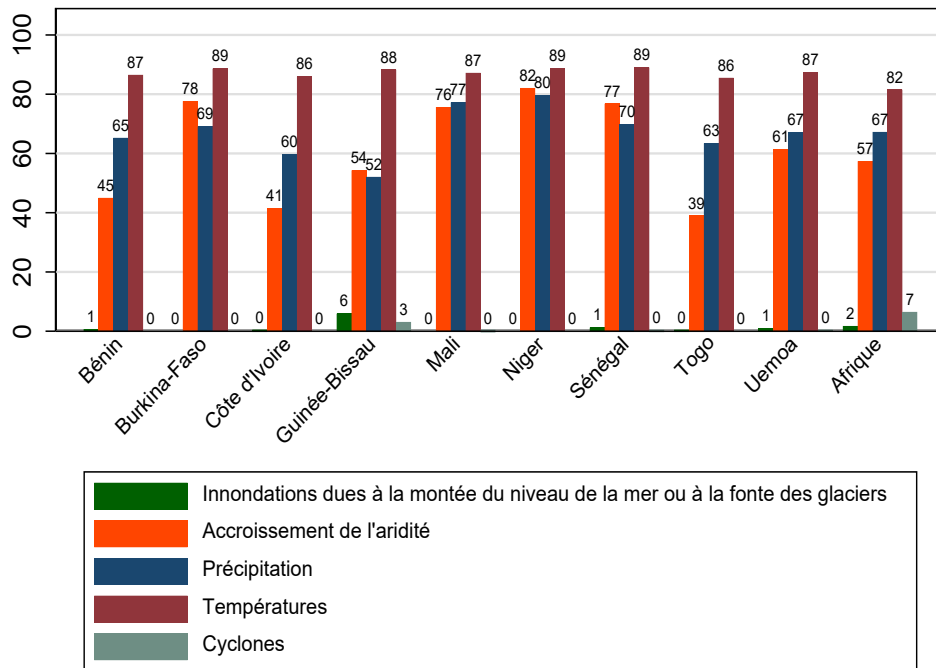
Depuis les années 1970, de nombreux indicateurs mettent en évidence l'accroissement combiné des déficits pluviométriques et de l'intensification de leur variance. Si ces phénomènes ne sont mesurables qu'avec une marge d'incertitude importante,¹⁷ les chocs potentiels sont néanmoins connus, rappelés par la COP26 : augmentation des dégâts causés par les ravageurs, développement de certaines maladies, inondations des infrastructures associées aux systèmes alimentaires. L'impact effectif résultera de l'augmentation des températures, mais aussi de la fonction de réaction aux chocs, des capacités d'adaptation à travers des choix de variétés culturales plus tolérantes aux températures extrêmes. 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. Dans l'étude précitée, le FIDA 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. Des modifications radicales doivent par ailleurs intervenir dans les pratiques et technologies de production auxquelles les populations sont accoutumées, pour mettre en place une gestion moins stérilisante de sols souvent surexploités.

L'impact des changements climatiques se complique en effet avec la surexploitation des terres. Ce comportement, qui résulte en partie du régime de propriété foncière, illustre la *tragédie des biens communs* de Hardin (1968)¹⁸ 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 pays a le taux de fécondité le plus important au monde, 7 enfants par femme, une croissance de la population qui 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 », 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 qui devraient affaiblir les droits coutumiers avec ce que cela peut comporter en tensions sociales au niveau des communautés.

¹⁷ En 2007, Boko *et al* évoquaient une perte de 50 % des rendements d'ici à 2020. Cette prévision ne s'est heureusement pas réalisée. Boko. M, Niang I, Nyong. A, Vogel C *et al* (2007). « Africa » in GIEC 2014, Changements climatiques 2007 conséquences, adaptation et vulnérabilité, Cambridge University Press, Cambridge pp. 433-467. Pour le riz pluvial au Sénégal, le CIRAD fait état d'une baisse de 50 % mais entre 2021 et 2100....

¹⁸ G. Hardin, G (1968). « The Tragedy of the Commons », *Science*, vol. 162, n° 3859, 13 December 1968, p. 1243-1248

Figure 2. Les vulnérabilités physiques aux changements climatiques en UEMOA
Scores de 0 à 100, 2019



La Figure 2 visualise l'intensité des vulnérabilités aux changements climatiques. Laissons de côté les cyclones et les inondations inhérentes à la montée du niveau de la mer. Ces rubriques, qui ont une dimension prospective, ont une faible portée économique pour l'ensemble des pays africains. L'UEMOA, plus particulièrement le Sahel, est beaucoup plus confrontée aux problèmes joints de la montée des températures : +5 points de score par rapport à la moyenne africaine, et de l'accroissement de l'aridité des sols (+4 points).

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

Les violences s'accroissent et se diversifient pour se combiner parfois. C'est le cas du trafic de drogue et de la recherche de rentes associées ou aux exactions commises, parfois sous couvert de l'intégrisme religieux. Ces dérives sociales sapent le fonctionnement de l'Etat, contestent dans la radicalité son *monopole de la violence légitime*. Les nébuleuses djihadistes contribuent puissamment à ces mouvements de destruction et de recomposition politique. Entre ces groupements qui nouent des relations de conflit et de coopération, d'éviction et de coexistence, on retrouve les affiliés d'*Al Qaïda au Maghreb Islamique* (AQMI) : *Ansar Dine*, le *Front de Libération Macina*, *Al Mourabitoun*, mais également *Ansaroul Islam ou encore Etat Islamique dans le Grand Sahara* (EIGS). Au début du mois de novembre 2022, sur fond de contestation des zones d'influence, des combats meurtriers opposaient, dans la région de Ménaka, au Mali, les représentants de l'*Etat Islamique dans le Grand Sahara* (EIGS) au *Groupe de soutien à l'islam et aux musulmans* (JNIM). Tous ces groupes d'affidés sévissent dans la

zone sub-saharienne, notamment au Mali, au Burkina Faso et au Niger tandis que *Boko Haram* est davantage présent sur le Nigéria avec des incursions en pays Haoussa, au Niger.

Sur l'Afrique de l'Ouest, Trémolières *et al* (2020) dénombrent pas moins de 3 700 événements violents pour la seule année 2018.¹⁹ La conflictualité n'a pas toujours d'assise confessionnelle, même si elle est le plus souvent sourcée dans un islam salafiste, dans des ambitions plus ou moins cachées d'instaurer un califat en Afrique de l'Ouest, de régler les différends en usant des principes juridiques du droit islamique (*charia*). Les guerres civiles en Sierra Leone (1991-2002) ou en Côte d'Ivoire (1999-2010) n'ont pas eu ce fond confessionnel. 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. Quoi qu'il en soit, le conflit interne ivoirien a eu des impacts négatifs et répétés sur l'entretien des cacaoyères, sur le travail et l'autonomisation des femmes, décourageant par ailleurs les investissements dans les activités de transformation. Plus à l'est, autour du lac Tchad qui offre une frontière avec le Niger, 68 000 victimes ont été dénombrées depuis 2009.

Le point de situation à fin 2022 contraste fortement avec l'optimisme mesuré qui se dessinait dans la décennie 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 1990.²⁰ Le nombre de victimes de conflits a en fait augmenté progressivement à partir de 2007, puis s'est accéléré en 2010 avec la flambée de violences au Mali et dans la sous-région au Nigéria.²¹ Les tensions religieuses, a-t-on dit, n'ont pas été les seules à activer le soufflet et entretenir les flammèches. Antil (2022) évoque l'existence d'un « manteau djihadiste » permettant d'hybrider les conflits et de servir de catalyseur à des rancœurs sociales reflétant finalement des inégalités souvent verticales aux racines lointaines.²² Les premières actions d'*Ansarul Islam* au Burkina Faso, dans les années 2015-2016, étaient, semble-t-il, le fait de peuls en situation de servitude qui se sont attaqués au pouvoir de leurs propres élites. Les groupes terroristes profitent de l'absence de la « force légitime » de l'Etat, de l'éloignement des capitales jusqu'ici inexpugnables, pour gérer des conflits communautaires souvent liées à l'accès aux terres et points d'eau, aux couloirs de transhumances des animaux. Comme évoqué plus haut et rappelé par Pérouse de Montclos (2022), 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

¹⁹ T. Trémolières, O.J Walther, S. M Radil (2020). *The Geography of Conflict in North and West Africa*, publication de l'OCDE, Paris, 165 p.

²⁰ S. Straus (2012). « Wars do end! Changing patterns of political violence in sub-Saharan Africa ». *African affairs* 111, numéro 443, pp. 179-201.

²¹ A. Marc, N. Verjee et S. Mogaka (2015). *Relever les défis de la stabilité et de la sécurité en Afrique de l'Ouest*, Ouvrage publié conjointement par l'Agence Française de Développement et la Banque mondiale, Washington, D.C., 20433.

²² A. Antil (2022). « Afrique zone de conflits » Afrique atouts et périls, *Questions internationales*, la documentation française, pp. 67-77.

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.²³

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.²⁴ Pour Pérouse de Montclos (2022), 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. Les voleurs de bétails, souligne l'auteur, sont souvent des éleveurs eux-mêmes. Victimes comme agresseurs sont musulmans. Et quand aux représentants de l'Etat, 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. Sur les chemins de transhumance, laissons la conclusion à Pellerin (2021) qui observe que les grands troupeaux, jadis révélateurs de l'opulence, sont désormais une source de vulnérabilité.²⁵ Aucun doute quant au fait que ce redimensionnement puisse s'expliquer par la théorie économique du risque.

La montée des violences agit sur la productivité du travail et sur le capital physique des exploitants agricoles et éleveurs comme sur celui des entreprises. Si l'insécurité affecte la demande en compliquant les activités de transport et de logistique, la libre circulation des biens et des personnes affecte également, et probablement surtout, l'offre à travers l'attrition des cheptels de bétail et l'accroissement de la perte d'usage des équipements techniques. En situation de risque de vol, les éleveurs sont spontanément portés à réduire la taille des troupeaux. Cette stratégie de réponse fait baisser le prix des animaux. A l'engorgement de l'offre s'ajoute la baisse de la demande par la moindre fréquentation des foirails que suscite l'insécurité qui prospère à leur proximité. La chute de prix entraîne un appauvrissement des éleveurs qui 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 a pour effet de différer l'investissement, 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 de sorte que la préférence se manifeste pour l'option d'attente (Malinvaud, 1987, Villieu 2007).²⁶ La dépense d'investissement est ajournée par crainte que sa réalisation fasse naître de

²³ P. Hugon (2016). *Afriques, entre puissance et vulnérabilités*, Armand Colin, Malakoff, 272 p

²⁴ M. A Pérouse de Montclos (2022). « *Les Etats et la paysannerie de l'Afrique sahélienne au défi du jihad et du banditisme rural* », in *Questions internationales, l'Afrique atouts et périls*, la documentation française, septembre.

²⁵ M. Pellerin (2021, dir.). *Entendre la voix des éleveurs du sahel et en Afrique de l'Ouest*, réseau Billital Maroobé, Niamey.

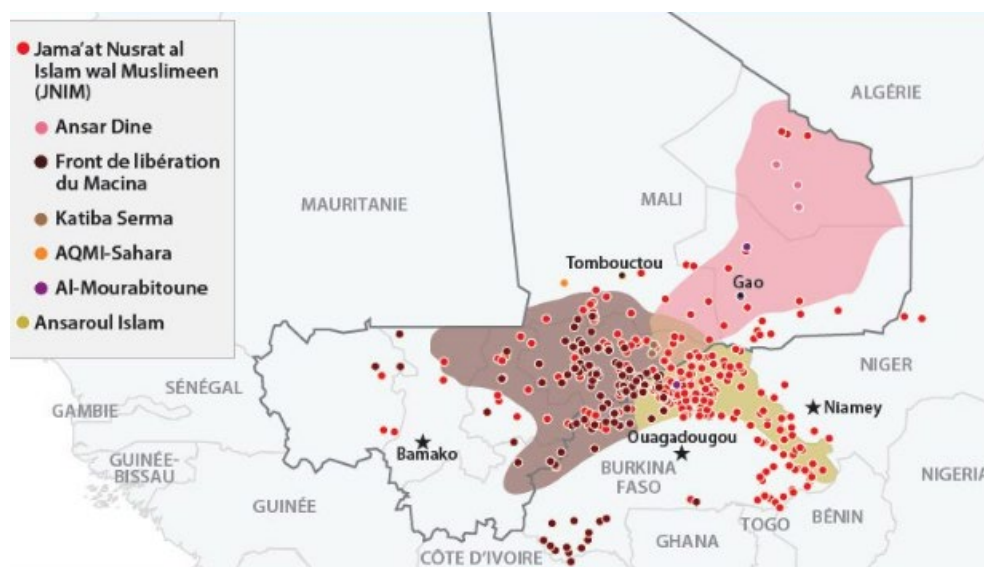
²⁶ E. Malinvaud (1987). *Capital productif, incertitude et profitabilité*, vol 5 janvier-mars, pp. 1-36 ; *Annales d'Economie et de Statistique* ; P. Villieu (2007) *Macroéconomie, l'investissement*, Collection repères la découverte, Paris, 122 p.

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 à accéder à du financement externe 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.

On a déjà mentionné qu'une partie de l'UEMOA est en proie à des violences de groupes qui se revendiquent d'un islam salafiste. Ces événements ont acquis une pérennité dans l'épicentre des « trois frontières ». D'après les données de l'ACLED (*Armed Conflict Location and Event Data Project*), entre 2017 et 2021, les événements violents associés aux mouvements islamistes au Burkina Faso, Mali et Niger, auraient été multipliés par sept avec des violences politiques qui s'hybrident, comme indiqué plus haut. Les données utilisées pour ces violences ne vont pas au-delà de 2018. Ce faisant, elles ne comptabilisent pas les effets des derniers coups d'Etat au Mali et au Burkina Faso et bien sûr, au Niger avec le récent putsch militaire du 26 juillet 2023. Le président Mohamed Bazoum a été en effet déposé par une junte avec à sa tête le général Abdourahamane Tiani, président du Conseil national pour la Sauvegarde de la Patrie (CNSP).

Le Mali est le plus touché des trois pays sahéliens par le terrorisme et les conflits armés internes. Le ministère français des armées considérait, en août 2023, que 40 % du pays était livré à des groupes armés terroristes, faisant peser la menace à termes de la constitution d'une forme de califat. Le Burkina Faso est également concerné. Selon Mahamadou Issoufou, ancien président du Niger, 40 % du territoire national échapperait également aux dirigeants Burkinabè, 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 partir de leur domicile pour cause d'insécurité et trouver protection dans des communes moins exposées aux périls que favorise l'isolat rural. Ces données les plus récentes ne sont pas comptabilisées dans le Tableau 3 de sorte que le *scoring* établi pour les pays concernés par les « trois frontières » sous-évalue l'impact des événements meurtriers de ces derniers mois. Si le Niger est apparu jusqu'ici moins affecté, les apparences sont trompeuses. Son territoire est menacé à l'Ouest, le long de la frontière avec le Nigéria et à l'Est, à proximité du lac Tchad (Graphe 1 et 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. Ces groupes sévissent également avec une intensité qui s'est rapidement accrue au Burkina Faso.

Graphe 1. Les violences et les groupes islamistes dans le Sahel



Source. Daniel Eizenga et Wendy Williams « Le puzzle formé par le JNIM et les groupes islamistes militants au Sahel » Bulletin de la sécurité africaine, janvier 2021, Centre d'études stratégiques de l'Afrique

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 n'a pas été épargné, ni même le Bénin qui a essuyé, notamment en mai 2022, les assauts du groupe État islamique (EI). Sur cette même année, le Togo a été également le théâtre de violences de la part d'activistes coupables de la mortalité d'une douzaine de civils dans des 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'Union et plus largement de la CEDEAO et de l'Union Africaine.

Sur le terrain économique, une étude du FMI portant plus largement sur l'ensemble de l'Afrique sub-Saharienne fait état d'une perte de croissance qui serait, en moyenne, de 2,5 points de pourcentage par an dans les pays diversement touchés par les violences (FMI, 2019).²⁷ Les pays voisins ne sont pas à l'abri d'externalités dues aux conflits. Une étude menée à l'échelle mondiale et portant sur les effets de contagion associés suggère que 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, 2022).²⁸ La Banque mondiale met également en avant des pertes économiques sur le voisinage de l'ordre de 0,7 point de PIB pour chacun des pays concernés (World Bank, 2011, p. 65).²⁹ La structure de la dépense publique en est modifiée avec une

²⁷ FMI (2019). Perspectives Economiques Régionales, Afrique Sub-Saharienne, avril.

²⁸ O. De Groot, C. Bozzoli, A. Alamir et T. Brück (2022). "The Global Economic Burden of violent conflicts", *Journal of peace Research*, February, 11

²⁹ Banque Mondiale (2011). *World Development Report 2011 : Conflict, Security and Development*. Washington, DC :

contribution des budgets alloués à la question sécuritaire qui croît au détriment des budgets socio-économiques, donc de la réalisation des objectifs du développement durable.

Tableau 3. Vulnérabilité aux violences sociétales (IVI) : scoring 2020

	Conflits armés internes	Criminalité	Terrorisme	Violence politique	IVI des pays limitrophes	IVI
Bénin	19,2	6,4	0,7	0,0	42,3	21,0
Burkina-Faso	72,6	6,6	79,5	0,0	27,5	49,8
Côte d'Ivoire	33,6	13,0	3,5	0,0	27,9	20,4
Guinée-Bissau	0,0	7,2	0,0	0,0	4,4	3,8
Mali	79,3	12,1	94,4	0,0	19,2	56,0
Niger	74,8	10,8	42,6	0,0	41,9	43,1
Sénégal	0,0	7,7	0,5	0,0	18,6	9,0
Togo	36,0	9,9	0,0	0,0	25,7	20,3
Uemoa	39,4	9,2	27,6	0,0	26,0	27,9
Afrique	28,6	10,2	22,9	2,1	24,6	24,1

Sources. *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 Etats-Unis.

Pour évaluer les conséquences des violences sociétales sur la compétitivité durable, on utilise l'indice des Violences Internes (IVI) de la FERDI.³⁰ L'indice est composé de quatre rubriques, elles-mêmes structurées en plusieurs indicateurs simples provenant de bases de données primaires internationales qui sont mentionnées avec les sources du Tableau 3. Les conflits armés internes (PRIO) renvoient aux décès, mais également au flux de déplacés exprimé en pourcentage de la population. Les trois autres rubriques sont la criminalité (OMS), le terrorisme (GTD) et les violences politiques (PITF). Pour chaque rubrique, on calcule la vulnérabilité par une moyenne mobile sur 5 ans. 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 compte tenu d'une information qui est traitée pour 2019 ou 2018, selon la disponibilité des données par pays, et avec la profondeur temporelle que l'on mentionnait plus haut : moyenne mobile sur 5 ans.

³⁰ Voir le site FERDI, S. Feindouno, M. Goujon et L. Wagner, *L'Indice de Violence Interne (IVI) a pour but de comparer le niveau de violence interne pour 130 pays en développement*. S. Feindouno, M. Goujon et L. Wagner (2020). The determinants of internal conflict in the world: How to estimate the risks and better target prevention efforts? FERDI, 96 p ; S. Feindouno, M. Goujon et L. Wagner (2020) Les conflits internes dans le monde : Estimer les risques pour cibler la prévention, FERDI, S. Feindouno, M. Goujon et L. Wagner (2020), 102 p.

La singularité du Sahel 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).³¹ Hors des régions sahéliennes, y compris le nord des Etats du golfe de Guinée, les situations de conflits ne sont pas prégnantes. Elles ont été normalisées en Côte d'Ivoire après la phase douloureuse qualifiée de *décennie perdue*. La criminalité demeure cependant plus élevée qu'ailleurs en Afrique, mais dans des proportions qui ne sont pas très significatives, même si l'écart à la moyenne africaine atteint trois points de score. Positionné juste derrière la Guinée Bissau, le Sénégal a été quant à lui peu confronté aux violences sociétales, seulement concerné par les 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.

1.1.4. L'UEMOA : synthèse des vulnérabilités

Les Figures 3 et 4 proposent un regroupement des trois modalités de vulnérabilités dont il a été question dans cette section 1.1. Pour un pays donné, la Figure 4 n'est pas une simple moyenne des trois valeurs de score obtenues. Un rééchelonnement (*rescaling*) est en effet effectué pour que la moyenne des trois scores produise un résultat de synthèse avec utilisation des valeurs aux bornes (0,100), ce que ne permet pas la moyenne simple des scores. La première figure donne la distribution de l'UEMOA relativement à l'Afrique pour chacune des rubriques quand la seconde met en évidence une évaluation qui combine les trois.

Dans les deux cas, l'axe vertical qui passe par l'origine donne la valeur moyenne des vulnérabilités continentales. Autrement dit, toute déviation sur la droite est synonyme de vulnérabilités supérieures et inversement pour les scores situés à gauche de l'axe. Trois conclusions principales se dégagent. La première est pour rappeler que l'espace UEMOA met en évidence une nette opposition entre les pays du Sahel et ceux, plus au sud, de la zone soudanienne et guinéenne qui a le bénéfice d'une façade maritime. Cette opposition, produit de l'économie géographique, renvoie à la flore et au climat, aux précipitations annuelles, faibles au Sahel, plus abondantes dans les zones tropicales. La géographie est donc un puissant marqueur des vulnérabilités. Cela se confirme pour le Mali, le Niger ou encore pour le Burkina Faso. Plus à l'Ouest, le Sénégal est un pays de transition. Le contexte est moins défavorable avec d'abord un accès à la mer qui rompt l'impact négatif de l'enclavement et de la distance aux marchés avec la diminution des coûts de transaction qui peut en résulter.

³¹ G. S Becker (1968). « Crime and Punishment: An Economic Approach ». *Journal of Political Economy*, vol. 76(2), pp. 169-217. Y. Zenou (2014). « L'analyse des réseaux au service de la lutte contre le crime » in *Lumière sur les économies souterraines, La découverte*, regards croisés sur l'économie, Paris.

Figure 3. L'UEMOA et la résistance aux vulnérabilités (2019-2020)
Écarts à la moyenne africaine « 0 »

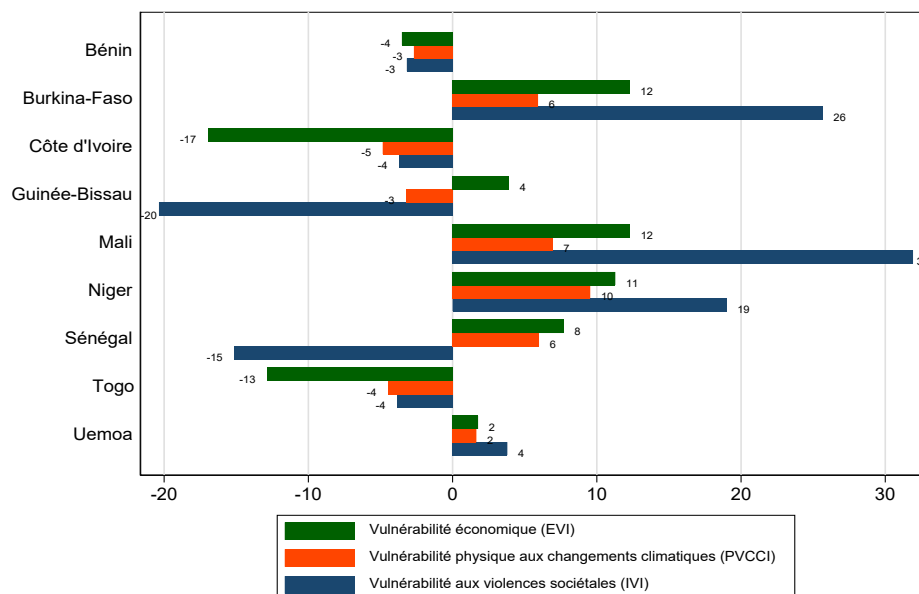
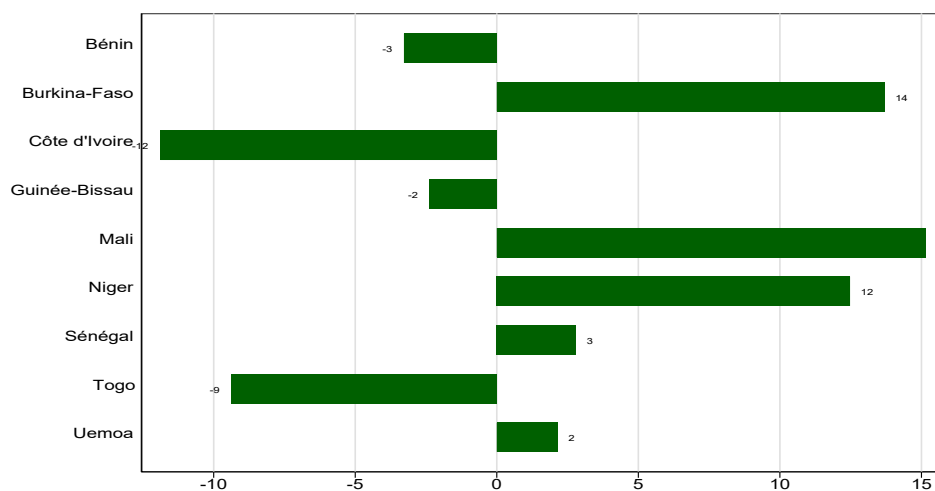


Figure 4. L'UEMOA et les vulnérabilités (2019-2020)
Écarts à la moyenne africaine « 0 »

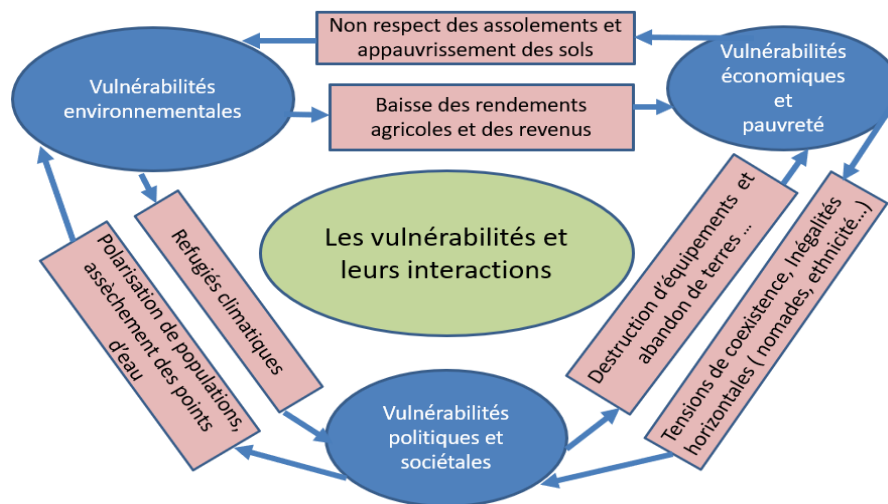


La seconde conclusion est pour souligner que le climat et l'environnement translatent leurs effets sur le terrain économique. La faible diversification des activités, la dépendance envers des produits bruts d'exportation engendrent de la pauvreté de sorte que la population désespère de jours meilleurs. Les vulnérabilités sociales et politiques sont également flagrantes et ajoutent ainsi à l'altération de la compétitivité hors prix.

La troisième conclusion est pour relever que ces vulnérabilités sont à l'origine d'effets cumulatifs. Elles s'exacerbent et donnent lieu à des effets autoreforçants. Pour des pays qui

sont entrés tardivement dans la transition démographique, la pauvreté devient un terreau pour des violences tous azimuts y compris des actes terroristes et d'organisations criminelles structurées en mafias. Le caractère auto-entretenu et interpénétré de ces vulnérabilités trouve une représentation dans le Graphe 2 avec des flèches à double sens qui symbolisent bien la difficulté à fixer les relations causales.

Graphe 2. Les vulnérabilités et l'enchevêtrement de leurs impacts



Source. Graphe P. Plane.

La meilleure illustration de cet enchevêtrement des impacts est dans l'écosystème à la fois écologique et socio-politique du lac Tchad qui conditionne la vie d'une trentaine de millions d'individus sur quatre pays : Cameroun, Niger, Nigéria et Tchad. Cette vaste réserve d'eau douce menacée de disparition a suscité des projets de renflouement tout aussi contestés les uns que les autres. L'approvisionnement naturel en eau ne cesse de diminuer en raison du déficit de pluies aggravé par les changements climatiques, l'augmentation des populations et la surexploitation de la ressource provoquée par une irrigation mal contrôlée. Sur la base d'une information largement répandue, le lac aurait perdu 90 % de sa surface depuis 1960. Certains observateurs prédisent une disparition pure et simple dans les prochaines décennies. Une crise humanitaire complexe s'y déroule, étroitement associée 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 d'où les tensions au sein de ce puzzle ethnique.

Résumé

Les économies de l'UEMOA sont confrontées à des vulnérabilités dont les intensités s'avèrent supérieures à celles que peuvent connaître les autres pays de la CEDEAO et l'ensemble d'Afrique sub-saharienne. Les pays du Sahel sont en première ligne, durement touchés par l'environnement économique général, par la tendance longue du climat et la variance de plus en plus forte des sécheresses et occasionnellement des épisodes d'inondations. Ces facteurs sont

évidemment ressentis avec plus de gravité qu'ailleurs en raison même des spécialisations économiques tournées sur les productions agricoles. Ces facteurs de l'économie géographique se combinent avec des vulnérabilités socio-politiques dont les effets sont aggravés par les menées déstabilisantes des mouvements terroristes. Ces actes criminels sont particulièrement ressentis dans la zone dite des *trois frontières* qui concerne le Mali, le Burkina Faso et le Niger.

Bibliographie

A. Antil (2022). « Afrique zone de conflits » Afrique atouts et périls, *Questions internationales*, la documentation française, pp. 67-77.

Banque Mondiale (2011). *World Development Report 2011: Conflict, Security and Development*. Washington, DC.

S. Barrett, C. Carraro et J. de Melo (2015). Vers une politique du Climat réaliste et efficace, FERDI et Economica pp. 422-435.

G. S Becker (1968). « Crime and Punishment: An Economic Approach ». *Journal of Political Economy*, vol. 76(2), pp. 169-217.

M. Boko, I. Niang I. Nyong, C. Vogel C *et al* (2007). « Africa » in GIEC 2014, Changements climatiques 2007 conséquences, adaptation et vulnérabilité, Cambridge University Press, Cambridge pp. 433-467.

O. Cadot, J. de Melo, P. Plane, L. Wagner, M.T Woldemichael (2016). “Industrialization and Structural Change: Can Sub-Saharan Africa Develop without Factories ?”, *Revue d'économie du développement*, vol. 24, 19-49.

W. Chan Kim et R. Mauborgne (2015). *Blue Ocean Strategy, How to Create Uncontested Market Space and Make the Competition Irrelevant*, Harvard Business School Publishing Corporation.

S. Dercon (2022). *Gambling on Development why some countries win and other lose*, Hurst & company, London.

M. Debonneuil et L. Fontagné (2003). Compétitivité, Rapport du Conseil d'Analyse Economique, Paris la documentation Française, n°40, 253 p.

S. Feindouno, S. Guérineau, P. Guillaumont, S. Guillaumont Jeanneney et P. Plane (2020). *Zone franc, croissance économique et réduction de la pauvreté*, FERDI, 2022.

S. Feindouno, S. Guérineau, P. Guillaumont, S. Guillaumont Jeanneney et P. Plane (2021). « Monnaies nationales ou régionales et réduction de la pauvreté en Afrique », *Revue d'économie du développement*, n°4, pp. 49-82.

S. Feindouno, M. Goujon et L. Wagner (2016). L'Indice de Violence Interne (IVI) a pour but de comparer le niveau de violence interne pour 130 pays en développement.

S. Feindouno, M. Goujon et L. Wagner (2020). The determinants of internal conflict in the world: How to estimate the risks and better target prevention efforts? FERDI, 96 p.

Y. Zenou (2014). « L'analyse des réseaux au service de la lutte contre le crime » in *Lumière sur les économies souterraines, La découverte*, regards croisés sur l'économie, Paris.

FMI (2019), Perspectives Economiques Régionales, Afrique Sub-Saharienne, avril.

O. De Groot, C. Bozzoli, A. Alamir et T. Brück (2022). "The Global Economic Burden of violent conflicts", *Journal of peace Research*, February, 11.

P. Guillaumont, C.Simonet, M.Closset and S. Feindouno. (2016)."A Physical Vulnerability to Climate Change Index: Which are the most vulnerable developing countries?" Ferdi Working Paper.

P. Guillaumont, P. (2015). "Mesurer la vulnérabilité au changement climatique pour allouer le financement de l'adaptation" in S. Barrett, C. Carraro et J. de Melo (2015). Vers une politique du Climat réaliste et efficace, FERDI et *Economica* pp. 422-435.

P. Guillaumont (2019). *Supporting the least developed countries*, FERDI-Economica, 323 p.

P. Guillaumont (2009). *Caught in a Trap. Identifying the least developed countries*, FERDI-Economica, 386 p.

G. Hardin, G (1968). « The Tragedy of the Commons », *Science*, vol. 162, no 3859, 13 December 1968, pp. 1243-1248.

P. Krugman (1994). "Competitiveness: A Dangerous Obsession", *Foreign Affairs* 73 :28-44. Doi :10.2307/20045917.

IFAD-FIDA (2021). What can smallholder farmers grow in a warmer world? *Climate change and future crop suitability in East and Southern Africa*, October, publication avec l'Université de Cape Town.

J. Page J. (2012). "Can Africa industrialise ?", *Journal of African Economies*, Supplément 2 2012, vol. 21, pp. 86-125.

M. Pellerin (2021, dir). Entendre la voix des éleveurs du sahel et en Afrique de l'Ouest, réseau Billital Maroobé, Niamey.

M. A Pérouse de Montclos (2022). « Les Etats et la paysannerie de l'Afrique sahélienne au défi du jihad et du banditisme rural », in *Questions internationales, l'Afrique atouts et périls, la documentation française*, septembre.

P. Plane et C. Da Piedade (2022). « Les francs CFA sont-ils à leur niveau d'équilibre ? » *Revue Française d'économie*, vol. 36, n°4, avril 2022.

- M. Porter (1999). *L'avantage concurrentiel*, Dunod 147 p.
- E. Malinvaud (1987). Capital productif, incertitude et profitabilité, vol 5 janvier-mars, pp. 1-36 ; *Annales d'Economie et de Statistique*.
- M. McMillan M., D. Rodrik, I. Verduzco-Gallo (2014). "Globalization, Structural Change, and Productivity Growth, with an Update on Africa", *World Development*, vol. 63, 11-32.
- A. Mekonnen (2015). « La situation vue de l'Afrique » in Barrett S., Carraro C. and J. de Melo. Vers une politique du Climat réaliste et efficace, FERDI et Economica pp. 83-94.
- R. Rodrik (2015). "Premature Deindustrialization", NBER Working Paper n° 20935.
- K. Schwab (2018). *The Global Competitiveness Report*, World Economic Forum, Genève.
- S. Straus (2012). « Wars do end! Changing patterns of political violence in sub-Saharan Africa ». *African affairs*, vol. 111, n° 443, pp. 179-201.
- P. Villieu (2007). *Macroéconomie, l'investissement*, Collection repères la découverte, Paris, 122 p.
- T. Trémolières, O.J Walther, S. M Radil (2020). *The Geography of Conflict in North and West Africa*, publication de l'OCDE, Paris, 165 p.
- A. Marc, N. Verjee et S. Mogaka (2015). *Relever les défis de la stabilité et de la sécurité en Afrique de l'Ouest*, Ouvrage publié conjointement par l'Agence Française de Développement et la Banque mondiale, Washington, D.C., 20433.

1.2. 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. Cette attractivité modèle la performance territoriale qu'on évalue à l'aune de plusieurs rubriques. Chacune d'elles est plus ou moins sous l'influence des pouvoirs publics. On identifie ici quatre piliers analytiques : le marché, le capital humain et financier, les infrastructures, la gouvernance politique et économique.

1.2.1. La taille du marché et ses implications pour l'offre et la demande

La taille du Produit intérieur est importante. Elle situe l'importance de la demande, et côté offre, les contraintes d'indivisibilités d'investissements ou opportunités d'économies d'échelle qui naissent de coûts fixes amortis sur une plus large production. L'introduction a souligné que l'UEMOA était déjà un pôle d'intégration ouvert sur la sous-région, sur la CEDEAO, communauté économique régionale (CER) dans laquelle elle s'inscrit, instrument

de construction de l'espace continental libéralisé (ZLECAf). Ces élargissements ont *a priori* pour effet de réduire les écarts d'efficacité économique associés à la taille. La progression du marché intérieur est importante. Elle met en évidence un gisement d'activités dans un moment où la globalisation donne de sérieux signes d'essoufflement.

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 existent des opportunités d'échanges. Même si le commerce intrarégional est faible, l'effet de propagation ou de diffusion marque une dépendance spatiale. La prospérité ou mauvaise fortune des voisins tend à se transmettre à l'économie nationale à travers les échanges commerciaux formels et informels. La taille régionale est appréciée 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. La théorie du ruissellement suggère que l'enrichissement d'une petite frange de la population sert 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. Aghion et Bolton (1997) reprennent en partie cet argumentaire, indiquant que l'inégalité permet de mobiliser l'épargne, génère les incitations nécessaires à l'innovation et à la gestion d'investissements caractérisés par de fortes indivisibilités.³² Dans une assez large mesure, ces éclairages sont en ligne avec les travaux de Kuznets. Les inégalités de répartition des revenus sont consubstantielles à la transformation structurelle, à la réallocation intersectorielle des ressources productives. Dans un premier temps, elles favorisent le processus de développement avant que ces inégalités ne se réduisent au stade ultérieur du développement. La contraction des inégalités est accentuée par l'élévation du niveau d'éducation, par le caractère mobilisé des populations urbaines pour lesquelles le coût de l'*action collective* est plus faible qu'en milieu rural. La première séquence d'inégalité permet 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.

Par la distinction sémantique entre *équité* et *égalité*, les décennies libérales (1980-1990) n'ont pas été en opposition à cette philosophie. Les écarts de revenus sont acceptables lorsqu'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. Dans les décennies de très forte croissance, le Gini est passé de 33,9 % en 1993 à 43,7 % en 2010 avant de revenir à 38,2 % en 2019. La forte croissance a progressivement provoqué la montée des salaires et avec elle, plusieurs centaines de millions de chinois ont été arrachés à la pauvreté. Entre 1998 et 2020, les salaires nominaux ont été multipliés par 13. Dans l'optique du ruissellement, il s'agit donc moins de gripper le moteur de la croissance interne

³² P. Aghion et P. Bolton (1997). « A theory of Trickle-Down Growth and Development », *Review of Economic Studies*, vol. 64 (2), pp. 151-172.

spontanée par le jeu de la redistribution publique que de l'entretenir en maintenant une consommation privée, fut-ce au prix des inégalités de répartition.

A rebours de la thèse du ruissellement, la « *nouvelle économie politique des théories du développement* » (Thorbecke, 2013), met plutôt en avant les vertus d'une croissance inclusive qui engage d'emblée sur la réduction parallèle de la pauvreté et des inégalités.³³ Le premier des objectifs du développement durable (ODD 1) vise à mettre fin à la pauvreté d'ici à 2030. Il insiste sur la multi-dimensionnalité du phénomène qui ne se limite pas à l'insuffisance de revenus. L'ONU cible notamment la satisfaction des besoins élémentaires tels que la faim, la santé, l'éducation ou l'accès à l'eau et à l'assainissement. L'ODD 10 appelle à promouvoir la croissance des revenus des 40 % les plus pauvres tout en réduisant toutes formes d'inégalités, y compris des revenus. Trop importantes, les inégalités deviennent un problème pour la cohésion sociale. Elles augmentent la criminalité, l'agitation et sont finalement un danger pour les institutions (Wilkinson et Pickett, 2009 ; Piketty, 2014).³⁴ Par ailleurs, les inégalités de revenu 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, selon leur appartenance ethnique ou religieuse.

En Egypte ou 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 horizontales*, qui se manifestent parmi les groupes de personnes, des *inégalités verticales*, qui s'expriment à travers les individus.³⁵ Les premières se retrouvent notamment dans des discriminations impliquant la race, l'ethnie, la religion, la classe, le sexe ou encore l'âge. Un groupe sera discriminé si, toute chose égale par ailleurs, le niveau de revenu auquel ses membres peuvent aspirer diffère de celui d'un autre. La discrimination selon l'ethnicité et pour un large échantillon de pays en développement a été le point d'entrée de la réflexion d'Alesina *et al* (2016).³⁶ 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. Notre étude se limitera 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.

Les inégalités sont donc à prendre en compte, mais également la capacité des agents à détenir des ressources permettant l'acquisition des biens. Cette notion de marché solvable va

³³ E. Thorbecke "The interrelationship Linking Growth, Inequality and Poverty in Sub-Saharan Africa", *Journal of African Economies*, vol. 22, supplement 1, pp. 115-148.

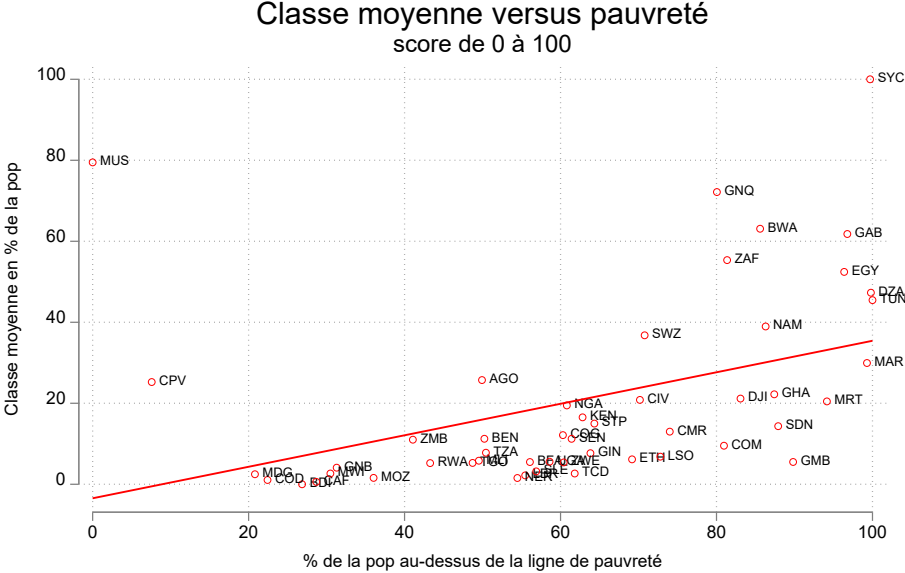
³⁴ R. Wilkinson and K. Pickett (2010). *The Spirit Level: Why Equality is Better for Everyone*. Penguin books. T. Piketty (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. Harvard Univ Press.

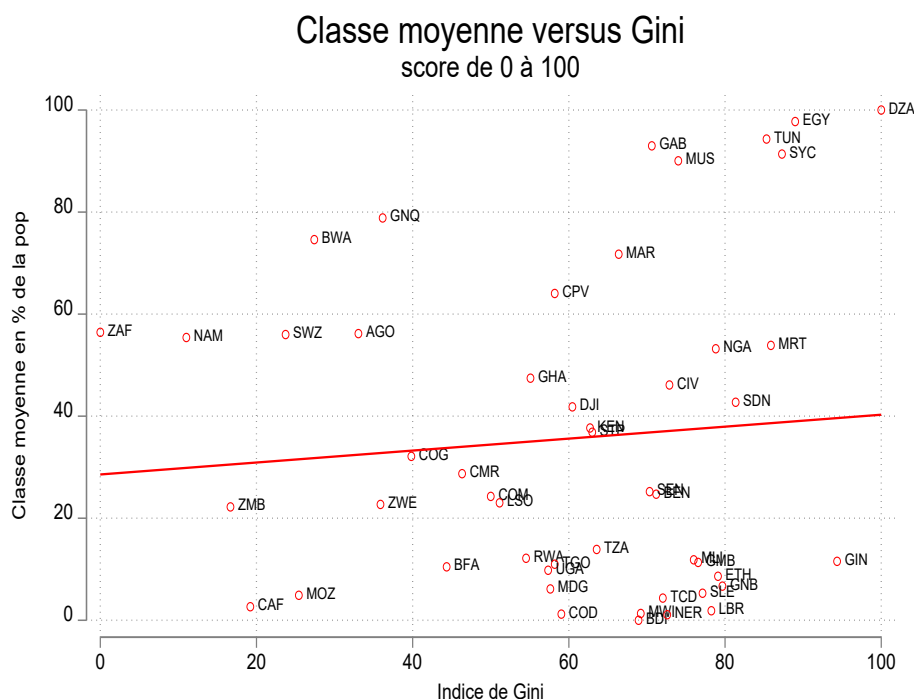
³⁵ F. Stewart (2017). « Les inégalités horizontales : des obstacles au pluralisme », Centre mondial du pluralisme. F Stewart (ed.) 2008. *Horizontal Inequalities and Conflict: Understanding Group Violence in Multiethnic Societies*. London, Palgrave Macmillan.

³⁶ A. Alesina, S. Michalopoulos et E. Papaioannou (2016). "Ethnic Inequality." *Journal of Political Economy* 124 (2) (April), pp. 428-488.

de pair avec des anticipations de demande effective qui conditionnent les décisions d'investissement et de production pour la demande locale. Dans les dernières décennies, le sujet du marché intérieur (*market size*) a été approché par la notion de *classe moyenne*. Si les inégalités sont corrélées à la pauvreté continentale, leur corrélation à la classe moyenne l'est beaucoup moins, même si son mode de calcul n'est pas indépendant de l'indice de Gini. De quelle manière peut-on appréhender la « classe moyenne » ? La réponse à cette question est inévitablement subjective puisque le sujet est en soi non observable. Cette classe moyenne peut être approchée par un intervalle de revenus monétaires exprimés sous forme absolue. Cette option est retenue, car appropriée à des comparaisons internationales fondées sur un intervalle commun de la distribution des revenus. Elle peut être aussi associée à des pourcentages d'encadrement du revenu médian ou moyen d'un pays ou encore à un intervalle entre un revenu sur la borne inférieur de la distribution et un quintile, décile ou percentile supérieur de la distribution.

Graphes 3. Les relations entre la classe moyenne, la pauvreté et les inégalités (Gini)





N.B. Pour ces graphiques, La classe moyenne est calculée comme indiquée dans le texte par référence au travail de Goldberg et Reed (2020). La ligne de pauvreté retenue est de 1,90 dollar par jour et par habitant. Les informations sont tirées des *World Development Indicators*, Banque mondiale.³⁷

Dans *The middle of the pyramid : dynamics of the African Middle Class*, la BAD (2011) définissait la classe moyenne à partir d'un individu en capacité de dépenser entre 2 et 20 dollars par jour.³⁸ L'intervalle d'encadrement de la dépense est à la fois large et la polarisation très forte sur les valeurs faibles puisqu'en Afrique, environ 60 % des individus dépensent quotidiennement entre 2 et 4 dollars. L'usage de 2 dollars, en parité de pouvoir d'achat, est une borne inférieure très basse qui a sans doute une connotation politique. Elle laisse en effet à tout pays la possibilité de revendiquer l'existence d'une classe moyenne. La contrepartie est que l'appartenance à cette classe aura un caractère « flottant ». De nombreux agents, vulnérables aux aléas économiques, seront balancés dans des transitions impliquant des va-et-vient entre la classe moyenne et l'état de pauvreté. La variable est donc soumise à de fortes variations selon l'hypothèse posée sur les revenus d'encadrement et plus particulièrement la borne inférieure de cette classe.³⁹

³⁷ La Banque mondiale a fait évoluer le seuil qui définit l'extrême pauvreté à l'automne 2022. Ce seuil est désormais de 2,15\$/jour par habitant.

³⁸ Banque Africaine de Développement (2011). *The Middle of the Pyramid: Dynamics of the Middle Class in Africa*, Market Brief, April 20, www.afdb.org.

³⁹ Sur la notion de classe moyenne, J-P Berrou, M. Clement, F. Combarrous, D. Darbon, Y.-A. Faure et E. 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 AFD*, n° 2019-89, Janvier.

Kharas (2017) retient en la matière des valeurs plus élevées que la BAD. Le raisonnement est fondé sur la notion de classe moyenne mondiale.⁴⁰ 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 est le double du revenu médian du Luxembourg. Comme l'indiquent Goldberg et Reed (2020), utilisateurs de ces valeurs d'encadrement, l'intuition est que pour faire partie de cette classe intermédiaire, il ne faut pas être pauvre dans le plus pauvre des pays riches et pas davantage riche dans les pays riches.⁴¹

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 :

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

Approche relative : écarts au revenu moyen ou médian du pays : 75 % et 125 % (Birdsall 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., 2015) ; 20^{ième} et 80^{ième} centiles (Easterly, 2001).

Approche absolue par un niveau de revenu monétaire commun (classe moyenne régionale ou mondiale : 10 et 20 dollars par jour en PPA de 2005 (Milanovic et Yitzhaki, 2002) ; 2\$ et 10\$ (Banerjee et Duflo, 2008) ; 2\$-13\$ (Ravallion, 2010) ; 10\$-50\$ (Birdsall, 2010 ; Ferreira *et al*, 2013) ; 10\$-100\$ (Kharas, 2010). N. Birdsall, C. Graham et S. Pettinato (2000). Stuck In The Tunnel: Is Globalization Muddling The Middle Class?" 2000; S. Pressman (2007) "The decline of the middle class: An international perspective", *Journal of Economic Issues*, 41(1), pp. 181-200 ; F. Castellani et G. Parent (2011), *Being 'middle class' in Latin America*, OECD Development Centre Working Paper, n° 305 ; A. Peichl, T. Schaefer et C. Scheicher (2010). "Measuring richness and poverty: A micro data application to Europe and Germany", *Review of Income and Wealth*, 56(3), pp. 597-619; J. Song, E. Cavusgil, J. Li et R. Luo (2015). "Social stratification and mobility among Chinese middle class households: An empirical investigation", *International Business Review*, 25(3), pp. 646-656; W. Easterly (2001) "The middle class consensus and economic development," *Journal of Economic Growth*, 6 (4) pp. 317-335 ; B. Milanovic et S. Yitzhaki (2002). "Decomposing the world income distribution: Does the world have a middle class?", *Review of Income and Wealth*, 48(2), pp. 155-178; A. Banerjee et E. Duflo (2008). "What is middle class about the middle classes around the world?" *Journal of Economic Perspectives*, 2008, 22 (2), pp. 3-28; M. Ravallion (2010). "The developing world's bulging (but vulnerable) middle class", *World Development*, 38(4), pp. 445-454; F. Ferreira, H. G. Phillippe, G. Leite, and M. Ravallion (2004). "Poverty reduction without economic growth? Explaining Brazil's poverty dynamics, 1985-2004", *Journal of Development Economics*, volume 93 (1), pp. 20-36; H. Kharas (2010). "The emerging middle class in developing countries", OECD, Paris.

⁴⁰ H. Kharas (2017) "The unprecedented expansion of the global middle class: An update", Global economy & development, Working paper 100.

⁴¹ P. K Goldberg et T. Reed (2020). Income Distribution, International Integration and Sustained Poverty Reduction, Policy research Working Paper, n° 9342, World Bank Washington.

$\phi^{-1}(\cdot)$ 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 :

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

Le Tableau 4 réunit les informations relatives à la taille du marché et à la demande potentielle. A l'exception de la Côte d'Ivoire, la taille moyenne des économies de l'UEMOA est très inférieure à celle du continent. Entre 2016 et 2020, la croissance économique de l'union a par ailleurs été bonne, mettant en évidence un décalage important avec celui de l'Afrique : 4,6 % contre 2 %. Une nouvelle fois, la Côte d'Ivoire (5,6 %) se distingue, avec un taux de croissance près de trois fois supérieur à la moyenne continentale (2 %). Pour la plupart des pays membres, la dynamique régionale de proximité a été également plus porteuse : 3,7 % contre 2,2 %.

Côté répartition du revenu, le pourcentage de la classe moyenne en UEMOA (16,9 %) est moins de la moitié de ce qu'il est en Afrique (34,6 %). Il n'y a que la Côte d'Ivoire (44,7 %) qui soit à la hauteur de la moyenne continentale. Elle devance largement le Sénégal (24,7 %) et le Bénin (24,2 %). L'indice de Gini révèle un niveau d'inégalité de répartition en UEMOA plus faible de 3 points de pourcentage : 38,9 % contre 41,9 %. Le Burkina Faso (47,3 %) et le Togo (42,4 %) sont les pays les plus inégalitaires. Les 6 autres pays membres sont en deçà de 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 2006.⁴²

⁴² A. McKay (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*, vol 22, Supplement 1, pp. 149-176.

