



# L'industrialisation en Afrique subsaharienne

Saisir les opportunités offertes par les chaînes de valeur mondiales

Kaleb G. Abreha, Woubet Kassa, Emmanuel K. K. Lartey,  
Taye A. Mengistae, Solomon Owusu et Albert G. Zeufack



# L'industrialisation en Afrique subsaharienne

---



# L'industrialisation en Afrique subsaharienne

---

Saisir les opportunités  
offertes par les chaînes  
de valeur mondiales

**Kaleb G. Abreha, Woubet Kassa,  
Emmanuel K. K. Lartey, Taye A. Mengistae,  
Solomon Owusu et Albert G. Zeufack**

© 2022 Banque internationale pour la reconstruction et le développement / La Banque mondiale  
1818 H Street NW, Washington, DC 20433  
Téléphone: 202-473-1000 ; Internet : [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)

Certains droits réservés  
1 2 3 4 25 24 23 22

**La publication originale de cet ouvrage est en anglais sous le titre de *Industrialization in Sub-Saharan Africa: Seizing Opportunities in Global Value Chains* en 2021. En cas de contradictions, la langue originelle prévaudra.**

Cet ouvrage a été produit par les services de la Banque mondiale avec la contribution de collaborateurs externes. Les observations, interprétations et opinions qui y sont exprimées ne reflètent pas nécessairement les vues de la Banque mondiale, de son Conseil des Administrateurs ou des pays que ceux-ci représentent, ni celles de l'Agence française de développement. La Banque mondiale ne garantit ni l'exhaustivité, ni l'actualité des données citées dans cet ouvrage. Elle n'est pas responsable des erreurs, omissions, ou contradictions dans les informations qui y sont fournies, ni de l'utilisation qui serait faite ou non des informations, méthodes, procédés ou conclusions présentés dans l'ouvrage. Les frontières, les couleurs, les dénominations et toute autre information figurant sur les cartes du présent ouvrage n'impliquent de la part de la Banque mondiale aucun jugement quant au statut juridique d'un territoire quelconque et ne signifient nullement que l'institution reconnaît ou accepte ces frontières.

Rien de ce qui figure dans le présent ouvrage ne constitue, n'implique ou ne peut être considéré comme une limitation des priviléges et immunités de la Banque mondiale, ou une renonciation à ces priviléges et immunités, qui sont expressément réservés.

#### Droits et autorisations



L'utilisation de cet ouvrage est soumise aux conditions de la licence Creative Commons Attribution 3.0 IGO (CC BY 3.0 IGO) <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/igo/>. Conformément aux termes de la licence Creative Commons Attribution (paternité), il est possible de copier, distribuer, transmettre et adapter le contenu de l'ouvrage, notamment à des fins commerciales, sous réserve du respect des conditions suivantes :

**Mention de la source** — L'ouvrage doit être cité de la manière suivante : Abreha, Kaleb G., Woubet Kassa, Emmanuel K. K. Larrey, Taye A. Mengistae, Solomon Owusu et Albert G. Zeufack. 2022. *L'industrialisation en Afrique subsaharienne : Saisir les opportunités offertes par les chaînes de valeur mondiales*. Collection L'Afrique en développement. Washington, DC : La Banque mondiale. doi: 10.1596/978-1-4648-1875-2. License : Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO

**Traductions** — Si une traduction de cet ouvrage est produite, veuillez ajouter à la mention de la source de l'ouvrage le déni de responsabilité suivant : *Cette traduction n'a pas été réalisée par la Banque mondiale et ne doit pas être considérée comme une traduction officielle de cette dernière. La Banque mondiale ne saurait être tenue responsable du contenu de la traduction ni des erreurs qu'elle pourrait contenir.*

**Adaptations** — Si une adaptation de cet ouvrage est produite, veuillez ajouter à la mention de la source le déni de responsabilité suivant : *Cet ouvrage est une adaptation d'une œuvre originale de la Banque mondiale. Les idées et opinions exprimées dans cette adaptation n'engagent que l'auteur ou les auteurs de l'adaptation et ne sont pas validées par la Banque mondiale.*

**Contenu tiers** — La Banque mondiale n'est pas nécessairement propriétaire de chaque composante du contenu de cet ouvrage. Elle ne garantit donc pas que l'utilisation d'une composante ou d'une partie quelconque du contenu de l'ouvrage ne porte pas atteinte aux droits des tierces parties concernées. L'utilisateur du contenu assume seul le risque de réclamations ou de plaintes pour violation desdits droits. Pour réutiliser une composante de cet ouvrage, il vous appartient de juger si une autorisation est requise et de l'obtenir le cas échéant auprès du détenteur des droits d'auteur. Parmi les composantes, on citera, à titre d'exemple, les tableaux, les graphiques et les images.

Tous les renseignements sur les droits et licences doivent être adressés à World Bank Publications, The World Bank Group, 1818 H Street, NW Washington, DC, 20433, USA ; courriel : [pubrights@worldbank.org](mailto:pubrights@worldbank.org).

ISBN (imprimé) : 978-1-4648-1875-2  
ISBN (digital) : 978-1-4648-1876-9  
DOI : 10.1596/978-1-4648-1875-2

**Photo de couverture** : Un chariot de pièces traverse une usine d'assemblage à Johannesburg, en Afrique du Sud. © Wesley Poon / Shutterstock.com. Reproduite avec l'autorisation de Wesley Poon / Shutterstock.com. Autorisation nécessaire pour toute autre utilisation.

**Conception de la page de couverture** : Sergio Andres Moreno Tellez, Banque mondiale.

**Le numéro de contrôle de la Bibliothèque du Congrès** : 2022938465

# Collection « L'Afrique en développement »

---

Crée en 2009, la collection « L'Afrique en développement » s'intéresse aux grands enjeux sociaux et économiques du développement en Afrique subsaharienne. Chacun de ses numéros dresse l'état des lieux d'une problématique et contribue à alimenter la réflexion liée à l'élaboration des politiques locales, régionales et mondiales. Décideurs, chercheurs et étudiants y trouveront les résultats des travaux de recherche les plus récents, mettant en évidence les difficultés et les opportunités de développement du continent.

Cette collection est dirigée par l'Agence française de développement et la Banque mondiale. Les manuscrits sélectionnés émanent des travaux de recherche et des activités de terrain des deux institutions. Ils sont choisis pour leur pertinence au regard de l'actualité du développement. En travaillant ensemble dans une perspective de mission commune et dans une visée interdisciplinaire, les deux institutions entendent renouveler les façons d'analyser et de comprendre les réalités du développement en Afrique subsaharienne.

## Membres du comité consultatif

### *Agence française de développement*

**Thomas Mélonio**, directeur exécutif, direction « Innovations, recherche et savoirs »

**Hélène Djoufelkit**, directrice, département « Diagnostics économiques et politiques publiques »

**Sophie Chauvin**, responsable, division « Édition et publication »

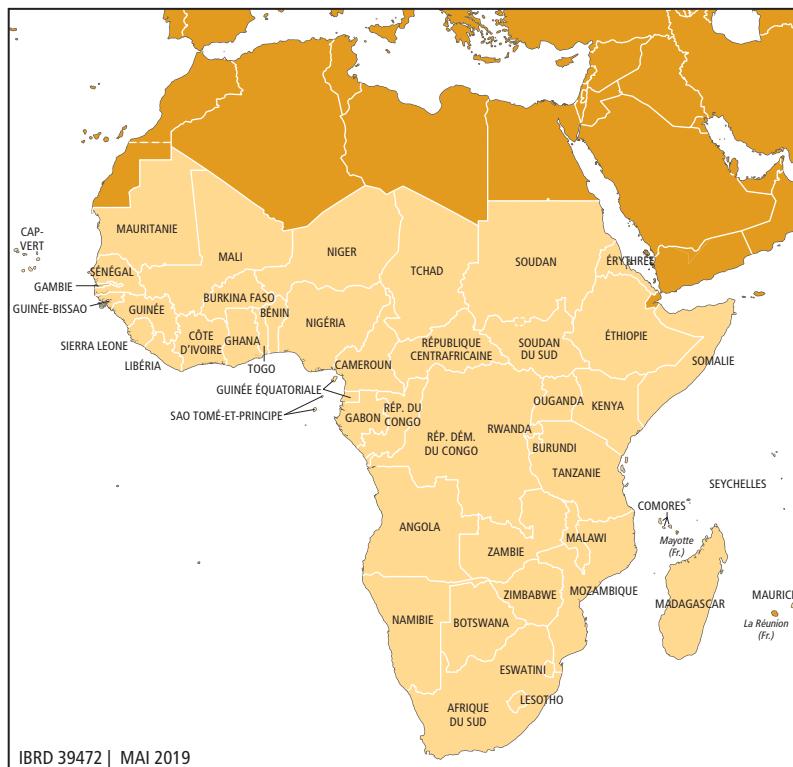
### *Banque mondiale*

**Albert G. Zeufack**, chef économiste, région Afrique

**César Calderón**, économiste spécialiste, région Afrique

**Chorching Goh**, économiste spécialiste, région Afrique

## Afrique subsaharienne



Source : Banque mondiale.

# Titres de la collection

## « L'Afrique en développement »

---

### 2021

*Social Contracts for Development: Bargaining, Contention, and Social Inclusion in Sub-Saharan Africa* (2021), Mathieu Clouthier, Bernard Harborne, Deborah Isser, Indhira Santos, Michael Watts

\**Industrialization in Sub-Saharan Africa: Seizing Opportunities in Global Value Chains* (2021), *L'industrialisation en Afrique subsaharienne : Saisir les opportunités offertes par les chaînes de valeur mondiales* (2022), Kaleb G. Abreha, Woubet Kassa, Emmanuel K. K. Lartey, Taye A. Mengistae, Solomon Owusu, Albert G. Zeufack

### 2020

\**Food Systems in Africa: Rethinking the Role of Markets* (2020), *Les systèmes agroalimentaires en Afrique : repenser le rôle des marchés* (2021), Gaelle Balineau, Arthur Bauer, Martin Kessler, Nicole Madariaga

\**The Future of Work in Africa: Harnessing the Potential of Digital Technologies for All*, *L'avenir du travail en Afrique : Exploiter le potentiel des technologies numériques pour un monde du travail plus inclusif* (2020), Jieun Choi, Mark A. Dutz, Zainab Usman (éditeurs)

### 2019

*All Hands on Deck: Reducing Stunting through Multisectoral Efforts in Sub-Saharan Africa* (2019), Emmanuel Skoufias, Katja Vinha, Ryoko Sato

\**The Skills Balancing Act in Sub-Saharan Africa: Investing in Skills for Productivity, Inclusivity, and Adaptability* (2019), *Le développement des compétences en Afrique subsaharienne, un exercice d'équilibre : Investir dans les compétences pour la productivité, l'inclusion et l'adaptabilité* (2020), Omar Arias, David K. Evans, Indhira Santos

\**Electricity Access in Sub-Saharan Africa: Uptake, Reliability, and Complementary Factors for Economic Impact* (2019), *Accès à l'électricité en Afrique subsaharienne : adoption, fiabilité et facteurs complémentaires d'impact économique* (2020), Moussa P. Blimpo, Malcolm Cosgrove-Davies

**2018**

\**Facing Forward: Schooling for Learning in Africa* (2018), *Perspectives : l'école au service de l'apprentissage en Afrique* (2019), Sajitha Bashir, Marlaine Lockheed, Elizabeth Ninan, Jee-Peng Tan

*Realizing the Full Potential of Social Safety Nets in Africa* (2018), Kathleen Beegle, Aline Coudouel, Emma Monsalve (éditeurs)

**2017**

\**Mining in Africa: Are Local Communities Better Off?* (2017), *L'exploitation minière en Afrique : les communautés locales en tirent-elles parti?* (2020), Punam Chuhan-Pole, Andrew L. Dabalen, Bryan Christopher Land

\**Reaping Richer Returns: Public Spending Priorities for African Agriculture Productivity Growth* (2017), *Obtenir de meilleurs résultats : priorités en matière de dépenses publiques pour les gains de productivité de l'agriculture africaine* (2020), Aparajita Goyal, John Nash

**2016**

*Confronting Drought in Africa's Drylands: Opportunities for Enhancing Resilience* (2016), Raffaello Cervigni, Michael Morris (éditeurs)

**2015**

\**Africa's Demographic Transition: Dividend or Disaster?* (2015), *La transition démographique de l'Afrique : dividende ou catastrophe ?* (2016), David Canning, Sangeeta Raja, Abdo Yazbech

*Highways to Success or Byways to Waste: Estimating the Economic Benefits of Roads in Africa* (2015), Ali A. Rubaba, Federico Barra, Claudia Berg, Richard Damania, John Nash, Jason Russ

*Enhancing the Climate Resilience of Africa's Infrastructure: The Power and Water Sectors* (2015), Raffaello Cervigni, Rikard Liden, James E. Neumann, Kenneth M. Strzepek (éditeurs)

*The Challenge of Stability and Security in West Africa* (2015), Alexandre Marc, Neelam Verjee, Stephen Mogaka

\**Land Delivery Systems in West African Cities: The Example of Bamako, Mali* (2015), *Le système d'approvisionnement en terres dans les villes d'Afrique de l'Ouest : l'exemple de Bamako* (2015), Alain Durand-Lasserve, Maÿlis Durand-Lasserve, Harris Selod

\**Safety Nets in Africa: Effective Mechanisms to Reach the Poor and Most Vulnerable* (2015), *Les filets sociaux en Afrique : méthodes efficaces pour cibler les populations pauvres et vulnérables en Afrique subsaharienne* (2015), Carlo del Ninno, Bradford Mills (eds.)

**2014**

*Tourism in Africa: Harnessing Tourism for Growth and Improved Livelihoods* (2014), Iain Christie, Eneida Fernandes, Hannah Messerli, Louise Twining-Ward

\**Youth Employment in Sub-Saharan Africa* (2014), *L'emploi des jeunes en Afrique subsaharienne* (2014), Deon Filmer, Louise Fox

**2013**

*Les marchés urbains du travail en Afrique subsaharienne* (2013), *Urban Labor Markets in Sub-Saharan Africa* (2013), Philippe De Vreyer, François Roubaud (éditeurs).

*Enterprising Women: Expanding Economic Opportunities in Africa* (2013), Mary Hallward-Driemeier

*Securing Africa's Land for Shared Prosperity: A Program to Scale Up Reforms and Investments* (2013), Frank F. K. Byamugisha

*The Political Economy of Decentralization in Sub-Saharan Africa: A New Implementation Model* (2013), Bernard Dafflon, Thierry Madiès (eds.)

**2012**

*Empowering Women: Legal Rights and Economic Opportunities in Africa* (2012), Mary Hallward-Driemeier, Tazeen Hasan

*Financing Africa's Cities: The Imperative of Local Investment* (2012), Financer les villes d'Afrique : l'enjeu de l'investissement local (2012), Thierry Paulais

\**Structural Transformation and Rural Change Revisited: Challenges for Late Developing Countries in a Globalizing World* (2012), *Transformations rurales et développement : les défis du changement structurel dans un monde globalisé* (2013), Bruno Losch, Sandrine Fréguin-Gresh, Eric Thomas White

\**Light Manufacturing in Africa: Targeted Policies to Enhance Private Investment and Create Jobs* (2012), *L'Industrie légère en Afrique : politiques ciblées pour susciter l'investissement privé et créer des emplois* (2012), Hinh T. Dinh, Vincent Palmade, Vandana Chandra, Frances Cossar

\**Informal Sector in Francophone Africa: Firm Size, Productivity, and Institutions* (2012), *Les entreprises informelles de l'Afrique de l'ouest francophone : taille, productivité et institutions* (2012), Nancy Benjamin, Ahmadou Aly Mbaye

**2011**

*Contemporary Migration to South Africa: A Regional Development Issue* (2011), Aurelia Segatti, Loren Landau (eds.)

*Challenges for African Agriculture* (2011), Jean-Claude Devèze (éditeur)

*L'Économie politique de la décentralisation dans quatre pays d'Afrique subsaharienne : Burkina Faso, Sénégal, Ghana et Kenya* (2011), Bernard Dafflon, Thierry Madiès (éditeurs)

## 2010

*Gender Disparities in Africa's Labor Market* (2010), Jorge Saba Arbache, Alexandre Kolev, Ewa Filipiak (eds.)

\**Africa's Infrastructure: A Time for Transformation* (2010), *Infrastructures africaines, une transformation impérative* (2010), Vivien Foster, Cecilia Briceño-Garmendia (éditeurs)

*Challenges for African Agriculture* (2011), Jean-Claude Devèze (éditeur)

\*Disponibles en français

Tous les ouvrages de la collection L'Afrique en développement publiés conjointement par l'Agence française de développement et la Banque mondiale sont disponibles gratuitement à  
<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/2150> et  
<https://www.afd.fr/fr/collection/lafrique-en-developpement>.

# Sommaire

---

<i>Avant-propos</i>	<i>xix</i>
<i>Remerciements</i>	<i>xxiii</i>
<i>À propos des contributeurs</i>	<i>xxv</i>
<i>Sigles et acronymes</i>	<i>xxix</i>
<b>Abrégé</b>	<b>1</b>
Messages clés	4
Un cadre politique pour industrialiser via les chaînes de valeur mondiales : intégrer, concurrencer, monter en gamme, habiliter	19
Notes	22
Bibliographie	22
<b>1 Le rôle de l'industrie manufacturière dans la transformation structurelle de l'Afrique : analyser les antécédents pour redéfinir les perspectives d'industrialisation</b>	<b>25</b>
Croissance durable et transformation structurelle en Afrique	26
L'industrialisation en Afrique : le mythe de la désindustrialisation précoce	29
L'industrialisation en Afrique subsaharienne : des expériences hétérogènes	30
L'avenir de l'industrialisation en Afrique	36
Repenser la politique industrielle du continent africain	37
Note	44
Bibliographie	44

<b>2 Les moteurs de la croissance de l'emploi manufacturier</b>	<b>47</b>
Les moteurs actuels de la croissance de l'emploi manufacturier	48
Croissance de l'emploi et évolution des salaires	59
Facteurs sous-jacents et interventions politiques	65
Conclusion et options stratégiques	69
Notes	70
Bibliographie	72
<b>3 Productivité de l'industrie manufacturière et perspectives de croissance de l'emploi</b>	<b>75</b>
La croissance de l'emploi dans la marge intensive guidée par la productivité	76
Aux sources de la croissance de la productivité : la répartition des ressources intersectorielles et intrasectorielles	78
Les sources de la croissance de la productivité: croissance de la productivité au niveau des entreprises, innovation et adoption des nouvelles technologies	81
Structure de marché, régulation de l'entrée et productivité	86
Infrastructure physique et productivité	87
Conclusion et options stratégiques	88
Annexe 3A Décomposition de la croissance de la productivité	91
Notes	93
Bibliographie	95
<b>4 Industrialiser par le biais des chaînes de valeur mondiales</b>	<b>101</b>
Chaînes de valeur mondiales : définition et mesures	103
Niveaux et modèles de participation dans les CVM du secteur manufacturier	104
Ressources naturelles et participation aux CVM du secteur manufacturier	109
Évolution des modèles d'approvisionnement en biens intermédiaires pour les entreprises manufacturières	116
Structure des destinations et des utilisations finales des produits manufacturés	119
Tendances du commerce intrarégional et perspectives des chaînes de valeur régionales	123
Conclusion et options stratégiques	126

Annexe 4A Modèle de gravité pour la participation aux chaînes de valeur mondiales	129
Annexe 4B Analyse des données des entreprises	131
Annexe 4C Les entreprises rwandaises dans les chaînes de valeur mondiales du secteur manufacturier	132
Notes	136
Bibliographie	137
<b>5 Création d'emplois, croissance de la productivité et rôle de la montée en gamme dans les chaînes de valeur mondiales de l'industrie manufacturière</b>	<b>139</b>
Tendances actuelles de la croissance de l'emploi en Afrique subsaharienne au sein des CVM	140
CVM du secteur manufacturier et croissance de la productivité	146
Rôle de la montée en gamme industrielle dans la croissance de l'emploi du secteur manufacturier en Afrique subsaharienne	149
Conclusion et options stratégiques	159
Notes	161
Bibliographie	162
<b>6 L'industrialisation en Afrique subsaharienne : proposition de cadre politique</b>	<b>165</b>
Politique commerciale	166
Développement des infrastructures	177
Politique de la concurrence	180
Amélioration de l'éducation et des compétences	182
Liens entre entreprises nationales et multinationales : investissements directs étrangers et transfert de technologie	187
Cadre politique : intégrer, concurrencer, monter en gamme, habiliter	191
Notes	193
Bibliographie	194
<b>Encadrés</b>	
2.1 Effets de l'ancienneté des entreprises sur la croissance de l'emploi selon la taille des entreprises : le cas de l'Éthiopie	55
4.1 Groupes de pays et comparateurs	106

4.2	COVID-19 et conséquences potentielles sur les chaînes de valeur mondiales	127
6.1	Dispositifs de libéralisation du commerce et industrie légère en afrique subsaharienne : le rôle de l'AGOA, de l'initiative TSA et du spg	167
6.2	Les femmes dans le secteur manufacturier : le rôle des politiques industrielles	185
6.3	Investissement et chaîne de valeur mondiale - une politique industrielle orientée en Éthiopie	189

## Graphiques

O.1	Part de la valeur ajoutée générée par l'industrie manufacturière dans le PIB et le PIB non pétrolier en Afrique subsaharienne	5
O.2	Part du secteur manufacturier dans l'emploi par rapport au PIB par habitant en Afrique subsaharienne, 1970-2015	6
O.3	Participation de l'Afrique subsaharienne aux CVM, 1990-2015	7
O.4	Liaisons avec l'ensemble des CVM du secteur manufacturier, par groupe de pays	8
O.5	Sources d'intrants intermédiaires dans le secteur manufacturier, 2015	9
O.6	Répartition des travailleurs dans les CVM en Afrique subsaharienne et dans les pays de référence, par secteur d'emploi, 2014	12
O.7	Participation aux CVM et croissance de l'emploi dans le secteur manufacturier : le rôle des technologies, de la compétitivité et de la demande en Afrique subsaharienne et dans les pays de référence, 2000-2014	13
O.8	Nombre d'employés manufacturiers selon l'ancienneté des entreprises, Côte d'Ivoire et Éthiopie	14
O.9	Cadre stratégique : Intégrer, concurrencer, monter en gamme, habiliter	20
1.1	Transformation structurelle en Afrique : répartition de l'emploi et de la valeur ajoutée, 1970-2015	28
1.2	Part de l'industrie manufacturière dans la valeur ajoutée en Afrique subsaharienne, exprimée en PIB et PIB non pétrolier	31
1.3	Variations sous-régionales de la part du secteur manufacturier dans la valeur ajoutée totale	32

2.1	Éthiopie: nombre d'employés, par ancienneté des entreprises manufacturières, 1996-2016	50
2.2	Éthiopie: nombre d'employés, par taille de l'entreprise manufacturière, 1996-2016	50
2.3	Éthiopie : effectif des entreprises manufacturières de moins de 20 employés, 1996-2016	51
2.4	Éthiopie : effectif des entreprises manufacturières de 21 à 100 employés, 1996-2016	52
2.5	Éthiopie : effectif des entreprises manufacturières de 101 à 500 employés, 1996-2016	52
2.6	Éthiopie : effectif des entreprises manufacturières de plus de 500 employés, 1996-2016	53
2.7	Éthiopie : effectif selon le statut opérationnel des entreprises manufacturières, 1997-2010	54
2.8	Éthiopie : taux annuel de croissance de l'emploi, réparti selon le statut opérationnel des entreprises manufacturières, 1997-2010	54
2.9	Côte d'Ivoire : nombre d'employés par entreprise manufacturière selon l'ancienneté, 2003-2014	57
2.10	Côte d'Ivoire: nombre d'employés par taille de l'entreprise manufacturière, 2003-2014	57
2.11	Côte d'Ivoire : volume de la main-d'œuvre en fonction du statut opérationnel de l'entreprise manufacturière, 2003-2014	58
2.12	Côte d'Ivoire : taux annuel de croissance de l'emploi, présenté selon le statut opérationnel des entreprises manufacturières, 2003-2014	58
2.13	Éthiopie : valeur des immobilisations par employé, par taille de l'entreprise manufacturière, 1996-2016	61
2.14	Éthiopie : valeur des immobilisations par employé, selon l'ancienneté de l'entreprise manufacturière, 1996-2016	61
2.15	Éthiopie : marge bénéficiaire annuelle brute par employé, selon l'ancienneté de l'entreprise manufacturière, 1996-2016	62
2.16	Éthiopie : salaire annuel par employé, selon l'ancienneté de l'entreprise manufacturière, 1996-2016	62
2.17	Éthiopie : valeur ajoutée annuelle par employé, selon l'ancienneté de l'entreprise manufacturière, 1996-2016	63
2.18	Côte d'Ivoire, salaire annuel par employé, selon l'ancienneté de l'entreprise manufacturière, 2003-2014	64
2.19	Côte d'Ivoire : immobilisations par employé, selon la taille de l'entreprise manufacturière, 2003-2014	64

4.1	Tendances de la participation de l'Afrique subsaharienne aux CVM, 1990-2015	104
4.2	Intégration en amont et aval dans chaque pays	105
4.3	Liens avec l'ensemble des CVM du secteur manufacturier, par groupe de pays	108
4.4	Liens avec les CVM du secteur manufacturier : pays pauvres en ressources	109
4.5	Liens avec les CVM du secteur manufacturier : pays exportateurs de minéraux et de métaux	110
4.6	Liens avec les CVM du secteur manufacturier : pays riches en ressources pétrolières	111
4.7	Liens avec les CVM du secteur manufacturier par secteur économique : pays de référence	112
4.8	Liens avec les CVM du secteur manufacturier, par industrie : pays pauvres en ressources naturelles	113
4.9	Liens avec les CVM du secteur manufacturier, par industrie : pays exportateurs de minéraux et de métaux	114
4.10	Sources de biens intermédiaires dans le secteur manufacturier, 2015	117
4.11	Approvisionnement en biens intermédiaires : comparaison entre multinationales et entreprises locales	118
4.12	Intrants intermédiaires importés dans le secteur manufacturier, 2015	120
4.13	Répartition des pays de destination pour les produits manufacturés d'Afrique subsaharienne vendus en tant que biens intermédiaires, 2015	121
4.14	Destination des exportations de l'industrie manufacturière en Afrique subsaharienne	122
4.15	Liens avec les CVM du secteur manufacturier dans les pays pauvres en ressources naturelles, par source et par destination, 2015	123
4.16	Liens avec les CVM du secteur manufacturier dans les pays riches en ressources naturelles, par source et par destination, 2015	124
4.17	Les pays voisins de l'Afrique du Sud sont solidement insérés dans les chaînes de valeur régionales	125
4C.1	Rwanda : répartition des entreprises exportatrices dans les différents secteurs	133
4C.2	Rwanda : création de valeur ajoutée et intrants domestiques par rapport aux intrants importés	134

4C.3	Rwanda : produits manufacturés vendus sur le marché intérieur par rapport aux produits exportés	135
5.1	Nombre d'employés au sein des CVM en Afrique subsaharienne et dans les pays de référence, par secteur d'emploi, 2014.	141
5.2	Participation aux CVM et croissance de l'emploi manufacturier : le rôle de la technologie, de la compétitivité et de la demande dans les pays d'Afrique subsaharienne et dans les pays de référence, 2000-2014	143
5.3	Parts de revenu des CVM du secteur manufacturier en Afrique subsaharienne et dans les pays de référence, 2000 et 2014	144
5.4	Marchés finaux de la valeur ajoutée des activités manufacturières au sein des CVM en Afrique subsaharienne et dans les pays de référence, 2014	146
5.5	Participation aux CVM et croissance de la productivité du secteur manufacturier en Afrique subsaharienne	147
5.6	Participation aux CVM et croissance de la productivité du travail au sein du secteur manufacturier	149
5.7	Corrélation entre la participation aux CVM et la croissance de l'emploi dans le secteur manufacturier	157
5.8	Corrélation entre la participation aux CVM, la valeur ajoutée et l'élasticité de l'emploi	158
5.9	Corrélation entre la participation aux CVM et l'évolution de la part de l'industrie dans l'emploi	159
B6.1.1	Droits de douane ad valorem, par dispositif préférentiel dont bénéficient les pays d'Afrique subsaharienne, 2016	169
6.1	Droits de douane et participation aux CVM en Afrique subsaharienne, 1990-2015	172
6.2	Droits de douane auxquels sont soumises les exportations de l'Afrique subsaharienne, par région de destination, 1995-2015	173
6.3	Droits de douane pour les biens importés vers l'Afrique subsaharienne, par catégorie de produits, 1990-2015	174
6.4	Capacités actuelles à tirer profit des potentialités d'internet	179
6.5	Investissement direct étranger et CVM du secteur manufacturier en Afrique subsaharienne, 1990-2015	188
6.6	Répartition par secteur des projets annoncés d' <i>ide greenfield</i> , 2004-2013	190
6.7	Cadre politique : intégrer, concurrencer, monter en gamme, habiliter	192

**Tableaux**

1.1	Capacités techniques : compétences primaires, caractéristiques et activités	40
5.1	Croissance de l'emploi au sein des industries manufacturières d'afrique subsaharienne et des pays de référence (%)	152
5.2	Réaction de la croissance de l'emploi aux évolutions de la valeur ajoutée : industries manufacturières en Afrique subsaharienne et dans les pays de référence (%)	154
5.3	Part des industries manufacturières dans l'emploi en Afrique subsaharienne et dans les pays de référence (%)	155
6.1	Droits de douane pour les biens importés vers l'afrique subsaharienne, par catégorie de produits (%), 1990-2015	175

## Avant-propos

---

L'industrialisation a été le moteur de la transformation structurelle des pays développés et des pays ayant récemment entamé leur processus d'industrialisation. Les pays d'Afrique subsaharienne, cependant, sont confrontés à des messages contradictoires concernant la capacité de l'industrie manufacturière à jouer un rôle similaire dans l'établissement d'une croissance durable. La nature des nouvelles technologies, tout particulièrement, a alimenté un type de discours selon lequel les opportunités d'industrialisation des économies d'Afrique subsaharienne seraient limitées. Cependant, la pandémie de COVID-19 (coronavirus), qui a paralysé le commerce planétaire et interrompu les chaînes de valeur mondiales, a ramené au premier plan la problématique de l'industrialisation de l'Afrique.

La présente étude analyse en détail cette problématique, en montrant que les perspectives d'industrialisation varient nécessairement d'un pays à l'autre en Afrique subsaharienne, selon les richesses naturelles disponibles et les dispositifs politiques existants en matière de développement industriel. Par ailleurs, elle défend l'idée selon laquelle ces perspectives doivent être évaluées pour chaque pays dans le contexte de l'émergence des nouvelles technologies, de l'évolution des chaînes de valeur mondiales (CVM) et régionales, ainsi que de l'impact des accords commerciaux régionaux sur ces bouleversements. Cette analyse souligne la nécessité de saisir les opportunités offertes par les CVM et de s'insérer à ces dernières en exploitant les avantages comparatifs actuels liés aux tâches faiblement qualifiées, en favorisant la création de valeur ajoutée ainsi qu'en cherchant à monter en gamme vers des tâches hautement qualifiées et ainsi augmenter l'intensité et la rapidité du processus d'industrialisation.

Si l'industrialisation représente une voie viable vers la transformation structurelle et la création d'emplois, il revient cependant aux décideurs politiques de réorienter les stratégies politiques afin de mieux accompagner l'intégration au sein des CVM. Tandis que le morcellement des activités manufacturières entre différents pays a généré des opportunités d'industrialisation, la réussite à long terme dépendra des investissements réalisés en matière de compétences

et technologies. Ces investissements seront cruciaux afin de renforcer les capacités productives, créer des avantages comparatifs dans des tâches à forte valeur ajoutée afin de favoriser la création d'emplois plus nombreux et mieux payés, augmenter la productivité et stimuler la transformation structurelle.

La hausse des salaires constatée ces dernières années, associée à de faibles niveaux de productivité dans le secteur manufacturier, est susceptible de poser des défis pour les perspectives de création d'emploi à court terme. Les stratégies doivent ainsi impérativement avoir pour objectif de dynamiser la croissance de la productivité afin de renforcer la compétitivité et de générer dans un futur proche une création d'emploi soutenue dans le secteur manufacturier. Cette analyse suggère en outre de réformer les entreprises publiques et de promouvoir un environnement économique qui facilite l'affectation des ressources vers des entreprises plus productives. L'assouplissement des exigences en matière d'obtention de licences et de toute autre exigence relative à la création des nouvelles entreprises, ainsi que l'accompagnement des jeunes entreprises – c'est-à-dire le groupe d'entreprises qui constitue le principal moteur de la création d'emploi – et la promotion de l'accès aux financements, devraient grandement permettre de renforcer la compétitivité de ces pays sur les différents marchés. Ces politiques doivent se conjuguer à des investissements dans des secteurs porteurs pour l'activité commerciale, notamment les infrastructures physiques et numériques ou l'énergie, ainsi qu'à des investissements dans des programmes de renforcement des compétences dans des secteurs spécifiques prenant en compte l'adoption des nouvelles technologies. Une combinaison judicieuse de ces différents ingrédients, en fonction des ressources naturelles dont disposent les pays, devrait pouvoir établir les conditions nécessaires à la croissance de la productivité, qui est la clé de la création d'emploi en Afrique subsaharienne.

Le développement industriel doit constituer un élément central de tout programme de transformation économique en Afrique subsaharienne. Cependant, pour que celui-ci soit efficace, il est nécessaire que les mesures politiques puissent favoriser l'intégration dans les CVM et développer les chaînes de valeur régionales. Aussi les objectifs d'industrialisation des pays d'Afrique subsaharienne devront-ils reposer sur la collaboration. La zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAF) représente un début prometteur en ce sens, dans la mesure où il s'agit d'une plate-forme efficace pour promouvoir le commerce intrarégional et intensifier la transformation des matières premières à exporter vers les marchés extérieurs, créer de la valeur ajoutée dans les matières premières provenant de la région, ainsi qu'accroître l'accès aux marchés de la région pour ces produits.

La Banque mondiale est actuellement impliquée dans plusieurs initiatives qui poursuivent ces objectifs, notamment en soutenant des investissements qui ciblent les infrastructures cruciales permettant de faciliter les communications et les transports, et de manière générale la connectivité entre les économies.

Des projets ont également été lancés afin d'encourager le commerce régional et permettre une meilleure insertion dans les marchés. Ces mesures soutiennent toutes des stratégies politiques destinées à favoriser le développement de chaînes de valeur régionales dans le secteur manufacturier, ainsi que leur intégration dans les CVM. Nous encourageons vivement les décideurs politiques d'Afrique subsaharienne à exploiter dans leur pleine mesure les opportunités actuelles en matière de valeur ajoutée et à créer un environnement propice à l'émergence de nouvelles activités. Ensemble, saisissons les opportunités inédites qu'offrent la révolution numérique, l'émergence d'un marché unique africain, ainsi que l'adaptation au changement climatique, afin de transformer l'économie africaine et créer des emplois.

*Ousmane Diagana  
Vice-président  
Afrique de l'Ouest et centrale  
La Banque mondiale  
Washington, DC*

*Hafez M. H. Ghanem  
Vice-président  
Afrique de l'Est et australe  
La Banque mondiale  
Washington, DC*



## Remerciements

---

Ce volume fait partie du Programme d'études régionales africaines, une initiative de la vice-présidence de la région Afrique de la Banque mondiale. Cette collection d'études vise à associer rigueur analytique et pertinence politique, et à les appliquer à différents sujets de première importance pour le développement social et économique de l'Afrique subsaharienne. L'AFRCE (le bureau de l'économiste en chef pour la région Afrique) est en charge des contrôles qualitatifs et de la supervision.

Cette étude régionale a été préparée par une équipe dont les principaux membres sont les suivants : Kaleb G. Abreha, Woubet Kassa, Emmanuel K. K. Lartey, Taye A. Mengistae, Solomon Owusu et Albert G. Zeufack.

Les auteurs des rapports techniques utilisés dans cette analyse sont Derrick Abudu, Stefano Caria, Jieun Choi, Garth Frazer, Emiko Fukase, Reitze Gouma, Kebba Jammeh, Patricia Jones, Andrew Kerr, Emmanuel B. Mensah, Bruce McDougall, Wim Naude, Pierre Nguimkeu, Stefan Pahl, Marcel P. Timmer, Johannes Van Biesebroeck, Pieter J. Woltjer, Nadege Yameogo et Elena Zaurino.

Cette étude a par ailleurs bénéficié de commentaires éclairés et de recommandations précieuses reçus lors de l'examen de la note conceptuelle et des réunions de prise de décision. À cet égard, l'équipe tient à remercier les pairs examinateurs sélectionnés pour l'examen critique lors de la réunion de prise de décision, à savoir Ndiamé Diop, Gaurav Nayyar, Mans Söderbom, ainsi qu'un arbitre anonyme. Des commentaires supplémentaires ont été fournis par Caroline Freund, Caren Grown, Hans Peter Lankes, Maura K. Leary, Martha Martinez Licetti, Michal Rutkowski, Mathew A. Verghis et Fan Yang. Cette étude a également bénéficié des discussions suscitées par la réunion d'examen de la note conceptuelle ainsi que des retours qui y ont été formulés, notamment de la part de Paulo Bastos, Ted H. Chu, Ana Fernandes, Deon Filmer, Ejaz Ghani, Hiau Looi Kee, Daniel Lederman, Hibret Maemir, Aaditya Mattoo, Nataliya Mylenko et Yutaka Yoshino. Ces commentaires ont permis d'améliorer la qualité générale de l'étude.

L'équipe tient à remercier chaleureusement Moussa P. Blimpo pour les nombreux commentaires et conseils qu'il a pu fournir à différentes étapes de ce travail. Par ailleurs, l'étude a également bénéficié des échanges ayant eu lieu dans le cadre de l'atelier des auteurs avec César Calderón, Jim Cust et Mark Dutz, ainsi que d'autres participants. Margaret McMillian a également fourni des commentaires judicieux. Beatrice A. Berman, Nora FitzGerald, et Maura Leary ont fourni une aide précieuse en matière de communication pour la diffusion de cette étude. Enfin, Sandra Gain et Amy Lynn Grossman ont assuré un excellent accompagnement éditorial.

## À propos des contributeurs

---

**Kaleb G. Abreha** est économiste au Bureau de l'économiste en chef pour la région Afrique de la Banque mondiale. Il a également été étudiant-chercheur dans le cadre du programme de recrutement d'étudiants africains de la Banque mondiale. Avant de rejoindre la Banque mondiale, Kaleb Abreha était post-doctorant au le département d'économie et d'économie commerciale, ainsi qu'au le département de gestion à l'université d'Aarhus (Danemark). Les recherches de Kaleb Abreha se concentrent sur l'industrialisation, le commerce international et l'investissement, les chaînes de valeur mondiales, la productivité, les taux de change, ainsi que les liens entre PDG et performances. Ses recherches ont été publiées dans des revues scientifiques à comité de lecture telles que la *World Bank Economic Review* et *World Economy*. Il est titulaire d'un doctorat en économie de l'université d'Aarhus (Danemark), d'une maîtrise en économie agricole de l'université de Copenhague (Danemark), ainsi que d'une licence en économie de l'université d'Addis-Abeba (Éthiopie).

**Woubet Kassa** est économiste au Bureau de l'économiste en chef pour la région Afrique de la Banque mondiale. Avant de rejoindre la région Afrique, il a travaillé au sein de l'unité « Trade and International Integration » (intégration internationale et commerciale) du groupe de recherche sur le développement de la Banque mondiale. Les thématiques sur lesquelles il travaille actuellement sont le commerce international, les chaînes de valeur mondiales, l'intégration régionale, et l'industrialisation. Woubet Kassa est originaire d'Éthiopie, où il était enseignant à l'université d'Addis-Abeba et collaborait avec l'institut éthiopien de recherches en politique. Il est titulaire d'un doctorat en économie de l'American University, où il est chargé de cours.

**Emmanuel K. K. Lartey** est professeur de sciences économiques à l'université d'État de Californie (Fullerton). Il a également travaillé en tant qu'économiste au Bureau de l'économiste en chef pour la région Afrique de la Banque mondiale. Ses recherches se concentrent sur les problématiques liées aux mesures politiques de macroéconomie internationale au sein des économies en

développement et s'intéressent à la productivité du secteur manufacturier ainsi qu'aux chaînes de valeur mondiales. Titulaire d'un doctorat en économie du Boston College, il est l'auteur de nombreuses publications.

**Taye A. Mengistae** a été économiste senior à la Banque mondiale. Il est titulaire d'un doctorat en économie de l'université d'Oxford.

**Solomon Owusu** est économiste chercheur à l'Institut Allemand de Développement (DIE) de Bonn et agit en tant que coordinateur à l'Institute for New Economic Thinking (New York), au sein du groupe de travail *Complexity Economics Working Group* de la Young Scholars' Initiative. Il a été étudiant-chercheur dans le cadre du programme de recrutement d'étudiants africains de la Banque mondiale. Solomon dispose d'expériences dans les domaines de la recherche, de l'enseignement et des politiques économiques après avoir travaillé sur des projets auprès d'organismes tels que la Banque mondiale (Washington), l'Organisation des Nations unies pour le développement (Vienne), la Commission européenne (UE-CCR, Belgique), la Banque asiatique de développement, l'Université des nations unies-MERIT (Pays-Bas) et le Ghana Statistical Service. Les recherches de Solomon s'intéressent de manière générale à l'économies du développement dans des sujets tels que l'évaluation et l'analyse de la transformation économique, la croissance de l'emploi et la croissance inclusive, les chaînes de valeur régionales et mondiales, le commerce international, ainsi que les problématiques situées au croisement entre la technologie et la productivité dans les pays en développement, particulièrement en Afrique. Les recherches de Solomon ont été publiées dans des revues scientifiques à comité de lecture telles que *World Economy* et *Journal of Economic Behavior & Organization*. Il termine actuellement son doctorat en économie à l'université de Maastricht.

**Albert G. Zeufack** est l'économiste en chef de la Banque mondiale pour la région Afrique. Avant d'être nommé à ce poste en mai 2016, il était directeur du pôle mondial d'expertise en macroéconomie et finances publiques, ainsi que chef de file d'une communauté d'experts de la Banque mondiale sur les économies de rente liées aux ressources naturelles. Son domaine principal de recherches porte sur les fondements microéconomiques de la macroéconomie. Albert Zeufack est rentré à la Banque mondiale dans le cadre du programme de recrutement de « jeunes professionnels » en 1997 et a commencé sa carrière comme chercheur au sein de la Division macroéconomie et croissance du Département de la recherche. Il a ensuite occupé différents postes au sein des Régions Afrique, Asie de l'Est et le Pacifique, et Europe et Asie centrale. Entre 2008 et 2012, il s'est mis en disponibilité pour travailler dans le fonds souverain malaisien, Khazanah Nasional Berhad, en tant qu'économiste en chef et directeur de la recherche et de la stratégie. Albert Zeufack est membre du Comité technique

consultatif pour la Charte des ressources naturelles (Oxford), membre du Conseil consultatif de l’Institut pour la gouvernance des ressources naturelles (NRGI), membre du réseau de l’ONU pour le développement durable et membre du Conseil d’administration du Consortium pour la recherche économique en Afrique (AERC). Il est titulaire d’un doctorat en sciences économiques du CERDI-Université d’Auvergne à Clermont-Ferrand, où il a enseigné avant de rejoindre la Banque mondiale. Il est également titulaire d’un DEA en analyse et politiques économiques de l’Université de Yaoundé et a suivi des formations professionnels à Harvard et Stanford.



## Sigles et acronymes

---

AGOA	<i>African Growth and Opportunity Act</i> (loi américaine)
BNT	barrières non tarifaires
CNUCED	Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement
CVM	chaîne de valeur mondiale
dollar US	dollar des États-Unis
DVA	valeur ajoutée domestique
DVX	valeur ajoutée indirecte
FVA	valeur ajoutée étrangère
ICUE	<i>Integrate, Compete, Upgrade, and Enable</i> (Intégrer, Concurrencer, Monter en gamme, Habiliter)
IDE	investissement direct étranger
ONUDI	Organisation des Nations unies pour le développement industriel
PGF	productivité globale des facteurs
PIB	produit intérieur brut
PNUD	Programme des Nations unies pour le développement
SPG	système généralisé de préférences
TIC	technologies de l'information et de la communication

TSA Tout sauf les armes

UE Union européenne

ZLECAF zone de libre-échange continentale africaine

Pour la liste des codes pays à trois lettres utilisés par la Banque mondiale, veuillez consulter le lien suivant : <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups>.

Sauf mention contraire, tous les montants en dollars sont exprimés en dollars américains.

## Abrégé

Dans la majorité des pays développés, l'industrialisation est l'élément moteur d'une croissance soutenue, tant sur le plan de l'emploi que de la productivité, sur laquelle est fondé l'essor économique de ces pays. Cependant, avec l'arrivée des nouvelles technologies et les transformations du commerce international, certains craignent que, dans le cas de l'Afrique subsaharienne, les perspectives de l'industrie manufacturière demeurent limitées. D'aucuns affirment même que les économies de la région auraient connu une « désindustrialisation précoce », ce qui aurait réduit la viabilité de leurs politiques et de leurs stratégies destinées à promouvoir le secteur manufacturier en tant que moteur d'une croissance durable.

En dépit de ce discours, l'industrialisation et la transformation structurelle constituent actuellement des éléments clés de l'Agenda 2 063 formulé par l'Union africaine. De fait, l'industrialisation occupe une place centrale dans les stratégies de développement de plusieurs pays africains, et certains d'entre eux ont récemment mis en œuvre des politiques visant à renforcer la capacité du secteur manufacturier à s'engager dans des processus de création de valeur ajoutée et à la création d'emplois. Dans la mesure où il existe un intérêt renouvelé pour l'industrialisation à travers le continent, ainsi que des succès notables en matière de création d'emplois manufacturiers dans certains pays, la question centrale n'est plus tant de savoir si les pays d'Afrique subsaharienne devraient ou non envisager l'industrialisation comme voie possible vers une croissance durable, mais plutôt de se demander comment soutenir leurs efforts d'industrialisation.

L'un des principaux arguments en faveur de l'industrialisation repose sur le fait que l'industrie manufacturière est étroitement liée à d'autres secteurs clés – tels que l'agriculture et les services – et qu'il peut exister un effet d'entraînement entre ces secteurs. En outre, l'industrie manufacturière produit des biens échangeables susceptibles de générer des économies d'échelle ainsi que des économies d'envergure. Elle représente par ailleurs un vecteur de transfert de

technologie à l'échelle internationale ainsi qu'un vecteur de partage de connaissances à l'échelle locale. L'ampleur et la qualité de la croissance de l'emploi dans le secteur manufacturier peuvent donc être générés autant par la croissance des exportations que par l'expansion de la demande intérieure. Ainsi, la capacité des fabricants nationaux à saisir les opportunités offertes par les réseaux de production internationaux et à être compétitifs au sein des chaînes de valeur des marchés nationaux, continentaux et mondiaux déterminera fortement l'intensité et la vitesse de l'industrialisation.

En effet, la majorité des activités manufacturières se déploient à travers des chaînes de valeur mondiales (CVM) de sorte que de nombreuses entreprises situées dans différents pays participent désormais au processus de production, depuis la conception du produit et l'achat des matériaux et composants jusqu'à sa livraison aux utilisateurs finaux du marché mondial. Cette fragmentation du processus manufacturier, échelonné sur différents maillons de la chaîne de valeur qui dépassent les frontières nationales, permet aux pays en développement de s'industrialiser. Cette fragmentation a donné à certains pays l'occasion d'entamer leur industrialisation en commençant par se spécialiser dans des tâches à faible valeur ajoutée pour lesquelles ils disposent d'un avantage comparatif au sein d'une CVM spécifique, tout en investissant de façon active dans des activités dont le but final est de générer un avantage comparatif pour des tâches à plus forte valeur ajoutée. Ce contexte offre de nouvelles opportunités dont les décideurs politiques peuvent tirer profit et à partir desquelles ils peuvent établir des stratégies afin d'optimiser l'impact de l'industrialisation dans le cadre des CVM.

Cette étude réévalue les perspectives d'industrialisation des pays d'Afrique subsaharienne via leur intégration dans les CVM, tout en examinant le rôle des mesures politiques dans l'amélioration de ces perspectives. L'industrialisation devrait fortement stimuler la croissance de l'emploi en Afrique subsaharienne et présente un potentiel de transformation pour de nombreuses régions du continent. C'est pourquoi il paraît nécessaire de se concentrer sur la création d'un environnement politique adéquat permettant aux pays de s'intégrer aux CVM du secteur manufacturier et ainsi favoriser leur développement industriel. Cependant, les pays de la région n'étant pas toujours en mesure de saisir ces opportunités, deux questions étroitement liées se posent. Tout d'abord, quelles sont les perspectives de gains importants et durables en terme d'emploi et de productivité qui soffriraient aux pays de la région intégrés à des CVM de l'industrie manufacturière? Ensuite, les politiques industrielles peuvent-elles jouer un rôle permettant d'optimiser ces perspectives – et si oui, lequel ? Pour répondre à ces questions, il convient de les replacer dans le contexte de la quatrième révolution industrielle (qui désigne l'automatisation progressive des activités manufacturières traditionnelles et des pratiques industrielles à l'aide des technologies modernes) et du protectionnisme croissant appliqué par les pays développés.

Les perspectives d'industrialisation varient forcément d'un pays à l'autre en fonction des ressources naturelles disponibles et du cadre politique de départ. Aussi toute analyse de la région devra-t-elle prendre en compte l'hétérogénéité même de celle-ci. Par ailleurs, ces perspectives doivent être évaluées au niveau national en prenant en compte le contexte des nouvelles technologies numériques, l'évolution des chaînes de valeur mondiales et régionales, ainsi que les répercussions de ces transformations sur les accords commerciaux régionaux et le système commercial international de manière générale.

En dépit de l'importante hétérogénéité des pays du continent, tout tend à indiquer que l'Afrique n'a pas connu de désindustrialisation précoce. Par ailleurs, la création d'emplois dans le secteur manufacturier a été essentiellement stimulée par la création de nouvelles entreprises ainsi que par la croissance des jeunes entreprises comme cela a été observée dans les économies les plus avancées. Cette dynamique est particulièrement apparente lors de la première phase du processus de croissance de l'emploi, lorsque les employeurs bénéficient d'un environnement caractérisé par une « offre de main-d'œuvre illimitée » et peuvent employer toujours plus de travailleurs à des salaires relativement constants. Cependant, en se basant sur les cas spécifiques de certains cas pays, on constate que cette phase de croissance de l'emploi n'est jamais durable, car dans les pays concernés, les salaires ont augmenté au cours des dernières années. En raison de ce phénomène de hausse des salaires, la création d'emplois doit davantage reposer sur une croissance soutenue de la productivité pour rester vigoureuse.

Les analyses des dynamiques de productivité au niveau des entreprises démontrent que le fait de participer au commerce international améliore la productivité et permet de générer des emplois en plus grand nombre et de meilleure qualité, aussi bien dans le secteur manufacturier que dans le reste de l'économie (par le biais des liaisons en amont et en aval). En particulier, l'intégration des entreprises locales dans les CVM facilite le processus d'industrialisation, car le commerce international et l'intégration continentale constituent des débouchés cruciaux pour la production intérieure (exportations), ainsi qu'une source importante d'intrants (importations).

Bien que l'intégration aux CVM se traduisent généralement par la croissance de l'emploi et de la productivité dans le secteur manufacturier, et que les pays se soient industrialisés à travers les chaînes de valeur, les activités actuelles du continent au sein des CVM se font principalement via une intégration en aval. En outre, le degré de participation de chaque pays aux CVM dépend, entre autres facteurs, des ressources naturelles à sa disposition et de sa géographie. Dans les pays riches en ressources naturelles, les réformes politiques qui ciblent tout particulièrement la montée en gamme au sein des CVM peuvent offrir des opportunités d'industrialisation.

Si les politiques visant à favoriser l'industrialisation veulent renforcer l'insertion du pays au sein des chaînes de valeur mondiales, elles doivent d'abord

se concentrer sur les chaînes de valeur régionales. Ainsi, ces politiques doivent s'appliquer à faciliter l'entrée et la survie des nouvelles entreprises dans ces chaînes en instaurant un environnement de marché compétitif. Cependant, compte tenu de la hausse des salaires, les politiques doivent également chercher à accélérer la croissance de la productivité via une montée en gamme au sein des CVM, conjuguée à des investissements dans certains secteurs porteurs tels que les infrastructures physiques et numériques, la finance, l'énergie, ainsi que le développement de compétences relatives à l'entrepreneuriat et à l'adoption des technologies numériques.

