



**GROUPE BANQUE MONDIALE
REGION AFRIQUE, UNITE SECTEUR PRIVE**

Tendances des flux commerciaux et d'investissement entre l'Afrique et l'Asie

Potentiel de développement et de partenariats

RESUME

Octobre 2004



Conférence sur le Commerce et l'Investissement Asie-Afrique (CCIAA)

Tokyo – 1 et 2 Novembre 2004

Le Groupe de la Banque Mondiale



**L'étude de la Banque mondiale sur les relations Afrique-Asie en matière de
commerce et d'investissement**

Tendances des flux commerciaux et d'investissement entre l'Afrique et l'Asie:

**Potentiel de développement et de
partenariats**

RESUME

octobre 2004

Les observations, interprétations et conclusions exprimées ici sont celles du (des) auteur(s) et ne re.ètent pas forcément le point de vue du comité d'administration de la Banque Mondiale ou des gouvernements qu'il représente. La Banque Mondiale ne garantit pas l'exactitude des dones incluses dans cet ouvrage. Les frontières, couleurs, valeurs ou autres informations inscrites sur les cartes de cet ouvrage n'impliquent aucun jugement de la part de la Banque Mondiale concernant le statut légal de ces territoires, ainsi que l'approbation ou l'admission de leurs frontières.

Les pays africains dépendent fortement de l'Union Européenne, qui est actuellement la destination de plus de la moitié de l'ensemble des exportations africaines (52 pour cent). En revanche, les exportations vers l'Asie sont un marché limité mais en augmentation pour l'Afrique ces dernières années. Au niveau mondial, l'Afrique exporte surtout des produits primaires qui représentent plus des deux-tiers de toutes les exportations africaines. Le pétrole brut est le plus important, constituant le produit le plus exporté par l'Afrique. De nombreux pays africains exportent d'autres produits minéraux et miniers, ainsi que des produits agricoles et du secteur de la pêche. Comme pour les exportations industrielles, quelques pays africains sont devenus beaucoup plus connus pour leurs exportations de produits manufacturés, particulièrement dans les secteurs des textiles et de l'habillement. De plus, les secteurs industriels des sous-régions du sud et du nord de l'Afrique sont en croissance, et leurs produits vont bien au-delà des textiles et de l'habillement. L'Afrique du Sud, en particulier, a émergé comme un centre industriel régional, avec une augmentation des exportations de voitures vers le reste du monde.

Par rapport à son profil d'exportations concentré sur le plan géographique, les importations de l'Afrique ont des origines plus diversifiées et proviennent du monde entier. Quant au type d'importations, il s'agit surtout de produits qui appuient les activités économiques fondamentales des pays africains, tels que l'équipement pour les secteurs des transports et des communications. L'importation de produits alimentaires est également substantielle. Par ailleurs, les pays africains du secteur manufacturier augmentent leurs importations de pièces. Les données africaines sur les importations montrent que les pays africains, qui sont de plus en plus industrialisés, ont

émergé comme faisant partie de la chaîne de production dans leurs secteurs respectifs.

Dans ce contexte, l'Asie a émergé comme un partenaire important pour le commerce et le développement de l'Afrique. Les exportations de l'Afrique vers l'Asie ont augmenté pendant les années 90 de manière significative à la fois en termes relatifs et absolus. Seize pour cent des revenus totaux des exportations africaines, qui sont estimés à près de 130 milliards par an (moyenne pour 1999-2001), proviennent de ventes de produits en Asie. Le taux de croissance des valeurs d'exportation – 10 pour cent par an – a été bien plus élevé que les taux comparables pour l'Union Européenne (UE) ou les États Unis pendant la décennie précédente. Durant la même période, les économies en développement de l'Asie ont augmenté leurs importations en provenance des pays africains de manière significative. En fait, en Asie, le rythme de croissance des importations venant d'Afrique a dépassé celui des autres régions. Le poids total des importations africaines a considérablement augmenté dans des pays tels que l'Inde, la Chine et Taiwan.