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

	Taille et dynamique			Demande potentielle		
	Taille du Marché National PIB-2020 (Mds \$)	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
Bénin	14,7	5,8	1,0	24,2	18,6	37,8
Burkina-Faso	15,3	5,1	5,2	10,5	23,2	47,3
Côte d'Ivoire	61,0	5,6	5,0	44,7	16,4	37,2
Guinée-Bissau	1,2	2,3	5,7	6,9	18,1	34,8
Mali	15,8	3,4	2,0	11,8	34,5	36,1
Niger	12,7	5,4	0,7	1,5	33,2	37,3
Sénégal	22,9	4,9	4,7	24,7	18,8	38,1
Togo	5,2	4,1	5,3	11,0	26,9	42,4
Uemoa	18,6	4,6	3,7	16,9	23,7	38,9
Afrique	50,4	2,0	2,2	34,6	31,1	41,9

Source. A partir des *World Development Indicators*, Banque mondiale pour les taux de croissance annuels moyens qui se réfèrent à la période 2016-2020. Le PIB par habitant est téléchargé, base *Penn World Tables*. La dimension régionale implique, pour chaque pays, de prendre en compte la croissance des pays voisins que l'on pondère 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. 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).

On retrouve ces résultats sur la Figure 5 à travers une taille de classe moyenne nationale dont le score n'est pas à l'avantage de l'UEMOA : 17 contre 35 pour l'Afrique, mais parallèlement avec un score moyen de l'indice de Gini de 68 contre 60 qui marque bien le caractère moins inégalitaire de la répartition des revenus en UEMOA.

Le choix de valeurs d'encadrement moins élevées, à droite comme à gauche, 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 désormais une population riche pour l'Afrique, celle qui perçoit entre 50 et 110 dollars par jour et par habitant.

Figure 5. L'attractivité par la taille du marché : classe moyenne et inégalités
Score de performance de 0 à 100

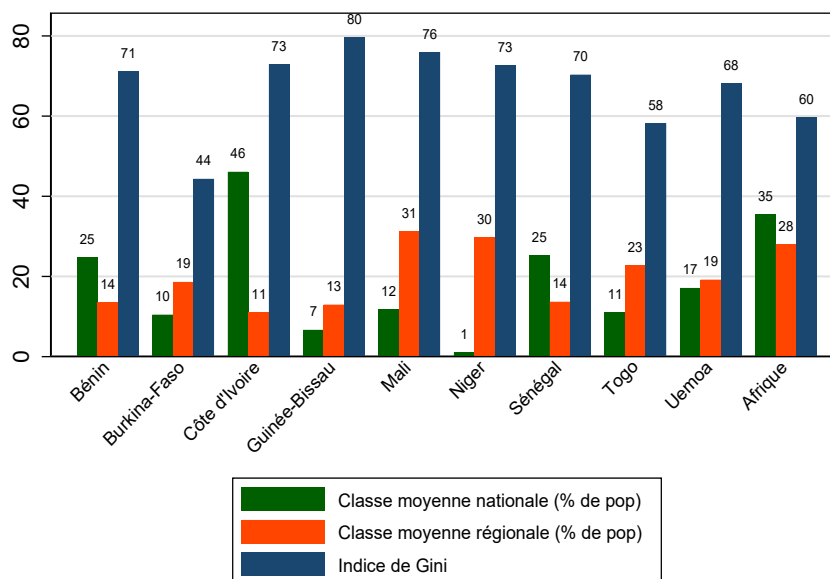


Tableau 5. La classe moyenne et les valeurs d'encadrement du revenu

	PIB/habitant moyen 2016-2020 (\$ constant PPA 2017)	Classe moyenne 11 à 110 \$/jour			Classe moyenne 4 à 50 \$/jour		
		% de la population	Score	Rang (sur 50 pays)	% de la population	Score	Rang (sur 50 pays)
Bénin	3140,6	24,2	24,7	26	77,1	78,1	16
Burkina-Faso	1954,1	10,5	10,5	37	45,0	39,6	40
Côte d'Ivoire	4635,9	44,7	46,1	18	90,1	93,6	5
Guinée-Bissau	1909,3	6,9	6,7	40	54,0	50,4	33
Mali	2281,8	11,8	11,8	33	63,3	61,5	27
Niger	1147,8	1,5	1,1	49	24,4	14,8	47
Sénégal	3175,1	24,7	25,2	25	77,2	78,2	15
Togo	2081,6	11,0	11,0	36	52,0	48,0	36
UEMOA	2540,8	16,9	17,1		60,4	58,0	
Afrique	5733,2	34,6	35,6		62,8	60,9	

Source : A partir des données téléchargées des *World Development Indicators* de la Banque mondiale.

1.2.2. Le capital humain et financier : catalyseur du changement structurel

Le capital humain désigne d'abord les capacités permettant de générer des flux de revenus sur le cycle de vie de l'individu. Comme tout capital il s'agit d'un stock qui réunit l'accumulation de connaissances et de qualifications acquises. Les années de scolarisation jettent les bases de cette accumulation ultérieurement élargie avec les phénomènes d'apprentissage ou de *learning by doing* dans l'environnement de l'entreprise (*on the job training*). La relation positive entre le capital humain et la performance des entreprises ne prête pas à contestation. Les travaux de Schultz (1961) et Becker (1962) en ont apporté la démonstration, largement augmentés par les développements plus récents, notamment dans le cadre des modèles de croissance endogène par Romer (1990) et Lucas (1988).⁴³ Ce capital humain éducatif est un investissement qui détermine la productivité future des agents donc leur niveau de revenu potentiel et par suite, la compétitivité des entreprises.

Une partie de ce capital, notamment les compétences acquises dans les interactions professionnelles, n'est saisissable que dans le cadre microéconomique des organisations productives. Elle est donc difficile à identifier et 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. Par analogie à l'éducation, la qualité des services sanitaires accroît le capital humain et favorise les gains de productivité. A la différence des dépenses éducatives, qui n'augmentent que la qualité de 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 capital humain peut être évalué statistiquement de diverses manières. On retient cinq indicateurs largement renseignés : quatre pour l'éducation, un pour la santé. Le taux d'alphabétisation des adultes et les taux de scolarisation donnent des indications qui reflètent la formation initiale. Le premier a l'avantage de concerner l'ensemble de la population. Savoir lire et écrire constitue un stock de connaissances de base pour une participation active dans les activités économiques notamment dans le secteur moderne. Les seconds ont la dimension de flux et consistent en des pourcentages de classes d'âges ou cohortes d'individus. L'éducation primaire est désormais assez peu discriminante, y compris entre les pays africains. Les cycles secondaire et supérieur le sont davantage. Par définition, ces niveaux appellent la réussite sur le cycle qui les précède de sorte qu'au-delà de l'information quantitative associée au pourcentage d'une classe d'âge, ces indicateurs sont aussi une approximation de la qualité des enseignements et de la capacité qu'ont les individus à achever un cycle.

⁴³ T. W Schultz (1961). "Investment in Human Capital", *The American Economic Review*, vol. 51, n° 1, pp. 1-17. G. S Becker (1962). "Investment in human capital : A theoretical analysis." *Journal of Political Economy* 70, n° 5 pp. 9-49 ; R. Lucas (1988). "On the Mechanics of Economic Development, *Journal of Monetary Economics*, n°22 pp. 3-42 ; P. Romer (1990). "Endogenous Technological Changes", *Journal of Political Economy*, vol 98 pp. 71-102.

Dans une évaluation de la relation entre capital humain et compétitivité, le pourcentage d'étudiants inscrits dans le secteur de la formation professionnelle et technique pourrait être également considéré. Dans la plupart des pays africains, l'UEMOA n'échappe pas au constat, une des difficultés est de recruter des techniciens et cadres intermédiaires. Faute de moyens budgétaires suffisants, la formation professionnelle et technique est souvent délaissée par de nombreux pays africains. Paradoxe, ce type de formation qui a pu être accepté par défaut, devient plus sélectif que la filière de l'enseignement général où les pouvoirs publics sont souvent davantage dans l'accompagnement des flux spontanés 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 Etats, par les organismes internationaux comme l'UNESCO qui est prescriptive en la matière.

La partie du capital humain inhérente à la formation sur le lieu de travail n'est pas saisie statistiquement autrement que par des enquêtes d'entreprises et souvent à travers une variable qualitative indiquant la présence ou la dépense afférente. Lorsque ce type de formation est connu, assumé financièrement par les entreprises, on ne peut pas ignorer qu'une bonne partie de cette facette du capital humain consiste en des compétences et routines de fonctionnement souvent tacites et idiosyncratiques. En un mot, c'est un actif « spécifique » faiblement redéployable sur d'autres entreprises (Becker, 1964, Williamson, 1985).⁴⁴ Difficile, par conséquent, de conclure sur le rôle particulier que joue cette formation sur la compétitivité globale de l'économie. Il nous faut donc en rester sur une formation initiale de caractère général, celle qui a le caractère d'un bien public dont les effets sont largement diffusés dans l'ensemble de l'économie.

Le ratio du nombre d'élèves par enseignant dans le cycle primaire complète l'information sur l'éducation. Il apporte une nouvelle note sur la qualité des enseignements reçus, même si l'interprétation de ce ratio ne doit pas sous-estimer ses imperfections. Les maîtres ne sont pas toujours là où on les attend du fait de leur absentéisme à l'école ou de la faiblesse des motivations salariales du système public. Parallèlement l'inscription d'un élève ne vaut que par sa présence effective en classe. Or, les statistiques pour l'Afrique subsaharienne sont éloquentes pour le cycle primaire. Le nombre d'enfants inscrits à l'école et

⁴⁴ G. S Becker (1964). *Human Capital, A Theoretical and Empirical Analysis*, Columbia University Press for the National Bureau of Economic Research, New York; O. E Williamson (1985). *The economic institutions of Capitalism*, The Free Press, Macmillan Inc., New York

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 sur ses niveaux passés. 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).⁴⁵ Problème non spécifique à l’Afrique, en Inde, la moitié des élèves en troisième année de primaire, en zone rurale, ne savent pas faire une soustraction élémentaire (Banque mondiale, Rapport sur le développement dans le monde 2018).⁴⁶

A ces rubriques de capital humain éducatif on ajoute le taux de mortalité des enfants de moins de 5 ans. Cet indicateur, bien documenté, est reconnu par le Comité des Politiques de Développement des Nations unies (CDP) comme reflétant l’état sanitaire d’une jeune population. Il ne s’agit toutefois que d’une estimation établie par un groupe d’institutions composé de l’UNICEF, de l’OMS, de la Banque mondiale et de la Division de la population du Département des affaires économiques et sociales des Nations Unies (childmortality.org). Le rapport entre le nombre d’enfants morts avant l’âge d’un an et le nombre d’enfants nés vivants ne saisit qu’en partie cet état de santé. La mortalité à 5 ans est à cet égard 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.

Sur les critères retenus, l’UEMOA marque 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.

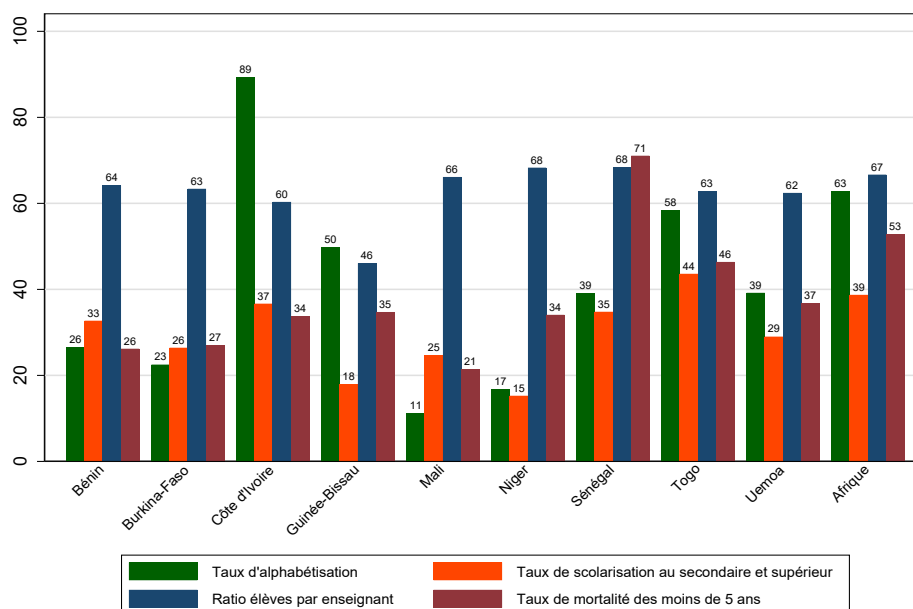
Le taux de mortalité des enfants de moins de 5 ans est par ailleurs beaucoup plus élevé en UEMOA : 74,6 contre 58 décès pour 1 000 naissances vivantes en Afrique. Comme pour l’éducation, l’écart avec le continent se creuse naturellement avec la présence dans l’échantillon des pays d’Afrique du Nord dont le niveau de développement supérieur va de pair avec des taux de mortalité infantile plus bas. En limitant l’échantillon aux seuls pays sub-Sahariens, les statistiques de la Banque mondiale donnent une statistique de 78 décès pour 1 000 naissances

⁴⁵ L. Pritchett (2013). *The rebirth of education: Schooling ain't learning*. Center for Global Development (CGD), Washington. La phrase en question est: “the name of the dog is Puppy.”

⁴⁶ World Bank. *World Development Report 2018: Learning to Realize Education’s Promise*. Washington, DC, 2018.

en 2020. Dans l'espace UEMOA, avec 38 décès pour 1000 naissances vivantes, le Sénégal fait référence. La Côte d'Ivoire (78) est en revanche décevante avec un taux qui n'est pas plus favorable que celui de la moyenne sub-saharienne.

Figure 6. Le capital humain
Score de performance de 0 à 100



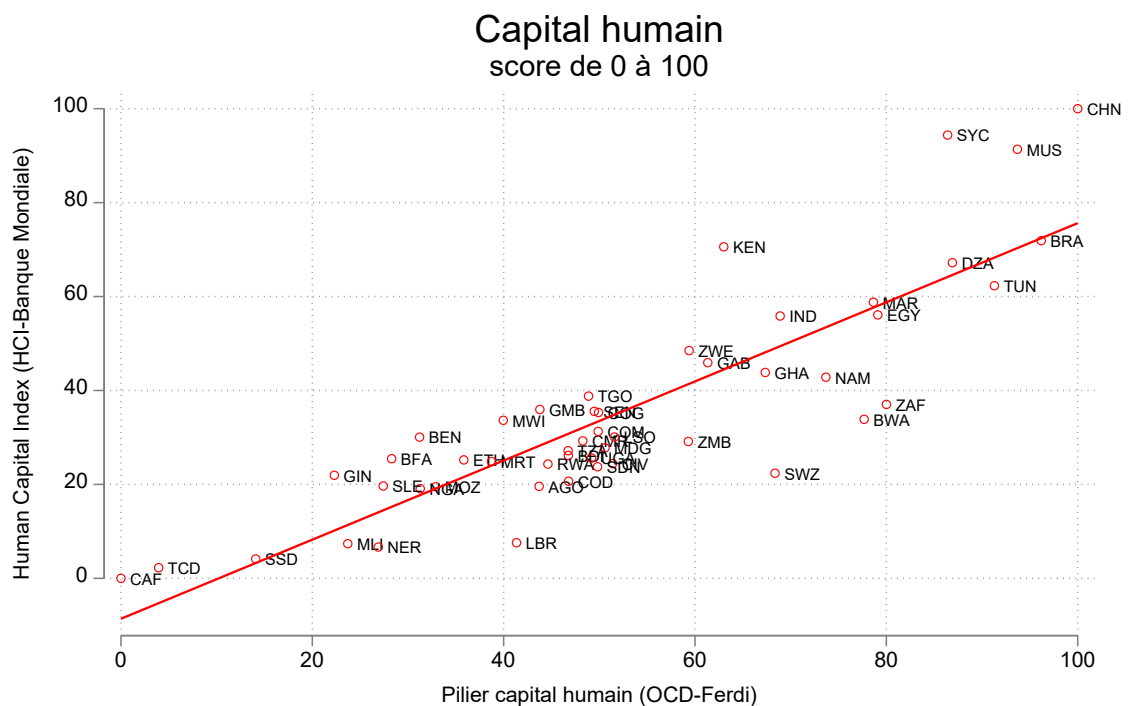
Les statistiques de capital humain situent donc clairement la marge de progression à réaliser en UEMOA, ce que visualise la Figure 6 à travers une moyenne africaine beaucoup plus importante sur les taux d'alphabétisation et de mortalité des enfants de moins de 5 ans. Dans les pays du Sahel, un tiers seulement de la population maîtrise la lecture et l'écriture, ce qui implique de très faibles scores au Mali (11) ou au Niger (17). Ici, plus qu'ailleurs, l'amélioration de l'éducation devra s'accompagner d'une réduction de la mortalité des enfants de moins de 5 ans.

La prise en compte de la qualité de l'éducation est devenue une nécessité après que des études aient mis en évidence la fragilité du socle de connaissances, la non acquisition des compétences de base pour l'alphabétisation. Ce constat, qui n'interpelle pas seulement l'Afrique, a conduit la Banque mondiale, en 2018, à construire un indice de capital humain (ICH) tenant compte de cette qualité avec une mesure sur un intervalle (0 -1) (Kray, 2019, Angrist *et al*, 2019).⁴⁷ Plusieurs composantes sont considérées, qui conditionnent la productivité physique et intellectuelle des individus. Ces composantes sont relatives à la santé : une survie jusqu'à l'âge de 5 ans, une espérance de vie de l'individu d'au moins 60 ans et des informations à la fois quantitatives et qualitatives sur la scolarité : nombre d'années d'études,

⁴⁷ N. Angrist, S. Djankov, P. K. Goldberg H. A. Patrinos (2019). "Measuring Human Capital", Policy Research Working Paper n°8742, World Bank, Washington. A. Kraay (2019). "The World Bank Human Capital Index: A Guide". *The World Bank Research Observer* 34, n° 1 (2019): 1-33 Disclosure

taux de scolarisation à la maternelle, au primaire et sur le premier et second cycles du secondaire. Les données quantitatives sont combinées à une évaluation des acquis de connaissances à partir 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 Educatifs 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 (Grappe 4). 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.

Grappe 4. Corrélation des scores de capital humain avec ceux de l’ICH de la Banque mondiale



Pour ce qui est du capital financier, il va forcément 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.⁴⁸ 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

⁴⁸ McKinnon R.I. (1973). Money and Capital in Economic Development, Washington, Brookings Institution ; Shaw E. (1973) Financial Deepening in Economic Development, New York, Oxford University Press.

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.⁴⁹ 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.⁵⁰ 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'institue 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).⁵¹

La circonspection est de mise chez Andersen et Tarp (2003) ou Andersen *et al.* (2003). Les auteurs récusent la nature systématique d'une relation positive avec une causalité clairement déterminée.⁵² 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 Stiglitz, 2008 ; Ajakaiye et Tarp, 2012 ; Combes *et al.*, 2019).⁵³

⁴⁹ R. Levine (1997). "Financial Development and Economic growth", *Journal of economic literature*, XXXV, pp. 688-726. R. Levine (2005). "Finance and growth: theory and evidence", in P. Aghion et S. Durlauf (eds), *Handbook of economic growth*, Chapitre 12 Amsterdam, Elsevier; Levine, N. Loayza. et T. Beck (2000). « Financial intermediation and growth: causality and causes », *Journal of Monetary Economics*, 46, pp. 31-77.

⁵⁰ V. Murinde. V (2012). "Financial Development and Economic Growth", African Economic Research Consortium, a supplement of the *Journal of African Economies*, volume 21, Oxford university press, pp. 110-156

⁵¹ F. Mishkin (2009), "Why We Shouldn't Turn Our Backs on Globalization," *IMF Staff Papers* vol. 56, n° 1, pp. 139-170.

⁵² T. Andersen, F. Tarp (2003). "Financial Liberalization, Financial Development and Economic Growth in LDCs", *Journal of International Development*, volume 15, pp. 189-209 ; T. Andersen, S. Jones, S et F. Tarp (2012) "The Finance -Growth Thesis : A Skeptical Assessment", *Journal of African Economies*, volume 21, Oxford university press

⁵³ O. Ajakaiye et F. Tarp (2012). « Finance and Economic Development in Africa », African Economic Research Consortium, a supplement of the *Journal of African Economies*, volume 21, Oxford university press; J.A Ocampo, S. Spiegel et J. Stiglitz (2008). "Capital market liberalization and development", in J. A Ocampo et J. Stiglitz (2008), *Capital Market Liberalization and Development*. Oxford University Press; J. L Combes, T. Kinda, R. Ouedraogo et P. Plane (2019). "Financial Flows and Economic Growth in Developing Countries", *Economic Modelling*, vol. 83, pp. 195-209.

A 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 (S. Guillaumont et R. Kpodar, 2006).⁵⁴ 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. Dans cette étude, on reste toutefois 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.⁵⁵ 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 désespérément 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 K. Svirydenka (2016), ces pourcentages ont l'inconvénient de ne prendre que partiellement en compte la complexité du phénomène, sa multi-

⁵⁴ S. Guillaumont, S. et R. Kpodar, (2006). « Développement Financier, Instabilité Financière et Croissance Economique », *Économie et Prévision*, 3 (174), 87-111.

⁵⁵ J. Stiglitz et A. Weiss (1981). « Credit Rationing in Markets with Imperfect Information », *The American Economic Review*, vol. 71, (3), 393-410.

dimensionné qui serait mieux appréciée par ajout d'indicateurs relatifs à l'accès et à l'efficacité. D'où une batterie proposée par l'auteur de neuf indices résumant le développement financier.⁵⁶ Pour ne pas surcharger le traitement des informations et devoir assumer une attrition de l'échantillon, un des sous-ensembles d'indices de K. Svirydzienka (2016) est ajouté, en l'occurrence celui qui évalue la facilité d'accès aux institutions financières (FIA) 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^{ième} 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, Global Findex, 2021).⁵⁷

Tableau 6. Qualité et accessibilité au capital humain et financier

	Capital humain					Capital financier		
	Taux d'alphabétisation	Taux brut de scolarisation au secondaire	Taux brut de 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
Bénin	42	48	11	39	86	0,07	1,47	16
Burkina-Faso	39	41	8	40	85	0,05	4,09	28
Côte d'Ivoire	90	57	10	42	78	0,08	8,97	21
Guinée-Bissau	60	33	3	52	77	0,07	0,00	16
Mali	31	41	6	38	91	0,08	0,43	26
Niger	35	24	4	36	78	0,03	1,21	12
Sénégal	52	47	14	36	38	0,09	12,95	29
Togo	67	62	15	40	64	0,09	13,92	27
UEMOA	52	44	9	40	75	0,07	5,38	22
Afrique	69	54	13	38	58	0,15	16,11	26

Sources. Banque mondiale, *World Development Indicators* et K. Svirydzienka (2016), "Introducing a New Broad-based Index of Financial Development", IMF Working Paper, 16/5, Washington

L'effort de connexion des individus aux services de financement est donc à poursuivre via les agences bancaires et distributeurs automatiques d'argent (DAB). Les statistiques disponibles ne permettent pas de vérifier dans quelle mesure les services financiers mobiles peuvent modifier ce constat. 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

⁵⁶ K. Svirydzienka (2016). "Introducing a New Broad-based Index of Financial Development", IMF Working Paper, 16/5, Washington.

⁵⁷ Banque mondiale, *The global Findex database*, <https://www.worldbank.org/globalfindex>

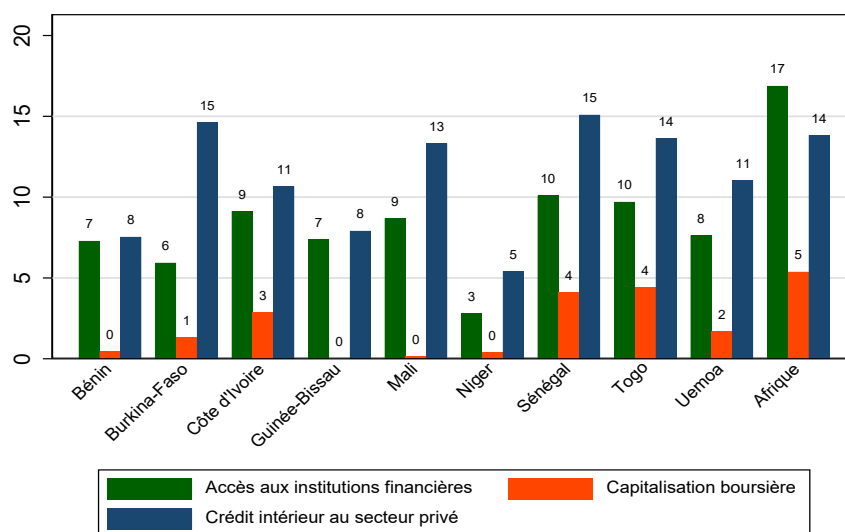
informelles.⁵⁸ Par référence au Burkina Faso et au Cameroun, Kedir et Kouame (2022) établissent, par ailleurs, que le téléphone portable est un moyen d'étendre les services financiers à des catégories de populations, notamment les femmes, jusqu'ici peu couvertes par les prestations, et de les inscrire dans un dynamique vertueuse d'activités émancipatrices.⁵⁹ 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 %), Egypte (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.

⁵⁸ Jacolin, J. Keneck Massil et A. Noah (2021). "Informal sector and mobile financial services in emerging and developing countries : Does financial innovation matter?" *The World Economy*.

⁵⁹ A. Kedir et E. Kouame (2022). FinTech and women's entrepreneurship in Africa : the case of Burkina Faso and Cameroon, *Journal of Cultural Economy*, vol. 15, 2022 - Issue 4, pp. 452-467

Figure 7. La composante du capital financier
Score de performance de 0 à 100



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. 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.

1.2.3. Le rôle des infrastructures économiques dans le développement

Le point a été souligné, dès l'introduction : l'Afrique subsaharienne a connu une croissance significative, notamment entre 2000 et 2014, mais sans transformation structurelle. Ce résultat est en partie lié au faible niveau d'investissement dans ces activités, en particulier dans les industries de transformation des matières premières. Ces investissements ne sont pas indépendants des infrastructures et de leurs caractéristiques de qualité et de prix qui façonnent l'attractivité d'un territoire.

Une part importante des charges d'exploitation des entreprises consiste en du transport et de la logistique, en des consommations d'électricité et services numériques d'information (TIC). Il existe une abondante littérature sur l'impact des infrastructures dans le processus de croissance. Barro (1990) a initialement montré le rôle particulier de la dépense publique en la matière dans l'élévation de l'efficacité du capital privé des entreprises donc de leur compétitivité.⁶⁰ Les travaux plus récents ont mis l'accent sur l'option institutionnelle consistant

⁶⁰ R. Barro (1990). "Government Spending in a Single Model of Endogenous Growth", *Journal of Political Economy*, 98 S5 pp. 103-125

à mixer dépenses publiques et privées dans le cadre de contractualisations relevant des Partenariats Publics Privés (Ncube, 2010).⁶¹ Tant au niveau théorique qu'empirique, l'impact économique des infrastructures n'est pas aussi bien établi qu'on pourrait le supposer (Calderon et Servén, 2010).⁶² Aucun doute que sur le long terme, infrastructures et développement sont positivement corrélés. Dans l'intervalle, les démonstrations sont affectées de fragilité. Pour les routes, une conclusion positive est mise en évidence avec des indicateurs physiques comme les kilomètres de réseau (Calderon et Sirven, 2010) ; la démonstration devient cependant incertaine avec l'usage de valeurs monétaires de stock comme de flux (Straub, 2008).⁶³

Isoler l'impact particulier d'une infrastructure sur la compétitivité et le bien-être est un exercice improbable. Problème commun à la plupart des infrastructures, l'existence d'une covariation d'équipements nouveaux complique l'identification de l'effet d'une infrastructure spécifique. Lorsqu'une amélioration de la distribution d'électricité accompagne une extension concomitante du réseau routier, quel est le changement auquel peut être imputé le gain de croissance ou d'efficacité productive donc de compétitivité ? Le traitement idoine de la question est affaire de tests micro-économétriques. Non sans limites, la technique de l'essai contrôlé randomisé (groupe expérimental) comme la méthode de la double différence, permet de construire des tests par comparaison à un contrefactuel (groupe de contrôle). On peut par exemple comparer des situations d'entreprises avant et après un programme de réalisation d'une infrastructure selon que les unités d'observation sont affectées ou pas par le programme en question.⁶⁴ Cette identification est naturellement beaucoup plus difficile lorsqu'on est sur des données agrégées. Dans ce cadre, la question de la relation causale risque par ailleurs d'être non univoque. Est-ce le développement des moyens de transport et de connectivité qui entraîne la compétitivité et la performance productive ou 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) pointait déjà le problème dans une représentation du développement où l'objectif de croissance auto-entretenu était la mission de l'Etat, véritable chef d'orchestre.⁶⁵ L'infrastructure s'étend et laisse le secteur productif se développer. La puissance publique se tient prête à réajuster le stock pour faire face aux tensions que fait naître le dynamisme du secteur directement productif. Le rattrapage efficace sur les infrastructures devrait donc procéder d'une suite de séquences d'ajustements de période en période. Cette stratégie prudente permet d'éviter le gaspillage de ressources

⁶¹ M. Ncube. M (2010). "Financing and Managing Infrastructure in Africa", *Journal of African Economies*, vol. 19, supplement 1, pp. 114-164.

⁶² C. Calderon et L. Servén (2010). "Infrastructure and Economic Development in Sub-Saharan Africa", *Journal of African Economies*, volume 19? AERC supplement 1 pp. 113-187; S. Straub (2008) "Infrastructure and Growth in Developing Countries: Recent Advances and Research Challenges", Policy Research Working Paper n°4460, World Bank, Washington, 52 pages.

⁶³ C. Calderon et L. Servén (2010). *op cit*, pp. 13- 87 ; Straub. S (2008) "Infrastructure and Growth in Developing Countries: Recent Advances and Research Challenges", Policy Research Working Paper n°4460, World Bank, Washington, 52 pages.

⁶⁴ K. Basu (2014). Randomisation, causality and the Role of Reasoned intuition, *Oxford Development Studies*, volume 42, N° 4 pp. 455-473.

⁶⁵ A. O Hirschman (1958). *The Strategy of Economic Development*, Yale University Press, New Haven, Connecticut.

publiques. De nombreux pays à faible revenu donnent pourtant la préférence à de nouveaux projets d'infrastructure à la rentabilité financière et sociale douteuse tandis qu'en parallèle, le stock de capital public existant se dégrade faute d'un entretien régulier.

1.2.3.1. Le transport et la logistique

Dans la lignée de Krugman (1991), la nouvelle économie géographique a mis l'accent sur le fait que les firmes choisissent leur implantation en fonction de l'importance du marché, de la possibilité de concentrer la production et de tirer avantage des économies d'échelle, mais également des coûts de transport et de logistique.⁶⁶ Des cinq continents, l'Afrique est celui dont le réseau routier moyen est le moins étendu, celui dont la fiabilité des chiffres disponibles est aussi la plus faible. L'*International Road Federation* est la source principale de données utilisées. IRF documente la classification des routes sur la base des informations transmises par les Etats, ce qui lui confère une certaine hétérogénéité internationale. En 2010, la Banque mondiale (2010) faisait état, pour l'ensemble de l'Afrique, d'un réseau qui était asphalté à 30 % avec une densité de routes nationales n'excédant pas 204 kilomètres pour 1 000 kilomètres carrés de superficie.⁶⁷ Le contraste avec les 944 kilomètres de moyenne mondiale se passe de commentaires. La situation sur l'ensemble sub-saharien varie sensiblement d'une région et même d'un pays l'autre. Si l'Afrique du Sud dispose d'un réseau asphalté à 60 %, 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. Sur la CEDEAO, la Gambie et le Togo, respectivement 35,4 % et 21,8 % de routes bitumées se distinguent du Liberia (6,2 %) et de la Côte d'Ivoire (8,0 %).

⁶⁶ P. Krugman (1991). "Increasing Returns and Economic Geography." *Journal of Political Economy* 99(3), pp. 483-99.

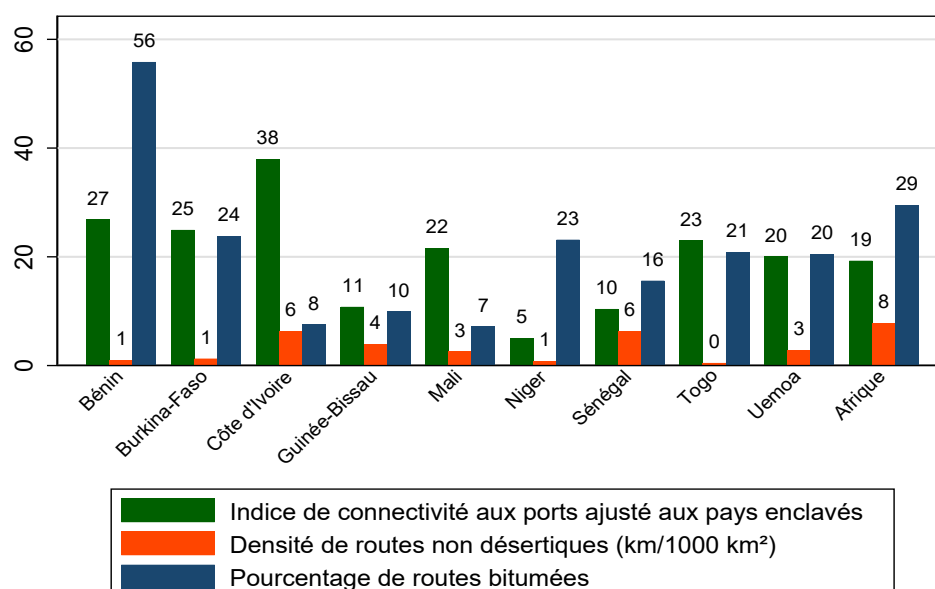
⁶⁷ V. Foster et C. Briceño-Garmendia (2010). *Africa's Infrastructure: A Time for Transformation*, World Bank, Washington D.C.

Tableau 7. Afrique sub-Saharienne : les réseaux routiers par grandes régions

Communautés régionales	CEDEAO	CAE	SADC	CEMAC
Densité de routes bitumées (km/1000 km ²)	38	8	92	61
Densité de routes bitumées (km/1000 km ² arables)	301	93	3,636	416
Densité du réseau routier (km/1000 km ²)	144	105	214	132
Densité du réseau routier (km/1000 km ² arables)	1,279	1,286	6,164	1,790

CEDEAO : Communauté des Etats de l’Afrique de l’Ouest ; CAE : Communauté de l’Afrique de l’Est ; SADC : Communauté pour le développement des États d’Afrique australe, CEMAC : Communauté Economique et Monétaire de l’Afrique centrale. Principales sources de données : *World Development Indicators* de la Banque mondiale et l’étude de cette institution sur les infrastructures en Afrique, en particulier, Foster et Briceño-Garmendia (2010).

Figure 8. Infrastructures de transport et logistique
Score de performance de 0 à 100



En UEMOA, la Côte d’Ivoire est précisément source d’étonnement. Certes, son réseau routier est beaucoup plus dense que celui de la moyenne des pays africains, ce qui peut expliquer le faible pourcentage de routes bitumées, à peine supérieur au quart de la moyenne continentale et 41,5 % de celui de la moyenne de l’UEMOA. Ce pourcentage produit un score de 8, voisin de celui du Mali (7) et inférieur à celui du Niger (23) ou du Burkina Faso (24). Les routes

asphaltées ne représentent que 8 % d'un réseau de 250 km pour 1 000 km² qui s'est beaucoup développé entre 1975 et 1990. La situation met en évidence les contradictions entre le comportement passé où les efforts consentis pour articuler les territoires et développer la mobilité avaient été marqués, et la période de la « décennie perdue » (2001-2010) où la crise politique a eu pour conséquence de sous-dimensionner les dépenses d'infrastructures. 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 un cadre d'analyse économétrique de portée générale, un dollar de dépense consenti régulièrement pour l'entretien des routes permettrait de prévenir une dépense ultérieure de 4 dollars en réhabilitation (Foster et Briceño-Garmendia, 2010).⁶⁸ Cette réflexion rejoint le point soulevé par Adam et Bevan (2015) qui attirent l'attention sur les coûts économiques résultant du caractère non optimal des dotations budgétaires destinées à couvrir des dépenses récurrentes aux investissements d'infrastructures.⁶⁹ En escamotant la maintenance et l'entretien, un pays s'expose ultérieurement à demeurer en dessous de son potentiel de croissance économique. Et un réseau insuffisamment entretenu dégrade la compétitivité de l'économie. Selon Foster et Briceño-Garmendia (2010), à la fin de la première décennie, la moitié des pays africains ne consacraient pas suffisamment de ressources pour l'entretien du réseau routier principal. Pour 25 % d'entre eux, cet entretien était réduit au minimum. Une étude du FMI (2015) estime, par ailleurs, que 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.⁷⁰

Comme souvent, le diable est dans les détails, dans le cas présent dans les phénomènes de l'économie politique. Selon Calderon et Servén (2010)⁷¹, 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, des passations de marché défaillantes auxquelles s'ajoute l'effet de la corruption. Cette dernière augmente le coût du capital inhérent aux projets, réduit leur impact sur la productivité et la croissance, accroît les coûts récurrents et diminue la qualité des prestations. Ces faiblesses cumulatives sont pour les auteurs autant d'arguments qui militent en faveur d'une amélioration de la qualité de la gouvernance et de la promotion d'agences indépendantes de la réglementation.

⁶⁸ V. Foster et C. Briceño-Garmendia (2010). *Africa's Infrastructure: A Time for Transformation*, World Bank, Washington D.C.

⁶⁹ C. Adam and D. Bevan (2015). "Fiscal Reform and Public Investment in Africa", *Journal of African Economies*, volume 24 supplement 2.

⁷⁰ J. Guttman, A. Sy and S. Chattopadhyay (2015). *Financing African Infrastructure: Can the World Deliver?* Brookings Institution, Washington.

⁷¹ C. Calderon et L. Servén (2010). "Infrastructure and Economic Development in Sub-Saharan Africa", *Journal of African Economies*, volume 19, AERC supplement 1 pp. 113-187.

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 électricité %
Bénin	2,75	18,4	0	170	10,5	25,8	91,9	41,4
Burkina-Faso	2,62	25,5	944	60	23,8	22,0	105,8	18,9
Côte d'Ivoire	3,08	19,9	0	250	8,0	37,5	152,0	69,7
Guinée Bissau	2,39	4,1	0	100	28,0	23,0	97,3	33,3
Mali	2,59	17,9	1093	70	7,0	27,4	125,0	50,6
Niger	2,07	18,4	1021	20	21,4	10,2	58,8	19,3
Sénégal	2,25	17,0	0	80	35,9	42,6	113,9	70,4
Togo	2,45	36,6	0	210	21,0	24,0	78,7	54,0
UEMOA	2,53	19,7	382	120	19,3	26,6	102,9	44,7
Afrique	2,49	20,2	293	182	29,2	33,5	90	56,5

Source : 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.

Revenons brièvement sur la fin de la crise politique en Côte d'Ivoire. En 2012, le coût d'une remise en état du réseau routier était évalué à 2,3 milliards d'euros, 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 avec le Burkina Faso et le Mali, mais aussi d'appauvrir les populations rurales et de contrarier le caractère inclusif de la croissance économique. Localement, le manque de fluidité entraîne des coûts d'opportunité et des incitations à un repli sur des produits vivriers consommés en proximité. La modernisation et l'extension du réseau ivoirien est en cours. C'est un chantier public prioritaire avec la réhabilitation et le bitumage de routes d'accès sur le Nord. Il faudra toutefois plusieurs années encore avant 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 heures sombres du conflit intérieur. La Côte d'Ivoire est aussi la référence de l'UEMOA pour la téléphonie mobile, la connexion à internet où l'accès à l'énergie électrique.

Le transport et la logistique représentent entre 15 % et 20 % de la valeur CAF des importations africaines. C'est trois à quatre fois plus que les pourcentages observés ailleurs dans le monde (Raballand et Teravaninthorn 2009).⁷² Le chiffre peut atteindre 25 % pour les exportations alors qu'il varie entre 5,4 % et 8,8 % à l'échelle mondiale (CEA, 2013).⁷³

⁷² G. Raballand et S. Teravaninthorn (2009). *Transport prices and costs in Africa: A review of the international corridors*. Washington, DC : The World Bank.

⁷³ Commission économique pour l'Afrique, CEA (2013). *Facilitation des échanges dans une perspective africaine*, Addis-Abeba.

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 envers le port de réception des marchandises importées.

Si le *Doing Business* a cessé d'être publié, depuis 2020, la Banque mondiale continue de diffuser, tous les deux ans, un indice de transport et de logistique basé sur une enquête internationale menée auprès des transitaires et entreprises de transport. Le *Logistics Price Index* (LPI) renseigne sur six domaines : douanes, infrastructures, facilité à organiser des expéditions, qualité des services logistiques, ponctualité, traçabilité. La valeur de l'indice, distribuée dans un intervalle de 1 à 5, s'élève avec le niveau de la qualité des services. A cet indice de la Banque mondiale, on ajoute celui de la connectivité de la CNUCED. L'accès aux marchés mondiaux dépend fortement de l'existence de liaisons de transport, de lignes maritimes régulières.

L'indice CNUCED de connectivité appréhende ce type d'intégration à travers 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 nombre de compagnies exploitant des porte-conteneurs à partir et en direction du port considéré. Pour les pays enclavés, on retient l'indice du pays relatif au port le plus sollicité. Ce choix peut avoir pour conséquence contre-intuitive de faire apparaître le transport et la logistique de certains pays enclavés comme plus efficaces que celui d'un pays côtier. Cet effet est contrebalancé par la sous rubrique des infrastructures relative à la distance au port. La capitale du Niger est par exemple éloignée de près de 1000 kilomètres des deux principales infrastructures portuaires utilisées que sont Cotonou, dans une moindre mesure Lomé. 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 l'activité, à assumer des surcoûts à la fois de gouvernance interne et de production. La sous-utilisation des équipements afférents suscite en effet un niveau de coût moyen supérieur à celui qui pourrait être obtenu en situation de concurrence par des prestataires efficaces et spécialisés (Williamson, 1985). On sait que les pays sahéliens de l'Afrique de l'Ouest sont équipés de groupes électrogènes destinés à pallier les délestages. On sait moins que certaines entreprises acquièrent des camions avec, le cas échéant, une problématique de minimisation des coûts qui pourra pousser l'organisation à se structurer sous une forme conglomérale.

Dans le monde des affaires, Issa Baba Ahmed, PDG d'Oriba Holding, est une figure éminente de l'entrepreneuriat au Niger. Sa société est présente dans six secteurs d'activités avec six filiales différentes : pétrole, automobile, agroalimentaire, immobilier, matériaux de construction. Le chiffre d'affaires de son groupe dépasse 300 milliards de FCFA, soit 457 millions d'euros. Oriba 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 % du riz consommé dans le pays et occupe la première place dans la production et la distribution de lait. La diversification des activités du groupe fait du transport et de la logistique un actif important de sa marge bénéficiaire. Elle réduit les incertitudes, les coûts d’approvisionnement et de distribution sur le territoire national. Dans le cas présent, les fonctions de transport et de logistique sont intégrées dans un groupe qui ne compte pas moins d’une centaine de camions.

1.2.3.2. Les technologies de l’information

On ne reviendra pas sur le phénomène de covariation de facteurs qui appelle inévitablement à nuancer l’assertion, mais sur la base d’une revue de travaux empiriques, Estache (2010) 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. 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)⁷⁴. Hjort et Poulsen (2019) mettent en évidence les implications économiques de l’arrivée de l’internet haut débit dans douze pays africains.⁷⁵ Ils utilisent les données des *Enterprise Surveys* de la Banque mondiale et montrent qu’une connexion internet rapide conduit à la création d’entreprises, 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).⁷⁶

Les TIC permettent d’appréhender et de mieux maîtriser les caprices du temps par l’assistance de prévisions météorologiques qui ciblent le moment des semences agricoles. Elles donnent aussi de la transparence aux marchés et facilitent leur intégration.⁷⁷ Les technologies numériques lèvent le voile sur des informations jusqu’ici peu ou mal connues, notamment pour les acteurs en amont des chaînes de valeur agricoles. En 2000, François Traoré, Président de

⁷⁴ J. Cariolle, M. Le Goff et O. Santoni (2019). Broadband infrastructure deployment, digital vulnerability, and local firm performance in developing and transition countries, document de travail FERDI; C. Paunov et V. Rollo (2016). “Has the Internet fostered inclusive innovation in the developing world?” *World Development*, 78, pp. 587-609; C. Paunov et V. Rollo (2015). “Overcoming obstacles: the Internet’s contribution to firm development”. *The World Bank Economic Review*, 29, pp. 192–204; S. A. Asongu et J.C Nwachukwu (2016). “The mobile phone in the diffusion of knowledge for institutional quality in sub-Saharan Africa”, *World Development* 86, pp. 133 147.

⁷⁵ J. Hjort et J. Poulsen (2019). «The arrival of fast Internet and employment in Africa », *The American Economic Review*, 109, 1032–79.

⁷⁶ C. Freund et D. Weinhold (2004). The Effect of the Internet on international trade. *Journal of International Economics*, volume 62, pp. 171–189; Jacolin, J. Keneck Massil et A. Noah (2021) “Informal sector and mobile financial services in emerging and developing countries: Does financial innovation matter?” *The World Economy*, Wiley Blackwell, vol. 44(9), pages 2703-2737, September.

⁷⁷ A. Estache (2014). « Infrastructures et développement : une revue des débats récents et à venir », *Revue d’économie du Développement*, numéro 4, Décembre.

l'Union Nationale des Producteurs de Coton du Burkina (UNPCB) jusqu'en 2010, confiait le rôle important et combiné des nouvelles technologies de l'information et de l'esprit communautaire insufflé par les groupements de producteurs.⁷⁸ 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.⁷⁹ 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 lésaient jadis la part de revenu allouée aux producteurs dans la valeur de commercialisation des produits, sont désormais d'ampleur plus limitée. Les comparaisons internationales autorisent l'étalonnage des rémunérations et le cas échéant, 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, d'instaurer ce « village planétaire » ou « village global » pour reprendre des expressions consacrées par les théoriciens des médias : McLuhan et Fiore (1968).⁸⁰ Elles peuvent ainsi inciter à la production de produits agricoles exportés et à la compétitivité de l'amont des filières africaines. Comme dans toute redistribution de la valeur ajoutée internationale, l'amélioration de l'amont aura toutefois pour conséquence d'exercer de probables pressions sur l'aval et donc sur la transformation locale. L'exemple de l'anacarde ivoirien (noix de cajou) illustre le problème. Le Gouvernement fixe un prix plancher d'achat au producteur. Ce prix diffère selon que le produit est destiné à être transformé localement ou exporté sous forme brute. Dans le premier cas, le prix est assez sensiblement inférieur au second de manière à absorber les surcoûts qui pénalisent les transformateurs locaux en comparaison notamment de leurs homologues indiens, principaux concurrents. Implicitement, un mécanisme de subvention croisée des producteurs vers le transformateur est donc à l'œuvre. Conséquence de ce dispositif, les usines locales de transformation peinent à s'assurer d'un approvisionnement en quantité et qualité, y compris lorsque la livraison entre producteurs et transformateurs fait l'objet d'une contractualisation plus ou moins formalisée. Par-delà les engagements, certains groupements livrent en effet 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.

Deux indicateurs sont retenus pour les TIC. L'un et l'autre sont exprimés en pourcentage de la population : les utilisateurs d'Internet et les abonnements en service à la téléphonie mobile cellulaire. L'indicateur s'applique à tous les abonnements de téléphonie mobile cellulaire qui offrent des communications vocales à l'exclusion 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 référence à la téléphonie fixe ne s'impose plus. Sa diffusion dans le pays africains a été

⁷⁸ Entretien privé avec l'auteur.

⁷⁹ O. Mancur (1965). *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Harvard University Press.

⁸⁰ M. McLuhan et Q. 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*, Bantam books, 190 p

extrêmement lente, étroitement associée 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. Ces coûts trouvent une solution définitive dans la téléphonie mobile. L'accès immédiat satisfait simultanément l'utilité des ménages et des entreprises avec une dématérialisation des services de prépaiement des consommations qui minimise les inconvénients de la technologie filaire.

Dans l'interprétation de la statistique des abonnements cellulaires, il y a toutefois un bémol : le taux d'accès peut largement dépasser 100 %. Rien d'anormal en soi puisqu'au-delà des abonnements individuels, il y a l'abonnement des organisations et personnes morales, notamment des entreprises. La réduction à zéro du coût d'accès peut toutefois conduire les agents à être abonnés à plusieurs réseaux pour faire face à l'inefficacité des régulateurs publics dans la promotion des interconnexions entre opérateurs privés. Pour le mobile, le spectre des données UEMOA est encadré par le Niger (58,8 %) et la Côte d'Ivoire (152 %) avec six des huit pays membres qui sont au-dessus de la moyenne Africaine. La situation s'inverse avec l'accès à internet puisque deux pays seulement sont au-dessus de cette moyenne, respectivement le Sénégal (42,6 %) et la Côte d'Ivoire (37,5 %). Le niveau très bas du taux d'urbanisation du Niger (17 %) est à lui seul un facteur explicatif de la faible pénétration de l'internet, de l'ordre de 10 %, sensiblement en retrait des pourcentages moyens de l'UEMOA (26,6 %) et de l'Afrique (33,5 %).

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

L'accès à l'électricité est le septième des Objectifs du Développement Durable (ODD7) à atteindre à l'horizon 2030 : « *Garantir l'accès de tous à des services énergétiques fiables, durables et modernes, à un coût abordable* ». En 2010, 1,3 milliard d'individus n'avaient pas accès à cette source d'énergie. En 2020, ils n'étaient plus que 733 millions avec cependant un rythme d'accès qui s'est ralenti avec la pandémie de Covid-19 et les disparités régionales très fortes. Sur une population de 670 millions d'individus qui étaient encore sans accès au service, la répartition géographique mettait en évidence que 77 % des non électrifiés en Afrique. En 2020, parmi les 20 pays où ces frustrations étaient les plus vives, 15 étaient africains dont deux issus de l'UEMOA pour une population de 37 millions d'habitants : Niger (20) et Burkina Faso (17). L'accès à l'électricité dans les pays les plus pauvres est en augmentation de même que l'efficacité et la durabilité des approvisionnements avec la progression des énergies renouvelables. Il faudra néanmoins une mobilisation internationale accrue pour que certains pays soient au plus près des cibles de 2030.⁸¹

Le pourcentage d'accès des populations à l'électricité varie de 19 % au Niger et au Burkina Faso à 70 % en Côte d'Ivoire et au Sénégal. Dans le spectre des moyens à mettre en œuvre, l'accélération au raccordement en milieu rural pourrait consister en une politique de facilitation de paiement par étalement des coûts de raccordement recouverts sur une longue

⁸¹ S.M Chitou et G.T Gbandey (2020). *Atlas de l'énergie dans l'espace UEMOA – Rapport 2020*, publication de l'Institut de la Francophonie pour le développement durable (IFDD).

période. Cette stratégie a bien fonctionné avec la commercialisation d'équipements solaires photovoltaïques sur la base du principe : *pay as you go* (Chitou et Gbandey, 2020). Les États membres pourraient aussi reproduire les bonnes pratiques mises en œuvre au Sénégal où le raccordement des ménages à moins de 40 mètres du réseau de distribution d'électricité se fait sans frais. Une telle initiative peut être accompagnée par des agences de développement qui verront l'intérêt d'agir directement sur le bien être des individus en élargissant leurs opportunités de revenu, 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'un politique en la matière sur le monde rural. Le diagnostic, centré sur l'Afrique du Sud, est riche d'enseignements pour l'UEMOA.⁸² Dans ce contexte sud-africain, l'emploi féminin a augmenté significativement dans les cinq années ayant suivi l'électrification. La nouvelle infrastructure élève le nombre d'heures travaillées, libère les femmes d'une production jusqu'ici confinée aux activités intra-ménages et stimule la création de microentreprises. L'auteur note, en revanche, 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 pour l'utilité des ménages, la qualité de la distribution ne l'est pas moins, notamment pour les entreprises en situation de concurrence. La défaillance de la distribution du service affaiblit leur rentabilité et constitue un fardeau pour leur compétitivité. La présence de délestages perturbe le processus de production, accélère l'usure des équipements au même titre que la variation des tensions lorsque les matériels ne sont pas protégés par des onduleurs qui constituent une dépense additionnelle d'investissement.