## Messages clés

### Contrairement au discours dominant, l'industrie manufacturière constitue une voie viable vers la transformation structurelle de l'Afrique

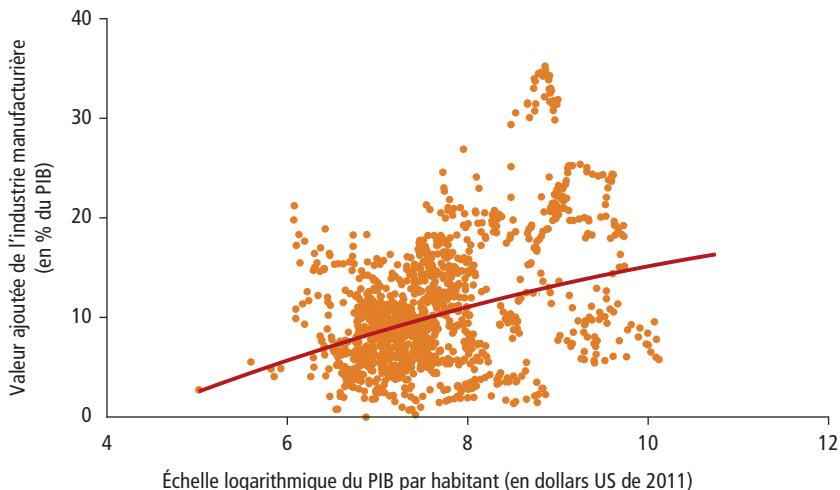
L'Afrique subsaharienne, en tant que région, n'a pas connu de désindustrialisation précoce. Au contraire, on constate que celle-ci a poursuivi son industrialisation, dans la mesure où la part des emplois et de la valeur ajoutée du secteur manufacturier dans les volumes totaux a augmenté – ou stagné dans les pires des cas – pour la plupart des régions du continent. La part de la valeur ajoutée générée par l'industrie manufacturière dans le produit intérieur brut (PIB), en particulier, a augmenté parallèlement au niveau des revenus des économies non pétrolières<sup>1</sup>, ce qui souligne le rôle crucial joué par les ressources naturelles dans les différents cas d'industrialisation des pays d'Afrique subsaharienne (graphique O.1).

La part du secteur manufacturier dans l'emploi total a également augmenté de façon constante au cours de la période 1970-2015, associée à des revenus eux aussi en augmentation (graphique O.2). Le volume d'emplois manufacturiers a connu une hausse de 148 %, passant d'un total de 8,6 millions en 1990 à 21,3 millions en 2018<sup>2</sup>. Par ailleurs, les chiffres relatifs à d'autres indicateurs d'industrialisation, tels que la valeur ajoutée générée par l'industrie manufacturière en termes absolus, démontre que l'industrialisation se poursuit dans la région.

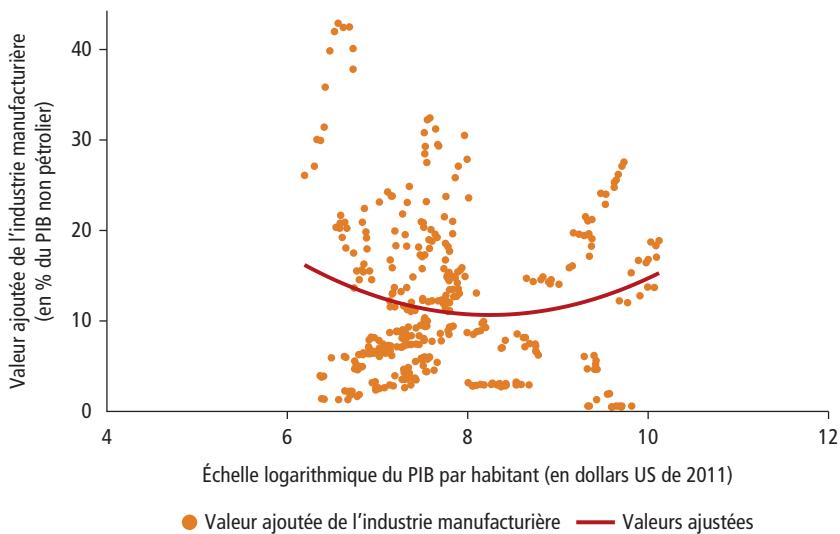
Les chiffres et les dynamiques de l'industrialisation varient d'un pays de la région à l'autre, et il existe des différences sous-régionales importantes dans l'évolution de la part de la production manufacturière en fonction du niveau de revenus. Si la contribution du secteur manufacturier à la valeur ajoutée totale a modérément augmenté en Afrique centrale et de l'Est, elle est restée stable en Afrique de l'Ouest et a baissé en Afrique australe<sup>3</sup>. Ces différences illustrent bien le fait que le potentiel d'industrialisation du continent varie nettement selon les régions ; en se basant sur l'évolution de la valeur ajoutée et de l'emploi dans le secteur manufacturier au cours des deux dernières décennies, on ne peut nier la

**Graphique 0.1** Part de la valeur ajoutée générée par l'industrie manufacturière dans le PIB et le PIB non pétrolier en Afrique subsaharienne

a. Part de l'industrie manufacturière dans le PIB total



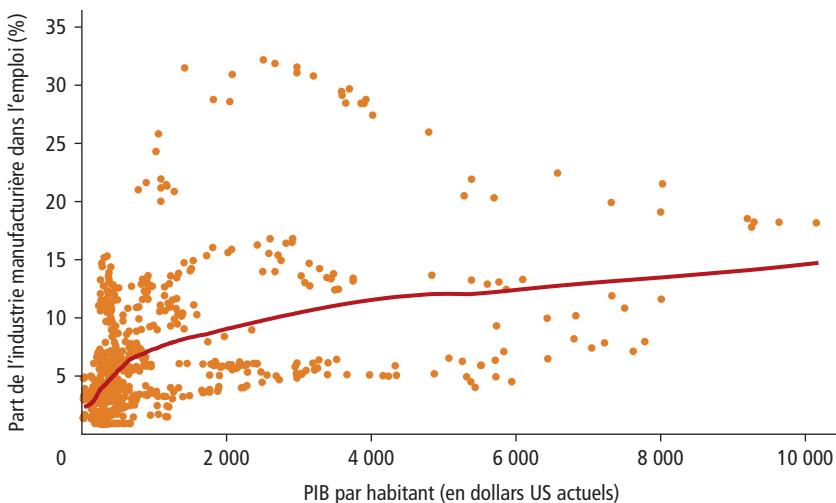
b. Part de l'industrie manufacturière dans le PIB non pétrolier



Source : Nguimkeu et Zeufack, 2019.

Note : PIB = produit intérieur brut.

**Graphique 0.2** Part du secteur manufacturier dans l'emploi par rapport au PIB par habitant en Afrique subsaharienne, 1970-2015



Source : calcul de la Banque mondiale fondé sur *l'Expanded Africa Sector Database* (base de données sectorielle élargie sur l'Afrique) (1970–2015) ; Mensah et Szirmai, 2018 ; Mensah et al., 2018.

Note : PIB = produit intérieur brut.

capacité du secteur à constituer une voie viable vers une transformation structurelle – du moins pour certains pays africains.

Toutefois, l'augmentation de la part du secteur manufacturier dans les volumes totaux de la valeur ajoutée et de l'emploi n'a pas atteint un niveau aussi élevé que ce qui a pu être observé dans les marchés émergents d'Asie de l'Est. Même lorsque la croissance économique était relativement élevée, elle ne se caractérisait pas par une transformation de la structure de production, c'est-à-dire par le passage d'entreprises à productivité relativement faible vers des entreprises à productivité élevée, ni par une croissance importante de l'emploi.

Il serait donc possible de stimuler la croissance de l'emploi à grande échelle par le biais d'une industrialisation accrue de la région. Le défi consiste à établir des mécanismes de politique industrielle innovants capables de répondre aux problématiques spécifiques du contexte international actuel, telles que la montée du protectionnisme et le progrès rapide des technologies, lesquelles réduisent le besoin de main-d'œuvre et sont susceptibles de limiter la création d'emplois habituellement associée à l'industrialisation.

Les politiques industrielles doivent être pensées de façon à répondre aux défis de l'industrialisation dans les pays d'Afrique subsaharienne. Dans la mesure où les activités manufacturières actuelles se situent dans des CVM, ces

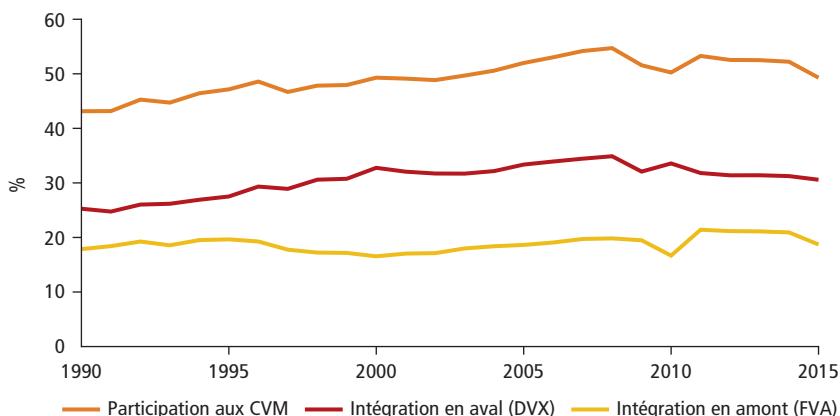
politiques doivent faciliter et renforcer l'insertion du secteur manufacturier au sein de celles-ci.

**Bien que les pays africains soient relativement bien intégrés dans les CVM, les liaisons doivent être renforcées en augmentant la valeur ajoutée des exportations actuelles et en optant pour une stratégie de montée en gamme vers des secteurs à intensité de connaissances**

Le taux de participation des entreprises manufacturières aux CVM dépasse 40 % en Afrique subsaharienne (graphique O.3), ce qui indique qu'une proportion importante du commerce de la région survient dans le cadre de ces chaînes de valeur. Les taux de participation aux CVM sont relativement élevés par rapport au groupe de pays de référence composé du Bangladesh, du Cambodge, de l'Indonésie et du Vietnam. Ces taux de participation sont particulièrement élevés pour les pays exportateurs de pétrole (pays riches en ressources pétrolières) et les pays exportateurs de minerais et de métaux (pays riches en ressources non pétrolières). Les taux de participation vont de 59 % pour les pays exportateurs de pétrole à 45 % pour le groupe de pays exportateurs de minerais, tandis que le taux du groupe des pays pauvres en ressources naturelles est de 37 %. Ces taux de participation sont comparables à la moyenne observée dans le groupe de pays de référence, qui s'élève à environ 55 % (graphique O.4).

La participation de l'Afrique subsaharienne aux CVM, cependant, se caractérise majoritairement par l'exportation de produits primaires plutôt que par

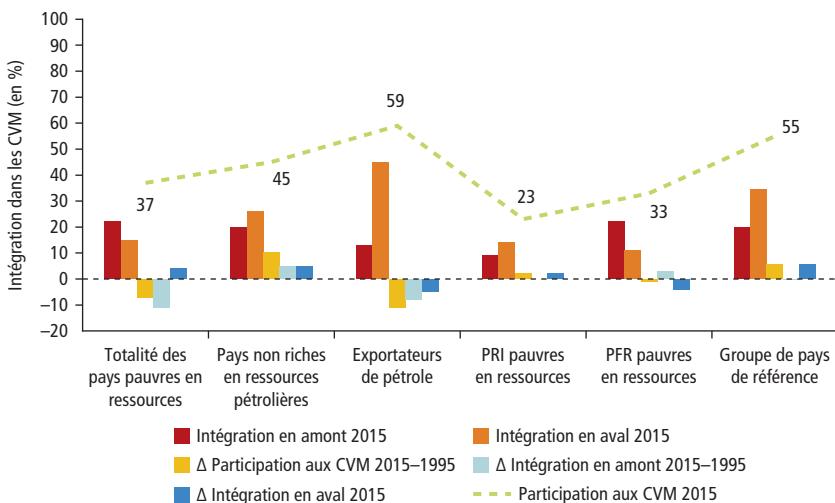
**Graphique O.3 Participation de l'Afrique subsaharienne aux CVM, 1990-2015**



Source : Basé sur la base de données Eora de la CNUCED.

Note : DVX = valeur ajoutée indirecte ; FVA = valeur ajoutée étrangère ; CVM = chaîne de valeur mondiale.

**Graphique O.4** Liaisons avec l'ensemble des CVM du secteur manufacturier, par groupe de pays



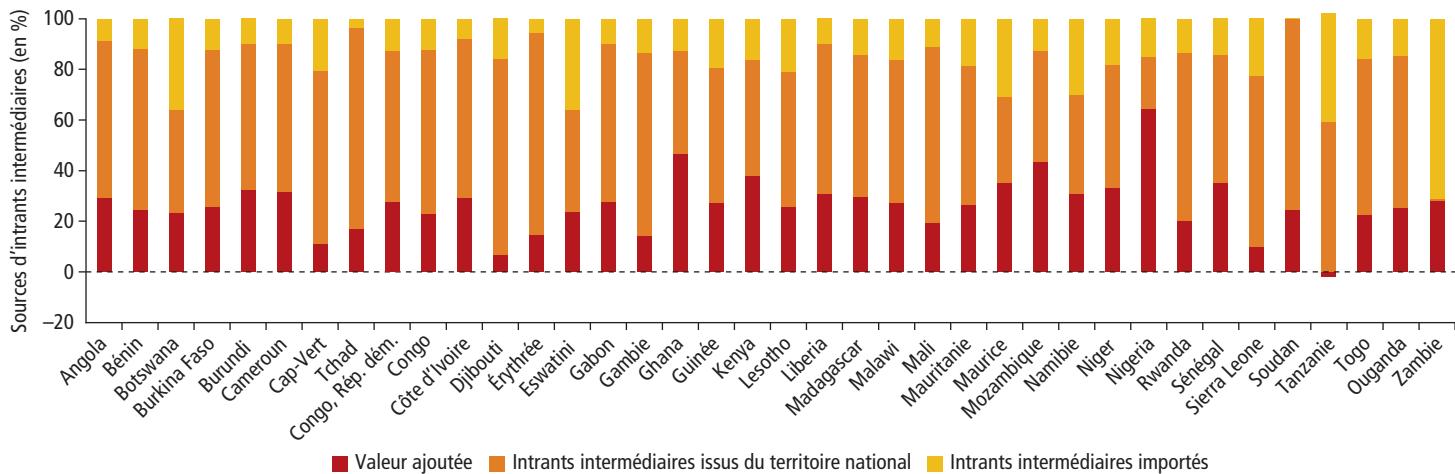
Source : Abreha et al., 2019.

Note : CVM = chaîne de valeur mondiale ; PFR = pays à faible revenu ; PRI = pays à revenu intermédiaire.

l'importation des biens intermédiaires qui permettraient de soutenir la montée en gamme et l'exportation. Il est probable que cette forte dépendance vis-à-vis de l'exportation de matières premières ait découragé le développement de l'industrie manufacturière, dont les exportations ne contiennent que peu d'éléments importés. Les biens intermédiaires importés sont en effet cruciaux pour améliorer la qualité des produits et renforcer la productivité. Ainsi, il serait souhaitable que les pays d'Afrique subsaharienne établissent des stratégies permettant de créer des conditions favorables aux activités manufacturières assurant les processus susmentionnés, afin de stimuler le transfert de compétences et de technologie. Néanmoins, les disparités entre les taux d'intégration en aval et en amont suggèrent des différences entre les pays dans les politiques économiques qu'ils adoptent dans le but de favoriser l'insertion du secteur manufacturier dans les CVM, tant au niveau national que sous-régional.

Dans le cadre de leurs processus de production, si les fabricants d'Afrique subsaharienne se sont appuyés sur les biens intermédiaires issus de leur territoire national, des écarts importants existent néanmoins entre les pays : ces biens représentent 77 % au Djibouti, 66 % au Rwanda et plus de 50 % dans des pays tels que le Cameroun, la Guinée, Madagascar, le Mali et la Mauritanie (graphique O.5). Dans l'ensemble, la part d'intrants acquis au

**Graphique 0.5** Sources d'intrants intermédiaires dans le secteur manufacturier, 2015



Source : Illustration de la Banque mondiale basée sur les données issues de Van Bieseboeck et Mensah, 2019.

niveau domestique s'élève en moyenne à 48 %, tandis que la part d'intrants intermédiaires importés est de 14 % et la part de la valeur ajoutée générée au niveau domestique est de 38 %.

Les biens intermédiaires importés, bien qu'ils ne soient pas majoritaires, provenaient essentiellement de l'Union européenne et des États-Unis au cours de la période 1995–2015. Cependant, les importations de biens intermédiaires issus de Chine connaissent une augmentation rapide. Par ailleurs, les échanges commerciaux intra-régionaux qui génèrent de la valeur ajoutée demeurent limités en Afrique subsaharienne : les intrants intermédiaires provenant de la région ne représentent en moyenne que 0,7 % de la valeur totale de la production manufacturière.

La présence de plus en plus importante de composants importés de Chine et d'Asie de l'Est dans les exportations de l'Afrique subsaharienne, associée à la diminution de la présence de l'Union européenne et des États-Unis dans ces produits, suggère qu'un changement majeur s'opère actuellement dans le commerce mondial : cela implique qu'il faudrait envisager de réorienter vers l'Asie de l'Est une partie du commerce régional et de repenser les stratégies d'industrialisation en ce sens. En outre, le commerce intra-régional de biens intermédiaires devra augmenter considérablement, dans la mesure du possible.

Dans le contexte actuel, les stratégies visant à accélérer la croissance de l'emploi par le biais de l'industrialisation ne fonctionneront que si ces politiques se concentrent sur la participation des entreprises nationales aux CVM du secteur manufacturier à des maillons permettant de maximiser les bénéfices en matière d'emploi et de productivité. Bien que les taux de participation actuels aux CVM du secteur manufacturier soient comparables à ceux observés en Asie du Sud et en Asie de l'Est, les tâches réalisées en Afrique subsaharienne sont focalisées pour l'essentiel dans des industries qui nécessitent une forte main-d'œuvre et dans des secteurs qui mobilisent un volume important de ressources naturelles. Il est ainsi impératif que les pays s'appuient sur leurs avantages comparatifs actuels pour créer des emplois, tout en se repositionnant de façon stratégique dans des tâches et des industries à plus forte valeur ajoutée – lorsque des opportunités en ce sens se présentent – en favorisant la compétitivité dans ces secteurs. Les avantages comparatifs dynamiques, par conséquent, seront cruciaux pour le processus d'industrialisation de ces pays, qui doivent par ailleurs s'adapter aux technologies émergentes et s'efforcer de rester compétitifs afin de saisir les opportunités s'offrant à eux dans les CVM. Enfin, le renforcement des compétences représente un facteur tout aussi important et doit être un élément essentiel des dispositifs politiques visant à favoriser la participation aux CVM et la montée en gamme au sein de celles-ci.

**En facilitant la croissance de la productivité et en favorisant la compétitivité, l'Afrique est capable d'exploiter les opportunités de création d'emplois et de transformation structurelle que présentent les CVM du secteur manufacturier**

Bien que les perspectives d'industrialisation basées sur une meilleure insertion dans les CVM soient prometteuses pour les pays d'Afrique subsaharienne, un certain nombre de priorités stratégiques clés sont nécessaires afin d'optimiser les chances de réussite.

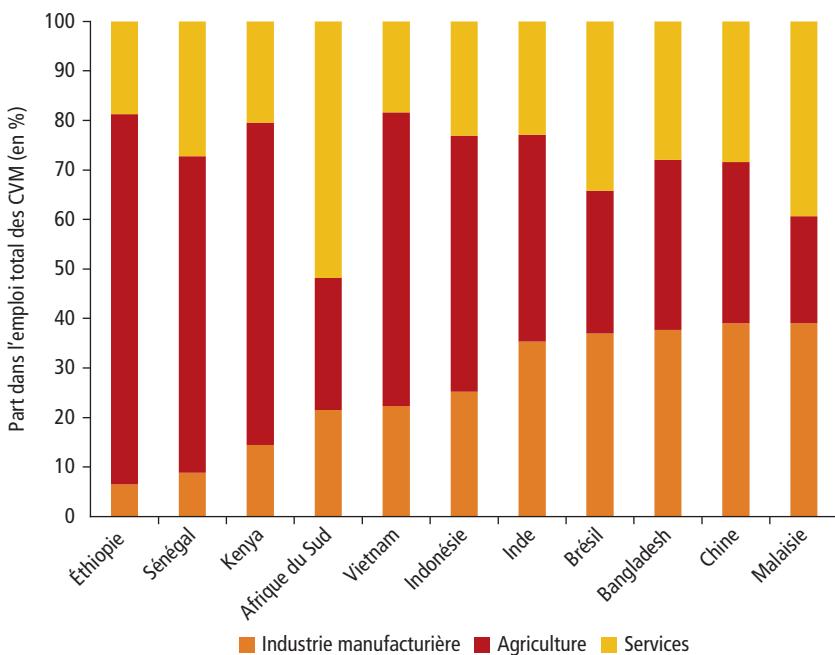
*Favoriser la compétitivité en se basant sur les avantages comparatifs dynamiques*

Une meilleure insertion de l'Afrique subsaharienne dans les CVM du secteur manufacturier a conduit à une croissance de l'emploi dans cette région, essentiellement en raison de l'augmentation de la demande au sein de l'économie mondiale en matière de produits manufacturés. En Éthiopie, l'accroissement de la demande mondiale a eu pour effet d'augmenter de 1,69 point la croissance de l'emploi dans les CVM du secteur manufacturier<sup>4</sup>. Au Kenya, au Sénégal et en Afrique du Sud, l'augmentation de la croissance de l'emploi dans les CVM était respectivement de 0,89 point, 0,63 point et 0,46 point entre 2000 et 2014. En dépit de cette progression, la région demeure celle dont la part moyenne d'emplois manufacturiers officiellement déclarés au sein des CVM est la plus faible, à un niveau d'environ 15 % (graphique O.6). La part des emplois manufacturiers officiellement déclarés dans les CVM dépasse largement 35 % dans des pays comparables tels que le Bangladesh, le Brésil, la Chine, l'Inde et la Malaisie.

Bien que la croissance de l'emploi associée à la participation aux CVM ait été stimulée par la demande mondiale, elle a été affectée par deux facteurs liés, à savoir une baisse de la compétitivité, ainsi qu'une baisse des besoins en main-d'œuvre nécessaires par unité de production : cela résulte de l'adoption de technologies qui réduisent la main-d'œuvre nécessaire aux tâches de production routinières situées à différents maillons des CVM (Pahl et al., 2019). En Afrique du Sud, au Sénégal et au Kenya, la diminution de la main-d'œuvre nécessaire à l'exécution d'activités au sein des CVM a affecté la croissance de l'emploi de respectivement 0,35 point, 0,22 point et 0,10 point (graphique O.7). Néanmoins, les besoins en main-d'œuvre dans le secteur manufacturier ont augmenté dans certains pays, comme en Éthiopie, où l'on a constaté une hausse de 0,34 point. La diminution de la compétitivité a également eu pour effet de faire baisser la création d'emplois liés aux CVM en Éthiopie, au Kenya, au Sénégal et en Afrique du Sud.

Dans le secteur manufacturier de l'Afrique subsaharienne, l'immense majorité de la main-d'œuvre est employée dans des industries à faible valeur ajoutée. En dépit de cet aspect, il a été démontré que l'insertion dans les CVM du secteur manufacturier a eu des impacts positifs sur la croissance de la productivité (bien

**Graphique 0.6 Répartition des travailleurs dans les CVM en Afrique subsaharienne et dans les pays de référence, par secteur d'emploi, 2014**



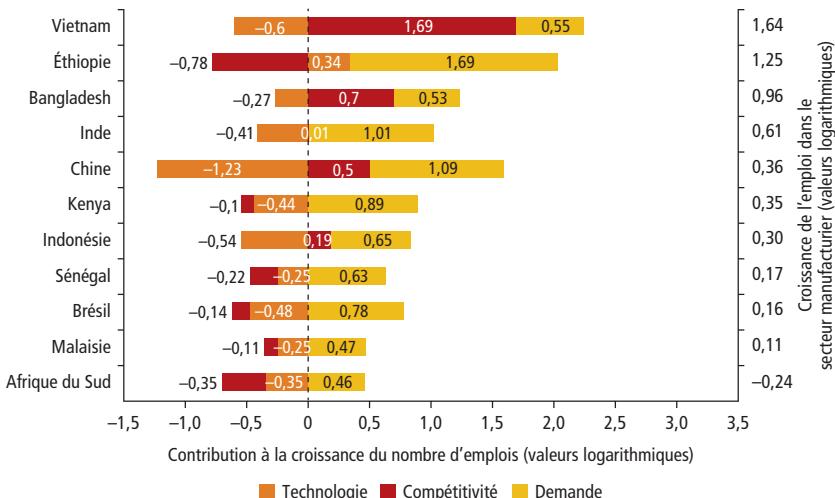
Source : Pahl et al., 2019.

Note : Le secteur des services inclut le reste des secteurs. Les pays sont classés en se basant sur l'importance du secteur manufacturier dans l'emploi total lié aux CVM.

que des disparités existent entre les pays de la région) : cela va à l'encontre de l'idée selon laquelle les pays en développement seraient claustrés sur des activités peu productives situées à des maillons des CVM où la création de valeur ajoutée est faible (Dalle, Fossati et Lavpoa, 2013).

Hormis ces évolutions, toute politique doit avoir pour priorité d'exploiter les avantages comparatifs afin de favoriser la montée en gamme dans les CVM, laquelle permet de créer des emplois manufacturiers<sup>5</sup>. La croissance de l'emploi est en général le fruit d'une montée en gamme des exportations dans les CVM : celle-ci se traduit essentiellement par l'exportation de produits comportant des intrants intermédiaires importés, ce qui augmente la qualité des exportations. Ainsi, les politiques destinées à faciliter les importations de biens intermédiaires se révèlent cruciales pour monter en gamme dans les CVM. En outre, cette montée en gamme nécessite des programmes ciblés destinés à développer les compétences requises afin de se spécialiser dans des tâches plus qualifiées au sein des CVM.

**Graphique 0.7** Participation aux CVM et croissance de l'emploi dans le secteur manufacturier : le rôle des technologies, de la compétitivité et de la demande en Afrique subsaharienne et dans les pays de référence, 2000-2014



Source : Pahl et al., 2019.

Note : les pays sont classés selon le volume de la croissance de l'emploi dans le secteur manufacturier (nombre d'employés), indiqué à droite du graphique (sans prendre en compte les erreurs d'approximation). Le paramètre *Technologie* mesure l'impact de l'évolution des besoins en main-d'œuvre par rapport à la valeur ajoutée. Le paramètre *Compétitivité* exprime l'impact attribuable à l'évolution de la part des revenus générés par un pays dans les CVM ; le paramètre *Demande* désigne l'impact de la croissance des dépenses mondiales pour des biens de consommation produits au sein d'une CVM. CVM = chaîne de valeur mondiale.

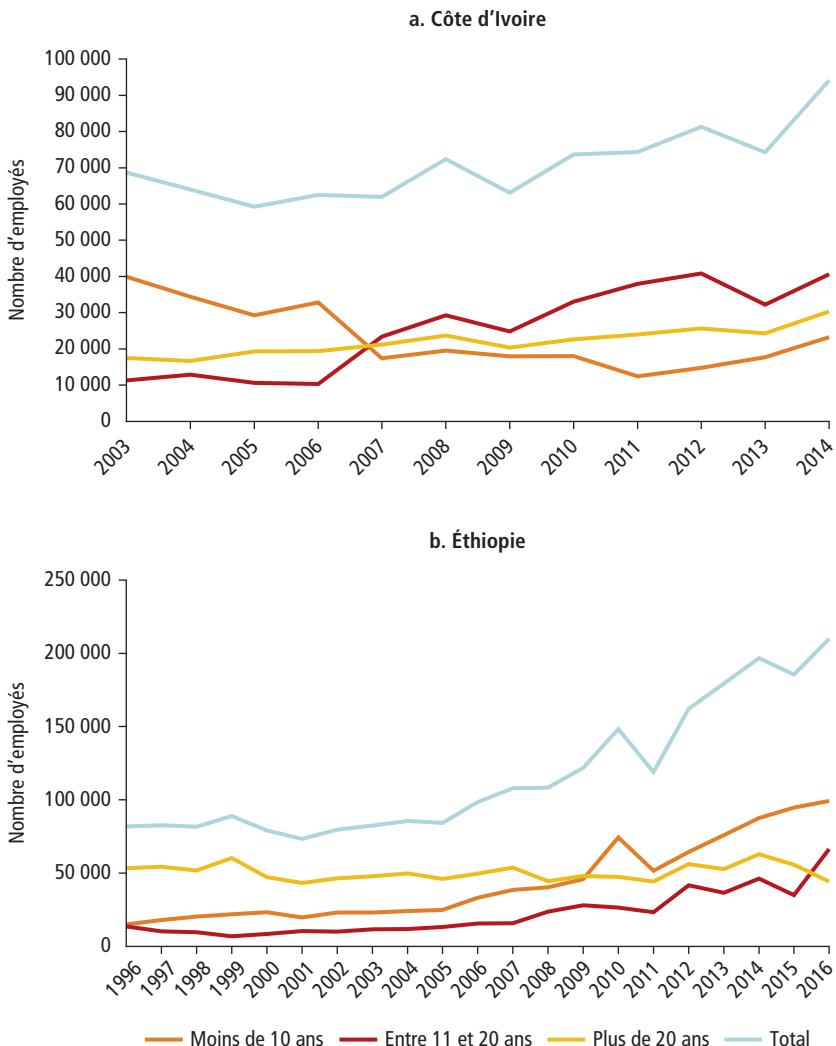
Bien que la montée en gamme dans les CVM soit un élément essentiel de la croissance de l'emploi et de la productivité, celle-ci s'oriente bien souvent vers des activités manufacturières qualifiées et des fonctions commerciales ciblées. C'est pourquoi il apparaît tout autant essentiel de s'assurer qu'il existe des opportunités d'emploi pour les tâches moins qualifiées des chaînes de valeur, de façon à répondre à l'important volume de main-d'œuvre non qualifiée dans la région, afin de garantir que l'insertion dans les CVM du secteur manufacturier puisse conduire à une croissance inclusive. Cela souligne davantage la nécessité d'adopter un dispositif de politiques intégrant les avantages comparatifs dynamiques.

#### *Réduire les obstacles et les contraintes des marchés afin de faciliter l'établissement et la croissance des nouvelles entreprises*

Au cours des vingt dernières années, les nouvelles et jeunes entreprises ont été le principal moteur de la croissance de l'emploi manufacturier dans la région. Par exemple, en Côte d'Ivoire, si les entreprises ont contribué à la création d'emplois à hauteur de 25 000 nouveaux postes entre 2003 et 2014, la majorité de ceux-ci ont été créés par des jeunes entreprises. De même, en

Éthiopie, on estime que 128 000 emplois ont été créés entre 1996 et 2016 dans des infrastructures employant 10 travailleurs ou plus : ici aussi, les nouveaux emplois se sont concentrés dans les nouvelles et jeunes entreprises (graphique O.8).

**Graphique O.8** Nombre d'employés manufacturiers selon l'ancienneté des entreprises, Côte d'Ivoire et Éthiopie



Bien que la croissance de l'emploi ait systématiquement connu un rythme rapide au sein des petites et les grandes entreprises de ces deux pays, les nouvelles entreprises ont joué un rôle moins important en Côte d'Ivoire qu'en Éthiopie, ce qui est sans doute le résultat d'un taux d'entrée et de sortie plus bas en Côte d'Ivoire.

La croissance de l'emploi dans le secteur manufacturier éthiopien a été stimulée par des salaires relativement bas, une opportunité dont ont essentiellement profité les nouvelles et jeunes entreprises. La marge bénéficiaire brute par employé a également connu une croissance constante au sein des jeunes et nouvelles entreprises, ce qui est la conséquence d'une augmentation tout aussi constante de la productivité moyenne du travail. En outre, en Côte d'Ivoire, le niveau relativement bas des salaires a permis la croissance de l'emploi manufacturier, et les entreprises ont apparemment profité de ces bas salaires pour investir dans des activités et des techniques exigeant une main-d'œuvre importante.

Cependant, tout semble indiquer que les opportunités de croissance de l'emploi ont diminué pour ce qui concerne les emplois à salaires faibles: en effet, ces dernières années, les salaires moyens ont augmenté parallèlement à la croissance de l'emploi, ce qui indique que le potentiel d'industrialisation à long terme dépendra de la croissance de la productivité. Ainsi, le niveau de salaires relatif à la productivité, et donc les coûts salariaux unitaires, seront cruciaux pour la croissance de l'emploi dans le secteur manufacturier.

Cette concentration de la croissance de l'emploi dans les nouvelles et jeunes entreprises a une conséquence politique plus générale : les interventions de l'État visant à stimuler la croissance de l'emploi doivent éviter la mise en œuvre de dispositifs de soutien basés sur la taille de l'entreprise, tout en cherchant à diminuer les obstacles à la création d'emplois, ce qui permettra de favoriser la croissance des nouvelles et jeunes entreprises et de promouvoir la croissance de la productivité au sein des entreprises. Ces politiques doivent également incorporer des investissements dans l'énergie et les infrastructures, ainsi que dans les technologies numériques.

*Promouvoir l'innovation dans les processus et les produits, tout en s'attaquant aux problématiques de répartition inadéquate au sein et entre les entreprises et les industries*

Dans la région, le taux de croissance de la productivité globale des facteurs dans le secteur manufacturier a systématiquement augmenté lorsque les taux de croissance de l'emploi dans ce secteur augmentaient eux aussi ; par ailleurs, une part considérable de la croissance de la productivité a été générée par une meilleure répartition des parts de marché. La réorientation de parts de marché depuis les entreprises les moins productives vers les entreprises les plus productives a grandement stimulé la croissance de la productivité en Côte d'Ivoire

et en Éthiopie. Cela a été permis par l'expansion et la contraction des producteurs existants, ainsi que par l'ouverture et la fermeture de nouvelles usines – les usines les moins productives ayant disparu après avoir été soumises à une concurrence accrue de la part de nouvelles entreprises.

Une étude portant sur les entreprises ougandaises illustre toute l'étendue de la mauvaise répartition des ressources – c'est-à-dire lorsque les ressources ne sont pas affectées à leur utilisation la plus productive –, ainsi que les impacts de ce phénomène sur le secteur manufacturier de l'Afrique subsaharienne. Entre 2002 et 2009, la productivité du travail en Ouganda a augmenté de 13 % par an en moyenne (Dennis et al., 2016). Ces progrès en matière de productivité résultent d'améliorations dans l'efficacité technique des entreprises en activité, ainsi que des mouvements de capitaux et de main-d'œuvre d'un secteur de l'économie à l'autre, ou bien d'une entreprise du secteur à l'autre. La croissance était générée à hauteur d'environ 20 % par les mouvements de main-d'œuvre vers des secteurs et des industries plus productifs ; par ailleurs, une meilleure répartition de la main-d'œuvre entre les entreprises est à l'origine de 55 % à 90 % de la croissance au niveau de l'industrie.

En raison de la tendance actuelle à la hausse des salaires, la productivité agrégée devra être stimulée par une croissance de la productivité au niveau des entreprises, laquelle est généralement provoquée par trois leviers fondamentaux : le commerce international, l'investissement direct étranger (IDE) et les clusters d'entreprises.

L'impact du commerce sur la productivité s'explique par plusieurs aspects : une meilleure exposition à la demande étrangère, l'amélioration des technologies, une diversification des intrants, une concurrence vive sur les marchés de marchandises et des gains associés au niveau des parts de marché, ainsi que la réaffectation des ressources vers des entreprises plus productives (Harrison et Rodriguez-Clare, 2010). Dans les pays d'Afrique subsaharienne, les entreprises exportatrices et importatrices du secteur manufacturier devancent leurs homologues nationaux en matière de productivité (cf., à titre d'exemple, Bigsten et al., 2004 ; Mengistae et Pattillo, 2004 ; Van Bieseboeck, 2005), ce qui est conforme à l'idée communément admise selon laquelle les entreprises les plus performantes ont tendance à davantage s'impliquer dans des activités d'exportation et d'importation – et sont donc plus productives (Abreha, 2019 ; Bigsten et Gebreeyesus, 2009). En conséquence de tous ces éléments, les entreprises présentent une amélioration importante de leur productivité après s'être engagées dans l'exportation et l'importation<sup>6</sup>.

Les capitaux étrangers (IDE) encouragent l'innovation ; en retour, l'innovation attire les participations étrangères. Les entreprises étrangères stimulent ainsi la croissance de la productivité par le biais d'un accès amélioré au crédit, par l'adoption de meilleures pratiques d'organisation et de gestion, ainsi que par la diffusion de leurs compétences techniques/commerciales et de leur

technologie au sein des entreprises nationales. Les bénéfices des investissements étrangers ne se limitent pas aux entreprises étrangères mais sont partagés par les entreprises nationales dans le cadre d'un partage de technologies et d'autres externalités financières, sans oublier leur impact sur la compétitivité<sup>7</sup>. Au Ghana, les entreprises gérées par des entrepreneurs disposant d'une expérience au sein d'entreprises étrangères bénéficient d'un avantage en matière de productivité par rapport aux autres entreprises nationales (Gorg et Strobl, 2005). Par ailleurs, on constate que la productivité globale des facteurs est 8 % plus élevée au sein des entreprises nationales éthiopiennes situées dans les districts ayant attiré d'importants investissements dits entièrement nouveaux (« greenfield ») (Abebe, McMillan et Serafinelli, 2018).

Quant aux pôles de compétitivité, ils améliorent l'innovation en renforçant les capacités d'innovation par le biais des éléments suivants : le partage des ressources, telles que les infrastructures et les biens permettant des économies d'échelle ; une meilleure correspondance entre producteurs et intrants ; l'apprentissage qu'apporte l'échange et le transfert de connaissances et de compétences. A travers ce pôle de compétitivité, l'urbanisation fournit une plate-forme d'interaction entre les entreprises et les travailleurs sur les marchés de biens et services finaux, de biens intermédiaires et de connaissances. Ces interactions sont caractéristiques des économies d'agglomération et se traduisent généralement par un environnement compétitif qui stimule l'innovation, par une croissance de la productivité, et en fin de compte par des emplois plus nombreux et de meilleure qualité. Par exemple, en Éthiopie, cette agglomération a permis de stimuler la productivité parmi les entreprises fabriquant le même produit (Bigsten et al., 2012).

De façon plus générale, les impacts de l'agglomération sont relativement plus faibles dans les pays d'Afrique subsaharienne que ce qui est attendu (Siba et Söderbom, 2015). En Côte d'Ivoire et au Ghana, par exemple, bien que l'urbanisation ait été stimulée par la formation de villes de consommation consécutive à la découverte, la production et l'exportation de biens issus des ressources, il paraît peu probable que cela conduise à la formation d'économies d'agglomération. Néanmoins, le processus d'agglomération a toujours le potentiel de stimuler la croissance de la productivité ainsi que la génération d'emplois.

Les mesures politiques, ainsi, doivent avoir pour but d'accélérer la croissance de la productivité via les stratégies suivantes : augmenter l'ouverture commerciale et l'insertion dans des chaînes de valeur régionales et mondiales, favoriser l'innovation dans les processus de production et dans les produits, adopter de nouvelles technologies et de meilleures pratiques de gestion, appliquer des réglementations efficaces en matière de création d'entreprises et de concurrence, tirer profit de l'urbanisation, ainsi qu'établir et renforcer les pôles de compétitivité.

*Tirer profit de la zone de libre-échange continentale africaine et des autres accords commerciaux afin d'étendre l'accès aux marchés extérieurs*

Afin de créer de l'emploi par le biais des CVM, une stratégie possible pour les pays d'Afrique subsaharienne serait de favoriser l'augmentation de la part de la région dans la valeur ajoutée mondiale au sein de différentes CVM, grâce à un éventail plus diversifié d'industries manufacturières. L'insertion et l'expansion dans des activités liées à des marchés finaux à forte croissance, ainsi que l'amélioration de leur part d'activité dans ces marchés, constitue une autre approche. Dans le cadre de cette stratégie, les marchés finaux à croissance rapide sont tout aussi importants que la demande intérieure. Une autre stratégie clé consiste à tirer profit des politiques commerciales en se servant de la zone de libre-échange continentale africaine afin de promouvoir le commerce intracontinental pour les produits manufacturés, ce qui aurait pour effet de dynamiser la croissance de l'emploi par le biais d'économies d'échelle et d'envergure.

Les pays d'Afrique subsaharienne s'imposent entre eux d'importants obstacles au commerce, ce qui fait grimper les coûts de production, affaiblit les avantages comparatifs potentiels et freine l'insertion dans les CVM. Les tarifs douaniers appliqués aux intrants importés dans la région, bien qu'ils aient baissé, demeurent élevés, tout particulièrement pour le matériel de transport ainsi que pour les composants et accessoires. La fragmentation croissante de la production d'un pays à l'autre souligne la nécessité, pour la région, de négocier et de mettre en œuvre des politiques en matière de droits de douane, de barrières non tarifaires et des régimes de taux de change compétitifs. Ces politiques procureraient trois avantages : des relations commerciales plus ouvertes, plus prévisibles et plus transparentes ; l'expansion de l'accès au marché et à des partenaires commerciaux ; la création de liens dans les CVM et le renforcement des liens existants. La réduction des obstacles commerciaux constitue une condition impérative afin d'améliorer l'insertion dans les CVM et renforcer les liens existants, particulièrement pour les pays riches en ressources qui doivent importer du matériel de production et des intrants intermédiaires à des prix plus bas pour ajouter de la valeur aux ressources naturelles destinées à l'exportation – tout obstacle important à l'importation influençant directement les coûts d'importation et d'exportation des entreprises, et ainsi leur participation aux CVM.

Par ailleurs, l'instauration de politiques de commerce extérieur facilitant l'accès aux marchés d'exportation bénéficierait à la fois aux entreprises engagées dans les CVM dans les domaines de l'exportation de textiles et de vêtements, de la transformation agroalimentaire et de la transformation des ressources naturelles avant exportation, soit des activités pour lesquelles les pays d'Afrique subsaharienne disposent d'un avantage comparatif naturel et desquelles ils peuvent tirer les meilleurs profits.

Une politique industrielle régionale, dans le cadre de la zone de libre-échange continentale africaine, pourrait renforcer les économies d'échelle et les

complémentarités afin de favoriser la production, les processus de transformation et les exportations à forte valeur ajoutée dans la région ; cela faciliterait également l'industrialisation par le biais des CVM. En outre, ces accords devront être conçus de façon à promouvoir, produire et exporter des produits manufacturés spécifiques au sein du marché régional, en se basant sur les avantages comparatifs spécifiques à chaque pays (Odijie, 2018). À cet égard, les pays de la région présentent des disparités et disposent de différents avantages comparatifs à exploiter afin de développer les chaînes de valeur régionales dans le secteur manufacturier.

## **Un cadre politique pour industrialiser via les chaînes de valeur mondiales : intégrer, concurrencer, monter en gamme, habiliter**

Les perspectives d'industrialisation des pays africains dépendent de leur capacité à participer aux CVM du secteur manufacturier et à monter en gamme au sein de celles-ci. Elles varient forcément entre les pays selon leurs richesses naturelles, leur géographie et leur niveau de développement. Pour renforcer cette capacité, cependant, il faut disposer d'une panoplie adéquate de mesures industrielles associant politiques « douces » et politiques « dures ».

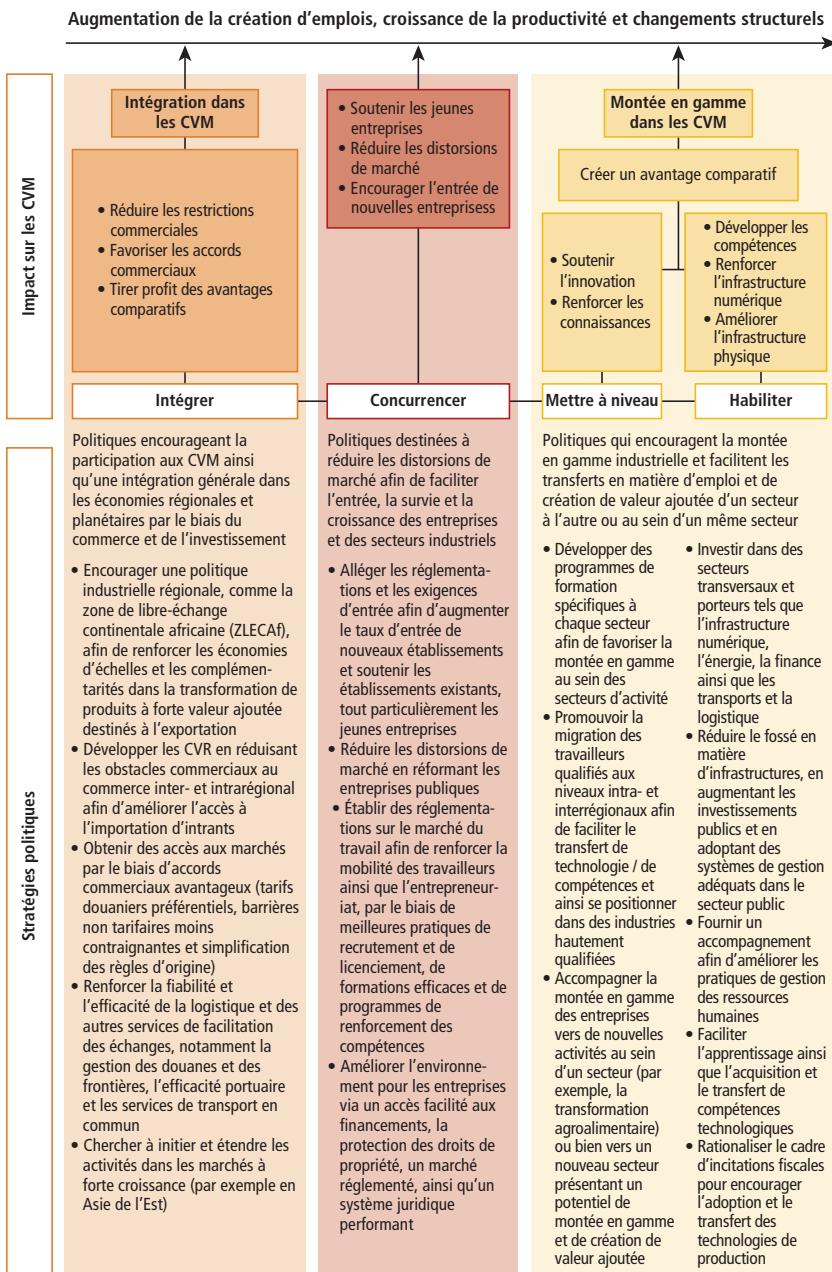
Les politiques industrielles dites « douces » visent à renforcer la croissance et la productivité de l'ensemble des secteurs de l'économie, tandis que les politiques dites « dures » se concentrent sur le développement de l'industrie manufacturière traditionnelle, en renforçant les secteurs liés d'une façon ou d'une autre à l'industrie manufacturière et en favorisant l'entrepreneuriat local dans l'industrie manufacturière de petite envergure. La conception de ces dispositifs politiques doit prendre en compte les caractéristiques propres au pays et s'y conformer, en raison des grandes disparités existant entre les pays d'Afrique subsaharienne en matière de ressources, de revenus, de superficie et de niveau d'industrialisation.

Ainsi, les politiques et les stratégies industrielles des pays d'Afrique subsaharienne doivent tirer profit de leurs avantages comparatifs actuels, tout en développant des compétences afin de devenir compétitifs dans le cadre d'industries spécialisées exigeant de plus en plus de connaissances. En clair, les avantages comparatifs dynamiques doivent être au cœur des panoplies de politiques visant à industrialiser via les CVM.

Par ailleurs, certaines tendances de fond, telles que les bouleversements technologiques, les nouvelles formes que revêt la mondialisation, le changement climatique, ainsi que les pandémies, doivent être prises en compte dans la conception des politiques visant à promouvoir l'industrialisation<sup>8</sup>.

Les stratégies politiques découlant de cette analyse devraient suivre des lignes directrices que l'on peut résumer en quatre piliers : Intégrer, Concurrencer,

### Graphique O.9 Cadre stratégique : Intégrer, Concurrencer, Monter en gamme, Habiliter



Source : Graphique spécialement créé pour cette publication.

Note : CVM = chaîne de valeur mondiale ; CVR = chaîne de valeur régionale.

Monter en gamme et Habiliter (ICUE, soit « *Integrate, Compete, Upgrade, and Enable* ») (graphique O.9).

- *Intégrer.* Le pilier relatif à l'insertion désigne les politiques promouvant la participation aux CVM ainsi qu'une intégration plus générale dans les économies régionales et internationales par le biais du commerce et des IDE. Ces politiques intègrent dans leurs mesures la libéralisation du commerce, la diversification des liens commerciaux de façon à s'orienter vers les économies des marchés émergents, ainsi que les accords commerciaux régionaux.
- *Concurrencer.* Le pilier relatif à la compétitivité désigne le groupe de politiques visant à réduire les distorsions de marché par le biais d'une réforme des entreprises publiques et des marchés de crédit, ainsi que par l'amélioration du climat d'investissement ; elles visent également à alléger les exigences réglementaires afin de faciliter l'entrée, la survie et la croissance des nouvelles et des jeunes entreprises.
- *Monter en gamme.* Le pilier relatif à la montée en gamme englobe les politiques qui favorisent une montée en gamme à la fois au sein de l'industrie et des CVM, tout en facilitant les transformations de l'industrie sur le plan des parts d'emploi et de la création de valeur ajoutée. La montée en gamme industrielle désigne la croissance rapide – en termes relatifs – et la redistribution de l'emploi et de la valeur ajoutée vers des industries exigeant de plus en plus de connaissances (par exemple, les domaines du matériel électrique et des machines, ou encore le matériel de transport), en se détachant des industries basées sur l'agriculture qui exigent beaucoup de main-d'œuvre (aliments et boissons, textiles et habillement, bois et papier) ainsi que des industries minières à forte intensité capitalistique (produits chimiques, métaux et non-métaux). La montée en gamme dans une CVM désigne le mouvement de la main-d'œuvre vers des fonctions commerciales plus sophistiquées : par exemple, lorsque des entreprises d'un secteur cessent de réaliser des tâches d'assemblage pour passer à des activités de conception et de re-conception, de logistique, de service après-vente et de réparation. Parmi les stratégies qui favorisent la montée en gamme, on peut citer les subventions accordées à la recherche et au développement, l'innovation, le soutien aux pratiques de gestion des ressources humaine, ainsi que la mise à profit de l'urbanisation et le développement de pôles de compétitivité.
- *Habiliter.* Le pilier « habiliter » désigne un ensemble de politiques qui soutiennent et favorisent les investissements dans des secteurs porteurs tels que l'infrastructure, l'énergie, la finance, les transports et la logistique, ainsi que le renforcement des compétences. Ces secteurs transversaux peuvent permettre d'améliorer les capacités de production et d'absorption dans l'agriculture et les services, de renforcer les liens de ces secteurs avec l'industrie manufacturière et de soutenir une création d'emplois plus inclusifs et de meilleure qualité.

## Notes

1. Comme les défis rencontrés en matière d'industrialisation varient fréquemment entre les économies riches en ressources naturelles – en particulier les pays exportateurs de pétrole – et les économies pauvres en ressources naturelles, la part du secteur manufacturier dans le PIB non-pétrolier constitue l'indicateur le plus adapté pour mesurer l'industrialisation.
2. Calcul de la Banque mondiale basé sur la *Expanded Africa Sector Database* (base de données sectorielle élargie sur l'Afrique) (1970–2015).
3. Cf. Nguimkeu et Zeufack (2019).
4. Pour obtenir le taux de croissance en pourcentage, on multiplie par 100 la croissance de la valeur exprimée en points.
5. À l'exception de l'industrie des aliments et boissons (bien que la corrélation soit faible et proche de zéro).
6. Cf. Abreha (2019) et Bigsten et Gebreeyesus (2009) pour l'Éthiopie ; Bigsten et al. (2004) pour certains pays d'Afrique subsaharienne ; Halpern, Koren et Szeidl (2015) pour la Hongrie ; Kasahara et Lapham (2013) et Kasahara et Rodrigue (2008) pour le Chili ; et Van Bieseboeck (2005) pour certains pays d'Afrique subsaharienne.
7. Il existe une différence entre les externalités des IDE entrants et sortants. Les externalités des IDE entrants font référence aux impacts constatés dans le pays hôte, tandis que les externalités des IDE sortants s'appliquent à leurs homologues dans le pays source. Comme la quasi-totalité des pays d'Afrique subsaharienne bénéficient d'investissements directs étrangers et qu'ils sont au centre de cette étude, toute référence aux IDE dans ce rapport concernera exclusivement les IDE entrants et les pays d'Afrique subsaharienne en tant qu'hôtes.
8. La possibilité qu'un événement tel que la pandémie de COVID-19 (coronavirus) perturbe les chaînes d'approvisionnement, et entrave ainsi l'intégration dans les CVM, a été récemment au cœur des débats sur les politiques à mettre en œuvre. Les premiers éléments, cependant, tendent à montrer que l'impact – au Kenya par exemple – a été minime. Plus spécifiquement, les exportations du Kenya ont particulièrement bien résisté au cours de la pandémie (Mold et Mveyange, 2020).