Les produits primaires et marchandises associées sont à la base des exportations de l'Afrique vers l'Asie. Comme pour les exportations de l'Afrique vers l'UE et les USA, le pétrole et ses produits associés représentent une grande partie des exportations du continent vers l'Asie. Cependant, d'autres produits primaires tels que ceux de l'agriculture et de la pêche, les produits minéraux et les matériaux non traités sont également et de plus en plus exportés vers l'Asie. Les exportations africaines de combustibles minéraux et d'autres matières premières telles que les produits minéraux et miniers ont connu une forte augmentation due à la croissance des secteurs manufacturiers

en Asie, particulièrement en Chine, en Inde, en Corée, à Taiwan ainsi que les pays de l'Asie du Sud-Est tels que l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines, Singapour, et la Thaïlande. Bien que seul un nombre limité de pays africains soient dotés de ressources minérales et minières, un grand éventail de pays non producteurs de pétrole bénéficient également d'autres types de matières premières et de produits traités tels que le coton, le bois, le cuir, les produits d'alimentation et les marchandises agricoles. L'augmentation du volume des exportations vers l'Asie s'explique largement par l'augmentation des niveaux de vie des populations des pays asiatiques les plus peuplés. Les produits alimentaires non essentiels, tels que le café, le cacao, le thé et les noix connaissent en Asie une demande supérieure à celle des marchés déjà saturés des pays développés. La part de l'ASS, à l'exclusion de l'Afrique du Sud et du Pétrole constitue 17% des exportations totales de l'Afrique vers l'Asie. Sur une plus petite échelle, ce segment des exportations africaines, composé surtout de marchandises agricoles, a connu des tendances de croissance similaires à celles des produits minéraux et miniers. Ces produits agricoles ont tendance à dominer dans chaque pays qui n'exporte pas de pétrole. Il est donc possible d'affirmer que l'importance des demandes en marchandises de la part de l'Asie s'applique aussi aux pays non exportateurs de pétrole de l'ASS.

L'Asie pourrait ainsi devenir une cible stratégique pour la diversification des marchés pour les produits africains. La demande des marchés asiatiques pourrait concorder potentiellement avec la base de l'offre en produits primaires traditionnels qui existe déjà en Afrique. De tels liens ont été révélés pour chaque pays à partir de l'analyse individuelle de la complémentarité entre les profils d'exportation et d'importation de pays africains et asiatiques. La valeur ajoutée du traitement en Afrique reste limitée, mais en admettant ces liens et en développant les relations de clientèle, les producteurs/exportateurs africains pourraient bénéficier considérablement de l'expansion des marchandises primaires

traditionnelles, qui sont au centre, tout en stagnant, des transactions africaines.

La diversification du marché n'est pas le seul avantage de relations commerciales plus approfondies entre les deux régions. L'Asie peut aussi contribuer à la volonté de l'Afrique de diversification de ses produits au niveau de la structure des exportations. L'Afrique du Sud a récemment fait preuve d'une forte croissance dans les exportations de produits manufacturés vers les pays asiatiques. Bien que les exportations de produits manufacturés restent limitées à quelques pays, un éventail élargi de pays ont bénéficié d'importations en provenance de l'Asie. Les pays asiatiques fournissent des intrants essentiels pour le secteur manufacturier croissant de l'Afrique, surtout les textiles et l'habillement, et dans certains cas, l'industrie automobile. La relation entre la croissance des exportations de produits manufacturés vers l'UE et les États Unis et celle des importations en provenance d'Asie est positive.

Certains pays développés ont poursuivi différentes initiatives de commerce préférentiel avec l'Afrique, telles que les exemptions des droits de douanes et les quotas. En particulier, les avantages de l'AGOA, pour le secteur des textiles, en plus du système de quota de l'AMF, ont provoqué des changements visibles dans les exportations d'habillement de certains pays africains. Il faut toutefois noter que ces mesures préférentielles sont souvent limitées dans le temps et superflues dans le cadre des SGP en place. Bien que la continuation et l'expansion d'un traitement préférentiel bien ciblé soit souhaitables pour beaucoup de pays africains, ces mesures ne garantissent pas à elles seules tous les avantages d'une expansion durable des exportations. La réponse des pays africains est tout aussi cruciale. Les exportateurs africains qui réussissent oeuvrent de manière proactive à améliorer leur investissement d'affaires en termes de gouvernance, d'infrastructure, et de capacités industrielles, et à renforcer leur capacité de réponse à l'offre pour saisir ces occasions qui proviennent justement de l'environnement externe, tels que les

accords préférentiels de commerce. Les succès obtenus sont généralement intervenus dans des pays qui ont su renforcer ou consolider un environnement favorable aux activités économiques (existantes ou potentielles) par des initiatives soigneusement ciblées.