Les problèmes afférents à la distribution ne se posent pas de la même manière selon le secteur d'appartenance de l'entreprise, selon son intensité capitalistique et selon 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. La référence à la France donne une intuition des différences intersectorielles, en dehors de l'année 2022 où le prix de l'électricité est sur des niveaux peu représentatifs.⁸³ La métallurgie est le secteur le plus énergivore avec une électricité qui représente, en temps normal, 20 % de sa valeur ajoutée. Ce secteur devance celui de la chimie, des industries d'extraction, du bois et de l'agroalimentaires (5 à 10 %). Pour le textile, on est sur un pourcentage de l'ordre de 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. L'influence de ce poste est plus marquée pour les activités du bois, notamment lorsque au sein de la chaîne de valeur, on passe de la vente de grumes à des transformations impliquant des activités de sciage, de tranchage et de déroulage. Cette sensibilité augmente encore lorsqu'on raisonne sur la troisième transformation du bois avec notamment la production de meubles et parquets où le poste peut concentrer entre 5 et 10 % du coût de revient.

⁸² T. Dinkelman. T (2011). "The Effects of Rural Electrification on Employment: New Evidence from South Africa", *The American Economic Review*, vol. 101, n° 7, December, pp. 3078-3108.

⁸³ <https://lelab.bpifrance.fr/thematiques/tendances-economiques-et-sectorielles/les-entreprises-face-a-la-hausse-des-prix-du-gaz-et-de-l-electricite>.

Dans les pays d'extraction de minerais, ces pourcentages sont plus élevés et les exigences de qualité de la tension fournie plus grande, de sorte que la fourniture adéquate d'électricité apparaîtra véritablement comme 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 notable pour la RD Congo. Le code minier national interdit l'exportation de cuivre brut. Au minimum, les entreprises doivent produire des biens de première transformation, cathodes ou lingots. Ces restrictions légales, plus ou moins effectives, ont pour contrepartie la nécessité d'avoir de la régularité dans la fourniture d'électricité haute tension. Si tel n'est pas le cas, les cathodes et lingots seront refusés à l'importation dans les pays développés. La qualité de la distribution est donc importante, aussi bien en termes de tension livrée que de délestages.

Au Mali, producteur de plus de 700 000 tonnes de coton en 2018, les délestages ont été un facteur de fragilité du tissage, de la filature et de la confection. Comme pour d'autres pays, l'amélioration de la qualité de la distribution d'électricité est une revendication permanente du patronat. En 2015, rendant visite à l'une des principales entreprises du secteur textile, le directeur général mentionnait la nécessité d'utiliser en continu ses équipements de secours... 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.

Il est difficile d'avoir une information sur la fréquence des coupures de courant au niveau national. L'information des sociétés nationales de distribution n'est pas collectée sur un grand nombre de pays et lorsque c'est le cas, elle n'est que rarement en adéquation avec la perception qu'en ont les entreprises. Les coûts attachés à la déficience du service public ne sont pas indépendants de la technologie utilisée et surtout du secteur d'activité consommateur. Même en contrôlant pour ces caractéristiques, une part de subjectivité demeure sans doute. En octobre 2022, dans des entretiens avec les responsables de deux des quatre plus grands hôtels (cinq étoiles) du centre de Niamey (cent chambres ou plus), l'un faisait état d'un coût interne du Kwh produit avec générateur comparable à celui facturé en heures creuses par la NIGELEC, la société nationale de distribution, quand l'autre invoquait un coût correspondant au triplement du 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 où se concentrent l'essentiel du secteur manufacturier avec des taux d'accès de la population élevés. On a en revanche peu d'informations sur ce qui est à l'origine des délestages. Mais on peut tenir pour acquis que les défaillances techniques interviennent aussi bien au niveau de la production d'énergie, que des infrastructures de transport ou de distribution. Le coût global des délestages avoisinerait 2,1 % du PIB des pays sub-sahariens 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).⁸⁴

⁸⁴ A. Eberhard, O. Rosnes, M. Shkaratan et H. Vennemo (2011). *Africa's Power Infrastructure: Investment, Integration, Efficiency*. Africa Infrastructure Country Diagnostic –World Bank,

L'impact des délestages sur les entreprises a été étudié pour le Ghana par Hardy et McCasland (2021).⁸⁵ L'originalité de leur analyse est d'explorer le cas particulier des microentreprises signataires d'aucun contrat de travail. L'étude empirique montre que c'est dans ce cadre institutionnel d'activité que les coupures de courant ont le plus de conséquences avec des manques à gagner et des chutes de productivité qui se répercutent très directement sur le revenu de l'auto-entrepreneur. Les résultats sont moins concluants pour les entreprises ayant des emplois de salariés permanents. Le choc d'offre imputable aux délestages s'amortit ici plus facilement avec un ajustement de l'effectif de manière à maintenir au mieux le niveau de productivité. Sur le Ghana également, l'incidence des délestages sur la productivité du travail des entreprises a été récemment explorée par Abeberese *et al* (2021).⁸⁶ L'échantillon empirique se compose d'environ 800 entreprises observées entre 2011 et 2015. Selon les auteurs, l'élimination des délestages, qui interviennent en moyenne sur plus d'un tiers des jours ouvrables, aurait pour incidence d'améliorer la productivité de 10 %. Certes, les groupes électrogènes sont de moins en moins onéreux et de taille plus variée que par le passé, mais ils n'en représentent pas moins un coût fixe additionnel parfois hors de portée des micro-entreprises.

Cole *et al* (2018) reviennent sur le niveau des pertes économiques associées aux délestages. Les enquêtes d'entreprises de la Banque mondiale sont utilisées pour un panel de 14 pays africains dont la capacité nominale installée est hydraulique à plus de 50 %. Aucun de ces pays ne figure dans l'espace UEMOA. Les auteurs prennent soin de traiter la question de l'endogénéité qui survient lorsque pour soutenir leur activité et performance, les gouvernements ciblent la réalisation d'investissements en infrastructures énergétiques à proximité des grandes entreprises. Dollar *et al* (2005)⁸⁷ avaient précédemment montré l'existence d'une causalité inverse. Les grandes entreprises auto-sélectionnent leur environnement en fonction des coûts d'exploitation au contraire des très petites organisations pour lesquelles l'implantation est exogène, liée au lieu de vie originel du propriétaire.

Selon Cole *et al* (2018), 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. Les résultats mis en évidence sont de taille considérable. L'absence de fiabilité dans la distribution de l'électricité affecte très sensiblement le chiffre d'affaires des entreprises n'ayant pas de générateur. Selon les auteurs, en ramenant les coupures à 118 heures par an, soit une baisse de 73 % pour la moyenne de l'échantillon, on ramènerait les délestages au niveau du sud-africain Eksom, longtemps considéré comme le réseau techniquement le plus efficace en Afrique, en proie actuellement à de très

Washington ; IEA, 2014. Africa Energy Outlook: a Focus on Energy Prospects in Sub-Saharan Africa. World Energy Outlook Special Report, IEA, Paris.

⁸⁵ M. Hardy et J McCasland (2021). "Lights off, Lights on: The effects of Electricity Shortages on Small Firms", *The World Bank Economic Review*, vol. 35, Number 1, Oxford University Press, pp. 20-33.

⁸⁶ A. Abeberese, C. G Ackah et P. O Asuming (2021). "Productivity Losses and Firm Responses to Electricity Shortages: Evidence from m Ghana" *The World Bank Economic Review*, vol. 35, Number 1, Oxford University Press, pp. 1-19.

⁸⁷D. Dollar, M. Hallward-Driemeier et T. Mengistae (2005). "Investment Climate and Firm Performance in Developing Economies". *Economic Development and Cultural Change*, 54(1), pp. 1-21. D. Dollar, M. Hallward-Driemeier et T. Mengistae (2006). "Investment Climate and International Integration", *World Development*, 34(9), pp. 1498-1516.

grandes difficultés. Les ventes augmenteraient alors, toute chose égale par ailleurs, de 85,1 % voire 117,4 % pour les entreprises sans générateur. Les délestages affectent le chiffre d'affaires et bien sûr la productivité et la compétitivité.

Deux recommandations de politique économique émergent des conclusions empiriques de Cole *et al* (2018). La première invite les États africains à poursuivre leur effort d'investissement et de modernisation des réseaux de production et de distribution. La seconde est pour encourager l'achat ou même la location de générateurs avec des conditions de crédit incitatives. Cette prescription de politique économique vient montrer que l'attractivité d'un pays et plus généralement sa compétitivité est affaire de toutes les composantes de l'attractivité qui agissent en interaction. On a déjà eu l'occasion de souligner ce point sur lequel revient Steinbuks (2012). L'auteur avance en effet l'idée qu'un soutien à l'entreprenariat africain par la formation du capital humain et l'accès au financement ne serait pas véritablement efficace sans une amélioration concomitante de la qualité de la distribution de l'électricité...⁸⁸

Dans la promotion de ce service de base, sur lequel nous reviendrons plus loin, 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*. Il y a maintenant plus de 25 ans, Anas *et al* (1996) identifiaient, à travers le cas du Nigéria, la possibilité de réduire 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 était présentée comme une réponse au problème de l'indivisibilité de l'investissement en permettant la vente de surplus sur le marché de ce qui n'est pas consommé pour compte propre. En saturant l'utilisation de l'équipement, le coût unitaire du KWh pouvait être abaissé au voisinage du coût minimum.⁸⁹ Anas *et al* montraient, par ailleurs, que les délestages étaient particulièrement défavorables à la compétitivité des entreprises exportatrices, défavorables également aux petites structures productives. En phase d'émergence, ces dernières devaient faire face à la concurrence des entreprises installées de sorte que l'énergie constituait une barrière à l'entrée contre la régénération du tissu productif et sa densification par la dynamique schumpétérienne des *destructions créatrices*.

Les données du Tableau 9 se réfèrent à l'UEMOA. Tirées des *Enterprise Surveys* de la Banque mondiale, elles confirment l'existence d'un problème de distribution qui n'est pas radicalement différent de celui des autres pays de l'Afrique de l'Ouest, mais tout aussi hétérogène. Dans l'interprétation des chiffres, il convient d'être prudent. La Banque mondiale délègue la réalisation des enquêtes aux instituts de statistiques. L'inférence sera donc conditionnée aux soins apportés à la réalisation locale de l'enquête, à la représentativité du système productif appréhendé. Par ailleurs, le secteur informel n'est pas couvert. Les comparaisons sont donc audacieuses. Les évolutions peuvent être le fait de l'échantillonnage plus que du problème que rencontrent les organisations productives. Enfin, les coupes

⁸⁸ J. Steinbuks (2012). "Firms Investment Under Financial and Infrastructure Constraints: Evidence from In-House Generation in Sub Saharan Africa", *B.E Journal of Economic Analysis Policy*, 12 (1) 1-34.

⁸⁹ K.S Lee, A. Anas et G.T Oh (1996). "Cost of Infrastructure Deficiencies in Manufacturing in Indonesia, Nigeria, and Thailand", World Bank Policy Research Paper 1604.

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). Il faut donc supposer que les différents points soulevés n'altèrent pas l'essentiel des commentaires et conclusions.

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

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

Source : Tableau établi à partir des *Enterprise Surveys* de la Banque mondiale, téléchargement des bases à partir de la plateforme.

La gestion des délestages fait partie de l'univers quasi quotidien des entreprises, y compris dans des pays comme le Sénégal où le taux d'accès des populations au service est très élevé. Les problèmes du secteur électrique de ce pays ont été une plaie pendant plus de cinq décennies. Les quatre chefs d'Etat qui se sont succédés y ont été confrontés, faisant face parfois à l'ire populaire et constamment aux doléances des entreprises. Le secteur a effectivement constitué un véritable goulet d'étranglement pour les entreprises avec une dynamique d'extension du réseau très faible au regard d'une demande en croissance de 6 à 9 % par an sur la presque île du Cap-Vert. Point d'orgue des mécontentements sociaux, 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 % avaient pris la décision de s'équiper d'un groupe électrogène. Le coût moyen d'investissement par entreprise se chiffrait 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.

Le pourcentage de firmes de l'UEMOA déclarant des délestages mensuels est très élevé. La moyenne simple est de 6 points de pourcentage supérieure à celle de l'Afrique Subsaharienne. Avec des écarts variables, à l'exception de la Guinée Bissau, tous les pays affichent un pourcentage supérieur à la moyenne africaine de référence. 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.

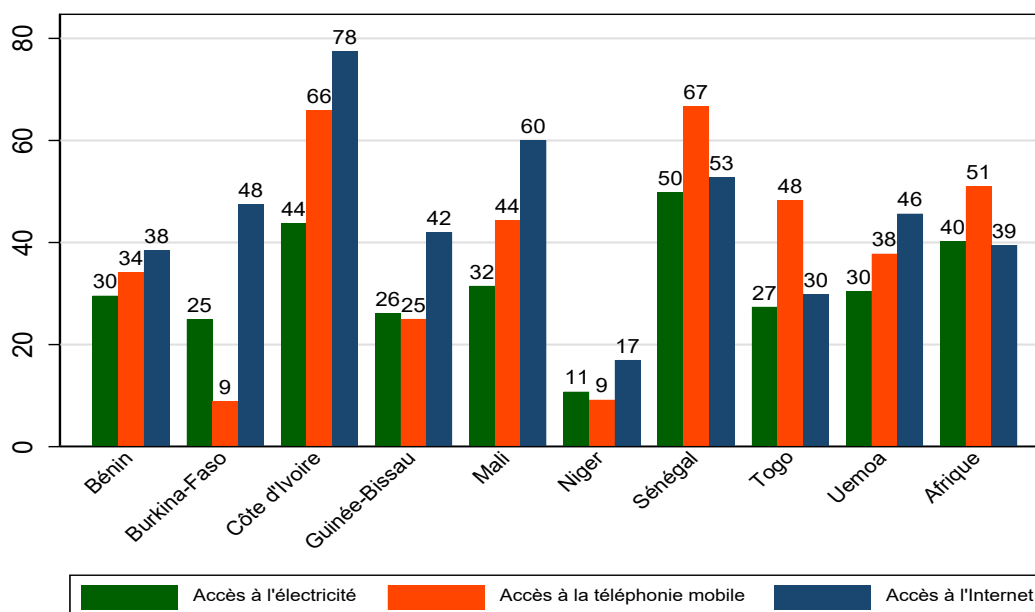
Le Bénin se singularise nettement avec 28 délestages mensuels lors de l'enquête de 2016. Le pays souffre structurellement d'une capacité installée insuffisante et de livraisons par le Nigéria qui rencontrent régulièrement des difficultés techniques au niveau des centrales

thermiques à gaz. Côté Nigéria, une raison plus financière est invoquée avec les arriérés de paiement qui auraient été accumulés par le Bénin, alors que le pays doit faire face à la demande d'électricité de sa population, dont 55 % seulement avaient accès à l'électricité en 2020 contre 48,4 % pour la moyenne de l'Afrique sub-Saharienne et 44,7 % pour l'UEMOA. Le coût d'opportunité inhérent à une mauvaise distribution de l'électricité a été un facteur de moindre entrée des investissements directs étrangers. En 2013, le groupe turc, *Ayka Textile and Investment*, a été approché par le président Boni Yayi aux fins d'installer, à Cotonou, un complexe textile intégré. Après une visite d'identification de projet, en 2013, le directeur général a renoncé au motif notamment d'une offre d'électricité insuffisamment compétitive en prix et qualité pour garantir la rentabilité de son investissement.

Si les performances physiques de distribution laissent penser qu'au moins en partie, l'UEMOA est en retrait de ce qui est observé ailleurs au sud du Sahara, le coût économique des contreperformances du secteur électrique s'y avère néanmoins plus faible. Ce résultat ne semble pas être associé à la durée des délestages puisque en moyenne, ces derniers sont équivalents à ceux de l'Afrique : 5,6 heures par unité. Aller plus loin dans les conclusions nécessiterait d'avoir plus d'informations pour juger de l'hétérogénéité au sein des échantillons nationaux. On note cependant que pour 6 pays de l'Union, le Bénin et le Mali faisant exception, le coût économique perçu des défaillances est inférieur à celui de l'Afrique sub-saharienne. 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.

La Figure 9 résume, par les scores de performance, l'accès à l'électricité et aux moyens de communication que sont la téléphonie mobile et l'Internet. En moyenne, l'UEMOA est largement en deçà du score moyen de l'Afrique pour l'accès à l'électricité. La situation au Sahel pèse naturellement dans ce retard à combler. En revanche, l'union est mieux positionnée pour l'usage de l'Internet.

Figure 9. Infrastructures de télécommunications et d'électricité
Scores de performance de 0 à 100



1.2.4. Les composantes économiques et politiques de la gouvernance publique

Le climat des affaires ne saurait être porteur sans des améliorations de la qualité de la gouvernance publique. La mobilisation quantitative de la dotation factorielle et l'efficacité allocative des ressources productives ont été le centre d'intérêt des économistes néoclassiques. Dans un monde de marchés imparfaits et d'accès onéreux à l'information, la qualité des institutions publiques est importante pour réduire les inefficacités économiques et notamment les coûts de transaction. Elle confère de la confiance dans la qualité des échanges entre individus et devient le « lubrifiant du système social » (Arrow, 1974).⁹⁰ De bonnes institutions promeuvent la performance et la productivité, donc la compétitivité des entreprises par la limitation des coûts de transaction que ce soit à travers les règles formelles (lois) ou informelles (coutumes et tradition), ces deux types d'institutions façonnant les interactions sociales (North, 1991).⁹¹

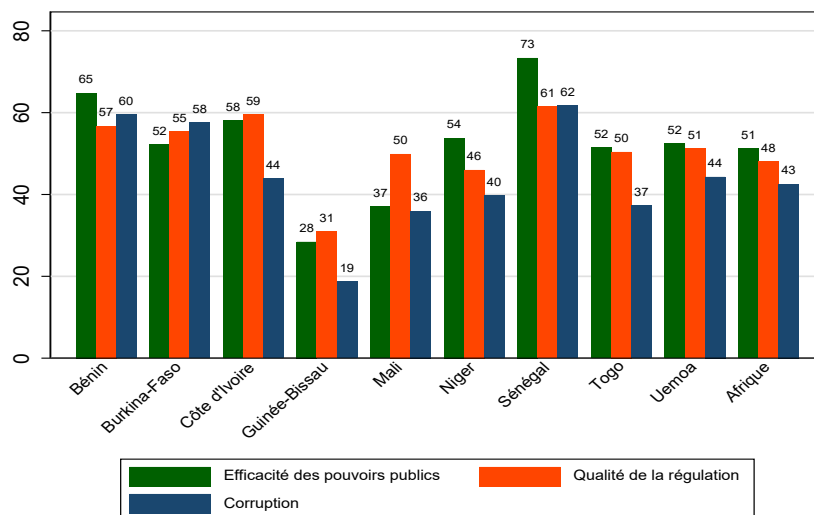
Il ne faut donc pas s'étonner de la place accordée à la dimension institutionnelle des programmes économiques surtout à partir du *consensus de Washington augmenté*. Le contenu des programmes a été en prise directe avec le système productif : prix, taux de change et taux d'intérêt, privatisations, concurrence et libéralisation du commerce, réforme du marché du travail, réglementation des marchés non concurrentiels, application des lois... La teneur de ces politiques a rendu hommage aux « vertus victorienne » des grands équilibres de marché

⁹⁰ K. J Arrow (1974). *Les limites de l'organisation*, Paris, PUF, 1976.

⁹¹ D. North (1991). "Institutions", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, n°1(winter), pp. 97-112.

(Krugman, 1995).⁹² 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).⁹³

Figure 10. Gouvernance économique
Scores de performance de 0 à 100



Pour de faibles niveaux de développement, il faut toutefois craindre que les institutions publiques ne soient pas nécessairement weberiennes, qu'elles soient défailtantes par manque de moyens et d'expertises des administrations, témoignant ainsi de la « non-omniscience » de l'Etat. Elles peuvent être également 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, à travers notamment les phénomènes de *recherche de rentes*, initialement mis en évidence par Krueger (1974), ou la *prédation*, évoquée pour les Etats africains par Bates *et al* (2009)⁹⁴, est représentatif des déviations bureaucratiques. Ces déviations conduisent à faire l'analyse de la gouvernance dans ses dimensions économiques et politiques (Diarra et Plane 2014, 2012).⁹⁵ Prescripteur de règles, l'Etat « fragile » ou « failli » ne réduit pas, mais ajoute aux 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 en augmentant les

⁹² P. Krugman. P (1995). "Dutch Tulips and Emerging Markets", *Foreign Affairs*, July/August 1995, pp. 28-44.

⁹³ D. Rodrik (2005). "Growth Strategies", in P. Aghion et S. Durlauf (*dir*) *Handbook of Economic Growth*, vol 1, Elsevier, pp. 967-1014.

⁹⁴ R. Bates, B. Biaï et J.P Azam (2009). "Political Predation and Economic Development", *Economics and Politics*, 21 (2) pp. 255-77 ; A.O Krueger (1974). "The Political Economy of the Rent-Seeking Society", *The American Economic Review*, vol. 64, issue 3, pp. 291-303.

⁹⁵ G. Diarra et P. Plane (2014). « Assessing the World Bank's influence on the Good Governance Paradigm », *Oxford development Studies*, volume 42, n°4, pp. 473- 487; G. Diarra et P. Plane (2012). "La Banque mondiale et la genèse de la notion de bonne gouvernance", *Mondes en Développement*, vol. 40, n° 158, 2012, p. 51-70.

coûts qui s'ajoutent au coût normal de production et suscitent une perte de compétitivité (Anderson et Marcouiller, 2002).⁹⁶

Olson (1993) définissait le *dictateur bienveillant* par une image pastorale.⁹⁷ Ce n'est pas un loup, qui dévore l'élan, mais l'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. Acemoglu et Robinson (2019) ont récemment fait état du *Léviathan enchaîné* comme figure déterminante dans le processus de développement.⁹⁸ L'Etat 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 ?

L'idée qui reste dominante avec le consensus de *Washington augmenté* est 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, de la participation active de la société civile dans la gestion des affaires de la cité. La question n'est cependant pas aussi simple qu'on le voudrait du fait des dissonances entre la démocratie formelle et la démocratie réelle. L'économiste péruvien Hernando de Soto évoque d'une formule la « démocrature » 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)⁹⁹, la démocratie n'est pas une panacée, mais elle sert le processus de développement. Son efficacité donne de l'épaisseur à 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* (2015) avancent effectivement cette 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.¹⁰⁰ Mais il y a une hypothèse alternative nettement moins favorable où ce système politique est vecteur de transmission des violences à travers la contestation d'élections perdues lors d'une concurrence électorale (Dupas et Robinson,

⁹⁶ J. E. Anderson et D. Marcouiller (2002). "Insecurity and the pattern of trade: An empirical investigation", *Review of Economics and Statistics*, 84, 342–352.

⁹⁷ M. Olson (1993). "Dictatorship, Democracy, and Development," *The American Political Science Review*, vol. 87, n° 3, 1^{er} Janvier 1993, pp. 567–576

⁹⁸ D. Acemoglu et J. A. Robinson (2019). *Le couloir étroit, les Etats, les sociétés et la lutte éternelle pour la liberté*, les novateurs, Paris, 587 p

⁹⁹ R. Putnam. R (1993). *Making Democracy Work: Civic Tradition in Modern Italy*, Princeton, University Press. R. Putnam (2000). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Simon & Schuster editors, New York

¹⁰⁰ A. Marc. A, N. Verjee et S. Mogaka (2015). *Relever les défis de la stabilité et de la sécurité en Afrique de l'Ouest*, Ouvrage publié conjointement par l'Agence Française de Développement et la Banque mondiale, Washington, D.C., 20433.

2012).¹⁰¹ Finalement, les travaux économétriques ne dégagent pas de consensus empirique aussi clairs qu'on le voudrait sur la question de la démocratie dans son volet politique.¹⁰² Aghion et Roulet (2011) montrent toutefois qu'à un certain niveau de développement, les institutions démocratiques deviennent nécessaires à la stimulation de l'innovation.¹⁰³

Avec l'évanescence de l'idéologie communisme, l'idée s'est imposée, au début des années 1990, que le libéralisme économique devait se conjuguer avec le libéralisme dans ses dimensions politiques, 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).¹⁰⁴

Le Tableau 10 reprend les 6 rubriques des *World Governance indicators* de la Banque mondiale (Kaufmann *et al*, 2007,2009).¹⁰⁵ Chacune d'elles donne lieu à une évaluation comprise dans un intervalle : -2,5 et +2,5. Le déplacement vers des valeurs positives traduit une situation plus favorable. Ces rubriques sont respectivement : la stabilité politique, la participation de la population et la redevabilité des dirigeants, les droits politiques, la qualité de la réglementation, le contrôle de la corruption et l'efficacité des pouvoirs publics.

Tableau 10. Gouvernance politique et économique
(scores de 0 à 100)

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

A ces indicateurs on ajoute celui de *Freedom House* qui qualifie le respect des libertés civiles dont les valeurs discrètes varient entre 1 et 6. Pour normaliser ces données subjectives - i.e. non directement observables, comme précédemment, les valeurs sont transformées en

¹⁰¹ P. Dupas et J.A Robinson (2012). "The Hidden cost of political instability: Evidence from Kenya's election crisis", *Journal of Development Economics*, volume 99, pp. 314-329.

¹⁰² On pourra lire le travail récemment publié par T. Yabre et G. Semedo (2022). « Démocraties et risques de conflits internes », *Revue française d'économie*, numéro 4 volume 36, avril, pp181-2018.

¹⁰³ P. Aghion et A. Roulet. A (2011). *Repenser l'État. Pour une social-démocratie de l'innovation*, collection la République des idées, le Seuil, 128 p.

¹⁰⁴ P. Plane (2022). « la gouvernance des Etats désunis », *Mondes en développement*, numéros 199-200, pp 107-125.

¹⁰⁵ D. Kaufmann, A. Kraay et M. Mastruzzi (2007). *Governance matters VI : aggregate and individual governance indicators*, World Bank ; D. Kaufmann, A. Kraay et M. Mastruzzi (2009). "Governance matters VIII : aggregate and individual governance indicators", 1996-2008.

scores. L'étalonnage est effectué sur une base continentale. La performance est d'autant meilleure que le pourcentage est plus élevé. Les valeurs étant subjectives, les commentaires sont associés aux scores et non aux valeurs.

L'UEMOA fait mieux que la moyenne africaine, à l'exception de la stabilité politique du fait de la récurrence des coups d'Etat militaires intervenus dans les dernières années au Mali (22 mars 2012, 18 août 2020, 24 mai 2021) et au Burkina Faso (janvier 2022, septembre 2022).¹⁰⁶ Points positifs, c'est sur les libertés civiles que l'écart avec la moyenne africaine est le plus prononcé, plus de 12 points de score. Le Sénégal se singularise dans l'Union en se classant premier sur six de sept rubriques considérées. Les chiffres sont en accord avec les intuitions. Depuis l'indépendance, le Sénégal a démontré jusqu'ici sa capacité à faire vivre le dialogue autour d'alternances politiques assez largement paisibles et dans le respect du calendrier électoral. La société civile est participative et vigilante avec un contrôle de ses dirigeants et des affaires de la cité. Les Figures 11 et 12 visualisent ces caractéristiques de gouvernance économique et politique. Ces avantages dans la sphère politique se complètent avec une gouvernance économique qui va de pair avec l'efficacité des institutions et des structures publiques. La gouvernance politique de la Côte d'Ivoire n'est pas forcément au niveau où on pourrait l'attendre du fait de la stabilité politique installée depuis 2010. Certaines rubriques de gouvernance économique montrent, par ailleurs, des faiblesses, notamment sur le terrain de la lutte contre la corruption où le pays ne fait pas mieux que la moyenne africaine.

¹⁰⁶ Dans le dernier numéro de *Questions internationales*, R. Dossou (2022) mentionne que c'est en Afrique de l'Ouest que le recul continental de la démocratie a été le plus marqué. La litane des coups d'Etat se passe de longs commentaires : Guinée Bissau (14 septembre 2003), Mauritanie (6 août 2008), Niger (18 février 2010), Guinée Bissau (1^{er} avril 2010), Mali (21 mars 2012), Mali (18 août 2020), Mali (24 mai 2021), Guinée (5 septembre 2021), Burkina Faso (24 janvier 2022) auxquels il faut rajouter celui du Burkina Faso (30 septembre 2022).

Figure 11. La gouvernance économique
Score de performance de 0 à 100

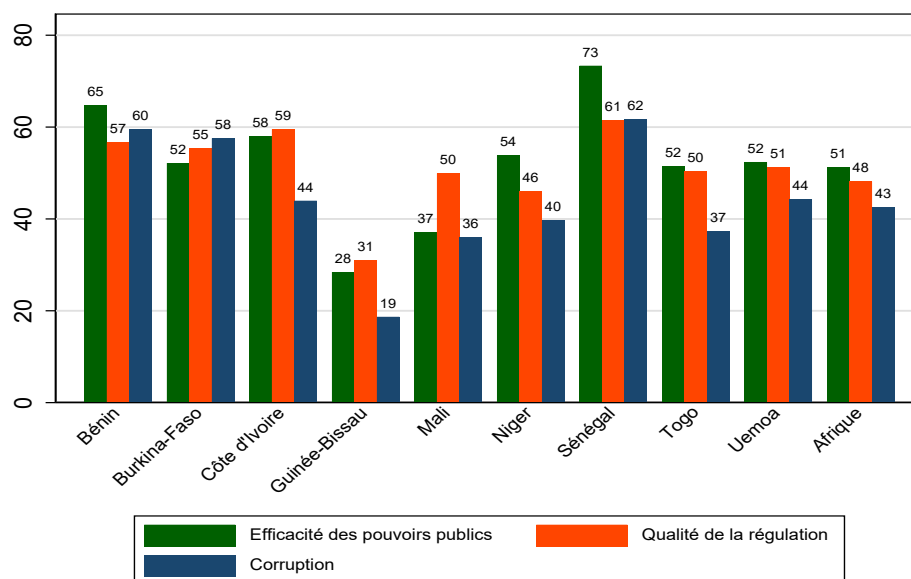
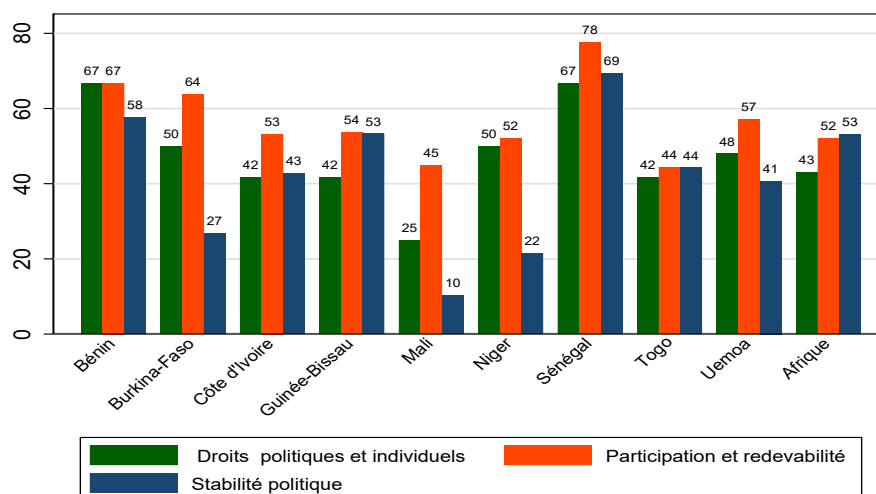


Figure 12. La gouvernance politique
Score de performance de 0 à 100



1.2.5. L'UEMOA : synthèse de l'attractivité relative

Dans l'ensemble, l'attractivité de l'UEMOA s'avère modérément inférieure à celle de la moyenne continentale. Par la Figure 14, on évalue l'écart à 3 points de score. Une autre manière de lire ce constat est d'indiquer que sur le total des 32 scores établis sur les 4 rubriques d'attractivité pour les 8 pays, 17 sont en dessous de la moyenne (Figure 13). La différence avec l'Afrique est d'abord le fait des pays sahéliens : Mali et Niger, auxquels il faut ajouter la Guinée Bissau. Sur les 12 scores calculés pour ces trois pays, 83,3 %, sont en leur défaveur et 100 % pour la Guinée Bissau. A l'évidence, l'enclavement constitue un des obstacles de toute première

importance pour l'attraction territoriale. Le Burkina Faso s'est toutefois mieux accommodé de ce facteur d'économie géographique.

Figure 13. L'attractivité et sa décomposition en quatre rubriques

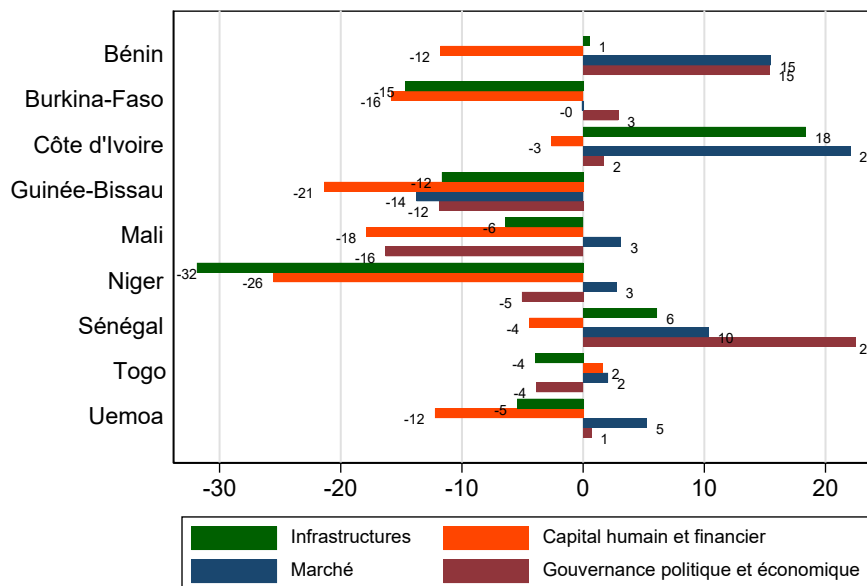
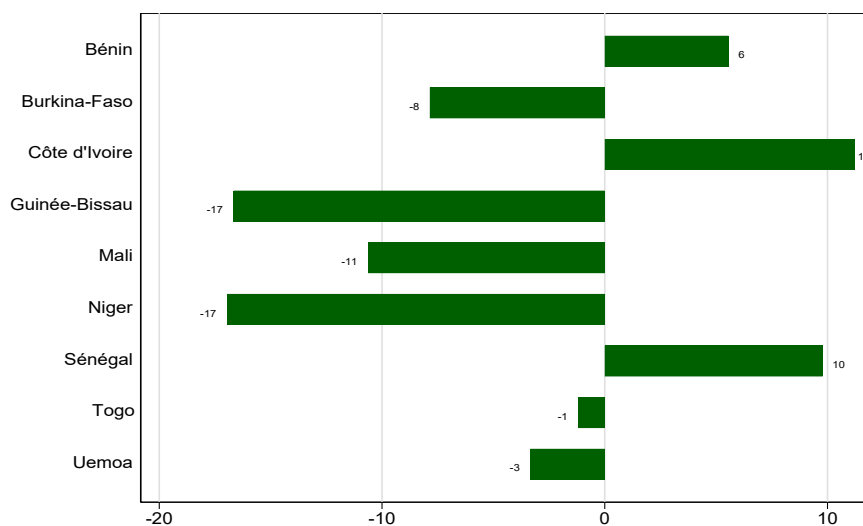


Figure 14. Représentation synthétique de l'attractivité



Le principal point faible de l'Union concerne le *capital humain et financier* : 13 points en deçà de la moyenne africaine. Seul le Togo est à hauteur de la moyenne continentale quand la Côte d'Ivoire et le Sénégal sont en retrait respectivement de 1 et 6 points. Les *infrastructures* sont également une rubrique devant susciter la mobilisation financière publique et privée, mais sans doute 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. Sur les infrastructures, 6 des 8 pays révèlent un manque d'attractivité relative.

Côté positif, l'UEMOA marque sa supériorité sur la *gouvernance économique et politique* : 5 des 8 scores nationaux lui sont favorables, mais c'est surtout la *taille du marché* qui doit attirer l'attention. A l'exception de la Guinée Bissau, la rubrique est en effet à son avantage avec 10 points de score de plus que la moyenne Africaine. La relative limitation des inégalités internes dans la répartition du revenu national contribue à ce résultat, mais également l'importance des populations concentrées sur les zones côtières et bien sûr les 210 millions d'habitants du Nigéria en 2021 qui influent sur le score du Bénin et du Niger.

La mesure de la taille du marché appellerait sans doute des approfondissements dans deux directions. La première est d'ordre économétrique. Par-delà l'effet mécanique que peut exercer une population régionale de proximité, facteur d'économie géographique, il conviendrait de prendre en compte le facteur institutionnel particulier que constitue l'intégration économique et monétaire. Les travaux menés notamment par Carrère (2004, 2006) ont montré que l'intégration de l'UEMOA avait été une source d'augmentation des échanges intracommunautaires de produits manufacturés.¹⁰⁷ 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 forgé par Bhagwati en 1995 et sur lequel l'introduction attirait déjà l'attention.¹⁰⁸ 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...). Le deuxième point d'approfondissement analytique est plus particulièrement lié à l'influence du Nigéria qui produit des impacts sur l'offre comme sur la demande régionale. 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'« Etat 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 kilomètres de frontière.¹⁰⁹

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

¹⁰⁷ C. Carrère (2004). "African regional Agreement. Impact on Trade with or without currency Union", *Journal of African Economies*, volume 13, n°2, pp. 199-209; C. Carrère (2006). "Revisiting the Effects of Regional Trading Agreements on Trade flows with Proper Specification of the Gravity Model" *European Economic Review*, volume 50, n°2, pp223-247.

¹⁰⁸ J. N. Bhagwati (1995). "US Trade Policy: The Infatuation with FTAs", Department of Economics, *Discussion paper Series*, n°726, Columbia University, April

¹⁰⁹ J. O. Igué et B.G. Soulé (1992). *L'État-entrepôt au Bénin. Commerce informel ou solution à la crise ?* Paris, Karthala, 207p.

principaux centres urbains régionaux sont donc couverts. Les enquêtes auxquelles il est fait référence sont les dernières disponibles sachant que la 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 à partir des dix obstacles principaux

Rubriques / pays	Niger 2017	Benin 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
Electricité	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

Par ce Tableau 11, il est fait référence aux 10 principaux obstacles avec les pourcentages afférents. 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. Les conditions d'accès au système financier sont difficiles. De nombreuses entreprises se prêtent à de l'auto-sélection en présentant 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...

Résumé

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 est naturellement la résultante d'un grand nombre de facteurs. L'OCD cible quatre affichages en la matière : 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'analyse a montré que l'UEMOA était en retrait des autres pays de la CEDEAO de l'Afrique sub-saharienne en général. Certes, la pauvreté dans la Sahel tire l'attractivité de l'Union vers le bas, mais certaines rubriques viennent également montrer la nécessité d'une mobilisation dans des pays pourtant dynamiques comme la Côte d'Ivoire ou le Sénégal. La performance de ces deux pays en matière de capital humain et financier est en retrait de ce qui peut être réalisé et de ce qui est observé ailleurs. Ce sont des buttoirs pour l'amélioration de la productivité et de la compétitivité, ingrédients indispensables pour une croissance soutenue, inclusive et diversifiée.

Bibliographie

- A. Abeberese, C. G Ackah et P. O Asuming (2021). "Productivity Losses and Firm Responses to Electricity Shortages: Evidence from Ghana" *The World Bank Economic Review*, vol. 35, Number 1, Oxford University Press pp. 1-19.
- D. Acemoglu et J. A Robinson (2019). *Le couloir étroit, les Etats, les sociétés et la lutte éternelle pour la liberté, les novateurs*, Paris, 587 p.
- C. Adam and D. Bevan (2015). "Fiscal Reform and Public Investment in Africa", *Journal of African Economies*, vol. 24, supplement 2.
- P. Aghion et P. Bolton (1997). « A theory of Trickle-Down Growth and Development », *Review of Economic Studies*, Vol 64 (2), pp. 151-172.
- P. Aghion et A. Roulet. A (2011). *Repenser l'État. Pour une social-démocratie de l'innovation*, collection la République des idées, Le Seuil, 128 p.
- O. Ajakaiye et F. Tarp (2012). « Finance and Economic Development in Africa », African Economic Research Consortium, a supplement of the *Journal of African Economies*, vol. 21, Oxford University Press.
- A. Alesina, S. Michalopoulos et E. Papaioannou (2016). "Ethnic Inequality." *Journal of Political Economy* 124 (2) (April), pp. 428-488.

T. Andersen, F. Tarp (2003). “Financial Liberalization, Financial Development and Economic Growth in LDCs”, *Journal of International Development*, vol. 15, pp. 189-209.

T. Andersen, S. Jones, S. et F. Tarp (2012). “The Finance -Growth Thesis: A Sceptical Assessment”, *Journal of African Economies*, vol. 21, Oxford university press

N. Angrist, S. Djankov, P. K. Goldberg H. A. Patrinos (2019). “Measuring Human Capital”, Policy Research Working Paper n°8742, World Bank, Washington.

K. J Arrow (1974). *Les limites de l'organisation*, Paris, PUF, 1976.

A Asongu et J.C Nwachukwu (2016). “The mobile phone in the diffusion of knowledge for institutional quality in sub- Saharan Africa”, *World Development*, vol. 86, pp. 133-147.

J. E Anderson et D. Marcouiller, D (2002). “Insecurity and the pattern of trade: An empirical investigation”, *Review of Economics and statistics*, vol. 84, pp. 342-352.

J. N Bhagwati (1995). “US Trade Policy: The Infatuation with FTAs”, Department of Economics, *Discussion paper Series*, n°726, Columbia University, April.

A. Banerjee et E. Duflo (2008). “What is middle class about the middle classes around the world?” *Journal of Economic Perspectives*, 2008, 22 (2), pp. 3-28.

Banque Africaine de Développement (2011). *The Middle of the Pyramid: Dynamics of the Middle Class in Africa*, Market Brief, April 20, www.afdb.org.

R. Barro (1990). “Government Spending in a Single Model of Endogenous Growth”, *Journal of Political Economy*, 98 S5, pp. 103-125.

K. Basu (2014). “Randomisation, causality and the Role of Reasoned intuition”, *Oxford Development Studies*, vol. 42, n° 4, pp. 455-473.

R. Bates, B. Biais et J.P Azam (2009). “Political Predation and Economic Development”, *Economics and Politics*, 21 (2) pp. 255-77.

A.O Krueger (1974), “The Political Economy of the Rent-Seeking Society”, *The American Economic Review*, vol. 64, issue 3, pp. 291-303.

T. Beck (2000). « Financial intermediation and growth : causality and causes », *Journal of Monetary Economics*, 46, pp. 31-77.

G. S Becker (1964). *Human Capital, A Theoretical and Empirical Analysis*, Columbia University Press for the National Bureau of Economic Research, New York.

G. S Becker (1962). “Investment in human capital: A theoretical analysis.” *Journal of Political Economy*, vol. 70, n° 5, pp. 9-49.

J-P Berrou, M. Clement, F. Combarrous, D. Darbon, Y.-A. Faure et E. 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 AFD*, n° 2019-89, Janvier.

N. Birdsall, C. Graham et S. Pettinato (2000). “Stuck In The Tunnel: Is Globalization Muddling The Middle Class?” Center on Social and Economic Dynamics Working Paper n° 14, August.

C. Calderon et L. Servén (2010). “Infrastructure and Economic Development in Sub-Saharan Africa”, *Journal of African Economies*, vol. 19, AERC, suppl. 1, pp. 113-187.

J. Cariolle, M. Le Goff et O. Santoni (2019). “Broadband infrastructure deployment, digital vulnerability, and local firm performance in developing and transition countries”, Ferdi document de travail.

C. Carrère (2004). “African regional Agreement. Impact on Trade with or without currency Union”, *Journal of African Economies*, vol. 13, n°2, pp. 199-209.

C. Carrère (2006). “Revisiting the Effects of Regional Trading Agreements on Trade flows with Proper Specification of the Gravity Model” *European Economic Review*, vol. 50, n°2, pp. 223-247

F. Castellani et G. Parent (2011). *Being ‘middle class’ in Latin America*, OECD Development Centre Working Paper, n° 305.

S.M Chitou et G.T Gbandey (2020). *Atlas de l’énergie dans l’espace UEMOA – Rapport 2020*, publication de l’Institut de la Francophonie pour le développement durable (IFDD).

L. Combes, T. Kinda, R. Ouedraogo et P. Plane (2019). "Financial Flows and Economic Growth in Developing Countries" *Economic Modelling*, vol 83 pp. 195-209.

G. Diarra et P. Plane (2014). « Assessing the World Bank’s influence on the Good Governance Paradigm », *Oxford development Studies*, vol. 42, n°4, pp. 473- 487.

G. Diarra et P. Plane (2012). “La Banque mondiale et la genèse de la notion de bonne gouvernance”, *Mondes en Développement*, vol. 40, n° 158, 2012, p. 51-70.

T. Dinkelman. T (2011). “The Effects of Rural Electrification on Employment: New Evidence from South Africa”, *The American Economic Review*, vol. 101, n° 7, December, pp. 3078-3108.

D. Dollar, M. Hallward-Driemeier et T. Mengistae (2005). “Investment Climate and Firm Performance in Developing Economies”. *Economic Development and Cultural Change*, 54(1), pp. 1-21.

D. Dollar, M. Hallward-Driemeier et T. Mengistae (2006). “Investment Climate and International Integration”, *World Development*, 34(9), pp. 1498-1516.

P. Dupas et J.A Robinson (2012). "The Hidden cost of political instability: Evidence from Kenya's election crisis", *Journal of Development Economics*, vol. 99, pp. 314-329.

W. Easterly (2001). "The middle-class consensus and economic development," *Journal of Economic Growth*, vol. 6 (issue 4) pp. 317-335.

A. Eberhard, O. Rosnes, M. Shkaratan et H. Vennemo (2011). *Africa's Power Infrastructure: Investment, Integration, Efficiency. Africa Infrastructure Country Diagnostic –World Bank, Washington.*

IEA (2014). *Africa Energy Outlook: a Focus on Energy Prospects in Sub-Saharan Africa. World Energy Outlook, Special Report, Paris.*

A. Estache (2014). « Infrastructures et développement : une revue des débats récents et à venir », *Revue d'économie du Développement*, vol. 15 (4), pages 5-53.

F. Ferreira, H. G, Phillippe, G. Leite, and M. Ravallion (2004). "Poverty reduction without economic growth? Explaining Brazil's poverty dynamics, 1985-2004", *Journal of Development Economics*, vol. 93 (1), pp. 20-36.

V. Foster et C. Briceño-Garmendia (2010). *Africa's Infrastructure: A Time for Transformation, World Bank, Washington D.C.*

C. Freund et D. Weinhold (2004). "The Effect of the Internet on international trade". *Journal of International Economics*, vol. 62, pp. 171-189.

P. K Goldberg et T. Reed (2020). *Income Distribution, International Integration and Sustained Poverty Reduction, Policy research Working Paper, n° 9342, World Bank Washington.*

S. Guillaumont, S. et R. Kpodar, (2006). « Développement Financier, Instabilité Financière et Croissance Economique », *Économie et Prévision*, 3 (174), 87-111.

J. Guttman, A. Sy and S. Chattopadhyay (2015). *Financing African Infrastructure: Can the World Deliver? Brookings Institution, Washington.*

M. Hardy et J McCasland (2021). "Lights off, Lights on: The effects of Electricity Shortages on Small Firms", *The World Bank Economic Review*, vol. 35, n° 1, Oxford University Press, pp. 20-33.

A. O Hirschman (1958). *The Strategy of Economic Development, Yale University Press, New Haven, Connecticut.*

J. Hjort et J. Poulsen (2019). « The arrival of fast Internet and employment in Africa », *The American Economic Review*, 109, 1032-79.

O. Igué et B.G. Soulé (1992). *L'État-entrepôt au Bénin. Commerce informel ou solution à la crise ? Paris, Karthala, 207 p.*

L. Jacolin, J. Keneck Massil et A. Noah (2021). "Informal sector and mobile financial services in emerging and developing countries: Does financial innovation matter?" *The World Economy*, Wiley Blackwell, vol. 44(9), pages 2703-2737, September.

D. Kaufmann, A. Kraay et M. Mastruzzi (2007). *Governance matters VI: aggregate and individual governance indicators*, World Bank, Washington.

D. Kaufmann, A. Kraay et M. Mastruzzi (2009). "Governance matters VIII: aggregate and individual governance indicators", 1996-2008? World Bank, Washington.

A. Kedir et E. Kouame (2022). "FinTech and women's entrepreneurship in Africa : the case of Burkina Faso and Cameroon", *Journal of Cultural Economy*, vol. 15 (issue 4), pp. 452-467.

H. Kharas (2010). *The emerging middle class in developing countries*, OECD, Paris.

H. Kharas (2017). "The unprecedented expansion of the global middle class: An update", *Global economy & development*, Working paper 100.

A. Kraay (2019). "The World Bank Human Capital Index: A Guide." *The World Bank Research Observer* 34, n° 1, pp. 1-33.

P. Krugman (1991). "Increasing Returns and Economic Geography." *Journal of Political Economy* 99(3), pp. 483-99.

P. Krugman. P (1995). "Dutch Tulips and Emerging Markets", *Foreign Affairs*, July/August 1995, pp. 28-44.

K.S. Lee, A. Anas et G.T. Oh (1996). "Cost of Infrastructure Deficiencies in Manufacturing in Indonesia, Nigeria, and Thailand", World Bank Policy Research Paper 1604.

R. Levine (1997). "Financial Development and Economic growth", *Journal of economic literature*, XXXV, pp. 688-726.

R. Levine (2005). "Finance and growth: theory and evidence", in P. Aghion et S. Durlauf (eds) *Handbook of economic growth*, Chapitre 12 Amsterdam, Elsevier.

R. Levine, N. Loayza. et T. Beck (2000). « Financial intermediation and growth: causality and causes », *Journal of Monetary Economics*, vol. 46, pp. 31-77.

R. Lucas (1988). "On the Mechanics of Economic Development, *Journal of Monetary Economics*, n°22, pp. 3-42.

O. Mancur (1965). *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Harvard University Press.

A. Marc. A, N. Verjee et S. Mogaka (2015). *Relever les défis de la stabilité et de la sécurité en Afrique de l'Ouest*, Ouvrage publié conjointement par l'Agence Française de Développement et la Banque mondiale, Washington, DC, 20433.

A. McKay (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*, vol 22, Supplement 1, pp. 149-176.

R. I McKinnon (1973). *Money and Capital in Economic Development*, Washington, Brooking Institution.

M. McLuhan et Q. 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*, Bantam books, 190 p.

B. Milanovic et S. Yitzhaki (2002). "Decomposing the world income distribution: Does the world have a middle class?", *Review of Income and Wealth*, 48(2), pp. 155-178.

F. Mishkin (2009). "Why We Shouldn't Turn Our Backs on Globalization," *IMF Staff Papers* vol. 56, No. 1, pp. 139-170.

V. Murinde. (2012). "Financial Development and Economic Growth", African Economic Research Consortium, a supplement of the *Journal of African Economies*, vol. 21, Oxford university press, pp. 110-156

M. Ncube. (2010). "Financing and Managing Infrastructure in Africa", *Journal of African Economies*, vol. 19, supplement 1, pp. 114-164.

D. North (1991). "Institutions", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5 n°1(winter) pp. 97-112.

J.A Ocampo, S. Spiegel et J. Stiglitz (2008). "Capital market liberalization and development", in J. A Ocampo et J. Stiglitz (2008), *Capital Market Liberalization and Development*. Oxford University Press.

M. Olson. M. (1993). "Dictatorship, Democracy, and Development," *The American Political Science Review*, vol. 87, n° 3, 1^{er} Janvier 1993, pp. 567-576.