## Bibliographie

- Abebe, G., M. S. McMillan et M. Serafinelli. 2018. « Foreign Direct Investment and Knowledge Diffusion in Poor Locations : Evidence from Ethiopia. » Document de travail n° 24461, Bureau national de la recherche économique, Cambridge, É.-U.
- Abreha, K. G. 2019. « Importing and Firm Productivity in Ethiopian Manufacturing. » *World Bank Economic Review* 33 (3) : pp. 772–792.
- Abreha, K. G., P. Jones, E. Lartey, T. Mengistae et A. Zeufack. 2019. « Manufacturing Job Growth in Africa : What Is Driving It ? The Cases of Côte d'Ivoire and Ethiopia. » Banque mondiale, Washington.
- Bigsten, A., P. Collier, S. Dercon, M. Fafchamps, B. Gauthier, J. W. Gunning, A. Oduro et al. 2004. « Do African Manufacturing Firms Learn from Exporting ? » *Journal of Development Studies* 40 (3) : pp. 115–141.

- Bigsten, A. et M. Gebreeyesus. 2009. « Firm Productivity and Exports : Evidence from Ethiopian Manufacturing. » *Journal of Development Studies* 45 (10) : pp. 1594–1614.
- Bigsten, A., M. Gebreeyesus, E. Siba et M. Söderbom. 2012. « Enterprise Agglomeration, Output Prices, and Physical Productivity : Firm-Level Evidence from Ethiopia. » Document de travail de l'UNU-WIDER n°2012/85, Université des Nations unies et Institut mondial pour la recherche en économie du développement, Helsinki, Finlande.
- Dalle, D., V. Fossati et E. Lavopa. 2013. « Industrial Policy and Developmental Space: The Missing Piece in the GVCs Debate. » *Revista Argentina de Economía Internacional* 2.
- Dennis, A., T. Mengistae, Y. Yoshino et A. Zeufack. 2016. « Sources of Productivity Growth in Uganda : The Role of Interindustry and Intra-Industry Misallocation in the 2000s. » Document de travail de recherche sur les politiques n° 7909, Banque mondiale, Washington.
- Gorg, H. et E. Strobl. 2005. « Spillovers from Foreign Firms through Worker Mobility : An Empirical Investigation. » *Scandinavian Journal of Economics* n° 107 (4) : pp. 693–709.
- Halpern, L., M. Koren et A. Szeidl. 2015. « Imported Inputs and Productivity. » *American Economic Review* n° 105 (12) : pp. 3660–3703.
- Harrison, A. et A. Rodríguez-Clare. 2010. « Trade, Foreign Investment, and Industrial Policy for Developing Countries. » Dans *Handbook of Development Economics*, vol. 5, sous la direction de D. Rodrik et M. Rosenzweig, pp. 4039–4114. Amsterdam : North-Holland.
- Kasahara, H. et B. Lapham. 2013. « Productivity and the Decision to Import and Export : Theory and Evidence. » *Journal of International Economics* n° 89 (2) : pp. 297–316.
- Kasahara, H. et J. Rodrigue. 2008. « Does the Use of Imported Intermediates Increase Productivity ? Plant-Level Evidence. » *Journal of Development Economics* n°87 (1) : pp. 106–18.
- Mengistae, T. et C. Pattillo. 2004. « Export Orientation and Productivity in Sub-Saharan Africa. » *IMF Staff Papers* n°51 (2) : pp. 327–353.
- Mensah, E. B., S. Owusu, N. Foster-McGregor et A. Szirmai. 2018. « Structural Change, Productivity Growth and Labor Market Turbulence in Africa. » UNU-MERIT Working Paper Series n° 2018-025, Université des Nations unies et Centre de recherche économique et sociale de Maastricht pour l'innovation et la technologie, Maastricht.
- Mensah, E. B. et A. Szirmai. 2018. « Africa Sector Database: Expansion and Update. » UNU-MERIT Working Paper Series n° 2018-020, Université des Nations unies et Centre de recherche économique et sociale de Maastricht pour l'innovation et la technologie, Maastricht.
- Mold, A. et A. Mveyange. 2020. « Crisis? What Crisis? Covid-19 and the Unexpected Recovery of Regional Trade in East Africa. » Brookings Institution, *Africa in Focus* (blog), 28 septembre 2020. <https://www.brookings.edu/blog/africa-in-focus/2020/09/28/crisis-what-crisis-covid-19-and-the-unexpected-recovery-of-regional-trade-in-east-africa/>.
- Nguimkeu, P. et A. G. Zeufack. 2019. « Manufacturing in Structural Change in Africa. » Document de travail de recherche sur les politiques n° 8992, Banque mondiale, Washington.

- Odijie, E. M. 2018. « The Need for Industrial Policy Coordination in the African Continental Free Trade Area. » *African Affairs* 118 (470) : pp. 182–193.
- Pahl, S., M. Timmer, R. Gouma et P. Woltjer. 2019. « Jobs in Global Value Chains : New Evidence for Four African Countries in International Perspective. » Document de travail de recherche sur les politiques n° 8953, Banque mondiale, Washington.
- Siba, E. et M. Söderbom. 2015. « Enterprise Agglomeration and Firm Performance in Sub-Saharan Africa. » Dans *Handbook on Trade and Development*, sous la direction de O. Morrissey, R. Lopez et K. Sharma, pp. 169–178. Cheltenham, Royaume-Uni : Edward Elgar Publishing.
- Van Bieseboeck, J. 2005. « Exporting Raises Productivity in Sub-Saharan African Manufacturing Firms. » *Journal of International Economics* n°67 (2) : pp. 373–391.
- Van Bieseboeck, J. et E. B. Mensah. 2019. « The Extent of GVC Engagement in Sub-Saharan Africa. » Document de travail de recherche sur les politiques n° 8937, Banque mondiale, Washington.

## Chapitre 1

# Le rôle de l'industrie manufacturière dans la transformation structurelle de l'Afrique : analyser les antécédents pour redéfinir les perspectives d'industrialisation

Par le passé, la transformation structurelle a été la force motrice d'une croissance économique soutenue, présidant à la création d'emplois à grande échelle et à l'augmentation de la productivité. C'est un fait clairement établi, en pratique comme en théorie, que l'industrialisation – que l'on définira dans ce rapport comme la progression rapide de l'importance de l'industrie manufacturière vis-à-vis des autres secteurs – est un pilier de la transformation structurelle, ainsi que de la croissance économique et du développement qui en découlent. Si l'on remonte à la première industrialisation de l'Europe de l'Ouest, puis des États-Unis et du Japon, suivis plus récemment par la Chine et la Corée du Sud, l'industrie manufacturière a joué un rôle moteur dans la transformation économique. Comparée aux autres secteurs, l'industrie manufacturière présente de meilleures opportunités d'accumuler du capital, d'exploiter les économies d'échelle, d'acquérir de nouvelles technologies et, plus fondamentalement, de favoriser un progrès technique incorporé et non-incorporé (ONUDI, 2013). C'est le seul secteur dans lequel plus une économie est éloignée d'une frontière technologique, plus la croissance en matière de productivité du travail est rapide – et ce quelles que soient les caractéristiques géographiques, politiques ou autres du pays (Rodrik 2013). Ainsi, de nombreux éléments indiquent que l'industrialisation peut constituer une voie fiable pour aider les pays à se développer rapidement dans les économies à revenu intermédiaire et élevé. L'industrie manufacturière et les exportations de biens manufacturés ont ainsi joué un rôle de premier plan dans les pays ayant enregistré les plus importants reculs de la pauvreté.

Il s'ensuit que les initiatives à grande échelle relatifs à la création d'emplois et à la réduction de la pauvreté en Afrique subsaharienne pourraient bénéficier de l'expansion du secteur manufacturier. Une transformation structurelle reposant sur l'industrialisation devrait ainsi faire partie des stratégies politiques de tout premier plan pour les pays d'Afrique subsaharienne qui poursuivent des objectifs de création d'emplois, de réduction de la pauvreté et de croissance soutenue. L'industrialisation basée sur l'industrie manufacturière se trouve également au cœur de l'Agenda 2063 de l'Union africaine, un document qui propose un plan de transformation du continent.

Récemment, l'accélération de la mondialisation, l'intensification des échanges économiques ainsi que certaines transformations importantes dans les processus de production mondiaux sont venues souligner l'importance de l'industrie manufacturière pour la croissance et la transformation structurelle. Cependant, sous l'effet des nouvelles technologies, de la transformation des processus de production, mais également de changements dans l'économie politique des pays développés, le paysage de l'industrie manufacturière à l'échelle planétaire est en pleine évolution. Cette situation fait ainsi planer de nouveaux risques sur les économies en développement quant à la possibilité d'utiliser l'industrie manufacturière comme moteur de la croissance et de la création d'emplois à grande échelle (Hallward-Driemeier et Nayyar 2017).

## Croissance durable et transformation structurelle en Afrique

Un fait stylisé majeur découlant de l'analyse des deux siècles précédents indique que les augmentations de revenu se sont accompagnées d'une diminution de la part du secteur agricole dans l'emploi et dans la valeur ajoutée, tandis que la part du secteur des services dans l'emploi et dans la valeur ajoutée a augmenté. Toutefois, le secteur manufacturier a connu une dynamique différente. La part du secteur dans l'emploi et dans la valeur ajoutée suit une courbe en forme de U renversé : cette part augmente lorsque le pays constitue encore une économie à faible revenu, avant d'atteindre un pic puis de baisser lorsque le pays devient une économie à revenu élevé. La mondialisation et le commerce international ont facilité la transformation structurelle grâce à la croissance rapide du secteur manufacturier dans les économies de marché émergentes, comme en Asie de l'Est. Toutefois, en Afrique subsaharienne, la transformation structurelle s'appuyant sur l'industrialisation n'a pas été suffisamment solide pour permettre aux pays de passer du statut d'économies à faible revenu vers celui d'économies à revenu intermédiaire ou élevé.

Dans la décennie qui a suivi l'an 2000, l'Afrique a joui d'une croissance économique relativement solide, avec un taux de croissance annuel

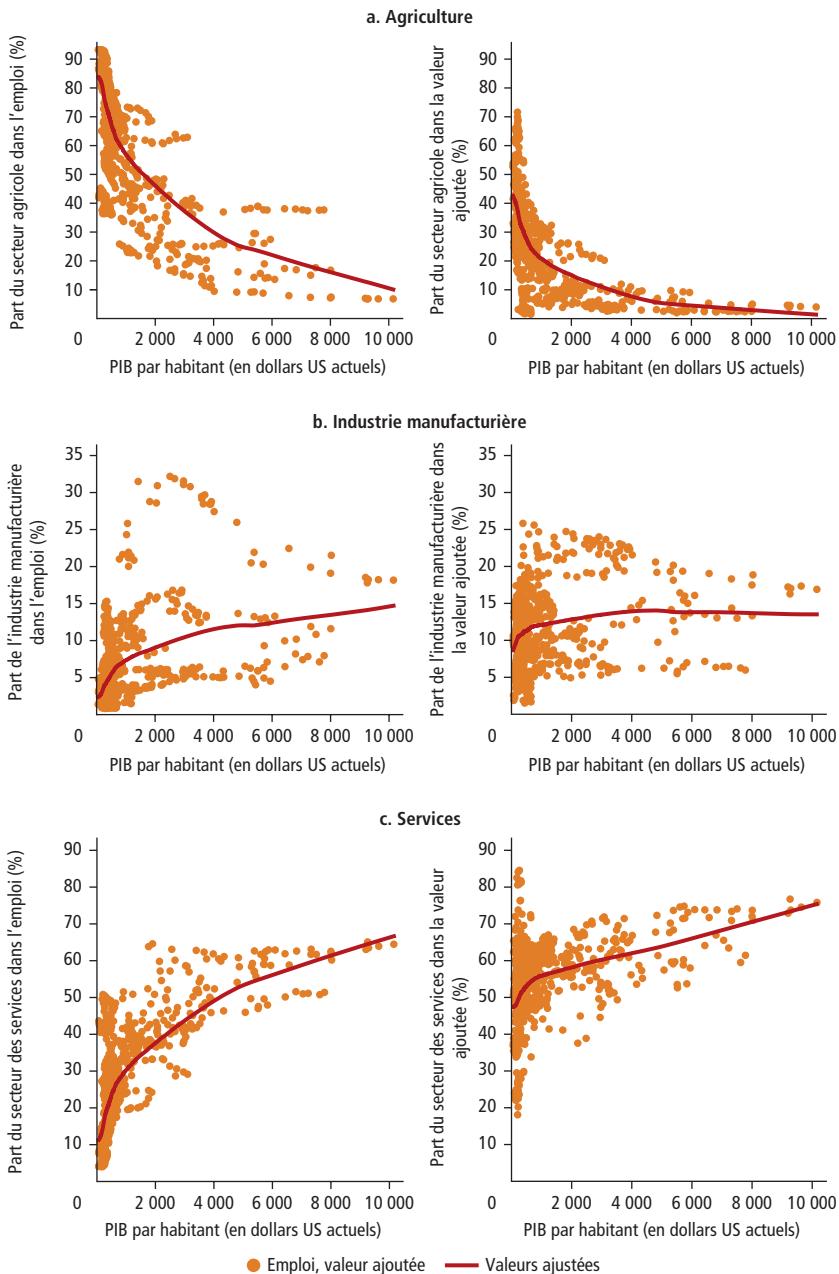
dépassant les 5 %. Il s'agissait là d'un taux plus élevé que celui constaté lors de la croissance relativement molle de la décennie 1991–2000, qui ne dépassait pas 2 % en moyenne. Ces dernières années, le rythme de la croissance économique s'établissait à environ la moitié de celui observé entre 2000 et 2011. Toutefois, au cours de la période où la croissance économique était relativement solide, le taux de croissance de l'emploi demeurait généralement très faible. À l'exception de quelques pays, les expériences de croissance économique dans la plupart des pays d'Afrique subsaharienne ne se sont pas accompagnées d'une croissance de l'emploi vigoureuse ni par une transformation structurelle de la même nature que celle observée pour les pays à présent développées.

À quelques exceptions près, les épisodes de croissance constatés pendant les années 2000 ont principalement reposé sur l'exportation de ressources naturelles clés et sur une croissance du secteur des services stimulée par le secteur de la construction et d'autres services non échangeables. Même lorsque celle-ci était relativement élevée, la croissance économique ne s'est pas traduite par une transformation structurelle. Une telle transformation supposerait une évolution de la structure de production, dans le cadre de laquelle les entreprises agricoles à productivité relativement faible laisseraient place à des entreprises du secteur manufacturier à forte productivité. Or, les épisodes de croissance de l'Afrique subsaharienne ont été de courte durée ; leur impact sur le recul de la pauvreté, qui est censé être généré par la création massive d'emplois, est resté limité.

Entre 1965 et 2000, la répartition moyenne des différents secteurs au sein des économies nationales est restée sensiblement la même en Afrique subsaharienne. Cependant, d'importantes disparités existaient sur le plan de la répartition sectorielle des emplois ainsi que du rendement économique de chaque secteur, y compris entre des pays de la région présentant un niveau de revenu comparable. En Afrique subsaharienne, la transformation structurelle s'est caractérisée par une part élevée du secteur des services dans l'emploi et dans la valeur ajoutée, et ce même à des niveaux de revenu très faibles. Cette évolution diffère radicalement du type de transformation structurelle constaté dans les économies développées. Les tendances observées dans la région suggèrent que la part de l'industrie manufacturière dans la valeur ajoutée a très peu évolué, tandis que celle de l'agriculture a nettement baissé. Pourtant, la région a enregistré une hausse continue des emplois dans le secteur manufacturier concomitamment à la hausse de son revenu (graphique 1.1).

La contribution de la transformation structurelle à la création d'emplois est loin d'être suffisante. Au cours de la période 2001–2012, le taux de chômage moyen en Afrique subsaharienne n'a diminué que de 0,5 % par rapport à la décennie 1991–2000. Dans la mesure où elle ne parvient pas toujours à produire une transformation structurelle ni à perdurer, l'incapacité de la croissance à réduire la pauvreté et à promouvoir une prospérité qui

**Graphique 1.1** Transformation structurelle en Afrique : répartition de l'emploi et de la valeur ajoutée, 1970-2015



Source : Calculs de la Banque mondiale basés sur la *Extended Africa Sector Database* (1970–2015).

profiterait à tous est une source de préoccupations. Enfin, la création d'emplois est devenue un impératif économique, étant donné que le volume de la main-d'œuvre devrait augmenter de 198 millions de personnes entre 2017 et 2030 (ILO, 2018).

## L'industrialisation en Afrique : le mythe de la désindustrialisation précoce

Selon une hypothèse récente quant à l'état de la transformation structurelle en Afrique, les économies de la région auraient connu une désindustrialisation précoce (Rodrik, 2016). La part du secteur manufacturier dans les chiffres totaux de l'emploi et de la production d'une économie donnée, soit les indicateurs habituels du niveau d'industrialisation d'une économie, suit généralement une courbe en forme de U renversé au cours du développement économique du pays. Cela signifie que les activités manufacturières, qui représentent une force motrice de la croissance économiques, atteignent toujours un plafond avant de décliner, ce qui signale l'affaiblissement de leur rôle au sein de l'économie. On désigne ce déclin de l'industrie manufacturière par le terme de *désindustrialisation*. Des études récentes ont montré que, dans certains pays en voie de développement, la part de l'industrie manufacturière dans la production et dans l'emploi a été atteint son plafond plus précocement que ce qui a pu être constaté par le passé. On parle ainsi de désindustrialisation précoce lorsque l'industrie manufacturière entame son déclin à un niveau de revenu bien plus faible que celui à partir duquel les économies développées ont commencé leur désindustrialisation. Selon cette hypothèse, l'Afrique subsaharienne et l'Amérique latine auraient connu une désindustrialisation précoce, la part de l'industrie manufacturière dans le produit intérieur brut (PIB) ayant atteint son plafond lorsque les pays constituaient encore des économies à revenu faible. En matière de répercussions politiques, les perspectives d'industrialisation de la région paraissent ainsi bien assombries.

En analysant les performances du secteur manufacturier, on ne trouve aucune preuve tangible démontrant que l'Afrique, en tant que région, aurait connu une désindustrialisation précoce (Mensah, 2020 ; Nguimkeu et Zeufack, 2019). Au contraire, la région a continué à s'industrialiser, comme en témoigne la hausse constante de la part du secteur manufacturier dans l'emploi tout au long de la période 1970–2015 (graphique 1.1, partie b). Toutefois, les chiffres relatifs à la part de l'industrie manufacturière dans la valeur ajoutée ne correspondent pas à la tendance observée quant à la part de l'industrie manufacturière dans l'emploi. En se basant sur la part de l'industrie manufacturière dans la valeur ajoutée, on pourrait certes y voir le signe

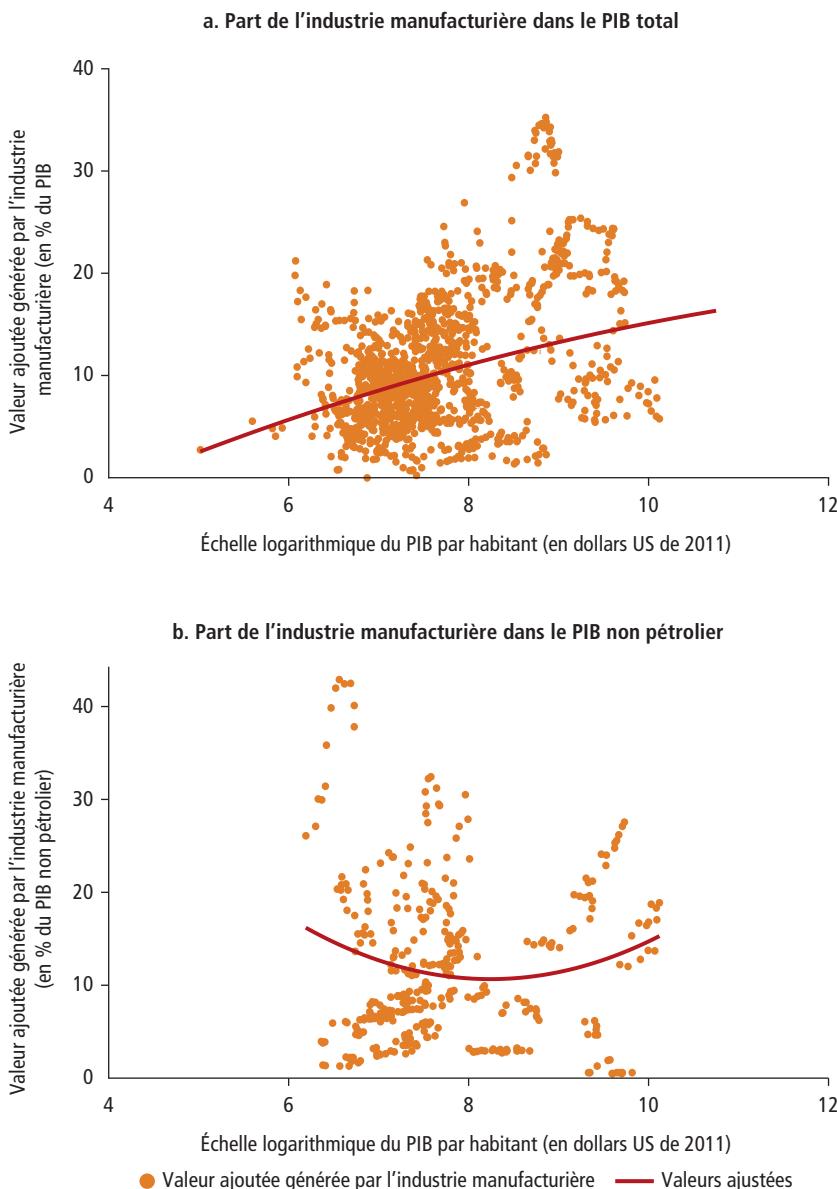
d'une désindustrialisation de l'Afrique subsaharienne ; or, ce résultat peut être imputable à sous-groupe constitué d'un nombre restreint de pays (Nguimkeu et Zeufack, 2019). Si l'on exclut les pays à fort taux d'exportation, l'existence d'une relation en forme de U renversé paraît moins évidente. La valeur ajoutée générée par le secteur manufacturier s'est accrue au fil des années, bien que de façon relativement lente. Cependant, la baisse de la part de l'industrie manufacturière dans la valeur ajoutée totale et l'augmentation de sa part dans l'emploi total ont contribué à faire stagner, voire à diminuer la productivité des activités manufacturières dans la région.

## L'industrialisation en Afrique subsaharienne : des expériences hétérogènes

### La valeur ajoutée de l'industrie manufacturière occupe une part plus importante du PIB non pétrolier dans les économies à plus fort revenu

Les tendances et les modèles suivis par l'industrialisation sont particulièrement hétérogènes en Afrique subsaharienne. On voit émerger différentes trajectoires lorsque l'une des mesures de l'industrialisation – en l'occurrence la part de l'industrie manufacturière dans la valeur ajoutée – est exprimée en termes de PIB global plutôt qu'en part du PIB non pétrolier (graphique 1.2). Cette distinction est importante, car les défis qui se posent en matière d'industrialisation peuvent grandement varier entre les économies riches en ressources, particulièrement les pays exportateurs de pétrole, et les économies ne disposant pas de ces ressources. Lorsque l'on mesure l'industrialisation en se basant sur la part de valeur ajoutée générée par l'industrie manufacturière au sein du PIB non pétrolier, on obtient une relation en forme de U entre l'industrie manufacturière et le niveau de revenu, ce qui indique que la valeur ajoutée produite par l'industrie manufacturière a augmenté au sein des économies non pétrolières. Lorsque cet indicateur est exprimé en part du PIB global, la relation entre la valeur ajoutée générée par l'industrie manufacturière et le niveau de revenu ressemble vaguement à une relation en forme de U renversé, ce qui indique que, même mesurée en tant que part du PIB, la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière a connu une hausse régulière dans les économies non pétrolières. Comme l'illustre le graphique 1.1, l'ensemble des pays analysés présentent une tendance à la hausse dans la part d'emplois que représente l'industrie manufacturière. Ces deux constats laissent penser que l'hypothèse d'une désindustrialisation précoce de la région n'est étayée par aucune preuve empirique solide.

**Graphique 1.2** Part de l'industrie manufacturière dans la valeur ajoutée en Afrique subsaharienne, exprimée en PIB et PIB non pétrolier



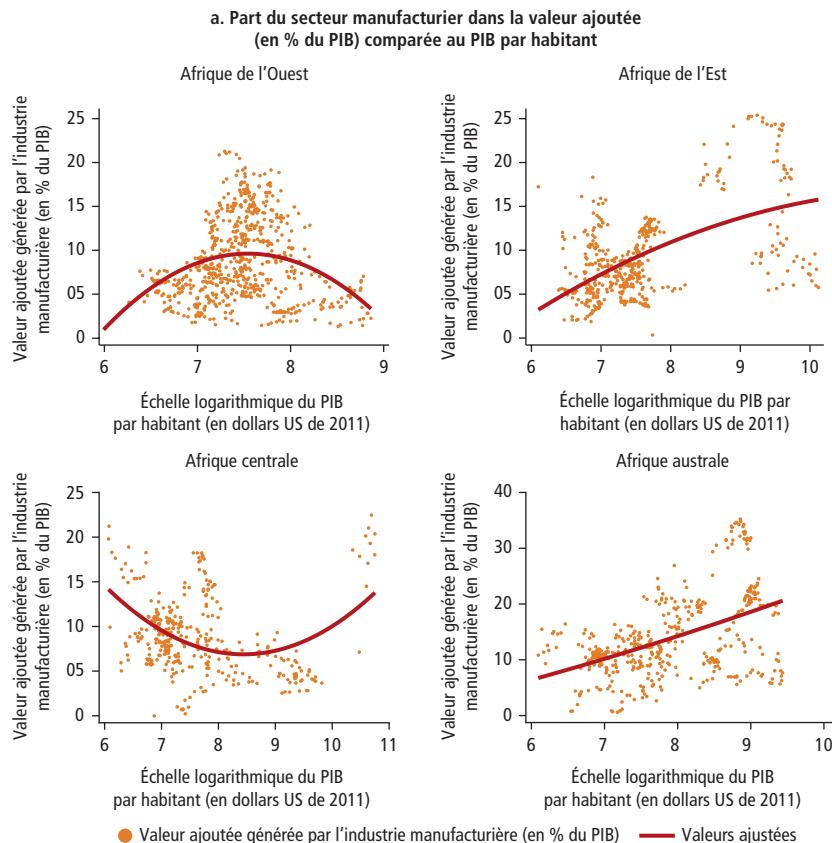
Source : Nguimkeu et Zeufack, 2019.

### Modèles sous-régionaux de l'augmentation de la part de l'industrie manufacturière dans la valeur ajoutée parallèlement à la hausse du niveau de revenu

La part de l'industrie manufacturière dans la valeur ajoutée au sein du PIB est relativement stable pour la majorité des pays de la région : 10 pays indiquent une tendance à la baisse et 7 une tendance à la hausse. Seuls 5 des 41 pays d'Afrique subsaharienne présentent des données permettant d'établir une courbe en forme de U renversé pour la valeur ajoutée en volume des activités manufacturières.

Le simple verdict d'une désindustrialisation précoce ne permet pas de rendre compte du statut de l'industrialisation dans la région. Dans le graphique 1.3, la

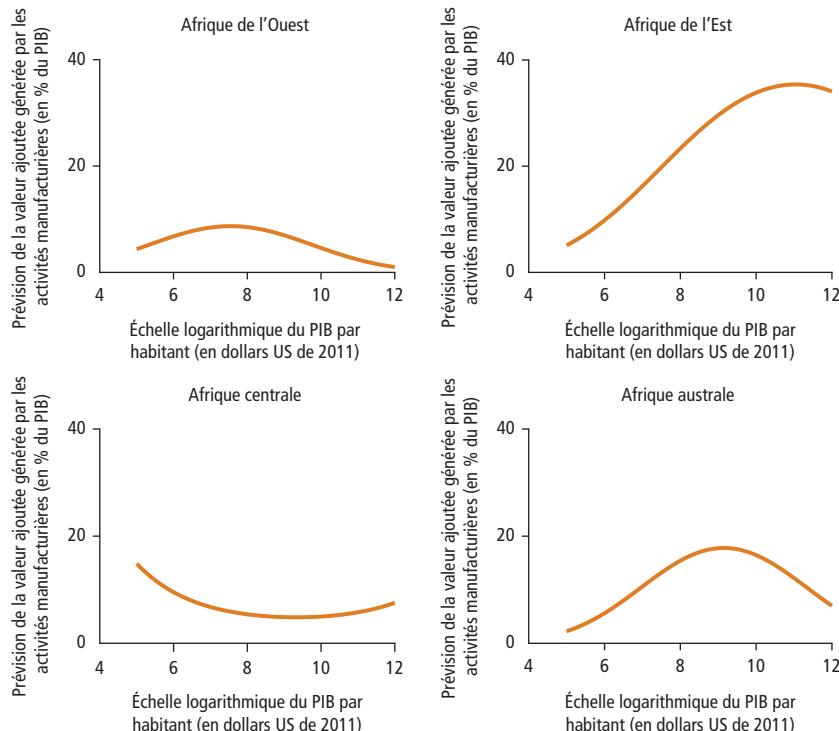
**Graphique 1.3** Variations sous-régionales de la part du secteur manufacturier dans la valeur ajoutée totale



(suite page suivante)

**Graphique 1.3** Part de l'industrie manufacturière dans la valeur ajoutée en Afrique subsaharienne, exprimée en PIB et PIB non pétrolier (*suite*)

b. Prévisions de la valeur ajoutée générée par les activités manufacturières (en % du PIB) comparée au PIB par habitant



Source : Nguimkeu et Zeufack, 2019.

partie a., qui se fonde sur la part de l'industrie manufacturière dans la valeur ajoutée, présente d'importantes disparités entre les tendances et les modèles d'industrialisation des différentes sous-régions concernées, soulignant l'hétérogénéité des expériences d'industrialisation selon les situations géographiques : en effet, dans les pays d'Afrique de l'Est et d'Afrique australe, la part de la valeur ajoutée générée par l'industrie manufacturière est proportionnellement plus importante lorsque le niveau de revenu est plus élevé.

Par ailleurs, la partie b. du graphique 1.3, qui présente les chiffres prévisionnels de l'industrie manufacturière, signale des disparités entre les sous-régions dans l'évolution de la part de valeur ajoutée générée par les activités manufacturières selon le niveau de revenu. L'Afrique australe est l'unique sous-région

ayant apparemment connu une désindustrialisation, la part de la valeur ajoutée générée par l'industrie manufacturière indiquant une trajectoire en forme de U renversé. Ce constat a été confirmé par d'autres études (Lind et Mehlum, 2010).

En revanche, la part du secteur manufacturier reste fixe en Afrique de l'Ouest et en Afrique centrale, tandis qu'en Afrique de l'Est, elle augmente parallèlement au niveau de revenu. Cela indique que la désindustrialisation, mesurée par la part de l'industrie manufacturière dans la valeur ajoutée, ne correspond pas à l'expérience de la grande majorité des pays de la région. En outre, bien que l'Afrique australie se soit désindustrialisée, ce phénomène n'a pas été constaté lorsque les niveaux de revenu par habitant étaient faibles. Ainsi, il n'existe aucune preuve tangible de désindustrialisation précoce, pas même en Afrique australie. Des données supplémentaires indiquent que la part du secteur manufacturier dans l'emploi en Éthiopie, au Kenya, au Malawi, au Sénégal et en Tanzanie a connu une croissance continue. Maurice semble avoir suivi une trajectoire similaire à celle des économies d'Asie de l'Est au niveau de la part de l'industrie manufacturière dans l'emploi et dans la valeur ajoutée. De ce fait, l'industrialisation en Afrique subsaharienne, telle qu'elle est mesurée en se basant sur les dynamiques de part du secteur manufacturier dans l'emploi, semble correspondre aux expériences de transformation structurelle constatées dans d'autres économies.

### **Tordre le cou au mythe de la désindustrialisation**

Ces dernières années, certaines économies d'Afrique subsaharienne ont connu une transformation structurelle porteuse de croissance, notamment l'Éthiopie, le Malawi, le Rwanda, le Sénégal et la Tanzanie. Un examen des tendances constatées au niveau des indicateurs alternatifs de l'industrialisation – parmi lesquels le volume absolu de la valeur ajoutée des activités manufacturières, la part de l'industrie manufacturière dans les exportations, le volume absolu des emplois ainsi que la part du secteur dans l'emploi – démontre que le continent africain s'industrialise. La région a connu une hausse de 148 % du nombre d'emplois générés par l'industrie manufacturière, passant d'un total de 8,6 millions en 1990 à 21,3 millions en 2018. L'emploi manufacturier de la région a ainsi connu une hausse qui se compte en millions de postes dans ce secteur. Hormis le Botswana et l'Afrique du Sud, les dernières modélisations de la répartition sectorielle de l'emploi semblent correspondre aux exemples types de développement observés par le passé dans d'autres régions (Diao, Harttgen et McMillan, 2017).

L'hypothèse selon laquelle les pays africains auraient subi une désindustrialisation précoce se révèle, à double titre, irrecevable. Premièrement, celle-ci se base sur des preuves limitées qui concernent seulement 10 pays de la région (Rodrik, 2016) ; ses conclusions pourraient ainsi s'avérer inapplicables à d'autres pays de la région. Deuxièmement, cette hypothèse commet possiblement une

erreur en interprétant les premiers échecs et les faux départs des initiatives d'industrialisation comme des pics du processus d'industrialisation. Les affirmations selon lesquelles les perspectives d'industrialisation de l'Afrique seraient condamnées à l'échec reposent en grande partie sur l'hypothèse d'une désindustrialisation précoce. Toutefois, cette hypothèse n'est pas solidement étayée et laisse de côté plusieurs évolutions importantes, au niveau des économies de la région mais aussi du commerce international, qui incitent à l'optimisme quant à l'industrialisation de la région. De surcroît, même dans le cas d'un pays qui aurait potentiellement subi une désindustrialisation précoce, on pourrait objecter que les échecs des débuts ne déterminent pas nécessairement les perspectives d'industrialisation futures.

La faiblesse des industries est une caractéristique typique de nombreuses économies en développement lorsqu'elles présentent un faible niveau de revenu. Ainsi, les pics d'industrialisation identifiés par Rodrik (2016) dans un petit nombre de pays pourraient en fait correspondre à des faux départs ou à des tentatives d'industrialisation infructueuses dont les échecs sont provoqués par des facteurs bien identifiés, parmi lesquels des contraintes liées à l'économie politique, un climat d'investissement peu favorable et l'absence de véritable politique industrielle et de partenariats entre le gouvernement et le secteur privé. Par conséquent, dans la mesure où aucune base industrielle solide n'était établie dans la région, toute hypothèse de désindustrialisation précoce est erronée. Il n'en reste pas moins que l'Afrique subsaharienne représente la région la moins industrialisée du monde. Seuls quelques pays, parmi lesquels Maurice et l'Afrique du Sud, sont parvenus avec succès à développer des économies industrielles dynamiques.

Avant de parvenir à une industrialisation réussie, les tentatives des économies en développement ont souvent été caractérisées par des échecs initiaux. Toutefois, le pessimisme qui prédomine quant aux perspectives d'industrialisation de la région met en évidence les défis importants auxquels les pays d'Afrique subsaharienne doivent faire face dans le cadre de leurs processus d'industrialisation, notamment les progrès techniques observés dans le secteur manufacturier, qui réduisent de plus en plus la main-d'œuvre nécessaire et limitent la perspective d'une création massive d'emplois habituellement associée à l'industrialisation. Il s'avère ainsi primordial de distinguer ce qui relève d'un échec initial de ce qui s'apparenterait à une désindustrialisation précoce, les répercussions politiques de cette distinction s'avérant particulièrement importantes pour les perspectives d'industrialisation de la région.

En résumé, les pays d'Afrique subsaharienne ont connu des expériences d'industrialisation différentes, et il n'existe pas de preuve tangible permettant de conclure à une désindustrialisation précoce à l'échelle de la région. Dans de nombreux pays, pourtant, les transformations structurelles positives normalement associées à une croissance économique soutenue et à la création

d'emplois ne se sont pas produites à une échelle suffisamment importante pour avoir un impact sur la réduction de la pauvreté. En cherchant à appliquer les modèles traditionnels de transformation structurelle via un processus d'industrialisation, la région doit faire face aux défis que représentent l'évolution des politiques commerciales internationales, la transformation des processus de production internationaux – essentiellement liés à l'émergence de chaînes de valeur mondiales – ainsi que les avancées technologiques sans précédent dont les innovations ont pour effet de réduire les besoins de main-d'œuvre. Toutefois, le pessimisme quant aux perspectives d'industrialisation de l'Afrique paraît en grande partie disproportionné car le débat s'est focalisé sur les échecs passés, lesquels ont été interprétés comme le signe de perspectives limitées pour l'avenir de la région.

## L'avenir de l'industrialisation en Afrique

Les incertitudes relatives aux solutions potentielles pour les pays en matière d'industrialisation indiquent que les pays africains ne sont pas assurés de réussir leur industrialisation (Hallward-Driemeier et Nayyar, 2017). Cette incertitude s'explique en partie par l'émergence de technologies telles que l'automation, l'intelligence artificielle, l'Internet des objets et l'impression 3D, qui transforment radicalement la nature des activités manufacturières. L'évolution des technologies et la transformation des modèles de mondialisation suscitent des interrogations quant aux perspectives d'un développement basé sur l'industrie manufacturière. L'émergence de l'industrie 4. 0 – comme l'automation – et son évolution constituent des phénomènes présentant à la fois des opportunités et des défis.

Il s'avère par conséquent nécessaire de repenser une politique industrielle adaptée à l'ère du commerce international et du développement technologique. Les stratégies industrielles ne peuvent se limiter à une vision selon laquelle les pays devraient se concentrer sur des industries spécialisées fournissant les meilleurs rendements en matière de bien-être et de répartition des ressources. Elles doivent plutôt être abordées par le prisme des avantages comparatifs dynamiques ou dans le cadre d'une transformation de l'économie capable de favoriser une croissance accrue et la création d'emplois.

Les échecs de l'industrialisation constatés dans de nombreux pays africains depuis les années 1970 ont suscité des inquiétudes légitimes. En outre, l'urbanisation rapide et la croissance de l'économie des services ont occasionné une transformation structurelle qui a généré une baisse de la productivité (McMillan et Rodrik, 2011), ce qui s'est traduit par des gains statiques et des pertes dynamiques pour les économies africaines (de Vries, Timmer et de Vries, 2013). Parmi les défis essentiels auxquels doivent faire face les pays à industrialisation

tardive, on trouve notamment l'effet de verrouillage qui affecte les premiers acteurs se lançant sur le marché, la sophistication grandissante des marchés et de la demande des consommateurs, la fragmentation de la production au sein de chaînes de valeur mondiales (CVM) ainsi que la complexité croissante des processus manufacturiers. Ces difficultés sont accentuées par les virages récents de l'économie politique, qui ont renforcé le protectionnisme au niveau du commerce international.

En outre, la récente pandémie de COVID-19 (coronavirus) devrait avoir des conséquences importantes sur les perspectives d'industrialisation de la région. Les flux et reflux du commerce international, associés à des préoccupations sanitaires durables concernant la COVID-19, ont nourri un climat d'incertitude quant à l'avenir du commerce international et conduit l'industrie manufacturière à devoir repenser les CVM (Kassa, 2020). La COVID-19 et les tendances géopolitiques émergentes au sein des économies avancées font de plus en plus pencher la balance en faveur d'une stratégie de résilience ou de « diminution des risques ». On peut s'attendre à ce que la COVID-19 accentue les évolutions en cours au sein des CVM en matière de rééquilibrage géographique. D'importantes évolutions devraient avoir lieu au sein des CVM de l'industrie manufacturière, qui font l'objet d'un commerce important et nécessitent une main-d'œuvre abondante : de nombreux pays africains pourraient y trouver un avantage comparatif. Sur la base de ces avantages comparatifs, les pays africains pourraient établir des alternatives viables afin d'attirer les investissements susceptibles d'être réorientés. Les pays disposant de liaisons en amont relativement plus élevées avec des CVM du secteur manufacturier devront peut-être se repositionner afin de tirer avantage des profits qui pourraient découler de changements radicaux au sein des CVM liés aux chocs de l'économie mondiale et de la pandémie actuelle.

De manière plus générale, la nature de l'industrialisation ne cesse d'évoluer, de telle sorte que la volonté d'industrialisation des pays africains s'apparente à la poursuite d'un objectif toujours mouvant. Il apparaît ainsi que l'industrialisation, si elle n'est pas impossible, est devenue plus complexe. Toutefois, il demeure quasi impossible pour les pays industriellement à la traîne de rattraper les économies développées en adoptant les approches traditionnelles. En résumé, industrialiser en se basant sur la conception traditionnelle reviendrait à poursuivre une chimère.

## **Repenser la politique industrielle du continent africain**

La théorie et la pratique de la politique industrielle ne cessent d'évoluer, et il n'en existe aucune définition qui fasse autorité auprès de tous. Dans le présent rapport, la politique industrielle désigne les actions gouvernementales de

réorientation de la production, des technologies et du commerce permettant d'aboutir à une transformation structurelle. Les politiques industrielles établissent des principes directeurs qui définissent, pour toute société, la « meilleure » manière possible de déplacer ses ressources humaines, ses ressources financières et ses capitaux depuis des secteurs à faible productivité vers des secteurs à forte productivité (Stiglitz, Lin et Monga, 2013). Les interventions étatiques favorisant activement la transformation structurelle, l'industrialisation et le commerce, notamment par la recherche de secteurs et de marchés ciblés, sont emblématiques des pays ayant réussi à transformer leurs économies, passant du statut de pays à revenu faible au statut de pays à revenu intermédiaire et élevé – tels que les pays d'Union Européenne, le Japon et les États-Unis, ainsi que plus récemment la Chine, la Corée et Taïwan (Chine).

La nécessité d'établir une politique industrielle moderne pour l'Afrique fait désormais l'objet d'un consensus quasi unanime. Les politiques industrielles peuvent faire pencher l'économie du côté de secteurs ou de technologies permettant un effet d'entraînement ou des externalités positifs, en s'éloignant de secteur caractérisés par un effet d'entraînement ou des externalités négatifs (Stiglitz et al. 2013). Toutefois, pour chaque exemple de politique industrielle réussie en Asie de l'Est, en Amérique du Nord ou en Europe de l'Ouest, il existe des cas où les politiques industrielles ont échoué, voire des cas où celles-ci ont au final limité les perspectives d'industrialisation et de croissance. Cela démontre bien qu'il n'existe aucune politique applicable de façon universelle et qu'il subsiste toujours un risque d'accaparement par des intérêts personnels<sup>1</sup>. Toute la question consiste à savoir comment mettre en œuvre une politique industrielle en Afrique en s'adaptant au contexte actuel. Pour trouver une réponse à cette question, il est nécessaire de repenser les politiques industrielles sans se limiter à la correction des effets externes, des imperfections du marché et de ses distorsions. Dans cette optique, le présent rapport distinguera deux grandes classes de politiques industrielles – *les politiques industrielles « douces »* et *les politiques industrielles « dures »* – afin de fournir des recommandations relatives aux grande lignes directrices des politiques industrielles à destination des pays africains. Ces deux types de politiques étant aussi importants l'un que l'autre, la distinction porte davantage sur le périmètre d'action que sur les priorités d'action.

### **Les politiques industrielles douces : vers la construction d'un système de capacités et de technologies propice à l'industrialisation**

Les politiques industrielles douces désignent les politiques destinées à soutenir la croissance et la productivité de l'ensemble des secteurs de l'économie. Elles ne se limitent pas au secteur manufacturier. À ce titre, chaque pays dispose d'une politique industrielle, que celle-ci soit explicite ou implicite. L'approche traditionnelle consistant à émettre des recommandations afin de jeter les bases

d'une « bonne politique » ne sera pas nécessairement pertinente dans le contexte de l'Afrique, où les initiatives visant à promouvoir une industrialisation « de type est-asiatique » ont souvent échoué. Les politiques industrielles douces se traduisent essentiellement par la volonté d'établir des avantages compétitifs à tous les niveaux de l'économie en renforçant les capacités d'apprentissage des entreprises privées et publiques. Ces politiques se concentreront ainsi sur les facteurs moteurs de la productivité et de la croissance des entreprises, tout en renforçant leurs capacités à s'adapter aux défis émergents. Cette approche nécessite de fortes synergies entre divers ensembles de politiques, afin de renforcer les compétences, promouvoir la concurrence en favorisant l'arrivée de nouveaux entrants, faciliter le commerce, développer l'infrastructure physique et garantir un accès simplifié aux crédits. Dans la mesure où leur processus d'industrialisation est plus tardif, les pays africains ont d'autant plus besoin d'établir une politique industrielle, et le rôle de l'État devra potentiellement être plus grand qu'au sein des pays développés : cela implique l'appareil d'État soit capable de concevoir et d'appliquer des politiques de façon efficace. Par conséquent, l'analyse du processus décisionnel de l'État s'avère au moins aussi importante que les politiques en elles-mêmes (Jordan, Turban et Wilse-Samson, 2013). Quatre paramètres seront cruciaux dans le succès de ces politiques (Cusolito et Maloney, 2018) : le bien-fondé et la conception des politiques, l'efficacité de leur mise en œuvre, la cohérence des politiques au niveau des différents acteurs, et enfin la constance et la prévisibilité des politiques au fil des années.

En outre, le pays et le contexte en question ont une grande importance dans la conception et la mise en pratique des politiques industrielles. Il n'existe aucune stratégie industrielle universelle. Du fait de l'hétérogénéité entre les pays et les époques en matière de contexte, de niveau de ressources, de niveau de développement, mais aussi la possibilité que les pays conjuguent différents types d'industries en même temps, une approche unique n'est jamais optimale. Chaque pays devra réfléchir à la réponse à apporter et concevoir une politique associée afin de créer un environnement où différents avenir industriels viables peuvent être envisagés. Cependant, il est indispensable d'établir des capacités fondamentales permettant d'accompagner l'émergence et la croissance des entreprises et des secteurs dans l'ensemble des pays. Le processus d'industrialisation consiste avant tout à créer des capacités et une infrastructure physique de meilleure qualité. Cela inclut notamment une énergie de meilleure qualité et plus fiable, des transports et des communications à faible coût, une accumulation des compétences des travailleurs assortie d'une mise à jour continue de celles-ci, ainsi que des progrès techniques.

Si l'Afrique souhaite capter les opportunités émergentes liées aux évolutions de l'économie mondiale – le rééquilibrage de l'économie chinoise, la diminution du coût du transport et des communications, la simplification de la relocalisation des filières de production –, les pays doivent investir de façon stratégique

dans ces compétences clés. Dans sa conception, la politique industrielle doit considérer l'entreprise industrielle comme le facteur essentiel d'une industrialisation réussie et s'attaquer aux problèmes liés aux capacités des entreprises et des industries (tableau 1.1) (ONUDI 2013). La politique doit s'atteler à améliorer l'environnement opérationnel, le capital humain et les capacités des entreprises. Ces ingrédients essentiels et complémentaires sont transversaux pour toutes les composantes. (Cusolito et Maloney, 2018).

Le graphique suivant présente une taxonomie des capacités essentielles des entreprises (tableau 1.1) :

- *Capacités de production.* Les capacités de production désignent l'organisation de la production et incluent les compétences des travailleurs, des managers, les institutions, et le savoir-faire en matière d'ingénierie technique des processus de production. Celles-ci se traduisent par la qualité (valeur et demande du marché) ainsi que dans l'efficacité de la production. Les capacités incluent les compétences d'absorption des entreprises et les compétences manufacturières nécessaires pour la production de biens modernes.
- *Capacités technologiques.* Comme une majorité des pays d'Afrique subsaharienne est encore éloignée des frontières technologiques, l'industrialisation ne dépendra pas essentiellement des innovations en matière de production

**Tableau 1.1** Capacités techniques : compétences primaires, caractéristiques et activités

	Capacités		
	Production	Technologie	R&D
<b>Compétences primaires</b>			
Capacités d'absorption	✓	✓	N/A
Industrie manufacturière	✓	✓	N/A
R&D	N/A	N/A	✓
<b>Caractéristiques</b>			
Retombées de l'apprentissage par la pratique	✓	✓	N/A
Imitation	N/A	✓	N/A
Capacités d'absorption	N/A	✓	N/A
Innovation : amélioration des produits et des processus	N/A	✓	N/A
Innovation : création de produits et de processus nouveaux (technologie)	N/A	N/A	✓
<b>Activités</b>			
Activités de transfert de technologie	N/A	✓	N/A
Activités de R&D	N/A	N/A	✓

Source : Adapté de Yülek, 2018.

Note : N/A = non applicable. R&D = recherche et développement.

mais de l'adoption et d'un transfert efficaces de technologies provenant des économies avancées. Pour faciliter l'adaptation aux importantes externalités permises par l'adoption de ces technologies, la politique gouvernementale a un rôle crucial à jouer dans l'établissement de capacités des entreprises et des industries grâce à l'apprentissage par la pratique, l'imitation et l'absorption de nouvelles technologies, de nouveaux produits et de nouveaux processus.

- *Capacités de recherche et développement (R&D).* La politique gouvernementale doit être consolidée par des investissements dans les capacités de R&D pour que les entreprises puissent investir dans le développement de nouveaux produits et de nouveaux processus de production. Les gouvernements doivent ainsi établir une panoplie de politiques au niveau du pays, de l'industrie et des entreprises. Ces politiques ne peuvent se contenter de s'ajouter les unes aux autres pour chaque niveau : elles nécessitent également des approches distinctes afin de renforcer les capacités à chaque étape.

### **Politique industrielle « dure » : cibler des secteurs stratégiques**

Les pays de la région ont le choix entre trois modèles d'industrialisation potentiels – soit de façon exclusive, soit en les combinant partiellement selon la configuration économique initiale et la richesse en ressources de chaque pays. Ces modèles sont les suivants : l'industrie et les activités manufacturières traditionnelles, le renforcement de secteurs ayant les caractéristiques de l'industrie manufacturière, et la renaissance d'un entrepreneuriat local dédié à des activités manufacturières à petite échelle.

#### *Avantage comparatif dynamique et industrie manufacturière traditionnelle*

Le premier type d'industrialisation d'avenir en Afrique est associé au modèle d'industrialisation basé sur la théorie du vol d'oies sauvages. Pour les pays, cela implique de commencer par cibler des secteurs et des industries qui, du point de vue de l'avantage comparatif actuel de l'économie, pourraient rester dynamiques et évoluer parallèlement la richesse du pays. En conséquence, le ciblage de secteurs présentant un avantage comparatif au moment présent modifie la structure de la richesse future, ce qui transforme à son tour l'avantage comparatif futur et permet une diversification de la production soutenue et une montée en gamme dès le moment présent (Stiglitz et al., 2013). Dans le cadre de ce scénario, l'État doit faciliter l'engagement du secteur privé dans des secteurs où l'on estime que le pays possède un avantage comparatif. L'intervention de l'État peut revêtir différents aspects, parmi lesquels l'adoption de mesures incitatives, la résolution des problèmes de coordination, l'amélioration du fonctionnement des institutions économiques et le renforcement du capital humain ainsi que de marchés complémentaires tels que la finance et les autres services. Les particularités de ces panoplies de politiques dépendent de la richesse de la

main-d'œuvre, de ses compétences, ainsi que des ressources naturelles disponibles. Les décideurs doivent ainsi identifier les secteurs recelant de possibles avantages comparatifs ainsi points d'entrée dans ces secteurs, afin que les politiques soient capables d'encourager la croissance et l'investissement dans ces secteurs. Pour de nombreux pays d'Afrique, cela implique de pouvoir attirer des investissements à grande échelle dans les activités manufacturières nécessitant une main-d'œuvre et des ressources abondantes. La formation continue et la montée en gamme industrielle sont essentielles pour que la transformation des processus de production suive le même rythme que les évolutions des avantages comparatifs. Néanmoins, cela n'exclut pas la possibilité, pour les pays africains, de s'insérer dans la nouvelle révolution industrielle caractérisée par des technologies relativement avancées.

Si la quatrième révolution industrielle constitue une transformation décisive, les pays africains font face à deux types d'obstacles qui les empêchent d'en bénéficier pleinement. Le premier est la fracture numérique, c'est-à-dire le retard pris par la région dans l'adoption de technologies d'information et de communication, ce qui a des répercussions importantes sur sa compétitivité. Le deuxième obstacle est l'inadéquation des compétences, c'est-à-dire le manque des compétences supplémentaires nécessaires à la transformation numérique. De ce fait, la fracture numérique et l'inadéquation des compétences rendent peu probable une transformation à court terme de l'industrie manufacturière via le numérique. Les pays africains doivent par conséquent chercher à adopter une approche à deux voies. La première voie implique que les pays établissent un écosystème de capacités et d'affaires à même d'absorber et de mettre à profit les technologies, mais aussi de parfaire les compétences – notamment dans les domaines des sciences et des techniques, de l'ingénierie et des mathématiques, ainsi qu'en matière de formation, d'éducation technologique et d'orientation. La seconde voie implique que les pays développent des secteurs moins soumis à l'automatisation, dans lesquels l'implantation de la technologie a été plus lente et pour lesquels l'Afrique présente un avantage en matière de coût de la main-d'œuvre (Banga et te Velde, 2018, cité dans Naudé, 2019).