Les droits de douanes pour les produits de transformation ont tendance à rester plus élevés que ceux des matières premières, ce qui est habituellement décourageant pour les activités à valeur ajoutée dans les pays producteurs de matières premières. En Asie, ce phénomène d'augmentation des droits de douane sur les produits à base de ressources minérales est généralement plus visible dans les pays à revenu faible et moyen où la croissance plus élevée de la demande pour les matières premières a été observée. Avec l'expansion du commerce mondial et la division du travail croissante au sein des chaînes d'offre, l'augmentation des droits de douane en fonction du niveau de valeur ajoutée des produits est devenue une question centrale non seulement dans le commerce Nord-Sud, mais aussi Sud-Sud.

L'analyse sectorielle de l'investissement direct étranger (IDE) de plusieurs pays asiatiques en Afrique montre que les relations entre les investisseurs asiatiques et les pays hôtes en Afrique sont profondément motivées par leurs relations commerciales. Les investissements asiatiques en Afrique peuvent être classés en trois types de catégories. Le premier est l'investissement ciblé vers les produits qui seront vendus en Asie; il s'agit habituellement des ressources naturelles et des matières brutes traitées (par ex. les produits alimentaires), qui sont tous les deux très demandés par les producteurs et consommateurs asiatiques. Historiquement, les instabilités au niveau macro dans les pays hôtes africains ont freiné le flux des investissements de ce genre, mais aujourd'hui, du fait de la demande asiatique, certains signes donnent à penser que de tels investissements pourraient prendre de l'ampleur en Afrique. Le second type d'investissement cible les marchés nationaux africains qui ont été restreints par la petite taille des marchés locaux et les coûts élevés des transactions dus à

l'inefficacité de l'infrastructure. Avec des droits de douane réduits, les investissements étrangers dans la production africaine trouvent des difficultés à rivaliser avec les importations peu coûteuses en provenance d'autres régions. Une réelle intégration régionale et des services adéquats d'infrastructure sont essentiels pour la promotion de ce type d'investissement. Le troisième type d'investissement vise le marché mondial, habituellement des pays tels que ceux de l'UE ou les États Unis. Ce type d'investissement intègre concrètement les activités de production en Afrique avec les chaînes mondiales d'offre. L'investissement dans les pays moins développés a tendance à se concentrer dans les secteurs des textiles et de l'habillement et est surtout motivé par les faibles coûts du travail et/ou des régimes commerciaux favorables de la part du pays hôte. Il faut noter que des pays, comme l'Afrique du Sud, ont attiré plus d'investissements sophistiqués dans le secteur manufacturier et les services; ce type d'investissement est véritablement attiré par les augmentations de la productivité pour de tels pays.

En comparaison avec les synergies qui sont apparues parmi les pays asiatiques pendant la période d'expansion commerciale, le dynamisme intra régional en Afrique est encore faible. En améliorant la mobilité intra régionale des biens et services, les pays africains seraient en meilleure position pour saisir les occasions d'exportation. Pour améliorer la capacité des pays africains de répondre à l'offre, une amélioration des systèmes régionaux des transports et des télécommunications est nécessaire. Les données commerciales montrent l'existence d'un potentiel significatif d'expansion des relations commerciales entre l'Afrique et l'Asie. Pour atteindre tous les objectifs d'une telle expansion commerciale, les initiatives doivent être renforcées dans les trois directions suivantes.

- La base de connaissance en matière des relations commerciales et d'investissement Afrique-Asie doit être renforcée pour faciliter la découverte d'opportunités de marché et pour mieux

comprendre le fonctionnement du marché entre les deux régions. Une telle base de connaissance devrait être solidifiée en garantissant, tout d'abord, une collecte de données et des comptes rendus adéquats et en accumulant une série d'études analytiques en profondeur sur la base de ces données. Les études devraient identifier le potentiel actuel d'expansion des relations commerciales et d'investissement, et identifier les contraintes géographiques ou humaines et les autres freins à la promotion des activités de commerce et d'investissement entre les deux régions. De telles études fourniront la fondation pour la formulation de mesures efficaces pour améliorer les connections aux chaînes mondiales d'offre.