C. Paunov et V. Rollo (2016). "Has the Internet fostered inclusive innovation in the developing world?" *World Development*, 78, pp. 587-609.

C. Paunov et V. Rollo (2015). "Overcoming obstacles: the Internet's contribution to firm development". *The World Bank Economic Review*, 29, pp. 192-204.

P. Peichl, T. Schaefer et C. Scheicher (2010). "Measuring richness and poverty: A micro data application to Europe and Germany", *Review of Income and Wealth*, 56(3), pp. 597-619 ;

- P. Plane (2022). « La gouvernance des Etats désunis », *Mondes en développement*, n^{os} 199-200.
- S. Pressman (2007). “The decline of the middle class: An international perspective”, *Journal of Economic Issues*, 41(1), pp. 181-200.
- R. Putnam. (1993). *Making Democracy Work: Civic Tradition in Modern Italy*, Princeton, University Press.
- R. Putnam. R (2000). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Simon & Schuster editors, New York.
- L. Pritchett (2013). *The rebirth of education: Schooling ain't learning*. Center for Global Development (CGD), Washington, D.C.
- G. Raballand et S. Teravaninthorn. (2009). Transport prices and costs in Africa: A review of the international corridors. Washington, D.C., The World Bank.
- M. Ravallion (2010). “The developing world’s bulging (but vulnerable) middle class”, *World Development*, 38(4), pp. 445-454.
- D. Rodrik. (2005). “Growth Strategies”, in P. Aghion et S. Durlauf (*dir*) *Handbook of Economic Growth*, vol 1, Elsevier, pp. 967-1014.
- P. Romer (1990). “Endogenous Technological Changes”, *Journal of Political Economy*, vol 98 pp. 71-102.
- T. W Schultz (1961). “Investment in Human Capital”, *The American Economic Review*, vol. 51, n^o. 1, pp. 1-17.
- E. Shaw (1973). *Financial Deepening in Economic Development*, New York, Oxford University Press.
- J. Song, E. Cavusgil, J. Li et R. Luo, R (2015). “Social stratification and mobility among Chinese middle-class households: An empirical investigation”, *International Business Review*, 25(3), pp. 646-656.
- J. Steinbuck (2012). “Firms Investment Under Financial and Infrastructure Constraints: Evidence from In-House Generation in Sub Saharan Africa”, *B.E Journal of Economic Analysis Policy*, 12 (1) 1-34.
- F. Stewart (2017). « Les inégalités horizontales : des obstacles au pluralisme », Centre mondial du pluralisme. F Stewart (ed.) 2008. *Horizontal Inequalities and Conflict: Understanding Group Violence in Multiethnic Societies*. London, Palgrave Macmillan.
- J. Stiglitz et A. Weiss (1981). « Credit Rationing in Markets with Imperfect Information », *The American Economic Review*, vol. 71, (3), pp. 393-410.

S. Straub (2008). “Infrastructure and Growth in Developing Countries: Recent Advances and Research Challenges”, Policy Research Working Paper n°4460, World Bank, Washington, 52 p.

K. Svirydzenka (2016). “Introducing a New Broad-based Index of Financial Development”, IMF Working Paper, 16/5, Washington, D.C.

E. Thorbecke (2013). “The interrelationship Linking Growth, Inequality and Poverty in Sub-Saharan Africa”, *Journal of African Economies*, vol. 22, suppl. 1, pp. 115-148.

R. Wilkinson and K. Pickett (2010). *The Spirit Level: Why Equality is Better for Everyone*. Penguin books.

Piketty. T (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. Harvard Univ Press, 674 p.

O. E Williamson (1985). *The economic institutions of Capitalism*, The Free Press, Macmillan Inc., New York.

World Bank (2018). *World Development Report 2018: Learning to Realize Education’s Promise*. Washington, D.C.

T. Yabre et G. Semedo (2022). « Démocraties et risques de conflits internes », *Revue française d’économie*, vol. 36, n° 4, avril, pp. 181-2018.

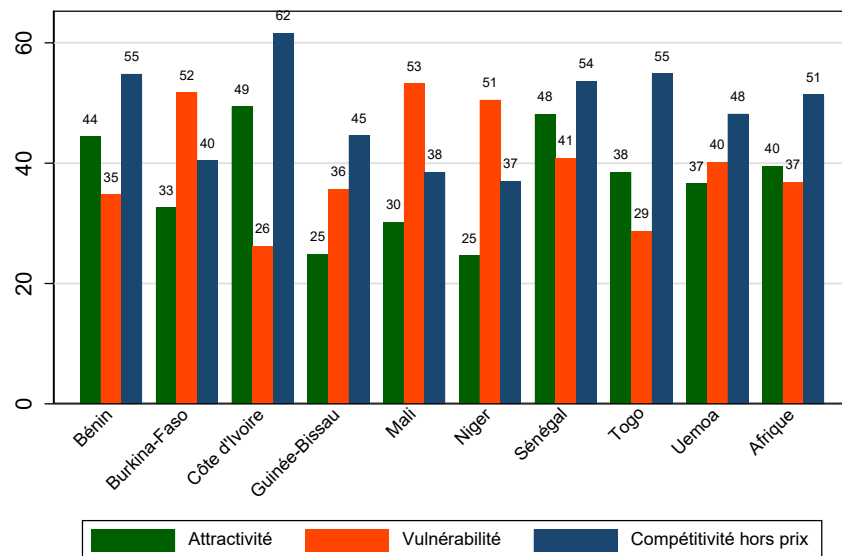
1.3. L’indicateur global de compétitivité hors prix en UEMOA

L’UEMOA est plus vulnérable que la moyenne continentale. Ceci pouvant expliquer cela, elle est aussi moins attractive. La synthèse des deux piliers peut être réalisée à partir d’une moyenne simple des scores obtenus. Dans la formule ci-après, on passe du concept de « vulnérabilité » à son inverse, qui ne peut être qu’improprement qualifiée par la résilience ». Cette transformation conditionne l’interprétation puisque les valeurs de la combinaison linéaire doivent aller dans le même sens. Un score plus élevé constitue désormais une situation plus favorable.

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

La moindre compétitivité de l’UEMOA est de l’ordre de 3 points de score par rapport à la moyenne africaine. Ces 3 points valent aussi bien pour les facteurs de vulnérabilité que pour ceux de l’attractivité. La moins bonne situation est largement imputable aux pays du Sahel et à la Guinée Bissau qui subissent les facteurs de l’économie géographique avec une tendance à l’aggravation sur une décennie du fait de l’évolution combinée des données climato-environnementales et du contexte sécuritaire. Le Sénégal (54) est épargné par la dynamique de violences. Sa façade maritime lui confère, par ailleurs, une compétitivité hors prix qui est au niveau de celle du Bénin (55), au-dessus de la moyenne continentale tout en étant en-deçà de celle de la Côte d’Ivoire (62), 11 points de score au-dessus de cette moyenne.

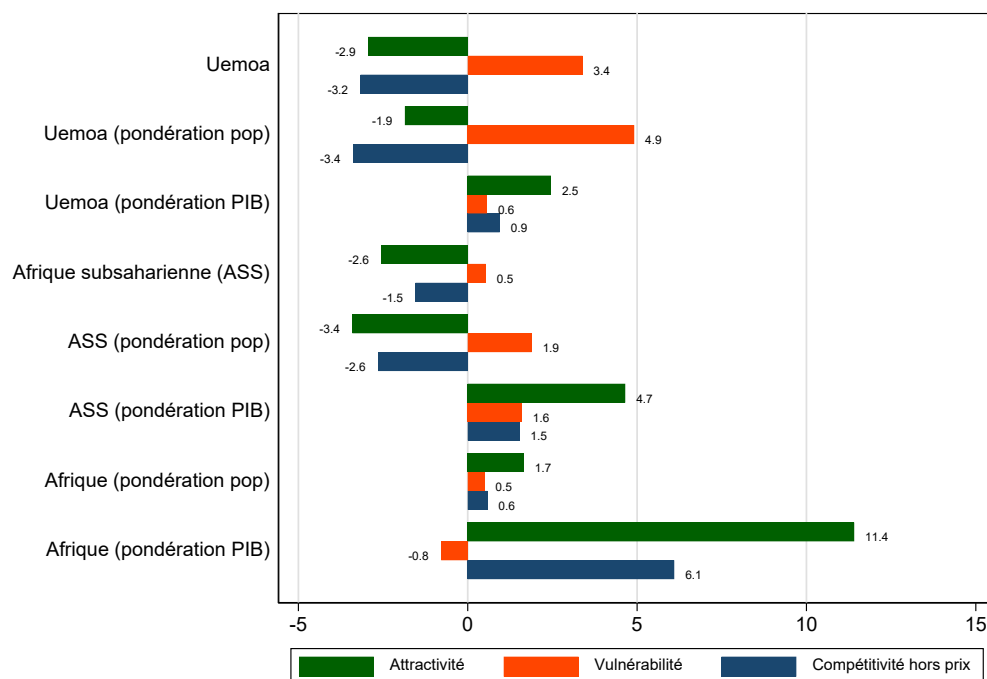
Figure 15. L'UEMOA et la synthèse de la compétitivité hors prix



N.B. Une faible vulnérabilité est positive pour la compétitivité hors prix, inversement pour l'attractivité.

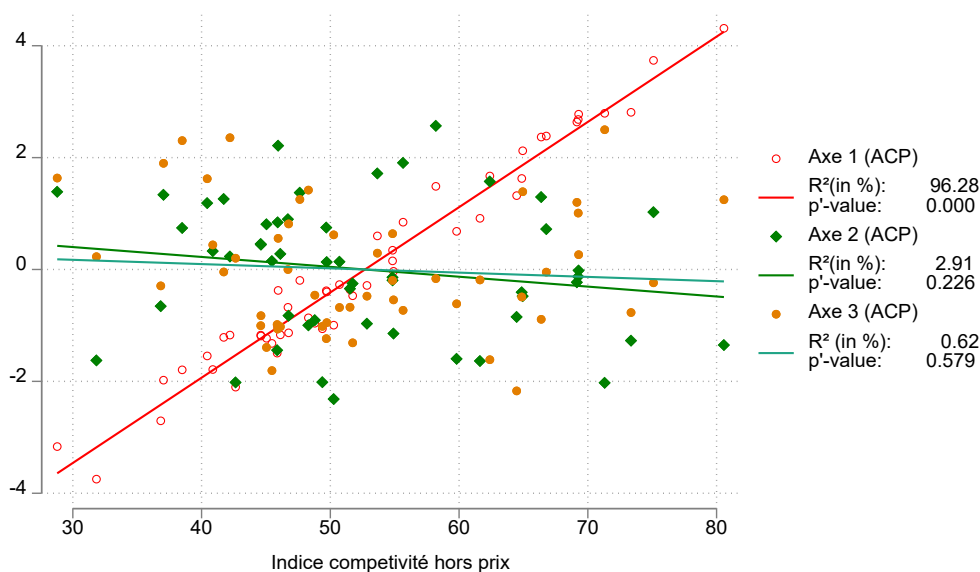
Au sein de l'UEMOA, l'hétérogénéité des situations est donc un des traits saillants des résultats, ce que traduit la distribution des rangs sur les 49 pays africains qui ont pu être considérés : Côte d'Ivoire (11), Togo (15), Bénin (17), Sénégal (18), Guinée Bissau (39) Burkina Faso (44), Mali (45), Niger (46). 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 ? Est-ce que par ailleurs les résultats sont 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, lorsqu'on abandonne la pondération préfixée des rubriques, les scores et la distribution des rangs nationaux sont-ils modifiés ?

Figure 16. Compétitivité hors prix en UEMAO :
comparaison selon différentes modalités de calcul
Écarts à la moyenne africaine



Par la Figure 16, on compare la compétitivité par rapport à l’Afrique selon que les scores nationaux sont pondérés ou pas 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 sub-Saharienne (ASS, -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 qui présentent 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 (Figure 17). 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.

Figure 17. La compétitivité hors prix : pondérations préfixées vs ACP



1.4. La transformation structurelle et l’UEMOA

1.4.1. 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).¹¹⁰ 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. Il en résulterait un blocage de développement, le cas échéant atténué par le secteur des services internationalement échangeables. Certains travaux académiques mentionnés dès l’introduction, notamment ceux de Rodrik (2014, 2015), s’inscrivent dans cette ligne de réflexion.¹¹¹

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. Ces activités ont vocation toutefois à trouver un

¹¹⁰ A. Lewis (1954). “Economic Development with unlimited supplies of labor”, Manchester School, vol. 22, pp. 139-191; J. R. Harris et M.P Todaro (1970). “Migration, unemployment and development: a two-sector analysis » *American Economic Review*, vol 60 pp126-142.

¹¹¹ D. Rodrik (2014, 2015), *op. cit.*

prolongement dans la transformation et la complexité du produit brut, à s'hybrider avec les activités manufacturières. La transformation du cacao en Côte d'Ivoire en apporte une démonstration convaincante. Le pays transforme actuellement un quart de ses fèves et va 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 de la 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).¹¹²

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.¹¹³ En revanche, la part des services dans les exportations 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).¹¹⁴

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. A ces variables, on ajoute le caractère insulaire. Par l'isolement du marché mondial et l'étroitesse du marché intérieur, cette variable de l'économie

¹¹² 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, Geneva.

¹¹³ Par convention de la comptabilité nationale, l'apport du secteur public non marchand est mesuré par la masse salariale. Dans les pays ayant pléthore de fonctionnaires cet apport au bien-être est improbable.

¹¹⁴ O. Cadot, J. de Melo J, P. Plane, L. Wagner et M.T. Woldemichael (2015). « Industrialisation et transformation structurelle : l'Afrique sub-saharienne peut-elle se développer sans usines ? », *Papiers de Recherche AFD*, n°2015-10, Octobre.

géographique pénalise l'industrialisation, mais peut favoriser une économie de services plus dématérialisée (banques et assurances, tourisme...).

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 pondéré 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 en effet 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.

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 des 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 en effet 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 expliqué.

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. On n'introduit pas d'effets fixes pays dans la mesure où ces derniers 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. Evitons par conséquent une interprétation causale et considérons 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

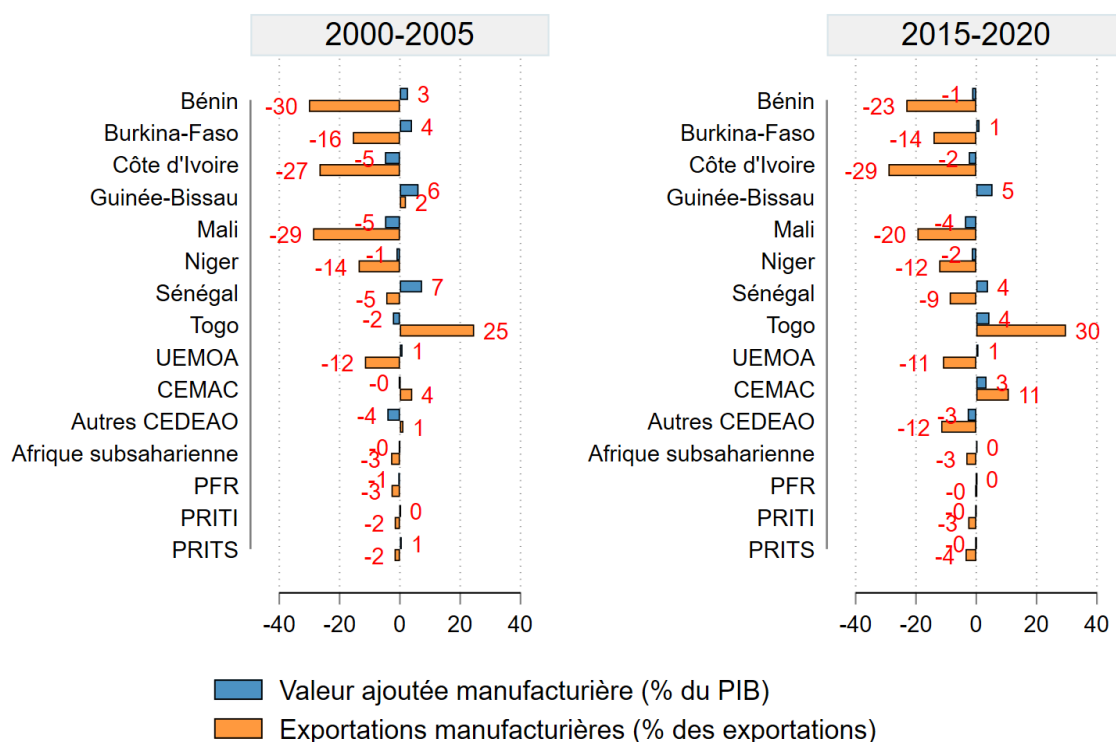
l'insularité sont statistiquement significatifs. Pour les exportations de services, la relation avec le PIB par tête est linéaire, ce que justifie évidemment le fait qu'historiquement, ce secteur prospère à partir d'un niveau de revenu par tête plutôt élevé, d'où l'absence de point de retournement comme ce peut être le cas avec l'activité manufacturière. Pour étalonner l'UEMOA, la moyenne des résidus est donnée par le Graphe 5 sur deux sous périodes de six ans qui encadrent les années 2000-2020. De l'échantillon on extrait individuellement les résidus de l'UEMOA dont la moyenne simple est comparée à celle de plusieurs sous-ensembles : Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique centrale (CEMAC), CEDEAO hors UEMOA, Afrique sub-saharienne (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
(Tous pays en développement, 2000-2020)

	(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) ²	-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 ²	0.232	0.428	0.393
Nombre de pays	147	144	145
Effets fixes temporels	Oui	Oui	Oui
Effets fixes pays	Non	Non	Non

Source : A partir des données : World Development Indicators, Banque mondiale. Ecart types robustes entre parenthèses ; *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

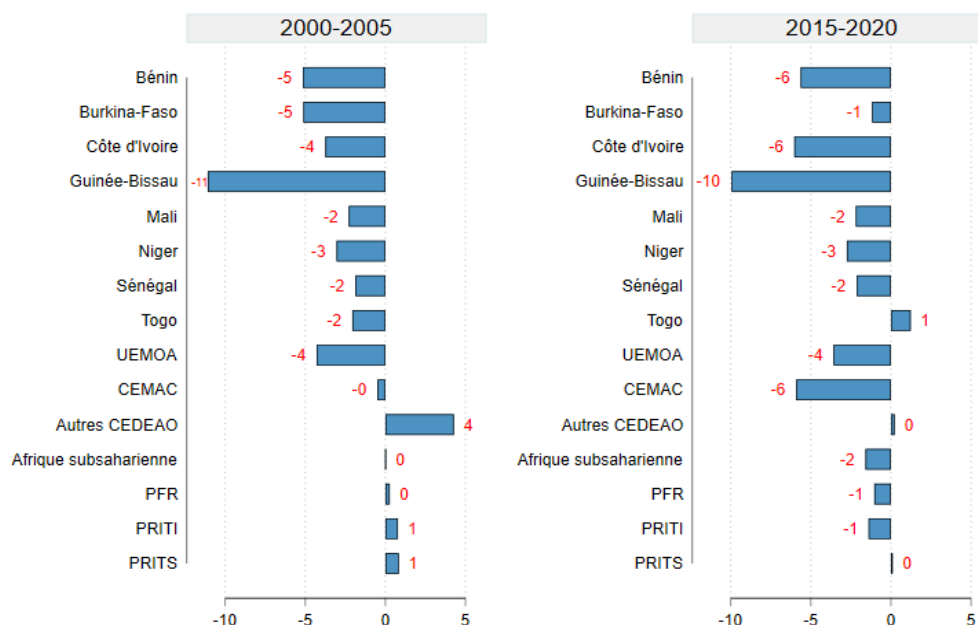
Graphe 5. Les activités manufacturières et les écarts à la norme mondiale



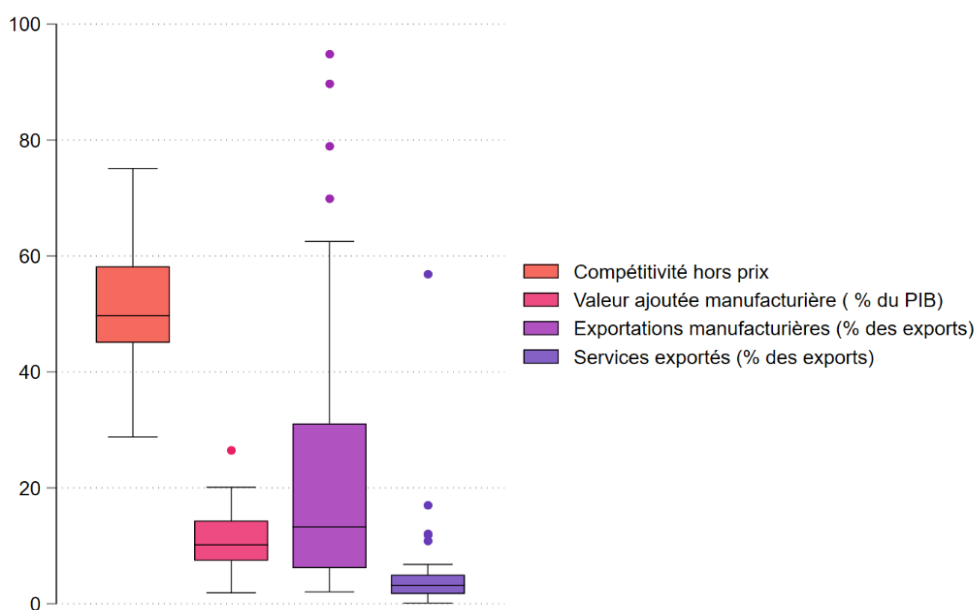
Comparativement aux sous-ensembles « autres CEDEAO » et Afrique sub-saharienne, compte tenu par ailleurs des variables de normalisation considérées, les ratios de valeur ajoutée manufacturière sont à l'avantage de l'UEMOA, légèrement supérieurs à ceux de l'ensemble des pays de l'échantillon avec un excédent moyen qui ressort à un point de PIB contre zéro pour l'ensemble de l'Afrique sub-saharienne. 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.

Graphe 6. Les services exportés et les écarts à la norme de l'échantillon



Graphe 7. La distribution statistique des activités économiques (2020)
(Tous pays en développement, 145 pays)



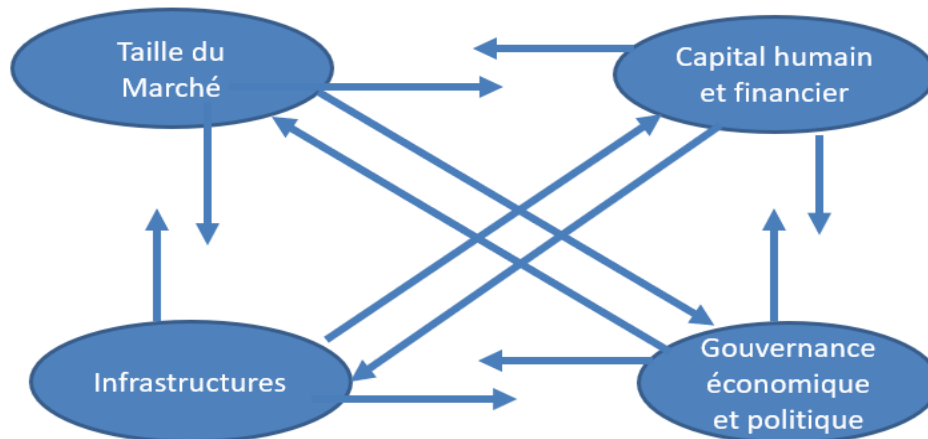
Pour ce qui est des services marchands, le Graphe 6 établit très clairement qu'en termes de part des exportations, les services de l'UEMOA sont en retrait, quel que soit le sous-ensemble de pays auquel on se réfère. C'est le cas pour les pays du Sahel, mais tout autant pour l'Afrique côtière où les opportunités 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 (Grphe 7), 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.

1.4.2. 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 (Grphe 8) qui trouvent un prolongement numérique avec la matrice des corrélations (Tableau 13).

Grphe 8. Attractivité et interrelations entre les composantes de la compétitivité



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 (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 échantillon 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

*** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

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 » que l'on mesure 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).¹¹⁵ 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 Etats-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, 2022).¹¹⁶

¹¹⁵ B. Balassa (1964). «The purchasing-power parity doctrine: a reappraisal », *The Journal of Political Economy*, p.584–596; P. A Samuelson (1964). «Theoretical notes on trade problems», *The Review of Economics and Statistics*, p.145–154.

¹¹⁶ P. Plane et da Piedade (2022) *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 4 526 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).¹¹⁷ 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) Valeur ajoutée manufacturière (% du PIB)	(2)	(3)	(4) Exportations manufacturières (% des exportations)	(5)	(6)
Rentes			0.124 (0.133)			-0.577 (0.470)
Iles			5.442*** (1.472)			-13.59 (13.00)
Uemoa × 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 × 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 × compétitivité prix		-0.0573 (0.0381)	-0.0597* (0.0348)		-0.198 (0.161)	-0.218 (0.164)
Hors Uemoa × 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 ²	0.071	0.137	0.255	0.200	0.234	0.278

Source. A partir des données *World Development Indicators*, Banque mondiale

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

¹¹⁷ D. Rodrik (2008), « The real exchange rate and economic growth », *Brookings Papers on Economic Activity* (Fall), pp. 365-412.

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	Services exportés (en % des exportations)			
	(1)	(2)	(3)	(4)
Rentes			-0.114 (0.102)	
Iles			17.19 (10.61)	16.45 (10.37)
Uemoa × compétitivité hors prix	0.345* (0.174)	0.318** (0.139)	0.0917 (0.120)	0.185* (0.102)
Hors Uemoa × compétitivité hors prix	0.322* (0.161)	0.337** (0.163)	-0.0426 (0.205)	0.143* (0.0811)
Uemoa × compétitivité prix		0.0254 (0.0525)	0.0373 (0.0437)	
Hors Uemoa × 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 ²	0.162	0.163	0.452	0.431

Source. A partir des données *World Development Indicators*, Banque mondiale

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

Résumé

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 sub-saharienne 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 ou les exportations de produits manufacturés ou l’exportation de services.

Bibliographie

B. Balassa (1964). «The purchasing-power parity doctrine: a reappraisal », *The Journal of Political Economy*, p.584-596.

O. Cadot, J. de Melo J, P. Plane, L. Wagner et M.T. Woldemichael (2015). « Industrialisation et transformation structurelle : l’Afrique sub-saharienne peut-elle se développer sans usines ? », *Papiers de Recherche AFD*, n°2015-10, Octobre.

J. R Harris et M.P Todaro (1970). “Migration, unemployment and development: a two-sector analysis » *American Economic Review*, vol 60 pp126-142.

A. Lewis (1954). “Economic Development with unlimited supplies of labor”, *Manchester School*, vol. 22, pp. 139-191.

P. Plane et C. da Piedade (2022). « Les francs CFA sont-ils à leur niveau d’équilibre ? » *Revue Française d’économie*, vol. 36, n°4, Avril 2022.

D. Rodrik (2008). «The real exchange rate and economic growth», *Brookings Papers on Economic Activity* (Fall), p.365-412.

P. A Samuelson (1964). «Theoretical notes on trade problems», *The Review of Economics and Statistics*, p.145–154.

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*, Geneva.

2. La compétitivité hors prix : illustrations thématiques

Cette seconde partie passe en revue quelques affichages thématiques de la compétitivité hors prix. On entre dans le sujet avec les questions de Responsabilité Sociale et Environnementales (RSE) qui s'expriment aussi bien par les missions régaliennes que par le comportement des entreprises 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 performances 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 propriété et qualité de distribution affectent très directement les opportunités de productions, d'emplois et d'aménagement des territoires. La politique fiscale est le troisième centre d'intérêt. Il 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, la fiscalité est un levier pour relever les défis de la concurrence. Le dernier axe de réflexion est relatif au transport et à la logistique. L'affirmation a déjà été posée : la cherté et la qualité aléatoire des prestations est un facteur de réduction de la compétitivité et des opportunités de transformation.

2.1. La compétitivité durable dans son rapport à la RSE

La puissance publique est en première ligne dans la protection de l'écosystème terrestre. Les entreprises contribuent également à cette mission avec des intentions qui peuvent être éthiques ou utilitaristes, conformes à la profitabilité.¹¹⁸ 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 durable au sens du rapport Brundtland (1987) : un développement qui répond aux besoins du présent sans compromettre celui des générations futures.¹¹⁹ Le changement climatique s'est immiscé dans la problématique du développement comme un « invité inattendu » pour filer la formule de Fourastié (1979).¹²⁰ La réaction à cet *invité non désiré* passe par des politiques publiques d'adaptation et d'atténuation.

¹¹⁸ 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).

¹¹⁹ Rapport Brundtland (1987). *Our Common Future*, Commission mondiale sur l'environnement et le développement de l'Organisation des Nations Unies.

¹²⁰ J. Fourastié (1979). *Les Trente Glorieuses, ou la révolution invisible de 1946 à 1975*, Paris, Fayard, 1979, réédition Hachette Pluriel, n°8363.

2.1.1. Le comportement régalién et l'environnement

Par les politiques d'adaptation au changement climatique, les Etats mettent en place des infrastructures résilientes, sécurisent les ressources en eau, améliorent l'usage des techniques agricoles dans l'exploitation de sols peu épais, de terres souvent arides, protègent également les cotes maritimes contre l'érosion résultant de la montée du niveau de la mer. En tant que *bien public national*, la qualité de l'écosystème local conditionne la compétitivité durable du système productif agricole. Certaines politiques publiques d'adaptation sont difficiles à mettre en œuvre du fait des coûts de transition liés à des changements de mode cultural, à l'utilisation d'engrais abaissant le niveau instantané de productivité pour mieux préserver la qualité des sols. Une gouvernance inclusive est censée tenir compte des droits des femmes, de l'accès des peuples autochtones à l'utilisation des terres. Elle renforce le partage équitable des ressources foncières et la sécurité alimentaire (Faye *et al*, 2019).¹²¹ La question se pose toutefois de la compatibilité des comportements avec la propension de chacun à l'aléa moral qui sert d'ancrage à la « tragédie des communs ». La pression sur les terres arables et les pâturages est forte, les habitudes de déboisement bien ancrées pour faire face aux besoins énergétiques ou au productivisme que stimule la pauvreté et la dynamique de croissance de la population.

Par les politiques d'atténuation du changement climatique, notamment pour la réduction des émissions de gaz à effet de serre (GES), les Etats affirment leur interdépendance dans la protection de ce *bien public mondial* que constitue l'écosystème. En 2015, à la conférence de Paris sur les changements climatiques (COP 21), 196 délégations ont fait part de leur engagement pour contenir la montée de la température moyenne mondiale en dessous de 2°C par rapports aux niveaux préindustriels. Sur l'ensemble des GES : vapeur d'eau, dioxyde de carbone (CO₂ ou gaz carbonique), méthane (CH₄), protoxyde d'azote (N₂O) et d'ozone (O₃), l'Afrique est un émetteur marginal, avec environ 4 % des émissions mondiales en 2020, et 0,5 % pour les 8 pays membres de l'UEMOA. Si les développements antérieurs sur les vulnérabilités ont montré que le système productif des pays de l'UEMOA subissait d'importantes conséquences, la conduite de politiques conciliant les objectifs d'un développement durable ne va pourtant pas de soi.

La réduction des GES est affaire d'incitations, lesquelles peuvent prendre la forme de système d'échange de quotas d'émissions, de permis d'émissions négociables ou de taxation. La réponse traditionnelle a consisté en une intervention de l'Etat, c'est le principe du « pollueur payeur » à la Pigou. La ligne ouverte par Coase (1960) est une alternative où 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...¹²²

¹²¹ A. Faye., Q. Lejeune., M.B. Sylla., O. Neyya., E. Theokritoff., S. D'Haen (2019). Points clés pour l'Afrique de l'Ouest du rapport spécial du GIEC sur le changement climatique et les terres. www.climateanalytics.org/publications.

¹²² R. H Coase. (1960). « The Problem of Social Cost », *Journal of Law and Economics*, vol. 3, pp. 1-44.

2.1.1.1. 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 pour modifier les comportements. En frappant tous les biens, quelle que soit leur destination, interne ou externe, elle a l'avantage de ne pas introduire de distorsions importantes dans l'allocation interne des ressources productives. Elle peut par ailleurs se greffer sur des taxes existantes et transférer aux entreprises le soin d'en être collecteur à travers 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'investissements en infrastructures. Avec une assiette assez large, sans être régressive, car les populations pauvres des pays en développement sont faiblement émettrices de CO₂, cette taxation peut être redistributive et intéressante pour les pays de l'UEMOA dont l'espace budgétaire est structurellement faible.

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). L'effet sur la compétitivité sera finalement fonction du mode d'affectation des ressources collectées, 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, sur la faiblesse des institutions qui altèrent la crédibilité de l'engagement public. Les expériences en matière d'affectation de redevances et taxes, comme par exemple pour les Fonds routiers nationaux, témoignent de ce que dans les débats budgétaires la préférence est généralement donnée aux dépenses courantes ayant une utilité instantanée.

L'incidence sur la compétitivité dépend également de la nature des biens. S'agissant des biens échangeables, le risque est porté par les acteurs les plus exposés à la concurrence. En revanche, pour les biens auxquels sont attachés des rentes, la taxation interne du carbone impliquera surtout un transfert de surplus du producteur vers l'Etat, prélèvement peu perturbateur dès lors que la rentabilité est structurellement bonne. A priori, les impacts pour les biens non échangeables seraient minorés par la capacité des entreprises à répercuter le surcoût sur les consommateurs selon leur sensibilité au prix. Le risque est cependant 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 œuvre d'une taxe sur des produits ayant une forte empreinte carbone. L'activité informelle y est florissante, les flottes de camions vétustes et polluantes, consommatrices 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, relatif à 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 des multiples effets externes : pollutions, encombrements, dégradation des chaussées par des charges trop lourdes, des contrôles techniques non effectués sur des véhicules accidentogènes. Emetteur de

CO₂, 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 que représente ce secteur et le clientélisme qu'il engendre sont toutefois de puissants freins aux réformes protectrices de l'environnement et donc à l'application non discriminatoire d'une taxe carbone. Il semble qu'à ce jour et sur l'ensemble du continent, seule l'Afrique du sud a jusqu'ici initié une taxe. Elle est entrée en vigueur en 2022 au prix de 7,3 euros par tonne de CO₂ 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 dépendra de la technologie de production utilisée. Les technologies les plus propres et les plus sobres en GES seront les moins affectées. Celles qui sous-tendent les exportations africaines ne sont pas forcément de cette nature. 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. A côté des interventions publiques, l'engagement des entreprises étrangères par les investissements directs comme celle des partenaires techniques et financiers au développement sera appréciable pour la mise à niveau « écologique » des entreprises et branches d'activité. 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 mondial. Les craintes de perte de compétitivité et d'aggravation de la « désindustrialisation » voire de la non industrialisation sont très présentes en Afrique. Dans une étude récente, le FMI identifiait 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).¹²³ L'étude envisage toutefois la possibilité que certains Etats 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 relève 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 adhérees (Côte d'Ivoire, Mali, Burkina Faso, Bénin, Togo).

En comparaison d'un prix mondial uniforme, une « équité redistributive » par modulation du prix du CO₂ 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 intensives en énergie carbonée. Dans ce cas, la redistribution par le prix risque d'être compensée par de plus gros tonnages de CO₂ 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 CO₂ à l'importation. L'Union Européenne est pionnière en la matière avec

¹²³ I. Parry, S. Black et J. Roaf (2021). "Proposal for an International Carbon Price Floor among Large Emitters", staff climate notes, International Monetary Fund, Washington.

l'entrée progressive de son Mécanisme d'Ajustement Carbone aux Frontières. Le MACF est une composante du paquet climat qui vise à réduire les émissions de GES de 55 % à l'horizon 2030 par rapport au niveau de 1990 et 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.

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

La taxation du carbone en UE a été jusqu'ici l'affaire du système d'échange de quotas d'émission (SEQE) au sein des pays membres. La gratuité des quotas administrés par pays et par entreprise, va progressivement diminuer à partir de 2026 pour disparaître à la fin de 2034. Dans l'intervalle de temps, les importateurs achèteront des certificats MACF pour la part des émissions ne bénéficiant pas de quotas gratuits au titre du SEQE. A l'entrée de l'espace douanier, les producteurs européens seront donc protégés de la concurrence d'entreprises localisées dans des pays où les normes seraient moins-disantes (dumping environnemental). Dans l'organisation des chaînes de valeur, le MACF aura également pour effet de dissuader les entreprises européennes de délocaliser des segments d'activités polluantes avant réimportation du bien.

Les industriels européens craignent que ce dispositif affecte leur compétitivité à l'exportation vers des pays extra-communautaires. On se limitera ici à discuter les sensibilités africaines qui ne sont pas moins critiques. Dans la structure d'exportation de ces pays, l'Europe est moins prégnante que par le passé. Les exportations de l'UEMOA sont par ailleurs à faible teneur en carbone comparées à celles du Maghreb ou de l'Afrique centrale ou australe. Les inquiétudes africaines se portent sur une possible perte de compétitivité se traduisant, soit par un détournement de commerce (*trade diversion*), soit par une contraction des marges de leurs producteurs. Des technologies très différentes en empreinte carbone vont effectivement induire des changements dans les coûts de production comparés et modifier les avantages comparatifs. Cette évolution ne sera pas forcément défavorable à tous les pays africains. La production d'acier à partir d'une énergie photovoltaïque est une option envisageable pour l'Afrique du nord. Quoi qu'il en soit, les exportateurs africains vers l'UE seront appelés à transmettre le volume d'émissions afférent. Ces déclarations seront soumises à la vérification d'experts agréés et à défaut de déclaration, une valorisation reflétera le contenu supposé de chaque couple pays-produit.

Il est évident que pour les administrations africaines, le calcul de ces émissions constituera un fardeau en l'état de leurs compétences et capacités de gestion. Le coût financier du MACF est encore imprécis, les prévisions *ex ante* pour l'Afrique encore impressionnistes. Cinq secteurs sont actuellement 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. Sous ces

hypothèses, le Mozambique, exportateur d'aluminium et de ses produits dérivés, orientés à 50 % sur l'Union Européenne, contracterait son PIB de 1,6 % (Pleeck, 2022). Dans une approche plus continentale, Luke (2023) suggère que les exportations de l'Afrique vers l'UE pourraient diminuer de 6 % et le PIB africain baisser de 0,9 %.¹²⁴ 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.

Le MACF est généralement perçu en Afrique comme une barrière protectionniste de l'UE. L'argument n'est probablement pas défendable à l'OMC. Le fait est qu'il n'y a pas de rupture dans l'égalité de traitement entre les producteurs nationaux et étrangers. L'Union ne fait qu'inciter ses partenaires commerciaux à se doter de mécanismes comparables à ceux qu'elle entend appliquer dans son espace pour la préservation du *bien public mondial*. Il n'y a donc pas de réelle entorse à la concurrence, même si les règles sont édictées unilatéralement quand il serait souhaitable qu'elles puissent être la résultante d'une négociation multilatérale. Gardons à l'esprit la finalité du mécanisme : réduire la différence entre les coûts marginaux privé et social, c'est-à-dire le dommage que l'activité cause à l'écosystème. 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 USA.

Le MACF a cependant la faiblesse intrinsèque de son caractère régional. Cette dimension en limitera 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 à un transfert de ressources vers les pays européens, ce qui peut contribuer à brouiller la finalité de l'objectif. A ce stade, le coût financier pour les pays africains est d'ailleurs très incertain. C. Lopes, ancien Secrétaire exécutif de la Commission économique pour l'Afrique, avance le chiffre de 10 milliards d'euros qui pourraient être affectés à la réduction de la dette Covid de l'Europe. Le Ministère français de l'économie table seulement sur 3 milliards.¹²⁵

Quoi qu'il en soit, il serait judicieux qu'une partie de ces ressources revienne en Afrique pour appuyer des projets en relation avec la sauvegarde de l'écosystème, a fortiori si d'une manière générale, les pays développés, maintiennent des subventions publiques pour la

¹²⁴ Entre autres : D. Luke (2023) "EU efforts to decarbonise trade must avoid unintended impacts on Africa?", juin 2023 ; D. Luke (2023) "EU's carbon border tax : a new report shows Africa stands to lose US\$25 billion every year", July <https://www.lse.ac.uk/africa/people/Staff/David-Luke> ; S. Pleeck, F. Denton et I. Mitchell (2022) "A EU Tax on African Carbon – Assessing the Impact and Ways Forward" Center for Global Development, blog post, <https://cgdev.org/>.

¹²⁵ <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> ; <https://www.latribune.fr/economie/union-europeenne/en-europe-la-taxe-carbone-aux-frontieres>.

production de biens écologiquement compatibles. Ces dispositifs sont pour le coup réellement créateurs de distorsions internationales. C'est le cas notamment des Etats unis avec *l'Inflation Reduction Act*. Depuis 2023, 370 à 400 milliards de dollars de crédits d'impôts, prêts bonifiés, et aides en tout genre sont accordés aux industriels situés aux Etats 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 leur balbutiements. Ils portent en eux les ferments d'une accentuation de la fragmentation internationale sur les terrains à la fois économiques et 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, dont il a été largement question, est illustrative 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 GES, le signal prix trouve actuellement dans la promotion volontariste du mix énergétique, une alternative appréciable des actions publiques africaines. Indépendamment de la taxation, les Etats membres sont engagés par les conclusions de l'accord international ayant résulté de la 21^{ème} Conférence des Parties (COP21) qui s'est tenue à Paris, en décembre 2015. Les Parties s'engagent à la réalisation 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 *business as usual*.

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

Pays	Date de révision du 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 %

Source : PNUD *Climate promise*, <https://climatepromise.undp.org/fr/what-we-do/where-we-work>. Le classement relatif à l'indice de vulnérabilité climatique est tiré de la base N-D gain (2020), université Notre Dame. Pour le Niger la dernière colonne donne l'objectif de CO₂ eq/par habitant.

La Côte d'Ivoire s'est, par exemple, engagée sur une réduction des émissions des GES, avec un ciblage de 42 % d'énergies renouvelables à l'horizon 2030. Le Sénégal est également mobilisé sur la réduction des 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 fait état d'un pourcentage 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.

2.1.2. La RSE et les entreprises

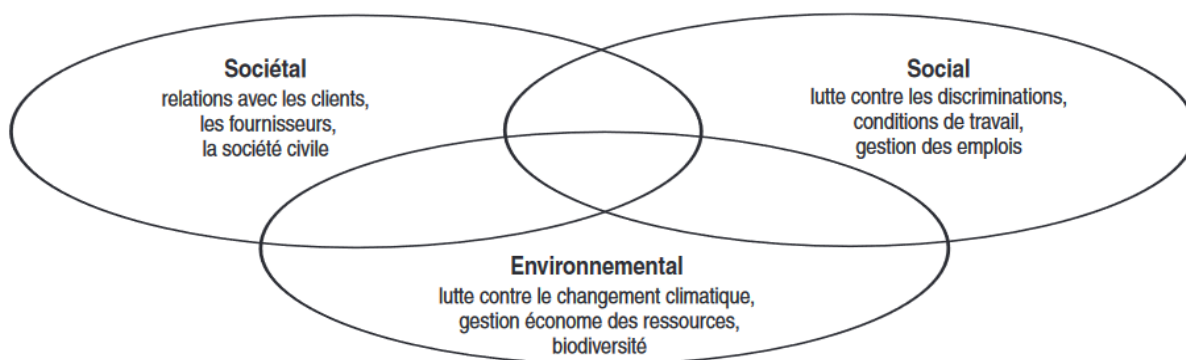
2.1.2.1. Sensibilités RSE et productivité de l'entreprise

La responsabilité sociétale et environnementale d'une entreprise se définit par sa contribution *volontaire* aux enjeux du développement durable. Cette contribution se manifeste dans ses interactions avec l'ensemble des parties prenantes à son activité, à commencer par les salariés et les actionnaires, mais aussi avec les acteurs externes que sont les 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 profitabilité pour le bénéfice du *bien commun* (*philanthropie de l'entreprise*) (Cf., Tirole, 2016).¹²⁶ L'Organisation internationale de normalisation a établi, à travers 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.

Le Graphe 9 illustre ces dimensions et intersections. Certaines composantes sont valorisées par les prix de marché. Lorsqu'une entreprise améliore ses conditions de travail, initiative volontaire, elle génère, par exemple, des gains de productivité. On reviendra sur cet objectif RSE en lien direct avec la compétitivité. D'autres effets sont, en revanche, non valorisés par le système des prix et relèvent des externalités.

¹²⁶ J. Tirole (2016). *Economie du bien commun*, PUF, Paris ; R. Benabou et J. Tirole (2010). « Individual and Corporate Social Responsibility », *Economica*, n°77 pp. 1-19.

Graph 9. Les composantes de la responsabilité sociale et environnementale



Source : É. Ernst et Y. H Rougé (2021). La responsabilité sociétale des entreprises : une démarche déjà répandue, ENSAE, INSEE première, N° 1421, Novembre.

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.¹²⁷ La RSE serait donc un vecteur de performance de la firme, une ressource immatérielle et spécifique de son capital organisationnel suscitant des opportunités et finalement des avantages de compétitivité. Dans la relation de la RSE à la performance, on n'ignore pas toutefois qu'une corrélation n'établit pas une causalité.

Une des dimensions les plus explorées par les économistes est celle relative à la gestion des ressources humaines. Appliquée aux pays en développement, la théorie originelle du salaire d'efficience a jeté 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) pointe 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 sont conciliables avec le profit à travers la capacité à l'effort qu'elles procurent via l'état nutritionnel de l'individu.¹²⁸ L'affirmation rappelle un tant soit peu la vision du *système économique bourgeois*. Le salaire est en effet perçu chez Marx 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 néo-classique standard, qui voit dans un niveau de salaire plus élevé que la productivité instantanée 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. Par des articles passés à la postérité, l'économie du développement a contribué à l'avancée de la

¹²⁷ European Commission (2009). Communication from the Commission on the European Competitiveness Report 2008, 202 p.

¹²⁸ H. Leibenstein (1957). *Economic Backwardness and economic growth*, New York, Wiley.

réflexion.¹²⁹ 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 sa part, l'entreprise gagne à travers le versement de cette prime en générant une moindre rotation de son personnel (*turn-over*). En suscitant la loyauté de ses agents, elle réduit les coûts de formation, stimule les apprentissages cognitifs à travers les contrats de long terme. Un faible *turn over* est synonyme d'innovation de produit et de procédé avec la garantie d'une meilleure dynamique de profitabilité et de compétitivité. Cette interprétation est généralement préférée à l'alternative qui voit dans un faible *turn over* un risque de routines de fonctionnement figées, un frein à l'innovation, un facteur de « dépendance du sentier » des organisations ou de *lock-in* (Brian Arthur 1989 ; David, 1985).¹³⁰ 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. On est dans un paradigme des sciences sociales où 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.¹³¹

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.¹³² Les hypothèses de modélisation qu'il propose présentent une analogie avec les travaux sur le don de Mauss (1923).¹³³ 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), tout se passe comme s'il existait une « relation

¹²⁹ J. Mirlees (1975). "A Pure Theory of Underdeveloped Countries, in Reynolds (ed) *Agriculture in Development Theory*, New Haven, Yale University Press; J. Stiglitz (1976). "The Efficiency-Wage hypothesis, surplus labor and the distribution on Income in LDCs, *Oxford Economic Papers*, 28, pp. 185-207.

¹³⁰ W. Brian Arthur (1989). « Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events », *The Economic Journal*, vol. 99, n° 394, March, pp. 116-131; P. A David (1985) « Clio and the Economics of qwerty », *The American economic review*, vol. 75, No. 2p. 332-337

¹³¹ H. Leibenstein (1966) montre que les entreprises échouent le plus souvent à minimiser les coûts en raison de leurs difficultés à contrôler l'effort. H. Leibenstein (1966). "Allocative versus X-inefficiency", *American Economic Review*, vol. 56, N°3, June, pp. 392-415. On verra également sur l'inefficience -X : J.Y Lesueur et P. Plane (1997). « L'efficacité technique, quelques repères méthodologiques, *Revue d'économie du développement*, vol 5, n°9, pp. 9-31.

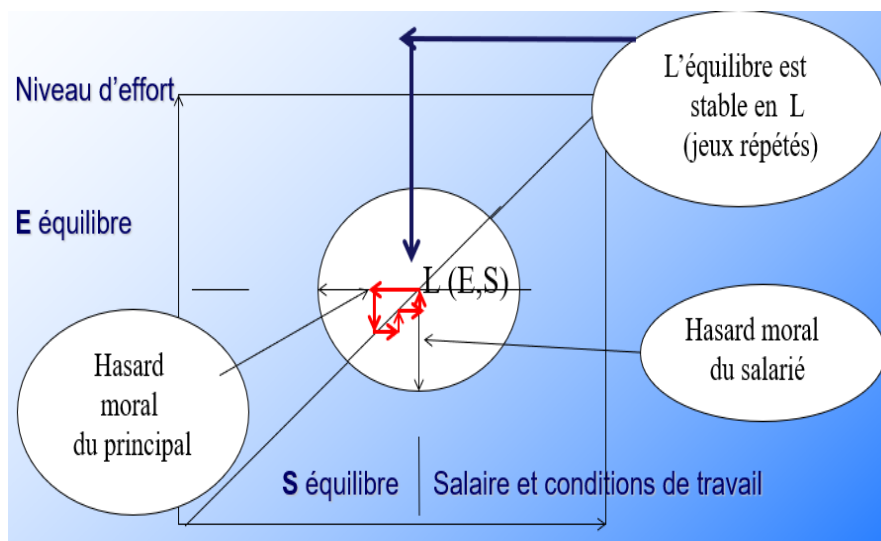
¹³² G.A. Akerlof (1982). "Labor Contracts as Partial Gift Exchange" *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 97, No. 4, Nov, pp. 543-569.

¹³³ M. Mauss (1923). « *Essai sur le don. Formes et raisons de l'échange dans les sociétés archaïques* », l'année sociologique, 1923-1924, nouvelle série, tome 1, PUF, Paris.

anthropomorphique » entre le salarié, son équipe d'appartenance ou son entreprise.¹³⁴ 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 à sanctionner ces derniers ou les contrôler pour ajuster leur rémunération en conséquence.¹³⁵

Le Graphe 10 donne une représentation simple de ce qui se passe à l'intérieur d'une organisation. Dans le système d'axes, la droite à 45° figure les points d'équilibre contractuels où l'on a adéquation entre l'effort attendu du salarié et le couple rémunérations et conditions de travail proposé par l'entreprise (droite de contrats). Les trajectoires fléchées sont représentatives d'écarts à l'équilibre contractuel qui peuvent être le fait des salariés ou des entreprises. Si les salariés relâchent leur effort, en représailles, l'entreprise reviendra sur ses rémunérations ou conditions de travail et vice et 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.

Graphe 10. Coopération dans l'entreprise et engagements mutuels



Source. Graphe établi par l'auteur

¹³⁴ P. Cahuc et A. Zylberberg (1996). *Economie du travail, la formation des salaires et les déterminants du chômage*, De Boeck université, Bruxelles.

¹³⁵ Rappelons la formule des salariés publics dans l'URSS évanescence de la fin des années quatre-vingt : l'Etat 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 (Cf., M BouSSION « Délestages, sabotages et cyanure : en Afrique du Sud, les mille et un dangers de l'électricité », *Le Monde*, 16 mars 2023).

Sans que les termes 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, des contrats implicites entre les parties. C'est une donnée qui permet d'aller au-delà du travail décent. Il y a les règles formelles qui ont valeur d'institution. L'Etat les édicte et en assume l'application en faisant respecter, par exemple, les dispositions du code du travail. Mais il y a aussi les organisations productives qui 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. Comme l'indique 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, des obligations de *reporting* avec des labels de valorisation des entreprises exemplaires (Téné, 2019)¹³⁶. La norme 26 000 de l'Organisation Internationale de Normalisation (ISO), premier standard en matière de RSE, a une empreinte encore faible en Afrique sub-Saharienne. Le continent s'organise toutefois, notamment en UEMOA. En 2008, l'Initiative associant *RSE Sénégal* et le Conseil national du patronat a été lancée. Une charte RSE et développement durable a été élaborée par 11 entreprises de différents secteurs.¹³⁷ L'adhésion à cette Charte de 2012 suit les lignes directrices de la norme ISO 26 000. On compte aujourd'hui quatorze 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 aidera à réduire le chômage des jeunes, notamment des diplômés. La mise en place de systèmes de formation initiale et professionnelle adaptés aux besoins de compétences requises pourra y concourir. Revenons aux observations de Barry (2015)¹³⁸ pour pointer la nécessité d'adapter les pratiques

¹³⁶ T. Téné (2019). « Déployer une culture RSE en Afrique », *Réalités industrielles, Annales des mines*, Août, pp. 76-79.