### *Les secteurs ayant les caractéristiques de l'industrie manufacturière*

Le deuxième type d'industrialisation d'avenir suppose de favoriser l'investissement dans des services directement liés à l'industrie manufacturière en matière de ratio intrant-extrant et en matière d'intensité des facteurs de production, par exemple les sous-traitants dans les domaines de la logistique ou des services financiers aux industries manufacturières. L'organisation de l'industrie manufacturière et la coordination de la distribution des biens manufacturés sont de plus en plus fragmentées et de plus en plus complexes, ce qui a eu pour effet d'augmenter les intrants des services pour de nombreuses entreprises manufacturières. Des indices fiables indiquent qu'il existe une forte corrélation entre

le développement des services et la performance de l'industrie manufacturière en Afrique, par le recours à des intrants intermédiaires liés aux services dans la chaîne de production de l'industrie manufacturière.

Actuellement, les plateformes commerciales en ligne sont de plus en plus utilisées en Afrique pour vendre des biens manufacturés, s'affranchissant des obstacles géographiques qui empêchaient auparavant les entreprises manufacturières de la région d'accéder à des marchés intérieurs et internationaux plus importants. La hausse continue de l'adoption d'Internet et du taux de pénétration, associée à des innovations telles que les transferts d'argent mobiles dans les secteurs de la finance et des télécommunications, constituent des éléments moteurs des tendances constatées. Pour attirer des investissements porteurs qui permettront de transformer le secteur manufacturier, il sera nécessaire de disposer de services économiques efficaces tels que les activités de conseil, la comptabilité et les services juridiques ou financiers. Ces services financiers permettront de s'assurer de la bonne exécution des contrats et de la protection des droits de propriété, mais également de réduire les frais de transaction généralement occasionnés par le recours au marché financier. Les similitudes et l'interdépendance croissantes entre les services marchands et l'industrie manufacturière sont de plus en plus évidents et le secteur des services est devenu vital pour la croissance de l'industrie manufacturière dans la région. La prise en compte de cette interdépendance par les décideurs politiques jouera un rôle central dans l'efficacité et le succès des différentes politiques industrielles actuelles et dans l'instauration des politiques qui n'ont pas encore été mises en oeuvre dans la région.

#### *L'entrepreneuriat local dans l'industrie manufacturière à petite échelle*

Le troisième type d'industrialisation d'avenir consiste à encourager la création de start-up dans le domaine des hautes technologies, afin d'offrir une plateforme aux petits acteurs de l'industrie manufacturière en déployant les avancées technologiques de l'industrie 4.0 telles que la transformation additive (impression 3D) et la robotique. Les avancées dans ces domaines ont incontestablement créé de nouvelles opportunités de croissance pour l'industrie manufacturière africaine. Même si l'impression 3D n'en est qu'à ses débuts en Afrique, le retard de la région se réduit de façon relativement rapide. Cette technologie pourrait permettre de simplifier les activités manufacturières et de les rendre plus accessibles pour les nombreux artisans, petits commerces et entrepreneurs informels qui forment le noyau de la plupart des économies africaines.

Afin d'améliorer la pénétration de cette technologie, ainsi que d'autres domaines de la robotique qui permettront de transformer l'industrie manufacturière dans la région, il sera nécessaire d'investir dans l'émergence de nouveaux entrepreneurs dans les secteurs de la technologie, mais également dans le déploiement de l'Internet des objets à l'échelle du continent. Des signes encourageants existent. Par exemple, grâce au développement numérique, la région

est de plus en plus connectée. La part de la population qui utilise Internet a atteint un niveau proche de 30 % en 2018, alors qu'il ne dépassait pas 13 % en 2013. Au même moment, l'Afrique a connu une augmentation du nombre de nouvelles entreprises dans le domaine des nouvelles technologies, du nombre de pôles technologiques, ainsi qu'une croissance de son écosystème technologique. Le nombre de pôles technologiques a connu une croissance de 41 % dans la région, passant de 314 en 2016 à 442 en 2018. En outre, le volume des fonds récoltés par les start-up du continent s'est envolé. Dans l'ensemble, les start-up de la région spécialisées dans les nouvelles technologies ont attiré environ 334,5 millions de dollars US d'investissements au cours de l'année 2018 (GSMA, 2018). Il est ainsi nécessaire de promouvoir l'innovation dans les activités manufacturières à petite échelle, non seulement afin de soutenir l'arrivée et le développement d'entrepreneurs émergents, mais également afin de monter en gamme dans le domaine industriel, y compris dans des secteurs nécessitant une forte main-d'œuvre. La hausse des investissements dans le numérique et les technologies qui y sont associées pourraient permettre de propulser les industries traditionnelles.

Les pays africains connaîtront différents avenirs industriels au fil de leur parcours, et ces processus d'industrialisation ont la capacité d'être le moteur de la croissance. Toutefois, pour que l'industrialisation soit réussie, il faudra que la politique industrielle soit abordée de façon pragmatique, pluraliste, qu'elle soit fondée sur l'entrepreneuriat et qu'elle se conjugue à l'utilisation de nouvelles technologies révolutionnaires permettant d'améliorer et de soutenir la dynamique suscitée par la croissance récente du secteur.

## Note

1. Rijkers, Freund, et Nucifora (2014) ont montré que la politique industrielle tunisienne a été utilisée comme mécanisme permettant de favoriser les rentes des entreprises possédées par l'ancien président et sa famille.

## Bibliographie

- Banga, K., et D. te Velde, 2018. « Skill Needs for the Future. » Background Paper 10, Pathways for Prosperity Commission, Oxford.
- Cusolito, A. P., et W. F. Maloney, 2018. *Productivity Revisited: Shifting Paradigms in Analysis and Policy*. Washington : Banque mondiale.
- de Vries, G., M. Timmer, et K. de Vries, 2013. « Structural Transformation in Africa: Static Gains, Dynamic Losses.» GGDC Research Memorandum 136, University of Groningen Growth and Development Center, Université de Groningen.

- Diao, X., K. Harttgen, et M. McMillan, 2017. *The Changing Structure of Africa's Economies*. Washington : Banque mondiale.
- GSMA, 2018. *L'économie mobile Afrique subsaharienne 2018* Londres: Global System for Mobile Communications.
- Hallward-Driemeier, M. et G. Nayyar, 2017. *Trouble in the Making? The Future of Manufacturing-Led Development*. Washington : Banque mondiale.
- OIT (Organisation Internationale du Travail), 2018. *Emploi et questions sociales dans le monde – Tendances 2018*. Genève: OIT.
- Johnson, C. 1982. *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy: 1925–1975*. Redwood City, CA: Stanford University Press.
- Jordan, L., S. Turban, and L. Wilse-Samson, 2013. « Learning within the State: A Research Agenda. » Columbia University, New York.
- Kassa, W, 2020. « COVID-19 and Trade in SSA: Impacts and Policy Response. » Policy Brief, juin 2020, Banque mondiale, Washington.
- Lind, J. T., et H. Mehrlum, 2010. « With or Without U? The Appropriate Test for a U-Shaped Relationship. » *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 72 (1) : pp. 109–118.
- McMillan, M., et D. Rodrik, 2011. « Globalization, Structural Change, and Economic Growth » Dans *Making Globalization Socially Sustainable*, M. Bachetta et M. Jansen (dir). Genève: Organisation Internationale du Travail et OMC.
- Mensah, E. B, 2020. « Is Sub-Saharan Africa Deindustrializing? » UNU-MERIT Working Paper Series n° 2020-045, Université des Nations unies et Centre de recherche économique et sociale de Maastricht pour l'innovation et la technologie, Maastricht.
- Naudé, W, 2019. « Three Varieties of Africa's Industrial Future. » IZA Discussion Paper 12678, Institute of Labor Economics, Bonn.
- Nguimkeu, P. et A. G. Zeufack, 2019. « Manufacturing in Structural Change in Africa. » Document de travail de recherche sur les politiques n° 8992, Banque mondiale, Washington.
- Rijkers, B., C. Freund, et A. Nucifora, 2014. « The Perils of Industrial Policy: Evidence from Tunisia. » Banque mondiale, Washington.
- Rodrik, D., 2013. « Unconditional Convergence in Manufacturing. » *Quarterly Journal of Economics* 128 (1) : pp. 165–204.
- Rodrik, D., 2016. « Premature Deindustrialization. » *Journal of Economic Growth* 21 (1) : pp. 1–33.
- Stiglitz, J. E., J. Y. Lin, et C. Monga. 2013. *The Rejuvenation of Industrial Policy*. Washington : Banque mondiale.
- Stiglitz, J. E., J. Y. Lin, C. Monga, et E. Patel, 2013. *Industrial Policy in the African Context*. Washington : Banque mondiale.
- ONUDI (Organisation des Nations unies pour le développement industriel), 2013. *Rapport sur le développement industriel 2013 : Soutenir la croissance de l'emploi : le rôle du secteur manufacturier et du changement structurel*. Vienne : ONUDI.
- Yülek, M. A., 2018. *How Nations Succeed: Manufacturing, Trade, Industrial Policy, and Economic Development*. Singapore: Springer Nature.



## Chapitre 2

# Les moteurs de la croissance de l'emploi manufacturier

Ces vingt dernières années, l'emploi au sein du secteur manufacturier a connu une croissance soutenue et significative dans plusieurs pays d'Afrique subsaharienne. Ce processus a été dans l'essentiel stimulé par l'arrivée de nouvelles et jeunes entreprises, ce qui correspond à l'expérience de pays d'autres régions. La croissance de l'emploi dans la région est illustrée par les cas de la Côte d'Ivoire et de l'Éthiopie, deux économies fondamentalement différentes qui reflètent en partie la diversité entre les pays de la région.

On a constaté une croissance de l'emploi dans le secteur manufacturier de ces deux pays, sans que celle-ci ne fasse augmenter les niveaux des salaires jusqu'à une date récente (proche de la fin des données prises en compte dans le présent rapport). Ainsi, au cours de la majeure partie des vingt dernières années, les fabricants ont été en mesure d'embaucher autant de travailleurs qu'il leur était nécessaire sans devoir surenchérir sur le niveau de rémunération face à la concurrence. Sur l'essentiel de cette période, la croissance de l'emploi a été facilitée par l'entrée de nouvelles entreprises. Pour soutenir cette dynamique, il suffisait ainsi aux décideurs politiques de réduire les obstacles administratifs et économiques à l'entrée.

Toutefois, on constate actuellement une diminution de l'ampleur de la croissance de l'emploi manufacturier résultant de l'accroissement du nombre d'ouvertures de nouvelles usines (au niveau de la marge extensive). Ce constat est étayé par le niveau du salaire moyen en Éthiopie, qui a augmenté avec la croissance de l'emploi au cours de la période récente, indiquant que le rythme de la croissance de l'emploi à long terme pourrait dépendre du rythme de la croissance de la productivité des activités manufacturières ainsi que de l'importance des obstacles administratifs et légaux à l'entrée sur le marché.

## Les moteurs actuels de la croissance de l'emploi manufacturier

### Les nouvelles et jeunes entreprises, moteurs de la croissance de l'emploi

Les recherches réalisées ces vingt dernières années ont clairement établi que les nouvelles et jeunes entreprises constituent à elles seules le moteur de la croissance de l'emploi dans tous les secteurs, à la fois dans les économies développées et dans les économies en développement<sup>1</sup>. Le potentiel de création d'emplois d'une entreprise ne dépend pas de sa taille mais de son âge, c'est-à-dire de l'ancienneté de son exploitation. En résumé, les nouvelles et jeunes entreprises représentent la principale source de croissance de l'emploi tant parmi les petites entreprises que parmi les grandes entreprises<sup>2</sup>.

De ce fait, les obstacles à l'entrée et à la sortie constituent des éléments cruciaux pour la définition par les gouvernements d'un programme stratégique pour la création d'emplois et de croissance de l'emploi. Le fait que le taux de croissance de l'emploi ne varie pas selon la taille de l'entreprise est un élément qui contredit les interventions politiques cherchant à favoriser les petites entreprises au détriment des grandes pour encourager la croissance de l'emploi. En outre, la croissance de l'emploi étant générée par les nouvelles et jeunes entreprises, il paraît important de faciliter les nouvelles entrées et de lever les obstacles à la sortie.

Les nouvelles et jeunes entreprises représentent le moteur de la croissance de l'emploi dans toute économie, car pour un ensemble de raisons, celles-ci sont plus dynamiques que les entreprises plus anciennes et mieux installées. Premièrement, les années initiales du cycle de vie d'une entreprise correspondent à une phase d'apprentissage passif au cours de laquelle celle-ci découvre progressivement la nature et l'échelle de ses capacités en tant qu'organisation<sup>3</sup>. En devenant plus consciente et plus assurée de ses véritables capacités, celle-ci engage un volume de plus en plus élevé de main-d'œuvre et de capital vers des opérations spécifiques qui sont constitutives du processus de croissance de l'entreprise. Deuxièmement, les nouvelles et jeunes entreprises sont davantage susceptibles que les entreprises mieux établies d'investir activement dans l'apprentissage de nouvelles manières de produire, de nouvelles technologies et de nouveaux produits<sup>4</sup>. Troisièmement, il est plus probable que les entreprises récentes augmentent leur productivité en mettant à jour leurs techniques de production grâce à une diffusion concurrentielle des savoir-faire, qui résulte des mouvements des travailleurs et des managers entre différents concurrents au cours de leur carrière<sup>5</sup>.

Quelle que soit la catégorie de l'entreprise en matière de taille, on constate que la croissance de l'emploi est plus importante chez les jeunes et

nouvelles entreprises. Ainsi le groupe d'entreprises qui tire la croissance de l'emploi vers le haut est composé aussi bien de petites que de grandes entreprises. Par conséquent, il est probable qu'en tant qu'instruments permettant de favoriser de la croissance de l'emploi, les stratégies favorisant les entreprises de plus petite taille se révèlent moins efficaces que les interventions visant, indépendamment de la taille des entreprises, à faciliter l'émergence de nouveaux acteurs. Dans les faits, les interventions qui cibleraient une taille spécifique d'entreprise auraient pour conséquence de réduire le nombre d'emplois et la production de toutes les autres, car elles détourneraient les compétences et les savoir-faire présents au sein des entreprises innovantes vers des acteurs moins susceptibles de développer ou d'adopter de nouvelles technologies ou de nouveaux produits<sup>6</sup>.

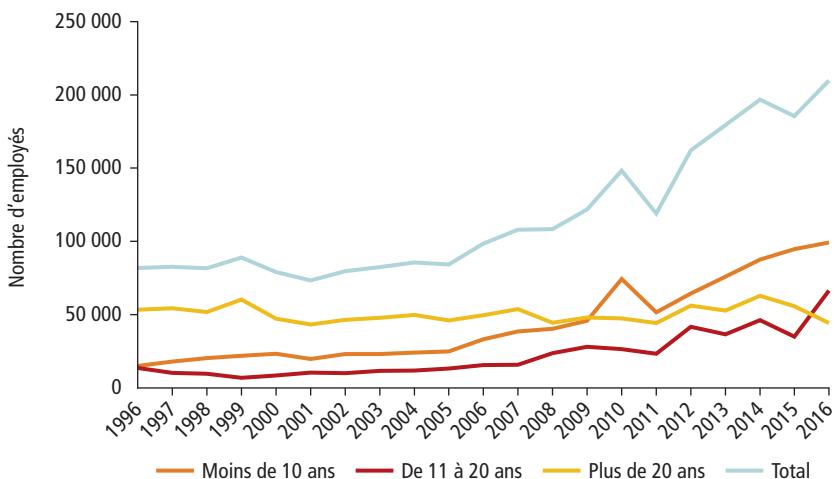
Si les politiques favorisant les entreprises plus petites au détriment des grandes se fondent pour cela sur un nombre important de preuves empiriques, ces politiques ont cependant eu pour effet de faire baisser les niveaux d'emploi dans des pays comme l'Inde ou le Mexique. Une étude portant sur les entreprises manufacturières en Inde, au Mexique et aux États-Unis montre que les entreprises, quel que soit leur ancienneté, créent en moyenne un nombre bien plus faible d'emplois en Inde et au Mexique qu'aux États-Unis (Hsieh et Klenow, 2014)<sup>7</sup>. Ce résultat découle du rythme plus rapide de la croissance de l'emploi au sein des nouvelles et des jeunes entreprises américaines par rapport aux entreprises similaires situées en Inde et au Mexique. Cela peut s'expliquer par les obstacles plus importants à l'investissement rencontrés par les grandes entreprises dans ces deux pays par rapport à leurs homologues aux États-Unis.

## Éthiopie

On estime que 128 000 emplois manufacturiers ont été créés en Éthiopie entre 1996 et 2016, la totalité au sein de structures employant au moins 10 personnes<sup>8</sup>. Le graphique 2.1 indique que la plupart de ces emplois se sont concentrés au sein de jeunes et nouvelles entreprises<sup>9</sup>. Ce modèle s'est tout particulièrement imposé après 2011. La plupart des emplois se concentrent ainsi dans de grandes entreprises. Toutefois, le rythme de la croissance de l'emploi est resté stable au sein des entreprises de toute taille, comme l'illustre le graphique 2.2. De surcroît, au cours des vingt années étudiées, la croissance de l'emploi au sein des jeunes et nouvelles entreprises a largement compensé les pertes d'emploi contractuelles ou liées aux départs : l'emploi s'est ainsi de plus en plus concentré au sein de jeunes structures.

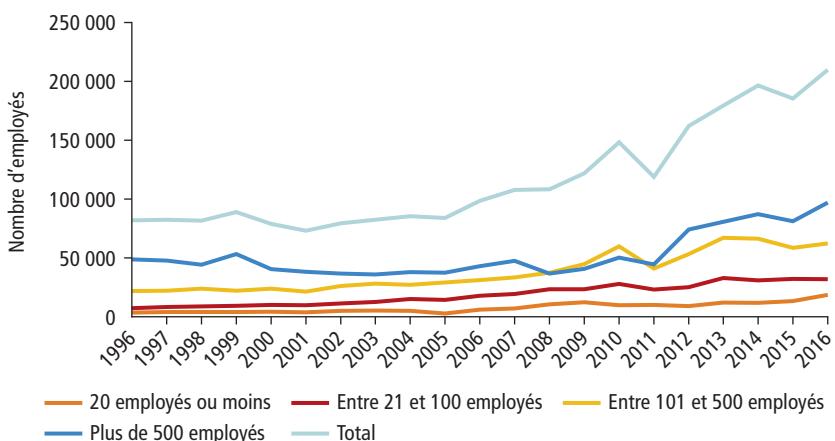
Le recensement de 2016 faisait état d'environ 210 000 emplois manufacturiers, dont 46 % se situaient dans des structures de plus de 500 employés et 9 % dans des structures de moins de 20 employés (graphique 2.2). Les structures comprenant entre 20 et 100 employés représentaient environ 15 % des emplois, les 30 % restants étant répartis dans des structures comprenant entre 101 et

**Graphique 2.1** Éthiopie: nombre d'employés, par ancienneté des entreprises manufacturières, 1996-2016



Source : Abreha et al., 2019.

**Graphique 2.2** Éthiopie: Nombre d'employés, par taille de l'entreprise manufacturière, 1996-2016



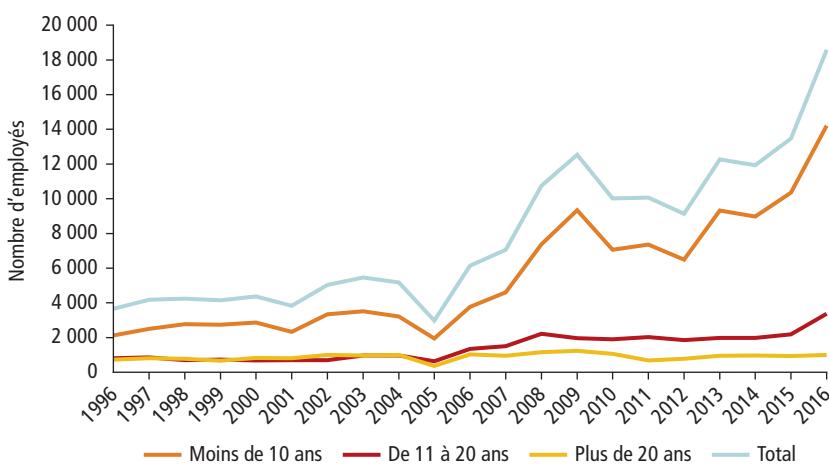
Source : Abreha et al., 2019.

500 employés. La répartition des emplois selon la taille des entreprises a également suivi le même modèle, la concentration d'emplois au sein des structures les plus grandes ayant progressé depuis 1996 au fil des années.

En revanche la répartition relative d'emplois manufacturiers par ancienneté de l'employeur a considérablement évolué ces dix dernières années, se concentrant de plus en plus au sein des structures les plus récentes (graphique 2.1). Cette dynamique, qui a commencé vers 2009, est si fortement implantée qu'en 2016, on trouvait presque autant d'employés au sein d'entreprises en activité depuis au moins dix ans que dans toutes les autres structures plus anciennement établies. Cela résulte d'une situation qui a vu l'emploi croître rapidement au sein des structures âgées de dix ans ou moins, se développer à un rythme modérément rapide au sein des structures âgées de onze à vingt ans et stagner au sein des structures âgées de plus de vingt ans (graphique 2.1).

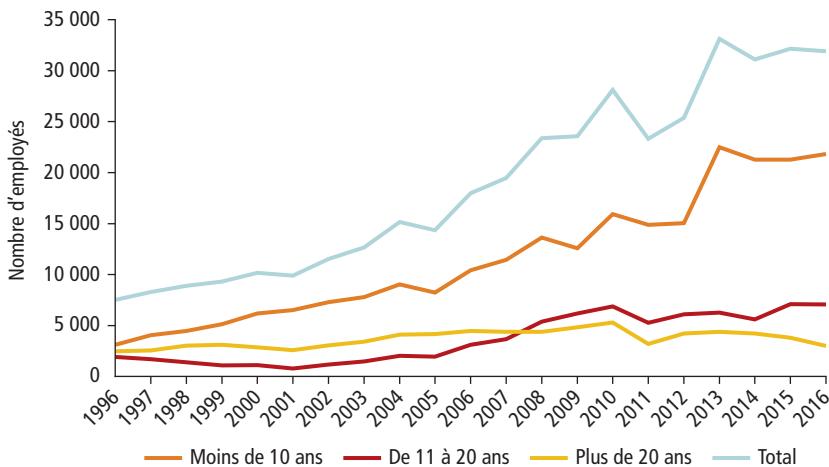
Par conséquent, les emplois manufacturiers se sont progressivement concentrés au sein des structures plus récentes et la croissance de l'emploi dans ce secteur reste largement limitée aux structures plus récentes. Ces modèles sont aussi bien valables à l'échelle du secteur que dans chacun des groupes d'entreprises basés sur la taille de celles-ci (graphiques 2.3 à 2.6).

**Graphique 2.3** Éthiopie : effectif des entreprises manufacturières de moins de 20 employés, 1996-2016



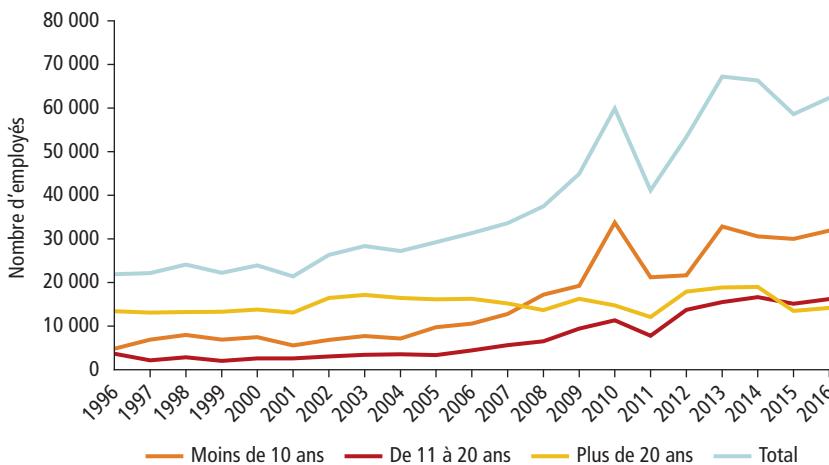
Source : Abreha et al., 2019.

**Graphique 2.4** Éthiopie : effectif des entreprises manufacturières de 21 à 100 employés, 1996-2016



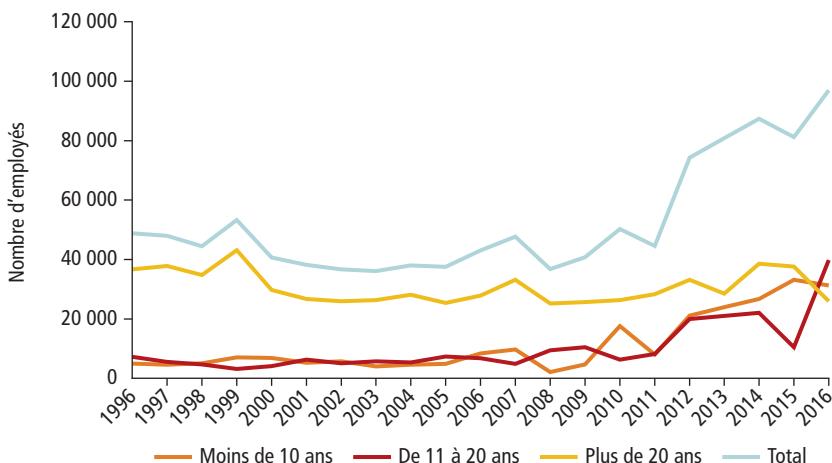
Source : Abreha et al., 2019.

**Graphique 2.5** Éthiopie : effectif des entreprises manufacturières de 101 à 500 employés, 1996-2016



Source : Abreha et al., 2019.

**Graphique 2.6** Éthiopie : effectif des entreprises manufacturières de plus de 500 employés, 1996-2016

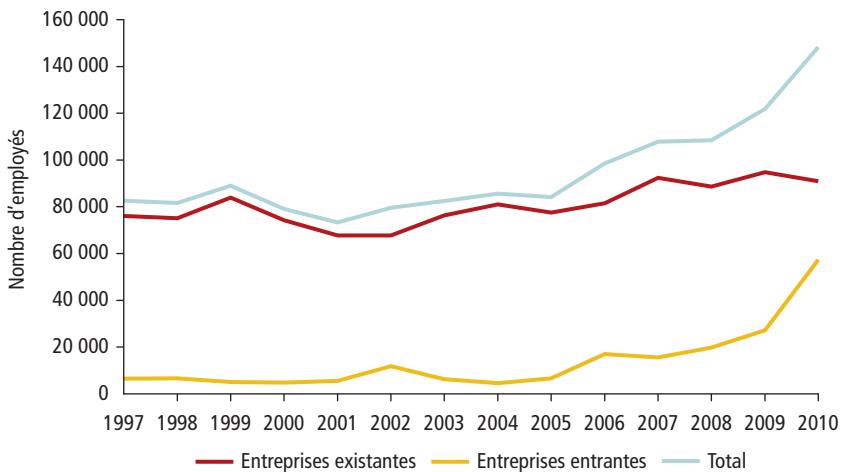


Source : Abreha et al., 2019.

Afin d'analyser plus en détail les sources de la croissance de l'emploi, il nous faut analyser le nombre d'emplois qui ont été créés par l'arrivée de nouvelles entreprises et ceux créés par le développement d'entreprises existantes. À cet effet, on prendra en compte les années allant de 1996 à 2010, car l'analyse détaillée des sources de la croissance de l'emploi nécessite de pouvoir retracer le statut opérationnel des entreprises au cours de la période observée, et les données en permettent cela que jusqu'en 2010<sup>10</sup>. Le graphique 2.7 présente le total annuel d'emplois manufacturiers réparti entre nouveaux entrants et structures préexistantes entre 1997 et 2010. On constate ainsi qu'une grande majorité d'emplois se sont maintenus d'année en année au sein des structures existantes. Ainsi, en 2006, plus de 86 % des emplois manufacturiers se situaient au sein de structures existantes ; les 14 % restants étaient situés dans des entreprises nouvellement créées.

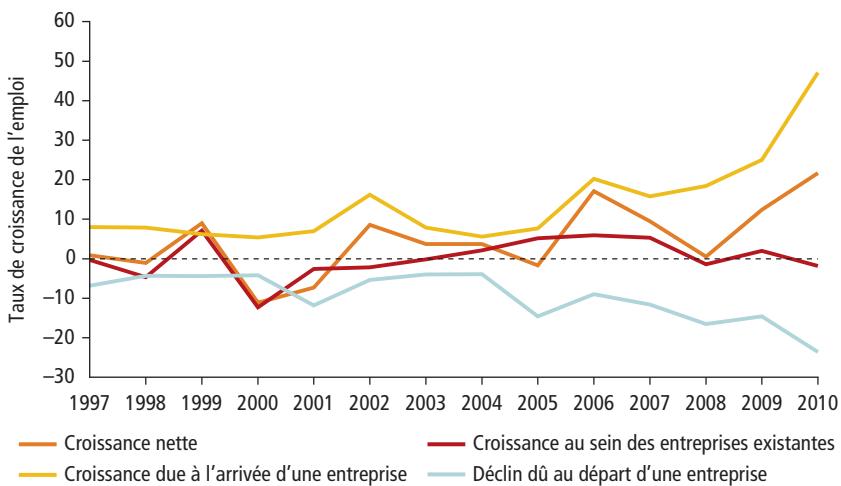
L'aspect le plus remarquable de la dynamique analysée tient certainement à la baisse enregistrée par les structures existantes, passées de 86 % en 2006 à 61 % au cours des cinq années suivantes. La totalité de la croissance de l'emploi enregistrée au cours de cette période a été le fruit de créations d'emplois par de nouvelles entreprises, qui ont largement contrebalancé les pertes d'emploi liées aux fermetures d'usines (graphique 2.8). Le nombre de création d'emplois dans

**Graphique 2.7** Éthiopie : effectif selon le statut opérationnel des entreprises manufacturières, 1997-2010



Source : Abreha et al., 2019.

**Graphique 2.8** Éthiopie : taux annuel de croissance de l'emploi, réparti selon le statut opérationnel des entreprises manufacturières, 1997-2010



Source : Abreha et al., 2019.

les nouvelles entreprises s'élevait à plus de 40 000, soit le double du nombre de pertes d'emplois liées à des fermetures d'usines au cours de la période. Si l'on constate une légère croissance de l'emploi au sein des entreprises existantes, celle-ci a cependant été générée de façon intermittente et à une échelle bien plus réduite que le taux de création d'emplois par les nouveaux entrants. L'augmentation du nombre d'emplois au sein des entreprises existantes n'a pas dépassé les 10 000 (soit environ 10 %). Voir encadré 2.1 pour une analyse détaillée de la croissance de l'emploi au sein de l'industrie manufacturière en Éthiopie.

### ENCADRÉ 2.1

#### **Effets de l'ancienneté des entreprises sur la croissance de l'emploi selon la taille des entreprises : le cas de l'Éthiopie**

Selon le recensement industriel de l'Éthiopie en 2016, le pays comptait environ 2 600 entreprises manufacturières, pour une main-d'œuvre régulière d'environ 210 000 employés. Ces chiffres représentent une croissance importante de l'emploi par rapport aux chiffres enregistrés par une enquête similaire réalisée 20 ans plus tôt, en 1996, laquelle recensait 82 000 employés au sein d'environ 620 entreprises.

Les emplois manufacturiers se concentrent de plus en plus au sein de structures plus jeunes, et cette tendance est constatée sur l'ensemble du secteur ainsi que dans toutes les catégories de taille d'entreprise (sauf une). Le graphique 2.3 indique que les emplois ont toujours été concentrés au sein des entreprises les plus jeunes – une tendance qui ne fait que s'accentuer. Entre 2005 et 2016, les entreprises de la plus petite catégorie ayant entre onze et vingt ans d'ancienneté ont enregistré une croissance de l'emploi importante, mais cela ne représente qu'un cinquième du total de la croissance de l'emploi au sein de cette catégorie d'entreprises sur toute la décennie. Les entreprises appartenant à la catégorie des entreprises les plus petites et ayant plus de vingt ans d'ancienneté n'ont enregistré aucune croissance de l'emploi.

On constate dans le graphique 2.4 que les entreprises de 21 à 100 employés présentent une tendance similaire. On remarque également que, au cours des deux décennies prises en compte, la croissance de l'emploi était minime pour les entreprises ayant plus de vingt ans d'ancienneté. En revanche, la croissance de l'emploi a connu une accélération substantielle pour les entreprises ayant dix ans ou moins d'ancienneté. Pour les entreprises ayant de onze à vingt ans d'ancienneté, si les chiffres n'étaient pas aussi élevés, ils sont néanmoins restés importants et constants.

Le graphique 2.5 fait état d'une dynamique comparable au sein des entreprises constituée de 101 à 500 employés. La courbe représentée ici est une reproduction quasi identique de la dynamique d'ensemble du secteur observée dans le graphique 2.1, où l'on constate que la part d'emplois au sein des établissements ayant une ancienneté de dix ans et moins dépasse la part d'emplois des entreprises ayant plus de vingt ans

(suite page suivante)

---

### Encadré 2.1 Effets de l'ancienneté des entreprises sur la croissance de l'emploi selon la taille des entreprises : Le cas de l'Éthiopie (suite)

d'ancienneté après une décennie de croissance continue de l'emploi au sein de la catégorie des entreprises les plus jeunes, et qu'elle continue à s'accélérer jusqu'en 2016. Les structures présentes sur le marché depuis plus de vingt ans n'ont connu aucune croissance de l'emploi significative. La croissance de l'emploi a été continue et conséquente au sein des entreprises ayant entre onze et vingt ans d'ancienneté, même si celle-ci n'a pas été aussi forte que pour les entreprises les plus jeunes.

Enfin, il convient d'analyser le cas des entreprises les plus grandes, soit les structures de 500 employés ou plus représentées dans le graphique 2.6. La différence principale entre la dynamique observée ici et celle observée au sein des autres catégories de tailles d'entreprise tient à ce que les emplois sont en majorité concentrés au sein des entreprises les plus anciennes – soit celles qui opèrent depuis plus de vingt ans. Cela est indépendant du fait que les structures de plus de vingt ans d'ancienneté appartenant à cette catégorie de taille, à la différence des entreprises des autres catégories, n'ont connu aucune croissance de l'emploi. Malgré cela, sur des vingt années ici analysées, la croissance de l'emploi enregistrée au sein des entreprises les plus grandes est aussi forte que celle des structures à plus petits effectifs. Comme c'est le cas au sein des autres catégories de taille d'entreprise, l'essentiel de la croissance de l'emploi au sein des grandes entreprises a été enregistrée par des structures en activité depuis moins de dix ans. Si les structures en activité depuis onze à vingt ans ont connu une croissance de l'emploi continue et considérable, celle-ci est restée plus faible qu'au sein des structures plus jeunes étudiées.

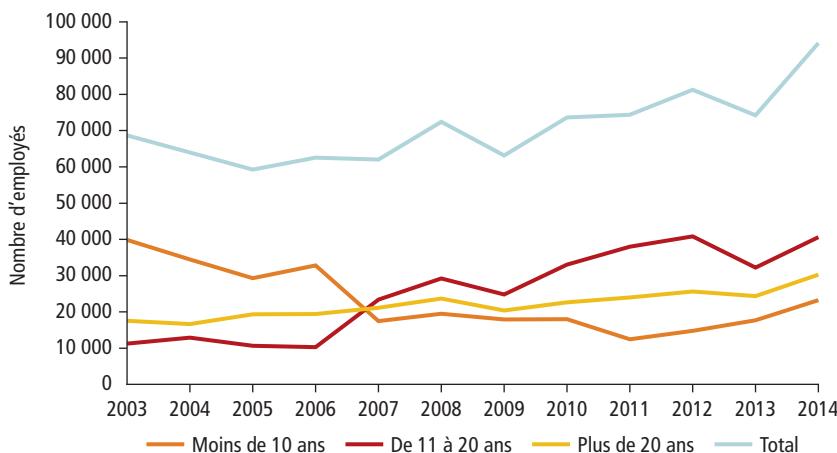
---

### Côte d'Ivoire

Entre 2003 et 2004, le secteur manufacturier de la Côte d'Ivoire a généré un total net d'environ 24 000 emplois. Au cours de la même période, les entreprises entrantes et préexistantes ont créé respectivement plus de 101 000 et 19 000 emplois, tandis que les entreprises manufacturières ayant quitté le marché ont conduit à la perte d'environ 96 000 emplois (voir Abreha et al., 2019). Ces dernières années, une grande partie des emplois manufacturiers s'est concentrée au sein des entreprises les plus jeunes, plus particulièrement au sein de celles qui avaient été en activité entre onze et vingt ans (graphique 2.9). De façon prévisible, et conformément à ce qui a été constaté dans le secteur manufacturier éthiopien, la plupart des emplois se sont concentrés dans les grandes entreprises (graphique 2.10). De surcroît, on ne constate aucune incidence liée à la taille des entreprises : la croissance de l'emploi n'était pas fondamentalement différente entre les grandes et les petites entreprises (voir Abreha et al., 2019).

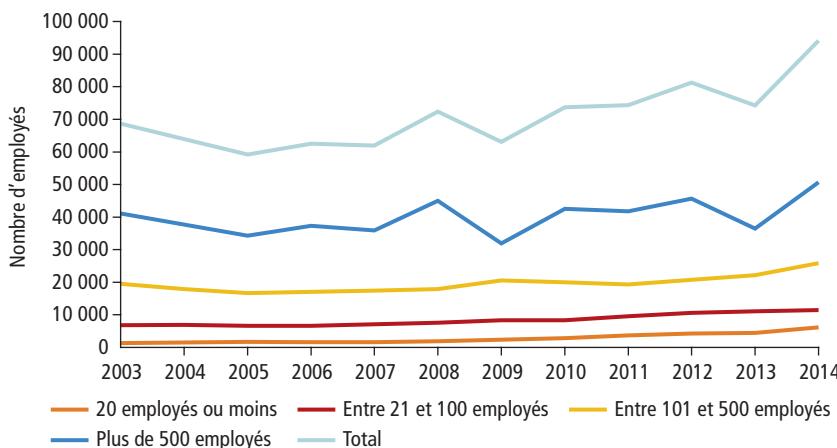
Si la plupart des emplois se concentrent au sein d'établissement préexistants (graphique 2.11), le graphique 2.12 fait état de répercussions importantes liées

**Graphique 2.9** Côte d'Ivoire : Nombre d'employés par entreprise manufacturière selon l'ancienneté, 2003-2014



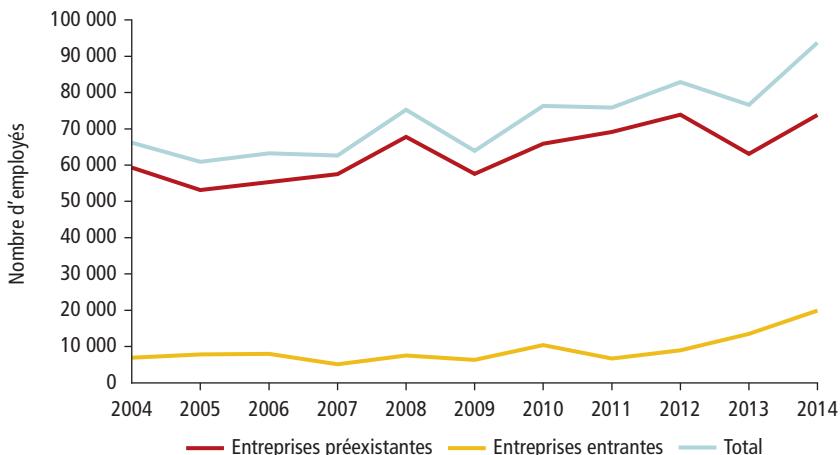
Source : Abreha et al., 2019.

**Graphique 2.10** Côte d'Ivoire: Nombre d'employés par taille de l'entreprise manufacturière, 2003-2014



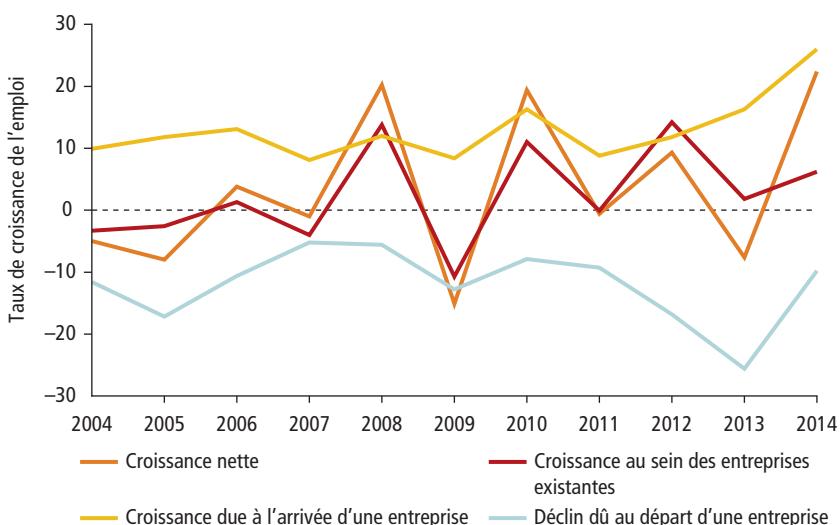
Source : Abreha et al., 2019.

**Graphique 2.11** Côte d'Ivoire : volume de la main-d'œuvre en fonction du statut opérationnel de l'entreprise manufacturière, 2003-2014



Source : Abreha et al., 2019.

**Graphique 2.12** Côte d'Ivoire : taux annuel de croissance de l'emploi, présenté selon le statut opérationnel des entreprises manufacturières, 2003-2014



Source : Abreha et al., 2019.

a l'ancienneté de l'entreprise. On constate ainsi que les nouvelles et jeunes entreprises ont été les forces motrices de la croissance de l'emploi au sein du secteur manufacturier, en dépit du fait que leur part relative dans l'emploi total reste bien plus réduite que pour les entreprises comparables en Éthiopie. Toutefois, il existe entre ces deux pays une différence significative quant à l'impact de l'ancienneté des entreprises sur la croissance de l'emploi, comme le montrent les graphiques 2.7 et 2.8 pour l'Éthiopie, ainsi que les graphiques 2.11 et 2.12 pour la Côte d'Ivoire. Les nouvelles entreprises ont joué un rôle moins important en Côte d'Ivoire qu'en Éthiopie dans la croissance de l'emploi, ce qui semble être lié aux niveaux d'entrée et de sortie plus bas de la Côte d'Ivoire comparée à l'Éthiopie.

## Croissance de l'emploi et évolution des salaires

### Éthiopie

Caractéristique notable de la croissance récente de l'emploi manufacturier en Éthiopie, celle-ci a été alimentée par une situation de « réserve de main-d'œuvre illimitée<sup>11</sup> » à un niveau de rémunération relativement bas. Les entreprises ayant principalement tiré profit de cette opportunité sont les nouvelles et jeunes entreprises. Toutefois, l'évolution des salaires n'est qu'un aspect de ce contexte. En tant qu'employeurs cherchant à maximiser le profit, les entreprises font équivaloir le taux de rémunération à la productivité marginale du travail. Étroitement corrélés au rendement moyen par employé pour l'entreprise, les bénéfices bruts par employé ont davantage augmenté au sein des jeunes et nouvelles entreprises au cours de cette période qu'au sein des autres entreprises, ce qui met en lumière le meilleur taux de croissance de l'emploi des nouvelles structures.

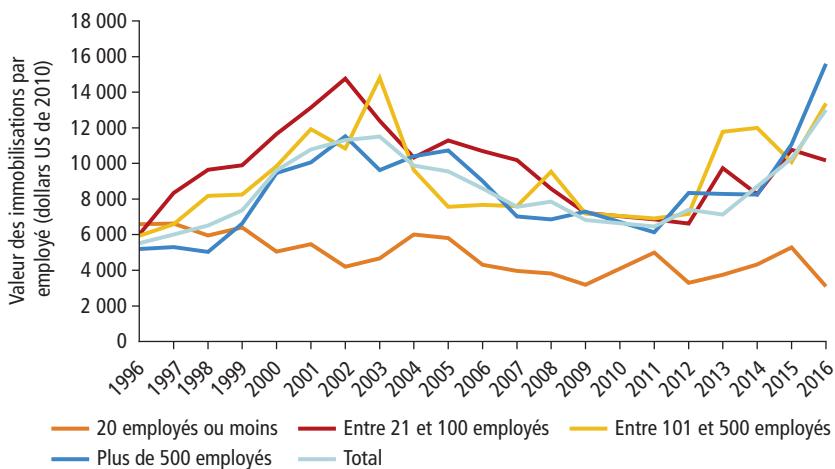
Le taux de rémunération moyen est resté en grande partie stable pour les nouvelles et jeunes entreprises au cours de cette période. Ainsi, la hausse constante de la marge bénéficiaire brute par employé au sein de ces entreprises se traduit essentiellement par une hausse constante de la productivité moyenne du travail, tel que mesurée dans la valeur ajoutée annuelle par employée. Cependant, la plus forte croissance de l'emploi au sein des jeunes et nouvelles entreprises doit être mise sur le compte d'un environnement défini par des salaires relativement bas : en effet, la productivité du travail a connu une hausse tout aussi rapide et constante au sein des entreprises plus anciennes, provoquant des hausses comparables en matière de marge bénéficiaire brute par employé au sein des deux catégories d'entreprises. En revanche, le taux de rémunération est resté continuellement et substantiellement plus élevé au sein des entreprises plus anciennes que chez les jeunes et nouvelles entreprises tout au long de la période.

Malgré ces constats, d'autres indices suggèrent que cette phase de croissance de l'emploi, concomitante à un niveau de rémunération faible, pourrait toucher à sa fin. Un signe en est que, depuis 2014, la marge bénéficiaire par employé a connu une chute soudaine au sein de tous les établissements, indépendamment de la taille de leur effectif ou de leur ancienneté (à l'exception des entreprises en activité depuis vingt ans ou plus). On peut mettre ce résultat sur le compte de la hausse graduelle des taux de rémunération, qui a été plus élevée que celle de la productivité du travail au sein des entreprises de toute taille. Pour les nouvelles et jeunes entreprises, cette situation semble avoir rendu la production de plus en plus exigeante en capitaux au fil du temps, renversant la tendance de la croissance de l'emploi par un mécanisme de substitution progressive du travail par le capital au sein de cette catégorie d'entreprises. Cette intensité capitalistique ne change rien au fait que la croissance de l'emploi se concentrera toujours au sein des nouvelles et jeunes entreprises, mais cela implique que la création d'emploi sera moindre au sein de ces entreprises à l'avenir, car, dans leur choix de techniques de production ou de produits, ceux-ci répondront à la hausse de salaires en remplaçant la main-d'œuvre par des machines<sup>12</sup>.

Jusqu'aux cinq dernières années de la période étudiée, la croissance soutenue de l'emploi manufacturier en Éthiopie observée entre 1996 et 2016 s'est concentrée dans des activités de plus en plus exigeantes en main-d'œuvre. Le graphique 2.13 montre que la valeur des actifs immobilisés par employé a connu un déclin constant au cours de la première décennie du millénaire, dans l'ensemble, mais aussi pour les entreprises de toute catégorie de taille, à l'exception de celles employant jusqu'à vingt employés. Surtout, le déclin de la valeur des actifs immobilisés par employé a été plus accentué au sein des nouvelles et jeunes entreprises, qui ont enregistré une grande partie de la croissance de l'emploi (graphique 2.14). Au sein des entreprises les plus anciennes, la valeur des biens immobilisés par employé a subi peu de changements au fil des années. Toutefois la valeur des biens immobilisés par employé a commencé à augmenter en 2012 au sein de la plupart des catégories d'ancienneté ou de taille d'entreprises, mais de façon plus marquée chez les nouvelles et jeunes entreprises, ce qui laisse entrevoir un ralentissement de la croissance de l'emploi.

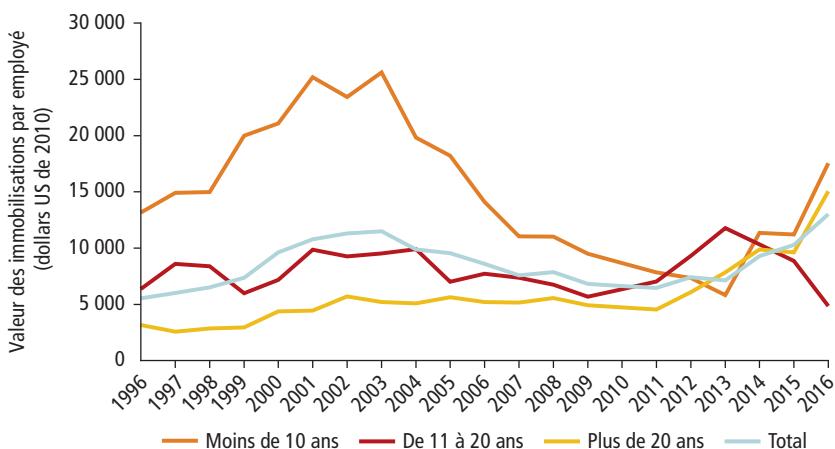
Le déclin des besoins en main-d'œuvre de la production vers la fin de la période d'observation a correspondu à une baisse de la marge bénéficiaire brute par employé au sein des entreprises de toute catégorie d'ancienneté et de taille, sauf pour les structures de plus de 20 ans (graphique 2.15). Le niveau de salaire moyen, qui a nettement augmenté pour les entreprises de toute taille et de toute ancienneté vers la fin de la période étudiée, permet d'expliquer ce changement, car il était auparavant resté relativement stable au sein de chaque groupe – même s'il a toujours été plus bas au sein des nouvelles et jeunes entreprises (graphique 2.16). Ainsi, on peut attribuer la concentration de la croissance de l'emploi constatée au sein des nouvelles et jeunes entreprises au cours de ces

**Graphique 2.13** Éthiopie : valeur des immobilisations par employé, par taille de l'entreprise manufacturière, 1996-2016



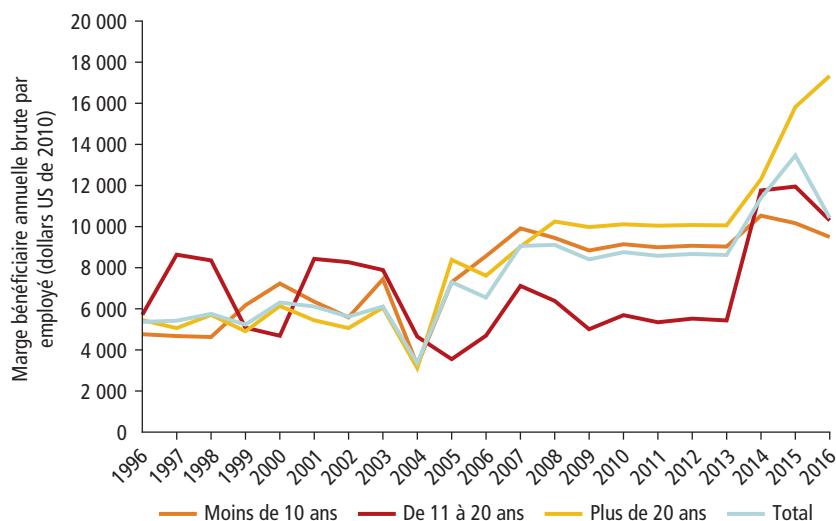
Source : Abreha et al., 2019.

**Graphique 2.14** Éthiopie : valeur des immobilisations par employé, selon l'ancienneté de l'entreprise manufacturière, 1996-2016



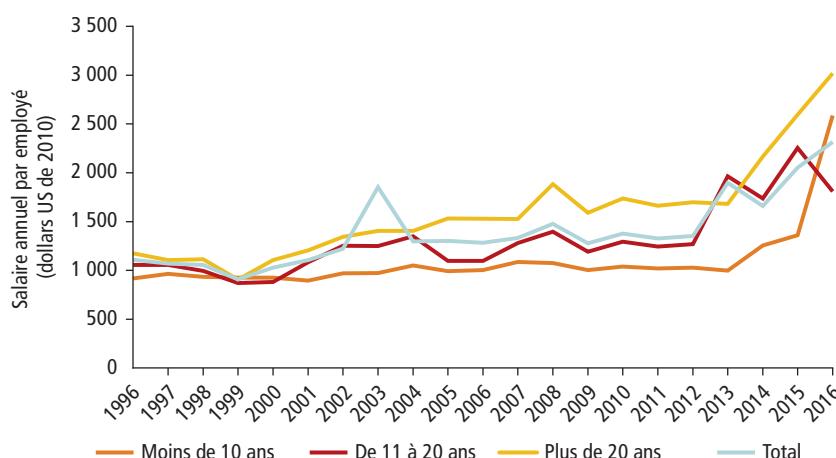
Source : Abreha et al., 2019.