- Un accord institutionnel sera nécessaire pour renforcer le dialogue stratégique entre les pays africains et asiatiques et pour la sensibilisation au sujet d'opportunités émergentes au sein des entreprises des deux régions. S'appuyant sur des cadres existants tels que la Conférence internationale de Tokyo sur le développement de l'Afrique (TICAD), cet accord devrait faciliter des dialogues élargis et consolidés sur les politiques à suivre entre les pays africains et asiatiques – à la fois au niveau des gouvernements et à celui des entreprises. Même si l'Asie reçoit 16% de l'ensemble des exportations africaines, ces dernières ne constituent toutefois pas plus de 2% du total des importations de l'Asie. Par conséquent, les accords institutionnels qui pourront être conclus entre l'Afrique et l'Asie devront tenir compte de ces asymétries.
- Les pays africains et les bailleurs internationaux devraient réitérer leur engagement quant à l'importance d'un environnement propice pour les activités économiques transfrontalières, et qui sont des locomotives essentielles pour la croissance économique. Simultanément, la coordination et la consolidation des efforts consacrés au renforcement des capacités de production au sein de l'Afrique sont d'une importance critique

pour permettre aux pays africains de répondre aux opportunités internationales d'affaires. Ce type de circonstances nationales et d'environnement transfrontalier est essentiel pour garantir une croissance économique qui est critique pour l'aptitude des pays africains à atteindre les Objectifs de développement du millénaire.

Sur la base des analyses et discussions précédentes, les étapes suivantes pour les acteurs publics et privés pourraient être présentées dans le cadre décrit ci-dessous, et organisées selon les trois catégories de groupes de produits définies par les principaux marchés cibles comme cela a été expliqué dans les conclusions clés:

1. Les biens et services à destination des marchés de l'Asie (par ex. les ressources naturelles, agricoles et les autres produits primaires).
2. Les biens et services à destination du marché mondial (par ex. les produits textiles et d'habillement, les véhicules et leurs pièces détachées, exportées vers l'UE, les USA, l'Asie et autres).
3. Les biens et services pour les marchés africains (par ex. les produits alimentaires et agricoles, les biens et services en relation aux projets de privatisation en Afrique, les opportunités de franchises et de licences).

Pour le marché asiatique, les produits potentiels sont les ressources naturelles, les produits agricoles et les autres marchandises pour lesquelles l'Afrique dispose d'une base d'offre solide. Les exportations de marchandises africaines vers l'Asie devraient s'accélérer si les coûts des transactions peuvent être réduits et l'écart entre l'Afrique et l'Asie au niveau de l'information d'affaires est réduit. Une capacité renforcée de traitement dans les pays africains est souhaitée. Dans ce contexte, l'intensification des droits de douane dans beaucoup de pays asiatiques devrait être revue, ce qui encouragerait les entreprises asiatiques à investir plus dans ces domaines. Par

ailleurs, une bonne gouvernance et le respect des codes de conduite par les entreprises des industries d'extraction et de production sont de plus en plus importants aujourd'hui.

Pour le marché mondial, la poursuite de mesures préférentielles pour les importations de produits manufacturés en provenance de l'Afrique, tels que les textiles, l'habillement et les véhicules, doit être envisagée pour encourager le développement industriel dans les pays africains. Le développement de liens locaux et régionaux, en amont et en aval, dans de telles industries est critique pour l'atteinte d'un tel objectif. L'amélioration des systèmes locaux et intra régionaux de logistique est également essentielle. Le développement des capacités dans les secteurs est d'une importance critique pour faciliter le transfert des connaissances et des compétences qui accompagne les flux d'investissement. Les entreprises asiatiques pourraient fournir des ressources efficaces dans ce domaine.

Pour les marchés africains, l'intégration intra-régionale doit permettre d'atteindre une taille minimum de marché et de réaliser des économies d'échelle. Des procédés réalistes et substantifs d'intégration régionale doivent être exécutés. Des services intra régionaux efficaces de transport et d'autres services de logistique sont nécessaires pour la promotion de flux commerciaux dynamiques. L'intégration de réseaux commerciaux aux activités d'affaires intra régionales est aussi essentielle. Les mesures non physiques pourraient libérer les activités commerciales intra régionales des négociants locaux. L'encouragement apporté à des formes de relations commerciales alternatives, telles que les franchises et licences, pourrait devenir une clé du succès pour le développement de relations d'affaires mutuellement avantageuses en complément aux échanges économiques traditionnels centrés sur le commerce de produits et de marchandises.