¹³⁷ Liste des Entreprises sénégalaises signataires de la Charte RSE&DD (2022) : SGO/TERANGAGOLD, EIFFAGE, VERITAS, IAMGOLD, DP WORLD, SODEFITEX, SGS, SOCOIM, LES SPECIALISTES DE L'ENERGIE (LSE/VINCI), LIMAK, AIBD, SUMMA (LAS), BHS, SONATEL.

¹³⁸ P. Barry (2015). « L'Afrique sur la voie de la RSE », *Secteur privé & développement*, blog animé par Proparco. 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

de la RSE aux réalités socioculturelles africaines, aux caractéristiques de l'environnement des affaires. Il y a bien sûr les valeurs universelles à promouvoir. Le travail décent et la protection des enfants en font naturellement partie ainsi que 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, produit des incitations et du dialogue à l'intérieur des organisations, expression du développement comme elle l'a été dans les pays développées 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 schumpétérien 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 SODECI.¹³⁹ 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 financière clé. Pour sensibiliser les clients aux bons comportements, les femmes, dit l'auteur, savent user « d'une extrême courtoisie et d'une 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 ».¹⁴⁰ 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.

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.

¹³⁹ Société de Distribution d'Eau de Côte d'Ivoire (SODECI).

¹⁴⁰ M. Zadi Kessy (1998). *Culture africaine et management de l'entreprise moderne*, Editions Ceda, octobre, Abidjan.

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 de par la nature institutionnelle du contrat d'affermage, sans être indifférent à sa performance de long terme, à sa réputation et les salariés qui internalisent que leur bien-être dépend pour partie des apporteurs de capitaux.

La philosophie en matière de rémunération a par ailleurs évolué en mêlant l'incitation individuelle à l'effort et 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 les comportements déviants 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 1994.¹⁴¹

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 (SCB), 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 communauté d'intérêt 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 du téléchargement des *World 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 sub-Saharienne (ASS). Les chiffres de cette colonne, associés à la publication de

¹⁴¹ Pour complément d'analyse sur cette expérience, se reporter à P. Plane (1999). « Privatization, Technical Efficiency and Welfare Consequences : The Case of the Côte d'Ivoire Electricity Company (CIE) », *World Development*, vol. 27, n° 2, pp. 343-360 ; A. Henry (1999). *Chroniques d'un management africain, Annales des Mines, Juin*.

l'enquête réalisée sur la Côte d'Ivoire seront évidemment interprétés 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 est de 2016. C'est le cas également pour le Bénin, le Mali et le Togo tandis que pour le Niger, la référence est 2017.¹⁴²

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
% salariés recevant une formation formelle	42,2	41,0	29,8	20,7	29,9	45,6
% de salariés permanents (TP)	42,2	29,3	36,1	25,4	44,5	26,8
% femmes, emplois permanents (TP)	10,4	22,7	8,3	13,1	20,6	29,3

Source. *Enterprise Surveys*, Banque mondiale, différentes années. Téléchargement des données à partir du site dédié aux enquêtes. Remarque : TP : temps plein.

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.

2.1.2.2. 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 précurseur 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

¹⁴² 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).

avec leurs *principes directeurs*.¹⁴³ 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 en 2024. Il donnera lieu à une directive qui entrera dans la législation des Etats dans les deux ans suivant son adoption par les institutions européennes.¹⁴⁴ 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. A 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.¹⁴⁵
- (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.¹⁴⁶ Il n'y a donc pas

¹⁴³ OCDE, *Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales*, édition 2011 ; Nations unies, *Principes directeurs des Nations unies relatifs aux entreprises et aux droits de l'homme*, édition 2012. 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

¹⁴⁴ Corporate Sustainability Due Diligence Directive.

¹⁴⁵ <https://www.consilium.europa.eu/fr/press/press-releases/2022/12/01/council-adopts-position-on-due-diligence-rules-for-large-companies/>. Conseil de l'Union Européenne, Proposition de Directive du parlement européen et du Conseil sur le devoir de vigilance des entreprises en matière de durabilité. Numéro du document 6533/22, Bruxelles, 30 novembre 2022.

¹⁴⁶ « Le travail des mineurs est un défi majeur pour les multinationales en Afrique », Jeune Afrique, juillet 2016. « *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*

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.¹⁴⁷

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 (Encadré 2).

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

Forces	Faiblesses
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.	Complexité de l'environnement africain en matière de traçabilité des comportements (normes environnementales, travail décent, droits humains).
Contribution de l'UE à la définition de ce que recouvre le devoir de vigilance.	La loi Potier (2017) : longue attente pour les décrets d'application. Quid de la directive européenne ?
Dialogue sociétal et environnemental avec les partenaires africains et internationaux (Etat, secteur privé, ONG...)	Hétérogénéité des ONG et débat éventuellement trop militant voire idéologique.
Principe d'extraterritorialité du droit. Effectivité de la responsabilité civile des entreprises au-delà des frontières où elles opèrent.	Informalité et problèmes informationnels (coûts de contrôle et surveillance. <i>Reporting</i> sur toute la chaîne de valeur. Implications pour la compétitivité
Par la chaîne de valeur, effets d'entraînement : impacts directs et indirects des obligations par les approvisionnements des entreprises locales.	Règlement des différends avec des partenaires ayant une préférence pour le débat judiciaire et médiatisé.
	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.

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 ».

¹⁴⁷ 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 Etats doivent respecter l'objectif, mais demeurent libres quant à la forme et les moyens.

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 de par 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 Etats 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.¹⁴⁸ Mais qu'elles 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 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.¹⁴⁹ 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 Diambiadio, du nouveau siège régional des Nations unies en Afrique de l'ouest et au Sahel, à une trentaine

¹⁴⁸ B. Cazeneuve et P. Sellal (2022) *op. cit.*

¹⁴⁹ 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.

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.

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.¹⁵⁰ 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.¹⁵¹

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).¹⁵² Certains des producteurs se prêtent à la mobilisation intrafamiliale 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. A partir de quel niveau, le travail de l'enfant devient-il abusif, compromet-il sa santé, ses capacités et mode de fonctionnement futurs ? Le respect des droits de l'homme interroge ici sans qu'on soit en mesure d'apporter les réponses souhaitables.

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

¹⁵⁰ 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, N. Benjamin et A. Mbaye (2012). *Les entreprises informelles de l'Afrique de l'ouest francophone : Taille, productivité et institutions*, avec les contributions de I. Diop, S. Golub, D. Haughton et B. Niang, Agence Française de Développement (AFD), Collection L'Afrique en développement, 273 pages. On reverra également l'article de Kanbur et Keen (2015), *op. cit.*

¹⁵¹ C'est d'autant plus difficile que les obligations déclaratives faites aux sous-traitants des pays industrialisés sont-elles mêmes non crédibles. Cf., J. Tirole (2016), *op. cit.*, p 256.

¹⁵² Voir sur le sujet le cas de la chaîne de valeur cacao en Côte d'Ivoire : section 3.1

travail (OIT), un accord est intervenu entre le Congrès des Etats-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. A 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.¹⁵³

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.¹⁵⁴ C'est l'esprit sous-jacent aux PSE qui envisagent la politique dans le dialogue le plus large avec la reconnaissance de responsabilités mêlés 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).¹⁵⁵ Le travail à mener demeure encore important, mais il convient de prévenir les effets de bord.

¹⁵³ BAD (2015). Payment for environmental services, a promising tool for natural resources management in Africa, Abidjan 60 p.

¹⁵⁴ 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.

¹⁵⁵ P. Jacquemot (2015). « Les entreprises françaises et le développement en Afrique », *Revue Tiers Monde*, vol. 4, n°224, pp. 123-142.

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.

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 fait 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.

Résumé

En Afrique, les trois dimensions RSE, qui engagent formellement le comportement de l'Etat 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 Etats 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 Etat 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 au niveau du marché 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 26000 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 rentabilité. 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 rentabilité 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 26000. 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 avec la responsabilité civile qui donneraient lieu à une judiciarisation excessive, attentatoire au capital réputationnel des entreprises européennes voire à la promotion de l'activité locale de transformation.¹⁵⁶ 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.

Bibliographie

G.A. Akerlof (1982). "Labor Contracts as Partial Gift Exchange" *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 97, n° 4, Nov, pp. 543-569.

M. Audinet et C. Gérard (2022). « Les libérateurs : comment la *galaxie Prigojine* raconte la chevauchée du groupe Wagner au Sahel, *Le Rubicon*, février.

¹⁵⁶ 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 (USA), Huawei, Lenovo, BYD, ZTE (Chine), Inventec (France), Samsung, LG (Corée du Sud), Sony (Japon), Vodafone (Royaume Uni), Daimler, Volkswagen et ZTE (Allemagne).

BAD (2015). Payment for environmental services, a promising tool for natural resources management in Africa, Abidjan 60 p.

P. Barry (2015). « L’Afrique sur la voie de la RSE », *Secteur privé & développement*, blog animé par Proparco.

R. Benabou et J. Tirole (2010). « Individual and Corporate Social Responsibility », *Economica*, n°77 pp. 1-19

N. Benjamin et A. Mbaye (2012). *Les entreprises informelles de l’Afrique de l’ouest francophone : Taille, productivité et institutions*, avec les contributions de I. Diop, S. Golub.

P. M Boussion (2023). « Délestages, sabotages et cyanure : en Afrique du Sud, les mille et un dangers de l’électricité », *Le Monde*, 16 mars.

W. Brian Arthur (1989), « Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events », *The Economic Journal*, vol. 99, n° 394, March, pp. 116-131.

G.H Brundtland (1987) *Our Common Future*, rapport de la Commission mondiale sur l’environnement et le développement de l’Organisation des Nations Unies.

P. Cahuc et A. Zylberberg (1996). *Economie du travail, la formation des salaires et les déterminants du chômage*, De Boeck université, Bruxelles.

R. Coase. (1960). « The Problem of Social Cost », *Journal of Law and Economics*, vol. 3, pp. 1-44.

P. A David (1985). « Clio and the Economics of qwerty », *The American economic review*, vol. 75, n° 2, pp. 332-337.

E. Ernst et Y. H Rougé (2021). *La responsabilité sociétale des entreprises : une démarche déjà répandue*, ENSAE, INSEE première, N° 1421, Novembre.

European Commission (2009). *Communication from the Commission on the European Competitiveness Report 2008*, 202 p.

A. Faye., Q. Lejeune., M.B. Sylla., O. Neyya., E. Theokritoff., S. D’Haen (2019). *Points clés pour l’Afrique de l’Ouest du rapport spécial du GIEC sur le changement climatique et les terres*. www.climateanalytics.org/publications.

J. Fourastié (1979). *Les Trente Glorieuses, ou la révolution invisible de 1946 à 1975*, Paris, Fayard, 1979, réédition Hachette Pluriel, n°8363.

A. Henry (1999). « Chroniques d’un management africain », *Annales des Mines*, Juin.

P. Jacquemot (2015). « Les entreprises françaises et le développement en Afrique », *Revue Tiers Monde*, vol 4, n°224 pp. 123-142.

- H. Leibenstein (1957). *Economic Backwardness and economic growth*, New York, Wiley.
- H. Leibenstein (1966). “Allocative versus X-inefficiency”, *American Economic Review*, vol. 56, n°3, June, pp. 392-415.
- J.Y Lesueur et P. Plane (1997). « L'efficience technique : quelques repères méthodologiques » *Revue d'économie du développement*, vol 5, n°9, pp. 9-31.
- D. Luke (2023). “EU efforts to decarbonise trade must avoid unintended impacts on Africa?”, juin 2023.
- D. Luke (2023). “EU’s carbon border tax : a new report shows Africa stands to lose US\$25 billion every year”, July <https://www.lse.ac.uk/africa/people/Staff/David-Luke>.
- M. Mauss (1923). « *Essai sur le don. Formes et raisons de l'échange dans les sociétés archaïques* », l'année sociologique, 1923-1924, nouvelle série, tome 1, PUF, Paris.
- J. Mirlees (1975). “A Pure Theory of Underdeveloped Countries, in Reynolds (ed) *Agriculture in Development Theory*, New Haven, Yale University Press.
- Nations unies (2012). *Principes directeurs des Nations unies relatifs aux entreprises et aux droits de l'homme*.
- OCDE (2011). *Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales*.
- I. Parry, S. Black et J. Roaf (2021) Proposal for an International Carbon Price Floor among Large Emitters, staff climate notes, International Monetary Fund, 21p.
- P. Plane (1999). « Privatization, Technical Efficiency and Welfare Consequences: The Case of the Côte d'Ivoire Electricity Company (CIE) », *World Development*, vol. 27, n° 2, pp. 343-360.
- P. Plane (2022). « La gouvernance des Etats désunis, *Mondes en Développement*, vol. 3 et 4, n°199-200, pp. 107-125.
- S. Pleek, F. Denton et I. Mitchell (2022). “A EU Tax on African Carbon – Assessing the Impact and Ways Forward”, Center for Global Development, blog post, <https://cgdev.org/>.
- Stiglitz (1976). “The Efficiency-Wage hypothesis, surplus labor and the distribution on Income in LDCs, *Oxford Economic Papers*, vol. 28, pp. 185-207.
- T. Téné (2019). « Déployer une culture RSE en Afrique », *Réalités industrielles, Annales des mines*, Août, pp. 76-79.
- J. Tirole (2016). *Economie du bien commun*, PUF, Paris.
- M. Zadi Kessy (1998). *Culture africaine et management de l'entreprise moderne*, Ed. Ceda, octobre, Abidjan.

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

Dans son édition 2006 du *Rapport sur le Développement dans le Monde*, la Banque mondiale définissait l'équité à travers l'égalité des chances, une situation où 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.¹⁵⁷ La pauvreté énergétique peut être analysée comme une composante de l'injustice, comme un facteur de réduction des *capabilités* qui conditionnent le fonctionnement et l'épanouissement de la personne (Cf., Sen, 1999, 2009).¹⁵⁸

Les Objectifs du 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).¹⁵⁹ L'agent doit pouvoir accéder à ce bien sans induire, par ailleurs, des frustrations attentatoires à sa personne¹⁶⁰. L'énergie est souhaitée aussi propre que possible, contribuant à la lutte contre le réchauffement climatique et à la montée concomitante des eaux. L'objectif de réduction des émissions de carbone (CO₂) figure dans l'ODD7, repris dans l'ODD13, plus directement tourné sur le changement climatique.

La problématique qui vaut pour les ménages se translate aux activités économiques, aux entreprises qui leur procurent les moyens de subsistance. Plus haut dans le rapport, on a indiqué que la distribution de l'électricité était un goulet d'étranglement, que son coût était souvent une contrainte rédhitoire à la compétitivité internationale. Le manque d'accès à l'électricité à un prix abordable induit des polarisations d'activités 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.

La présente section propose d'abord un point de situation du secteur de l'électricité en UEMOA. Comment se positionnent les pays membres sur les ODD 7 et ODD 13 ? Sont ensuite traités les moyens permettant de produire et de distribuer à meilleur prix à travers le canal des réseaux centralisés. L'analyse porte enfin sur la production d'une électricité solaire prometteuse, malgré ses complications en termes de puissance et de stockage.

¹⁵⁷ En 2022, la Banque mondiale a porté ce seuil à 2,15 dollars en parité de pouvoir d'achat.

¹⁵⁸ A. Sen (1999). *Development as Freedom*, Oxford, Oxford University Press, 394 p, traduction française : *Un nouveau modèle économique. Développement, justice, liberté*, Paris, Odile Jacob, 480 p. A. Sen (2009). *The Idea of Justice*, London, Penguin Books, 496 p, traduction française : *L'idée de Justice*, Paris, Flammarion, 558 p.

¹⁵⁹ G. Walker et R. Day (2012). "Fuel poverty as injustice : Integrating distribution, recognition and procedure in the struggle for affordable warmth", *Energy Policy*, vol. 49, issue C, 69-75

¹⁶⁰ 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.

2.2.1. 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 la réalisation particulière de l'ODD 7.¹⁶¹ Les indicateurs *RISE* permettent de comparer les cadres politiques et réglementaires nationaux en matière d'énergie durable sur 30 indicateurs renseignés pour 140 pays, 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. Inconvénient de ces indicateurs : ils sont principalement de portée institutionnelle et reposent sur une évaluation qualitative qui a une part de subjectivité. Les institutions valent par ailleurs 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 apporte une information chiffrée sur l'UEMOA en proposant un score global et un score sur chacune des quatre thématiques. La Côte d'Ivoire (54) domine le score global. Dans l'intervalle des derniers rapports *RISE*, c'est le pays qui a connu la plus forte augmentation de score de par le monde, immédiatement suivi par l'Arabie Saoudite. Les améliorations sont venues de 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 représentait les trois quarts de la consommation totale d'énergie ivoirienne. La part des énergies renouvelables a sensiblement augmenté dans les dernières années, plus de 8 % par an depuis 2010 (Cf., *RISE* 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.

¹⁶¹ Regulatory Indicators for Sustainable Energy (*RISE*).

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

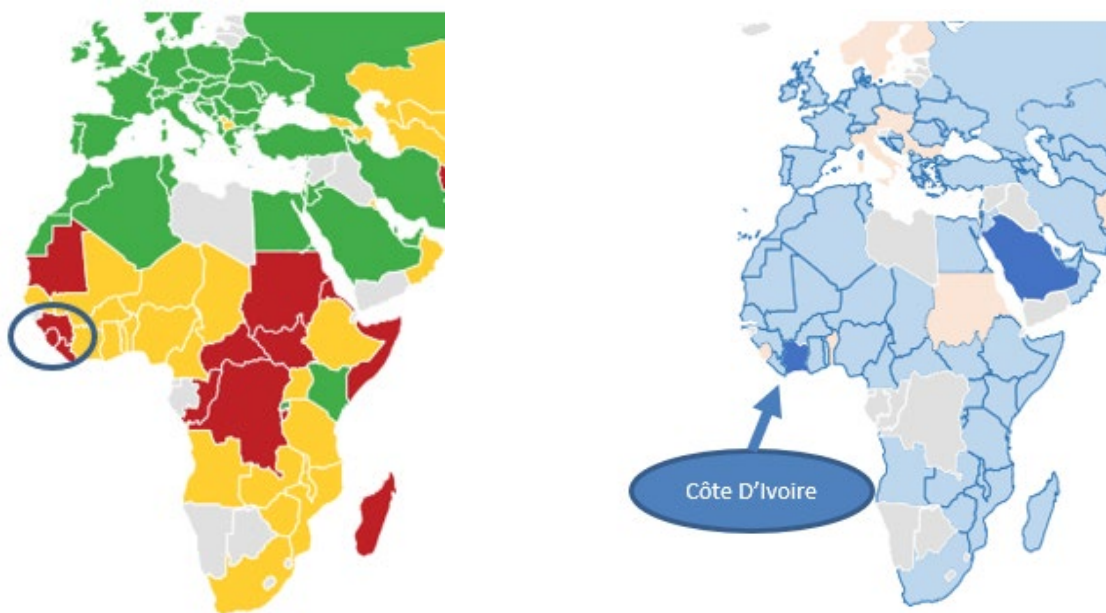
	Score global	Accès à l'énergie	Cuisiner propre	Energies renouvelables	Efficacité énergétique
Bénin	37	60	23	38	27
Burkina Faso	39	69	24	33	28
Côte d'Ivoire	54	76	31	50	57
Mali	37	45	43	38	22
Niger	42	55	36	37	38
Togo	36	65	12	35	30
Sénégal	43	64	9	60	39

Source : RISE (2022) Regulatory indicators for sustainable energy. Building resilience, ESMAP, World Bank, Washington, November 68 p. Téléchargement. Cf., <https://rise.esmap.org/>

En UEMOA, le Sénégal (43) se classe second devant le Niger (42). Le gouvernement sénégalais a été actif, notamment dans le secteur des énergies renouvelables où il atteint un score de 60 %, loin devant les autres pays de l'espace communautaire. En dynamique, le Sénégal a été le troisième meilleur performer mondial sur le volet de l'efficacité énergétique en gagnant 18 points de pourcentage entre 2019-21 et 2022.

Globalement, l'Afrique sub-saharienne (ASS) a très sensiblement progressé en moins de quinze ans. En 2010, son score RISE était de 8 contre 34 et 39, respectivement en 2019 et 2021. Malgré cette avancée, son score moyen de 2019 était loin de la moyenne mondiale (60). Le score de l'UEMOA (41,1) est supérieur à celui de l'ASS, plus élevé également que celui des autres pays de la CEDEAO. Le Graphe 11 vérifie cette affirmation avec un score global qui situe chacun des pays dans une fourchette comprise entre 33 % et 67 %. Les trois pays entourés sur la partie gauche du graphe : Libéria (31), Sierra Léone (29), Guinée (19) sont en revanche en deçà de ce pourcentage.

Grphe 11. Le positionnement de l'UEMOA en Afrique et les indicateurs RISE

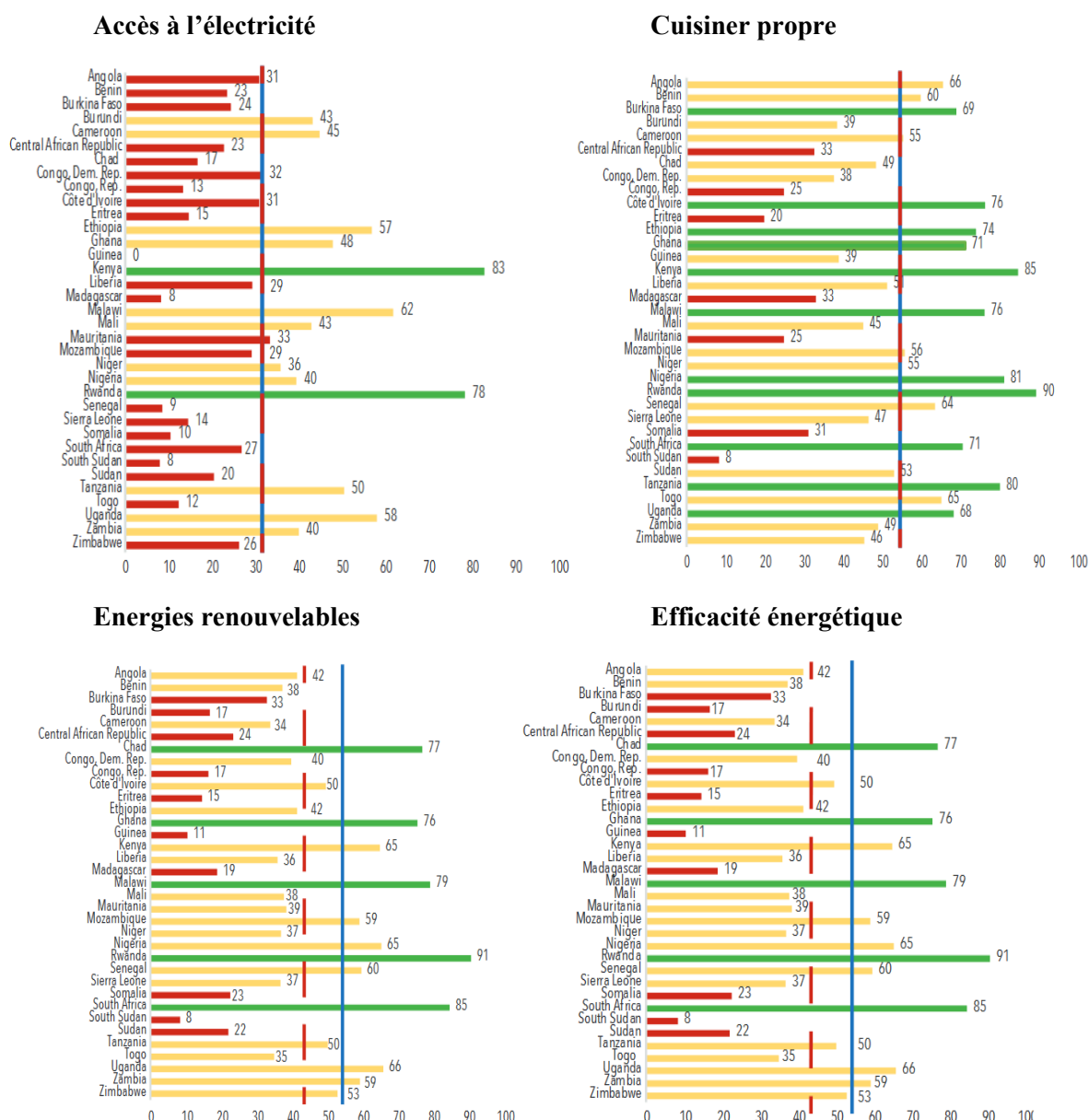


Scores : Vert : sup 67 ; jaune : 33 à 67 ; Rouge : inf à 33 Variations des scores entre 2019 et 2021 : bleu foncé de 17 à 33 ; bleu clair : 1 à 16 ; Gris : pas de changement ; rose : diminution.

Source : Rise (2022) Regulatory indicators for sustainable energy. Building resilience, ESMAP, World Bank, Washington, November, 68 p.

Les composantes du Grphe 12 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 confondue avec celle en pointillés, trace la moyenne sur l'ensemble des pays. Le retard de l'ASS se fait sentir sur deux dimensions : énergies renouvelables et efficacité énergétique.

Graphe 12. Les indicateurs RISE par grandes rubriques thématiques



Source. Ces graphes sont tirés de la publication du rapport : Rise (2022) *Regulatory indicators for sustainable energy. Building resilience*, ESMAP, World Bank, Washington, November 68 p.

RISE a l'inconvénient d'être fondé sur des perceptions en matière de logiques deancements de programmes et de créations d'institutions comme, par exemple, une agence de réglementation. Une manière d'approcher différemment le sujet et d'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
Production d'énergie électrique	222,3	1728,0	10 059	86,6	3583,3	536,1	4585,5	393,0
Charbon minéral	0	0	0	0	0	187,7	494,5	0
Produits pétroliers	154,2	1489,7	10,2	79,7	2157,6	290,8	3709,1	178,9
Gaz naturel	62,7	0	7025,7	0	0	44,2	39,8	210,0
Hydroélectricité	0	129,0	2962,0	0	1376,8	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
Nb Mini centrales (hors réseau)	7	5	7	2	76	13	173	4
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
Prix de l'électricité aux ménages 2018, Atlas de l'énergie UEMOA	115	109	92	161	133	90	113	114
Prix de l'électricité, ménages 2021, en \$	nd	0,187	0,110	nd	0,199	nd	0,157	0,176
Prix de l'électricité, entreprises 2021, en \$	nd	0,413	0,187	nd	0,144		0,198	0,162
Taux d'accès des ménages	41,4	19,0	69,7	33,3	50,6	19,3	70,4	54,0

Sources. *Atlas de l'énergie dans l'espace UEMOA*, Rapport 2020 Publié par la composante *Politiques de l'énergie* du programme *Accès à l'énergie durable* de l'Institut de la Francophonie pour le développement durable (IFDD) et *World Development Indicators*, Banque mondiale. NB. La production d'énergie est exprimée en GWh pour l'année 2018. La consommation mensuelle des ménages est comprise entre 200 et 500 kWh. Le prix du KWh en 2018, *Atlas de l'énergie dans l'espace UEMOA*, est exprimé en francs CFA. Pour *GlobalPetrolPrices.com*, il est exprimé en dollars, fin d'année 2021. Le taux d'accès des ménages est donné pour 2020. Les chiffres se réfèrent à 2018 sauf pour le taux d'accès des ménages, 2020/ Pour le Sénégal la source *GlobalPetrolPrices.com* ne donne pas l'information du prix du Kwh pour les entreprises. Nous reconstitution ce prox avec la grille tarifaire de la SENELEC.

Comme mentionné dans le Tableau 19, en 2018, le gaz et le pétrole représentaient un peu plus de 73 % de la production d'énergie de l'UEMOA. Le gaz dominait 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. A l'exception notable de la Côte d'Ivoire, le pétrole est la première source de production. Au Sénégal, à un degré moindre 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 1000 tep), la biomasse représentait 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 avec 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 la Mali, moins de 20 %.

2.2.2. 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 publiques, n'ont que partiellement réduit les dysfonctionnements. Quant aux mouvements de privatisation, par affermage ou concession, en longue période, ils ont conduit à des résultats décevants. Avec un contrat d'affermage du 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 sur six pays de la CEDEAO : Burkina Faso, Mali, Liberia, Ghana, Togo et Bénin. Partout ailleurs, les expériences ont fait long feu.

Au Mali, EDM a été privatisée entre 2000 et 2005 avec une participation combinée de *Saur* (groupe Bouygues à l'époque) et IPS, *Industrial Promotion Service* du fonds Aga Khan de 60 %. Ce transfert de propriété n'a pas empêché l'entreprise de demeurer sous la férule des pouvoirs politiques. En février 2003, le chef de l'Etat a pris la décision unilatérale d'une baisse de 10 % des tarifs, initiative, dérogatoire aux dispositions du contrat de concession. Pour les opérateurs privés, cette initiative a fait l'effet d'un *casus belli* et 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 révéla rapidement des différences de perception de sorte qu'en fin d'année 2000, par résiliation amiable, le gouvernement a repris les commandes du réseau. Au Togo, en 2000, la distribution de l'énergie électrique a été concédée à Togo Electricité, filiale de la Société Elyo, Groupe Suez. En février 2006, il a été mis fin à cette concession et les activités de la CEET ont été ramenées dans la sphère publique. Au Burkina Faso, le *statu quo* institutionnel du monopole public a toujours été maintenu.¹⁶² Quelles sont les raisons de la faiblesse de ces réseaux historiques et leurs impacts sur la compétitivité ?

¹⁶² Pour ceux intéressés par le sujet, on pourra se rapporter à quelques publications de l'auteur : P. Plane (2004). « *Privatisation et réseaux d'électricité en Afrique de l'Ouest francophone : une évaluation rétrospective* », *Energia, reformas Institucionales y Desarrollo en America Latina, Mexico* ; P. Plane (1996). « Les privatisations un état des lieux », *Revue économique*, vol. 47, No 6, pp. 1409-1421 ; P. Plane (1997). « La privatisation de l'électricité en Côte d'Ivoire : évaluation et interprétation des premiers résultats », *Revue Tiers Monde*, 1997 ; P. Plane (1993). « La réhabilitation des services publics au Sénégal : modalités du processus et implications économiques et sociales », *Canadian Journal of Development Studies*, vol. 14, n°3, pp. 431-448.

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 chiffrerait à 8 % en 2014 contre 9 % en 1960. La comparaison de ces chiffres est naturellement difficile à faire dans la mesure où les ensembles de référence sont totalement différents. Quoi qu'il en soit, le chiffre moyen de 2014 était largement dépassé par les réseaux d'Afrique de l'ouest : Bénin (61 %) ; Côte d'Ivoire (14 %), Niger (42 %), Sénégal (13 %), Togo (71 %). Une fine expertise n'est pas nécessaire pour comprendre que le kilowattheure distribué est plus cher lorsque les pertes en lignes sont importantes. Rien de systématique toutefois. Le Niger a des pertes techniques significatives avec un prix de l'électricité distribuée relativement bas grâce à ses importations du Nigéria. Les pertes techniques sont ici le fait de la longueur des lignes de transport et de la médiocrité de leur qualité (Hofman et Plane, 2001).

Quels sont les facteurs qui affectent le plus directement le rendement du réseau ?¹⁶³ Les électriciens font la différence entre les pertes techniques et commerciales. Les premières, près de 80 % de la déperdition, sont principalement la conséquence des matériaux conducteurs des liaisons, de 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. A 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. C'est donc un nouveau manque à gagner, 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. Il y a des pays en développement où les pertes non techniques atteignent 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.

Les défaillances de facturation ont leur part de responsabilité. Elles sont induites par des problèmes de mesure qui peuvent être associés à une carence de compétences, mais tout aussi bien à l'*aléa moral* des salariés et clientèles. Il faut en effet compter sur la malhonnêteté de certains agents, sur leurs consommations frauduleuses qui résultent de branchements clandestins avant compteurs. En Afrique du sud, pour faire pièce à ces agissements, les compteurs avec prépaiement ont été une innovation technico-organisationnelle efficace. Par définition, ces compteurs éliminent quasiment la probabilité d'un impayé et la corruption que

¹⁶³ L. Hofman et P. Plane (2001). « Electricité en Afrique et performance productive », *L'actualité économique, revue d'analyse économique*, HEC Montréal, vol 77, n°3, pp385-408.

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'Etat. Dans un cadre de propriété et de gestion publiques, cette relation a été souvent une source de confusions, d'imbroglios 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.

Les tarifs de l'électricité en Afrique sont chers et néanmoins les réseaux connaissent des difficultés d'équilibre financier. 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 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'assurance d'un financement en situation d'asymétries informationnelles (*soft budget constraint*) 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 non recommandable, *a fortiori* lorsque l'Etat ne paie pas l'intégralité de ses factures de consommation !¹⁶⁴

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 seront la conséquence de changements dans la culture de l'entreprise, de sa capacité à se rapprocher de sa frontière des possibilités de production où même de la repousser avec des investissements porteurs d'innovations. Une solution complémentaire est une tarification à la Ramsey-Boiteux. Le prix payé par le consommateur est d'autant plus élevé que la demande est inélastique. Inconvénient de cette option normative fondée sur la disposition à payer du consommateur, on ne connaît pas la fonction de demande qui est non linéaire. Par ailleurs, si l'électricité est une *capabilité* (*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 ! La demande de la plupart des ménages est par ailleurs inélastique jusqu'à un certain volume de consommation. Au-delà, le ménage compromettrait d'autres dépenses essentielles.¹⁶⁵ Si le prix d'entrée dans la tarification est trop élevé, une échappatoire pourrait consister en un report de consommation sur des énergies moins onéreuses. Le comportement sera 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.

Les objectifs de l'ODD7 sont clairs sur le ciblage de l'accès à l'horizon 2030. Ils le sont moins pour ce qui concerne 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.¹⁶⁶ Les défis du côté de la demande sont tout aussi importants. La preuve en est administrée par les ménages qui vivent à proximité du réseau électrique central sans solliciter une connexion. Sur la base des informations tirées des enquêtes de niveau de vie des ménages (LSMS) de 20 pays, les auteurs suggèrent que le taux de connexion de ces agents

¹⁶⁴ 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.

¹⁶⁵ D'après les données de l'AIE : en 2018, la consommation moyenne d'électricité par habitant était de 567 kWh en Afrique, 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

¹⁶⁶ M. P. Blimpo et M. Cosgrove-Davies (2019). *Electricity Access in Sub-Saharan Africa: Uptake, Reliability, and Complementary Factors for Economic Impact*. Africa Development Forum series. Washington, D.C.: World Bank.

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 viennent à l'appui de cette affirmation.

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 dollars internationaux courants au moyen des taux de parité des pouvoirs d'achat (PPA). Dans le meilleur des cas, le Sénégal, on est sur 1,7 % du revenu par habitant. La moins bonne des situations est pour le Mali (3,6 %) et le Burkina Faso (3,3 %). Si l'objectif est d'atteindre le service universel avec des consommations minimales raisonnables on a compris que ces chiffres étaient loin du compte. Certes le réfrigérateur produit un service qui bénéficie au-delà d'une seule personne, 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, \$)	0,23	0,22	0,20	0,18
Prix de consommation/an, en \$	84	80,3	73	65,7
PIB PPA/habitant en dollars US	2329	2395	2334	3840
% du PIB PPA/habitant	3,6 %	3,3 %	3,1 %	1,7 %

Source. Calculs effectués par l'auteur sur la base des informations transmises par <https://www.cable.co.uk/energy/worldwide-pricing>. 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 purement liés à la demande expliquent deux cinquièmes du non accès : 56 % pour les pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure, 30 % pour les pays à faible revenu (Blimpo, Postepska et Xu 2018).¹⁶⁷ Pour un ménage de 6 personnes, un calcul rapide établit qu'au prix moyen en UEMOA de 21 US¢ le kilowatt heure, une consommation résidentielle de l'ordre de la moyenne observée sur l'ensemble de l'Afrique, 483 KWh par an et par habitant, nécessiterait de déboursier pas moins de 608 dollars.¹⁶⁸ 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.

¹⁶⁷ M. P Blimpo, A. Postepska, et Y. Xu (2018). "Why Is Household Electricity Uptake Low in Sub-Saharan Africa?" Working Paper, World Bank, Washington, D.C.

¹⁶⁸ Une consommation de 438 kilowattheures 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.

La pratique de prix abordables repose sur la présence d'une tranche sociale dans la grille tarifaire permettant la couverture d'un besoin minimal. Qui doit supporter le déficit des kWh distribués ? D'emblée on écarte l'option du financement budgétaire et on ne préjuge pas des gains de productivité réalisables par le réseau. Il reste alors deux options. La première est de limiter le nombre de kWh de la tranche sociale à une consommation mensuelle de subsistance comprise entre 30 et 50 kWh (Briceno Garmendia et Shkaratan, 2011, Culver 2017).¹⁶⁹ La seconde est 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 de par leur niveau 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).¹⁷⁰ 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 la transformation dans le secteur des biens échangeables était astreinte à un prix du kWh de 165 francs CFA, soit 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)¹⁷¹ ne présente une tarification unique. Les réseaux présents dans l'étude pratiquent entre 2 (Niger, Côte d'Ivoire) et 4 (Togo) blocs de consommation, la majorité étant sur 3 (Bénin, Burkina Faso, Sénégal).¹⁷² La tarification progressive facilite le recouvrement des coûts et promeut l'équité redistributive (Briceno-Garmendia et Shkaratan (2011)).¹⁷³ 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.

¹⁶⁹ C. Briceno Garmendia and M. Shkaratan (2011). Power tariffs caught between cost recovery and affordability Policy research Working Paper, World Bank, Africa Region ; L. Culver (2017). Energy poverty, what you measure matter, Stanford University.

¹⁷⁰ S. Michel et A. Vessat (2022). « Tarification et accès à l'électricité dans un contexte de transition énergétique en Afrique sub-Saharienne », pp. 33-54, in H Gérardin, O. Damette et J. Brot Transitions énergétiques et développement, *Mondes méditerranéens*, EME éditions, L'Harmattan, 240 p.

¹⁷¹ M. Kojima et C. Trimble (2016). « Making Power Affordable for Africa and viable for its Utilities, Washington D. C, The World Bank.

¹⁷² 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 sub-Saharienne (9,65).

¹⁷³ C. Briceno-Garmendia et M. Shkaratan (2011). "Power tariffs caught between cost recovery and affordability" Policy Research Working Paper 5904, Washington D.C, The World Bank.

2.2.3. Producteurs indépendants et échanges transfrontaliers

La libéralisation des marchés et les innovations technologiques ont considérablement réduit les segments d'activités 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 y ait de véritable concurrence entre les producteurs d'électricité indépendants (IPP), sinon, et de manière souvent hypothétique, au moment de l'attribution du marché. L'ouverture de la production au privé a commencé en 1993 avec le projet ivoirien CIPREL, entré en fonctionnement en 1995. La mise en fonctionnement de la centrale thermique à gaz AZITO a suivi, 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.¹⁷⁴ A 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'Etat. L'opérateur privé se protège contre une baisse de la demande qui ne permettrait pas l'utilisation minimale de capacités de production pour un bénéfice « normal ». Par cette clause, l'Etat assure que le seuil plancher de mobilisation des capacités sera atteint, soit en achetant les KWh invendus permettant d'atteindre le seuil, 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. La clause cible toutefois les quantités avec une référence seulement implicite à l'écart de prix entre le coût marginal et le coût moyen. La subvention port 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'Etat est destiné à couvrir le coût d'une surcapacité temporaire due aux aléas de conjoncture où au manque de synchronisation entre l'offre et la demande induite par les nouveaux équipements de production. Cette surcapacité, qui altèrent la rentabilité « normale » de l'opérateur privé, est indépendante de sa volonté. La puissance publique ne devrait donc pas être exposée à un transfert financier permanent sur longue période.

En UEMOA, le schéma institutionnel du secteur relève de la configuration du monopole intégré avec une quasi intégration des IPP. Rien de comparable à ce qui s'est passé pour les télécommunications dans la région où les réseaux mobiles offrent désormais une structure de marché imparfaitement concurrentiel (cf Lesueur et Plane, 1994 ; Plane, 1996 ; Plane 2002).¹⁷⁵

¹⁷⁴ 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 au miniers et ne vend qu'une partie à la NIGELEC. Par ailleurs, les mini réseaux dont il est questions plus loin, non reliés aux réseaux centraux, sont également autonomes en termes de production et de distribution.

¹⁷⁵ J.Y Lesueur et P. Plane (1994). *Les services publics africains à l'épreuve de l'assainissement, une évaluation économique et sociale*, L'Harmattan ; P. Plane (1996). *La privatisation des services publics en Afrique sub-Saharienne*, *Revue économique*, volume 47, numéro 6, novembre, pp. 1409-1422 ;

Avec l'entrée d'agents privés dans le secteur, l'évolution laisse toutefois augurer une énergie moins chère, des livraisons de meilleure qualité avec les IPP. On est donc sur 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 a donc enfoncé un coin dans le « tout public » qui prévalait avec les réseaux historiques. L'Etat moderne, souligne Tirole (2016), 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 a suscité des débats très vifs et demeure un sujet controversé. En s'écartant du monde des contrats complets et de la constitution bienveillante, on donne un rôle à la propriété, mais on ne fait pas nécessairement émerger une solution efficace pour les services publics non concurrentiels (Laffont, 1996).¹⁷⁶ Par vente d'actifs ou 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).¹⁷⁷ De la gestion privée on espère des gains de productivité profitables au surplus du producteur et du consommateur. En UEMOA comme ailleurs, on a pourtant souligné que les changements institutionnels avaient été de portée limitée. Les désenchantements sont généralement venus des rapports tumultueux entre l'opérateur privé, l'Etat et l'agence de réglementation. Lorsque la confiance entre partenaires a pu s'instaurer, cas de la société ivoirienne (CIE), l'efficacité a pourtant été au rendez-vous avec une baisse du prix réel et une amélioration de la qualité du service (Plane, 1999).¹⁷⁸ 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 Etats.

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. Quoi qu'il en soit, la concurrence régionale n'est qu'embryonnaire, même si l'électricité est désormais un bien internationalement échangé quand jusqu'ici elle était un bien domestique. Dans un contexte de faible complémentarité des systèmes productifs nationaux, le commerce de l'électricité deviendra, pour certains pays, un bien économique significatif dans les échanges commerciaux intra-africains.

La carte ci-dessous établit le maillage régional existant et les lignes dont la mise en place est en voie de finalisation ou prévue. En 2018, le réseau de transport d'électricité géoréférencé

P.Plane (2001). "La réforme des télécommunications en Afrique subsaharienne," *OECD Development Centre Working Papers*, n°174, Paris, OCDE.

¹⁷⁶ J.J Laffont (1996). « Privatisations et incitations », *Revue économique*, volume 47, numéro 6 pp. 1239-1251.

¹⁷⁷ 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'Etat et depuis, elle est régulièrement donnée comme candidate au retour dans la sphère privée. Ses problèmes de gouvernance se lisent dans le *turn over* la direction générale. En 2022, un nouveau responsable a été nommé, le troisième en deux ans...

¹⁷⁸ P. Plane (1999). "Privatization, Technical Efficiency and Welfare Consequences: The Case of the Côte d'Ivoire Electricity Company (CIE)", *World Development*, vol. 27, n° 2, February, pp. 343-360.

de l'UEMOA a été chiffré à 16 236 kilomètres. A l'horizon 2025, ces infrastructures seront plus que doublées avec principalement des lignes d'une tension de plus de 225 kv, 40 % de l'infrastructure actuelle. Les connexions actuelles relient 6 pays : Sénégal, Mali, Burkina Faso, Togo Côte d'Ivoire et Bénin. Le projet de la Dorsale Nord, dont le chantier est pour être achevé en 2024, ajoutera le Niger dont l'interconnexion avec le Nigéria couvrait, avant le coup d'Etat du 26 juillet 2023, 75 % des approvisionnements électriques. A ce jour, il ne reste que la Guinée Bissau à interconnecter au Système d'échanges d'énergie électrique ouest-africain (EEEOA/WAPP).

L'interconnexion des réseaux de transport de l'électricité en CEDEAO



Note : La couleur bleu foncé représente les lignes de transmission opérationnelles. Les lignes en bleu clair sont pour être mises en service avec un financement identifié. Les lignes en pointillé représentent les prévisions.
Source : Banque mondiale et WAPP.

L'amélioration de la situation énergétique est un des grands défis du continent. L'ensemble de l'Afrique est engagé dans la dynamique d'interconnexion des réseaux. Ce projet est porté, au niveau de l'union Africaine, par chacune de ses Communautés Economiques 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 planétaire. Les importations sont réalisées par le canal de *Mainstream Energy Solutions Limited* (MESL) qui

ne sature pas la capacité de production de ses barrages avec la demande du Nigeria. Ces importations sont effectuées avec une énergie propre et renouvelable. MESL a obtenu un statut de producteur indépendant, en 2011. Elle gère, depuis 2013, sous la forme de contrats de concessions du gouvernement fédéral du Nigeria, les deux centrales hydroélectriques de Kainji et de Jebba d'une capacité totale installée de 1338,4 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 Nigeria 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 été dans une fourchette de 27 francs CFA en 2019 à 47 francs en 2021. L'augmentation du prix d'importation a été liée à la renégociation de la fourniture avec NIGELEC et la Communauté électrique du Bénin (CEB). Le gouvernement du Nigeria a souhaité que les achats soient désormais à un prix périodiquement révisable et non à prix 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 apportent la preuve de 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 à ces importations, le Niger élargit ses propres capacités de production d'énergies thermiques et renouvelables.¹⁷⁹

Le Burkina Faso apporte également un 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 au manque de sa 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 CO₂. 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

¹⁷⁹ World Bank (2017). Priorities for ending poverty and boosting shared prosperity systematic country diagnostic, Report No. 115661-NE.

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)¹⁸⁰, puis Fujita (1989) et Krugman (1991).¹⁸¹

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. Le handicap de l'énergie hydraulique est évidemment dans sa dépendance au 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 US jusqu'en 2040 par les économies d'échelle, la possibilité d'éviter une capacité installée déterminée par la pointe de consommation (Castellano, Kendall et Nikomarov, 2015).¹⁸² Pour autant, l'animation d'un pool comme celui de l'EEEOA/WAPP rencontre des problèmes.

- Le premier d'entre eux est attaché 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 auxquels donnent lieu 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 seront toutefois moins prégnants avec la progression de la densité du maillage des interconnexions.
- Le deuxième problème tient au 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.¹⁸³ A l'évidence, le fonctionnement d'un

¹⁸⁰ F. Perroux (1955). « Note sur la notion de pôle de croissance ? » *Economie Appliquée*, pp. 307-320. A. Hirschman (1958) *The Strategy of Economic Development*, Yale University, New Haven, Connecticut.

¹⁸¹ P. Krugman (1991). *Geography and Trade*, Leuven University Press et MIT Press, 142 p ; M. Fujita (1989). *Urban Economic Theory - Land use and city size*, Cambridge University Press, Cambridge Mass

¹⁸² A. Castellano, A. Kendall et M. Nikomarov (2015). *Brighter Africa : The Growth Potential of the Sub-Saharan Electricity Sector*, McKinsey & Company.

¹⁸³ Cf., Le monde de l'énergie (2020). « Afrique de l'Ouest : le marché de l'électricité peine à se développer ». « Le « non-paiement des factures » freine le développement du marché régional de

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

- Enfin, et ce commentaire relève davantage du constat que de l'identification d'un problème, les échanges d'électricité se réalisent encore à travers des arrangements entre Etats 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 cependant 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 en effet 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'a rien d'une sinécure....

2.2.4. L'énergie solaire et les systèmes décentralisés

L'énergie solaire est sans émission de gaz à effet de serre et respectueuse de l'environnement. En contrepartie, son efficacité énergétique est faible. Pour les mini réseaux raccordés au réseaux 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, c'est par ailleurs une source d'énergie intermittente. Non pilotable, elle pose des problèmes de stockage et de couverture de pointes de consommation nocturnes. Ces caractéristiques militeraient, 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.

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 ». Information AFP du 04.02.2020.

La première modalité, 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.¹⁸⁴ 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, mieux 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 en regard du coût de production *stricto sensu*. A 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, induit des revenus complémentaires par l'artisanat (menuiserie, couture, soudure) et les services (restauration). (Cf., Brüderle *et al*, 2011).¹⁸⁵

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.¹⁸⁶ A 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).¹⁸⁷ Les enquêtes menées sur le sujet risquent toutefois de manquer de fiabilité. Comme toujours, la difficulté est dans l'appréciation du consentement à

¹⁸⁴ 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. Cf Arnaud Aubry, *Le Monde Afrique*, « Les solutions hors-réseau : l'avenir de l'énergie en Afrique », 29 février 2016.

¹⁸⁵ A. Brüderle, B. Attigah et M. Bodenbender (2011). *Productive Use of Energy: PRODUCE : A Manual for Electrification Practitioners*, European Union Energy Initiative-Partnership Dialogue Facility, Eschborn, Germany.

¹⁸⁶ A 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 5watts et 2Kwh par an pour une heure de fonctionnement par jour d'un chargeur de smartphone.

¹⁸⁷ J. Peters et M. Sievert (2015). « On-Grid and Off-Grid Rural Electrification—Impacts and Cost Considerations Revisited », *Revue d'économie du développement*, vol 23, pp. 85-104.

payer du consommateur. Ce dernier ne se révèle pas nécessairement en dehors de la gestion effective de la contrainte budgétaire.¹⁸⁸

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 lorsqu'il y a 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. A Blitta, 267 kilomètres de Lomé, 50 MW ont été installés. Jusqu'ici c'est toutefois le Sénégal qui a été le plus proactif avec plus de 150 MW installés. On évoque ci-dessous les retours d'expériences de ces contractualisations passées entre la SENELEC et les producteurs indépendants.

Oublions que l'énergie solaire est globalement imparfaitement substituable à l'électricité thermique, pour analyser le rapport de cette énergie 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.

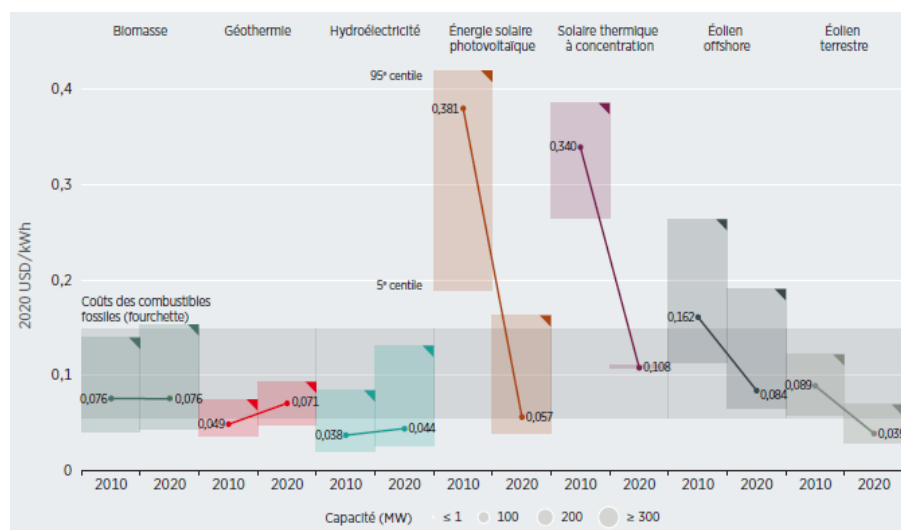
- La première tient au fait que le coût de revient du solaire consiste principalement en une dépense en capital (*capex*) pour l'achat des panneaux et batteries de stockage. Ces coûts d'investissements représentent 90 % du coût complet sur la durée de vie des équipements. Le poids des charges d'exploitation et de maintenance n'est donc que de 10 %, pourcentage comparable avec l'énergie éolienne et l'hydroélectricité.¹⁸⁹
- La seconde caractéristique tient au coût des équipements qui a considérablement baissé dans les vingt dernières années, aussi bien par les avancées technologiques que par l'intensité de la concurrence internationale. Pour un équipement de dernière génération, le coût du kilowattheure solaire est désormais très comparable à celui des énergies fossiles. Selon l'Agence internationale pour les énergies renouvelables (IRENA), la moyenne pondérée

¹⁸⁸ Une des méthodes est l'évaluation contingente. Pour une approche critique voir : P. Diamond et J. Hausman (1994). "Contingent Valuation: Is Some Number better than No Number?" *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 8, n° 4, Autumn, pp. 45-64.