**Graphique 2.15** Éthiopie : marge bénéficiaire annuelle brute par employé, selon l'ancienneté de l'entreprise manufacturière, 1996-2016



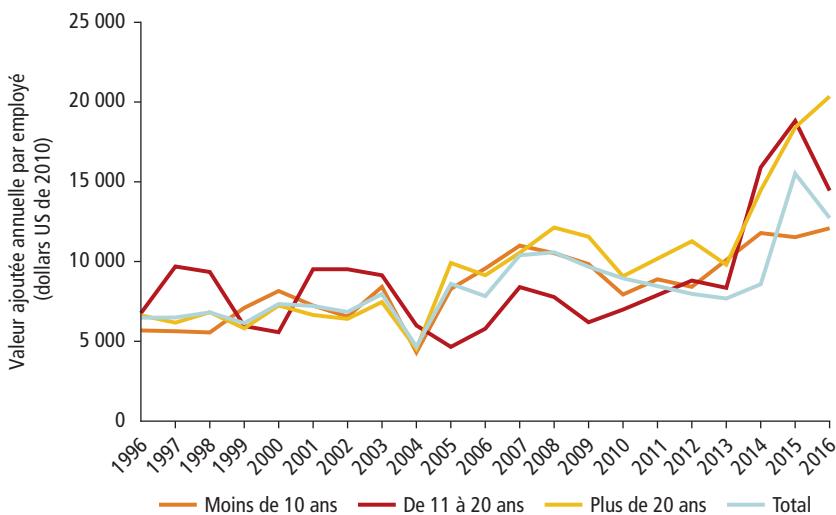
Source : Abreha et al., 2019.

**Graphique 2.16** Éthiopie : salaire annuel par employé, selon l'ancienneté de l'entreprise manufacturière, 1996-2016



Source : Abreha et al., 2019.

**Graphique 2.17** Éthiopie : valeur ajoutée annuelle par employé, selon l'ancienneté de l'entreprise manufacturière, 1996-2016



Source : Abreha et al., 2019.

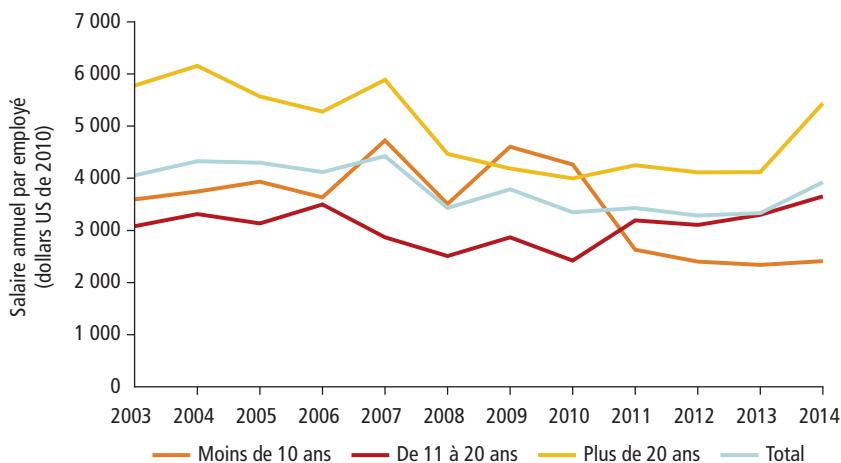
vingt dernières années à leur capacité à recruter des employés à des niveaux de rémunération plus faibles que ceux dont s'acquittent les entreprises plus anciennes.

Comme le montre le graphique 2.17, au cours de la même période, la productivité du travail moyenne au sein des nouvelles et jeunes entreprises est restée plus faible que pour les autres entreprises. Étant donné ce faible niveau de productivité du travail, c'est bien leur capacité à recruter au salaire moyen de l'ensemble de l'économie qui a permis aux nouvelles et jeunes entreprises de soutenir la marge bénéficiaire de l'économie. Dans le même ordre d'idées, l'augmentation rapide du salaire moyen payé par les jeunes et nouvelles entreprises explique pourquoi ces structures ont investi dans des activités et des processus nécessitant une main-d'œuvre relativement moins importante au cours des dernières années de la période étudiée, amorçant ainsi un ralentissement de la croissance de l'emploi dans le secteur manufacturier.

### Côte d'Ivoire

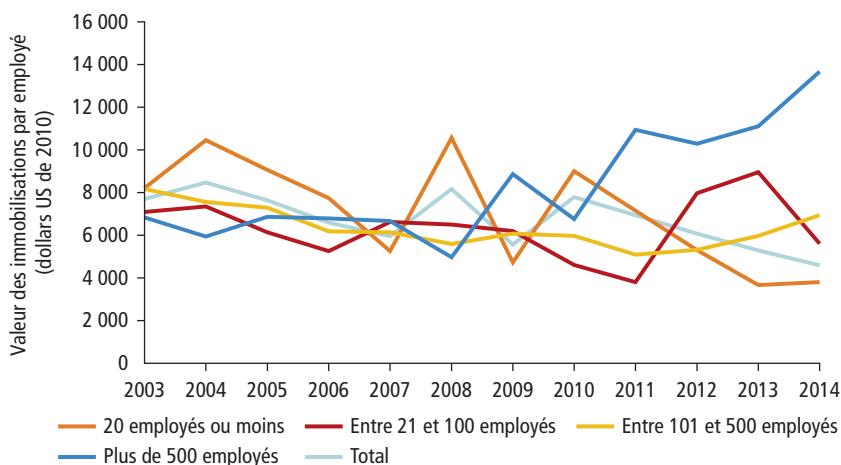
La croissance de l'emploi manufacturier en Côte d'Ivoire a également été rendue possible par un environnement de « réserve de main-d'œuvre illimitée » à un niveau de rémunération relativement bas (graphique 2.18). Les entreprises

**Graphique 2.18** Côte d'Ivoire, salaire annuel par employé, selon l'ancienneté de l'entreprise manufacturière, 2003-2014



Source : Abreha et al., 2019.

**Graphique 2.19** Côte d'Ivoire : immobilisations par employé, selon la taille de l'entreprise manufacturière, 2003-2014



Source : Abreha et al., 2019.

semblent tirer profit du faible niveau de rémunération pour investir dans des activités et des techniques nécessitant une forte main-d'œuvre (graphique 2.19). Les entreprises manufacturières de Côte d'Ivoire ont continué à fonctionner selon cette logique, en recrutant à un niveau de rémunération plus bas ; cette situation est susceptible de perdurer dans un avenir proche. Toutefois, la croissance de l'emploi manufacturier ne saurait se maintenir durablement sans une croissance proportionnelle de la productivité.

## Facteurs sous-jacents et interventions politiques

Si l'on met de côté les facteurs sous-jacents, la concentration de la croissance de l'emploi au sein des nouvelles et jeunes entreprises implique que, dans le cadre de ses interventions visant à soutenir la croissance de l'emploi, l'État évite la mise en œuvre de mesures fondées sur la taille des entreprises. À ce titre, deux types d'interventions publiques sont envisageables afin d'encourager la croissance de l'emploi au sein du secteur manufacturier : celles qui visent à lever les obstacles à l'entrée sur le marché et celles qui encouragent la croissance de la productivité au sein des entreprises.

Il convient de distinguer ces deux catégories d'interventions. D'une part, les politiques visant à lever les obstacles à l'entrée sur le marché génèrent une croissance de l'emploi uniquement parce que les entrées stimulent la productivité agrégée en réaffectant la part de marché des entreprises existantes vers les moins productives vers des entrants plus productifs. D'autre part, si la deuxième catégorie d'intervention entraîne une hausse de la productivité à l'échelle du secteur en réaffectant la part de marché des acteurs moins productifs vers des acteurs plus productifs, cela accroît la productivité interne des entreprises à la fois chez les entreprises préexistantes et chez les nouveaux entrants.

### Interventions politiques visant à lever les obstacles à l'entrée

L'infrastructure destinée aux services essentiels – comme les transports, la logistique, les technologies d'information et de communication, l'énergie ainsi que les autres équipements – constitue sans doute l'obstacle majeur à l'augmentation des entrées au sein des industries manufacturières nouvelles et existantes dans des pays comme la Côte d'Ivoire et l'Éthiopie. Les interventions politiques qui cherchent à lever les autres obstacles à l'entrée sur le marché en s'attaquant aux freins en matière d'infrastructures et de services peuvent être classées selon quatre grandes catégories : les licences et les réglementations commerciales, l'accès aux financements externes, les politiques commerciales et la régulation du marché de l'emploi.

### *Licences et réglementation commerciales*

Parmi les obstacles administratifs ou réglementaires à l'entrée sur le marché, on trouve toutes les restrictions juridiques ayant trait à l'emplacement, au rythme, à l'échelle ou au type d'activités de production, ainsi qu'aux transactions qui y sont associées. Ceux-ci sont généralement exprimés par le biais de prérequis aux licences et aux permis que les entreprises doivent acquérir pour pouvoir exercer leurs activités. Le coût d'acquisition de ces licences et de ces permis peut paraître négligeable par rapport à l'échelle des activités des grandes entreprises dans une économie développée. Toutefois, pour une petite entreprise moyenne d'une économie en développement, cela peut représenter une somme conséquente<sup>13</sup>.

Des recherches empiriques estiment que, dans les économies en développement, les frais de licence s'élèvent en moyenne à 32 % du rendement annuel par employé (Barseghyan et DiCecio, 2011). Cet indicateur permet de rendre compte fidèlement des différences de coûts d'entrée entre les différents pays. Les différences entre les pays en matière de coût d'entrée permettent également d'expliquer les disparités de leurs taux d'entrée. Ainsi, les différences nationales en matière de taux d'entrée produisent des disparités analogues en matière de mauvaise affectation des structures de production, et par conséquent en matière de productivité. Selon certaines estimations, les pays appartenant au plus petit décile en matière de coût d'entrée moyen par entreprise présenteraient une productivité globale des facteurs entre 32 et 45 % plus élevée que les pays du plus haut décile, ainsi qu'une productivité du travail entre 52 et 75 % plus élevée (Barseghyan et DiCecio, 2011).

### *Accès aux financements externes*

Le taux d'entrée dépend également de la facilité d'accès à des financements externes. Il a été démontré que les disparités entre entreprises en matière d'accès aux financements engendrent des déséquilibres dans le volume des entrées et les modalités d'entrée au sein du secteur, qui débouchent sur dénormes pertes de productivité agrégée (Buera, Kaboski et Shin, 2011 ; Jeong et Townsend, 2007). Ce constat n'est pas nécessairement le même lorsque les entreprises les plus productives font face à moins de contraintes financières que les entreprises les moins productives (Midrigan et Xu, 2010). Dans ce cas, les entreprises les plus productives vont pouvoir davantage investir sans avoir à augmenter leurs emprunts, leurs investissements étant généralement financés en interne.

En outre, la contribution grandissante des nouvelles et jeunes entreprises dans la croissance de l'emploi indique que celles-ci sont généralement plus réactives face aux nouvelles opportunités d'investissement que les sociétés bien établies (Adelino, Ma et Robinson, 2014). De façon complémentaire, d'autres analyses suggèrent que les jeunes entreprises sont davantage susceptibles de s'adapter aux changements du contexte économique local que les entreprises

plus anciennes, les nouvelles sociétés ayant tendance à être plus réactives dans des contextes où l'accès des entreprises à des financements externes est facilité (Adelino, Ma et Robinson, 2014).

### *Politique commerciale*

Pour les entreprises locales, le premier contact avec le commerce international leur permet d'intégrer des secteurs auxquels elles n'auraient autrement pas eu accès. De tels contacts permettent d'ouvrir des marchés d'exportation à des produits pour lesquels la demande intérieure est limitée ou inexistante. Au fil du temps, l'exposition au commerce international renforce la productivité agrégée des fabricants nationaux au sein de secteurs concurrencés par les importations, car la concurrence de l'importation oblige les entreprises les moins productives à quitter ces secteurs tandis que les marchés d'exportations permettent aux entreprises nationales les plus productives d'augmenter la production et l'emploi<sup>14</sup>. Par conséquent, la hausse de l'emploi et de la production générée par le commerce international n'advient que parmi les entreprises nationales les plus productives de chaque secteur, de façon proportionnelle à leurs exportations. Quant à savoir si le nombre d'emplois et la production nationale seront plus élevés qu'avant l'exposition au commerce international, cela dépendra de l'équilibre entre les pertes d'emplois découlant de la sortie d'entreprises locales et les créations d'emplois dues aux nouveaux entrants.

### *Réglementation du marché du travail*

L'avantage comparatif d'une économie – qui se définit par les différences entre les pays en matière d'appareil de production ou de dotation factorielle – est un élément crucial pour déterminer quels secteurs ou quelles industries peuvent connaître une croissance de l'emploi nette ou une baisse de l'emploi nette une fois exposées plus intensément au commerce international. Toutefois, ces modalités transnationales de définition de l'avantage comparatif dépendent également des différences internationales en matière de réglementation et de flexibilité du marché du travail (Cunat et Melitz, 2011). Les pays ayant un marché du travail « plus flexible » tendent à disposer d'un avantage comparatif dans les secteurs qui font face à une incertitude plus importante en matière de demande ou de rendements de la production. En conséquence, les pays dont le marché du travail est moins flexible finissent souvent par se spécialiser dans des secteurs à forte intensité capitaliste, à condition que l'incertitude interne à ces secteurs soit plus faible.

### **Interventions politiques visant à aider la croissance de la productivité interne aux entreprises**

Les politiques relatives au marché de l'emploi peuvent avoir une influence sur la productivité des entreprises à condition qu'elles parviennent à

influencer la formation du capital humain dans le cadre de l'éducation et d'autres plans de développement des compétences. Afin d'encourager la croissance de la productivité à l'intérieur des entreprises, les interventions publiques peuvent par ailleurs cibler les deux domaines politiques suivants (isolément ou en les associant) : la politique commerciale et la mise à disposition d'infrastructures et de dispositifs incitant à l'innovation et à l'adoption de technologies.

#### *Politique commerciale*

L'ouverture au commerce international se traduit par une hausse de la productivité agrégée des entreprises nationales. Cette hausse est générée par la réaffectation des moyens vers les entreprises les plus efficaces, sans toutefois nécessairement améliorer l'efficacité productive individuelle des entreprises. Toutefois, l'ouverture au marché international peut augmenter la productivité à l'échelle de l'entreprise en empruntant trois voies : (1) le mécanisme « d'apprentissage par l'export », (2) les « intrants importés » qui améliorent la productivité des entreprises, et (3) l'innovation « générée par le commerce international ».

Selon la première de ces trois voies, l'exposition au commerce international conduit à une croissance de la productivité au sein de l'entreprise grâce à un effet d'apprentissage qui permet aux acteurs de mettre en œuvre de nouvelles idées en matière de production en se basant sur les savoir-faire acquis auprès de leurs partenaires d'affaires et de leurs concurrents (Eaton et Kortum, 2002). De fait, lorsque le commerce est suffisamment constant et libéralisé, il peut générer de la croissance et des convergences de revenu entre les économies grâce à une meilleure concentration des idées. Celles-ci permettent à leur tour de hisser la productivité de l'entreprise au-delà des simples gains en efficacité issus des effets de réallocation (Alvarez, Buera et Lucas, 2013).

#### *L'infrastructure pour l'innovation et l'adoption de technologies*

On peut également considérer que le subventionnement de la recherche et du développement (R&D) ou de l'innovation proposée par les nouveaux entrants constitue un autre instrument politique capable de stimuler la productivité agrégée et de générer des gains en matière de bien-être. Acemoglu et al. (2018) ont montré que les stratégies consistant à financer la R&D au sein d'entreprises pérennes a pour effet de réduire la croissance et le bien-être, car cela décourage l'entrée de nouveaux opérateurs plus dynamiques. En revanche, subventionner la R&D à la fois auprès des entreprises bien établies et des nouveaux entrants permet d'augmenter la croissance et le bien-être si les activités des entreprises pérennes sont taxées parallèlement. Ces deux résultats sont complémentaires et s'expliquent par le fort effet de sélection susceptible d'être généré par une politique industrielle encourageant la R&D et l'innovation.

## Conclusion et options stratégiques

De nombreux pays d'Afrique subsaharienne, parmi lesquels la Côte d'Ivoire et l'Éthiopie, ont connu une croissance de l'emploi importante et soutenue au sein du secteur manufacturier ces vingt dernières années. Comme cela a été le cas dans d'autres régions et d'autres secteurs, ce sont essentiellement de nouvelles et jeunes entreprises qui se trouvent à l'origine de cette dynamique. Un aspect important de ce processus, aussi bien en Côte d'Ivoire qu'en Éthiopie, tient à ce que celui-ci a été essentiellement alimenté par un contexte de « réserve de main-d'œuvre illimitée » disponible à un niveau de rémunération relativement faible, ce dont les nouvelles et jeunes entreprises ont mieux su tirer profit à grande échelle que les entreprises établies.

Dans cette situation, la levée ou la réduction d'un obstacle administratif ou économique à l'entrée sur le marché représente l'instrument politique le plus puissant pour encourager la croissance de l'emploi dans le secteur. La question des obstacles à l'entrée doit être saisie dans son sens le plus large, de façon à établir un programme destiné à réduire les obstacles et à minimiser la durée d'obtention ou le coût des licences commerciales, ainsi que les autres frais post-entrée liés à la conformité aux réglementations. Toutefois, les obstacles réglementaires ne sont pas les seuls éléments dissuadant l'entrée sur un marché. En fonction de la structure actuelle du marché concerné, la collusion entre les entreprises établies peut également représenter un élément dissuasif tant qu'elle n'est pas contrée par une politique de la concurrence efficace. En outre, les éléments potentiellement dissuasifs à l'entrée sur le marché que sont les réglementations à l'entrée et la concentration de la puissance de marché se renforcent mutuellement en tant que facteurs d'inhibition de la croissance de l'emploi<sup>15</sup>. De surcroît, les entreprises existantes bénéficient généralement d'un meilleur accès aux infrastructures et aux financements que de nombreux entrants potentiels.

En outre, certains éléments tendent à indiquer que la phase de croissance de l'emploi actuellement constatée pourrait toucher à sa fin en Éthiopie, ce dont témoignerait l'augmentation rapide des salaires observée pour tous les employeurs à partir de 2012. Face au tournant potentiel que représente cette augmentation, les politiques qui cherchent à encourager la croissance de l'emploi industriel devraient se doter d'instruments leur permettant d'aider à soutenir la croissance de la productivité au sein des nouvelles et jeunes entreprises ainsi que d'instruments permettant de faciliter l'entrée.

En observant la situation actuelle en Côte d'Ivoire, on constate qu'il est impossible que la croissance de l'emploi manufacturier se maintienne à des niveaux comparables en l'absence d'intervention politique permettant de stimuler la productivité des entreprises au cours de la période qui suit leur création. En Côte d'Ivoire, contrairement à l'Éthiopie, les salaires du secteur industriel n'augmentent pas et ne montrent aucun signe de rattrapage. En Côte d'Ivoire,

les entreprises manufacturières ont recruté à des niveaux de rémunération en baisse au cours de la période analysée, et la productivité moyenne du travail manufacturier a connu un déclin encore plus rapide, ce qui a abouti à une situation où la marge bénéficiaire est proche de zéro pour les employés.

La réduction du coût des réglementations d'entrée, le développement d'une politique de concurrence efficace, ainsi que l'amélioration de l'accès à l'infrastructure et aux financements pour les entreprises de toutes catégories, constituent des orientations qui devraient s'inscrire dans l'éventail des politiques adoptées par la Côte d'Ivoire et l'Éthiopie. Toutefois, il semble qu'aucun de ces deux pays ne puisse soutenir la croissance de l'emploi manufacturier sans avoir recours à une deuxième série de mesures visant à stimuler la productivité de l'emploi au sein des nouvelles et jeunes entreprises. Ces politiques peuvent emprunter différentes formes, tels que des programmes de développement des compétences pendant les études ou après les études afin d'encourager l'afflux de compétences au sein de ces entreprises. Il pourrait également s'agir d'améliorer la capacité des entreprises concernées à adopter des technologies de meilleure qualité, à se développer ou se diversifier vers des produits à forte valeur ajoutée, ou encore d'améliorer leur accès à des systèmes et à des équipements plus fiables et moins chers en matière de logistique et de transports. Si ces mesures destinées à améliorer la productivité profiteraient à toutes les entreprises manufacturières, leur impact sur la croissance de l'emploi ne sera optimal que si elles parviennent à avoir une influence sur le taux de création d'entreprises et sur les choix d'investissements faits par les entreprises après leur création pour survivre et s'établir au sein de secteurs spécifiques.

## Notes

1. On trouve chez Haltiwanger, Jarmin, et Miranda (2013) la démonstration la plus connue et la plus récente à l'échelle internationale de l'absence de systématicité des effets de taille sur la croissance de l'emploi au niveau des entreprises. En se basant sur les chiffres d'une enquête menée aux États-Unis, cet article montre que les nouvelles et les jeunes entreprises ont joué un rôle moteur dans la croissance de l'emploi, leur taille ne jouant aucun rôle dans ce processus. Dans un article qui s'y rapporte, Decker et al. (2014) relatent que les entreprises nouvellement créées représentent environ 20 % de la croissance de l'emploi brute aux États-Unis et que, toutes choses égales par ailleurs, les jeunes entreprises concentrent une part plus importante de la croissance de l'emploi agrégée que les entreprises plus anciennes.
2. La littérature qui démontre de façon empirique l'invariance de la croissance de l'emploi selon la taille des entreprises s'étend des années 1980 à aujourd'hui. Celle-ci se consacrait originellement à vérifier la loi de Gibrat (Lucas, 1978 ; Sutton, 1997) en l'appliquant aux recensements des entreprises aux États-Unis et en Europe. On peut citer comme exemple Evans (1987) et Hall (1987) sur différentes séries de données

- concernant les États-Unis, Dunnes et Hughes (1994) concernant les données du Royaume-Uni et Audretsch, Santarelli et Vivarelli (1999) sur les données de l'Italie.
3. Jovanovic (1982) explique de cette façon la croissance plus rapide des entreprises les plus jeunes.
  4. La distinction entre apprentissage « passif » et apprentissage « actif » est issue de Pakes et Ericson (1998) : ceux-ci proposent que les entreprises investissent activement pour améliorer leurs capacités, ce qui permettrait également aux entreprises plus anciennes de croître plus rapidement.
  5. Cela se rapporte à des modèles de dynamiques d'entreprise qui ne produisent pas nécessairement une croissance de l'emploi plus rapide au sein des nouvelles et jeunes entreprises mais qui se basent sur ces perspectives. Ces modèles prennent en compte le fait que les entreprises mettent continuellement à jour leurs techniques de production grâce à la diffusion concurrentielle, telle que l'ont décrit Jovanovic et MacDonald (1994). Il faut ajouter à cette catégorie le modèle de décisions d'entrée, de production et de sortie des entreprises décrit par Hopenhayn (1992), qui les présente comme influencées simultanément par des dynamiques à l'échelle de l'entreprise et du secteur.
  6. Voir Acemoglu et al. (2018) pour un modèle économique exposant cet argument.
  7. Les obstacles auxquels se réfèrent Hsieh et Klenow (2014) affaiblissent la croissance de l'emploi en diminuant davantage la productivité des grandes entreprises qu'en temps normal, réduisant ainsi la productivité agrégée au sein du secteur manufacturier.
  8. Cela représente un cinquième des plus de 600 000 nouveaux emplois industriels qui se sont ajoutés aux secteurs non-agricoles de l'économie éthiopienne entre 1999 et 2013, selon les chiffres de la Banque mondiale (2017). Cependant, le chiffre le plus important se base sur les résultats des dernières enquêtes sur la population active. Celui-ci inclut les cas de figure des travailleurs indépendants et des microentreprises. Le total plus faible ici ne concerne que la croissance de l'emploi au sein des entreprises les plus grandes concernées par le recensement annuel du secteur manufacturier mené par l'Agence centrale de la statistique du gouvernement éthiopien. Le recensement du secteur manufacturier cible une population d'entreprises manufacturières définies par un effectif minimum de 10 employés.
  9. Dans ce rapport, les termes *entreprises, structures et établissements manufacturiers* sont utilisés de façon interchangeable, sauf mention contraire.
  10. Pour la période 1996–2010, il existe un numéro d'identification commun des sociétés et les données peuvent être utilisées comme un seul échantillon. Cependant, le numéro d'identification des sociétés a changé dans les recensements après 2010, et les données ne peuvent être utilisées de façon transversale que pour cette période. D'autres chercheurs se sont essayés de construire l'échantillon pour ces dernières années en ayant recours à des informations complémentaires comme le nom de société, l'adresse etc. Cet ensemble de données n'étant pas encore disponible, il n'a pas été utilisé dans ce rapport.
  11. Le terme est emprunté à Lewis (1954), une étude classique sur l'économie du développement : il désigne un état de croissance soutenue de l'emploi à un taux de rémunération constant tout au long de la transformation structurelle.

12. Ce modèle d'intensité capitalistique concorde également avec les conclusions récentes de Diao et al. (2021) sur l'Éthiopie.
13. Voir Barseghyan et DiCecio, 2011 ainsi que Banque mondiale, 2004.
14. Cela correspond à la dynamique représentée dans le modèle de Melitz (2003).
15. Cf. Bertrand et Kramarz (2002) pour une démonstration du renforcement des obstacles à l'entrée basée sur une étude du commerce de détail en France.

## Bibliographie

- Abreha, K., P. Jones, E. Lartey, T. Mengistae, et A. Zeufack, 2019. « Manufacturing Job Growth in Africa : What Is Driving It ? The Cases of Côte d'Ivoire and Ethiopia. » Banque mondiale, Washington.
- Acemoglu, D., U. Ackicit, H. Alp, N. Bloom, et W. Kerr, 2018. « Innovation, Reallocation and Growth ». *American Economic Review* 108 (11) : pp. 3450–3491.
- Adelino, M., S. Ma, et D. Robinson. 2014. « Firm Age, Investment Opportunities and Job Creation ». Document de travail n° 19 845, Bureau national de la recherche économique, Cambridge, É.-U.
- Alvarez, F., F. Buera, et R. Lucas Jr. 2013. « Ideas, Economic Growth and Trade ». Document de travail n° 19 667, Bureau national de la recherche économique, Cambridge, É.-U.
- Audretsch, D., E. Santarelli, et M. Vivarelli. 1999. « Startup Size and Industrial Dynamics: Some Evidence from Italian Manufacturing ». *International Journal of Industrial Organization* 17 : pp. 965–983.
- Barseghyan, J., et R. DiCecio. 2011. « Entry Costs, Industry Structure and Cross-Country Income and TFP Differences ». *Journal of Economic Theory* 146 (5) : pp. 1828–1851.
- Bertrand, M., et F. Kramarz. 2002. « Does Entry Regulation Hinder Job Creation? Evidence from the French Retail Industry ». *Quarterly Journal of Economics* 67 : pp. 1369–1413.
- Buera, F., J. Kaboski, et Y. Shin. 2011. « Finance and Development : A Tale of Two Sectors ». *American Economic Review* n° 101 (5) : pp. 1964–2002.
- Cunat, A., et M. Melitz. 2011. « Volatility, Labor Market Flexibility, and the Pattern of Comparative Advantage ». *Journal of the European Economic Association* 10 (2) : pp. 225–254.
- Decker, R., J. Haltiwanger, R. Jarmin, et J. Miranda. 2014. « The Role of Entrepreneurship in US Job Creation and Economic Dynamism ». *Journal of Economic Perspectives* 28 (3) : pp. 3–24.
- Diao, X., M. Ellis, M. McMillan, et D. Rodrik. 2021. « Africa's Manufacturing Puzzle: Evidence from Tanzanian and Ethiopian Firms. ». Document de travail n° 28 344, Bureau national de la recherche économique, Cambridge, É.-U.
- Dunne, P., et A. Hughes. 1994. « Age, Size, Growth and Survival : UK Companies in the 1980s. ». *Journal of Industrial Economics* n° 42 (2) : pp. 115–140.
- Eaton, J., et S. Kortum. 2002. « Technology, Geography, and Trade ». *Econometrica* 70 (5) : pp. 1741–1479.

- Evans, D. 1987. « Tests of Alternative Theories of Firm Growth ». *Journal of Political Economy* 95 : pp. 657–674.
- Hall, B. 1987. « The Relationship between Firm Size and Firm Growth in the US Manufacturing Sectors ». *Journal of Industrial Economics* 35 (4) : pp. 583–606.
- Haltiwanger, J., R. Jarmin, et J. Miranda. 2013. « Who Creates Jobs ? Small versus Large versus Young ». *Review of Economics and Statistics* 95 (2) : pp. 347–361.
- Hopenhayn, H. 1992. « Entry, Exit, and Firm Dynamics in Long Run Equilibrium. » *Econometrica* 60 (5) : pp. 1127–1250.
- Hsieh, C., et P. Klenow. 2014. « The Life Cycle of Plants in India and Mexico ». *Quarterly Journal of Economics* 129 (3) : 1035–1084.
- Jeong, H., et R. Townsend. 2007. « Sources of TFP Growth : Occupational Choice and Financial Deepening ». *Economic Theory* 32 (1) : pp. 179–221.
- Jovanovic, B. 1982. « Selection and the Evolution of Industry ». *Econometrica* 50 (3) : pp. 649–670.
- Jovanovic, B., et G. MacDonald. 1994. « Competitive Diffusion ». *Journal of Political Economy* 10 : pp. 24–52.
- Lewis, A. 1954. « Development with Unlimited Supplies of Labour ». *The Manchester School* 22 : pp. 139–192.
- Lucas Jr., R. E. 1978. « On the Size Distribution of Business Firms ». *Bell Journal of Economics* 9 : pp. 508–523.
- Melitz, M. 2003. « The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Productivity ». *Econometrica* 71 (6) : pp. 1695–1725.
- Midrigan, V., et D. Xu. 2010. « Finance and Misallocation ». Document de travail n° 15 647, Bureau national de la recherche économique, Cambridge, É.-U.
- Pakes, A., et R. Ericson. 1998. « Empirical Implications of Alternative Models of Firm Dynamics ». *Journal of Economic Theory* 79 : pp. 1–45.
- Sutton, J. 1997. « Gibrat's Legacy ». *Journal of Economic Literature* 35 : pp. 40–59.
- Banque mondiale. 2004. *Doing Business 2004 : mesurer la réglementation des affaires*. Washington : Banque mondiale.
- Banque mondiale. 2017. « Ethiopia : Employment and Jobs Study ». Banque mondiale, Washington.



## Chapitre 3

# Productivité de l'industrie manufacturière et perspectives de croissance de l'emploi

La plupart des pays d'Afrique subsaharienne ont connu un accroissement important de leur main-d'œuvre manufacturière ces vingt dernières années. La disponibilité d'une main-d'œuvre bon marché dans ces pays a suscité une croissance de l'emploi conséquente, plus particulièrement au sein des nouvelles et jeunes entreprises, indépendamment de leur taille. La Côte d'Ivoire a par exemple créé environ 24 000 emplois manufacturiers entre 2003 et 2014. En Éthiopie, ce sont 128 000 emplois manufacturiers qui se sont ajoutés au cours de la période 1996-2016. Ces nouvelles opportunités d'emploi sont essentiellement dues aux nouvelles entreprises. En Côte d'Ivoire, les entreprises préexistantes ont créé 19 000 emplois nets, les entrantes 101 000 emplois et les entreprises sortantes ont détruit 96 000 emplois sur la période 2004-2014. Les chiffres de l'Éthiopie pour ces mêmes catégories sur la période 1997-2010 sont respectivement de 1 700, 195 000 et 130 000 emplois (Abreha et al., 2019).

Le développement rapide de la main-d'œuvre manufacturière dans les pays d'Afrique subsaharienne s'est produit à peu près au même moment que la croissance de la productivité constatée dans ces pays. La Côte d'Ivoire et l'Éthiopie constituent des exemples emblématiques. Une part importante de la croissance de la productivité étudiée résulte d'une réallocation des marchés et des ressources des entreprises moins productives vers des entreprises plus productives, ce qui s'explique par le développement et la contraction des fabricants pérennes, mais également par l'entrée de nouvelles entreprises et la fermeture de certaines entreprises existantes. En d'autres termes, ce mécanisme de répartition est assez fort pour produire une croissance de la productivité, y compris lorsqu'il n'existe pas de gains de productivité importants au sein des entreprises. Cet aspect de la dynamique de la productivité concorde avec le constat selon lequel

la croissance de l'emploi manufacturier est essentiellement le fait de nouvelles et jeunes entreprises.

Toutefois, au sein de ces économies, l'avantage que constituait pour le secteur manufacturier la capacité de recruter des employés supplémentaires à un taux de rémunération globalement constant s'est érodé, comme l'illustrent les tendances de la croissance de l'emploi ainsi que de la dynamique des salaires au sein de l'industrie manufacturière en Éthiopie. Lorsque les nouvelles et jeunes entreprises sont moins susceptibles d'être des forces motrices de la création d'emploi, les perspectives de croissance de l'emploi à venir doivent provenir d'activités qui améliorent les gains de productivité internes aux entreprises, telles que les innovations en matière de produits et de processus, l'adoption de technologies ou encore l'optimisation des pratiques managériales et de la structure organisationnelle. Dans la mesure où une croissance de la productivité soutenue est nécessaire afin de générer de meilleurs emplois et accomplir une transformation structurelle, quels sont les moteurs de la productivité de l'industrie manufacturière dans les pays d'Afrique subsaharienne?

Ce chapitre aborde cette question en s'appuyant sur des données issues en grande partie des pays d'Afrique subsaharienne, mais également d'autres économies développées et en développement. Ce chapitre cherche à déterminer les raisons pour lesquelles toute création d'emploi à venir au sein des entreprises pérennes se modèle sur leur dynamique de productivité, mais également à synthétiser les particularités de la croissance de la productivité au sein de différents secteurs et entre des entreprises de taille différente. En outre, on évoquera les sources potentielles de gains de productivité internes aux entreprises – soit la participation aux échanges commerciaux, l'ouverture aux investissements étrangers et les économies d'agglomération – ainsi que les différentes données sur lesquelles s'appuient ces analyses. Ce chapitre s'intéressera également brièvement aux facteurs susceptibles de nuire à la productivité – que ceux-ci soient spécifiques à une branche, à un secteur ou à l'ensemble de l'économie – notamment la structuration du marché, la politique concurrentielle, les réglementations d'entrée, et l'infrastructure. La conclusion du chapitre souligne les options stratégiques envisageables pour atteindre une création d'emploi soutenue et une croissance de la productivité solide.

## **La croissance de l'emploi dans la marge intensive guidée par la productivité**

Dans l'industrie manufacturière d'Afrique subsaharienne, la disponibilité d'une main-d'œuvre bon marché a été le moteur de la croissance de l'emploi. Toutefois, les rémunérations ont augmenté, ce qui laisse supposer qu'à l'avenir, compte tenu de la perte de l'avantage que constituait la possibilité de recruter de la

main-d'œuvre supplémentaire à un niveau de rémunération à peu près constant, il sera nécessaire de compenser cette perte par une croissance de la productivité. À cet égard, la meilleure voie pour s'assurer des perspectives de croissance de l'emploi consiste à stimuler la productivité.

La croissance de la productivité se déroule principalement en deux phases<sup>1</sup>. Lors de la première phase, les entreprises deviennent individuellement plus productives. Lors de la seconde, les ressources et les marchés sont accaparés par les entreprises les plus productives et s'écartent de leurs concurrents plus faiblement productifs. Les réallocations les plus radicales prennent la forme d'entrées sur le marché ou de sorties du marché. L'entrée de nouvelles entreprises productives et la sortie des moins productives ouvrent des possibilités supplémentaires pour la croissance de la productivité<sup>2</sup>. La productivité évolue ainsi dans le cadre d'un système évolutif composé de nouvelles entreprises qui entrent sur le marché, d'entreprises pérennes qui se développent ou se rétractent et d'entreprises peu efficaces qui quittent le marché.

Les données actuelles font état d'énormes disparités entre pays à l'échelle planétaire en matière de croissance économique et de niveaux de rémunération (cf. par exemple, Hall et Jones, 1999 ; Jones, 2016)<sup>3</sup>. À l'échelle nationale, on remarque également une hétérogénéité considérable entre les entreprises au sein de secteurs circonscrits<sup>4</sup>. Face à la dispersion de la productivité et aux différences de revenu, plusieurs hypothèses ont été avancées, la plus évidente d'entre elles étant une mauvaise allocation des ressources. Des estimations récentes révèlent que jusqu'à 60 % des écarts en matière de productivité globale des facteurs (PGF) entre pays riches et pays pauvres peuvent s'expliquer par une mauvaise répartition des ressources (Kalemlı-Ozcan et Sorensen, 2012). La dispersion de la productivité reflète les frictions et les distorsions de marché qui empêchent la réallocation des ressources vers des entreprises à forte productivité (Haltiwanger 2015). Certaines de ces frictions et de ces distorsions sont le produit de politiques fiscales défavorables aux grandes entreprises (Gunner, Ventura, et Xu, 2008 ; Hopenhayn et Rogerson, 1993), de frictions des marchés financiers qui déséquilibrent la répartition des capitaux (Buera, Kaboski, et Shin, 2011), ou encore de politiques commerciales qui empêchent le nivellement de la productivité marginale entre les différentes entreprises (Eaton et Kortum, 2002 ; Eaton, Kortum, et Kramarz, 2011 ; Melitz 2003).

En outre la différenciation des produits, les coûts de transports et les imperfections des marchés afférents produisent des contextes dans lesquels les entreprises les plus productives ne prennent pas le contrôle du marché dans son ensemble. De telles imperfections engendrent une dispersion des marges et des prix entre les producteurs. Elles réduisent également l'ampleur de la sélection qui s'opère par l'évolution des parts de marché, ainsi que par l'entrée ou la sortie d'entreprises de certains secteurs (voir par exemple Melitz, 2003 ; Melitz et Ottaviano, 2008 ; Syverson, 2004a et 2004b).

## Aux sources de la croissance de la productivité : la répartition des ressources intersectorielles et intrasectorielles

### Distorsions de marché et croissance potentielle de l'emploi et de la productivité

L'une des caractéristiques principales des pays en développement tient à leur forte hétérogénéité en matière de productivité entre les secteurs, non seulement entre secteurs traditionnels et secteurs plus modernes, mais également entre différentes industries des secteurs modernes<sup>5</sup>. Les mauvaises répartitions entre les secteurs et les industries, ainsi qu'au sein de chaque secteur ou industrie spécifique, sont assez conséquentes dans les économies en développement par rapport à la situation des économies développées (McMillan, Rodrik et Verduzco-Gallo, 2014)<sup>6</sup>.

Lorsque les ressources sont réorientées d'activités à faible productivité vers des activités à forte productivité, ces disparités peuvent stimuler la productivité et potentiellement constituer des sources importantes de création d'emplois. C'est pourquoi la répartition des ressources, associée à la transformation structurelle, peut permettre d'accélérer la croissance et de générer des opportunités d'emplois rémunérateurs. Ce résultat n'est cependant pas automatiquement garanti. La transformation structurelle peut également avoir pour effet de diminuer la croissance, comme cela a été analysé en Afrique subsaharienne ainsi qu'en Amérique latine au cours des années 1990. On estime par exemple que la croissance de la productivité du travail en Afrique subsaharienne a connu, en moyenne, une baisse de 1,3 point de pourcentage par année, en raison de la mobilité professionnelle d'activités à forte productivité vers des activités à faible productivité (McMillan, Rodrik, et Verduzco-Gallo, 2014). Une étude portant sur un échantillon de pays d'Afrique de l'Ouest conclut que, dans leur majorité, les modèles de transformation structurelle ne s'accompagnent pas d'une réallocation de la main-d'œuvre vers les secteurs à forte productivité (Haile, 2018).

Dans le secteur manufacturier, on constate que les épisodes de création d'emplois ont joué un rôle important dans l'augmentation de la productivité agrégée, s'étant accompagnés d'une amélioration de la productivité, d'évolutions dans les parts de marché et de mouvements de ressources depuis des entreprises à faible productivité vers des entreprises plus productives. Ces réallocations, qui sont déclenchées par des différences de productivité des facteurs entre les établissements, sont principalement imputables aux distorsions de marché.

Une étude relative aux entreprises ougandaises illustre l'étendue et le rôle de la mauvaise allocation des ressources que l'on constate généralement en Afrique subsaharienne au sein de l'industrie manufacturière. Entre 2002 et 2009, la productivité du travail a connu une croissance annuelle moyenne de

13 % (Dennis et al., 2016). Ces gains de productivité découlent pour partie de l'amélioration de l'efficacité technique des entreprises en activité, le reste s'expliquant par les mouvements de main-d'œuvre et de capitaux entre les secteurs et au sein des entreprises du même secteur. Environ 20 % de cette croissance résulte du déplacement de la main-d'œuvre vers des secteurs et des industries plus productifs. De surcroît, la réaffectation de la main-d'œuvre entre les entreprises est à l'origine de 55 à 90 % de la croissance au niveau du secteur.

### **Cas nationaux de mauvaises affectations : la Côte d'Ivoire, l'Éthiopie et la Tanzanie par rapport au Bangladesh**

#### *Comment la redistribution des parts de marché participe à la croissance de la productivité*

Lorsque l'on compare les entreprises manufacturières de Côte d'Ivoire, d'Éthiopie et de Tanzanie en prenant le Bangladesh comme point de référence, on constate des différences importantes entre l'ampleur et les sources de la croissance de la productivité entre les pays et entre les entreprises au sein de ces pays. Au sein de l'industrie manufacturière éthiopienne, la productivité agrégée a augmenté de 47 % entre 1996 et 2009 quand, en Côte d'Ivoire, son augmentation était de 6 % sur une période comparable (2004-2016) (Jones et al., 2019b)<sup>2</sup>. De son côté, la Tanzanie a connu un déclin de sa productivité de 2008 à 2012. Le modèle de croissance de la productivité de l'Éthiopie ressemble à celui du Bangladesh au cours de sa première phase d'industrialisation, lorsque la productivité du pays a connu une hausse de 33 % entre 1995 et 2001.

En Côte d'Ivoire et en Éthiopie, la croissance de la productivité constatée s'expliquait en grande partie par la réaffectation des parts de marché des entreprises les moins productives vers les plus productives. Cette redistribution a été permise par le développement des producteurs existants mais également par l'ouverture de nouvelles usines (entrées) et la fermeture d'autres usines (sorties). En Éthiopie, la redistribution des parts de marché parmi les acteurs pérennes a eu plus d'effet que l'augmentation de la productivité au sein des usines. De plus, les fermetures d'usines ont davantage stimulé la productivité que l'ouverture de nouvelles usines. Ainsi, la redistribution a stimulé la productivité en éliminant les usines les moins productives, qui étaient exposées à une concurrence plus intense de la part des nouvelles entreprises.

En Côte d'Ivoire, l'effet de redistribution a également été la force motrice majeure de la croissance de la productivité. Les nouvelles entreprises ont cependant joué un rôle relativement important car la productivité des usines entrantes est plus forte, en moyenne, que celle des usines préexistantes, et elle excède l'écart moyen qui sépare la productivité des usines qui ferment de celles qui demeurent.

La prédominance d'un effet de réallocation relatif à l'apport des changements constatés en matière de productivité des entreprises confirme l'idée selon laquelle la croissance de la productivité et la croissance de l'emploi se sont produites dans un environnement de « réserve de main-d'œuvre illimité » supposant un niveau de rémunération constant. Par conséquent, la réallocation, les entrées et les sorties ont été les principaux moteurs de la création d'emploi et de la croissance de la productivité agrégée, et ce y compris en l'absence de gains de productivités internes aux entreprises (voir l'annexe 3A pour une analyse détaillée de la croissance de la productivité).

#### *Taille des entreprises et croissance de la productivité*

Une analyse détaillée de la croissance de la productivité révèle un élément systématique de variation en fonction de la taille de l'entreprise et du secteur. Les entreprises de la plus petite catégorie (dont l'effectif comprend moins de 50 employés), qui constituent la majorité des entreprises officielles de l'industrie manufacturière, ont connu la plus importante croissance de la productivité dans trois des quatre pays – le Bangladesh, l'Éthiopie et la Tanzanie. La Côte d'Ivoire représente une exception, puisque ce sont les usines de la catégorie supérieure (celles dont l'effectif comprend entre 50 et 199 employés) qui y ont connu la croissance de la productivité la plus rapide. De plus, les données révèlent que la croissance de la productivité est essentiellement poussée par les nouveaux entrants pour la catégorie des entreprises de moins de 200 employés, tandis que les entreprises sortantes présentent une contribution négative dans la catégorie des entreprises de 200 à 499 employés. Ces données indiquent que la puissance des mécanismes de sélection du marché varie selon la taille des entreprises.

#### *La croissance de la productivité intersectorielle*

Dans le secteur du textile et de l'habillement, les usines éthiopiennes présentent la plus forte croissance de la productivité par rapport aux entreprises comparables des autres pays. La productivité agrégée de l'Éthiopie a augmenté de 24 % entre 1996 et 2001 et de 30 % entre 2001 et 2006, mais elle a connu un déclin en Côte d'Ivoire entre 2004 et 2014 et en Tanzanie entre 2008 et 2012. En comparaison, la productivité agrégée a augmenté de 33 % entre 1995 et 2001 au Bangladesh, en grande partie stimulée par le gain de parts de marché d'entreprises restantes plus performantes et le départ des usines les moins performantes. En Éthiopie, une tendance similaire a été observée, avec une légère variation. Au cours de la première moitié de la période, le facteur dominant a été la réallocation des parts de marché ; au cours de la seconde moitié, la force motrice a été l'entrée d'usines plus performantes.

En Éthiopie, entre 1996 et 2006, la productivité agrégée du secteur des aliments et des boissons a connu une hausse de 11 %. Au Bangladesh, entre 1995 et 2001, ce chiffre était de 47 %. La redistribution des parts de marché entre les entreprises pérennes, pour l'Éthiopie, ainsi que l'important taux de

renouvellement des entreprises, pour le Bangladesh, ont été les forces motrices de cette croissance. En revanche, ce secteur a connu une période de baisse de la productivité en Côte d'Ivoire et en Tanzanie. Celle-ci s'explique essentiellement, pour la Côte d'Ivoire, par une baisse de la productivité des entreprises pérennes et une efficacité relativement moindre des nouveaux producteurs entrés, et, pour la Tanzanie, par la part croissante de production réaffectée vers des usines moins performantes.

Dans le secteur de l'ameublement, l'Éthiopie a connu une hausse de la productivité agrégée de 36 % entre 1996 et 2006, tandis que la Côte d'Ivoire enregistrait une hausse de 19 % entre 2004 et 2014. La croissance de la productivité en Éthiopie résulte essentiellement d'une productivité accrue et du gain de parts de marché des usines préexistantes. En Côte d'Ivoire, celle-ci s'explique essentiellement par le gain de part de marché des entreprises pérennes les plus productives et la sortie des usines les moins performantes.

## **Les sources de la croissance de la productivité: croissance de la productivité au niveau des entreprises, innovation et adoption des nouvelles technologies**

### **Sources de la croissance de la productivité à l'intérieur des entreprises**

La croissance de la productivité de l'industrie manufacturière a résulté en grande partie des ouvertures et des fermetures d'usines, ainsi que de la redistribution des parts de marché. Ce constat correspond aux modèle constaté en matière de création d'emplois, dans le cadre duquel les nouvelles et jeunes entreprises représentent les sources principales d'emploi, propulsées par l'opportunité de recruter de la main-d'œuvre à un niveau de rémunération à peu près constant. À la lumière de la hausse récente des salaires, les perspectives de croissance future de l'emploi seront dépendantes des gains de productivité internes aux entreprises.

Quelles sont les phases d'amélioration de l'efficacité technique des entreprises ? La littérature identifie généralement trois facteurs de productivité au niveau des entreprises : l'ouverture au commerce international, l'investissement direct étranger (IDE) et les économies d'agglomération (voir Combes et Gobillon, 2015 ; Duranton et Puga, 2004). Ces facteurs ont un effet sur la productivité au niveau de l'entreprise ainsi qu'au niveau global grâce à l'innovation et à l'adoption de la technologie. On peut ainsi proposer la lecture suivante en matière d'innovations de produits et de processus : l'ouverture au commerce international conduit à l'innovation, ou bien l'innovation conduit à la participation au commerce international (ou les deux à la fois) ; les capitaux étrangers soulagent les contraintes de crédit et incitent à l'innovation, ou bien

l'innovation attire la prise d'intérêts étrangers (ou les deux à la fois) ; les pôles de compétitivité favorisent l'innovation en améliorant les capacités novatrices grâce au partage de ressources incompressibles telles que les infrastructures, ou de biens permettant une économie d'échelle, grâce à un meilleur appariement entre les producteurs et les ressources utilisées, et grâce à l'apprentissage qui découle de l'accroissement des échanges, des transferts de connaissances et de compétences.

### **Ouverture au commerce international**

La consommation d'un grand nombre de variétés de produits finaux (s'ajoutant aux variétés locales), la technologie incorporée dans les ressources importées, la compétition intense sur le marché des marchandises, ainsi que la redistribution des parts de marché puis des ressources vers les entreprises les plus productives sont quelques-uns des mécanismes par lequel le commerce international joue un rôle déterminant dans la productivité et la richesse globale (Harrison et Rodriguez-Clare, 2010).

Les entreprises qui participent au commerce international jouissent d'une productivité plus élevée que leurs homologues qui limitent leurs activités à l'échelle nationale. Tout d'abord, il existe un *effet de sélection* : la participation au commerce international suppose de s'acquitter d'importantes dépenses fixes (ponctuelles et périodiques) ainsi que de frais commerciaux variables. Les dépenses fixes sont liées aux études de marché, aux dépenses publicitaires, aux investissements dans le stockage et la logistique, ainsi que la conception et l'exécution de contrats ; quant aux frais variables, ils émanent essentiellement des coûts de transport et des tarifs douaniers. Seules les entreprises les plus productives se trouvent en capacité d'amortir ces dépenses afin de pouvoir accéder aux marchés étrangers, à la fois pour y écouter leurs produits et pour s'y approvisionner dans le cadre de leurs activités de production. De même, les entreprises cherchent également à améliorer leurs performances dans l'objectif de participer au commerce international.

Par ailleurs, *l'apprentissage par la pratique* permet aux entreprises de réaliser des gains de productivité en s'ouvrant à la demande internationale, à des technologies de meilleure qualité ainsi qu'à une plus grande variété d'intrants. Dans la plupart des cas, les effets de sélection et d'apprentissage se renforcent mutuellement. L'ouverture croissante au commerce international permet un important effet d'apprentissage et consolide les mécanismes de sélection qui éliminent les entreprises les moins performantes.

Les importants bénéfices générés par les exportations en matière de productivité (y compris concernant d'autres indicateurs de la santé de l'entreprise), qui permettent aux industries manufacturières exportatrices de surpasser leurs concurrents à l'échelle nationale, ont été démontrés par de nombreuses analyses (par exemple Bigsten et al., 2004 ; Mengistae et Patillo, 2004 ; et

Van Biesebroeck, 2005). On a également pu constater l'existence de primes à l'importation ; par ailleurs, les entreprises à la fois importatrices et exportatrices réussissent mieux que les entreprises exclusivement exportatrices, les entreprises exclusivement importatrices, ou bien celles opérant exclusivement à l'échelle nationale (Abreha, 2019 ; Foster-McGregor, Isaksson, et Kaulich, 2014).

Il est encore difficile d'établir une relation causale entre exposition au commerce internationale et productivité ; cependant, la majorité des études soutiennent l'hypothèse selon laquelle les entreprises les plus performantes ont tendance à s'orienter vers l'exportation et l'importation. Ces entreprises sont les plus productives, même avant de devenir exportatrices ou importatrices (Abreha, 2019 ; Bigsten et Gebreeyesus, 2009). En outre, plusieurs études font état d'un important effet de productivité post-entrée lorsque les entreprises deviennent exportatrices ou importatrices<sup>8</sup>. Par exemple, en prenant la participation aux activités d'exportation comme mesure de l'ouverture au commerce international et la PGF comme mesure approximative de la productivité d'un site, les résultats de la Côte d'Ivoire, de l'Éthiopie et de la Tanzanie vont fortement dans le sens d'une corrélation entre ouverture au commerce international et hausse de la PGF au niveau des usines (Jones et al., 2019b).