¹⁸⁹ Cf., Institut Montaigne, « Énergie solaire en Afrique : un avenir rayonnant ? », note, février 2019. A 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 %).

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 kilowattheure. Ce prix est désormais en correspondance avec la fourchette basse des prix de l'énergie obtenue par combustion d'hydrocarbures.

Graphe 13. Coût mondial actualisé des technologies de production d'électricité (sources renouvelables à l'échelle industrielle, 2010-2020)



Source : IRENA. 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 5e et du 95e 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'Etat 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. On a fait référence plus haut à cette clause *take or pay*, qui oblige le plus souvent l'Etat à acheter des quantités à un prix fixé d'avance pour le cas où spontanément les forces du marché ne couvriraient pas 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. 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 sous cette forme. Ce fut le cas notamment pour 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 FCFA le kWh. 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 FCFA le kWh. 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, cette variable d'ajustement est donc ignorable.

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

A l'occasion de la mise en service de ces centrales raccordées au réseau SENELEC, c'est à raison que 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, celui du secteur privé n'est pas négligeable. 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 2019.¹⁹⁰

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 en le sécurisant sur le long terme tout en faisant bénéficier la collectivité des innovations technologiques et du marché concurrentiel des équipements. D'autres possibilités existent. La première serait de décomposer la formule du prix pour déconnecter la dépense en capital (90 %) de la dépense d'exploitation courante (10 %), de pratiquer pour la première composante le principe de l'amortissement nominal, c'est-à-dire 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.

¹⁹⁰ IRENA (2022). *Renewable Power Generation Costs in 2021*, International Renewable Energy Agency, Abu Dhabi.

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

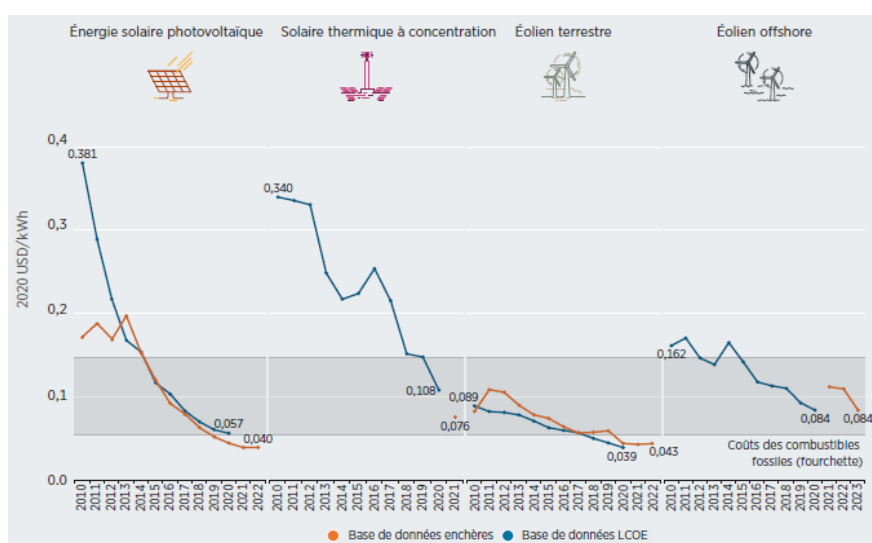
Une alternative aux scénarios précédents qui prennent appui sur des procédures de gré-à-gré est de transférer la gestion du risque de prix à l'opérateur privé tout en maintenant la garantie d'achat des quantités. Cette alternative correspond à l'enchère par le prix dans un mécanisme d'appel d'offres. Après la première vague de contractualisations, 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'Electricité (CRSE) pour les centrales photovoltaïques de Kahone (35 MW) et Tauba (25 MW).¹⁹¹ 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 0,038 et 0,0398 € le kWh, soit 25 et 26,1 francs CFA.

L'enchère par le prix semble *a priori* plus favorable à la SENELEC et à la compétitivité de l'économie sous réserve de répercussion au moins partielle sur les prix 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 en effet finalisés en 2016 avec des prix exogènes fixés par l'Etat sur 2013. Entre 2013 et 2018, la moyenne pondérée mondiale du coût de production des nouvelles capacités en énergie solaire photovoltaïques (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 prix d'achat proposé en 2013 qui 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 d'achat par la SENELEC en fonction du prix de

¹⁹¹ 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. ».

référence des panneaux solaires,¹⁹² plutôt que du niveau effectif d'inflation dans l'économie pour l'ajustement des charges courantes en conséquence. Certes, la norme de 2 % est raisonnable, ciblée sur les objectifs 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 de la 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 et le partage du risque.

Graphe 14. Moyenne pondérée mondiale du LCOE et des prix d'enchères (2010-2022)



Source : Données des coûts des énergies renouvelables de l'IRENA. Les lignes en gras donnent la moyenne pondérée mondiale 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 15 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. C'est une manifestation du hasard moral. Un marché au

¹⁹² Le prix selon les données IRENA été de 0,175 \$/kwh en 2013 et 0,0735\$/kwh à fin 2018, soit une baisse de 58 %. La baisse au Sénégal a été de 60 % (65 FCA contre 26 FCFA soit environ 60 %).

« second prix », à la Vickrey (1961), n'offre pas de certitudes absolues contre ce risque et signale, en toute hypothèse, l'importance de la phase de préqualification des opérateurs privés.¹⁹³

Résumé

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, 1994 ; Berthélemy, 2016).¹⁹⁴ 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 que les réseaux entretiennent mieux leurs infrastructures pour atteindre de meilleurs rendements techniques. Le rendement commercial compte également. Le recouvrement des factures auprès des toutes les 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 affermagés 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'expériences 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'Etat 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, tarifer 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. On met ici en évidence toute la difficulté de 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.

¹⁹³ W. Vickrey (1961). "Counterspeculation, Auctions and Competitive Sealed Tenders", *Journal of Finance*, vol 16, n° 1

¹⁹⁴ J.Y Lesueur et P. Plane (1994). *Les services publics africains à l'épreuve de l'assainissement, une évaluation économique et sociale*, l'Harmattan, 314 p ; J-C Berthélemy (2016). « Les mini-réseaux électriques comme exemple d'application des thèses d'E. Ostrom sur la gouvernance polycentrique de la tragédie des communs » *Revue d'économie du développement*, vol. 3 et 4, pp. 85-106.

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. 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 CO₂. 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 du marché de concurrence. Comme on a pu le voir avec 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.

Bibliographie

J-C Berthélemy (2016). « 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*, vol. 3 et 4, pp. 85-106.

M.P Blimpo et M. Cosgrove-Davies (2019). *Electricity Access in Sub-Saharan Africa : Uptake, Reliability, and Complementary Factors for Economic Impact*. Africa Development Forum series. Washington, D.C., World Bank.

M. P Blimpo, A. Postepska, et Y. Xu (2018). "Why Is Household Electricity Uptake Low in Sub-Saharan Africa?" Working Paper, World Bank, Washington, D.C.

C. Briceno-Garmendia et M. Shkaratan (2011). « Power tariffs caught between cost recovery and affordability » Policy Research Working Paper 5904, Washington D.C., The World Bank.

A. Brüderle, B. Attigah et M. Bodenbender (2011). *Productive Use of Energy: PRODUSE: A Manual for Electrification Practitioners*, European Union Energy Initiative-Partnership Dialogue Facility, Eschborn, Germany.

A. Castellano, A. Kendall et M. Nikomarov (2015). *Brighter Africa: The Growth Potential of the Sub-Saharan Electricity Sector*, McKinsey & Company.

L. Culver (2017). *Energy poverty, what you measure matter*, Stanford University.

P. Diamond et J. Hausman (1994). "Contingent Valuation: Is Some Number better than No Number?" *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 8, No. 4. (Autumn, 1994), pp. 45-64.

M. Kojima et C. Trimble (2016). « Making Power Affordable for Africa and viable for its Utilities, Washington D. C, The World Bank.

M. Fujita (1989). *Urban Economic Theory - Land use and city size*, Cambridge University Press, Cambridge Mass.

H Gérardin, O. Damette et J. Brot (2022). Transitions énergétiques et développement, *Mondes méditerranéens*, EME éditions - L'Harmattan, 240 p.

A. Hirschman (1958). *The Strategy of Economic Development*, Yale University, New Haven, Connecticut.

L. Hofman et P. Plane (2001). « Electricité en Afrique et performance productive », *L'actualité économique*, revue d'analyse économique, HEC Montréal, vol 77, n°3, pp385-408.

Institut Montaigne (2019). « Énergie solaire en Afrique : un avenir rayonnant ? », note, février.

IRENA (2022). *Renewable Power Generation Costs in 2021*, International Renewable Energy Agency, Abu Dhabi.

P. Krugman (1991). *Geography and Trade*, Leuven University Press et MIT Press, 142 p.

J.J Laffont (1996). « Privatisations et incitations », *Revue économique*, vol. 47, n° 6 pp. 1239-1251.

J.Y Lesueur et P. Plane (1994). *Les services publics africains à l'épreuve de l'assainissement, une évaluation économique et sociale*, l'Harmattan, Paris.

S. Michel et A. Vessat (2022). « Tarification et accès à l'électricité dans un contexte de transition énergétique en Afrique sub-Saharienne », pp. 33-54, in H Gérardin, O. Damette et J. Brot, Transitions énergétiques et développement, *Mondes méditerranéens*, EME éditions - L'Harmattan, 240 p.

F. Perroux (1955). « Note sur la notion de pole de croissance » *Economie Appliquée*, pp. 307-320.

J. Peters et M. Sievert (2015). « On-Grid and Off-Grid Rural Electrification—Impacts and Cost Considerations Revisited », *Revue d'économie du développement*, vol 23, pp. 85–104.

P. Plane (1993). « La réhabilitation des services publics au Sénégal : modalités du processus et implications économiques et sociales », *Canadian Journal of Development Studies*, vol. 14, n°3 pp. 431-448.

P. Plane (1996). La privatisation des services publics en Afrique sub-Saharienne », *Revue économique*, vol. 47, n° 6, novembre, pp.1409-1422.

P. Plane (1997). « La privatisation de l'électricité en Côte-d'Ivoire : évaluation et interprétation des premiers résultats », *Revue Tiers Monde*, 1997.

P. Plane (1999). "Privatization, Technical Efficiency and Welfare Consequences: The Case of the Côte d'Ivoire Electricity Company (CIE)", *World Development*, vol. 27, n° 2, February, pp. 343-360.

P. Plane (2001). "La réforme des télécommunications en Afrique subsaharienne," OECD Development Centre, Working Papers, n°174, Paris, OCDE.

P. Plane (2004). « *Privatisation et réseaux d'électricité en Afrique de l'Ouest francophone : une évaluation rétrospective* », Energia, reformas Institucionales y Desarrollo en America Latina, Mexico.

RISE (2022). Regulatory indicators for sustainable energy. Building resilience, ESMAP, World Bank, Washington, November 68 p.

A. Sen (1999). *Development as Freedom*, Oxford, Oxford University Press, 394 p, traduction française : *Un nouveau modèle économique. Développement, justice, liberté*, Paris, Odile Jacob, 480 p.

A. Sen (2009). *The Idea of Justice*, London, Penguin Books, 496 p, traduction française : *L'idée de Justice*, Paris, Flammarion, 558 p.

W. Vickrey (1961). "Counterspeculation, Auctions and Competitive Sealed Tenders", *Journal of Finance*, vol. 16, n° 1.

G. Walker et R. Day (2012). "Fuel poverty as injustice: Integrating distribution, recognition and procedure in the struggle for affordable warmth", *Energy Policy*, vol. 49, issue C, 69-75
World Bank (2017). Priorities for ending poverty and boosting shared prosperity systematic country diagnostic, Report No. 115661-NE.

2.3. 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 bon système fiscal réunit des caractéristiques d'efficacité, d'équité, mais aussi de simplicité administrative, de flexibilité et de transparence. En UEMOA, le *Pacte de convergence, de stabilité, de croissance et de solidarité* est tendu sur des objectifs de prélèvements publics et de composition des dépenses. La pression fiscale attendue est égale ou supérieure à 20 % du PIB. Sur une année passablement perturbée par la Covid-19 et les problèmes de transport et de logistique, la moyenne n'était que de 13 % en 2021 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 %).¹⁹⁵

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 les importations, accessoirement les exportations de matières premières, notamment les 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 et McNabb et LeMay-Boucher, 2014).^{196 197}

L'une et l'autre, libéralisation commerciale et transition fiscale ont 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 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. D'ordinaire, ce fut le cas en UEMOA, la baisse de la protection nominale intervient d'abord sur les biens intermédiaires et biens d'investissements, ce qui élève, toute chose égale par ailleurs, la protection effective des biens finals. La libéralisation commerciale a donc un effet transitoirement favorable à la compétitivité interne et externe. La réduction des tarifs sur les biens finals la réduit à plus long terme mais renforce, *ceteris paribus*, les incitations à l'exportation.

L'ambiguïté des effets selon l'horizon temporel auquel on se situe s'illustre dans les difficultés rencontrées dans la négociation des Accords de Partenariat Economique (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

¹⁹⁵ UEMOA. *Rapport Annuel 2021* sur le fonctionnement et l'évolution de l'Union, décembre 2021.

¹⁹⁶ T. Baunsgaard et M. Keen (2010). « Tax Revenue and (or?) Trade Liberalization ». *Journal of Public Econ.* 94 (9-10), pp. 563-577 ; T. Buettner et B. Madzharova (2018). « WTO Membership and the Shift to Consumption Taxes ». *World Development.* 108, pp197-218.

¹⁹⁷ K. McNabb et P. LeMay-Boucher (2014). *Tax Structures, Economic Growth and Development.* ICTD Working Paper 22, Brighton, IDS ; T. Besley et T. Persson, T. (2014). « Why Do Developing Countries Tax So Little? *Journal of Economic Perspectives*, vol. 28. n° 4, pp. 99-120.

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 Economiques Régionales africaines (CER). Même avec moult 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 sont surtout au niveau de la contraction des prélèvements fiscaux qui donnent pourtant lieu à une compensation temporaire par l'UE avant que les pays africains se soient rendus moins dépendants des droits et taxes sur le commerce international. De par le caractère ténu de la concurrence effective entre les biens produits par l'Afrique et l'Europe, la levée des protections commerciales a probablement peu d'effets sur les systèmes productifs. Si défi compétitif il y a, il est avant tout entre les pays africains eux-mêmes à travers l'engagement pour le libre-échange continental (ZLECAf). Au Sénégal, la 13^{ième} 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, sur les pertes de marchés pouvant résulter de la concurrence directe avec des entreprises plus grandes et mieux structurées que les leurs. Le défi est aussi, et probablement davantage, avec les grands émergents comme en témoigne l'élévation de leurs parts de marché dans les importations de l'Afrique en général, de l'UEMOA en particulier. Le commerce continental a été en effet 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).¹⁹⁸

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.¹⁹⁹ 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 Etats à communiquer sur leur politique d'allègement fiscal, faire de cette composante de la gouvernance économique un argument d'attraction du capital étranger comparable au code des investissements.²⁰⁰ 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 (J. Gruber et J. Rauh, 2007).²⁰¹ La Taxe sur la Valeur Ajoutée et l'élargissement de son assiette

¹⁹⁸ J-R Chaponnière, D. Perreau et P. Plane (2013). *L'Afrique et les grands émergents*, étude coordonnée par R. Genevey, Agence Française de développement, collection *A Savoir*, numéro 19.

¹⁹⁹ J.F Brun G. Chambas (2021). « TVA en Afrique de l'Ouest : instrument majeur de la transition fiscale ? », *Revue européenne et internationale de droit fiscal*, n°4, pp. 555-566.

²⁰⁰ Une large proportion de la communauté internationale, 140 pays, se sont rangés 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 acquitter, dans l'Union Européenne, à partir de 2024, un impôt effectif de 15 % sur leurs bénéfices de 2023.

²⁰¹ J. Gruber et J. Rauh (2007). "How elastic is the corporate income tax base?", in A. J. Auerbach, J. R. Hines et J. Slemrod (eds.), *Taxing corporate income in the 21st century*, New York, Cambridge

ont été un élément clé de la transition fiscale. Le fait est que le principe sous-jacent à la TVA a un double avantage : la taxe pèse sur le consommateur final et elle est non discriminatoire entre producteurs nationaux et producteurs étrangers dont les biens importés sont frappés au cordon douanier (Chambas, 2005a, 2005b).²⁰²

La suite de cette section analyse la compétitivité dans son rapport respectivement 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 Etats (Klemm et Van Parys, 2012 ; Van Parys et James, 2010 ; Rota-Graziosi et Mansour, 2012).²⁰³ Pour rester dans un périmètre de réflexion maîtrisable on fera abstraction de ces régimes particuliers.

2.3.1 La fiscalité directe sur le revenu et la production

Les impôts et taxes peuvent constituer un fardeau par rapport aux concurrents internationaux. Localement, ils génèrent par ailleurs des distorsions entre les entreprises qui bénéficient d'avantages légaux comme ceux associés aux régimes dérogatoires ou non réglementaires comme l'informalité qui peut traduire une volonté 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, 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).²⁰⁴

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

University Press, chapitre 4, pp. 140 -163. *Race to the bottom* littéralement : nivellement par le bas, 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. Cf., <https://www.investopedia.com>

²⁰² G. Chambas (2005a). « Afrique au sud du Sahara : quelle stratégie de transition fiscale ? », *Afrique contemporaine*, hiver, n° 213 ; G. Chambas (2005b). *Afrique au Sud du Sahara. Mobiliser des ressources fiscales pour le développement*, Paris, Economica.

²⁰³ S. Van Parys et S. 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), 400-429 ; A. Klemm et S. Van Parys (2012). "Empirical Evidence on the Effects of Tax Incentives", *International Tax and Public Finance*, 19(3), 393-423 ; G. Rota Graziosi et M. Mansour (2012). « Coordination fiscale dans l'Union Économique et Monétaire Ouest Africaine », *Revue d'économie du développement* 2012/3 vol. 20, pp. 9-34

²⁰⁴ E. Saez (2010). "Do Taxpayers Bunch at Kink Points?" *American Economic Journal: Economic Policy*, volume 2 n°3 August, pp. 180-21.

en dessous du seuil d'imposition aux bénéfiques réels concurrencent celles qui y sont assujetties et livrent une concurrence déloyale qui peut diffuser de mauvais comportements. Face au choc de compétitivité, les entreprises jusqu'ici respectueuses des règles se prêtent à leur tour à de l'aléa moral. Elles trichent en sous-déclarant leur activité avec des conséquences potentiellement plus dommageables que pour celles qui sont restées en deçà du seuil des bénéfiques réels. Les premières sont en effet quasiment invisibles de l'administration fiscale quand l'assujettissement des secondes aux bénéfiques réels sont facilement prises dans les mailles des contrôles et redressements fiscaux.²⁰⁵

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. A la limite, on comprend que lorsque l'impôt est confiscatoire, situation évidemment absurde, il n'y a plus d'activité économique : « l'impôt a tué l'impôt ».

2.3.1.1 L'imposition nominale sur les bénéfiques

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

Bénin	Burkina Faso	Côte D'Ivoire	Guinée Bissau	Mali	Niger	Sénégal	Togo
Taux de droit commun : 30 % ; taux dérogatoires : 25 % pour les entreprises industrielles, 35-45 % pour les entreprises minières. Impôt minimum forfaitaire 1 % CA	Taux de droit commun : 27.5 %. Impôt minimum forfaitaire de 0,5 % du CA	Taux de droit commun : 25 % ; taux dérogatoires : 30 % pour les Sociétés de télécom. Impôt minimum forfaitaire de 0,5 % du CA	Taux de droit commun 25 %. Mines ventes intérieures 22 % Mines exportations 45 % Impôt minimum forfaitaire 0,75 % du CA	Taux de droit commun 30 %. Impôt minimum forfaitaire 0,75 % du CA	Taux de droit commun 30 %. Impôt minimum forfaitaire 1 % du CA pour les entreprises industrielles, (2 ou 1,5) % pour les autres activités (1,5 %)	Taux de droit commun 30 %. Impôt minimum forfaitaire 0,5 % du CA	Taux de droit commun unique : 27 % Impôt minimum forfaitaire 1 % du CA

N. B. UEMOA. Taux du droit commun unique entre 25 et 30 %

²⁰⁵ 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. Cf R. Kanbur et M. Keen (2015). « Réduire l'informalité », *Finances et développement*, mars 2015 pp. 52 -54 et R. Kanbur et M. Keen (2014). "Thresholds, Informality and Partitions of Compliance," *International Tax and Public Finance*, vol. 21, n° 4, p. 536-59.

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, 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. En complément de ces taux, un Impôt Minimum Forfaitaire (IMF) est par ailleurs instauré. 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 (Tableau 21).

En l'absence de problèmes informationnels sur l'activité, sur la comptabilité et le résultat des entreprises, 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 de la Covid-19 avec les phénomènes de confinement et de perturbation de la logistique, on mesure que 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, qui n'est pas le fait de l'aléa moral du producteur, de bénéfices volontairement cachés, mais d'un choc exogène aux décisions du système productif.

Au sein des entreprises au régime des bénéfices réels, l'IMF a par ailleurs pour conséquence de susciter 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 phénomènes 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 :

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

Pour un taux d'imposition des bénéfices que l'on suppose 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'auto-financement et d'innovation des entreprises. Cette marge leur permet de gagner en efficacité à long terme sous réserve naturellement que le comportement déviant ne soit pas révélé... ²⁰⁶

²⁰⁶ Pour une mise en évidence de ce phénomène au Sénégal on peut se rapporter à la thèse de I. Dosso (2020). « Le développement des entreprises et les contraintes de financement », Université Clermont Auvergne, décembre 2020.

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 on le suggérait plus haut, les taux statutaires ou faciaux, également qualifiés de taux nominaux, sont à nuancer par le fait des 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 de l'entreprise 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.

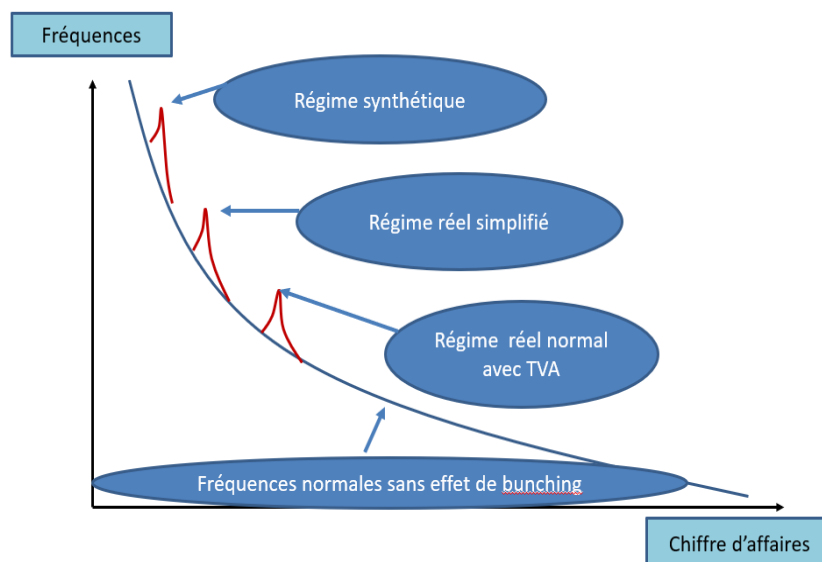
Le paiement de l'impôt par le contribuable est par ailleurs le côté onéreux. Il faut mettre les prélèvements en relation avec la production de services régaliens agissant sur le *consentement à payer l'impôt*. Une bonne qualité de services publics peut s'avérer moins coûteuse pour les entreprises que 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, le paiement de pots de vin pour obtenir des passe-droits... Même si les Etats 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'Etat 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, 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 ou simplifié, le Code Général des Impôts (CGI) 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 peut justifier des taux bas. Elle a toutefois pour contrepartie une faible incitation à faire migrer les entreprises vers les régimes réels d'imposition des bénéfices. Une nouvelle fois, on retrouve les effets de *bunching* évoqués plus haut, 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 lui-même davantage prisé que le régime réel normal, des points de concentration de la distribution sont observés qui précèdent le basculement sur le régime perçu comme moins favorable. La présence de ces points de concentration est traduite sur le Graphe 15 par des déviations par rapport aux fréquences de la loi de Pareto.

Graphe 15. La fiscalité directe et les effets de *bunching*



Pour les pays mentionnés ci-dessus, le Tableau 22 établit une simulation naïve pour une entreprise dont on suppose qu'elle achète 100 francs CFA un produit qu'elle 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 de 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.

Certes, l'exercice ci-dessus est fruste, même s'il donne une première indication aussi bien sur les incitations attachées aux régimes fiscaux que sur les écarts internationaux afférents. Sauf en Côte d'Ivoire, le régime synthétique serait plutôt favorable aux entreprises. Ce régime offre, par ailleurs, des opportunités de sous-évaluation du chiffre d'affaires puisque les contrôles de l'administration fiscale sont alors 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. Ces prélèvements, qui équivalent à un acompte sur l'impôt sur les bénéfices ou l'IMF pour les entreprises au régime réel, sont en revanche un paiement définitif pour les producteurs au synthétique et importateurs informels acquittant des droits de douane. Globalement, 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, de la concentration des risques des investissements sur le propriétaire.

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

Pays	Taux d'imposition des bénéficiaires Régime normal	Taux d'imposition du Chiffre d'affaires <i>Régime synthétique</i>	Taux implicite d'imposition des bénéficiaires <i>Régime synthétique</i>	
			A	B
Bénin	De 25 % à 45 %	5 %	20 %*	40 %
Côte d'Ivoire	De 25 % à 30 %	8 %	32 %	64 %
Mali	30 %	3 %	12 %	24 %
Niger	30 %	5 %	20 %	40 %

N.B Le régime synthétique est dénommé différemment selon les pays. La seconde colonne est tirée du Tableau 21. La troisième et le niveau de l'impôt synthétique effectivement en vigueur dans chacun des pays. La quatrième 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 cette colonne A, le chiffre est obtenu comme suit : $(200 \times 5 \%) / 50 = 0,2$ ou 20 %.

2.3.1.2 Les impôts de production

Les impôts sur la production sont des prélèvements obligatoires que l'on peut regrouper en trois grands blocs. Il y a d'abord des taxes portant sur la main-d'œuvre parmi lesquelles se trouvent des éléments comme les taxes d'apprentissage et autres taxes sur les salaires à la charge de l'employeur.²⁰⁷ Un second bloc concerne le bâti, par exemple la taxe foncière. Le troisième bloc est lié à des impôts aux assiettes très hétérogènes. Au Niger, il existe, par exemple, 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 ont pour caractéristique de majorer les coûts indépendamment du résultat d'exploitation. Ils réduisent, par conséquent, la capacité à faire face à des événements imprévus comme la Covid 19 et relèvent structurellement le « point mort », c'est-à-dire le seuil de couverture des charges par les produits. Ces impôts de production affectent la formation des coûts directs et indirects du fait du coût d'opportunité associé à leur traitement parfois pour un montant collecté limité. Ils sont de ce fait à l'origine de pertes de temps autour des 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

²⁰⁷ 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.

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, 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 en effet 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 (1971) rappellent qu’il est préférable de taxer les échanges entre les entreprises et les ménages plutôt que de taxer les échanges entre les entreprises²⁰⁸. Le coût économique des distorsions sur le choix des consommateurs est moindre que celui sur les choix des producteurs (Martin et Trannoy, 2019)²⁰⁹.

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’encherir 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 (CGI, 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 (TAP) 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 qui est de 1,2 %.

Dans le cas de figure où la collecte de taxes retourne 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

²⁰⁸ Diamond P.A. et J.A. Mirrlees (1971). « Optimal Taxation and Public Production I-II », *American Economic Review*, vol. 61, n° 3, pp. 8-27 et 261-278.

²⁰⁹ P. Martin et A. Trannoy (2019). « Les impôts sur ou contre la production », note du Conseil d’Analyse économique, n°53.

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. On notera également que 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.²¹⁰ Par cette mesure, on 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 : (1) le nombre des impôts, taxes et cotisations acquittés dans l'année ; (2) 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) ; (3) le taux d'imposition mesuré en pourcentage du profit avant impôt. En 2017, cette publication phare de la Banque mondiale a ajouté une quatrième rubrique (4) sous la forme d'un indice post déclaration qui informe sur les coûts induits par les relations entre les contribuables et l'administration fiscale. Cette quatrième rubrique réunit le nombre d'heures perdues dans les démarches de correction commises par l'entreprise ou 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 précitées pour établir le score international du pays.

Pour faciliter les comparaisons internationales, le *Doing Business* se réfère à une entreprise fictive juridiquement constituée sous la forme de société à responsabilité limitée. La taille et la technologie de cette entreprise, qui produit des pots de fleurs, est une donnée facilitant 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.

²¹⁰ T. Djankov, S. Ganser, T. McLiesh, C. Ramalho, R. et A. Shleifer (2010). "The Effect of Corporate Taxes on Investment and Entrepreneurship" *American Economic Journal: Macroeconomics*, 2 (July): 31–64.

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

	Nombre de Paiements (par année)	Durée Hres/an	Taux de prélèvement (% profit)	Nombre de Paiements (par année)	Durée (Hres/an)	Taux de prélèvement (% profit)
	<i>Doing Business 2006</i>			<i>Doing Business 2019</i>		
UEMOA						
Benin	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	44	270	49,4	41	270	47,3
Sénégal	59	696	45,0	58	441	45,1
Togo	51	270	50,9	49	159	48,2
<i>Moyenne</i>	<i>55,9</i>	<i>315,5</i>	<i>48,1</i>	<i>49,3</i>	<i>262,9</i>	<i>47,9</i>
Autres CEDEAO						
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
Liberia	37	158	81,6	33	139,5	45,5
Mauritanie	61	696	75,8	33	270	67,0
Nigeria	36	1120	27,1	48	347,4	34,8
Sierra Leone	20	399	163,9	34	343	30,7
<i>Moyenne</i>	<i>42,3</i>	<i>446</i>	<i>98,8</i>	<i>36,4</i>	<i>278,7</i>	<i>45,0</i>

N.B. 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 la Liberia, *Doing Business* 2008.
Source : Banque mondiale.

Le Tableau 23 dresse l'état des lieux en 2019 de la fiscalité pour la CEDEAO en distinguant l'UEMOA des autres pays membres sur treize exercices. L'année 2006 est la première faisant état de la rubrique fiscalité dans le *Doing Business* 2007 tandis que la seconde 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, plus de 11 homme/jours dédiés à la préparation documentaire et au paiement des impôts et taxes. L'UEMOA fait un peu mieux que la moyenne des autres pays de la CEDEAO avec cependant le Sénégal qui se singularise avec 441 heures, davantage que 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 le taux 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 %) était largement supérieure à celle de son puissant voisin, le Nigéria (34,8 %). Les écarts sont toutefois à nuancer par le fait qu'on est dans un cadre normatif, en dehors des régimes dérogatoires et des dépenses fiscales, mais également des coûts de transactions dérivés de ce que l'on peut appeler les « pratiques anormales ». La gouvernance économique a montré que les paiements effectifs pouvaient être sensiblement majorés par les subjectivités comportementales de l'Etat 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>			
UEMOA	165,5	50,2	42,4
Benin	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
<i>Niger</i>	161	52,49	38,02
Sénégal	171	48,08	71,81
Togo	172	47,33	14,85
Autres CEDEAO	128,6	59,5	56,9
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
Liberia	67	76,70	98,62
Mauritanie	178	42,63	17,20
Nigeria	157	53,53	47,48
Sierra Leone	88	72,97	95,41

N.B. Le classement est opéré à partir de 190 économies.

Pour 2019, le Tableau 24 convertit en performance synthétique les informations du Tableau précédent. L'avantage est de positionner cette fois-ci les pays dans l'ensemble du monde. L'UEMOA est moins bien placée sur l'ensemble des items de la fiscalité. En lien avec des taux de prélèvements sur les profits qui demeurent élevés, c'est le cas au Bénin (173^{ième}) qui est en queue de classement pour l'UEMOA. Ce commentaire trouve une confirmation avec le Tableau 25. C'est en effet dans ce pays que les entreprises considèrent la fiscalité comme le facteur le plus dérangeant. Que ce soit en termes d'administration ou de taux des impôts et taxes, les entreprises sollicitées par les *World 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	Benin 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 rencontres avec des fonctionnaires des impôts et taxes</i>						
-Nombre de visites	2,0	0,9	2,7	2,2	2,1	2,0

Source. *World Enterprise Surveys* (téléchargement depuis le site dédié), Banque mondiale.

Ces enquêtes couvrent toutes les strates d'entreprises, quelle que soit leur taille ou localisation géographique. Rappelons que 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 on dispose d'une enquête 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 bénéfices 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.

2.3.2 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 taxe sur la valeur ajoutée (TVA).

2.3.2.1. Les droits d'accises

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

	Minimum	Maximum
Imposition obligatoire		
Boissons alcoolisées	15	50
Produits du tabac	15	45
Boissons non alcoolisées (sauf eau)	0	20
Imposition facultative		
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 a eu pour effet de rendre obligatoire la taxation *ad valorem* des boissons alcoolisées et des produits du tabac. Elle a par ailleurs autorisé 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 aux produits importés comme aux produits confectionnés localement à l'occasion de la première vente ou mise en consommation. En revanche, la Directive 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, 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, on est sur une taxe à la consommation intérieure assimilable à la Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA).

La Directive 03/2009/CM/UEMOA a relevé 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 des droits d'accises harmonisés au sein d'un marché commun. Or, au sein de la CEDEAO, certains pays pratiquent des droits plus faibles que ceux de l'UEMOA, d'où

l'existence d'un problème de neutralité fiscale dans la concurrence entre producteurs et l'incitation à la fraude transfrontalière qui en résulte. Sur les boissons alcoolisées, le Niger pratique, par exemple, 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 qui est 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.

2.3.2.2. Le Tarif Extérieurs 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. On reviendra sur le sujet, mais 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 eu pour conséquence d'élever de 30 à 35 % la bande tarifaire relative aux biens de consommation. Cette hausse a pour effet de protéger les industries du Nigeria dans leur espace communautaire. Comme le TEC CEDEAO a laissé inchangé le tarif sur les biens d'équipement et biens intermédiaires, les effets sur la compétitivité seront modérés. Ils le seront d'autant plus que la Communauté de l'Afrique de l'Est (CAE/EAC) a parallèlement relevé le niveau de la quatrième bande tarifaire à 35 %. Avec ces relèvements tarifaires en UEMOA, les perdants sont les consommateurs de biens finaux et surtout l'Etat dont les rentrées fiscales s'amenuisent avec des effets de détournements de commerce qui profiteront à la dynamique de production communautaire, plus particulièrement au Nigéria.

Les tarifs sur les biens intermédiaires, les biens sociaux (0 %) ou 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/EAC) : 0 % pour les biens d'équipement.

2.3.2.3. 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 eu pour principal 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 F 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 (suce, 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 %.

2.3.2.3.1. 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, 2022, Moore et al., 2018).²¹¹ 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. On a mentionné plus haut la nocivité des impôts de production qui créent des distorsions sur la chaîne de production et les échanges par le marché. 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. On a déjà mentionné que l'impôt sur le chiffre d'affaires frappe le haut du compte d'exploitation et affaiblit, ce faisant, la productivité et la profitabilité des entreprises. En ce sens, il pénalise la mobilité vers le secteur formel de l'économie. Le risque est en effet que les entreprises préfèrent le statut informel aux contraintes inhérentes au paiement d'impôts et taxes indépendants des résultats d'exploitation.

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 ne sera en effet 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 aura 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.

²¹¹ M. Keen (2013). The anatomy of the VAT, IMF Working Paper 13/111, International Monetary Fund ; Moore, M. Prichard, W., et O-H Fjeldstad (2018). Taxing Africa: coercion, reform and development, Zed Books Ltd ; R. Mascagni, F. Santoro et D. Mukama (2022). « The VAT in practice: equity, enforcement, and complexity », *International Tax and Public Finance*, August, doi.org/10.1007/s10797-022-09743-z

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. En comparaison, la présence d'une taxe sur la valeur ajoutée à 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 évite, par ailleurs, l'incitation à 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 qui ramène à 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).²¹² 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 Etats 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.

²¹² O. Williamson (1985). *The economic Institutions of Capitalism*, The Free Press, Macmillan Inc., New York.

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. Par ce 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.²¹³

2.3.2.3.2. 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.²¹⁴ 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).²¹⁵ 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'Etat 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 de non assujettis n'affectera 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. *A priori*, les erreurs et fraudes peuvent ainsi être réduites. Dans une étude relative à l'Ouganda, Almunia *et al* (2022) 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 moins payer d'impôts. Elle est défavorable dans les 25 % restants du fait des déclarations des paiements en douane sur les importations. Laissons de côté les erreurs aléatoires. Une des

²¹³ D. Boccanfuso, C. De Quatrebarbe et L. Savard (2010). « La fin des exonérations de TVA sur les biens agricoles est-elle favorable aux pauvres ? Le cas du Niger », *Working Paper* 1028, Université de Sherbrooke.

²¹⁴ R. Mascagni, D.Santoro et D. Mukama (2022). « The VAT in practice: equity, enforcement, and complexity », *International Tax and Public Finance*, August, doi.org/10.1007/s10797-022-09743-

²¹⁵ M. Keen et J. Mintz (2004). "the optimal threshold for a value-added tax" *Journal of Public Economics*, volume 88 n°3 et 4.

raisons qui sous-tendrait le phénomène de sous-déclaration de TVA déductibles serait la crainte de déclencher des audits fiscaux aux conséquences imprévisibles.

En longue période, 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. A plus court terme, les coûts d'ajustement ne doivent pas être ignorés aussi bien pour l'administration que pour les entreprises. En 2022, le système électronique requiert en effet un investissement de l'ordre de 450 000 francs CFA. C'est donc une charge additionnelle pour les petites structures. Le système génère également de la bureaucratie au niveau des entreprises et des administrations de contrôle de la DGI de sorte que le système électronique de certification des factures a des impacts potentiellement non négligeables sur une partie du système productif des pays à faible revenu où les compétences des administrations publiques sont plus limitées.²¹⁶ Si l'enjeu fiscal pour l'Etat est clair, les implications pour la dynamique productive le sont moins. Le coût de gestion du système par les entreprises, la difficulté de substituer des fournisseurs formels permettant la déduction de la TVA sur les intrants à des opérateurs informels non assujettis peut 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 (TEC) 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 %.²¹⁷

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. Le comportement de l'Etat devient problématique lorsqu'il y a report des tensions de trésorerie sur les entreprises par accumulation de crédits de TVA. Dans plusieurs pays de l'UEMOA dont le Niger, l'accumulation de crédits de période en période envers les entreprises minières exportatrices de quasiment 100 % de leur production a été à l'origine de l'exonération de TVA sur les intrants.

Les mécanismes de retenue de TVA à la source sont par ailleurs souvent problématiques. L'acheteur retient la taxe lors du paiement à un fournisseur et se charge de son reversement à l'Etat. Cette pratique est généralement effectuée à partir de super-collecteurs inspirant la confiance de la rétrocession à la DGI des sommes collectées au titre de cette taxe. *A priori*, le processus devrait aider à élargir l'assiette fiscale de la TVA. La garantie de reversement n'est

²¹⁶ Mascagni, R. Dom, F. Santoro et D. Mukama (2022). *op cit* ; M. Almunia., J. Hjort., J. Knebelmann, et L. Tian (2021). Strategic or confused firms? evidence from "missing" transactions in Uganda, *Review of Economics and Statistics*

²¹⁷ En 2023, la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) sera harmonisée dans les espaces CEDEAO et UEMOA.

toutefois pas assurée, notamment si le collecteur détient des factures impayées de l'Etat qui l'amènent à une situation d'arriérés de paiement croisés constituant un écheveau qui sera ultérieurement difficile à démêler. A 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 en effet le nombre d'entreprises en crédit de TVA auprès de l'Etat de sorte qu'en l'absence de remboursement fluide, ce qui est dû à l'entreprise ajoute au besoin de trésorerie. Dans la pire des situations où le remboursement n'est pas effectué, soit le surcoût est passé au consommateur, soit la retenue à la source équivaut à un impôt de production. Dans les deux cas la compétitivité de l'entreprise en effet affectée.

L'incertitude des remboursements est particulièrement dommageable aux biens internationalement échangeables, hors produits de rente. Dans ce cas en effet, la concurrence est vive et la marge bénéficiaire étroite. L'activité peut devenir non rentable et introduire une discrimination contre ces biens qui conditionnent la transformation structurelle. Dans l'hypothèse la moins favorable où l'Etat ne rembourserait pas le dû, on serait en présence d'un impôt sur les intrants. Le coût du non remboursement viendra majorer les paiements d'intérêts débiteurs à la banque en cas de trésorerie serrée ou constituera un coût d'opportunité par le manque à gagner en intérêts créditeurs. Pour les biens vendus localement, la tentation des entreprises pourra consister à passer le surcoût au consommateur pour autant que la concurrence le permette. Ce sera le cas dans les contrats de gré-à-gré ou avec appels d'offres restreints qui peuvent intégrer plus facilement le risque. On retrouve avec les délais de remboursement des crédits de TVA un scénario comparable à celui des arriérés de paiement avec les possibles effets de report et de contagion qui réduisent la compétitivité du système productif.

Résumé

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, on s'attend naturellement à ce que la pression fiscale intérieure se reporte 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, on a toutefois observé que les impôts de production en UEMOA demeuraient 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, faute de démonstration de leur capacité à élever l'échelle de production. Il en résultera 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.

Côté 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.

Bibliographie

M. Almunia, J. Hjort, J. Knebelmann, et L. Tian (2021). Strategic or confused firms? evidence from “missing” transactions in Uganda, *Review of Economics and Statistics*

T. Baunsgaard et M. Keen M (2010). « Tax Revenue and (or?) Trade Liberalization ». *Journal of Public Economics*. 94 (9-10), pp.563-577

T. Besley et T. Persson, T. (2014). “Why Do Developing Countries Tax So Little? *Journal of Economic Perspectives*, vol. 28. No. 4, pp. 99 – 120

D. Boccanfuso, C. De Quatrebarbe et L. Savard (2010). « La fin des exonérations de TVA sur les biens agricoles est-elle favorable aux pauvres ? Le cas du Niger », *Working Paper* 1028, Université de Sherbrooke.

J.F Brun et G. Chambas (2021). « TVA en Afrique de l'Ouest : instrument majeur de la transition fiscale ? », N°4, *Revue européenne et internationale de droit fiscal*, pp.555-566

T. Buettner et B. Madzharova (2018). « WTO Membership and the Shift to Consumption Taxes ». *World Development*. 108, pp197-218.

G. Chambas (2005a). « Afrique au sud du Sahara : quelle stratégie de transition fiscale ? », *Afrique contemporaine*, hiver, n° 213.

G. Chambas (2005b). Afrique au Sud du Sahara. Mobiliser des ressources fiscales pour le développement, Paris, Economica.

J-R Chaponnière, D. Perreau et P. Plane (2013). *L'Afrique et les grands émergents*, étude coordonnée par R. Genevey, Agence Française de développement, collection *A Savoir*, numéro 19, Avril 2013.

P. A Diamond et J.A. Mirrlees (1971). « Optimal Taxation and Public Production I-II », *American Economic Review*, vol. 61, n° 3, pp. 8-27 et 261-278.

S. Djankov, T. Ganser, C. McLiesh, R. Ramalho et A. Shleifer (2010). “The Effect of Corporate Taxes on Investment and Entrepreneurship” *American Economic Journal: Macroeconomics*, vol. 2 (July), pp. 31-64.

I. Dosso (2020). « Le développement des entreprises et les contraintes de financement », Université Clermont Auvergne, thèse de doctorat, sous la direction de P. Plane et J. M Severino, décembre.

J. Gruber et J. Rauh (2007). “How elastic is the corporate income tax base?”, in A. J. Auerbach, J. R. Hines et J. Slemrod, eds., *Taxing corporate income in the 21st century*, New York, Cambridge University Press, chapitre 4, pp. 140 -163.

R. Kanbur et M. Keen (2014). “Thresholds, Informality and Partitions of Compliance,” *International Tax and Public Finance*, vol. 21, n° 4, p. 536-59.

R. Kanbur et M. Keen (2015). « Réduire l’informalité », *Finances et développement*, mars 2015 pp. 52 -54.

M. Keen (2013). The anatomy of the VAT, IMF Working Paper 13/111, IMF.

M. Keen et J. Mintz (2004). “The optimal threshold for a value-added tax”, *Journal of Public Economics*, vol. 88, n°3 et 4.

A. Klemm et S. van Parys (2012). “Empirical Evidence on the Effects of Tax Incentives”, *International Tax and Public Finance*, vol. 19 (issue 3), pp. 393-423.

P. Martin et A. Trannoy (2019). « Les impôts sur ou contre la production », note du Conseil d’Analyse économique, n°53.

K. McNabb et P. LeMay-Boucher (2014). Tax Structures, Economic Growth and Development. ICTD Working Paper 22, Brighton, IDS.

R. Mascagni, F. Santoro et D. Mukama (2022). « The VAT in practice: equity, enforcement, and complexity » *International Tax and Public Finance*, August, doi.org/10.1007/s10797-022-09743-z

M. Moore, W. Prichard et O-H Fjeldstad (2018). Taxing Africa: coercion, reform and development, Zed Books Ltd

G. Rota Graziosi et M. Mansour (2012). « Coordination fiscale dans l’Union Économique et Monétaire Ouest Africaine », *Revue d’économie du développement*, vol. 20, pp. 9-34.

S. Van Parys et S. 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), 400-429.

E. Saez (2010). “Do Taxpayers Bunch at Kink Points?” *American Economic Journal: Economic Policy*, vol. 2, n°3, August, pp. 180-21.

O. Williamson (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*, The Free Press, Macmillan, Inc New York.

2.4. 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.²¹⁸ 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).²¹⁹ Transport et logistique sont des marqueurs de la compétitivité. Selon les informations de la CNUCED, 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 étaient le plus élevés, 11,4 % en moyenne, loin devant les pays développés (6,8 %).²²⁰ 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 (Raballand et Teravaninthorn 2009)²²¹ et constituent assurément un obstacle majeur à la diversification productive (Eifert et al, 2008 ; Hoekman et Nicita, 2011).²²²

Les coûts de transport et de logistiques sont décomposables en frais internationaux permettant, par exemple, d’amener un conteneur de 20 pieds depuis le lieu de chargement jusqu’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, emprunté à l’édition 2011 du *Doing Business* de la Banque mondiale, établit ce séquençement d’activités dont chacune représente une fraction de coûts inhérents au commerce international.

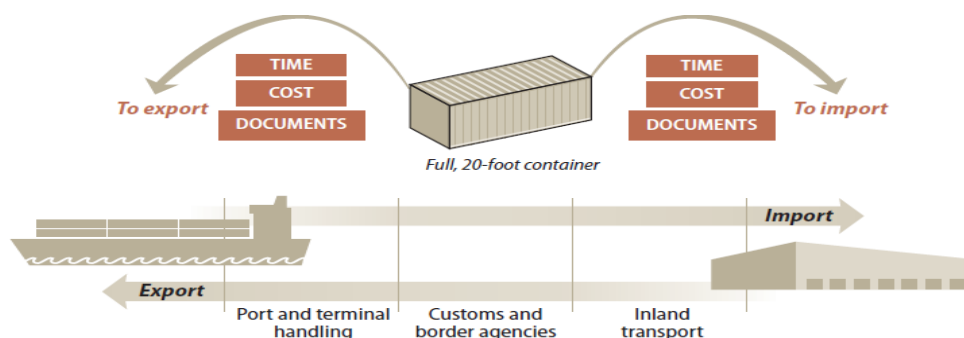
²¹⁸ P. Bairoch (1965). « La baisse des coûts des transports et le développement économique, Revue de l’Institut de Sociologie, Université Libre de Bruxelles, numéro 2 pp. 309-332

²¹⁹ P. Plane (2021). “What factors drive transport and logistics costs in Africa?”, *Journal of African economies*, volume 30, n°4 August 2021 pp. 370-388.

²²⁰ CNUCED (2015) *L’Étude sur les transports maritimes 2015*, UNCATD, Nation-Unies Genève

²²¹ G. Raballand., S. Teravaninthorn (2009). Transport prices and costs in Africa: A review of the international corridors. Washington, D.C., The World Bank. G. Raballand et S. Teravaninthorn (2009). Transport prices and costs in Africa: A review of the international corridors. Washington, D.C., The World Bank ; B. Eifert, A. Gelb et V. Ramachandran (2008). “The Cost of Doing Business in Africa: Evidence from Enterprise Survey Data?” *World Development*, vol. 36, No. 9, pp. 1531–1546,

²²² Eifert. B, Gelb. A., et V. Ramachandran (2008). The Cost of Doing Business in Africa: Evidence from Enterprise Survey Data? *World Development*, vol. 36, No. 9, pp. 1531–1546,
B. Hoekman et A. Nicita, A. (2011). Trade Policy, Trade Costs, and Developing Country Trade? *World Development* vol. 39, No. 12, pp. 2069–2079.



Source: *Doing business 2011*, Banque Mondiale, Washington.

2.4.1. Le transport maritime et la gestion portuaire

Le transport maritime est à l'origine de 80 % du commerce mondial en volume et 70 % en valeur. Animé par une flotte de quelque 100 000 navires de jauge brute supérieure à 100 tonneaux, ces navires sillonnent les mers et océans, se jouent des distances et des continents. Instrument de structuration 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. Le transport maritime, à travers 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).²²³

Avec la disparition des conférences,²²⁴ 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. A la fin des années 1950, l'apparition du conteneur a été une révolution, 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 contribue pour 75 % du commerce maritime de l'Afrique. La construction de navires de dimension toujours plus impressionnante a eu des effets notables sur les coûts unitaires de la *boîte* (conteneur) et entretenu la dynamique mondiale des échanges. A l'échelle du monde, 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

²²³ R. C Feenstra (1998). "Integration of Trade and disintegration of production in the global economy". *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, n° 3 ; S. Radelet et J. Sachs, (1998). Shipping costs, manufactured exports, and economic growth. Presented at American Economic Association Annual Meeting. <http://www.earth.columbia.edu/sitefiles/File/about/director/pubs/shipcost.pdf> ; M. M. Christ et M.J Ferrantino (2011). "Land Transport for Export: The Effects of Cost, Time, and Uncertainty in Sub-Saharan Africa". *World Development*, vol. 39, No. 10, pp. 1749–1759, 2011.

²²⁴ 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.

cinquante ans.²²⁵ En comparaison, le prix du transport terrestre a été crescendo, s'affranchissant ni de l'infrastructure matérielle, ni de la piètre qualité des prestations.

Il y a une vingtaine d'années, Limao et Venables (2001) établissait que les coûts de transport terrestre étaient 7 fois plus élevés par unité de distance que les coûts du transport maritime.²²⁶ On observera toutefois que le phénomène n'a pas forcément la même ampleur en Afrique qu'ailleurs. Le niveau de développement du continent y contribue. Limité, celui-ci restreint les opportunités d'économies d'échelle que procurent les gros porte-conteneurs. De nombreux conteneurs importés repartent par ailleurs à vide faute de fret retour. Comme indiqué plus haut, les pays africains exportent en effet 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. A 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 ne mettent pas en évidence un principe de concurrence parfaite. 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, était de l'ordre de 2 000 dollars par conteneur, l'indice SCFI sur la route Shanghai-Lagos s'établissait déjà à 6 196 dollars le 20 pieds (EVP). 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 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.