### **Ouverture aux capitaux étrangers**

Les entreprises détenues par des capitaux étrangers connaissent une amélioration de leur productivité qui s'explique par le soulagement des contraintes de crédit, l'adoption de meilleures pratiques organisationnelles et managériales, ainsi que par la diffusion de compétences techniques et de connaissances économiques découlant de la participation étrangère. En outre, les effets bénéfiques de l'investissement étranger – parmi lesquels les retombées en matière de technologies, les externalités financières diverses et les effets de compétition – ne se cantonnent pas aux entreprises à capital étranger mais s'étendent aux entreprises nationales<sup>9</sup>.

Ces effets se déroulent en plusieurs phases (Keller, 2010). Premièrement, les multinationales exercent une partie de leurs activités en recrutant de la main-d'œuvre locale dans le pays d'accueil. Dans la mesure où ces employés acquièrent une certaine maîtrise des technologies de la multinationale, le taux de rotation de la main-d'œuvre et la mobilité interne aux secteurs et intra-secteurs constitue donc un mécanisme de transfert de technologie. Deuxièmement, davantage d'opportunités soffriront aux entreprises locales pour prendre part à des transactions commerciales avec des entreprises à capitaux étrangers : ces interactions commerciales constituent un autre terrain de retombées technologiques. La proximité des activités des entreprises locales et des entreprises à capitaux étrangers simplifie encore les transferts, car elle réduit le coût de l'échange et de l'adoption de connaissances techniques et commerciales. Troisièmement, les

transferts de technologies résultent de l'externalisation d'intrants intermédiaires par les entreprises à capitaux étrangers auprès de producteurs locaux. Cela peut prendre la forme – sans toutefois s'y limiter – d'accords contractuels liant les producteurs locaux aux entreprises à capitaux étrangers. De plus, l'afflux de capitaux étranger est susceptible d'engendrer un marché considérable pour les fournisseurs locaux, ce qui a pour conséquence d'augmenter le nombre de variétés d'intrants intermédiaires disponibles, entraînant par la même occasion une hausse de la productivité de l'ensemble des entreprises nationales. De même, les intrants de haute qualité que les entreprises à capitaux étrangers fournissent aux producteurs locaux ont pour conséquence de faire augmenter la productivité des fabricants de biens finaux. En outre, l'afflux de capitaux étrangers déclenche généralement un réallocation des parts de marché et des ressources vers les entreprises les plus performantes.

Les études qui s'intéressent aux retombées horizontales des IDE (c'est-à-dire les retombées au sein du même secteur) font état d'un effet insignifiant ou négatif des IDE sur les pays hôtes (voir Aitken et Harrison, 1999 ; Blalock et Gertler 2008 ; Javorcik et Spatareanu, 2008). L'explication suggérée de cet effet négatif consiste à affirmer que l'impact des effets défavorables de l'IDE (du fait, par exemple, de la compétition) est plus important que celui des retombées qui lui sont associées. Cependant, d'autres études ont tendance à déceler des effets positifs, majoritairement pour les économies développées et les secteurs de la haute technologie, même si l'ampleur de cet effet varie considérablement selon le pays et le secteur<sup>10</sup>. Les études de comparaison transnationale qui constatent une croissance de la productivité agrégée grâce aux IDE l'attribuent aux effets de sélection et de redistribution du marché (Alvaro et Chen, 2018). Dans le cas des externalités positives verticales de l'IDE, une étude sur la Lituanie rapporte que les entreprises situées en amont de secteurs avec d'importants afflux d'IDE se révèlent être plus productives que d'autres entreprises nationales (Javorcik, 2004). Les résultats pour les entreprises indonésiennes révèlent un effet similaire (Blalock et Gertler, 2008).

Au Ghana, les entreprises dans lesquelles on trouve des entrepreneurs ayant précédemment travaillé auprès d'entreprises à capitaux étrangers jouissent d'un avantage en matière de productivité par rapport aux autres entreprises nationales (Gorg et Strobl, 2005). De plus, en Éthiopie, les entreprises nationales qui se trouvent dans des régions ayant attiré d'importants investissements entièrement nouveaux (« *greenfield* ») bénéficient d'une PGF 8 % plus élevée que les autres. Ce type d'ouverture aux entreprises étrangères améliore l'efficacité des entreprises nationales sur de nombreux plans, notamment les activités de production, les pratiques managériales et organisationnelles, les infrastructures, l'approvisionnement en services financiers, et enfin l'échange et le partage de connaissances relatives aux exportations (Abebe, McMillan et Serafinelli, 2018).

## Le regroupement

L'urbanisation permet une interaction accrue des entreprises et des travailleurs sur les marchés des biens et services finaux, des intrants intermédiaires et des connaissances. Ces interactions sont caractéristiques des économies d'agglomération et se traduisent généralement par des progrès au niveau de l'innovation, par une croissance de la productivité, et en fin de compte par des emplois plus nombreux et de meilleure qualité.

Les profits de ces interactions découlent de trois mécanismes : le partage, la convergence et l'apprentissage (Duranton et Puga, 2004). Premièrement, le *mécanisme de partage* signifie que la proximité physique vis-à-vis d'autres sociétés permet aux entreprises d'avoir accès à des biens indivisibles et à des infrastructures (dont la production et l'approvisionnement se définissent généralement par des économies d'échelle), ainsi qu'à une grande variété d'intrants intermédiaires et une grande disponibilité de services. Deuxièmement, le *mécanisme de synergie* désigne le fait que l'agglomération améliore les rendements à l'échelle des entreprises et des secteurs, en augmentant la probabilité d'un appariement de meilleure qualité entre main-d'œuvre et entreprises sur le marché du travail national. Ce mécanisme de partage atténue également les problèmes de ralentissements au sein de certaines professions, la présence de marchés denses encourageant la main-d'œuvre à investir dans son capital humain. Troisièmement, le *mécanisme d'apprentissage* se rapporte à l'intensification des échanges ainsi que des transferts de connaissances et de compétences entre les employés et les entreprises.

Il est difficile de déterminer quel est le mécanisme moteur de l'effet d'agglomération. Par ailleurs, on distingue en général économies d'urbanisation et économies de localisation (Combes et Gobillon, 2015). La première désigne les externalités découlant de toute situation géographique, indépendamment des activités économiques principales de l'entreprise ou de tout autre paramètre. La seconde fait référence aux bénéfices associés à la situation géographique du secteur particulier auquel appartient l'entreprise. Une étude montre par exemple que la croissance de l'emploi au sein des villes américaines dépend fortement du degré de diversité sectorielle de ces localités, mesuré par la concentration sectorielle de l'emploi (Glaeser et al. 1992). Une étude comparable détermine que les villes avec le plus de diversification sont plus propices à l'innovation ; ainsi, les économies d'urbanisation sont un facteur d'explication majeur de la croissance de l'emploi dans les villes (Duranton et Puga, 2001). En revanche, une autre étude conclut que la spécialisation des villes aux États-Unis – la part d'emplois de chaque secteur relativement à son poids à l'échelle national – permet d'encourager l'activité économique. Cela implique que la spécialisation se résume essentiellement à la localisation et par conséquent que les économies de localisation soient plus significatives que les économies d'urbanisation (Henderson, Kuncoro et Turner, 1995).

En dépit de leur base principalement agraire, les pays d'Afrique subsaharienne connaissent une urbanisation rapide. En 2018, le taux d'urbanisation de la région s'élevait à 40 % (World Development Indicators, Banque Mondiale). En matière d'économies d'agglomération, la taille des villes et la densité de population tendent à avoir des effets considérables sur la productivité et l'emploi (Collier, Jones et Spijkerman, 2018). Toutefois, ces effets d'agglomération sont plus faibles pour les villes d'Afrique subsaharienne comparativement aux villes d'Asie et d'Amérique latine.

Il arrive que le processus d'urbanisation ait pour origine la formation de villes de consommation dont l'émergence correspond à la découverte, la production et l'exportation de matières premières. Ce genre de situations est moins susceptible de donner lieu à des économies d'agglomération. On retrouve ces caractéristiques dans les processus d'urbanisation de la Côte d'Ivoire et du Ghana (Gollin, Jedwab et Vollrath, 2016). De même, il semble que la densité démographique n'ait pas occasionné de croissance de l'emploi au sein du secteur manufacturier du Ghana. Cette éventualité est plus fréquente dans les autres pays riches en ressources naturelles<sup>11</sup>. Au sein des entreprises éthiopiennes, en revanche, une étude démontre un lien entre l'agglomération et la productivité des entreprises produisant des marchandises similaires. Cette conclusion suggère clairement que l'agglomération génère une pression concurrentielle qui pousse les entreprises à améliorer leur efficacité, et aboutit à des effets d'entraînement positifs (Bigsten et al., 2012). De façon plus générale, les prévisions d'effets d'agglomération sont plus basses que prévu dans les pays d'Afrique subsaharienne (Siba et Söderbom, 2015), ce qui ne signifie pas pour autant qu'il soit impossible pour l'agglomération de devenir un facteur essentiel de la croissance et de la création d'emplois.

## Structure de marché, régulation de l'entrée et productivité

Les importants écarts de productivité et de revenu constatés entre les pays s'expliquent en partie par l'ampleur de la mauvaise allocation des ressources au sein des économies pauvres par rapport aux économies développées. Des études récentes font état de mauvaises affectations en Afrique subsaharienne dans les secteurs de l'agriculture, des services et de l'industrie manufacturière<sup>12</sup>. Ces résultats permettent de saisir l'ampleur des problématiques de mauvaise affectation en Afrique subsaharienne, étant donné que l'industrie manufacturière ne représente qu'une petite partie de l'économie de ces pays. Les obstacles à l'entrée et la structure de marché qui en résulte sont les causes principales de la mauvaise répartition des ressources. Les résultats existants montrent que les coûts d'entrée, qui sont considérablement plus élevés dans les pays pauvres,

aboutissent à une productivité et à des résultats plus faibles sous l'effet d'une mauvaise répartition. Les coûts d'entrée expliquent également en grande partie les disparités entre pays en matière de productivité et de revenu. Une étude démontre que les pays appartenant au décile le plus bas en matière de coûts d'entrée présentent une PGF et une productivité du travail plus importante que ceux situés dans le décile le plus haut. La PGF est ainsi de 32 et 45 % plus élevée, et la productivité du travail de 52 et 75 % plus élevée (Barseghyan et DiCecio, 2011).

Les études de cas nationaux confirment également que les obstacles à l'entrée sont une cause probable de mauvaise affectation. En Inde, les obstacles mis à l'entrée sous forme de réglementation du marché ont créé des secteurs caractérisés par la prévalence d'entreprises improductives (généralement petites), cohabitant avec un petit nombre d'entreprises productives (généralement grandes), ce qui diminue la productivité agrégée (McKinsey Global Institute, 2001). Des résultats similaires ont pu être constatés au Brésil (McKinsey Global Institute, 2006), au sein de pays de l'OCDE (Nicoletti et Scarpetta, 2003), ainsi que dans des économies en transition (Bastos et Nasir, 2004). De plus, la réglementation des marchés de produits et de l'entrée a tendance à produire un effet négatif sur la croissance de l'emploi en France (Bertrand et Kramarz, 2002). Au sein de l'industrie manufacturière éthiopienne, l'évolution de la productivité du secteur a largement été façonnée par la dimension du marché national, les coûts de transport et les obstacles à l'entrée comme les frais de licence (Jones et al., 2019a).

Cependant, les obstacles à l'entrée ont des effets indirects sur d'autres facettes des activités des entreprises et influent ainsi sur la croissance de la productivité au niveau de l'entreprise et à un niveau plus général. Au Royaume-Uni, par exemple, dans le secteur manufacturier, la crainte de nouvelles entrées influe sur la croissance de la productivité au sein des entreprises existantes ainsi que sur leurs activités d'innovation (Aghion et al., 2009). Dans les secteurs technologiquement avancés, la crainte de l'entrée de nouvelles entreprises étrangères incite les entreprises existantes à s'engager dans des activités d'innovation afin de répondre à la menace d'entrées étrangères, tandis que c'est le contraire qui prévaut dans les secteurs technologiquement en retard, la crainte d'entrées étrangères faisant diminuer les résultats attendus de l'innovation.

## **Infrastructure physique et productivité**

Les perspectives économiques de l'Afrique subsaharienne ont été ralenties par les disparités radicales existant en matière d'infrastructures. Cet élément est aggravé par une situation géographique défavorable, la région étant éloignée des centres du marché mondial. Par ailleurs, de nombreux pays de la région ne

disposent d'aucun débouché maritime. Cet écart en matière d'infrastructures se traduit par des coûts de transport et de communication importants, ce qui aboutit sur une interconnexion nationale, régionale et interrégionale faible et limitée.

Le sous-développement des infrastructures de la région s'explique essentiellement par deux facteurs. Le premier est le manque de ressources financières. Les investissements nécessaires pour développer une infrastructure étendue de haute qualité se heurtent en effet à deux obstacles : la faiblesse de l'assiette fiscale et la capacité limitée à générer suffisamment de revenus pour financer de tels projets. Cette lacune n'est pas négligeable, car la plupart des services d'infrastructure sont sous-tarifés et reposent généralement sur des subventions publiques. Le deuxième facteur est le manque de volonté politique pour encourager les investissements provenant du secteur privé, associé à une gestion du secteur public assez faible. La combinaison de ces deux éléments débouche sur des cas de corruption, d'ingérence politique, ainsi que sur une faiblesse (voire une absence) de marché intérieur des capitaux et de l'administration fiscale.

La productivité au sein des entreprises manufacturières d'Afrique subsaharienne a souffert de cette faiblesse des infrastructures, tout comme les performances globales du secteur. Au sein de l'industrie manufacturière éthiopienne, la qualité de l'infrastructure routière influence grandement l'entrée de nouvelles entreprises sur le marché. De plus, une meilleure interconnexion du marché constitue un facteur encore plus crucial pour l'installation de grandes entreprises (Shiferaw et al., 2015). Ainsi, par ce mécanisme d'entrée de nouvelles entreprises et de sortie d'entreprises existantes, la qualité de l'infrastructure routière va déterminer le degré plus ou moins élevé de mauvaise affectation des ressources.

Au Ghana, une part considérable de la mauvaise affectation des ressources au sein de l'industrie manufacturière est imputable au manque de fiabilité de l'approvisionnement en électricité (Ackah, Asuming, et Abudu, 2018). De surcroît, le manque de fiabilité de l'approvisionnement en électricité fait baisser le niveau d'investissement, ce qui jugule les perspectives de croissance économique (Estache et Vagliasindi, 2007).

## Conclusion et options stratégiques

La Côte d'Ivoire et le Ghana ont connu un accroissement de leur main-d'œuvre manufacturière au cours des périodes étudiées. Les nouvelles et jeunes entreprises, indépendamment de leur taille, ont été les forces motrices de la croissance de l'emploi dans l'industrie manufacturière. L'accroissement de la main-d'œuvre

manufacturière de ces pays a correspondu à une période où ces pays ont connu une forte hausse de la productivité.

Une part importante de cette croissance de la productivité découle de la redistribution, au sein des entreprises en activité, de parts de marché et de ressources depuis les entreprises à faible productivité vers des structures plus productives. Les ouvertures et les fermetures d'usines ont également constitué un apport positif. En outre, l'ouverture au commerce international, à l'investissement étranger et au regroupement en pôles économiques tend à améliorer la productivité du secteur manufacturier en Afrique subsaharienne, tant au niveau des entreprises qu'à un niveau plus général.

En Éthiopie, la productivité agrégée a connu une croissance de 47 % entre 1996 et 2009. La redistribution du marché entre les entreprises en activité a représenté un apport plus important que la croissance de la productivité au sein des usines. De plus, les sorties d'entreprises ont joué un rôle plus important que les entrées dans l'accélération de la productivité. En Côte d'Ivoire, la productivité agrégée n'a augmenté que de 6 % entre 2004 et 2014. L'essentiel de cette croissance provenait de la redistribution du marché entre les entreprises en activité. En outre, l'apport des entrants a excédé celui des sortants ; cela signifie qu'en moyenne, l'écart entre la productivité des usines entrantes et celle des usines en activité a été plus important que l'écart qui sépare les usines sortantes et les usines restantes.

La réserve illimitée de main-d'œuvre, qui constitue l'une des forces motrices essentielles de la croissance de l'emploi en Afrique, ne devrait pas être en mesure de soutenir la création d'emplois dans un avenir proche. Tous les scénarios capables de générer suffisamment d'emplois, et plus particulièrement dans le contexte d'une population jeune et en augmentation, dépendent nécessairement d'une croissance soutenue de la productivité. À cet effet, les initiatives visant à créer des opportunités d'emploi et à améliorer la productivité des activités manufacturières ne peuvent se contenter de faciliter l'entrée de nouvelles entreprises sur le marché et d'utiliser les technologies existantes.

Les instruments stratégiques qui suivent peuvent permettre d'accélérer la croissance de la productivité par une ouverture plus grande au commerce international, une intégration au sein de chaînes de valeur régionales et mondiales, la promotion de l'innovation (processus, produit ou les deux), l'adoption de nouvelles technologies, l'application de meilleures pratiques de management ainsi qu'une réglementation efficace des entrées et de la concurrence.

- Lever ou réduire les obstacles à l'entrée sur le marché, ce qui suppose le développement d'un cadre juridique fiable, l'amélioration de l'accès aux financements et le soutien à l'investissement dans l'infrastructure.

- Améliorer les conditions du marché pour l'entrée et la survie des jeunes entreprises. Les jeunes entreprises sont à l'origine d'une grande partie de la croissance constatée en matière d'emploi et de productivité, mais elles ont de plus fortes chances de sortir du marché. Si la sortie d'une entreprise du marché n'est pas toujours néfaste, il est cependant nécessaire d'améliorer la contestabilité du marché pour soutenir le maintien des jeunes entreprises.
- Encourager les interventions visant à renforcer la productivité, plus particulièrement au sein des jeunes et nouvelles entreprises. De telles interventions peuvent prendre la forme de programmes de formations aux compétences mais également de systèmes de transports, de logistique et de services d'approvisionnement fiables et abordables.
- Construire et renforcer les liens au sein de l'économie nationale. Le manque d'intrants de haute qualité ou de ressources abordables est un facteur contraintant pour les activités des entreprises.
- Fournir un soutien à l'amélioration des pratiques managériales des ressources humaines. Les études qui cherchent à analyser en détail les tenants et aboutissants de la productivité désignent les pratiques managériales comme un facteur de premier plan.
- Reconnaître que l'absence de demande du marché identifiée par les entreprises constitue le premier frein majeur pour leurs activités et pour une exploitation à plein régime de leurs capacités de production<sup>13</sup>. À cette fin, il est nécessaire de cibler les activités entrantes et en développement sur les marchés finaux, mais également d'améliorer la compétitivité des pays afin de capter une grande partie de la valeur ajoutée de la consommation finale. C'est pour cette raison que les efforts doivent être tournés vers l'obtention d'accès aux marchés grâce à des accords commerciaux favorables (droits de douane préférentiels, obstacles commerciaux non-douaniers moins contraignants, règles d'origine simplifiées).
- œuvrer pour une ouverture commerciale accrue et pour la participation à des chaînes de valeur régionales et mondiales, car l'ouverture au commerce international aboutit souvent à une croissance de la productivité au niveau des entreprises. Dans l'ensemble, il est nécessaire de se doter de meilleures politiques en matière de commerce et d'investissement, ce qui inclut des régimes de taux de change, des stratégies d'IDE (identifier les secteurs stratégiques à même de fournir un ensemble d'éléments incitatifs), et l'encouragement du commerce et de l'investissement.
- Considérer que l'appui politique a généralement construit et renforcé les économies d'agglomération et s'est souvent associé à une ambition productive payante en matière d'emploi. C'est pourquoi il convient d'accélérer

l'urbanisation par des interventions habiles et d'établir et de renforcer des pôles de compétitivité.

- Réduire le déficit d'infrastructures en augmentant l'investissement public et en adoptant une gestion publique adaptée afin de faciliter la croissance de l'emploi et de la productivité et ainsi accélérer la transformation structurelle nécessaire.

### Annexe 3A Décomposition de la croissance de la productivité

La productivité agrégée ( $\Phi_t$ ) se définit comme la moyenne pondérée de la productivité de chaque entreprise ( $\varphi_{it}$ ), que l'on pondère selon les parts de marché ( $S_{it}$ ) de l'entreprise. Celle-ci peut également être pondérée selon la part d'emploi et la part de valeur ajoutée.

$$\Phi_t = \sum_i s_{it} \varphi_{it}$$

Si l'on suit la méthode d'Olley et Pakes (1996), la productivité agrégée se décompose en deux éléments :

$$\begin{aligned} \Phi_t &= \bar{\Phi}_t + \sum_i (s_{it} - \bar{s}_t) (\varphi_{it} - \bar{\varphi}_t) \\ &= \bar{\Phi}_t + cov(\varphi_{it}, s_{it}), \end{aligned}$$

$\bar{\Phi}_t$  est la productivité moyenne non pondérée et  $\bar{s}_t$  la part de marché moyenne.

Cette technique ne permet pas de prendre en compte l'évolution des entreprises et le terme de covariance ne saisit que la part de productivité et de parts de marché d'une entreprise à l'instant  $t$ . Pour prendre en compte la contribution des entreprises pérennes, entrantes et sortantes, Melitz et Polanec (2015) reprennent la méthode d'Olley-Pakes et proposent une décomposition dynamique qui tient compte des mouvements d'entrée-sortie des entreprises.

Pour expliquer cette méthode, admettons que  $S_{Kt}$  indique les parts de marché des entreprises pérennes ( $S$ ), entrantes ( $E$ ), et sortantes ( $X$ ). Ce qui revient à dire,

$$S_{Kt} = \sum_{i \in K} s_{it},$$

où  $K$  représente  $S$ ,  $E$  et  $X$ . Pour être précis dans la définition des catégories d'entreprises, une entreprise pérenne est une société qui a été en activité pendant les périodes  $t = 1$  et  $t = 2$ . Un établissement entrant est une entreprise ayant

débuté ses activités à  $t = 2$  mais non à  $t = 1$ . Un établissement sortant est une entreprise qui était en activité à  $t = 1$  mais qui ne l'était plus à  $t = 2$ .

Le niveau de la productivité agrégée au cours des périodes  $t = 1$  et  $t = 2$  et sa croissance au fil du temps peut être exprimé de la manière suivante:

$$\begin{aligned}\Phi_1 &= \Phi_{S1} + S_{X1}(\Phi_{S1} - \Phi_{X1}) \\ \Phi_2 &= \Phi_{S2} + S_{E2}(\Phi_{E2} - \Phi_{S2}) \\ \Delta\Phi = \Phi_2 - \Phi_1 &= \underbrace{\Delta\bar{\Phi}_s}_{(1)} + \underbrace{\Delta\text{cov}_s}_{(2)} + \underbrace{S_{E2}(\Phi_{E2} - \Phi_{S2})}_{(3)} + \underbrace{S_{X1}(\Phi_{S1} - \Phi_{X1})}_{(4)},\end{aligned}$$

le terme (1) représente un changement dans la productivité non pondérée des entreprises pérennes. Le terme (2) représente un changement dans la covariance entre les niveaux de productivité et les parts de marché des entreprises pérennes. Le terme (3) saisit la différence relative entre les niveaux de productivité des entreprises entrantes et des entreprises pérennes en le pondérant avec les parts de marché des entreprises entrantes au cours de la deuxième période. Si les entrants sont plus productifs (et disposent d'une part de marché importante), ils contribuent positivement à la croissance de la productivité agrégée. Le terme (4) compare la productivité des entreprises sortantes et des entreprises pérennes en le pondérant par les parts de marché des entreprises sortantes lors de la première période. Si les entreprises les moins productives s'en vont (et qu'elles disposaient auparavant de parts de marché non négligeables) leur sortie du marché améliore la productivité agrégée.

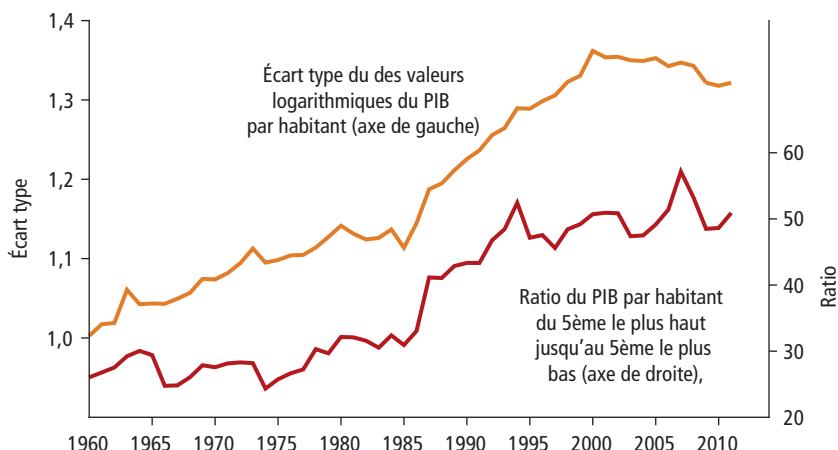
Le niveau de la productivité de référence varie selon le type d'entreprises, ainsi que selon la temporalité supposée de leur entrée et sortie. Les entrants améliorent la productivité agrégée si et seulement s'ils possèdent un niveau de productivité supérieur à celui des entreprises « survivantes » au cours de la période où s'effectue leur entrée ( $t = 2$ ). La contribution des sortants à la productivité agrégée est positive si et seulement si leur niveau de productivité est plus faible que celui des entreprises restantes au moment où s'effectue leur sortie ( $t = 1$ ).

La plupart des techniques prennent pour base les mêmes niveaux de référence de la productivité lorsqu'elles comparent la contribution d'une catégorie d'entreprises à la contribution d'une autre, ce qui conduit à un biais de mesure. Les niveaux de référence de la productivité chez Griliches et Regev (1995) ainsi que chez Foster, Haltiwanger, et Krizan (2001) surestiment ainsi la contribution des entreprises entrantes à la croissance de la productivité, sous-estimant par la même occasion la contribution des entreprises pérennes et sortantes. La méthode de décomposition qui incorpore

les entrées et les sorties évite ce problème de mesure en sélectionnant les références appropriées.

## Notes

1. La productivité agrégée d'une économie correspond au total de la productivité de chaque entreprise, pondéré par la part de marché, d'emplois ou de valeur ajoutée des entreprises ;
2. Hopenhayn (1992) conclut qu'environ un tiers des emplois et plus de 40 % du secteur manufacturier des États-Unis sont sortis du marché avant d'être remplacés par de nouveaux entrants, au sein de chaque période de cinq ans. Haltiwanger, Jarmin, et Miranda (2013) montrent, qu'à condition qu'elles survivent, les jeunes entreprises connaissent une croissance plus rapide que les entreprises plus anciennes et mieux établies.
3. Jones (2016) démontre que les écarts entre les pays en matière de revenu par habitant se sont creusés depuis les années 1960 en dépit d'une plus grande stabilité au cours des 10 premières années du XXI<sup>e</sup> siècle (voir les chiffres ci-dessous). De façon intéressante, Jones (2016, 37–38) établit que « les pays les plus pauvres des années 1960, comme l'Éthiopie, n'étaient qu'environ 32 fois plus pauvres que les États-Unis. En 2011, il existe de nombreux pays dont les revenus sont en deçà de ce niveau. Le Niger et la République centrafricaine étaient tous deux 64 fois plus pauvres que les États-Unis ».



Source : Jones, 2016, © Elsevier.

Note : Données issues du Penn World Table 8.0, calculées sur la base d'un échantillon de 100 pays.

4. Grâce à la disponibilité d'ensembles de données microéconomiques, un vaste corpus de littérature démontre l'existence d'une dispersion de la productivité considérable et persistante parmi les producteurs dans des secteurs étroitement définis. Par ailleurs, on constate que les producteurs à faible productivité coexistent sur le long terme avec leurs homologues à forte productivité. Les travaux de Bernard et Jensen sont pionniers dans ce domaine (1995).
5. Lewis (1954) développe le premier modèle d'économie à double modèle.
6. Dans leur revue de la littérature relative aux distorsions et à leur influence sur l'effet du commerce international dans les pays en développement, Atkin et Khandelwal (2019) distinguent entre les distorsions de marché et les distorsions d'entreprises et de secteurs. Le premier type affecte toutes les entreprises en activité et concerne les facteurs relatifs au marché du travail, notamment le capital humain, les marchés de capitaux, le marché des intrants (matières premières, foncier, et autres intrants), les frictions du marché intérieur, ainsi que les asymétries d'information et de connaissance. Le second type désigne les facteurs qui produisent des distorsions, affectant à des degrés divers les entreprises et les secteurs, notamment le caractère largement informel des entreprises, la présence d'entreprises ayant des liens à l'appareil politique, les grands groupes et les entreprises familiales, ou encore les défauts de concurrence ou de marge.
7. Jones et al. (2019b) mesurent la productivité par la productivité de la main-d'œuvre et la définissent comme la valeur ajoutée réelle par employé en dollars US de 2010.
8. Abreha (2019), ainsi que Bigsten et Gebreeyesus (2009) pour l'Éthiopie ; Bigsten et al. (2004) pour un échantillon de pays d'Afrique subsaharienne ; Halpern, Koren, et Szeidl (2015) pour la Hongrie ; Kasahara et Lapham (2013) ainsi que Kasahara et Rodrigue (2008) pour le Chili ; et Van Bieseboeck (2005) pour un échantillon de pays d'Afrique subsaharienne.
9. Il existe une différence entre les externalités des IDE entrants et sortants. Les premières désignent les impacts constatés dans le pays hôte, tandis que les secondes s'appliquent aux impacts dans le pays source. Comme la quasi-totalité des pays d'Afrique subsaharienne bénéficient de l'investissement direct étranger et qu'ils sont au centre de cette étude, toute référence à l'IDE dans ce rapport concernera exclusivement les IDE entrants et les pays d'Afrique subsaharienne en tant qu'hôtes.
10. Par exemple, Haskel, Pereira, et Slaughter (2007) pour l'industrie manufacturière au Royaume-Uni et Yeaple (2009) pour les entreprises manufacturières américaines.
11. L'importance considérable de l'économie informelle et l'absence de données rendent incomplètes les études qui s'intéressent directement aux effets d'agglomération dans les pays d'Afrique subsaharienne. Une quantité plus importante d'études empiriques est nécessaire pour parvenir à une forme de consensus sur l'étendue et les facteurs déterminants des économies d'agglomération dans ces pays.
12. Paganini (2016) montre que la mauvaise allocation concerne également des secteurs autres que l'industrie manufacturière. Comme l'illustre le tableau suivant, moins les intrants sont substituables, plus important sera le degré de mauvaise affectation au sein d'un secteur donné.

Index / Secteur	Élasticité de substitution	Moyenne	Écart type	Minimum	Maximum	Aplatissen- ment	Nombre d'études
<b>Productivité marginale du capital (PMK)</b>							
Agriculture	1,31	-0,97	1,35	-3,90	3,00	3,00	179
Industrie manufacturière	0,46	-1,15	3,10	-11,70	10,67	3,58	1 981
Tertiaire	0,38	0,64	4,53	-16,00	12,78	3,00	1 467
<b>Indice de distorsion Hsieh-Klenow (HK)</b>							
Agriculture	1,31	0,24	4,62	-7,11	5,34	5,20	179
Industrie manufacturière	0,46	-12,00	2,91	-26,00	-1,63	3,75	1 981
Tertiaire	0,38	-15,00	3,77	-33,38	-1,92	3,92	1 467

Source : Paganini, 2016.

Note : La productivité marginale (PMK) et l'indice de distorsion Hsieh-Klenow sont exprimés en valeurs logarithmiques. Ces calculs supposent une technologie de production CES. CES = élasticité constante de substitution.

13. L'enquête *Large and Medium Manufacturing Industry and Electricity Industries Survey* portant sur les entreprises manufacturières éthiopiennes révélait qu'environ 30 % d'entre elles considéraient l'absence de demande sur le marché comme un frein à leurs activités et à l'exploitation à plein régime de leurs capacités de production au cours de la période 1996-2011 (Abreha, 2017).

## Bibliographie

- Abebe, G., M. S. McMillan et M. Serafinelli. 2018. « Foreign Direct Investment and Knowledge Diffusion in Poor Locations : Evidence from Ethiopia. » Document de travail n° 24461, Bureau national de la recherche économique, Cambridge, É.-U.
- Abreha, K. 2017. « Corporate Taxation, Import Competition and Productivity : Evidence from Ethiopian Manufacturing. » HESPI Working Paper 05/17, The Horn Economic and Social Policy Institute, Addis-Abeba, Éthiopie.
- Abreha, K. 2019. « Importing and Firm Productivity in Ethiopian Manufacturing. » *World Bank Economic Review* 33 (3) : pp. 772-792.
- Abreha, K. G., P. Jones, E. Lartey, T. Mengistae et A. Zeufack. 2019. « Manufacturing Job Growth in Africa : What Is Driving It ? The Cases of Côte d'Ivoire and Ethiopia. » Banque mondiale, Washington.
- Ackah, C. G., P. O. Asuming, et D. Abudu. 2018. « Misallocation of Resources and Productivity : The Case of Ghana. » Institute of Statistical, Social and Economic Research, University of Ghana, Accra.
- Aghion, P., R. Blundell, R. Griffith, P. Howitt, et S. Prantl. 2009. « The Effects of Entry on Incumbent Innovation and Productivity. » *Review of Economics and Statistics* 91 (1) : pp. 20-32.

- Aitken, B., et A. Harrison. 1999. « Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment ? Evidence from Venezuela. » *American Economic Review* 89 (3) : pp. 605–618.
- Alfaro, L., et M. X. Chen. 2018. « Selection and Market Reallocation : Productivity Gains from Multinational Production. » *American Economic Journal: Economic Policy* 10 (2) : pp. 1–38.
- Atkin, D., et A. Khandelwal. 2019. « How Distortions Alter the Impacts of International Trade in Developing Countries. » Document de travail n° 26 230, Bureau national de la recherche économique, Cambridge, É.-U.
- Barseghyan, L., et R. DiCecio. 2011. « Entry Costs, Industry Structure and Cross-Country Income and TFP Differences. » *Journal of Economic Theory* 146 (5) : pp. 1828–1851.
- Bastos, F., et J. Nasir. 2004. « Productivity and Investment Climate : What Matters Most ? » Document de travail de recherche sur les politiques n° 3335, Banque mondiale, Washington.
- Bernard, A. B., et J. B. Jensen. 1995. « Exporters, Jobs, and Wages in US Manufacturing: 1976–1987. » *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics* 1995 (1) : pp. 67–119.
- Bertrand, M., et F. Kramarz. 2002. « Does Entry Regulation Hinder Job Creation? Evidence from the French Retail Industry ». *Quarterly Journal of Economics* 117 (4) : pp. 1369–1413.
- Bigsten, A., P. Collier, S. Dercon, M. Fafchamps, B. Gauthier, J. W. Gunning, A. Oduro et al. 2004. « Do African Manufacturing Firms Learn from Exporting ? » *Journal of Development Studies* 40 (3) : pp. 115–141.
- Bigsten, A. et M. Gebreeyesus. 2009. « Firm Productivity and Exports : Evidence from Ethiopian Manufacturing. » *Journal of Development Studies* 45 (10) : pp. 1594–1614.
- Bigsten, A., M. Gebreeyesus, E. Siba et M. Söderbom. 2012. « Enterprise Agglomeration, Output Prices, and Physical Productivity : Firm-Level Evidence from Ethiopia. » Document de travail de l'UNU-WIDER n°2012/85, Université des Nations unies et Institut mondial pour la recherche en économie du développement, Helsinki, Finlande.
- Blalock, G., et P. Gertler. 2008. « Welfare Gains from Foreign Direct Investment through Technology Transfer to Local Suppliers. » *Journal of International Economics* 74 (2) : pp. 402–421.
- Buera, F. J., J. P. Kaboski, et Y. Shin. 2011. « Finance and Development : A Tale of Two Sectors ». *American Economic Review* 101 (5) : pp. 1964–2002.
- Collier, P., P. Jones, et D. Spijkerman. 2018. « Cities as Engines of Growth : Evidence from a New Global Sample of Cities. » Université d'Oxford, Oxford, Royaume-Uni.
- Combes, P. P., et L. Gobillon. 2015. « The Empirics of Agglomeration Economies. » Dans *Handbook of Regional and Urban Economics*, volume 5, dirigé par J. V. Henderson et J.-F. Thisse, pp. 247–348. Amsterdam: Elsevier.
- Dennis, A., T. Mengistae, Y. Yoshino et A. Zeufack. 2016. « Sources of Productivity Growth in Uganda : The Role of Interindustry and Intra-Industry Misallocation in the

- 2000s. » Document de travail de recherche sur les politiques n° 7909, Banque mondiale, Washington.
- Duranton, G., et D. Puga. 2001. « Nursery Cities : Urban Diversity, Process Innovation, and the Life Cycle of Products. » *American Economic Review* 91 (5) : pp. 1454–1477.
- Duranton, G., et D. Puga. 2004. « Micro-foundations of Urban Agglomeration Economies. » Dans *Handbook of Regional and Urban Economics*, volume 4, dirigé par J. V. Henderson et J.-F. Thisse, pp. 2063–2117. Amsterdam: Elsevier.
- Eaton, J., et S. Kortum. 2002. « Technology, Geography, and Trade ». *Econometrica* n° 70 (5) : pp. 1741–1479.
- Eaton, J., S. Kortum, et F. Kramarz. 2011. « An Anatomy of International Trade : Evidence from French Firms. ». *Econometrica* 79 (5) : 1453–1498.
- Estache, A., et M. Vagliasindi. 2007. « Infrastructure for Accelerated Growth for Ghana : Needs and Challenges. » Dans *Ghana Country Economic Memorandum : Meeting the Challenge of Accelerated and Shared Growth*, Report No. 40934-GH. Washington : Banque mondiale.
- Foster, L., J. C. Haltiwanger, et C. J Krizan. 2001. « Aggregate Productivity Growth : Lessons from Microeconomic Evidence. ». Dans *New Directions in Productivity Analysis*, dirigé par E. Dean, M. Harper, et C. Hulten, 303–72. Cheltenham, Royaume-Uni : Edward Elgar Publishing.
- Foster-McGregor, N., A. Isaksson, et F. Kaulich. 2014. « Importing, Exporting and Performance in Sub-Saharan African Manufacturing Firms. ». *Review of World Economics* 150 (2) : pp. 309–336.
- Glaeser, E. L., H. D. Kallal, J. A. Scheinkman, et A. Shleifer. 1992. « Growth in Cities. ». *Journal of Political Economy* 100 (2) : pp. 1126–1152.
- Gollin, D., R. Jedwab, et D. Vollrath. 2016. « Urbanization with and without Industrialization. ». *Journal of Economic Growth* 21 (1) : pp. 35–70.
- Gorg, H. et E. Strobl. 2005. « Spillovers from Foreign Firms through Worker Mobility : An Empirical Investigation. » *Scandinavian Journal of Economics* 107 (4) : pp. 693–709.
- Griliches, Z., et H. Regev. 1995. « Firm Productivity in Israeli Industry : 1979–1988. » *Journal of Econometrics* 65 (1) : pp. 175–203.
- Gunner, N., G. Ventura, et Y. Xu. 2008. « Macroeconomic Implications of Size-Dependent Policies. » *Review of Economic Dynamics* 11 (4) : pp. 721–744.
- Haile, F. 2018. « Structural Change in West Africa : A Tale of Gain and Loss. » Document de travail de recherche sur les politiques n° 8336, Banque mondiale, Washington.
- Hall, R. E., and C. Jones. 1999. « Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker Than Others ? » *Quarterly Journal of Economics* 114 (1) : pp. 83–116.
- Halpern, L., M. Koren et A. Szeidl. 2015. « Imported Inputs and Productivity. » *American Economic Review* 105 (12) : pp. 3660–3703.
- Haltiwanger, J. 2015. « Job Creation, Job Destruction, and Productivity Growth : The Role of Young Businesses. » *Annual Review of Economics* 7 (1) : pp. 341–358.

- Haltiwanger, J., R. Jarmin, et J. Miranda. 2013. « Who Creates Jobs ? Small versus Large versus Young ». *Review of Economics and Statistics* 95 (2) : pp. 347-361.
- Harrison, A. et A. Rodriguez-Clare. 2010. « Trade, Foreign Investment, and Industrial Policy for Developing Countries. » Dans *Handbook of Development Economics*, vol. 5, sous la direction de D. Rodrik et M. Rosenzweig, pp. 4039–4114. Amsterdam: Elsevier.
- Haskel, J., S. Pereira, et M. Slaughter. 2007. « Does Inward Foreign Direct Investment Boost the Productivity of Domestic Firms ? » *Review of Economics and Statistics* 89 (3) : pp. 482–496.
- Henderson, V., A. Kuncoro, et M. Turner. 1995. « Industrial Development in Cities. » *Journal of Political Economy* 103 (5) : pp. 1067–1090.
- Hopenhayn, H. 1992. « Entry, Exit, and Firm Dynamics in Long Run Equilibrium. » *Econometrica* 60 (5) : pp. 1127–1250.
- Hopenhayn, H., et R. Rogerson. 1993. « Job Turnover and Policy Evaluation : A General Equilibrium Analysis. » *Journal of Political Economy* 101 (5) : pp. 915–938.
- Javorcik, B. 2004. « Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms ? In Search of Spillovers through Backward Linkages. » *American Economic Review* 94 (3) : pp. 605–627.
- Javorcik, B., et M. Spatareanu. 2008. « To Share or Not to Share : Does Local Participation Matter for Spillovers from Foreign Direct Investment ? » *Journal of Development Economics* 85 (1–2) : pp. 194–217.
- Jones, C. I. 2016. « The Facts of Economic Growth. » Dans *Handbook of Macroeconomics*, volume 2, dirigé par J. B. Taylor et H. Uhlig, p. 3–69. Amsterdam: Elsevier.
- Jones, P., E. Lartey, T. Mengistae, et A. Zeufack. 2019a. « Market Size, Sunk Costs of Entry, and Transport Costs. » Document de travail de recherche sur les politiques n° 8875, Banque mondiale, Washington.
- Jones, P., E. Lartey, T. Mengistae, et A. Zeufack. 2019b. « Sources of Manufacturing Productivity Growth in Africa. » Document de travail de recherche sur les politiques n° 8980, Banque mondiale, Washington.
- Kalemi-Ozcan, S., et B. E. Sorenson. 2012. « Misallocation, Property Rights, and Access to Finance : Evidence from within and across Africa. » Document de travail n° 18 030, Bureau national de la recherche économique, Cambridge, É.-U.
- Kasahara, H. et B. Lapham. 2013. « Productivity and the Decision to Import and Export : Theory and Evidence. » *Journal of International Economics* 89 (2) : pp. 297–316.
- Kasahara, H. et J. Rodrigue. 2008. « Does the Use of Imported Intermediates Increase Productivity ? Plant-Level Evidence. » *Journal of Development Economics* 87 (1) : pp. 106–18.
- Keller, W. 2010. « International Trade, Foreign Direct Investment, and Technology Spillovers. » Dans *Handbook of the Economics of Innovation*, volume 2, dirigé par B. Hall et N. Rosenberg, pp. 793–829. Amsterdam: Elsevier.
- Keller, W., et S. Yeaple. 2009. « Multinational Enterprises, International Trade, and Productivity Growth : Firm-Level Evidence from the United States. » *Review of Economics and Statistics* 91 (4) : pp. 821–831.

- Lewis, A. 1954. « Development with Unlimited Supplies of Labour ». *The Manchester School* 22 (2) : pp. 139–191.
- McKinsey Global Institute. 2001. « India: The Growth Imperative ». September. [https://www.mckinsey.com/~/media/mckinsey/featured%20insights/india/growth%20imperative%20for%20india/mgi\\_the\\_growth\\_imperative\\_for\\_india.ashx](https://www.mckinsey.com/~/media/mckinsey/featured%20insights/india/growth%20imperative%20for%20india/mgi_the_growth_imperative_for_india.ashx).
- McKinsey Global Institute. 2006. « How Brazil Can Grow ». McKinsey Global Institute Perspective, 1 décembre 2006. [https://www.mckinsey.com/~/media/mckinsey/featured%20insights/americas/how%20brazil%20can%20grow/mgi\\_how\\_brazil\\_can\\_grow\\_full\\_perspective.pdf](https://www.mckinsey.com/~/media/mckinsey/featured%20insights/americas/how%20brazil%20can%20grow/mgi_how_brazil_can_grow_full_perspective.pdf).
- McMillan, M., D. Rodrik, et I. Verduzco-Gallo. 2014. « Globalization, Structural Change, and Productivity Growth, with an Update on Africa ». *World Development* 63 : pp. 11–32.
- Melitz, M. J. 2003. « The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Productivity ». *Econometrica* 70 (6) : pp. 1695–1725.
- Melitz, M. J., et G. I. Ottaviano. 2008. « Market Size, Trade and Productivity ». *Review of Economic Studies* 75 (1) : pp. 295–316.
- Melitz, M. J., et S. Polanec. 2015. « Dynamic Olley-Pakes Productivity Decomposition with Entry and Exit ». *Rand Journal of Economics* 46 (2) : pp. 362–375.
- Mengistae, T. et C. Pattillo. 2004. « Export Orientation and Productivity in Sub-Saharan Africa ». *IMF Staff Papers* 51 (2) : pp. 327–353.
- Nicoletti, G., et S. Scarpetta. 2003. « Regulation, Productivity and Growth: OECD Evidence ». *Economic Policy* 18 (36) : pp. 9–72.
- Olley, G. S., et A. Pakes. 1996. « The Dynamics of Productivity in the Telecommunications Equipment Industry ». *Econometrica* 64 (6) : pp. 1263–1297.
- Paganini, M. 2016. « An Efficiency Analysis of Firms : Evidence from Sub-Saharan Africa. » Thèse de doctorat, Université du Kent.
- Shiferaw, A., M. Söderbom, E. Siba, et G. Alemu. 2015. « Road Infrastructure and Enterprise Dynamics in Ethiopia ». *Journal of Development Studies* 51 (11) : pp. 1541–1558.
- Siba, E. et M. Söderbom. 2015. « Enterprise Agglomeration and Firm Performance in Sub-Saharan Africa. » Dans *Handbook on Trade and Development*, sous la direction de O. Morrissey, R. Lopez et K. Sharma, pp. 169–178. Cheltenham, Royaume-Uni : Edward Elgar Publishing.
- Syverson, C. 2004a. « Market Structure and Productivity : A Concrete Example. » *Journal of Political Economy* 112 (6) : pp. 1181–1222.
- Syverson, C. 2004b. « Product Substitutability and Productivity Dispersion. » *Review of Economics and Statistics* 86 (2) : pp. 534–50.
- Van Bieseboeck, J. 2005. « Exporting Raises Productivity in Sub-Saharan African Manufacturing Firms. » *Journal of International Economics* 67 (2) : pp. 373–391.
- Banque mondiale. « Boosting Productivity in Sub-Saharan Africa. » Banque mondiale, Washington. (À paraître)



## Chapitre 4

# Industrialiser par le biais des chaînes de valeur mondiales

Les activités manufacturières, pour la plupart, s'inscrivent dans le cadre de chaînes de valeur mondiales (CVM) : ainsi, de nombreuses entreprises situées dans différents pays sont impliquées dans un même processus de production, depuis la conception des produits jusqu'à leur livraison sur le marché mondial auprès des utilisateurs finaux, en passant par l'achat de pièces et d'accessoires. Pour les pays en développement, cette fragmentation du processus manufacturier sous la forme de CVM qui dépassent les frontières nationales a permis de faciliter leur industrialisation, en séparant le processus d'innovation et de développement des produits du processus de production et de création d'emplois (Baldwin, 2011 ; Taglioni et Winkler, 2016). Par ailleurs, elle offre aux États des opportunités pour dynamiser l'industrialisation de leur économie, en commençant par se spécialiser dans des tâches à faible valeur ajoutée pour lesquelles ils disposent d'un avantage comparatif au sein d'une CVM précise, tout en investissant de manière active dans des activités dont la finalité sera d'établir un avantage comparatif dans des tâches à plus forte valeur ajoutée.

Ce modèle correspond en grande partie au processus d'industrialisation adopté et appliqué par la Chine au cours des trente dernières années. En combinant une stratégie de croissance axée sur l'exportation à un système d'incitations destiné à attirer les investissements directs étrangers entrants, la Chine a réussi à placer ses entreprises nationales au centre d'un commerce triangulaire au sein duquel elles importent des pièces et des composants provenant des économies de l'Asie de l'Est (Corée du Sud, Japon, Taïwan, Chine, etc.), assemblent ensuite ces composants pour réaliser des produits finis et les exportent vers les marchés américains et européens. En se basant sur le succès apparent de ce modèle en Chine, ainsi que sur son application actuelle en Asie du Sud et dans d'autres pays de l'Asie de l'Est comme le Cambodge et le Vietnam, cette option peut être attractive pour les pays d'Afrique subsaharienne en tant que voie d'industrialisation et élément clé des stratégies gouvernementales destinées à favoriser une croissance de l'emploi, laquelle fait cruellement défaut.

Pour répondre aux défis politiques qui se posent en matière de croissance de l'emploi dans le secteur industriel, il convient par conséquent de réfléchir à la création de mécanismes facilitant l'insertion des entreprises nationales dans les CVM du secteur manufacturier, par le biais d'intégrations destinées à maximiser les bénéfices attendus en matière d'emploi et de productivité. Cependant, la nature de ces mécanismes ainsi que leurs chances de réussite devraient grandement dépendre de la structure des liens existant entre les économies de la région et les CVM du secteur manufacturier, ainsi que de la dynamique de ces liens.

Ce chapitre présente les différents niveaux de participation aux CVM constatés en Afrique subsaharienne ainsi que les dynamiques de cette participation, tout en analysant le rôle joué par les disparités nationales en matière de ressources naturelles et d'avantages économiques liés à la géographie afin d'expliquer les écarts existants entre les pays quant à leur intégration dans les CVM du secteur manufacturier. Par ailleurs, le chapitre étudie l'impact des politiques commerciales sur la participation aux CVM du secteur.

De manière générale, les conclusions révèlent que le taux de participation aux CVM varie selon les ressources naturelles du pays. Ainsi, les pays riches en ressources naturelles présentent des liens en aval importants, qui s'expliquent par l'exportation de matières premières, tandis que les pays pauvres en ressources naturelles présentent davantage de liens en amont. En outre, on constate que les taux de participation sont en augmentation dans les pays riches en minéraux et en métaux, mais qu'ils baissent considérablement dans les pays pauvres en ressources naturelles. Il existe malgré tout de bonnes perspectives d'industrialisation pour des pays appartenant à l'un ou à l'autre de ces groupes, comme en témoignent les disparités constatées au sein de chaque groupe entre les différents taux participation aux CVM.

Plus spécifiquement, dans certains pays de chacun des deux groupes et au sein de différents secteurs économiques, on constate qu'il existe des entreprises qui exportent des biens manufacturés contenant des composants importés – ce qui est le signe de liens en amont et en aval – et dont les taux d'intégration sont comparables à ceux des entreprises manufacturières des pays de référence. Ainsi, bien que les ressources naturelles déterminent en partie les tendances générales de participation aux CVM en Afrique subsaharienne et qu'elles influent sur la formulation des stratégies politiques, l'insertion dans les CVM est en outre affectée par d'autres facteurs, notamment les barrières empêchant l'accès aux marchés d'exportation, les droits à l'importation et la pénurie de compétences. Ces paramètres doivent guider la formulation de politiques industrielles visant à tirer profit des avantages comparatifs de chaque secteur afin d'améliorer les perspectives d'industrialisation de la région via la participation aux CVM, en particulier pour le groupe de pays pauvres en ressources qui ont vu leurs taux de participation baisser.

## Chaînes de valeur mondiales : définition et mesures

L'expression *chaîne de valeur* désigne la fragmentation du processus de production en différentes étapes, qu'il s'agisse d'activités ou de tâches purement productives ou bien de création de valeur ajoutée, depuis la conception et le design jusqu'aux étapes intermédiaires du plan de production et de son exécution, pour aboutir à la livraison du produit en tant que bien ou service final. Ce concept est associé à la technique de l'analyse de la chaîne de valeur, qui représente une méthode permettant d'identifier les opportunités de réduction des coûts et de différenciation des produits à différentes étapes du processus de production et de livraison d'un bien ou d'un service. Une chaîne de valeur est considérée comme une CVM lorsque les relations contractuelles relatives aux processus et aux tâches sont établies entre des entreprises situées dans différents pays n'appartenant pas forcément à la même région.

Dans une CVM, les entreprises de divers pays sont associées au sein d'un même système de production (ou une chaîne d'approvisionnement) de biens et de services à intégration verticale ; elles sont reliées entre elles à chaque maillon où une entreprise participante importe des intrants afin de produire des articles à exporter vers un autre participant de la chaîne situé dans une autre région ou un autre pays. Ce système consistant à « importer pour exporter » ne se limite pas à de simples transactions commerciales entre les entreprises participantes. Cela inclut le partage de plans d'action et de pratiques de gestion, à travers lequel de nouvelles idées et de nouvelles compétences sont continuellement transférées d'une région à l'autre ou d'un pays à l'autre.

Les liens avec une CVM du secteur manufacturier peuvent s'établir dans deux directions, à savoir les liaisons en amont et les liaisons en aval. L'indicateur utilisé pour mesurer les liaisons en amont d'une CVM est la part relative de contenu importé, soit la valeur ajoutée étrangère (FVA) contenue dans les exportations brutes du pays. En déduisant la part de FVA contenue dans les exportations brutes, on obtient la valeur ajoutée domestique (DVA) contenue dans les exportations du pays. L'indicateur permettant de mesurer les liaisons en aval au sein d'une CVM est le contenu domestique des importations étrangères : on calcule la part de valeur ajoutée domestique exportée qui sera utilisée par un pays étranger sous la forme de bien intermédiaire dans le cadre de ses exportations vers un pays tiers (DVX). Pour obtenir le taux de participation d'un pays aux CVM, soit le niveau d'intégration général aux CVM, on additionne la part relative de FVA dans les exportations brutes à la part relative de DVX dans les exportations brutes.

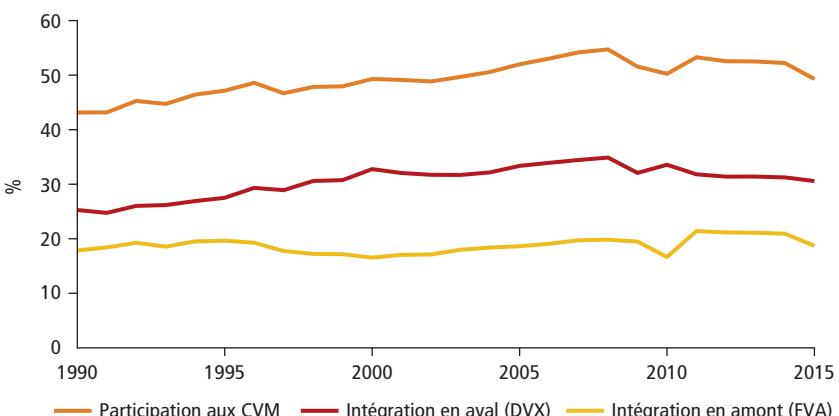
## Niveaux et modèles de participation dans les CVM du secteur manufacturier

### Intégration des pays d'Afrique subsaharienne dans les CVM du secteur manufacturier et taux de participation général

En Afrique subsaharienne, le taux de participation aux CVM est supérieur à 40 % (graphique 4.1), ce qui indique qu'une part importante du commerce de la région est réalisée au sein de chaînes de valeur – une tendance qu'un certain nombre d'études ont d'ailleurs pu analyser (Allard et al., 2016 ; Balié et al., 2017 ; Foster-McGregor, Kaulich et Stehrer, 2015 ; Foster-McGregor et Stehrer, 2013 ; CNUCED, 2013). Par ailleurs, en analysant les deux indicateurs que sont les liens en amont et les liens en aval, on constate que la participation de l'Afrique subsaharienne aux CVM est plus prononcée en matière d'intégration en aval (DVX) qu'en matière d'intégration en amont (FVA). Par conséquent, l'intégration de l'Afrique subsaharienne dans les CVM est majoritairement dominée par l'exportations de produits primaires plutôt que par l'importation de valeur ajoutée étrangère ou de biens intermédiaires destinés à poursuivre la montée en gamme des exportations.

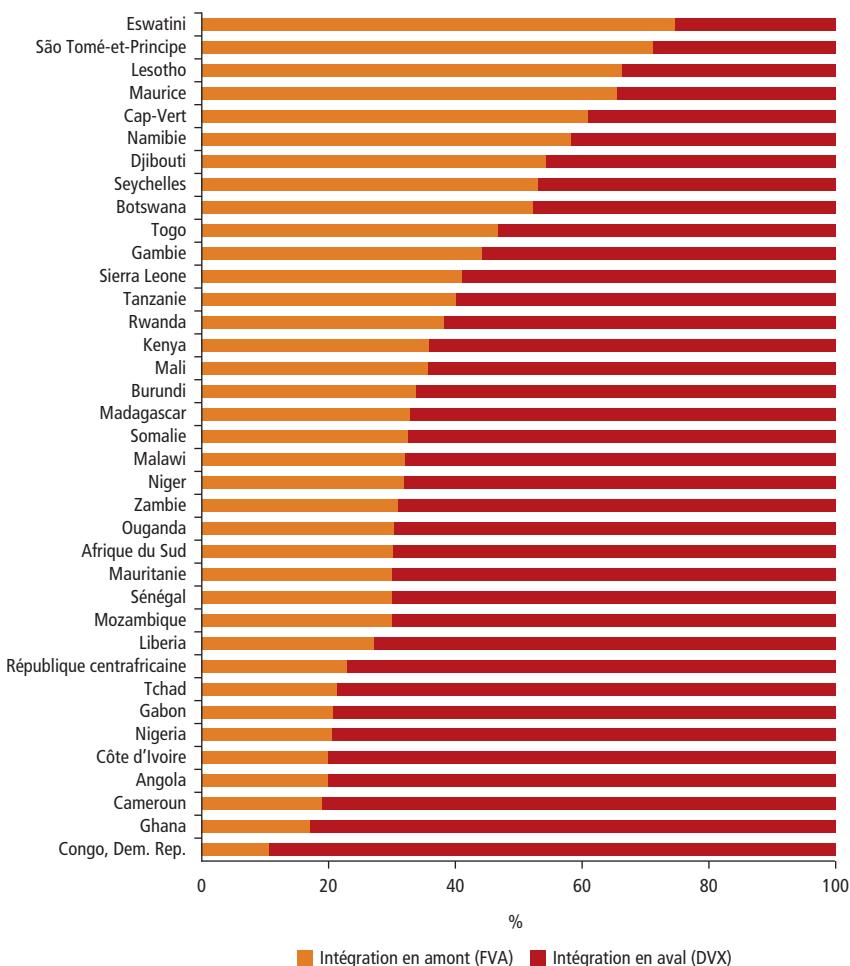
Près d'un tiers des pays présente des liaisons en amont constituant au moins 40 % de leur taux de participation totale aux CVM (graphique 4.2). Cela signifie que la plupart des pays sont intégrés aux CVM par le biais de liens en aval.

**Graphique 4.1** Tendances de la participation de l'Afrique subsaharienne aux CVM, 1990-2015



Source : Abudu et Nguimkeu, 2019.

Note : DVX = valeur ajoutée indirecte ; FVA = valeur ajoutée étrangère ; CVM = chaîne de valeur mondiale.

**Graphique 4.2** Intégration en amont et aval dans chaque pays

Source : Abudu et Nguimkeu, 2019.

Note : DVX = valeur ajoutée indirecte ; FVA = valeur ajoutée étrangère.

Une large part des exportations de ce groupe de pays – en particulier l’Eswatini, São Tomé-et-Principe et le Lesotho – se compose de biens intermédiaires importés. À l’inverse, les économies des pays riches en ressources naturelles, notamment l’Angola, le Congo, la Côte d’Ivoire, le Ghana et le Nigeria, qui exportent essentiellement des produits bruts, sont aussi les pays dont la participation aux CVM présente les liaisons en amont les plus faibles. Tout tend à indiquer que l’intégration en aval a une conséquence négative sur l’intégration en amont, de telle sorte que,

pour les pays d'Afrique subsaharienne présents dans les CVM, la dépendance aux exportations de produits bruts est susceptible de freiner les activités manufacturières qui créent et renforcent les liens en amont.

Dans la mesure où les biens intermédiaires sont essentiels à la montée en gamme qualitative et à l'amélioration de la productivité (Amiti et Khandelwal, 2013 ; Amiti et Konings, 2007 ; Halpern, Koren et Szeidl, 1993), les pays d'Afrique subsaharienne doivent établir des stratégies afin de créer un environnement favorable aux activités manufacturières, de façon à faciliter les liens en amont et ainsi générer un transfert de connaissances et de technologies par le biais des intrants intermédiaires importés. Néanmoins, la très grande hétérogénéité des taux constatés en matière de liens en amont et en aval indique que les panoplies de politiques économiques visant à favoriser l'intégration aux CVM, aux niveaux nationaux et sous-régionaux, ne peuvent être uniformisées.

### **Similarités entre les pays d'Afrique subsaharienne et les pays d'Asie du Sud et du Sud-Est en matière de liens avec les CVM du secteur manufacturier**

Les taux d'intégration aux CVM des entreprises manufacturières d'Afrique subsaharienne sont relativement élevés comparés aux taux constatés dans le groupe de pays de référence composé du Bangladesh, du Cambodge, de l'Indonésie et du Vietnam (encadré 4.1). Les taux d'intégration sont plus élevés pour les pays exportateurs de pétrole (pays riches en ressources pétrolières)

#### **ENCADRÉ 4.1**

---

### **Groupes de pays et comparateurs**

Les regroupements de pays utilisés dans l'analyse de la chaîne de valeur mondiale se basent sur une classification par ressources naturelles, par population et par revenu par habitant. Pour chaque groupe, on compare les tendances des économies les plus importantes par rapport aux autres économies du groupe, en se basant sur une moyenne pondérée par la population, tout en comparant ces mêmes tendances à une moyenne pondérée similaire appliquée à un groupe de pays de référence situés dans d'autres régions du monde.

Les économies exportatrices de pétrole comprennent l'Angola, le Tchad, le Congo, la Guinée équatoriale, le Gabon et le Nigéria. Les économies riches en minerais et en métaux sont le Botswana, le Burkina Faso, la République centrafricaine, le Congo, le Ghana, la Guinée, le Mali, la Namibie, le Niger, la Sierra Leone, l'Afrique du Sud et la Zambie.

Les pays à revenu intermédiaire du groupe de pays pauvres en ressources sont le Cap-Vert, la Côte d'Ivoire, l'Eswatini, le Kenya, le Lesotho, Maurice, São

(suite page suivante)

---

#### ENCADRÉ 4.1 Groupes de pays et comparateurs (*suite*)

Tomé-et-Principe et les Seychelles ; les économies à revenu faible sont (1) le Bénin, la Gambie, le Liberia, Madagascar, le Malawi, le Mozambique, le Sénégal et le Zimbabwe pour l'Afrique australe et l'Afrique de l'Ouest, et (2) le Burundi, l'Érythrée, l'Éthiopie, le Rwanda, la Somalie, le Soudan, la Tanzanie et l'Ouganda pour Afrique de l'Est.

Le groupe des pays externes faisant office de comparateurs comprend le Bangladesh, le Cambodge, l'Indonésie et le Vietnam. Ces pays ont été sélectionnés d'une part, car ils sont comparables aux plus grands pays de la région en termes de population et de revenu par habitant, et d'autre part car ils ont entamé un processus d'industrialisation. Les populations respectives de ces pays en 2017 étaient de 16 millions d'habitants pour le Cambodge, 96 millions pour le Vietnam, 158 millions pour le Bangladesh et 261 millions pour l'Indonésie. Ces chiffres sont comparables aux populations respectives de la Zambie (16 millions d'habitants), de la République démocratique du Congo (83 millions d'habitants), de l'Éthiopie (105 millions) et du Nigeria (191 millions). Les quatre pays du groupe de référence sont des économies à revenu intermédiaire dont les revenus par habitant en 2017 étaient d'environ 4 000 dollars US au Bangladesh et au Cambodge, 6 900 dollars US au Vietnam et 12 400 dollars US en Indonésie. Ces revenus par habitant sont comparables aux niveaux de revenus constatés au Malawi (1 180 dollars US), au Kenya (3 500 dollars US), au Nigeria (5 900 dollars US) et en Afrique du Sud (13 500 dollars US). Ainsi, l'Indonésie, par exemple, peut raisonnablement être comparée au Nigeria en matière de ressources naturelles et de population.

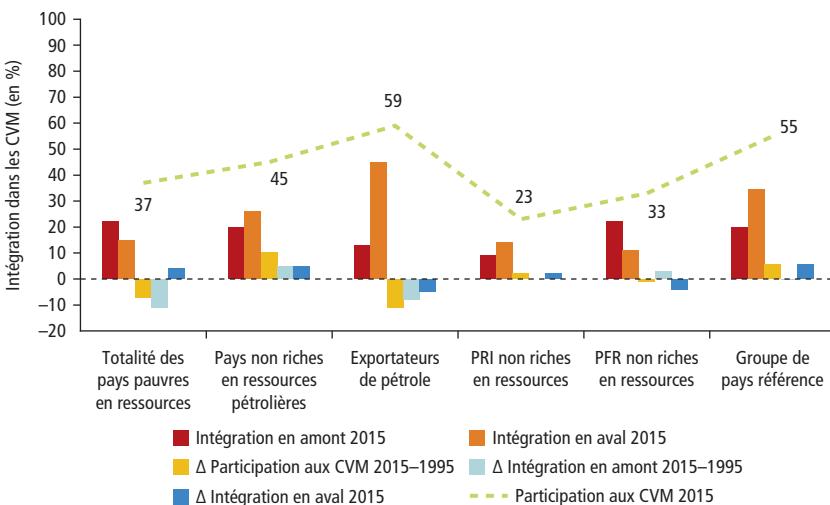
*Note :* Les estimations de population sont issues de la base de données *Gravity* du CEPPII, à l'exception de la République démocratique du Congo, pour laquelle les estimations sont issues de la base des Indicateurs du développement dans le monde, qui est également la source des estimations de revenu par habitant.

---

et les exportateurs de minerais et de métaux (pays non riches en ressources pétrolières). Les liens avec les CVM du secteur manufacturier varient de 59 % pour les exportateurs de pétrole à 45 % pour le groupe de pays exportateurs de minerais et de métaux, et sont de 37 % pour le groupe de pays pauvres en ressources naturelles. Ces chiffres sont élevés, même lorsqu'on les compare à la moyenne du groupe de pays de référence, dont les taux moyens sont d'environ 55 % (graphique 4.3).

Les dynamiques de participation aux CVM entre 1995 et 2015 révèlent des disparités flagrantes entre les groupes de pays. En effet, les taux d'intégration se sont nettement étiolés au cours des dernières années pour les pays pauvres en ressources naturelles, tandis qu'ils ont fortement augmenté pour le groupe des pays exportateurs de minerais et de métaux (groupe de pays non riches en ressources pétrolières), comme le montre le graphique 4.3. Entre 1995 et 2015, la participation aux CVM pour le groupe de pays pauvres en ressources naturelles et le groupe de pays exportateurs de pétrole a respectivement chuté

**Graphique 4.3** Liens avec l'ensemble des CVM du secteur manufacturier, par groupe de pays



Source : Abreha et al., 2019.

Note : CVM = chaîne de valeur mondiale ; PFR = pays à faible revenu ; PRI = pays à revenu intermédiaire.

de 7 % et de 11 %, tandis qu'elle a augmenté de 10 % pour les pays exportateurs de minerais et de métaux (pays non riches en ressources pétrolières) et de 6 % pour les pays comparateurs extérieurs à la région. Ainsi, au cours de cette période, on constate que les exportateurs de minerais et de métaux se sont davantage intégrés aux CVM du secteur manufacturier que les pays comparateurs.

Les pays exportateurs de pétrole et les pays exportateurs de minerais et de métaux présentent des liens en aval plus importants que les pays pauvres en ressources naturelles, tandis que ces derniers présentent des liens en amont plus importants que les deux autres groupes. Cette situation tend à montrer que des liens en aval plus importants sont en général la conséquence de l'exportation de ressources naturelles ; en retour, cela explique en grande partie les taux de participation aux CVM plus élevés constatés pour les pays exportateurs de pétrole et les pays exportateurs de minerais et de métaux. Ainsi, la valeur ajoutée étrangère (FVA) contenue dans les exportations des pays disposant de ressources naturelles est souvent faible, tandis que la valeur ajoutée domestique (DVX) y est souvent élevée, ces exportations concernant essentiellement l'exportation à faible valeur ajoutée de pétrole, de minerais et de métaux.

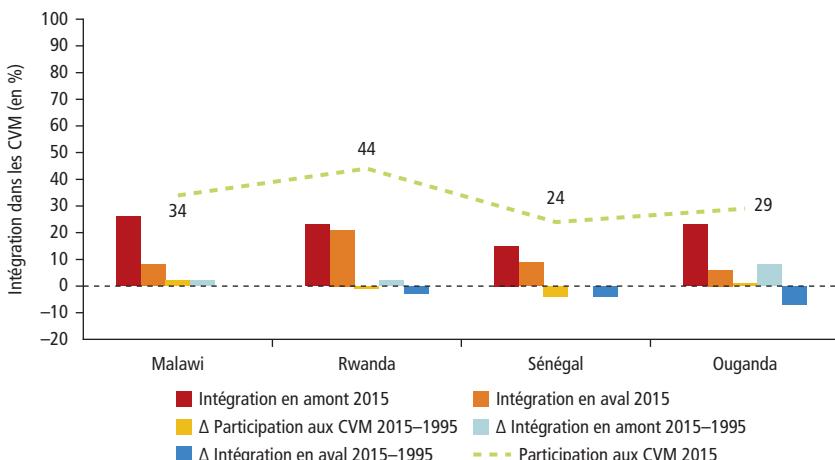
## Ressources naturelles et participation aux CVM du secteur manufacturier

### Disparités entre pays exportateurs de pétrole, pays exportateurs de minerais et de métaux, et pays pauvres en ressources naturelles

Dans le groupe des pays pauvres en ressources naturelles, on constate que les entreprises manufacturières rwandaises, de manière générale, présentent des taux d'intégration plus élevés avec les CVM que les entreprises analogues du Malawi, du Sénégal et de l'Ouganda. Cependant, les liens en amont sont plus forts en Ouganda et au Malawi ; par ailleurs, les liens en amont de l'Ouganda se sont essentiellement développés entre 1995 et 2015, comme le montre le graphique 4.4. En outre, les liens avec les CVM ont augmenté dans certains pays (au Malawi et en Ouganda, par exemple) mais ont baissé dans d'autres (comme au Rwanda et au Sénégal).

Parmi les pays exportateurs de minerais et de métaux, la République démocratique du Congo présente le taux de participation aux CVM le plus élevé en raison de liens en aval particulièrement importants, tandis que l'Afrique du Sud présente le taux d'intégration en amont le plus élevé (graphique 4.5). Si les taux de participation aux CVM sont plus élevés en Zambie qu'au Ghana, les liens en aval sont légèrement plus élevés au Ghana. Par ailleurs, les taux d'intégration en amont et en aval ont augmenté au Ghana, en République démocratique du Congo et en Afrique du Sud, tandis qu'en Zambie, ceux-ci sont restés stables (pour les

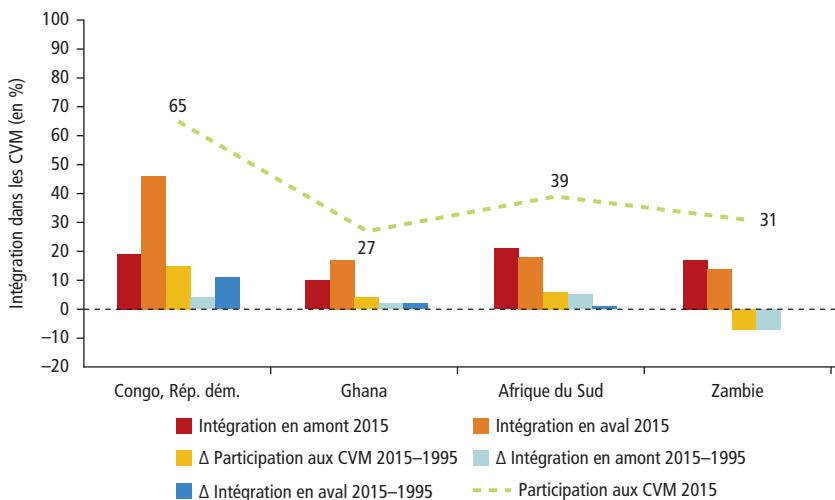
**Graphique 4.4** Liens avec les CVM du secteur manufacturier : pays pauvres en ressources



Source : Abreha et al., 2019.

Note : CVM = chaîne de valeur mondiale.

**Graphique 4.5** Liens avec les CVM du secteur manufacturier : pays exportateurs de minerais et de métaux



Source : Abreha et al., 2019.

Note : CVM = chaîne de valeur mondiale.

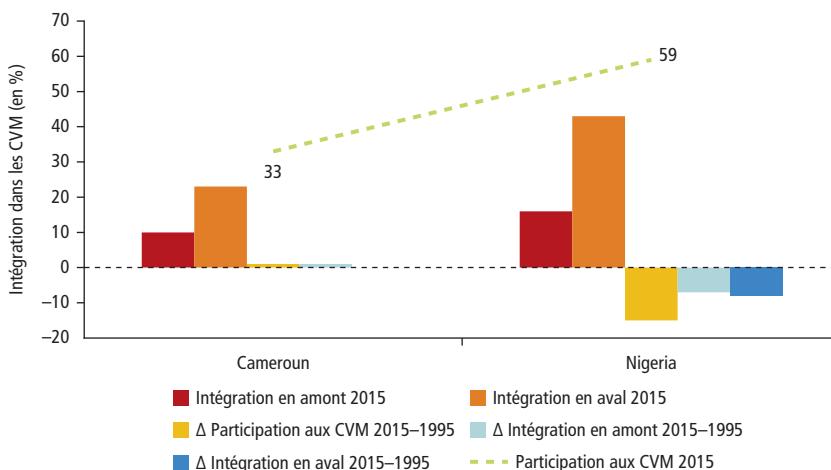
liaisons en aval) ou ont décliné (pour l'intégration en amont). Parmi les pays exportateurs de pétrole, si les taux de participation sont plus élevés au Nigeria qu'au Cameroun, ils ont cependant décliné au Nigeria (graphique 4.6). Ainsi, l'augmentation des taux de participation ne s'applique pas à l'ensemble des pays riches en ressources naturelles.

### Caractéristiques nationales facilitant l'intégration aux CVM du secteur manufacturier

Les liens avec les CVM du secteur manufacturier sont facilités par le volume et la structure d'une économie, la proximité d'économies plus importantes, les langues et frontières communes, ainsi que les accords commerciaux régionaux et les liens avec les anciennes puissances coloniales.

Les disparités entre les pays appartenant à un même groupe en matière de taux de participation peuvent s'expliquer par certains des facteurs évoqués dans l'annexe 4A. Les taux de participation aux CVM des entreprises locales seront souvent plus élevés lorsqu'il existe des partenaires dans les économies plus importantes, dans les pays voisins, ainsi que dans les pays où il subsiste des liens liés au passé colonial. L'insertion dans les CVM du secteur manufacturier pourra également être favorisée par l'existence d'accords commerciaux régionaux communs. L'éloignement géographique

**Graphique 4.6** Liens avec les CVM du secteur manufacturier : pays riches en ressources pétrolières



Source : Abreha et al., 2019.

Note : CVM = chaîne de valeur mondiale.

vis-à-vis des principaux marchés internationaux constitue un autre facteur important affectant les liens avec les CVM du secteur manufacturier, mais on constate que cela est uniquement le cas pour les pays pauvres en ressources<sup>1</sup>. Ces facteurs, identifiés comme ayant une influence potentielle sur la participation aux CVM du secteur manufacturier, s'appliquent à la fois aux liens en amont et en aval.

### Disparités au niveau de l'intensité, de la croissance et de la direction des liens avec les CVM

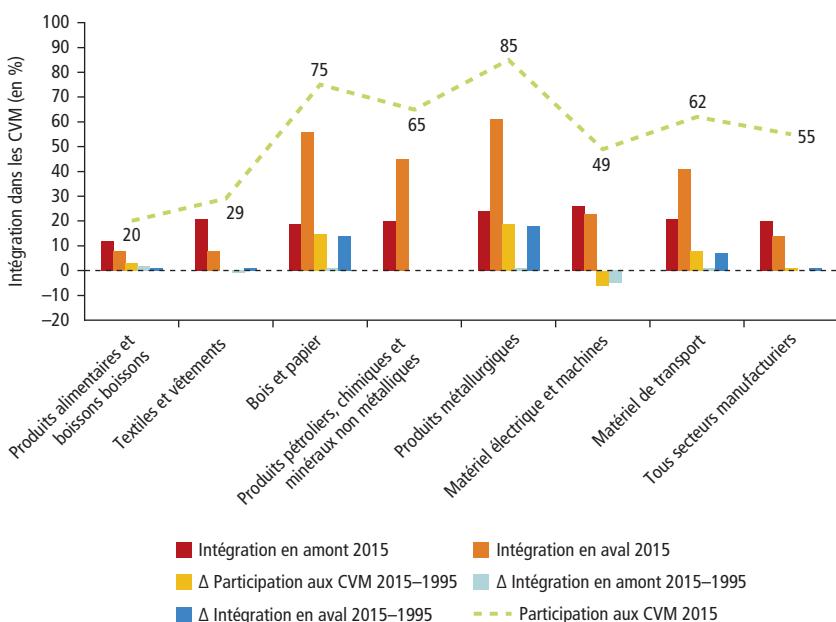
Les disparités identifiées entre différents secteurs en matière d'intensité, de croissance et de direction des liens avec les CVM, que ce soit au sein d'un même pays ou au sein d'un groupe de pays, peuvent permettre de déterminer les politiques industrielles destinées à tirer profit des avantages comparatifs en vue de faciliter l'insertion dans les CVM du secteur manufacturier.

En 2015, dans certaines branches telles que l'industrie des aliments et des boissons ainsi que celle des textiles et de l'habillement, les liens avec les CVM étaient sensiblement plus importants dans le groupe des pays pauvres en ressources que dans le groupe de pays de référence. Cette intégration plus importante dans le secteur des aliments et des boissons est la conséquence d'une plus grande proportion de contenu importé dans les exportations du groupe de pays pauvres en ressources pour ce secteur, comme l'indiquent les statistiques

de liens en amont (graphiques 4.7 et 4.8). La part des exportations d'aliments et de boissons dont la finalité était de servir d'intrants pour les exportations du pays de destination vers des tiers était légèrement plus élevée dans les pays de référence, ce qui est la conséquence d'une exportation de produits intermédiaires comparativement moins grande dans les pays pauvres en ressources. Les liens avec les CVM du secteur manufacturier se sont considérablement étiolés dans les sept industries du groupe de pays pauvres en ressources au cours de la période analysée.

Dans les pays qui exportent des minerais et des métaux, les liens avec les secteurs des textiles et de l'habillement, ainsi que du matériel électrique et des machines, étaient plus importants que dans les pays de référence ; les liens en aval étaient plus forts dans le domaine du matériel électrique et des machines car l'industrie exportait davantage de produits intermédiaires en 2015. La part de contenu importé dans les exportations de matériel électrique et de machines, tel que mesuré par les taux d'intégration en amont, était similaire dans les deux groupes de pays. Cependant, dans les pays de référence, on a constaté un étiollement des liens avec les CVM dans les domaines du matériel électrique et des

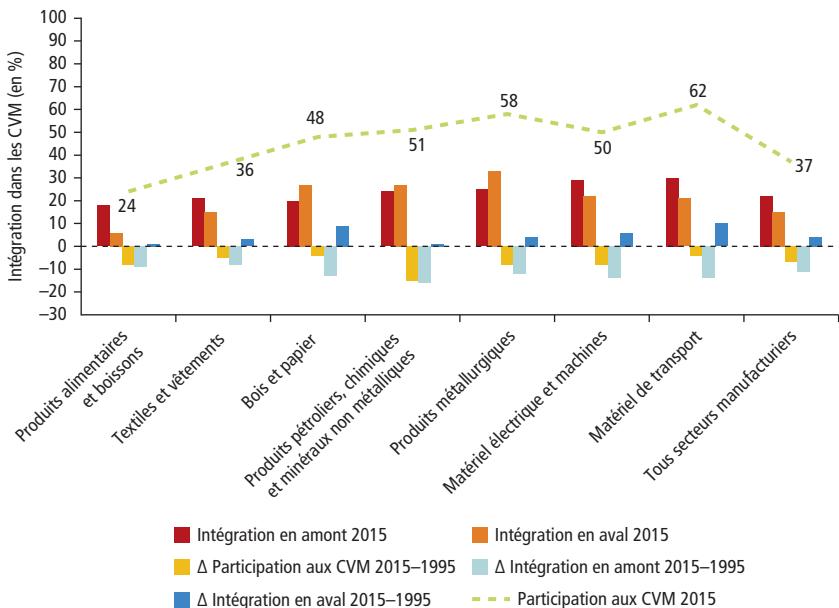
**Graphique 4.7** Liens avec les CVM du secteur manufacturier par secteur économique : pays de référence



Source : Abreha et al., 2019.

Note : CVM = chaîne de valeur mondiale.

**Graphique 4.8** Liens avec les CVM du secteur manufacturier, par industrie : pays pauvres en ressources naturelles



Source : Abreha et al., 2019.

Note : CVM = chaîne de valeur mondiale.

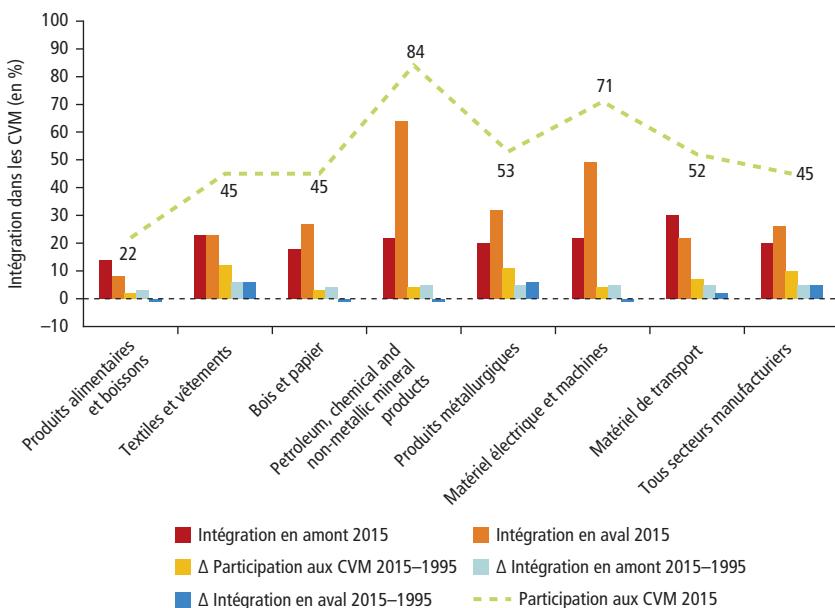
machines en raison d'une diminution des liens en amont, tandis qu'en Afrique subsaharienne, sur la même période, les liens en amont ont augmenté dans ce secteur pour les exportateurs de minerais et de métaux (graphiques 4.7 et 4.9).

### Caractéristiques des établissements liés aux CVM

De manière générale, les entreprises qui sont liées aux CVM dans la mesure où elles exportent des produits contenant des biens intermédiaires importés sont des entreprises d'assez grande envergure, comportant plus de 100 employés, en activité depuis au moins cinq ans et financées par des capitaux étrangers ou utilisant des licences technologiques étrangères.

Les entreprises participant aux CVM qui importent des biens intermédiaires pour ensuite les réexporter sont davantage susceptibles d'être détenues par des investisseurs étrangers (ou de bénéficier d'investissements directs étrangers) que les autres entreprises manufacturières, tout particulièrement dans des pays tels que le Kenya, le Sénégal et l'Ouganda dans le groupe de pays pauvres en ressources naturelles ; le Ghana et la Zambie dans le groupe de pays riches en minerais et en métaux ; et le Cameroun et le Nigeria parmi les pays exportateurs de pétrole. C'est également le cas dans les pays de comparaison clés, notamment en Indonésie et

**Graphique 4.9** Liens avec les CVM du secteur manufacturier, par industrie : pays exportateurs de minerais et de métaux



Source : Abreha et al., 2019.

Note : CVM = chaîne de valeur mondiale.

au Vietnam. Ces établissements sont davantage susceptibles que d'autres d'exercer sous une licence technologique étrangère dans des pays comme l'Ouganda pour le groupe de pays pauvres en ressources naturelles, l'Afrique du Sud dans le groupe de pays riches en minerai et en métaux, ou le Cameroun et le Nigeria pour les pays exportateurs de pétrole – ce qui est également le cas du Vietnam.

### Comparaison entre les établissements d'Afrique subsaharienne et les établissements des pays de référence

Il existe des entreprises présentant des liens en amont et en aval dans chaque groupe de pays d'Afrique subsaharienne et dans chaque secteur économique ; celles-ci peuvent être comparées à leurs homologues des pays de référence.

Dans le secteur des textiles et de l'habillement, les établissements ont tendance à exporter des produits comportant du contenu importé – à l'instar des entreprises manufacturières du secteur du textile et de l'habillement situées dans les quatre pays de comparaison. Cela est particulièrement apparent au Kenya et au Sénégal (groupe de pays pauvres en ressources naturelles). Dans l'industrie des produits métalliques, les entreprises sont liées aux CVM à la fois en amont et en aval, ce qui signifie qu'elles exportent des produits comportant du contenu importé. C'est le cas de pays comme

le Kenya (pays pauvre en ressources naturelles), le Cameroun (pays exportateur de pétrole), ainsi que le Ghana, l'Afrique du Sud et la Zambie (pays exportateurs de minerais et de métaux). Dans les CVM du secteur manufacturier liées aux industries des produits chimiques et des produits miniers non métalliques, les entreprises de Côte d'Ivoire et du Kenya (pays pauvres en ressources naturelles), du Ghana, de l'Afrique du Sud et de la Zambie (pays exportateurs de minerais et de métaux) et du Cameroun (pays exportateur de pétrole) fabriquent des produits destinés à l'exportation en utilisant des biens intermédiaires importés. Dans les pays comparatifs, il n'existe pas d'entreprises présentant ce profil pour les industries de produits métallurgiques et les industries de produits chimiques et miniers non métalliques. En revanche, les entreprises vietnamiennes de l'industrie du matériel de transport disposent de liens en amont et en aval avec les CVM du secteur manufacturier, de même que les entreprises indonésiennes de l'industrie du matériel électronique et des machines. En Afrique subsaharienne, il n'existe pas d'entreprises appartenant à ces deux industries qui exportent des produits comportant du contenu importé.

Trois grandes caractéristiques peuvent être dégagées concernant les liens de l'Afrique subsaharienne avec les CVM du secteur manufacturier. Tout d'abord, les économies riches en ressources naturelles, du fait de l'exportation de produits bruts, présentent des liens en aval plus importants. Ensuite, les pays pauvres en ressources présentent quant à eux des liens en amont plus importants. Enfin, si les taux de participation sont en augmentation dans les pays riches en minerais et en métaux, ils ont sensiblement baissé dans les pays pauvres en ressources et parmi les pays exportateurs de pétrole. Cependant, les disparités constatées en matière de taux de participation aux CVM au sein des groupes de pays indiquent qu'il existe d'excellentes perspectives d'industrialisation au sein de chaque groupe pour des pays spécifiques.

### **Caractéristiques des entreprises exclusivement importatrices ou exclusivement exportatrices**

Les entreprises participant aux CVM qui se consacrent exclusivement soit à l'importation, soit à l'exportation, représentent en général des structures de taille moyenne employant au moins 20 employés, relativement récentes et davantage susceptibles de bénéficier de capitaux étrangers ou de disposer de licences technologiques étrangères.

Le fait d'exercer sous le régime d'une licence technologique étrangère, ainsi que la présence de capitaux étrangers, sont deux facteurs importants qui influent sur la participation aux CVM du secteur manufacturier. Par ailleurs, les jeunes entreprises de taille moyenne insérées dans des CVM sont susceptibles de présenter des liens soit en amont, soit en aval, mais pas nécessairement ces deux types de liens à la fois. Ainsi, les politiques favorisant l'activité des multinationales au sein de la région doivent permettre de faciliter l'intégration des entreprises au sein des CVM du secteur manufacturier.

Les entreprises d'Afrique subsaharienne présentant des liens en amont ou en aval au sein de ces CVM et qui sont susceptibles de bénéficier de capitaux

étrangers (comme c'est le cas en Indonésie et au Vietnam) sont essentiellement situées au Malawi et en Ouganda (pays pauvres en ressources naturelles), en République démocratique du Congo et en Zambie (pays exportateurs de minerais et de métaux), ainsi qu'au Cameroun et au Nigeria (pays exportateurs de pétrole). Le Nigeria, l'Ouganda et la Zambie sont des pays dans lesquels les entreprises sont davantage susceptibles d'exercer sous licence technologique étrangère.

Les industries où des entreprises appartenant à cette catégorie sont présentes incluent le matériel de transport ainsi que le matériel électronique et les machines. Les entreprises disposant de liens en amont et en aval avec les CVM du secteur manufacturier dans le domaine du matériel de transport se situent en Côte d'Ivoire et au Malawi, en République démocratique du Congo, au Ghana et en Zambie, ainsi qu'en Indonésie et au Vietnam pour les pays de comparaison. Celles présentant des liens en amont ou en aval avec les CVM dans le domaine du matériel électronique et des machines se situent en Côte d'Ivoire, en Afrique du Sud et en Zambie, et au Bangladesh pour les pays de comparaison.

En outre, concernant les entreprises présentant des liens en amont ou en aval dans les CVM du secteur manufacturier, on constate que le Kenya, l'Afrique du Sud et la Zambie présentent des liens dans le secteur des produits métallurgiques, tout comme le Bangladesh, le Cambodge et le Vietnam. Les participants aux CVM dans les secteurs manufacturiers des produits chimiques ainsi que des produits non miniers et métalliques incluent le Malawi et le Kenya, la République démocratique du Congo, l'Afrique du Sud et la Zambie, ainsi que le Cameroun.

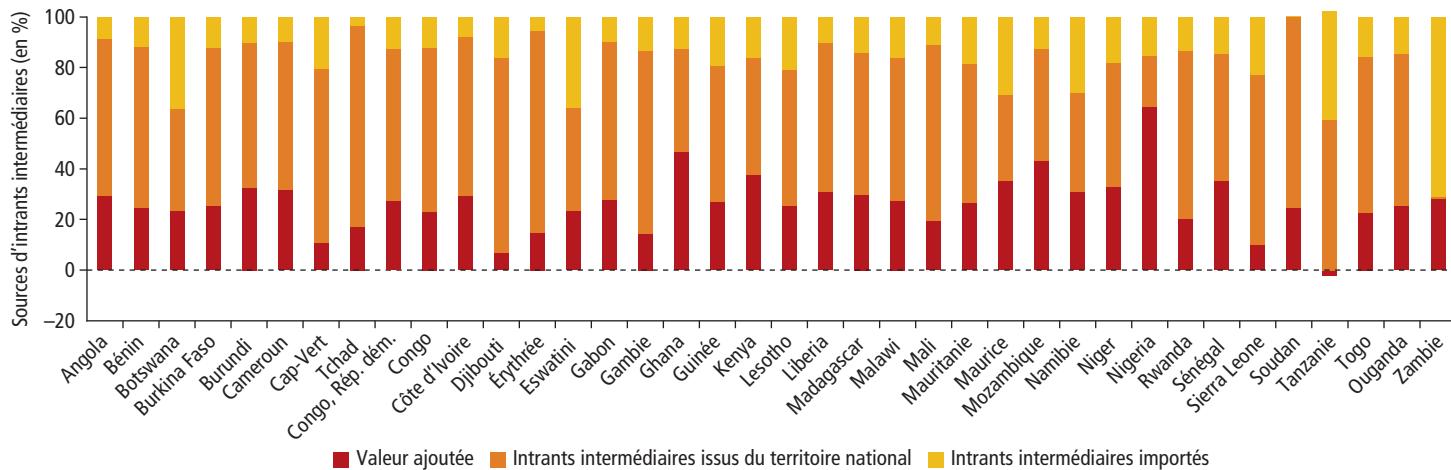
## **Évolution des modèles d'approvisionnement en biens intermédiaires pour les entreprises manufacturières**

### **Les marchés intérieurs comme source de biens intermédiaires**

Les entreprises manufacturières d'Afrique subsaharienne se sont davantage reposées sur les biens intermédiaires issus du marché intérieur pour organiser leur processus de production manufacturière. Des disparités importantes existent cependant d'un pays à l'autre, ces biens représentant 77 % à Djibouti, 66 % au Rwanda et plus de 50 % au Cameroun, en Guinée, à Madagascar, au Mali et en Mauritanie (graphique 4.10). Dans l'ensemble, la part d'intrants acquis sur le marché intérieur est en moyenne de 48 % ; la part de biens intermédiaires importés est quant à elle de 14 % ; enfin, la part de valeur ajoutée créée au niveau domestique est de 38 %.

De manière générale, si des différences existent entre les pays de la région au niveau de leurs sources d'approvisionnement en intrants pour la production de biens manufacturés, la part d'intrants importés est relativement stable d'un pays à l'autre, à l'exception de la Zambie. Le Botswana, Maurice et la Namibie semblent quant à eux présenter une répartition plus équilibrée de leurs sources d'intrants destinés au secteur manufacturier.

**Graphique 4.10** Sources de biens intermédiaires dans le secteur manufacturier, 2015



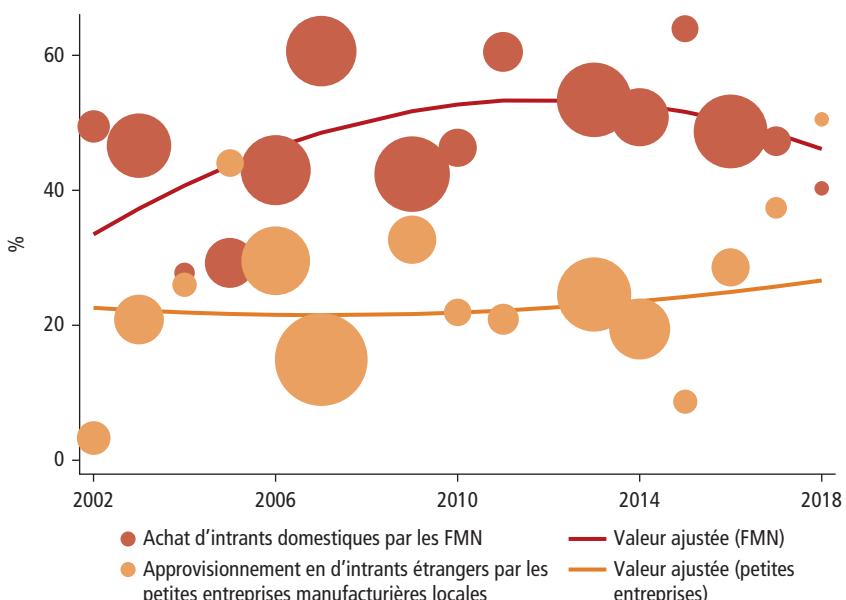
Source : Illustration de la Banque mondiale basée sur des données issues de Van Biesebroeck et Mensah, 2019.

## Les multinationales s'approvisionnent en biens intermédiaires auprès des entreprises domestiques

Les petites entreprises du secteur manufacturier importent environ 22 % de leurs intrants – un chiffre qui a connu une croissance constante au fil des années. Les multinationales de la région sont davantage actives au niveau des échanges internationaux que les entreprises nationales. Malgré cela, une proportion conséquente des biens intermédiaires utilisés par les multinationales (44 %) provient des entreprises locales. On constate toutefois que l'approvisionnement des multinationales sur les marchés intérieurs de la région a diminué au cours des dernières années (graphique 4.11).

La part d'intrants importés par les multinationales de la région est fortement corrélée à la part d'intrants que les entreprises domestiques de la région peuvent fournir. Aussi les réformes politiques peuvent-elles favoriser une intégration renforcée du secteur manufacturier national avec les multinationales et augmenter la contribution du pays à la production destinée à l'exportation.

**Graphique 4.11** Approvisionnement en biens intermédiaires : comparaison entre multinationales et entreprises locales



Source : Van Bieseboeck et Mensah, 2019.

Note : Les cercles représentent la moyenne des deux indicateurs d'approvisionnement au sein des CVM pour toutes les entreprises de tous les pays ayant été étudiés sur une année. La taille des cercles correspond au nombre d'entreprises étudiées. On obtient la ligne de valeurs ajustées via un modèle de régression appliquée à chaque valeur des CVM par année et année au carré, afin de neutraliser les effets fixes pour chaque pays. CVM = chaînes de valeur mondiales ; FMN = firmes multinationales.

## L'Afrique subsaharienne comme source de biens intermédiaires

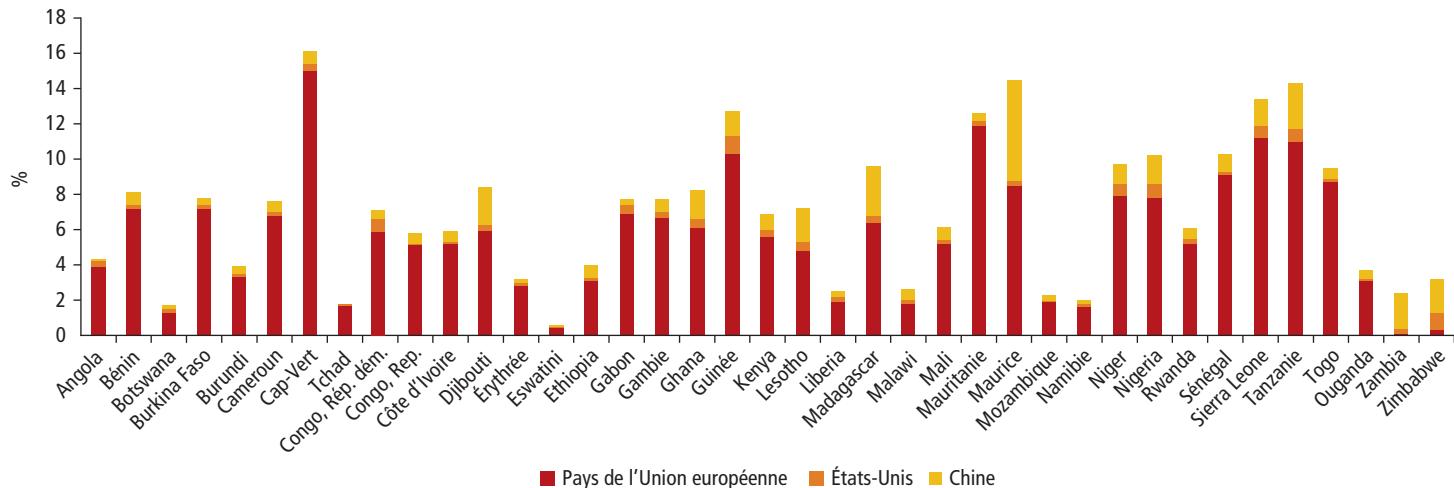
En 2015, les 28 pays membres de l'Union européenne (UE) ont fourni, en moyenne, environ 5,4 % des intrants à destination de l'Afrique subsaharienne, contre 0,4 % pour les États-Unis<sup>2</sup>. Toutefois, la part d'intrants importés de l'UE est en baisse. La part des États-Unis dans l'approvisionnement en biens intermédiaires destinés à la production manufacturière a également décliné entre 1995 et 2015 pour une grande partie des pays d'Afrique subsaharienne. Les importations de produits intermédiaires provenant de Chine sont peu importantes – environ 1 % – mais elles connaissent une augmentation rapide (graphique 4.12). L'activité commerciale interrégionale à forte valeur ajoutée est par ailleurs limitée en Afrique subsaharienne : les biens intermédiaires provenant des pays de la région représentent en moyenne 1,52 % de la valeur totale de la production manufacturière. Par ailleurs, la participation de la Chine et de l'Asie de l'Est dans la part de valeur ajoutée étrangère contenue dans les exportations de l'Afrique subsaharienne est en augmentation, tandis que celle de l'UE et des États-Unis est en baisse (Van Bieseboeck et Mensah, 2019), ce qui est le signe d'un changement considérable au niveau du commerce mondial et souligne la nécessité de réorienter le commerce de l'Afrique subsaharienne et ses stratégies d'industrialisation vers l'Asie de l'Est.

## Structure des destinations et des utilisations finales des produits manufacturés

Si la cadence rapide de la mondialisation au cours des vingt dernières années a générée de plus grandes opportunités d'exportation pour un grand nombre de pays, la production moyenne destinée à l'exportation demeure faible au sein des entreprises manufacturières d'Afrique subsaharienne. En 2015, en effet, environ 48 % des pays exportaient moins de 5 % de leur production manufacturière (graphique 4.13). Cependant, on constate une légère augmentation de la part moyenne exportée (+ 0,9 point de pourcentage). Un tiers de cette augmentation concerne des exportations de produits finaux, tandis que le reste représente des exportations de biens intermédiaires réutilisés par la suite dans les pays de destination dans le cadre d'un nouveau processus de production (Van Bieseboeck et Mensah, 2019). L'annexe 4C présente une étude de cas portant sur les entreprises manufacturières du Rwanda.

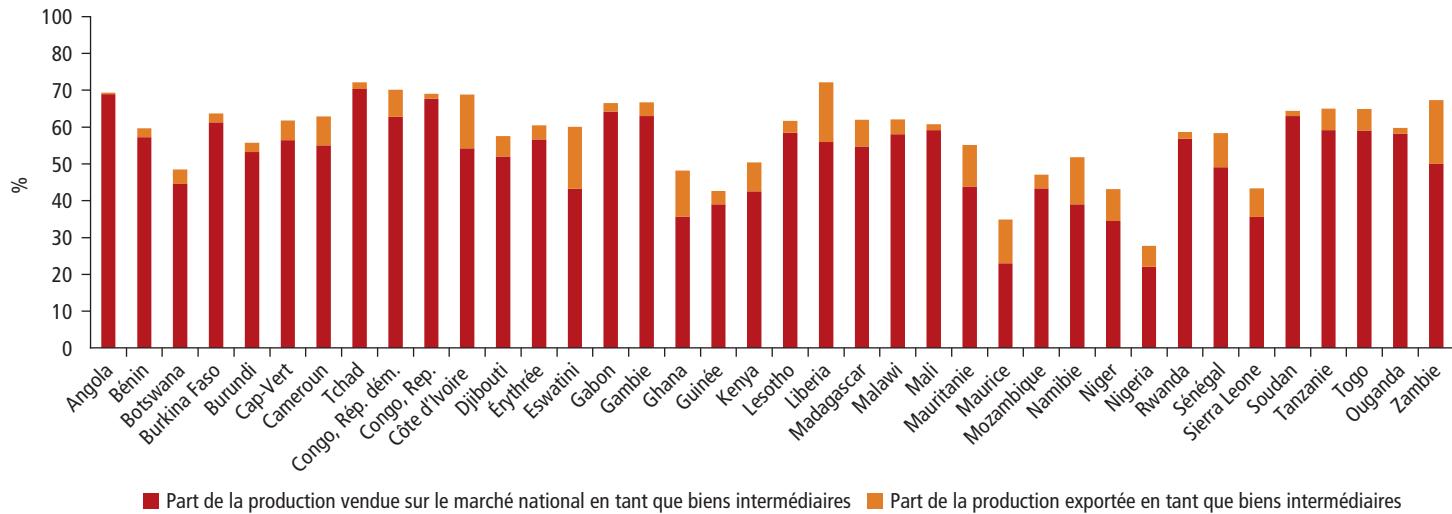
Bien que différentes régions de la planète soient les destinataires des exportations de biens manufacturés produits en Afrique subsaharienne, de nombreux pays, dont la Côte d'Ivoire, le Ghana, le Liberia et le Sénégal, exportent une proportion importante de leur production vers des pays de l'UE (graphique 4.14). Les États-Unis représentent quant à eux une destination privilégiée par les producteurs de Côte d'Ivoire et du Ghana, tandis que la Chine est une destination importante pour la Mauritanie et la Zambie.

**Graphique 4.12** Intrants intermédiaires importés dans le secteur manufacturier, 2015



Source : Illustration de la Banque mondiale basée sur des données issues de Van Biesenbroeck et Mensah, 2019.