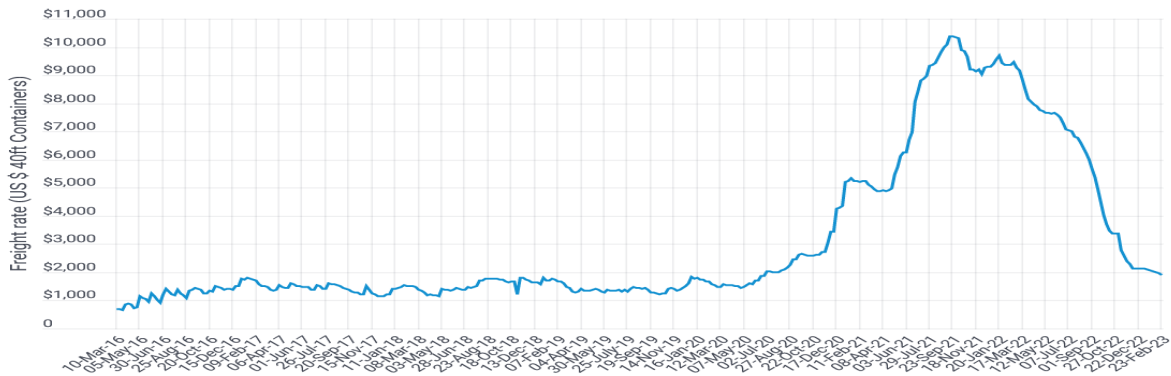
Ce contexte complique la fluidité de la logistique et à travers elle, le respect du cahier des charges en adéquation avec le « *juste à temps* » qui sous-tend l'optimisation des frais de stockage dans les pays industrialisés. Le mouvement des taux de fret de ces dernières années, très largement marqué 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

²²⁵ 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*

²²⁶ N. Limao et A. Venables, A. (2001). "Infrastructure, geographical disadvantage, transport costs and trade", *The World Bank Economic Review*, vol. 15 (issue 3), 451-479.

émergents que sont la Chine et l’Inde, le commerce maritime a connu un violent coup d’arrêt avant de rebondir avec le relâchement des contraintes sanitaires. La forte reprise économique mondiale a été à l’origine d’un déséquilibre sur le marché du transport qui a suscité une hausse inédite des taux de fret.

Graph 16. Taux de fret maritimes dans le monde : *Drewry World Container Index (WCI)*



Source. <https://www.drewry.co.uk>

Le graph 16 traduit l’évolution moyenne de l’indice *Drewry World Container Index (WCI)*. Il mesure les mouvements bimestriels des taux de fret maritimes en dollars américains pour des conteneurs de 40 pieds sur sept grandes voies maritimes. Entre mai 2020 et septembre 2021, ces taux ont connu une envolée spectaculaire, atteignant le niveau record de près de 10 400 dollars. Cette flambée des prix a été l’expression du libre jeu des forces du marché, moins suscitée par la hausse des coûts d’exploitation résultant de l’engorgement des ports et de l’allongement des temps d’attente, que par le 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, 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 dollars 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 par suite, la compétitivité des biens échangeables. Les surcoûts commencent au niveau du traitement portuaire des marchandises, y compris par les services douaniers (Chalendar *et al*, 2023)²²⁷. Ils se manifestent ensuite dans les opérations de transport terrestre (Radelet et Sachs, 1998 ; Clark, Dollar et Micco 2004 ; Iwanow et Kirkpatrick, 2009 ; Plane, 2021).²²⁸ 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).

²²⁷ C. Chalendar, A. M Fernandes, G. Raballand, B. Rijkers (2023). “Corruption in Customs”, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 138, Issue 1, February 2023, Pages 575–636

²²⁸T. Iwanow et C. Kirkpatrick (2009). “Trade Facilitation and Manufactured Exports: Is Africa Different?” *World Development*, vol. 37, issue 6, 1039-1050; X. Clark, D. Dollar et A. Micco (2004). “Port efficiency, maritime transport costs, and bilateral trade”. *Journal of Development Economics*, 75, 417-450; P. Plane (2021), *op. cit.*

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).²²⁹ 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 (2007).²³⁰ 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.

Sur l'Afrique de l'Ouest, jusqu'en 2022, on 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 sur l'Afrique de l'Ouest à combiner des services de transport multimodal de « porte-à-porte ». L'entreprise couvre alors 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 été également adopté par MSC. En fin d'année 2022, le Groupe Bolloré a pris la décision de se désengager de l'Afrique. Seize terminaux portuaires ont été cédés à MSC, son concurrent italo-suisse, dont ceux de Côte d'Ivoire à Abidjan et San Pedro, du Togo (Lomé) et du Bénin (Cotonou). Le désengagement a également concerné trois lignes ferroviaires dont Abidjan - Ouagadougou et un réseau de ports secs et entrepôts qui structuraient *Bolloré Africa Logistics*.

Sur l'Afrique, à l'exception de Durban et de Port Saïd, la moitié du temps nécessaire à l'acheminement des marchandises du port à l'entrepôt final est généralement passée dans des zones portuaires. La réduction des temps d'intervention et des coûts de logistique est en partie 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, qui s'élèvent à environ 100\$ US par Equivalent 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, sur Abidjan, la manutention d'un conteneur de 15 tonnes, du navire au port, revenait, à 71 000 francs CFA, environ 115 dollars. On est dans la fourchette basse de la moyenne

²²⁹ J. François et M. Manchin, M. (2013). Institutions, Infrastructure, and Trade, *World Development* vol. 46, pp. 165–175, 2013; B. Blonigen et B. Wilson (2008). Growing international trade and increasing congestion focus. *Review of International Economics*, vol 16 (1) 21-36; H. K Nordas et R. Piermartini (2004). Infrastructure and trade. WTO Staff Working Paper No. ERSD-2004-04.

²³⁰ World Bank. (2007). Port Reform Toolkit, PPIAF, 2nd Edition, Washington.

africaine : 100 à 320 dollars. Il en va de même du déchargement et de la mise à quai de marchandises standards, moins de 8 dollars la tonne contre 6 à 15 dollars sur l'ensemble de l'Afrique. D'une manière générale, les prestations dans les ports sont encore chères. Hartmann (2016) souligne l'importance de la structure de marché sur l'Afrique de l'Ouest. 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. Le seul constat qui peut être dressé sur l'ensemble de l'Afrique, mais le recul nécessaire manque pour affirmer ces conclusions, est que les concessions à des opérateurs privés n'ont pas suscité de baisses 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).²³¹

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. Sur Abidjan, la commission versée aux intermédiaires en charge de cet appariement (*coxers*) 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, un marché plus transparent du fret. La réalisation de cet objectif a été jusqu'ici en échec comme en témoigne l'expérimentation peu concluante de la bourse virtuelle de fret. La rémunération des *coxers* varie de 100 000 à 200 000 francs CFA, de 160 à 320 dollars, 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 : 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* (2023), à propos de Madagascar, les systèmes automatisés de dédouanement ne sont efficaces que si les dossiers à traiter sont assignés sur une base aléatoire. La corruption demeure en effet lorsque des inspecteurs peuvent préempter des dossiers 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.²³² 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

²³¹ P. Plane (2021). *op. cit.*

²³² En anglais ces systèmes automatisés successifs sont dénommés ASYCUDA pour Automated System for Customs Data.

traitement se font de ce fait dans une économie de temps génératrice de réduction des coûts d'immobilisation des infrastructures au-delà de ce qu'il est nécessaire.

2.4.2. 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 (CBC) évaluait le délai moyen à 17 jours, dans une fourchette de 5 à 32 jours (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 la difficulté est grande pour identifier les responsables de ces contretemps. L'importateur peut avoir une part de responsabilité, mais davantage 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, 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
Total observé	5 jours	17 jours	32 jours

Source : A partir des informations collectées auprès de la CBC

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-Etats (TRIE) ne s'appliquent pas, mais le train est par ailleurs un garde-fou contre les 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 avec cependant 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. A cela s'ajoute 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
Total observé	7 jours	17 jours	36 jours

Source : A partir des informations fournies par le CBC.

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 (OPA). 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 (Tableau 29). Au premier trimestre 2021, un véhicule en transit sur un corridor inter-Etatique était contrôlé en moyenne 16,5 fois par voyage pour un temps de 175,6 minutes, soit près de 3 heures. Les sommes prélevées illicitement, notamment par les services de police, douane et gendarmerie, étaient de 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 période du premier trimestre 2021, c'est en Côte d'Ivoire que les contrôles étaient les plus fréquents : 1,9 pour 100 kilomètres, mais pour des temps qui se situaient 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 qui sont totalement 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 14604 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 (via Moussala (1225 km)	1,7	18,6	14 604
Bamako - Ouaga via Koury (1035 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 (1052km)	1,8	24,8	12 778

Source : UEMOA, Observatoire des Pratiques Anormales (OPA), 46^e rapport, 1^{er} trimestre 2021. Nota Bene : les perceptions illicites sont exprimées en francs CFA.

Le camionnage en Afrique de l'Ouest est sous le feu roulant de la critique. On lui reproche des prix élevés avec des coûts d'exploitation relativement faibles. Teravaninthorn et Raballand (2008) reprennent ces arguments pour incriminer 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-Ouagadougou, des arrangements bilatéraux de partage du fret existent : deux tiers aux transporteurs burkinabè, 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.²³³ Le discours Burkinabè est néanmoins défendable : nécessité 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

²³³La Convention de 1982 sur le Transit Routier Inter-États (TRIE) de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) 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.

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, 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 burkinabé (CBC) gèrent une bourse virtuelle de fret qui aurait dû favoriser la professionnalisation et l'instauration d'un marché concurrentiel sur des bases transparentes. En pratique, le fonctionnement de cette bourse souffre des difficultés d'accès à l'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-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).²³⁴ La faible qualité des prestations est induite par la mobilisation d'équipements « hors d'âge » avec des pratiques de charges à l'essieu qui sont contraires à une réglementation de l'UEMOA structurellement mal appliquée.²³⁵ 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 CO₂ par des véhicules aux normes de pollution inadéquates. Un autre problème est le manque d'informations portées à la connaissance de tous les acteurs. 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 pas. 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 où les opérateurs du camionnage et du ferroviaire effectuent des voyages avec une utilisation sous optimale des équipements.

La mauvaise qualité des infrastructures, plutôt que la géographie en soi, 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.²³⁶ Portugal-Perez et Wilson (2012) adhèrent à ce diagnostic.²³⁷ 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

²³⁴P. Plane (2021). *op cit*

²³⁵ 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 Etats membres de l'union économique et monétaire ouest africaine (UEMOA).

²³⁶ J. François, et M. Manchin (2013). *op cit*

²³⁷ A. Portugal-Perez et J.S Wilson (2012). Export performance and trade facilitation reform: Hard and soft infrastructure. *World Development*, 40(7), 1295–1307.

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 à être contractée en période de fortes contraintes budgétaires (Adam et Bevan, 2014). 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.

Pour les autoroutes, certaines études montrent toutefois que la rentabilité de ces infrastructures met en évidence un « point mort » élevé avec une exigence de trafic minimal de l'ordre de 10 000 véhicules/jour (Gwilliam, 2011).²³⁸ 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. Ce dernier prévoyait initialement 30 000 à 50 000 véhicules/jour. Au début de l'année 2023, on enregistrait déjà plus de 60 000 passages. L'affluence croissante a permis la baisse du niveau du tarif, ardemment demandée par la population sénégalaise, et renforcé la demande de passages sur un axe de mobilité qui structure le pôle de développement de Diamniadio et de sa Zone Economique 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. A Abidjan, le pont autoroutier à péage Henri Konan Bédié (HKB) contribue également à la réduction de la congestion de la lagune. Il relie les deux communes de Cocody et Marcory. Selon le concessionnaire, entre 75 000 et 80 000 véhicules empruntent cette infrastructure chaque jour. La encore, cette dynamique du transport va au-delà des attentes initiales de trafic.

Globalement, 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.²³⁹

Comment se positionnent finalement les pays de l'UEMOA en matière de transport et de logistique, de facilitation dans les procédures de commerce international ? Plusieurs bases

²³⁸ K. Gwilliam (2011). *Africa's Transport Infrastructure: Mainstreaming Maintenance and Management*. Directions in Development infrastructure, World Bank, Washington D.C.

²³⁹ S. Devarajan (2012). *Why does cargo spend week in Sub Saharan African ports? Lesson from six countries*, Préface de l'ouvrage de Raballand, G, Refas, S, Beuran, G, Isik, G, World Bank, Washington D.C.

de données et indicateurs peuvent être mobilisés. Celle à laquelle il est encore fait référence dans la littérature est sans doute le *Doing business*, qui 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. Inconvénient toutefois, entre 2004 et 2019, dernière année de publication, les conventions retenues pour la mesure des caractéristiques du commerce transfrontalier ont été profondément modifiées.

L'idée a été 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 soit pénalisé par la distance et les frontières, par les prestations portuaires du pays de transit. Les toutes dernières éditions du *Doing Business* ont donc corrigé ce phénomène. Entre 2016 et 2020, 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.

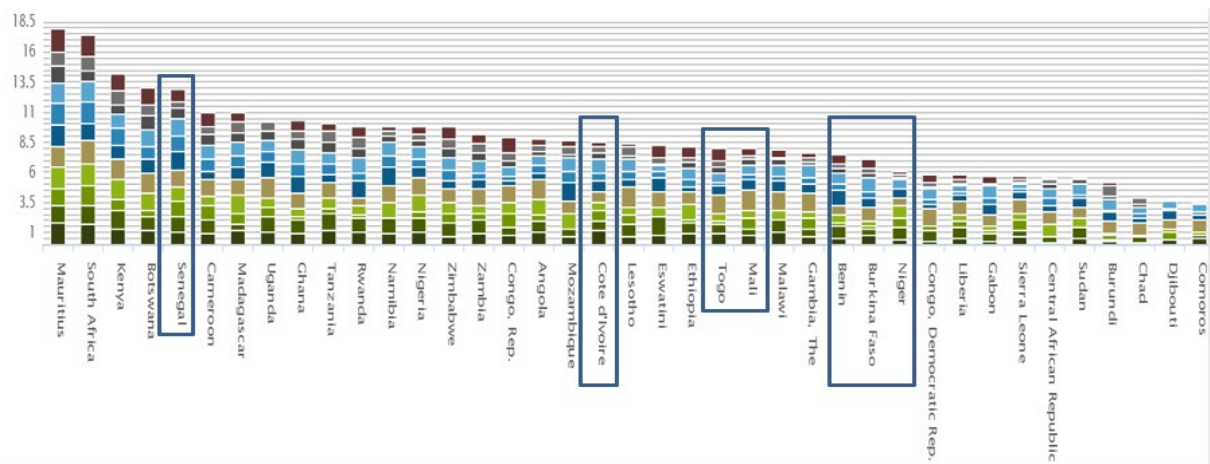
Le sujet de la facilitation des échanges occupe largement le devant de la scène. Il embrasse toutes les dispositions prises pour rationaliser et simplifier les procédures techniques et juridiques applicables aux biens faisant l'objet de commerce international. Ces dispositions concernent évidemment toutes 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'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) a conclu l'Accord sur la Facilitation des Echanges (AFE). Cet Accord, entré en vigueur en 2017, 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 ZELECAf.

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. Selon l'OCDE, qui retraite pour l'occasion les bases de données sur les coûts du commerce international de CESAP-Banque mondiale, 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 Graphe 17 comparent les valeurs des 11 Indicateurs de Facilitation des Echanges (IFE) de l’UEMOA. Quelques observations découlent de ces comparaisons. La première est qu’en 2019, dernière année disponible sur le site de l’OCDE en septembre 2023, la fibre réformatrice devait être amplifiée. Il restait en effet beaucoup à faire pour atteindre les meilleurs standards de performance, y compris en Afrique sub-saharienne où les trois pays les plus performants étaient respectivement : Maurice, l’Afrique du Sud et le Kenya. L’étalonnage 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*2). Avec les valeurs moyennes indiquées entre parenthèses et repises du Tableau 30, le Sénégal (1,175) se classe cinquième sur les 39 pays représentés, premier en UEMOA sur les 7 pays considérés. Derrière le Sénégal viennent respectivement la Côte d’Ivoire (0,776) et le Togo (0,730) tandis que le Niger (0,546) est en queue de distribution, devant 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.

Graphe 17. L’Afrique et la facilitation des échanges



Source. OCDE, <https://www.oecd.org/fr/echanges/sujets/facilitation-des-echanges>.

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

	Bénin	Burkina Faso	Côte d'Ivoire	Mali	Niger	Sénégal	Togo
Facilitation des échanges : moyenne	0,684	0,646	0,776	0,790	0,546	1,175	0,730
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

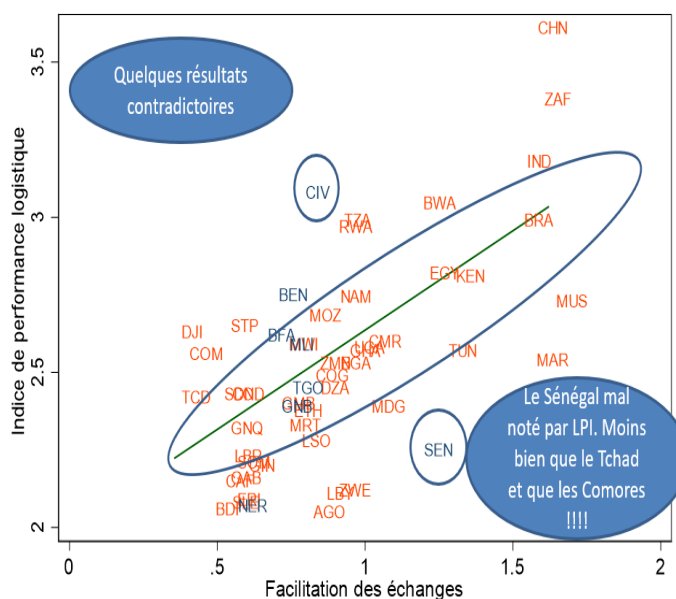
Le Tableau 31 met en correspondance les informations de la *Logistics Performance Index* (LPI) de la Banque mondiale avec les indicateurs de facilitation des échanges de l'OCDE. Parallèlement, le tableau permet la comparaison de l'UEMOA avec les autres pays de la CEDEAO. Les échantillons sont très petits de sorte que l'interprétation est fragile. Par ailleurs, ces chiffres ne sont pas directement observés, mais des données de retraitement de variables qualitatives subjectives. Il semble toutefois qu'en moyenne, les pays de l'UEMOA surperforment 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. Le second pays figure à la neuvième place avec la LPI tandis que la Côte d'Ivoire prend la première, qui n'est que cinquième avec les IFE de l'OCDE. La place que la LPI confère au Sénégal est d'autant plus étonnante que dix ans auparavant, le Sénégal (2,86) caracolait en tête dans l'Union avec le Bénin (2,79), largement devant tous les pays de la sous-région. Le succès a-t-il pu être une source de sclérose dans un cas et de stimulation ailleurs ?

Tableau 31. Comparaisons entre UEMOA et autres pays CEDEAO
LPI (Banque mondiale) et IFE (OCDE)

Pays	Indicateurs de Facilitation des échanges OCDE 2019	Rangs	Banque Mondiale LPI 2018	Rangs
UEMOA				
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
Autres CEDEAO				
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 Léone	0,526	12	2,08	11
Moyenne	0,715	7	2,36	8

Le Graphe 18 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. Comme on le note sur le Graphique, la LPI produit des résultats pour le moins étonnants en laissant apparaître qu'en matière de transport et de logistique, le Sénégal ferait moins bien que le Tchad et les Comores... La base de la Banque mondiale a sans doute un inconvénient majeur qui n'explique pas tout : la forte concentration des évaluations sur quelques décimales. Cela complique passablement ce que l'on peut dire 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.

**Graphe 18. Indice de Performance Logistique (LPI, Banque mondiale)
vs Indicateurs de facilitation des échanges (OCDE), 2019**



Résumé

Le transport et la logistique sont des marqueurs de la compétitivité. Ces services sont chers en Afrique où ils concentrent, en moyenne et selon la CNUCED, 11,4 % de la valeur des importations contre 6,8 % dans les pays développés. Ces écarts sont liés à la fois aux activités qui se déroulent dans les enceintes portuaires, mais également à la logistique et au transport terrestre, composante évidemment sensible pour les pays enclavés. De nombreuses réformes doivent être poursuivies pour réduire les coûts du commerce, tant au niveau institutionnel que du marché des prestations. Lorsqu'elle a été mise en place en UEMOA, la privatisation de la gestion portuaire a amélioré la qualité des services en baissant les coûts à travers les temps de traitement des marchandises, mais n'a pas encore produit l'effet escompté sur les prix. Une des raisons pour lesquelles le prix du conteneur n'a pas baissé, comme il pouvait être espéré, tient à la faiblesse des mécanismes concurrentiels. Par ailleurs, la reprise des activités publiques a souvent été effectuée sous de fortes contraintes, notamment dans la 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. On le constate dans certains pays avec la difficulté à 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'arrêts 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 camionnages sont petites et peu professionnelles. Si certaines parviennent à dégager des marges importantes, beaucoup sont dans des activités dont la rentabilité ne permet pas 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 dans les dernières décennies, mais les vulnérabilités auxquelles sont soumis les pays de l'hinterland redynamisent les problèmes sur certains corridors de l'UEMOA. A des degrés divers, même si l'UEMOA surperforme 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 globalisation 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.

Bibliographie

P. Bairoch (1965). « La baisse des coûts des transports et le développement économique », *Revue de l'Institut de Sociologie, Université Libre de Bruxelles*, numéro 2 pp. 309-332.

B. Blonigen et B. Wilson (2008). “Growing international trade and increasing congestion focus”. *Review of International Economics*, vol 16 (1) 21-36.

C. Chalendard, A. M Fernandes, G. Raballand et B. Rijkers (2023). “Corruption in Customs”, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 138, Issue 1, February 2023, Pages 575-636.

M. Christ et M.J Ferrantino (2011). “Land Transport for Export: The Effects of Cost, Time, and Uncertainty in Sub-Saharan Africa”, *World Development*, vol. 39, No. 10, pp. 1749–1759, 2011.

X. Clark, D. Dollar et A. Micco (2004). “Port efficiency, maritime transport costs, and bilateral trade”. *Journal of Development Economics*, 75, 417-450.

CNUCED (2015). *L'Étude sur les transports maritimes 2015*, UNCATD, Nation-Unies Genève.

S. Devarajan (2012). Why does cargo spend week in Sub Saharan African ports? Lesson from six countries, Préface de l'ouvrage de Raballand, G, Refas, S, Beuran, G. Isik, G, World Bank, Washington D.C.

B. Eifert, A. Gelb et V. Ramachandran (2008). The Cost of Doing Business in Africa: Evidence from Enterprise Survey Data? *World Development*, vol. 36, No. 9, pp. 1531-1546.

R. C Feenstra (1998). “Integration of Trade and disintegration of production in the global economy”. *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 12.

J. François et M. Manchin (2013). “Institutions, Infrastructure, and Trade”, *World Development* vol. 46, pp. 165–175, 2013.

K. Gwilliam (2011). *Africa's Transport Infrastructure: Mainstreaming Maintenance and Management*. Directions in Development; infrastructure, World Bank, Washington D C.

B. Hoekman et A. Nicita, A. (2011). "Trade Policy, Trade Costs, and Developing Country Trade?" *World Development* vol. 39, No. 12, pp. 2069-2079.

T. Iwanow et C. Kirkpatrick (2009). "Trade Facilitation and Manufactured Exports: Is Africa Different?" *World Development*, vol. 37 (issue 6), 1039-1050.

N. Limao et A. Venables (2001). "Infrastructure, geographical disadvantage, transport costs and trade", *The World Bank Economic Review*, vol. 15 (issue 3), 451-479.

H. K Nordas et R Piermartini (2004). Infrastructure and trade. WTO Staff Working Paper No. ERSD-2004-04.

P. Plane (2021). "What factors drive transport and logistics costs in Africa?", *Journal of African economies*, vol. 30, n°4 August 2021 pp. 370-388.

A. Portugal-Perez et J.S Wilson (2012). "Export performance and trade facilitation reform: Hard and soft infrastructure". *World Development*, 40(7), 1295-1307.

G. Raballand et S. Teravaninthorn (2009). Transport prices and costs in Africa: A review of the international corridors. Washington, D.C., The World Bank.

S. Radelet et J. Sachs (1998). Shipping costs, manufactured exports, and economic growth. Presented at American Economic Association Annual Meeting. <http://www.earth.columbia.edu/sitefiles/File/about/director/pubs/shipcost.pdf>.

World Bank (2007). Port Reform Toolkit, PPIAF, 2nd Edition, Washington.

3. 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 très différents de par les caractéristiques de l'économie géographique et le niveau de développement : la Côte d'Ivoire et le Niger.

3.1. Le cas de la Côte d'Ivoire ²⁴⁰

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 2012-2019²⁴¹ (post-crise électorale), qui a chuté à 2 % en 2020 du fait de la pandémie de la COVID-19. Le taux de croissance a été de 7,4 % en 2021 avant de ralentir à 6,7 % en 2022. La croissance devrait progresser de 6,7 %, en moyenne, entre 2021 et 2025 (PND 2021-2025).

L'économie ivoirienne s'est montrée résiliente à la dépréciation des termes de l'échange constatée depuis 2016 et à la pandémie de la COVID 19, renforçant ainsi son attractivité pour des capitaux extérieurs (Plan National de Développement, 2021-2025). Selon une étude publiée par la Conférence des Nations-Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED), les IDE en Côte d'Ivoire ont été multipliés par 5 en vingt ans, passant de 2,5 milliards de USD en 2000 à près de 12,3 milliards en 2020. Ils représentent 30 % du total de l'UEMOA et font de la Côte 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 développer 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 aspire à 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. Le PNIA 2 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

²⁴⁰ Eude 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.

²⁴¹ <https://www.banquemonddiale.org/fr/country/cotedivoire/overview>.

PNIA 2 a défini neuf (9) 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^{er} producteur mondial de cacao et de noix de cajou, le 7^{ème} pour l'huile de palme (2^{ème} producteur africain), le 5^{ème} pour le caoutchouc naturel (1^{er} producteur africain) et le 3^{ème} producteur africain de coton, juste 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.

3.1.1. 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 (Tableau 32).

Tableau 32. Matrice SWOT : chaîne de valeur du cacao

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Leadership de la Côte d’Ivoire sur le marché ✓ Croissance soutenue de la production annuelle ✓ Existence du Conseil Café-Cacao ✓ Existence du programme de développement intégré de la filière cacao (Programme 2QC) ✓ Capacités logistiques pour l’exportation des fèves (zone portuaire) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Prévalence de certaines maladies et ravageurs du verger (swollen shoot). ✓ Mauvaises conditions de travail des producteurs et faible niveau de revenus ✓ Rareté de la main d’œuvre qualifiée au niveau de la production ✓ Faible niveau de transformation des fèves de cacao ✓ Faible valorisation des produits et sous-produits du cacao ✓ Insuffisance de la traçabilité des transactions commerciales ✓ Absence de veille stratégique et d’anticipation sur le marché et sur la commercialisation ✓ Vieillesse des vergers ✓ Mauvais état des pistes dans certaines zones de production ✓ Insécurité et pression foncières
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Politique de soutien de l’Etat au secteur agricole (Programme National d’Investissement Agricole - PNIA 2) ✓ Partenariat public-privé ✓ Relation bilatérale avec le Ghana pour une union de marchés ✓ Expansion des marchés Asiatiques ✓ Forte demande en chocolats de qualité ✓ Investissements Directs Etrangers (IDE) dans la transformation du cacao ✓ Développement des labels cacao par la transformation locale ✓ Existence de mécanismes de certification 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Effets néfastes du changement climatique dus à la déforestation ✓ Instabilité des cours sur le marché mondial ✓ Travail des enfants dans certaines plantations ✓ Impact du Covid 19

3.1.1.1. 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 (BAD, 2019). 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). Sur l'ensemble de la chaîne de valeur, on compte 3 200 sociétés coopératives, 230 acheteurs et 100 négociants et transformateurs (Conseil Café-Cacao, 2021).

En soutien au secteur, le Gouvernement a procédé, en 2012, à sa réforme en mettant en place 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'Etat 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 aux 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 dénommé Programme : Quantité, Qualité et Croissance. L'objectif principal de 2QC est l'amélioration de la productivité, 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 (OPA) 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 à corriger. Le verger ivoirien de cacao est vieillissant, ce qui occasionne un faible rendement de l'ordre de 450 à 680 kg/ha²⁴². 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). Les données de l'enquête des ménages, réalisée par le Gouvernement en 2014/2015, indiquent que 54,9 % des producteurs de cacao consomment pour moins de 757francs CFA par jour, ce qui correspond au seuil de pauvreté fixé par les autorités (Banque Mondiale, 2019), largement inférieur aux 2,15 dollars, par jour et par habitant, aux prix courants de 2017. L'Encadré 3 précise les 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 un 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 F CFA par an (ou 3000 \$) et le cacao est sa principale source de revenu même si certains producteurs cultivent d'autres produits agricoles (hévéa, palmier à huile, vivriers) ou, plus rarement, exercent une activité non- agricole.
- La taille moyenne de son exploitation est autour de 5 hectares (seulement un producteur sur 10 cultive plus de 10 hectares) et la moitié de son verger a plus de 24 ans, avec un rendement moyen par hectare de 471 kg).

Source : AFD/ Barry Callebaut, Cocoa farmers' agricultural practices and livelihoods in Côte d'Ivoire, 2016 in *Au Pays du cacao. Comment transformer la Côte d'Ivoire ?*

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 (AGERROUTE), 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 (2022), montre qu'en dépit des efforts et investissements consentis

²⁴² AIP – Agence Ivoirienne de Presse de Côte d'Ivoire : Interview ANADER du 13 novembre 2020 : Côte d'Ivoire-AIP/ Plus de 650.000 producteurs de café-cacao ont bénéficié de conseils agricoles de l'ANADER (interview) –

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 %) ou 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.

3.1.1.2. 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 dernières étapes de la chaîne de valeur se trouvent au niveau des détaillants qui 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 chocolatés (Banque Mondiale, 2019). Afin de chercher à 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 (JNCC, 2022). 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. Dans ce contexte, selon les données du CEPICI, en 2022, les investissements directs étrangers (IDE) sont concentrés dans l'agro-industrie à hauteur de 63 % (CEPICI, 2022). Ils pourraient 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 (FNJC), des ivoiriens sont entrepreneurs via des PME pour la transformation du cacao en chocolat, mais celle-ci est encore à petite échelle. C'est par exemple le cas de la société TAFI qui se trouvait dans le TOP 10 de la production agroindustrielle de 2019 avec un chiffre d'affaires de 626 millions de francs CFA (SIKA FINANCE, 2021). Cette PME, basée en 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. Elle avait une production de 4 000 tonnes en 2015 et projetait 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...). 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'accélére rapidement. Ces deux pays représentent un énorme potentiel de consommation, avec une population totale de plus de 2,8 milliards. 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 concourent 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 rapides (3,5 %) que dans les pays industrialisés où cette consommation est mature (1,5 %).

Le marché africain du chocolat est quant à lui, 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, le continent dispose d'un marché potentiel suffisamment important pour générer une véritable industrie du chocolat, indépendante des marchés occidentaux. Avec une population de 1,3 milliard d'habitants qui pourrait doubler d'ici à 2050, l'Afrique dispose d'un large marché intérieur. Si on considère que pour une bonne partie des africains le chocolat est inaccessible, l'émergence d'une classe moyenne peut changer la donne. En Côte d'Ivoire, la classe moyenne constitue potentiellement une cible de consommation non négligeable (Djarassouba, 2020).

La Plateforme de Partenariat Public-Privé (PPPP) 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 (Konan et al, 2017).

Il existe toutefois des menaces sur la durabilité de la production du cacao et cela pourrait 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 excessif ont un impact négatif sur les rendements (WCF, 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 (FAO, 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, 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 (SSRTE) sur toute la chaîne d'approvisionnement selon les modèles élaborés par l'Organisation Internationale du Travail (OIT).

Outre la problématique du travail des enfants, la 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.

3.1.2. 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 doublé pour atteindre quasiment 850 000 tonnes de noix de cajou en 2020, contre 450 000 tonnes en 2012. La production a été de 1 028 192 tonnes de noix de cajou en 2022 (avec un taux de transformation locale d'environ 22 %),

et elle est estimée à 1,25 millions de tonnes pour 2023 par le Conseil du Coton et de l'Anacarde²⁴³.

Tableau 33. Matrice SWOT : chaîne de valeur de la noix de cajou

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Leadership de la Côte d'Ivoire sur le marché mondial ✓ Croissance soutenue de la production annuelle ✓ Engouement des paysans pour la culture ✓ Existence du conseil Coton-Anacarde ✓ Existence du programme de promotion de la compétitivité de la chaîne de valeur anacarde ✓ Existence du centre d'innovation et des technologies de l'anacarde (CITA) ✓ Capacités logistiques pour l'exportation des noix de cajou (zone portuaire) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Absence de variétés productives et résistantes aux bio-agresseurs. ✓ Insuffisance de la main d'œuvre agricole ✓ Insécurité et pression foncières ✓ Faible niveau de transformation de la noix brute de cajou ✓ Faible niveau d'encadrement des producteurs ✓ Faible niveau d'organisation des acteurs de la chaîne de valeur ✓ Absence de standards nationaux sur la qualité des noix de cajou
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Politique de soutien de l'Etat au secteur agricole (Programme National d'Investissement Agricole - PNIA 2) ✓ Plateforme de partenariat public-privé ✓ Croissance de la demande de produits de transformation de la noix brute ✓ Potentiel des investissements locaux et internationaux pour la transformation des noix brutes 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Volatilité des prix internationaux ✓ Effets néfastes du changement climatique ✓ Pollution environnementale par les déchets solides et liquides après transformation ✓ Impact du Covid 19 ✓ Exportation frauduleuse des noix de cajou

3.1.2.1. Les forces et faiblesses

La Côte d'Ivoire est le premier producteur mondial de noix brutes de cajou, 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 laissent entrevoir l'avenir sous les meilleures auspices (Tableau 34).

²⁴³<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 34. Prévisions de production des noix de cajou en Côte d'Ivoire de 2021 à 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)	1377203	1384089	1391010	1397965	1404 955	1411 979
Production commercialisée (tonnes)	900 000	963 000	1030410	1102539	1179 716	1262 297

Auteurs : Participants à l'atelier sur l'anacarde. Etude Primature/CAPEC sur les filières agricoles (2021)

La régulation, le suivi et le développement de la filière noix de cajou est placée sous l'autorité du Conseil Coton - Anacarde (CCA). Ce conseil est un organe créé par la loi n°2013-656 de septembre 2013. Cette loi 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, plusieurs initiatives (encadrement des producteurs, fixation d'un prix plus rémunérateur...), sont mises en œuvre depuis 2014 par le Conseil du Coton et de l'Anacarde. Ces initiatives ont permis de passer d'une production de 400 000 tonnes en 2011 à 900 000 tonnes en 2021. Pour les prochaines années, Le Conseil du Coton et de l'Anacarde entend capitaliser les expériences passées et induire des décisions visant à 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. C'est un incubateur en matière de conseils, d'expertises, 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 Ho Chi Minh Ville du Vietnam. Le financement des infrastructures et des équipements du CITA, d'un montant de 3,9 milliards francs CFA, a été assuré à 90 % par le CCA et à 10 % par la Banque mondiale à travers le projet de promotion de la compétitivité de la chaîne de valeur de l'Anacarde (PPCA).

En dépit du boom de la production de noix de cajou dans 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 bioagresseurs 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.

3.1.2.2. 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. Afin de favoriser le développement durable de la filière anacarde et la montée en puissance du secteur agro-industriel, l'Etat a identifié le développement d'une industrie nationale de transformation comme axe prioritaire de sa stratégie de développement. Avec les sites agro-industriels de Brobo (Centre), Yamoussoukro (Centre) et Bondoukou (Est), l'Etat envisage de transformer près de 300 000 tonnes de production par an dès 2022, élevant le taux de transformation locale de 30 à 40 %. A la fin 2022, la transformation locale a été de 218 000 tonnes ²⁴⁴ (21,25 % de la production totale), soit un peu en deçà des prévisions. Le Directeur Général du Conseil Coton Anacarde 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 à cette date²⁴⁵. La production pour 2023 étant estimée à 1,25 million de tonnes comme énoncé plus haut. Le marché international de la noix de cajou est relativement concurrentiel, ce qui permet à la Côte d'Ivoire de se positionner 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 beaucoup 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, 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, p.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

²⁴⁴ Côte d'Ivoire : le volume transformé de noix de cajou a progressé de près de 60 % à 218 000 tonnes en 2022 (agencecofin.com).

²⁴⁵ <https://www.agencecofin.com/noix-de-cajou/2306-109610-cote-d-ivoire-la-production-d-anacarde-est-desormais-attendue-a-1-25-million-de-tonnes-en-2023>.

cause de l'humidité constante et élevée dans l'air (J.E. Lacroix, 2003, p.54). Cela provoque la croissance d'inflorescence effilée. Les noix de cajou trop grosses mûrissent et se conservent mal. De ce 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 frontalière 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.

3.1.3. 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 (Tableau 35).

Tableau 35. Matrice SWOT : chaîne de valeur coton

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Positionnement important dans la production en Afrique (2^{ème}) ✓ Hausse de la capacité annuelle de production ✓ Organisation des acteurs en interprofession (INTERCOTON) ✓ Existence du conseil Coton-Anacarde ✓ Capacités logistiques pour l'exportation du coton (zone portuaire) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Pression sur les terres et insécurité foncière ✓ Insuffisance de la main d'œuvre qualifiée ✓ Faible niveau de mécanisation et de motorisation ✓ Décote de la qualité du coton graine et de la fibre ✓ 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
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Politique de soutien de l'Etat au secteur agricole (Programme National d'Investissement Agricole - PNIA 2) ✓ Partenariat public-privé (PPP) ✓ Hausse de la demande internationale du coton ✓ Potentiel des investissements locaux et internationaux dans le secteur du textile/habillement ✓ Développement d'une chaîne de valeur régionale dans le sous-secteur textile/habillement 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Aléas climatiques et dégradation de l'environnement ✓ Impact du Covid 19 ✓ Fluctuations des termes de l'échange (prix fixé sur le marché international) ✓ Subventions à l'exportation de certains pays concurrents ✓ Situation sécuritaire dans le sahel ✓ Forte concurrence des produits contrefaits et de la friperie ✓ Menace des produits de substitution (fibres synthétiques)

3.1.3.1. 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 appelée INTERCOTON qui a été créée en novembre 2002 dans le but de renfoncer les liens commerciaux entre acteurs. L'INTERCOTON est régi par l'ordonnance n°2011-473 du 21 décembre 2011 relative aux organisations interprofessionnelles agricoles (OIA). Il est composé des familles professionnelles suivantes : (i) la Fédération des Producteurs de Coton de Côte d'Ivoire (FPC-CI) ; (ii) l'Association Professionnelle des sociétés Cotonnières de Côte d'Ivoire (l'APROCOT-CI) ; (iii) l'Association des Professionnels du Textile (APROTEXTILE) composée des industriels de la 2^{ième} et 3^{ième} transformation et (iv) l'Association des Triturateurs (ATCI). 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 réfugiés climatiques, la concentration des 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 valeurs 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 2019/20, soit 7,3 % de la production mondiale²⁴⁶. La Tanzanie, championne depuis plusieurs années du coton bio en Afrique conforte son avance avec une hausse de 114 % de sa production en 2019/20 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 2019/20 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.

3.1.3.2. 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 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 (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 faut (i) renforcer l'offre des formations locales existantes à travers des

²⁴⁶ APROCOTCI » Renouveau de la production de coton biologique.

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). Ce programme est articulé autour de six (06) axes à savoir : (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 Etat-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 vision la transformation locale de 25 % de la production annuelle de la fibre de coton et de créer des 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 mise sur pied. L'institution a pour objectif de 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. Pour les pallier, les acteurs du secteur ont procédé, le 21 mars 2023, à la création de l'Organisation régionale des interprofessions de la filière coton des États membres de l'UEMOA (ORIC-UEMOA).

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 Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural (MINADER), est exécuté par INTERCOTON, en partenariat avec l'Agence Française de Développement (AFD). L'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 à 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.

3.1.4. 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 (Tableau 36).

Tableau 36. Matrice SWOT de la chaîne de valeur hévéa

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Leadership dans la production sur le continent Africain ✓ Hausse de la capacité annuelle de production ✓ Potentiel d'exportation de caoutchouc brut (TSR) ✓ Organisation des acteurs en interprofession (APROMAC) ✓ Existence du conseil Hévéa-Palmier à huile ✓ Capacités logistiques pour l'exportation du caoutchouc techniquement spécifié ou TSR (zone portuaire) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Insuffisance de la main d'œuvre agricole qualifiée ✓ Vieillesse des plantations ✓ Insécurité et pression foncières ✓ Inexistence de la deuxième transformation ✓ Faible niveau de valorisation du latex liquide ✓ Fiscalité élevée ✓ Difficulté d'accès à l'énergie pour les usiniers
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Politique de soutien de l'Etat au secteur agricole (Programme National d'Investissement Agricole - PNIA 2) ✓ Partenariat public-privé (PPP) ✓ Hausse de la demande internationale produits issus de l'hévéa ✓ Potentiel des investissements locaux et internationaux dans le secteur de la deuxième transformation de l'hévéa (pneumatique, pharmaceutique) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Effets des changements climatiques dus à la déforestation grandissante ✓ Impact du Covid 19 ✓ Volatilité des prix du caoutchouc sur le marché international ✓ Concurrence des pays Asiatiques ✓ Congestion des ports

3.1.4.1. 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 dans le monde, selon les responsables de l'Association des professionnels du caoutchouc naturel de Côte d'Ivoire (APROMAC)²⁴⁷. Le verger ivoirien occupe un peu plus de 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 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 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) régler 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.

²⁴⁷ 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.

A 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 agraire 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.

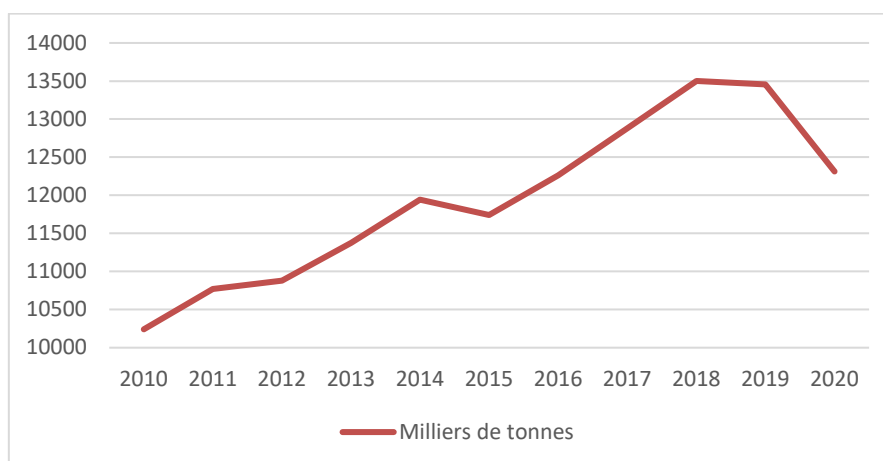
3.1.4.2. Les opportunités et menaces

Plusieurs opportunités s'offrent à cette chaîne de valeur comme le soutien de l'Etat à la filière à travers le Programme National d'Investissement Agricole de deuxième génération (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 (FPH-CI), 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.

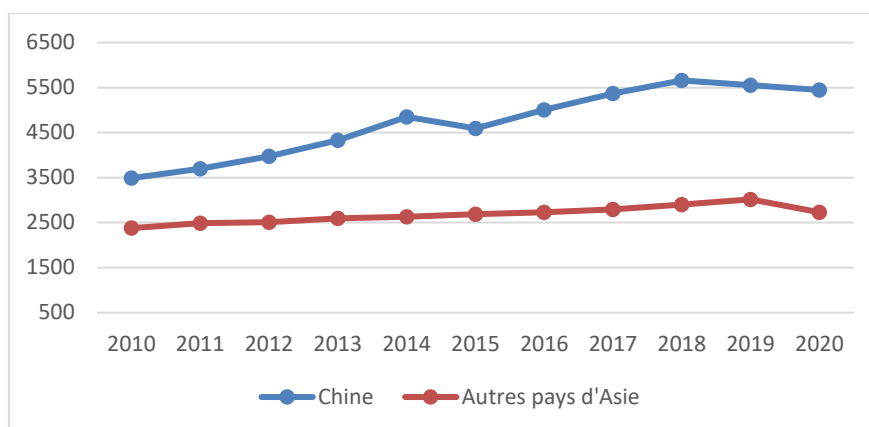
Une autre opportunité pour la filière hévéa porte sur l'évolution de la consommation mondiale de caoutchouc naturel. Sur les dix dernières années, la dynamique a été quelque peu ralentie par les effets de la Covid-19 et la contraction de la croissance des pays principaux importateurs que sont la Chine et quelques pays Asiatiques (Cf. Figures 18 et 19). 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.

Figure 18. Evolution de la consommation mondiale de caoutchouc naturel



Source : www.siph.groupesifca.com/fr/caoutchouc-naturel

Figure 19. Consommation mondiale de caoutchouc naturel en Asie



Source : www.siph.groupesifca.com/fr/caoutchouc-naturel

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 porte sur les changements climatiques, qui constituent une conséquence de la déforestation imputable en grande partie à la culture du cacao, de l'hévéa et du palmier à huile.

3.1.5. 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 (Bessou et Dubos, 2020). 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 % consacrée aux exportations. La Côte d'Ivoire occupe le 7^{ième} rang mondial et est le 2^{ième} 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 réguliers²⁴⁸. Pour contribuer à faire de la chaîne de valeur 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 (Tableau 37).

²⁴⁸ Palminfos, n°39, <https://www.palmAfrique.com/lhuile-de-palme-dans-leconomie-ivoirienne/#>.

Tableau 37. Matrice SWOT : chaîne de valeur du palmier à huile

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Croissance de la production annuelle d'huile de palme ✓ Positionnement important dans la production en Afrique (2ème) ✓ Organisation des acteurs en interprofession (AIPH) ✓ Existence de plan stratégique de développement de la chaîne de valeur (Plan Palmier) ✓ Forte consommation locale de l'huile de palme brute et raffinée ✓ Qualité de l'huile de palme raffinée 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Faible productivité des plantations villageoises (vieillesse du domaine exploité) ✓ Difficultés d'accès des petits producteurs aux intrants de fertilisation et matériel végétal amélioré (graines germées) ✓ Insuffisance de la main d'œuvre qualifiée dans la production (récolte et entretien des plantations) ✓ Insécurité et pression foncières ✓ Faible niveau de segmentation des produits issus de la transformation des régimes de palme ✓ Insuffisance de 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
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Politique de soutien de l'Etat au secteur agricole (Programme National d'Investissement Agricole - PNIA 2) ✓ Forte demande nationale et sous-régionale en huile de palme ✓ Partenariat public-privé ✓ Existence de mécanisme de certification (RSPO) ✓ Développement du sous-secteur de la savonnerie 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Fluctuation des prix des régimes et de l'huile de palme brute ✓ Effets néfastes du changement climatique dus à la déforestation ✓ Impact du Covid 19 ✓ Forte concurrence des pays Asiatiques ✓ Campagnes de dénigrement de l'huile de palme ✓ Faiblesse des textes réglementaires communautaires ✓ Fraudes sur les importations de l'huile

3.1.5.1. 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 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'Etat 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 au nombre desquels on peut citer : (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 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.

3.1.5.2. 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, 2020). 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 (CNCD, 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 (RSE). 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. La TFA est 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. A l'exemple du secteur de l'huile de palme, les entreprises agroindustrielles dans les secteurs du cacao, de la noix de cajou, du coton et de l'hévéa ont 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^{249, 250}.

La compétitivité de la chaîne de valeur 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

²⁴⁹ <http://siph.groupecifca.com/pdf/rapports-extra-financiers/rapport-rse-pole-caoutchouc-2021-fr.pdf>

²⁵⁰ 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), <https://www.forumrse.org/2022/02/01/rse-c-%C3%B4te-d-ivoire-certification-la-soci-%C3%A9t%C3%A9-africaine-de-plantations-d-h%C3%A9v%C3%A9a-d-%C3%A9croche-le-top-employeur-c-%C3%B4te-d-ivoire-2022/>.

représente plus de 85 % de l'offre mondiale quand la production ivoirienne n'est que de 2 % (WWF, 2019 ; Cumunel, 2020). 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 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.

Résumé

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, d'organisation des acteurs en interprofessions collaboratives. Cependant, il demeure que 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'attente 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 : a) Réforme appropriées pour adresser la problématique de l'insécurité et de la pression foncières. b) Promotion de variétés et de préservation des sols améliorées. c) Facilitation de l'accès au crédit des producteurs pour améliorer la productivité et les revenus. d) Actualisation de la politique de mécanisation de l'agriculture et des formations en rapport. e) Promotion de l'entrepreneuriat inclusif des jeunes et des femmes dans le domaine de la transformation. f) Développement d'une agriculture climato-intelligente assurant la résilience du système de production aux changements climatiques. h) Renforcement de la veille stratégique et de l'intelligence économique.

Bibliographie

T. Ahoua N'Doli (2022). Transformation structurelle de l'économie ivoirienne : Fondements, dynamiques sectorielles et perspectives, L'Harmattan, 2022.

K. Bagayoko (2013). L'importance et l'avenir du coton en Afrique de l'Ouest : cas du Mali. Thèse de Doctorat. Université de Grenoble. <https://www.theses.fr/2013GRENE002.pdf>.

Banque mondiale (2019). Au pays du cacao. Comment transformer la Côte d'Ivoire ? Situation économique en Côte d'Ivoire. Juillet. <https://documents1.worldbank.org/curated/>.

Banque mondiale (2022). <https://data.worldbank.org/indicator/SE.ADT.LITR.ZS>.

BCEAO (2014). Etude monographique sur la filière cacao dans l'UEMOA.

Benoist et A. Leconte, A. (2020). Filière hévéa en Côte d'Ivoire. Analyse fonctionnelle et diagnostic agronomique. Rapport d'expertise, Août 2020. Montpellier, France.

J-P Berrou *et al.* (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*, DOI : 10.1080/02255189.2020.1711365.

CAPEC (2021). Rapport Filière Anacarde. Elaboration des plans de transformation sectorielle des chaînes de valeur agricoles et agro industrielles, CAPEC.

CAPEC (2021). Rapport Filière Cacao. Elaboration des plans de transformation sectorielle des chaînes de valeur agricoles et agro industrielles, CAPEC.

CAPEC (2021). Rapport Filière Coton. Elaboration des plans de transformation sectorielle des chaînes de valeur agricoles et agro industrielles, CAPEC.

CAPEC (2021). Rapport Filière Hévéa. Elaboration des plans de transformation sectorielle des chaînes de valeur agricoles et agro industrielles.

CAPEC (2021). Rapport Filière Palmier à huile (2021). Elaboration des plans de transformation sectorielle des chaînes de valeur agricoles et agro industrielles.

CEPICI (2022). <https://www.commodafrica.com/25-11-2022-63-des-investissements-en-cote-divoire-sont-dans-lagro-industrie>.

Climate change (2018). Côte d'Ivoire. Les émissions liées à l'UTCATF et la disparition des forêts : une situation toujours aussi dramatique.

CNCD/FIAN/Oxfam-Wereldwinkels/Commission Justice et Paix/AEFJN/RBRN (2018). Rapport sur les initiatives volontaires de régulation du secteur de l'huile de palme et l'Alliance belge pour une huile de palme durable.

CNUCED (2019). Examen de politique d'investissement : Côte d'Ivoire. https://unctad.org/system/files/official-document/diaepcb2019d5_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.

A. Coulibaly (2021). Communication de la Côte d'Ivoire à la 79^e plénière du comité consultatif international du coton (CCIC).

M. Cumunel (2020). La filière palmier à huile en Côte d'Ivoire, un condensé des enjeux du développement durable, fondation FARM.

K. Djarassouba (2020). Analyse de la performance à l'exportation des industries de transformation de cacao en Côte d'Ivoire. Mémoire de stage, ENSEA. https://labiblio.ensea.ed.ci/opac_css/doc_num.php?explnum_id=319.

FAO (2021). Analyse prospective de la filière cacao en Côte d'Ivoire 2020-2030.

M. Fickou (2020). Déforestation : la Côte d'Ivoire présente la « carte de responsabilité du cacao », <https://www.vivafrik.com/2020/01/18/deforestation-la-cote-divoire-presente-la-carte-deresponsabilite-du-cacao-a34494.html>.

GIZ (2022). Textile, confection et mode en Côte d'Ivoire. Etude sectorielle. https://invest-for-jobs.com/assets/media/dateien/Etude_Textile-confection-et-mode-en-C%C3%B4te-dIvoire.pdf.

F. Hütz-Adams *et al* (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. Rapport. V. Südwind, Bonn, info@suedwind-institut.de ; www.suedwind-institut.de.

ICCO (2019). 100^e session du conseil international du cacao, <https://news.abidjan.net/articles/663018/le-taux-de-consommation-du-chocolat-en-afrique-est-denviron-4-kablan-duncan>.

Institut Africain pour le Développement Economique et Social (2002). Rapport de Formation sur l'anacardier en Côte d'Ivoire, INADES, Abidjan, 35 p.

Intercoton (2021). <https://intercoton.org/statistiques/>.

K. M Konan *et al* (2017). Evolution de la filière café-cacao de 2012 à 2017. 4^e édition des journées nationales du cacao et du chocolat. Rapport.

F. Kouakou (2019). Gestion des routes rurales en Côte d'Ivoire. SSATP *Annual Meeting*.

N. Kouao. et D. 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)*, in *Revue Ivoirienne de Géographie des Savanes*, n°6, pp. 90-109.

Y.D Kouassi et A. Traore (2022). Évolution des conditions agro-climatiques et économie de l'anacarde dans la sous-préfecture de Bako au Nord-ouest de la Côte d'Ivoire de 1965 à 2019. Regards Sud.

J. Lacroix (2003). Les anacardiens, les noix de cajou et la filière anacarde à Bassila au Bénin, Rapport Projet Restauration des Ressources Forestières de Bassila, GTZ, Lomé, Bénin, 75 p.

MINADER (2017). Recensement des exploitants et exploitations agricoles 2015/2016.

MINEDD (2017). Stratégie nationale REDD+. <https://reddplus.ci/bibliotheques/documents/#>.

PNIA (2018-2025). https://www.gafspfund.org/sites/default/files/inline-files/7b.%20Ivory%20Coast_Investment%20Plan.pdf.

Sika Finance (2021). Côte d'Ivoire : Les 10 plus grandes sociétés de transformation de cacao. https://www.sikafinance.com/marches/cote-d-ivoire-les-10-plus-grandes-societes-de-transformation-de-cacao_29629.

A. Tano (2012). Crise cacaoyère et stratégies des producteurs de la sous-préfecture de Méadji au Sud-Ouest ivoirien. Thèse de Doctorat, Université de Toulouse, 262 p.

WCF. (2014). Cocoa Market update. World Cocoa Foundation.

M. Wessel et P. Quint-Wessel (2015). Cocoa production in West Africa, a review and analysis of recent developments. *NJAS-Wageningen Journal of Life Sciences*, vol. 74, pp. 1-7.

3.2. Le cas du Niger ²⁵¹

Le Niger est un des pays les plus pauvres du monde avec un revenu par habitant de 533 dollars en 2022 (Banque mondiale, 2023). 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 (INS, 2023) et emploie environ 80 % de la main d'œuvre. Les exportations des principaux produits agropastoraux (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 (BCEAO, 2022).

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 alimentaire²⁵². 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.²⁵³

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 catalyseur, il est important que la productivité agricole s'améliore et que les contraintes de l'environnement institutionnel soient réduites. L'accès au crédit, 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.

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

²⁵¹ Eude réalisée par Youssoufou Hamadou Daouda, Professeur, Université Djibo Hamani de Tahoua et Recteur de l'Université Djibo Hamani de Tahoua, Niger.

²⁵² 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).

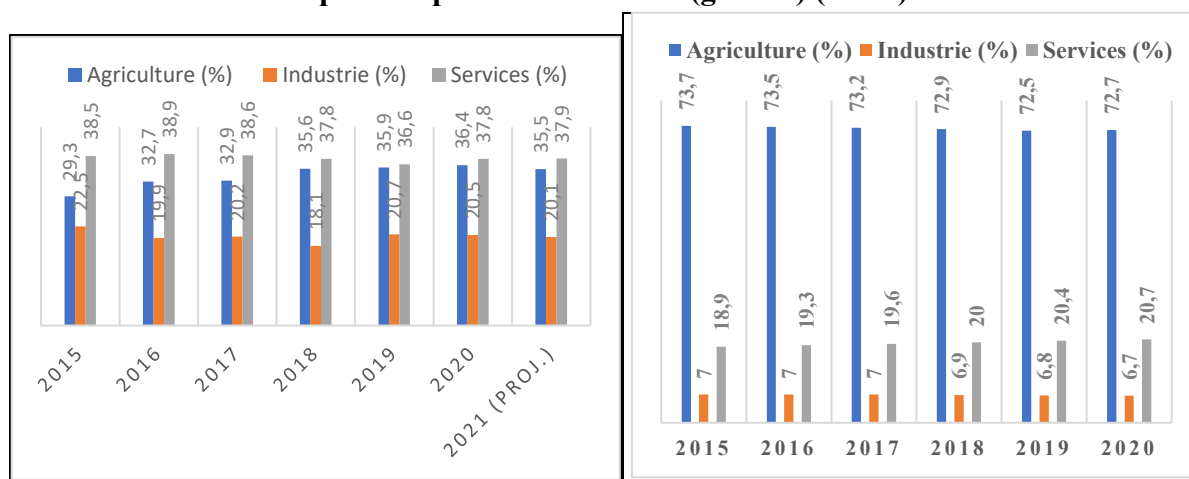
²⁵³ L'accès au crédit reste la contrainte principale au développement du secteur privé, à la création et au développement des entreprises. Le secteur informel est prédominant avec une contribution au PIB estimée à 70 % du PIB.

(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.

3.2.1. 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 représentait 36,7 % du PIB en 2021. A 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.

Figure 20. Evolution du PIB (droite) et part de l'emploi par composante sectorielle (gauche) (en %)



Source : INS (2020) et 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 représentait 20,1 % du PIB en 2021 contre 20,7 en 2020. Le ralentissement du secteur secondaire s'expliquerait 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 composé essentiellement 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 (Figure 20). 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 par 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 agrosylvopastorales 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 agrosylvopastoraux 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 agropastoral.

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 capitaliser 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. A 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 5000 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.

3.2.2. La chaîne de valeur de l'oignon

Premier pays producteur et exportateur d'oignons de l'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, 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 ou 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 transformatrices, 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 ONG, ces structures interprofessionnelles travaillent à réduire les contraintes physiques et financières qui handicapent la productivité, 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 (FAO, 2021).

A l'inverse, les transformatrices, bien que fort nombreuses, sont désorganisées et travaillent de façon individuelle. Par jour de travail, les femmes micro-transformatrices gagnent l'équivalent à 12,3 euros (HC3N, 2022). 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 (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 Nigeria 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 : chaîne de valeur de l'oignon

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> • Avantage comparatif dans la production de l'oignon, notamment pour les variétés appelées <i>violet de Galmi</i> ou le <i>blanc de Gothèye</i> • Possibilité de produire de l'oignon frais toute l'année en utilisant les diverses zones climatiques du Niger • Existence de comptoirs professionnels de commercialisation • 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 • Producteurs bien organisés au sein de deux associations faïtières : 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 • Existence de comptoirs professionnels de commercialisation • Création d'emplois verts pour les jeunes et les femmes 	<ul style="list-style-type: none"> • Difficulté d'accès à la terre en zone irrigable et coût élevé de l'irrigation et des intrants • Faible taux d'utilisation ou de remplacement par des semences certifiées, entraînant des baisses de rendement potentiel • Difficulté d'accès au financement et insuffisance d'encadrement spécifique pour une bonne maîtrise des techniques de production • Insuffisance des capacités de stockage et de transformation • Conditions de transport difficiles (tracasseries routières, état dégradé des routes et camions en mauvais état) • Importance du commerce transfrontalier informel d'une partie de la production d'oignon
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> • Marché en croissance et forte demande en produits de qualité. • Existence de structures faïtières regroupant des producteurs et leurs associations, coopératives, unions et fédération • Potentiel de création d'emplois verts et de revenus pour les groupes vulnérables • Perspectives d'implication croissante des Institutions financières dans le financement de la filière • Possibilité d'accès aux crédits d'intrants en nature auprès des structures coopératives ou autres organisations des producteurs • Existence de plateforme multi-acteurs (cadres régionaux de concertation, chambre consulaire, interprofessionnelle, etc.) • Regain d'intérêt des politiques publiques pour la filière • Utilisation des TICS pour s'informer de l'évolution des prix sur les marchés 	<ul style="list-style-type: none"> • Développement rapide des cultures d'oignons dans les pays de la CEDEAO, dont ceux vers qui le Niger exporte ses oignons • Difficiles conditions d'accès des producteurs au crédit des banques et à la microfinance • Vente par anticipation des oignons à un prix convenu à l'avance (crédit de campagne) défavorable aux producteurs • Faibles synergies et manque de coordination entre les différentes parties prenantes • Organisations faibles à problèmes de leadership

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 le 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, 2012). Dans ce contexte, la poursuite de l'appui de l'Etat 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. Elle permettra de réduire les problèmes de stockage et de transport qui occasionnent des 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 ils permettent d'être informé sur les marchés et conditions météorologiques, de faciliter la mobilité du crédit, les transferts d'argent et la commercialisation.

Enfin, le soutien institutionnel de l'Etat et de ses partenaires au développement constitue un facteur de compétitivité. Par exemple, l'Institut National de la Recherche Agronomique du Niger (INRAN) 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.

3.2.3. 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 F.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 qui représente 13 % du PIB et 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'Elevage, 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 Nigeria, 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 (SNCP) et de la Société Nigérienne de Tannerie (SONITAN) 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'Elevage 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 (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 tracasseries 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.²⁵⁴ La vétusté du matériel et le manque d'hygiène font que les abattoirs du pays ne répondent plus aux normes internationales d'abattage.

²⁵⁴ 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 : chaîne de valeur du bétail

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> • Avantages des races animales nigériennes dans la sous-région pour leurs aptitudes bouchères et laitières • Coûts de production du bétail faible • Espace pastoral vaste et diversifié avec une grande biodiversité végétale dans l'alimentation du bétail conférant à sa viande un goût unique • Existence d'organisations d'éleveurs structurées localement et de plusieurs faïtières nationales • Existence d'une législation vétérinaire rendant l'abattage obligatoire dans les abattoirs • Existence d'une demande intérieure et extérieure potentielle pour la viande fraîche, la viande grillée et la viande transformée. • Excellente réputation du bétail, de la viande et du Kilichi à l'extérieur du pays 	<ul style="list-style-type: none"> • Productivité des pâtures instable (sécheresse, dégradation des sols) d'une année à l'autre • Très faible recours des éleveurs à l'amélioration génétique de leurs troupeaux et aux vaccinations du cheptel • Insuffisance des points d'eau en zone pastorale et le long des parcours transhumants • Insuffisances dans la coordination et les synergies des interventions d'appui au développement de la filière • Insuffisance des centres vétérinaires ruraux et des auxiliaires d'Élevage • Faiblesse des producteurs/éleveurs dans les négociations de prix avec les grossistes • Tracasseries administratives pour l'exportation du bétail sur pied • Nombreux abattoirs clandestins
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> • Existence d'un cadre politique du développement de l'élevage structuré autour du Plan d'Action de l'Initiative 3N • Existence de partenaires techniques et financiers pour l'appui aux éleveurs et au développement du pastoralisme et de l'élevage • Existence d'une demande interne et externe pour le bétail et la viande du Niger • Existence de plusieurs centres d'amélioration génétique et d'un laboratoire pour l'identification des maladies du bétail • Libre circulation des produits originaires dans l'espace UEMOA 	<ul style="list-style-type: none"> • Irrégularité des pluies entraînant des réductions dans la productivité des pâtures naturelles • Insécurité liée au vol et rapt de bétail par les groupes armés et l'inaccessibilité aux espaces de pâturages, notamment dans la zone des trois frontières • Périodes de sécheresse en hivernage entraînant des réductions dans la production de résidus de récolte • Concurrence du Tchad, du Mali et du Burkina Faso pour l'exportation de bétail sur pied et surtout de viande vers les pays côtiers

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). La présence de nombreux marchés et comptoirs pour la vente de la viande constitue également des infrastructures essentielles au développement de la filière. En outre, le maillon transformation de la viande séchée (kilichi) pourra être soutenu, qui est produite actuellement dans des conditions peu hygiéniques, avec un système d'emballage non adapté qui handicape la croissance de l'exportation. Il serait intéressant de mettre en place un soutien aux micro-entreprises 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 sur le 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 requis par les normes et réglementations pour mieux se positionner sur les marchés. Enfin, il est nécessaire d'appuyer la production, 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.

3.2.4. 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. A 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 (Ministère du Pétrole, de l'Energie et de des Energies Renouvelables, 2021)

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, 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'Etat 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* publié en 2020 classent le Niger dans 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 ; Vandycke, 2013 ; Van der Ploeg et Venables, 2012). Pour qu'il en soit ainsi, les dépenses d'investissements doivent être priorisées pour soutenir la diversification, par exemple, dans le secteur agropastoral pour créer un cercle vertueux bénéficiant à l'élévation des recettes d'exportation et au développement rural (CNUCED, 2015).

3.2.5. 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 Nigeria. La consommation totale d'énergie électrique s'élève à 1,07 milliard de kWh par an. Cela représente donc une consommation annuelle d'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 Nigeria, 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 mégawatts, 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 2020²⁵⁵. Notons cependant qu'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 Nigeria. La Société Nigérienne d'électricité (NIGELEC) dispose d'une capacité de production installée qui s'élève à 417 MW, dont 194 Mégawatts d'importation, 134 Mégawatts de production propre et 89 Mégawatts de production d'électricité indépendante via la Société nigérienne de charbon (SONICHAR). Bien que l'approvisionnement en électricité du Nigeria 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 2018²⁵⁶, 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 à faible pouvoir d'achat, pourrait rencontrer des limites si les approvisionnements en provenance du Nigeria n'étaient pas aussi favorables en prix et si la

²⁵⁵ 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.

²⁵⁶ La révision des tarifs en 2018 a permis d'accroître les revenus du secteur électrique de couvrir les coûts de production, de transport et de distribution d'électricité.

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 (ANPER) 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 (AFD).

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, moudre les céréales ou alimenter des équipements de communication.

3.2.6. 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^{ème} sur 191 pays en termes d'Indice du Développement Humain (IDH) du PNUD ; et 171^{ème} sur 174 pour l'Indice du Capital Humain (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. A 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 (ERI-ESI), 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. A 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 financements via le Fonds d'Investissement pour la Sécurité Alimentaire et Nutritionnelle (*FISAN*) mis en place, en 2017, pour soutenir notamment les activités de conservation et de transformation. Dans le domaine de l'élevage, l'Etat 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^{ième} place en 2016 à la 124^{ième} 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 Economique établi par *Heritage Foundation*, le Niger affiche un score de 51,6 en matière de liberté économique et se positionne au 151^{ième} 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^{ième} 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 (COFO).

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 informel²⁵⁷, 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, 2022).

Résumé

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 :

- (a) 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.
- (b) Elaborer 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.
- (c) 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.
- (d) 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.
- (e) 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.

²⁵⁷ 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.

Bibliographie

Banque mondiale, (2020). Note de politique sur le développement du crédit agricole au Niger, Banque internationale pour la reconstruction et le développement, 64 p.

Banque mondiale, (2022). Des trajectoires pour une croissance durable au Niger, Washington D.C., 230 p.

CCI (2020). Niger : perspectives des entreprises sur les obstacles au commerce, *Document de Travail*, 8 p.

CNEDD (2012). Evaluation des impacts socioéconomiques des changements climatiques sur les secteurs clés de l'économie nationale au Niger, AAP, Synthèse des différents rapports sectoriels. 60 p.

CNUCED (2015). Niger : Etude diagnostique sur l'intégration du commerce. Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement, 182 p.

W. Corden et J.P Neary (1982). "Booming Sector and De-Industrialisation in a Small Open Economy", *The Economic Journal*, vol. 92, issue 368, pp. 825-848.

P. Cussagnet (2021). « Le Niger, laboratoire de l'électrification durable en Afrique subsaharienne ? », *Briefings de l'Ifri*, Ifri, octobre.

FAO (2017). 40 ans de coopération entre la FAO et le Niger : Œuvrons ensemble pour un monde « Faim Zéro », Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture, Rome, 40 p.

D. Go, S. Robinson, K. Thierfelder et R. Utz (2013). Dutch Disease and Spending Strategies in a Resource-Rich Low-income Country – The Case of Niger, Policy Research Working Paper 6691, World Bank, Washington, D.C.

HC3N (2022). Analyse approfondie de la chaîne de valeur oignon au Niger : 2021-2030 ; Haut-Commissariat à l'Initiative 3N, août.

Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage (2021). Rapport définitif des résultats de l'EPER, République du Niger, mars.

République du Niger, Cabinet du Premier ministre, (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, Décembre.

G. Robbiati, V. Tarchiani et A. Mallam Assoumane (2012). L'oignon du Niger. Étude d'une filière traditionnelle face à un marché globalisé. L'Harmattan, Paris.

F. Van der Ploeg (2011). “Natural Resources: Curse or Blessing?” *Journal of Economic Literature*, vol. 49, No. 2, pp. 366-420.

F. Van der Ploeg et A. Venables (2012). “Natural Resource Wealth: The Challenge of Managing a Windfall”. *Annual Review of Economics*, vol. 4, pp. 315-337.

N. Vandycke, N. (2013). “Natural Resources, Physical Capital and Institutions: Evidence from Eurasia”, *document de recherche sur les politiques*, No. 6586, Banque mondiale, Washington, D.C.

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 de 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 Etats 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'Etat 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 intracommunautaires 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 Etats 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 de 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* (PSE). 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 sont 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. La difficulté avec ces investissements est dans la mise en place d'arrangements institutionnels 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'Etat et réajusté sur une base annuelle.

Recommandations

- (vi) Elever 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 investissements en 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'Etat et d'une manière générale, plus efficaces que les négociations de gré à gré avec un prix réajusté de période en période.

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 Etats 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 réduire les incertitudes sur les délais de livraison. Enfin, les Etats se doivent de sécuriser la libre circulation des marchandises, de prévenir les arrêts intempestifs des forces de

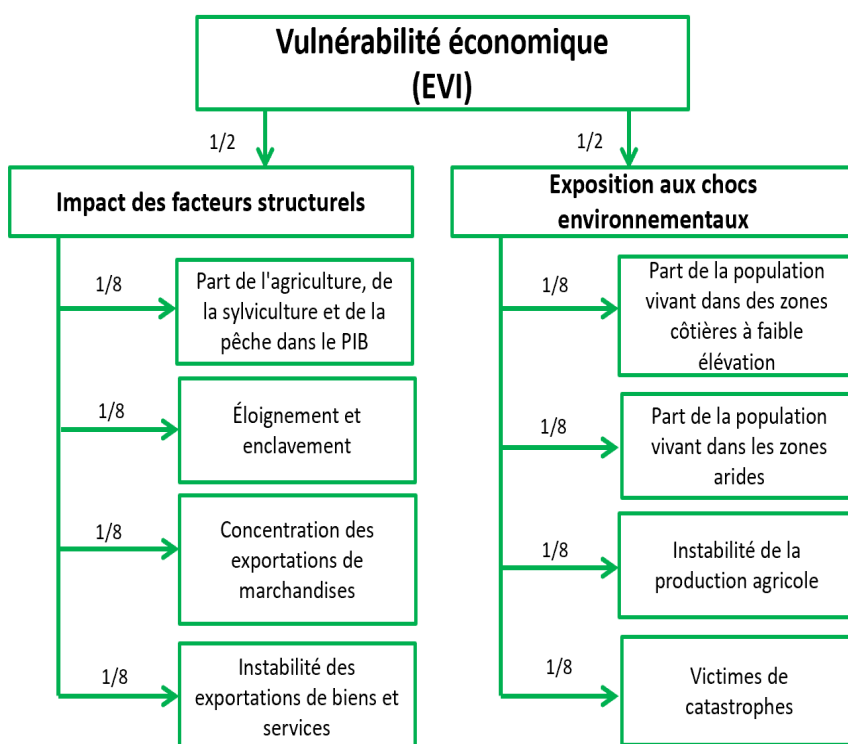
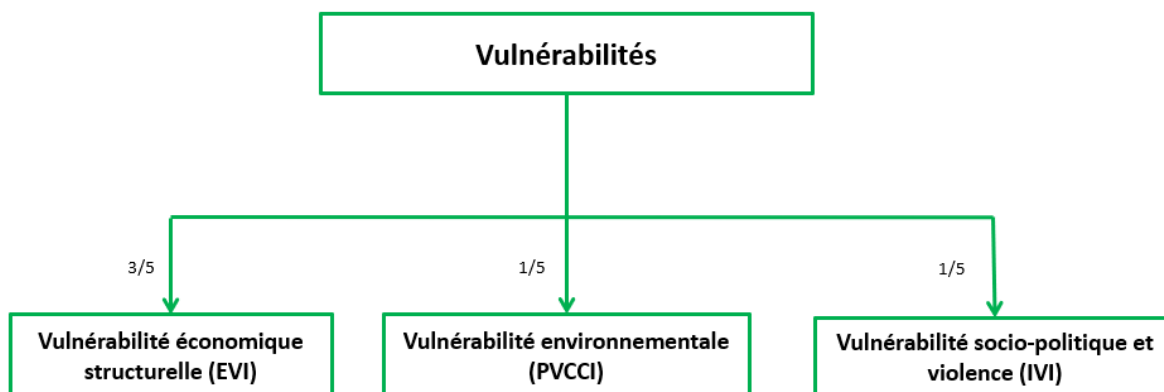
l'ordre qui induisent des contretemps et des surcoûts de transaction contraires à un objectif de compétitivité.

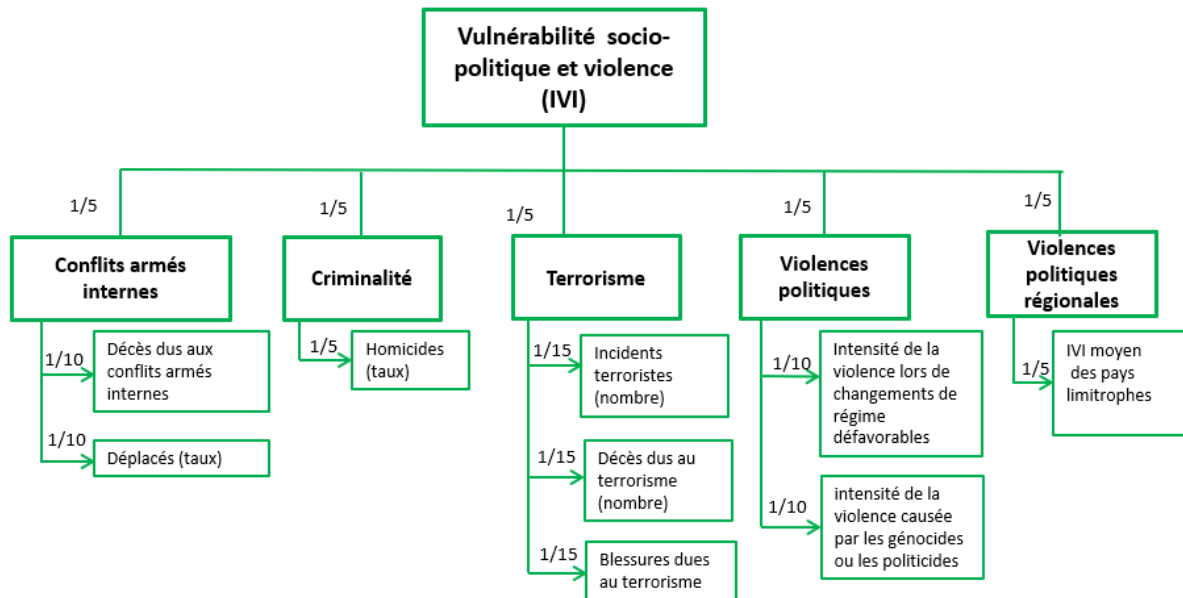
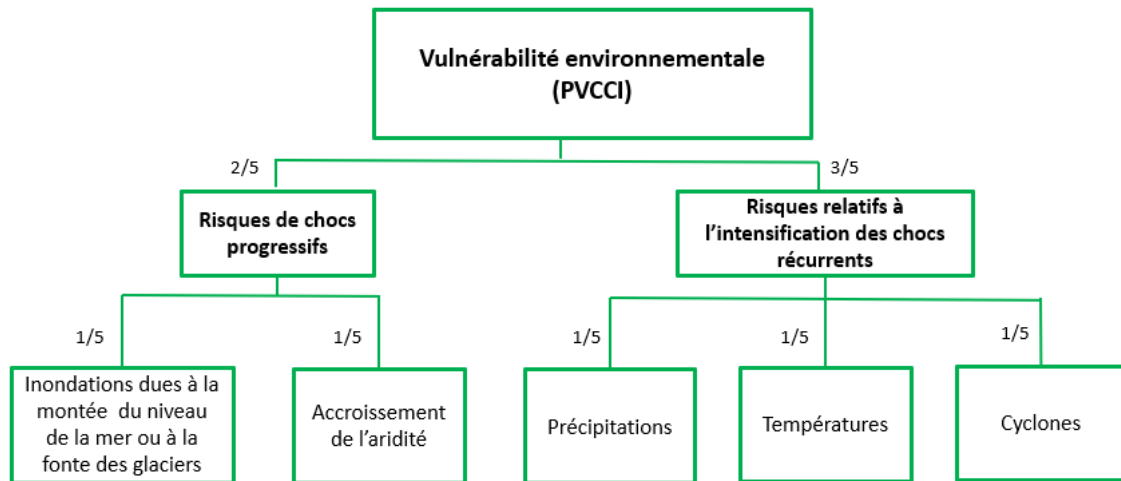
Recommandations

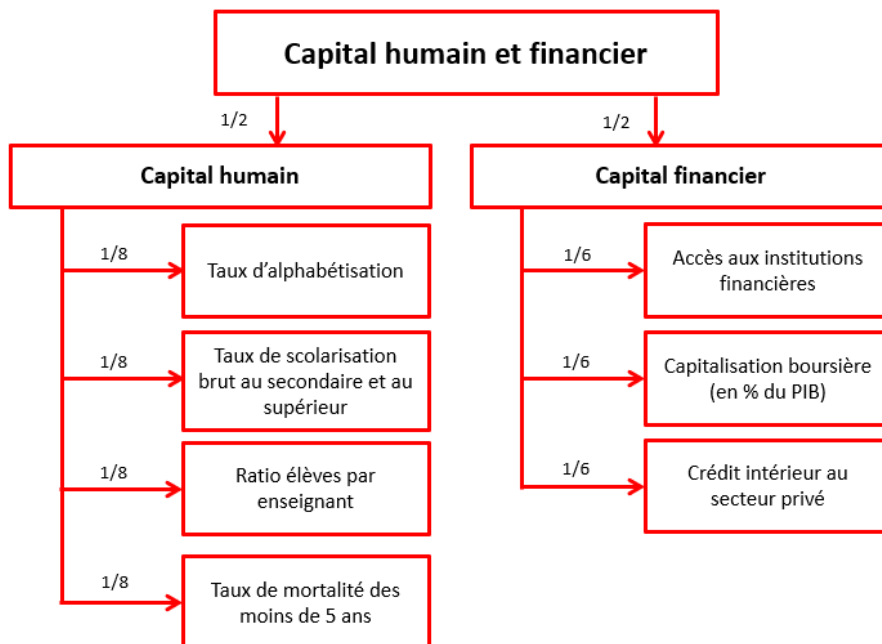
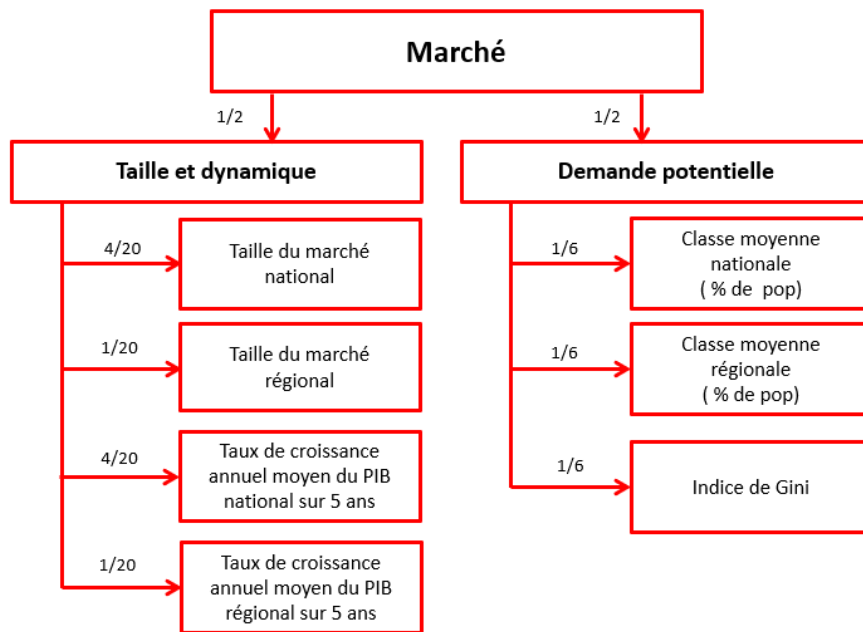
- (xvii) Stimuler la concurrence entre compagnies maritimes internationales par l'ouverture de nouvelles lignes, y compris sous-régionales pour les activités de *feederling* ;
- (xviii) Accélérer l'informatisation et la dépersonnalisation des procédures de dédouanement de manière à fluidifier les échanges 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, 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.

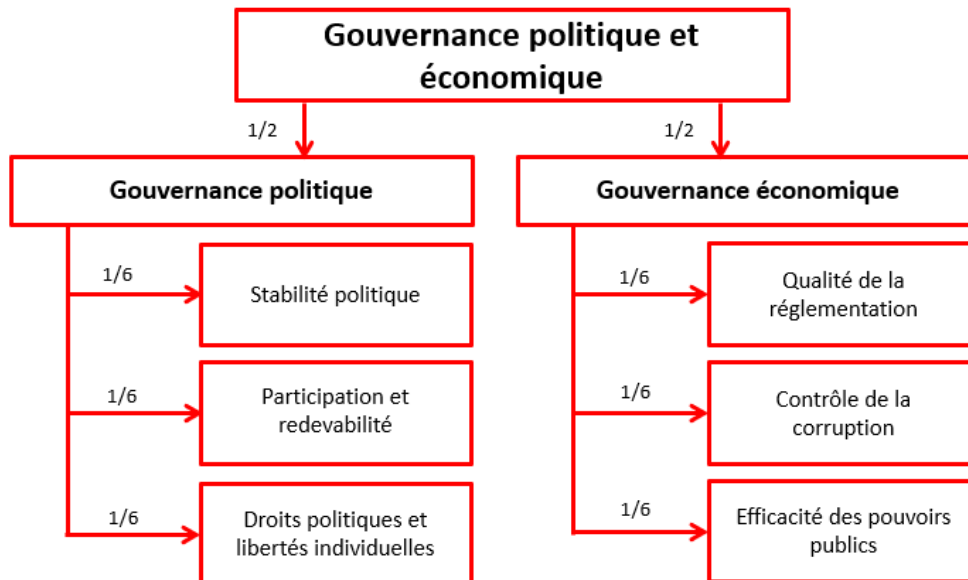
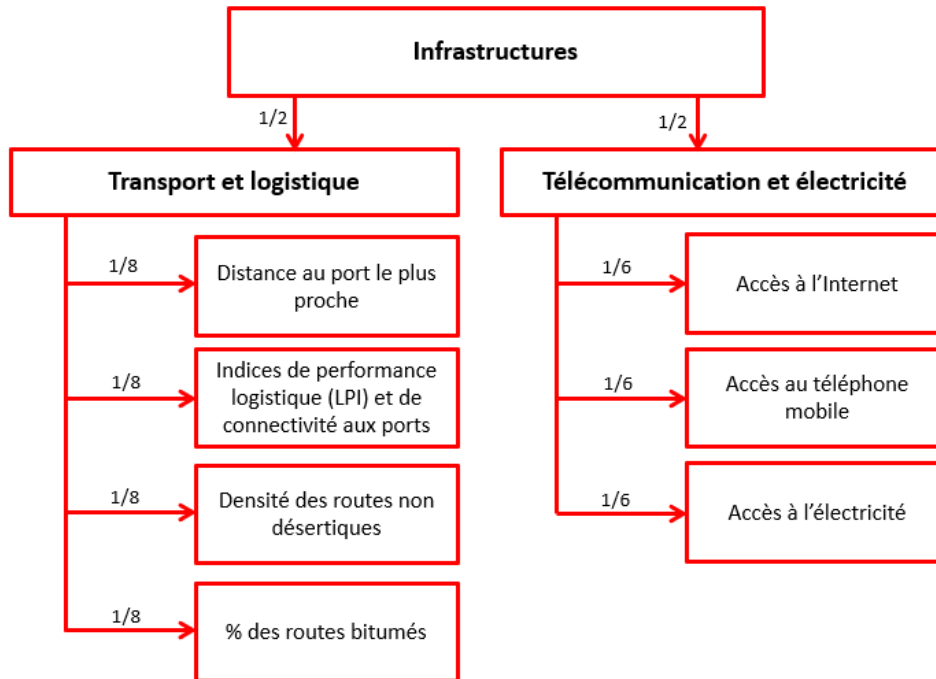
Annexe 1. Les composantes de la compétitivité hors prix dans l'Observatoire de la Compétitivité Durable (OCD)

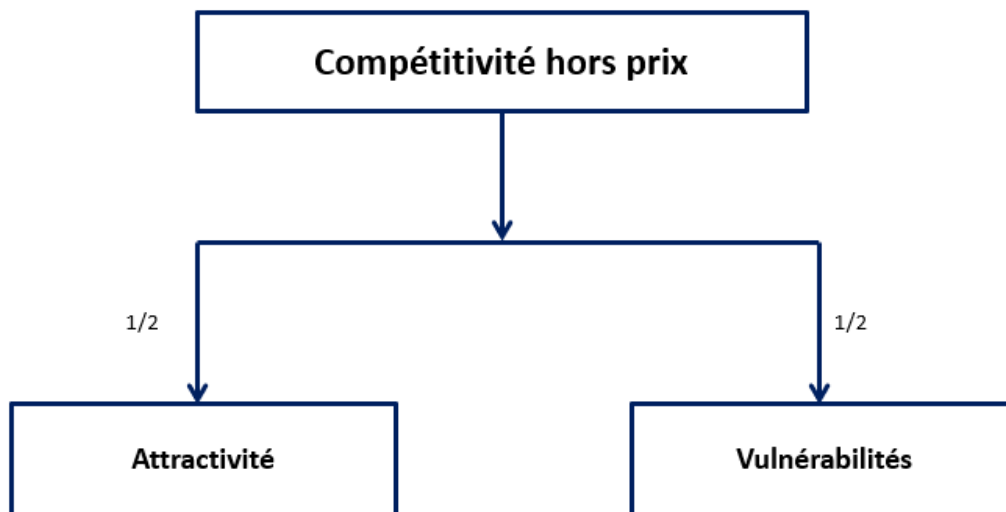
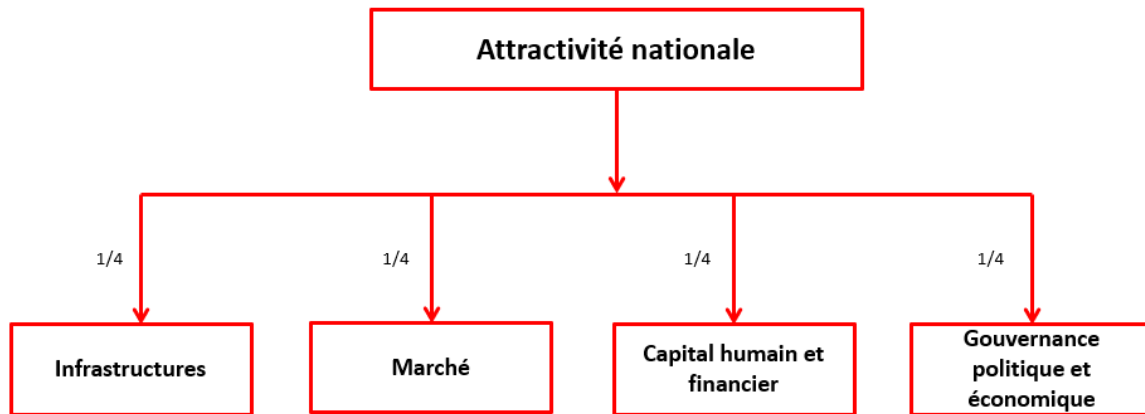
(Les fractions indiquent la pondération de chaque item dans la rubrique considérée)









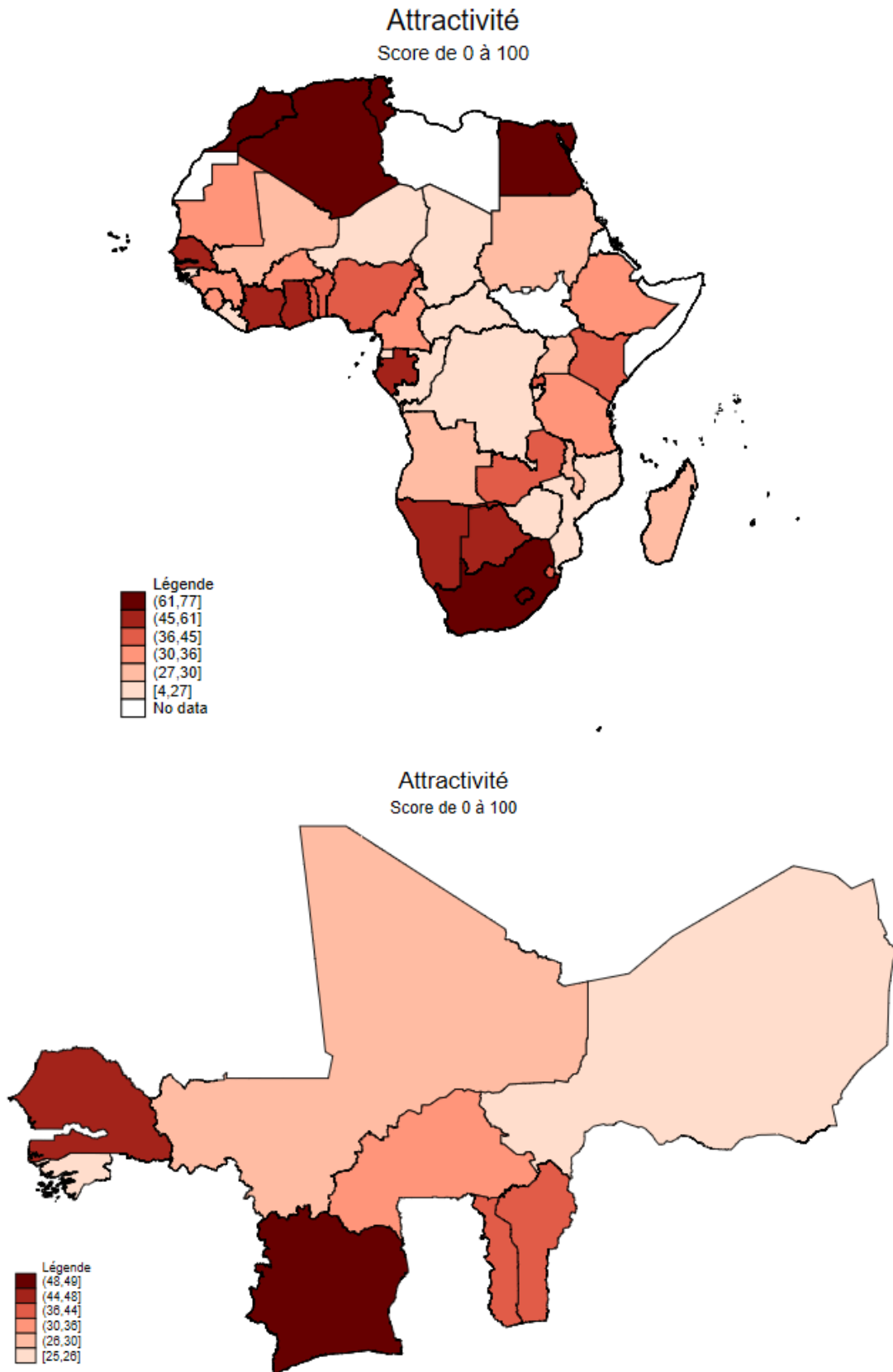


Annexe 2. Sensibilité des scores de compétitivité hors prix au schéma de pondération des rubriques

Pays	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
Egypte	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
Côte d'Ivoire	62	58	11	12	-1
Namibie	56	57	14	13	1
Gabon	60	55	12	14	-2
Sénégal	54	54	18	15	3
Kenya	55	51	16	16	0
Bénin	55	48	17	17	0
Togo	55	46	15	18	-3
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
Comores	50	42	24	25	-1
Rwanda	52	41	20	26	-6
Madagascar	47	38	31	27	4
Nigeria	48	36	28	28	0
Ouganda	49	35	27	29	-2
Cameroun	50	34	23	30	-7
Lesotho	46	34	34	31	3
Guinée Equatoriale	49	33	26	32	-6
Ethiopie	47	32	30	33	-3
Sierra Leone	46	32	32	34	-2
Soudan	42	32	41	35	6
Guinée-Bissau	45	32	39	36	3
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
Burkina Faso	40	27	44	42	2
Mozambique	41	24	43	43	0
Mali	38	24	45	44	1
Niger	37	22	46	45	1
Congo, RD	43	20	40	46	-6
Burundi	37	13	47	47	0
Tchad	29	7	49	48	1
Centrafrique	32	0	48	49	-1

Annexe 3. Cartes

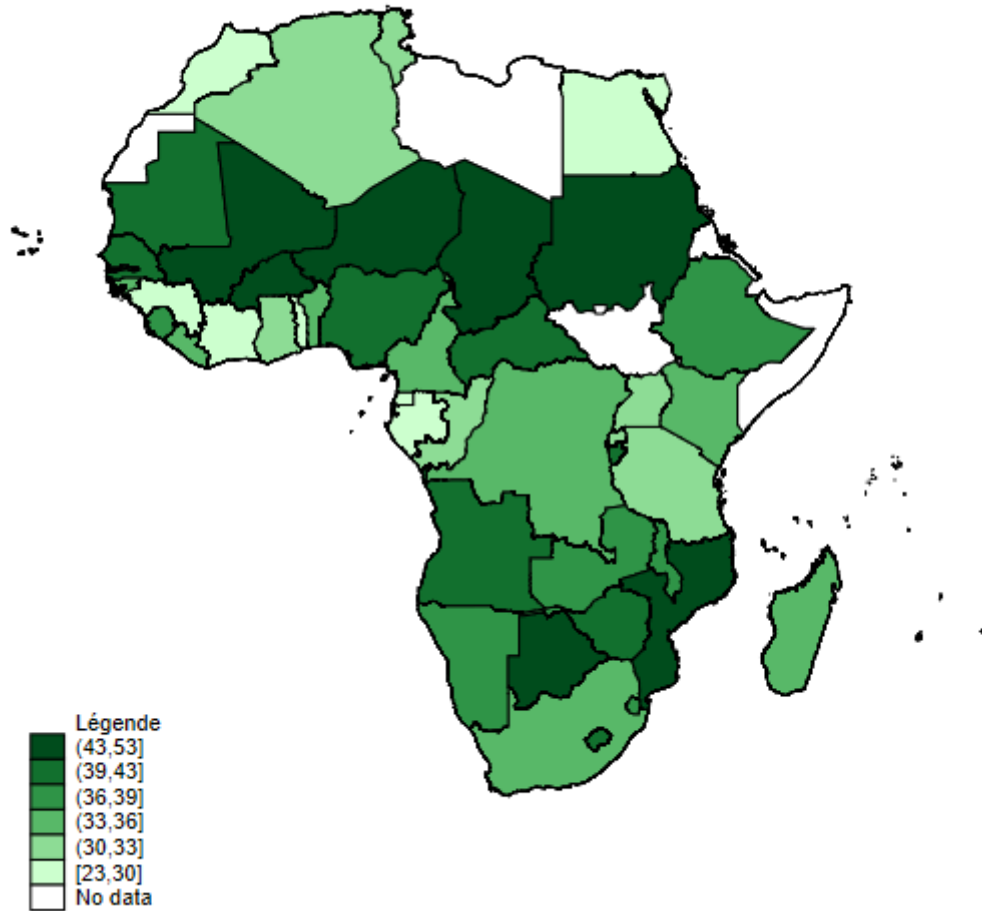
Carte 1. Afrique et UEMOA : l'attractivité en 2020



Carte 2. Afrique et UEMOA : la vulnérabilité en 2020

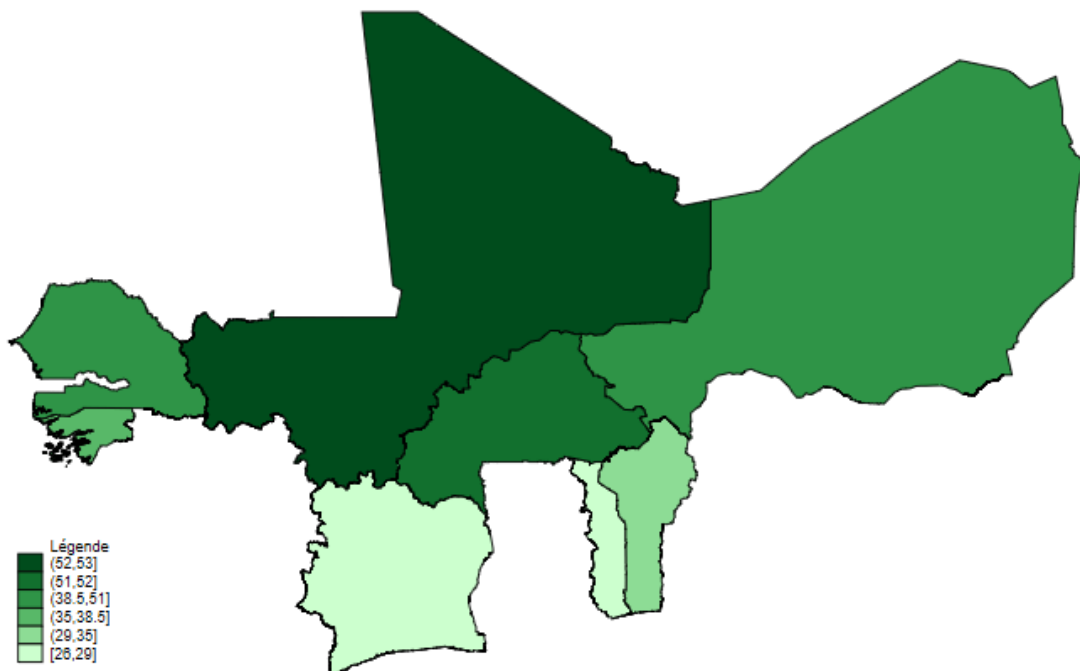
Vulnérabilité

Score de 0 à 100

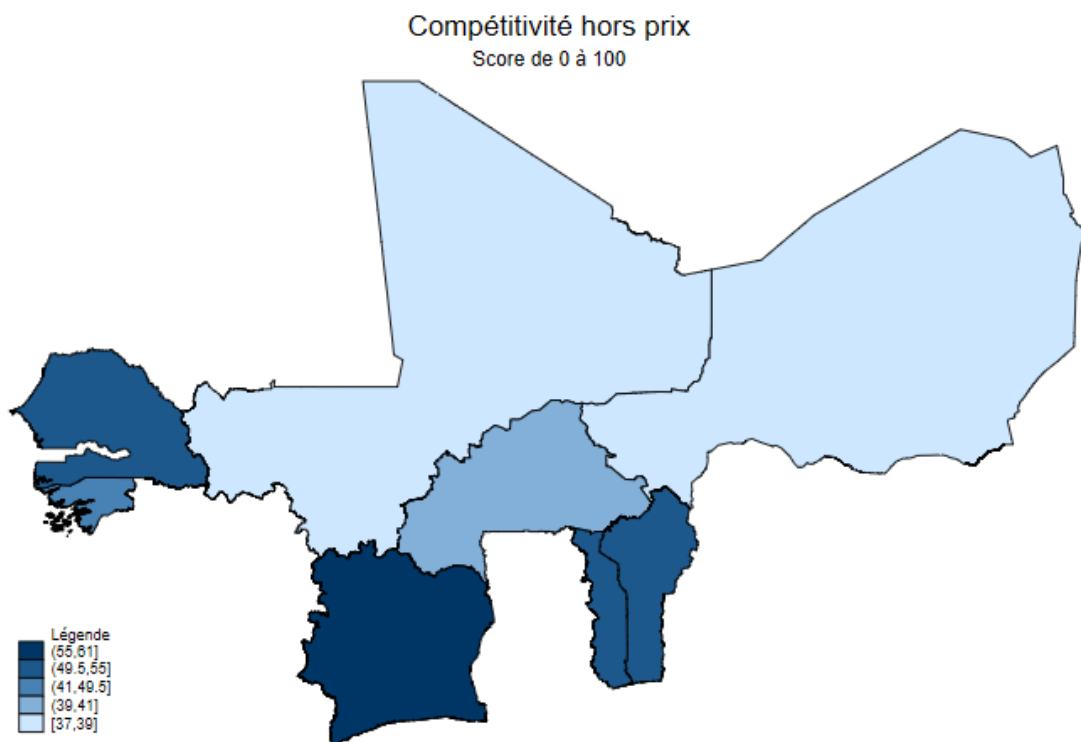
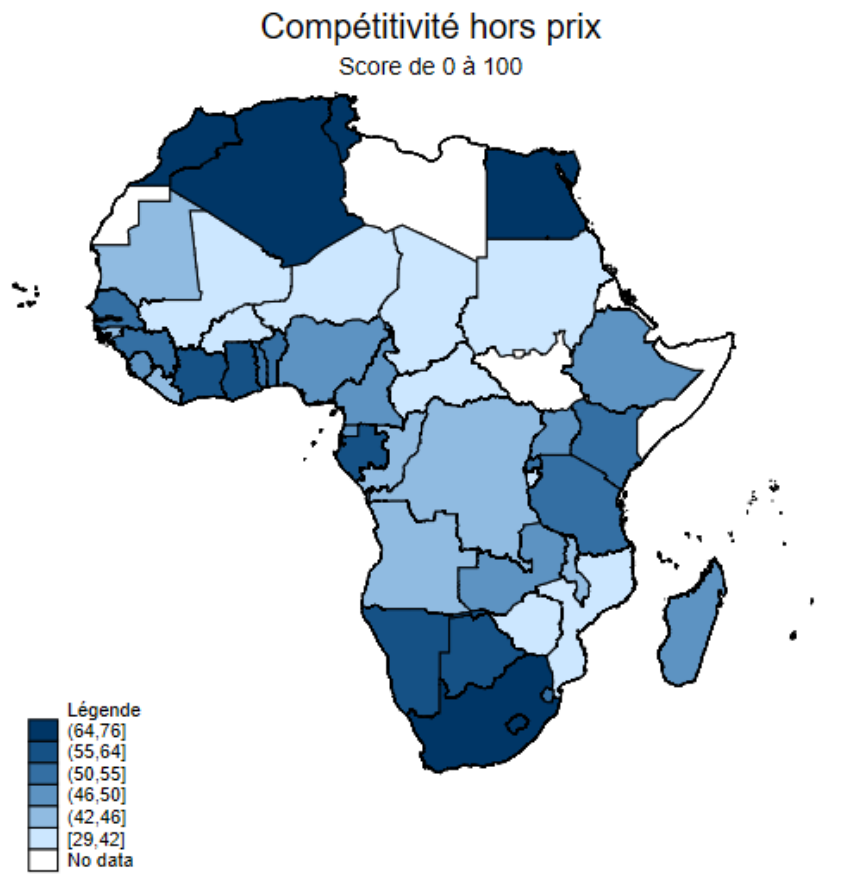


Vulnérabilité

Score de 0 à 100



Carte 3. Afrique et UEMOA : la compétitivité hors prix en 2020



“Sur quoi la fondera-t-il l'économie du monde qu'il veut gouverner ? Sera-ce sur le caprice de chaque particulier ? Quelle confusion ! Sera-ce sur la justice ? Il l'ignore.”

Pascal

FERDi

Créée en 2003, la **Fondation pour les études et recherches sur le développement international** vise à favoriser la compréhension du développement économique international et des politiques qui l'influencent.



Contact

www.ferdi.fr

contact@ferdi.fr

+33 (0)4 43 97 64 60