**Graphique 4.13 Répartition des pays de destination pour les produits manufacturés d'Afrique subsaharienne vendus en tant que biens intermédiaires, 2015**

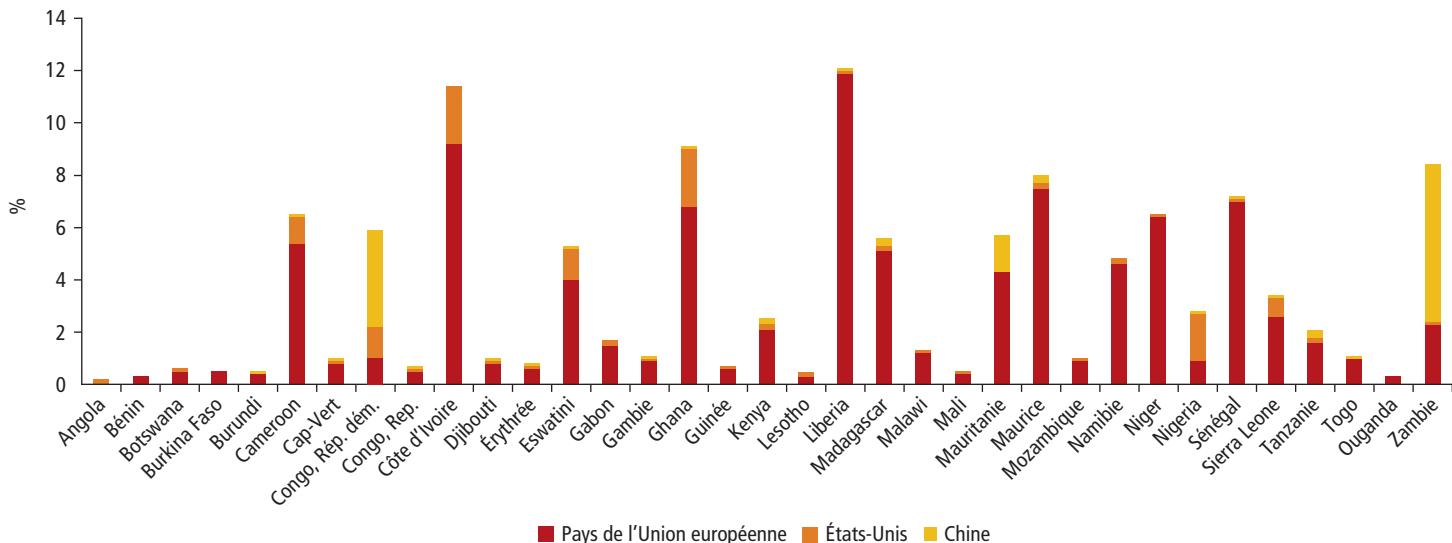


■ Part de la production vendue sur le marché national en tant que biens intermédiaires ■ Part de la production exportée en tant que biens intermédiaires

Source : Illustration de la Banque mondiale basée sur des données issues de Van Biesebroeck et Mensah, 2019.

Note : Le graphique prend uniquement en compte la production vendue en tant que biens intermédiaires.

**Graphique 4.14** Destination des exportations de l'industrie manufacturière en Afrique subsaharienne



Source : Illustration de la Banque mondiale basée sur des données issues de Van Biesebroeck et Mensah, 2019.

Note : Le graphique concerne uniquement la part de la production destinée à l'Union européenne, aux États-Unis et à la Chine.

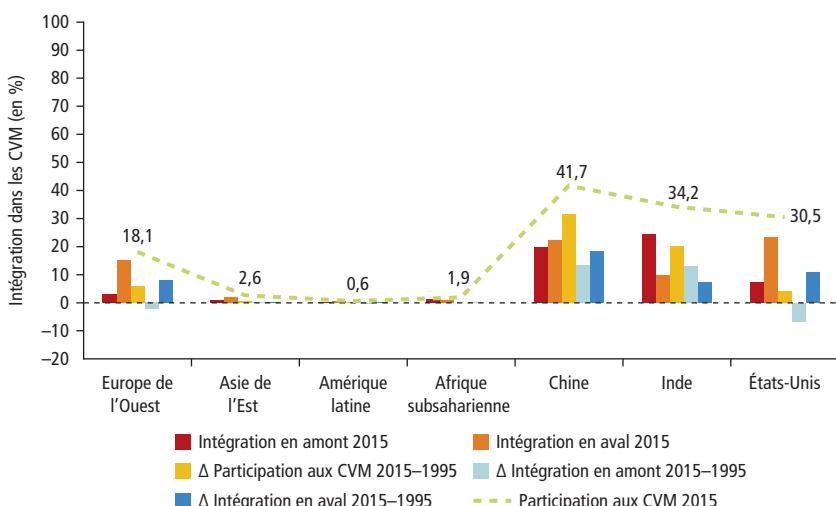
## Tendances du commerce intrarégional et perspectives des chaînes de valeur régionales

### Intégration régionale et réseaux de production

L'intégration régionale du commerce et de la production est relativement faible en Afrique subsaharienne, les principaux partenaires de la région étant l'UE, la Chine, et dans une certaine mesure l'Inde (graphiques 4.14 et 4.16). La Chine est un débouché de plus en plus important pour l'exportation de matières premières (intégration en aval), tout en représentant pour les pays africains une source d'approvisionnement croissante pour l'importation de biens intermédiaires (intégration en amont). Les intrants importés qui proviennent de la région même représentent en moyenne 1 % de la valeur totale de la production, que ce soit pour le groupe de pays riches en ressources naturelles comme pour le groupe de pays pauvres en ressources naturelles. Si ce chiffre est loin d'être négligeable, il représente cependant une part nettement plus faible que le contenu importé d'autres régions (à l'exception de l'Amérique latine).

Cependant, des chaînes de valeur régionales solides se sont constituées entre les économies voisines de l'Afrique du Sud. Les pays situés en Afrique australe, notamment le Botswana, l'Eswatini, la Namibie, la Zambie et le Zimbabwe, sont étroitement liés à l'Afrique du Sud dans le système de production régional et

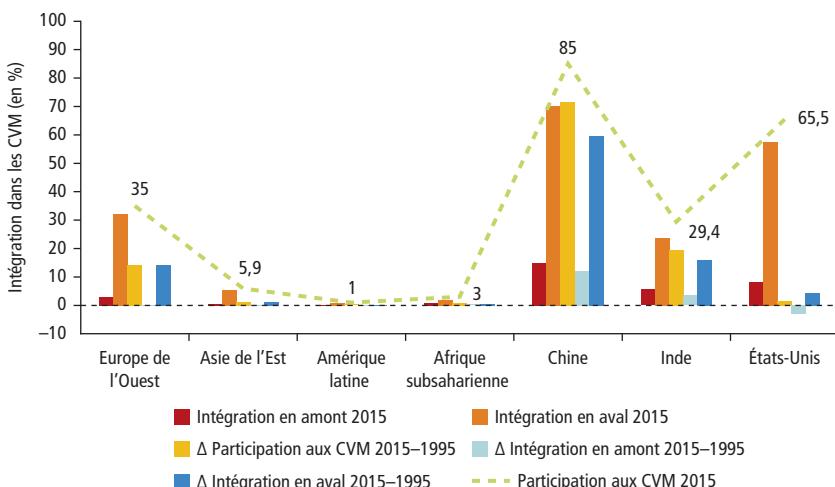
**Graphique 4.15** Liens avec les CVM du secteur manufacturier dans les pays pauvres en ressources naturelles, par source et par destination, 2015



Source : Abreha et al., 2019.

Note : CVM = chaîne de valeur mondiale.

**Graphique 4.16** Liens avec les CVM du secteur manufacturier dans les pays riches en ressources naturelles, par source et par destination, 2015



Source : Abreha et al., 2019.

Note : CVM = chaîne de valeur mondiale.

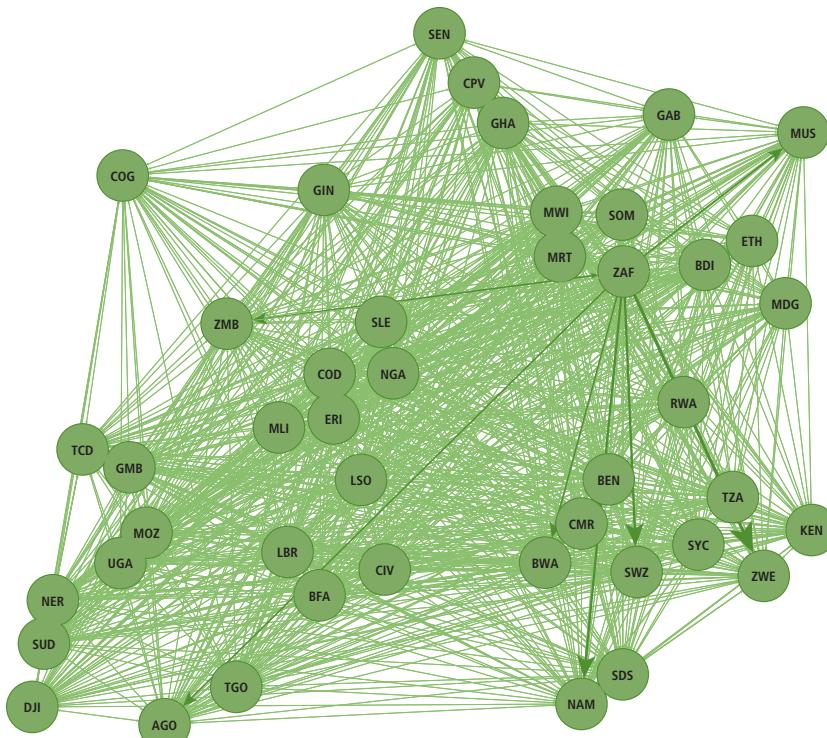
une part importante de la valeur ajoutée étrangère contenue dans leurs produits provient d'Afrique du Sud (graphique 4.17). Les pays d'Afrique subsaharienne plus éloignés géographiquement présentent une intégration singulièrement faible dans le système de production régional. La proximité géographique avec des pays dont l'industrie manufacturière est importante s'avère cruciale pour le développement de ces réseaux de production.

### Perspectives pour développer les chaînes de valeur régionales

Les faibles niveaux d'intégration régionale, associés à la richesse des ressources naturelles des pays d'Afrique subsaharienne, fournissent de formidables opportunités pour établir des réseaux de production régionaux et développer des chaînes de valeur régionales dans le secteur manufacturier : cela permettrait de faciliter la transformation des matières premières et la création de valeur ajoutée pour les produits destinés à l'exportation, d'améliorer la production de biens manufacturés à destination des marchés régionaux, ainsi que de renforcer l'intégration au sein des CVM du secteur manufacturier tout en renforçant les liens existants.

Par exemple, en ce qui concerne les engrains, le continent dispose de suffisamment de ressources pour être autosuffisant tout en devenant une région exportatrice nette. Cependant, en dépit de réserves conséquentes, la production d'engrais primaires est confinée à seulement dix pays, dont six sont situés en Afrique du Nord. En outre, plus de la moitié des importations africaines

**Graphique 4.17** Les pays voisins de l'Afrique du Sud sont solidement insérés dans les chaînes de valeur régionales



Source : illustration de la Banque mondiale utilisant des indicateurs de participation aux chaînes de valeur mondiales (part de valeur ajoutée étrangère), dont les calculs se fondent sur la base de données Eora de la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement.

Note : Plus la relation entre deux pays est forte, plus le trait est épais. Le graphique se base sur les pondérations des échanges de valeur ajoutée étrangère entre les pays de la région.

d'ammoniaque provient de la Russie, tandis que le reste de ces importations provient des Caraïbes, du Moyen-Orient et des États-Unis. En raison des prévisions d'accroissement de la population et des besoins de sécurité alimentaire, il existe un énorme potentiel à exploiter du fait de la croissance future de la demande d'engrais. Par ailleurs, améliorer l'autosuffisance au niveau de la consommation d'engrais peut avoir des effets positifs sur la demande d'engrais future.

En ce sens, il serait utile de développer les chaînes de valeur régionales en tirant profit des accords commerciaux régionaux, des accords bilatéraux ou des partenariats public-privé. Le partenariat entre le Togo et le groupe Dangote, dans le cadre duquel le Togo transforme du phosphate avant de l'exporter vers le Nigeria au lieu de l'exporter sous forme de matière première (d'où une création de valeur ajoutée),

est une parfaite illustration de ce processus. L'extractant devient ensuite un intrant dans le cadre du processus de production d'engrais au Nigeria, et ces engrais alimenteront ensuite le marché intérieur ou bien seront exportés vers d'autres pays de la région.

## Conclusion et options stratégiques

Par rapport à la Chine, à l'Europe de l'Ouest ou aux États-Unis, l'Afrique subsaharienne représente une part extrêmement faible du volume commercial total des produits manufacturés ; par conséquent les taux d'intégration de la région aux CVM du secteur manufacturier sont extrêmement faibles. Cependant, d'importantes disparités existent entre les pays d'Afrique subsaharienne au niveau de leurs taux d'intégration au sein des CVM du secteur, ce qui est la conséquence de différents facteurs, notamment les richesses variables en matière de ressources naturelles ainsi que d'autres caractéristiques nationales influant sur la participation aux CVM et sur la montée en gamme au sein de celles-ci (Kummritz, Taglioni et Winkler, 2017).

Les politiques commerciales, les investissements dans les infrastructures et la connectivité, ainsi que les stratégies destinées à développer l'éducation et les compétences, sont des facteurs permettant de renforcer la compétitivité du secteur manufacturier.

Les politiques commerciales peuvent jouer un rôle crucial dans l'augmentation de la participation aux CVM du secteur manufacturier, en renforçant l'accès préférentiel aux marchés extérieurs des économies développées, essentiellement en Asie, dans l'UE et aux États-Unis. L'accès à ces marchés peut avoir des répercussions sur la participation aux CVM du secteur manufacturier, tout particulièrement au niveau des exportations de textiles et de vêtements, ainsi que sur les opportunités en matière de transformation alimentaire et de transformation de ressources naturelles avant exportation. Parmi les types de soutien stratégique que peuvent fournir les pays développés, la facilitation de l'accès aux exportations pour les pays en développement constitue un procédé relativement simple (Van Biesebroeck et Zaurino, 2019). L'industrie légère, tout particulièrement la production d'articles textiles et de vêtements qui exigent une forte main-d'œuvre, est un exemple parfait de type d'industries au sein desquelles les pays en développement disposent d'un avantage comparatif naturel et sont susceptibles de générer des bénéfices importants.

L'existence de droits de douane élevés a une conséquence négative sur la participation aux CVM ; par ailleurs, des droits élevés à l'importation de biens d'équipement affecteront encore plus la participation aux chaînes de valeur (Abudu et Nguimkeu, 2019 ; Slany, 2019). Par exemple, au sein des économies riches en ressources naturelles, pour permettre une montée en gamme et une création de valeur ajoutée au niveau de l'exportation de ressources naturelles, il est nécessaire que les équipements productifs et les biens intermédiaires soient importés à des coûts moindres.

Dans la majorité des pays d'Afrique subsaharienne, la main-d'œuvre est caractérisée par un faible niveau de qualification ou par une absence de qualification, ce qui explique partiellement pourquoi la majorité des pays de la région ne sont pas engagés dans des activités à forte valeur ajoutée au sein des CVM du secteur manufacturier. Les compétences cognitives, telles que l'alphabetisation, les compétences mathématiques et la résolution de problèmes, les compétences non-cognitives, notamment les compétences de gestion et de communication, les compétences en matière de technologies de l'information et de la communication, ou encore l'aptitude à apprendre et à penser de manière créative, ont été identifiées comme des facteurs déterminant la capacité d'un pays à prospérer au sein des CVM (Grundke et al., 2017). Ainsi, pour favoriser une insertion efficace dans les CVM et une montée en gamme au sein de celles-ci, les décideurs politiques d'Afrique subsaharienne doivent associer à leurs politiques industrielles et commerciales des politiques et des programmes officiels en matière d'éducation, ainsi que des programmes de formation et de recyclage professionnel afin de renforcer et développer les compétences de leur main-d'œuvre, non pas dans un seul secteur mais de façon à améliorer de manière générale la gamme de compétences des travailleurs.

Les CVM sont devenues de plus en plus importantes pour l'activité manufacturière. En ce sens, les initiatives des décideurs politiques cherchant à encourager la croissance de l'emploi par le biais de l'industrialisation ne réussiront que si elles parviennent à faciliter l'insertion des entreprises locales dans les CVM du secteur manufacturier, à des maillons permettant de maximiser les bénéfices attendus en matière d'emploi et de productivité.

Voir l'encadré 4.2 pour une analyse des effets de la Covid-19 (coronavirus) sur les CVM.

#### ENCADRÉ 4.2

### COVID-19 (coronavirus) et conséquences potentielles sur les chaînes de valeur mondiales

Il est prévu que l'impact de la COVID-19 (coronavirus) sur le secteur manufacturier soit important à court terme, car la part du commerce dans le revenu national de la majorité des économies de la région est relativement élevée. Les répercussions des perturbations au sein des chaînes de valeur mondiales (CVM) générées par le ralentissement de la demande au niveau mondial se concentreront surtout dans les pays présentant des liens en aval importants au sein des CVM – essentiellement dans le cadre de l'exportation de matières premières réutilisées dans d'autres pays pour produire des biens destinés à l'exportation. Les exportations de matières premières représentent la plus grande part du

(suite page suivante)

---

## ENCADRÉ 4.2 COVID-19 (coronavirus) et conséquences potentielles sur les chaînes de valeur mondiales (suite)

commerce de la région et de l'intégration au sein des CVM. En outre, dans les pays africains qui sont de mieux en mieux intégrés dans les CVM, les chocs d'offre provoquent des perturbations directes en matière de demande. Les pays d'Afrique subsaharienne pauvres en ressources naturelles ayant connu une croissance vigoureuse au cours des deux dernières décennies seront les plus touchés par ces chocs d'offre. Ainsi, les plus fortes baisses de l'activité commerciale concerneront sans doute les secteurs les mieux intégrés aux CVM. Les économies africaines qui se sont récemment intégrées aux CVM du secteur manufacturier ou qui sont déjà bien intégrées à celles-ci, notamment l'Eswatini, l'Éthiopie, le Kenya, le Lesotho et l'Afrique du Sud, seront les plus touchées à très court terme. Par exemple, l'industrie du vêtement, qui constitue un sous-secteur en plein essor dans la région et représente une grande part de l'emploi et des exportations du secteur, a été durement touchée par les fermetures des points de vente et le chômage technique au niveau mondial, ainsi que par la baisse du moral des ménages.

À plus long terme, la combinaison entre ces perturbations du commerce international<sup>a</sup> et les problématiques persistantes en matière de santé publique liées à la COVID-19 génère un climat d'incertitude quant à l'avenir du commerce international. Par conséquent, il est nécessaire de repenser le rôle des CVM dans le secteur manufacturier. La COVID-19 et les tendances géopolitiques émergentes au sein des économies avancées font de plus en plus pencher la balance en faveur d'une stratégie de résilience ou de « diminution des risques ». On peut s'attendre à ce que la COVID-19 vienne renforcer les évolutions déjà observées au sein des CVM en matière de rééquilibrage géographique (Kassa, 2020). Il est estimé qu'entre 16 % et 26 % des exportations au niveau mondial changeront de pays de destination entre 2020 et 2025 (McKinsey Global Institute, 2020). On peut ainsi s'attendre à d'importantes réorientations pour les CVM de l'industrie manufacturière où les échanges commerciaux sont intenses et qui nécessitent une main-d'œuvre abondante – c'est-à-dire dans des domaines où de nombreux pays africains disposent d'un avantage comparatif. Il est prévu que ces changements de partenaires commerciaux se concentrent majoritairement dans les CVM du textile et de l'habillement<sup>b</sup>. Cette évolution des CVM devrait créer de nouvelles opportunités pour les pays en développement. Par exemple, le Bangladesh et le Vietnam ont été les principaux bénéficiaires de ces changements récents et devraient continuer à en bénéficier. En misant sur des panoplies de mesures efficaces et sur des politiques industrielles dynamiques, les pays africains, grâce à leurs avantages comparatifs, peuvent représenter une alternative viable pour ces investissements. Il sera peut-être nécessaire que les pays africains disposant de liens en amont plus élevés avec des CVM du secteur manufacturier se repositionnent afin de tirer profit des avantages susceptibles de découler des changements structurels des CVM causés par les chocs de l'économie mondiale et de la pandémie de COVID-19.

a. Parmi ces chocs, on peut citer la montée du protectionnisme dans les économies avancées, les tensions commerciales sino-américaines, ainsi que le Brexit.

b. Le McKinsey Global Institut (2020) estime que, par rapport à l'ensemble des autres chaînes de valeur, le secteur des textiles et de l'habillement représente la part la plus importante des échanges commerciaux susceptibles de connaître des réorientations (36 % à 57 % pour l'habillement et 23 % à 45 % pour les textiles), ce qui représente une valeur comprise entre 67 et 393 milliards de dollars.

---

## Annexe 4A Modèle de gravité pour la participation aux chaînes de valeur mondiales

Parmi les analyses les plus récentes portant sur les liens avec les CVM en Afrique subsaharienne, on peut citer Allard et al. (2016) et AfDB, OCDE et PNUD (2014). Allard et al. (2016) se fondent sur la base de données Eora pour calculer les indicateurs de participation aux CVM des pays d'Afrique subsaharienne. AfDB, OCDE et PNUD (2014) s'intéressent plus spécifiquement au rôle de la participation aux CVM en utilisant des estimations des liaisons en amont (FVA) et en aval (DVX) pour un plus grand nombre d'industries à deux ou trois chiffres – cf. la « Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique » – que celles mentionnées par Allard et al. (2016).

Allard et al. (2016) en concluent qu'un grand nombre de pays de la région disposent d'un avantage comparatif dans le cadre de tâches jouant un rôle important sur la valeur ajoutée des biens finaux produits par les industries du secteur manufacturier, ce qui correspond à la conclusion formulée par AfDV, OCDE et PNUD (2014) fondée sur la base de données Eora, selon laquelle, en Afrique de manière générale (Afrique du Nord incluse), les fabricants locaux sont mieux intégrés aux CVM par rapport aux entreprises locales des secteurs de l'agriculture, de l'extraction minière ou des services.

Cette analyse du modèle de gravité a comme principale hypothèse que les ressources naturelles et la géographie économique d'un pays sont des facteurs clés qui déterminent les liens de ce pays avec les CVM du secteur manufacturier (comme le montre le graphique 4.3 et comme l'analyse la section « Ressources naturelles et participation aux CVM du secteur manufacturier »). Les effets de ces facteurs clés peuvent être évalués et définis dans le cadre d'un modèle de gravité proportionnel aux facteurs économétriques fondé sur les « différences au niveau de l'offre » entre les pays qui constituent des partenaires commerciaux de biens et services ou d'activités productrices. Antras et de Gortari (2000) fournissent un cadre théorique à ce modèle en évaluant la probabilité de participation d'un pays à une CVM spécifique.

La principale prévision du modèle établi par Antras et de Gortari (2020) indiquerait que les pays littoraux, les pays avec la plus grande superficie et les pays les plus riches sont davantage susceptibles d'attirer les étapes de production situées en aval d'une CVM du secteur manufacturier que les pays enclavés ou disposant de moins de richesses. Les estimations du modèle sont approfondies en ajoutant des équations permettant de calculer des régularités empiriques qui ne sont pas forcément incluses dans le modèle établi par Antras et de Gortari (2020), mais qui sont harmonisées avec celui-ci. Le fait que les pays riches en

ressources naturelles ont tendance à être moins intégrés dans les CVM constitue une de ces régularités.

Cette annexe présente un modèle de liaisons en amont et en aval pour les économies insérées dans les CVM du secteur manufacturier, en se basant sur le critère des richesses naturelles dont dispose le pays. Dans le cadre de ce modèle, l'équation (4A.1) indique l'impact moyen des liaisons en amont au niveau national, tandis que l'équation (4A.2) indique l'impact moyen des liaisons en aval.

$$\begin{aligned} FVA_{i,j,t} = & \alpha_0 + \alpha_1 \ln(DISTANCE_{i,j}) + \alpha_2 CONTIGUITE_{i,j} + \alpha_3 LANGUE_{i,j} \\ & + \alpha_4 COLONIE_{i,j} + \alpha_5 ACR_{i,j,t} + \alpha_6 \ln(1+DOUANES_{i,j,t}) + \alpha_7 PIB_{i,t} \\ & + \alpha_8 PIB_{j,t} + TRM_{i,t} + TRM_{j,t} + \varepsilon_{i,j,t} \end{aligned} \quad (4A.1)$$

$$\begin{aligned} DVX_{i,j,t} = & \alpha_0 + \alpha_1 \ln(DISTANCE_{i,j}) + \alpha_2 CONTIGUITE_{i,j} + \\ & \alpha_3 LANGUE_{i,j} + \alpha_4 COLONIE_{i,j} + \alpha_5 ACR_{i,j,t} + \alpha_6 \ln(1+DOUANES_{i,j,t}) \\ & + \alpha_7 PIB_{i,t} + \alpha_8 PIB_{j,t} + TRM_{i,t} + TRM_{j,t} + \varepsilon_{i,j,t} \end{aligned} \quad (4A.2)$$

où  $i$  représente le pays exportateur,  $j$  le pays (ou groupe de pays) importateur, et  $t$  l'année.

$FVA_{i,j,t}$  indique la valeur ajoutée étrangère contenue dans les exportations brutes du pays  $i$  vers le pays  $j$  au cours de l'année  $t$ , de façon à mesurer le degré d'intégration en amont de la relation commerciale bilatérale entre ces deux pays.

$DVX_{i,j,t}$  indique la valeur ajoutée indirecte contenue dans les exportations brutes du pays  $i$  vers le pays  $j$  au cours de l'année  $t$ , de façon à mesurer le degré d'intégration en aval du commerce bilatéral entre les pays  $i$  et  $j$ .

$DISTANCE_{i,j}$  indique la distance géographique bilatérale pondérée par la population entre les pays  $i$  et  $j$ , en kilomètres.

$CONTIGUITE_{i,j}$  est une variable muette égale à 1 si les pays  $i$  et  $j$  sont limitrophes.

$LANGUE_{i,j}$  est une variable muette indiquant s'il existe une langue officielle ou majoritaire en commun dans les pays  $i$  et  $j$ .

$COLONIE_{i,j}$  est une variable muette égale à 1 si le  $i$  était auparavant une colonie du pays  $j$ .

$ACR_{i,j,t}$  est une variable muette égale à 1 si le pays  $i$  et le pays  $j$  font partie d'une zone à accord commercial régional commun ou bien d'une union monétaire.

$DOUANES_{i,j,t}$  représente le niveau des droits de douane pondéré par les échanges auquel les exportations du pays  $i$  sont soumises lorsqu'elles expédient des biens vers le pays  $j$ .

$PIB_{i,t}$  représente le produit intérieur brut (PIB) du pays exportateur  $i$  au cours de l'année  $t$ .

$PIB_{j,t}$  représente le PIB du pays importateur  $j$  au cours de l'année  $t$ .

$TRM_{i,t}$  est un terme de résistance multilatérale pour le commerce sortant.

$TRM_{j,t}$  est un terme de résistance multilatérale pour le commerce entrant.

Les données relatives aux variables du modèle de gravité, telles que la distance bilatérale, le PIB, la population et les accords commerciaux régionaux sont issues de la base de données CEPPII ; les données sur les droits de douane, quant à elles, sont issues du système de la CNUCED « Trade Analysis Information System » (UNCTAD-TRAINS) via la base de données WITS (World Integrated Trade Solution).

## Annexe 4B Analyse des données des entreprises

Dans le texte principal de ce chapitre, la section « Comparaison entre les entreprises d'Afrique subsaharienne et les entreprises des pays de référence » présente des constats se basant sur l'analyse des données de l'enquête sur les entreprises de la Banque mondiale utilisées pour identifier les occurrences de participation aux CVM. De manière générale, on considère qu'un établissement commercial fait partie d'une CVM lorsqu'il exporte des biens en aval qu'il a produits en utilisant des intrants importés. Afin de différencier les cas de participation aux CVM des cas de non-participation aux activités productives au sein de la totalité des entreprises d'une économie, on analyse les facteurs affectant la participation au niveau de l'entreprise. À cette fin, les données de l'enquête sur les entreprises de la Banque mondiale sont utilisées afin d'évaluer le modèle de probabilité linéaire de la participation des entreprises aux CVM :

$$P(y = 1 | X) = X\beta, \quad (4B.1)$$

où  $y$  est égal à 1 lorsqu'une entreprise exerce dans le cadre d'une CVM, et 0 lorsque ce n'est pas le cas. L'analyse prend en compte deux définitions de la participation aux CVM. La première est la définition classique, selon laquelle on considère qu'une entreprise est active au sein des CVM lorsqu'elle est à la fois importatrice et exportatrice. D'autre part, l'analyse intègre une définition moins exclusive, selon laquelle un fabricant exerce dans une CVM lorsqu'il exporte n'importe quelle partie de sa production sans obligatoirement utiliser d'intrants importés, ou s'il n'exporte pas nécessairement l'intégralité des produits qu'il a fabriqués en utilisant des intrants importés.

La covariable  $X$  intègre comme paramètres l'ancienneté des entreprises, le volume d'employés, les détentions étrangères (1 lorsqu'il existe des capitaux étrangers et 0 lorsque ce n'est pas le cas), les licences technologiques (1 si l'entreprise utilise des technologies sous licence étrangère et 0 si ce n'est pas le cas), ainsi que des indicateurs spécifiant le secteur d'activité concerné.

## **Annexe 4C Les entreprises rwandaises dans les chaînes de valeur mondiales du secteur manufacturier**

Au Rwanda, en dépit d'une augmentation du nombre d'entreprises exportatrices nationales entre 2008 et 2015, seul un nombre restreint d'établissements est actif au niveau international. Les entreprises rwandaises productrices de marchandises sont nettement orientées vers le marché intérieur, où elles sont très actives, tandis que leur implication dans les CVM est singulièrement limitée. Bien qu'une croissance importante du nombre d'entreprises exportatrices ait été constatée à partir de 2009 au niveau national, cette croissance a stagné et même baissé en 2015.

Si la majorité des principales entreprises exportatrices rwandaises exercent dans le secteur minier, le secteur manufacturier a cependant gagné en importance, enregistrant une augmentation du nombre d'entreprises exportatrices, tout particulièrement au niveau des entreprises de taille moyenne (graphique 4C.1). Les entreprises exportatrices du secteur manufacturier présentent également une productivité élevée : en effet, les plus grandes entreprises exportatrices du secteur enregistrent un ratio de ventes par employé de 158 000 dollars US et les entreprises exportatrices plus modestes enregistrent un ratio de 45 000 dollars US par employé. Par ailleurs, la part de produits manufacturés dans le total des exportations est passée de 6 % à 21 % entre 2008 et 2016, ce qui indique un fort potentiel de création d'emplois pour l'économie.

### **Part des biens intermédiaires provenant du marché intérieur**

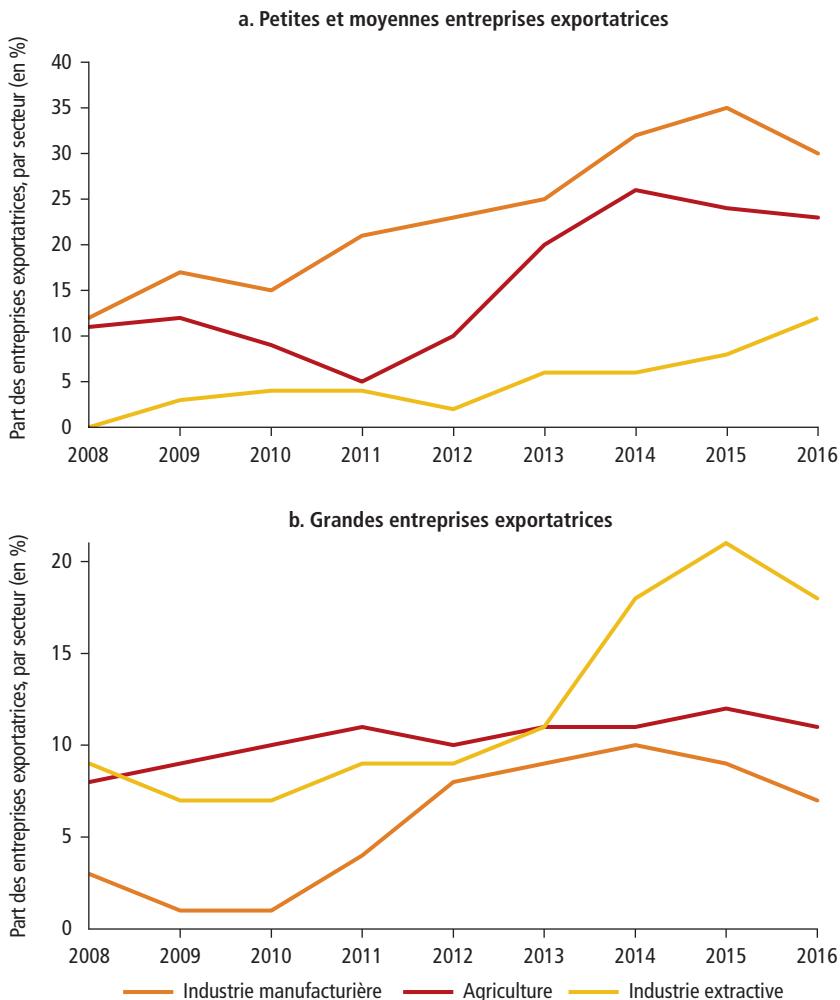
Dans l'ensemble, l'économie rwandaise est moins bien intégrée dans les marchés internationaux : en effet, la combinaison de la valeur ajoutée générée par le secteur manufacturier national et des intrants provenant du marché intérieur représente une part de 88 %, soit une baisse de seulement 1 point de pourcentage entre 1995 et 2015 (graphique 4C.2, partie a). Les importations de biens intermédiaires se révèlent systématiquement faibles et proviennent majoritairement de l'UE (39 %), la Chine (4,5 %) et les États-Unis (2,3 %) se plaçant loin derrière l'UE en 2015 (graphique 4C.2, partie b). Cependant, on a pu constater une augmentation des échanges commerciaux intrarégionaux entre le Rwanda et d'autres pays d'Afrique subsaharienne en matière de biens intermédiaires et de valeur ajoutée.

### **Destination des produits manufacturés**

En 2015, 57 % des biens manufacturés étaient vendus sur le marché intérieur en tant que biens intermédiaires, et 41 % en tant que produits finaux (graphique 4C.3, partie a), tandis que seulement 2 % de ces biens étaient importés, essentiellement en tant que biens intermédiaires (graphique 4C.3, partie b). Bien qu'elle ait augmenté de 1,8 % en 1995, la part de produits manufacturés exportés demeure bien plus basse que la moyenne régionale.

Les exportations du secteur manufacturier se concentrent sur un nombre restreint de pays de destination. En majorité, la faible proportion de produits manufacturés qui sont exportés s'oriente tout au plus vers cinq pays de destination et les pays les plus proches géographiquement, soit la République démocratique du Congo et le Burundi, occupent les deux premières places.

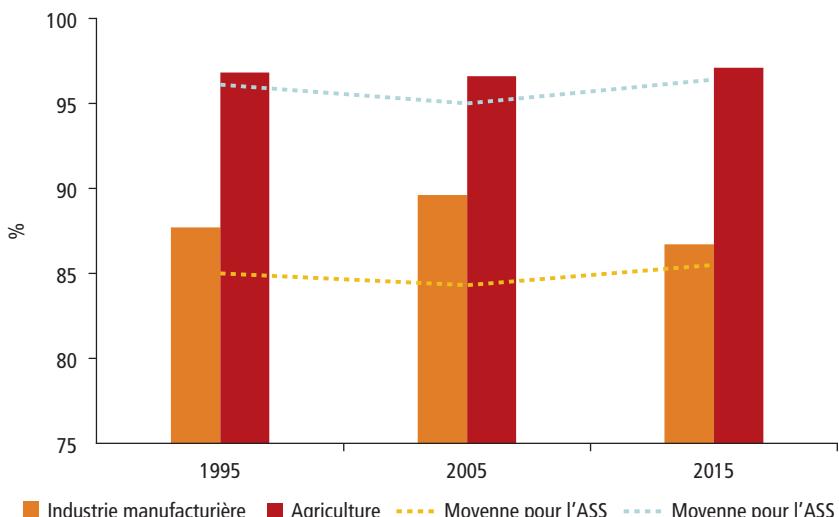
**Graphique 4C.1** Rwanda : répartition des entreprises exportatrices dans les différents secteurs



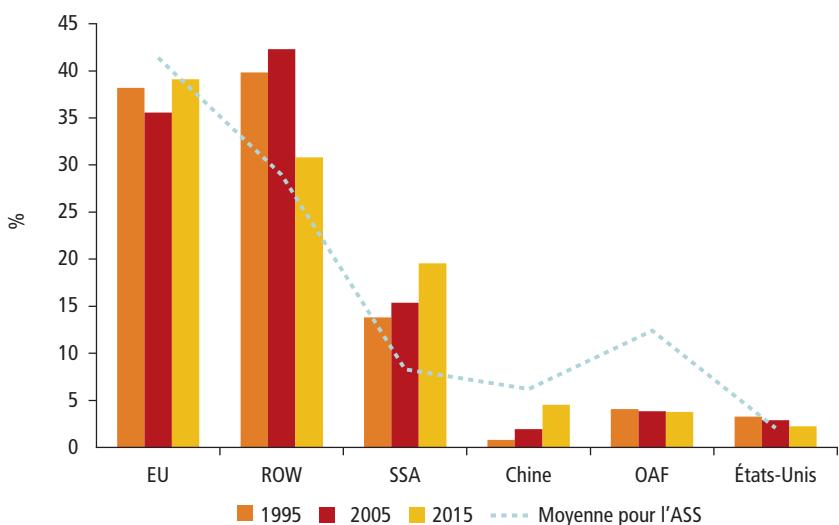
Source : Frazer et Van Biesebroeck, 2019.

**Graphique 4C.2** Rwanda : création de valeur ajoutée et intrants domestiques par rapport aux intrants importés

a. Part de la valeur ajoutée et des intrants domestiques



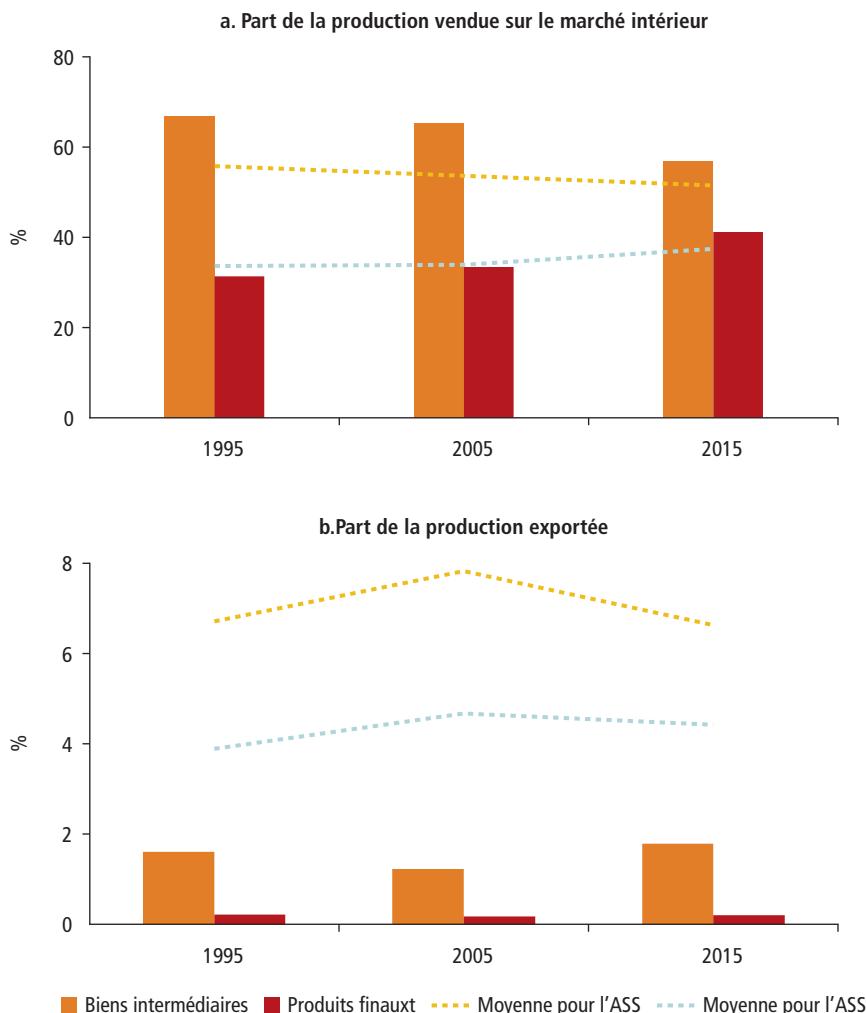
b. Détail des sources d'intrants importés dans le secteur manufacturier



Source : Frazer et Van Bieseboeck, 2019.

Note : UE = Union européenne ; APA= autres pays africains (Afrique du Sud et pays d'Afrique du Nord, c'est-à-dire le Maroc – Sahara occidental inclus –, l'Algérie, l'Egypte, la Libye et la Tunisie) ; RDM = reste du monde ; ASS = Afrique subsaharienne.

**Graphique 4C.3** Rwanda : produits manufacturés vendus sur le marché intérieur par rapport aux produits exportés



Source : Frazer et Van Biesebroeck, 2019.

Note : ASS = Afrique subsaharienne.

Entre 2008 et 2016, la République démocratique du Congo était le premier pays de destination des exportations rwandaises de produits manufacturés : s'il attirait 44 % des exportations du Rwanda en 2008 et 82 % en 2013, ce chiffre a baissé pour atteindre seulement 60 % en 2016. Par rapport aux exportations des secteurs de l'agriculture et des industries extractives, les pays de destination situés en dehors de l'Afrique subsaharienne sont comparativement moins importants pour les exportations du secteur manufacturier. Entre 2008 et 2016, la Chine, l'Inde, l'Italie, les Pays-Bas, Singapour, l'Espagne, la Suisse, le Royaume-Uni et les États-Unis sont les seuls pays situés en dehors de l'Afrique subsaharienne ayant figuré parmi les cinq principaux pays de destination des exportations du secteur manufacturier rwandais. La majorité des exportations du secteur manufacturier se dirigent vers les pays voisins en raison de la proximité géographique et du faible coût des transports. Néanmoins, pour exporter vers des pays de destination plus éloignés, il sera nécessaire de prendre des mesures afin de surmonter les obstacles existants en matière de logistique et de normes des produits.

### **Concentration des exportations du secteur manufacturier par type de produit**

En 2008, les 10 premières catégories de produits (sur 90) représentaient 98 % des exportations totales des grandes entreprises, et près de 100 % pour les entreprises de taille plus modeste. En 2016, la part de ces produits dans les exportations des grandes entreprises exportatrices avait diminué, s'élevant à 89 %, tandis qu'elle était de 90 % pour les petites entreprises exportatrices. Des tendances similaires ont été constatées pour les trois premières catégories de produits (sur 90) des grandes et des petites entreprises. Les exportations des petites entreprises exportatrices concernent différentes catégories de produits caractérisés par un taux d'attrition élevé, essentiellement actives dans le domaine des matières plastiques et du caoutchouc, des produits du bois et de l'ameublement, ainsi que des produits chimiques. Les exportations des grandes entreprises exportatrices, en revanche, se concentrent sur les légumes, les produits alimentaires, les produits minéraux ainsi que les cuirs et chaussures.

### **Notes**

1. Consulter l'annexe 4B pour plus de détails sur l'analyse des données au niveau des entreprises.
2. En 2015, la valeur totale de la production se composait de la valeur ajoutée propre (40,6 %), de biens intermédiaires issus du territoire national (44,5 %), ainsi que de biens intermédiaires importés de l'Union européenne (5,4 %), des États-Unis (0,4 %) et de la Chine (1,0 %). Ces moyennes ont été calculées en utilisant les données nationales présentées dans le graphique 4.12.

## Bibliographie

- Abreha, K., E. K. K. Lartey, T. A. Mengistae, S. Owusu et A. G. Zeufack. 2019. « Africa in Manufacturing Global Value Chains: Cross-Country Patterns in the Dynamics of Linkages. » Banque mondiale, Washington.
- Abudu, D. et P. Nguimkeu. 2019. « Public Policy and Country Integration to Manufacturing Global Value Chains: The Roles of Trade, Labor Market Regulation and Tax Incentives. » Banque mondiale, Washington.
- BAD, OCDE et PNUD (Banque africaine de développement, Organisation de coopération et de développement économiques et Programme des Nations Unies pour le développement). 2014. *Perspectives économiques en Afrique 2014 : Les chaînes de valeur mondiales et l'industrialisation de l'Afrique*. Paris : OECD Publishing.
- Allard, C., J. I. Canales Kriljenko, W. Chen, J. Gonzalez-Garcia, E. Kitsios et J. Treviño. 2016. « Trade Integration and Global Value Chains in Sub-Saharan Africa: In Pursuit of the Missing Link. » Département Afrique du Fonds monétaire international, Washington.
- Amiti, M. et A. K. Khandelwal. 2013. « Import Competition and Quality Upgrading. » *Review of Economics and Statistics* 95 (2) : pp. 476-490.
- Amiti, M. et J. Konings. 2007. « Trade Liberalization, Intermediate Inputs, and Productivity: Evidence from Indonesia. » *American Economic Review* 97 (5) : pp. 1611-1638.
- Antras, P. et A. de Gortari. 2020. « On the Geography of Global Value Chains. » *Econometrica*, 84 (4) :1553-1589.
- Baldwin, R. 2011. « Trade and Industrialization after Globalization's 2nd Unbundling: How Building and Joining a Supply Chain Are Different and Why It Matters. » Document de travail n° 17 716, Bureau national de la recherche économique, Cambridge, É.-U.
- Balié, J., D. Del Prete, E. Magrini, P. Montalbano et S. Nenci. 2017. « Agriculture and Food Value Chains in Sub-Saharan Africa: Does Bilateral Trade Policy Impact on Backward and Forward Participation? » Document de travail n° 4/17, Université Sapienza de Rome.
- Foster-McGregor, N., F. Kaulich et R. Stehrer. 2015. « Global Value Chains in Africa. » UNU-MERIT Working Paper Series n° 2015-024, Université des Nations unies et Institut mondial pour la recherche en économie du développement, Helsinki.
- Foster-McGregor, N. et R. Stehrer. 2013. « Value Added Content of Trade: A Comprehensive Approach. » *Economic Letters* 120 (2) : pp. 354-357.
- Frazer, G. et J. Van Bieseboeck. 2019. « The Extent of Engagement in Global Value Chains by Firms in Rwanda. » Document de travail de recherche sur les politiques n° 8979, Banque mondiale, Washington.
- Grundke, R., S. Jamet, M. Kalamova et M. Squicciarini. 2017. « Having the Right Mix: The Role of Skill Bundles for Comparative Advantage and Industry Performance in GVCs. » Document de travail de l'OCDE sur la science, la technologie et l'industrie n° 2017/03, Organisation de coopération et de développement économiques, Paris.
- Halpern, L., M. Koren et A. Szeidl. 1993. « Imported Inputs and Productivity. » *American Economic Review* 105 (12) : pp. 3660-3703.

- Kassa, W. 2020. « COVID-19 and Trade in SSA: Impacts and Policy Response. » Policy Brief de la Banque mondiale, Banque mondiale, Washington.
- Kummritz, V., D. Taglioni et D. Winkler. 2017. « Economic Upgrading through Global Value Chain Participation: Which Policies Increase the Value-Added Gains? » Document de travail de recherche sur les politiques n° 8007, Banque mondiale, Washington.
- McKinsey Global Institute. 2020. « Risk, Resilience, and Rebalancing in Global Value Chains. » McKinsey Global Institute.
- Slany, A. 2019. « The Role of Trade Policies in Building Regional Value Chains: Some Preliminary Evidence from Africa. » *South African Journal of Economics* 87 (3) : pp. 326-353.
- Taglioni, D. et D. Winkler. 2016. *Making Global Value Chains Work for Development*. Washington : Groupe Banque mondiale.
- CNUCED (Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement). 2013. *Rapport sur l'investissement dans le monde 2013 : Les chaînes de valorisation mondiales : l'investissement et le commerce au service du développement*. Genève : CNUCED.
- Van Bieseboeck, J. et E. B. Mensah. 2019. « The Extent of GVC Engagement in Sub-Saharan Africa. » Document de travail de recherche sur les politiques n° 8937, Banque mondiale, Washington.
- Van Bieseboeck, J. et E. Zaurino. 2019. « Effects of Trade Liberalization on Textile and Apparel Exports from Sub-Saharan Africa. » Document de travail de recherche sur les politiques n° 8936, Banque mondiale, Washington.

## Chapitre 5

# Création d'emplois, croissance de la productivité et rôle de la montée en gamme dans les chaînes de valeur mondiales de l'industrie manufacturière

La participation aux chaines de valeur mondiales (CVM) du secteur manufacturier peut permettre de stimuler la croissance de la productivité à plusieurs niveaux, notamment la spécialisation dans des tâches clés, l'accès à des intrants importés, les retombées en matière de connaissances découlant de la collaboration avec des multinationales et les effets de la compétition mondiale (Criscuolo et Timmis, 2017). De plus, la montée en gamme au sein des CVM ou le déplacement vers des activités à plus haute valeur ajoutée sont devenus des éléments importants pour la création d'emplois et le développement économique.

La participation aux CVM du secteur manufacturier est susceptible d'augmenter la croissance de la productivité, mais pas nécessairement la croissance de l'emploi (Pahl et Timmer, 2020). Ce constat est fondé sur le postulat qu'avec l'émergence de CVM, les effets de l'exportation sur l'emploi sont devenus moins visibles. Les emplois liés aux exportations agrègent désormais les activités nationales de plusieurs entreprises opérant dans différents secteurs ; ceux-ci peuvent notamment inclure les emplois directs au sein du secteur des exportations, mais également les emplois indirects via la production d'intrants intermédiaires par d'autres entreprises nationales. Ces contributions indirectes sont conséquentes et dépendent de l'intensité du lien établi en amont avec les entreprises nationales – ce qui constitue le point faible des pays à revenu faible, notamment en Afrique.

De surcroît, si les entreprises qui participent aux CVM peuvent parvenir à absorber les technologies les plus avancées et à augmenter leur productivité de façon efficace, elles peuvent cependant rencontrer moins de succès au niveau de

leur emploi de main-d'œuvre. Cela s'explique par le fait que les technologies productives utilisées dans le cadre des CVM du secteur manufacturier réduisent la possibilité de réorienter la main d'œuvre peu qualifiée vers d'autres activités de production (Reijnders et de Vries, 2018 ; Reijnders, Timmer et Ye, 2016 ; Rodrik, 2018). Par conséquent, même si les tendances actuelles constatées au sein des entreprises manufacturières de la région insérées dans des CVM indiquent un impact favorable sur l'industrialisation de leurs pays respectifs, la question qui se pose est celle de l'apport de la participation aux CVM manufacturières dans le cadre de la croissance de l'emploi et de la productivité.

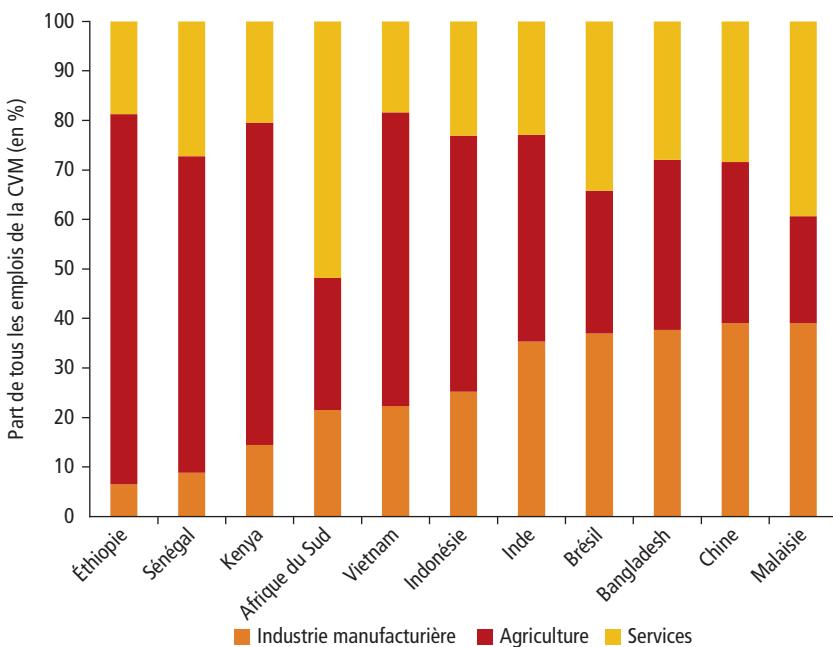
Ce chapitre vise à répondre à cette interrogation. Premièrement, on analysera dans quelle mesure la participation des pays d'Afrique subsaharienne aux CVM leur a permis d'augmenter le nombre d'emplois au sein du secteur manufacturier. Si l'on s'intéressera avant tout à la croissance de l'emploi au sein du secteur manufacturier, on examinera également dans ce chapitre l'influence de la participation aux CVM sur la croissance de l'emploi dans l'agriculture ainsi que dans les secteurs des services. Ensuite, on analysera et on établira l'existence d'un effet positif de la participation aux CVM sur la croissance de la productivité dans la région. Dans la troisième partie, on évoquera le rôle, en Afrique subsaharienne, de la montée en gamme au sein des CVM manufacturières, en s'intéressant à la corrélation entre intégration à une CVM et montée en gamme industrielle, ainsi qu'aux facteurs de la montée en gamme industrielle résultant de la participation à des CVM. Dans chaque partie, on proposera des options stratégiques qui permettraient à la région de parvenir, par le biais de l'intégration aux CVM, à des créations d'emplois durables, à une croissance de la productivité, ainsi qu'à une montée en gamme industrielle.

## **Tendances actuelles de la croissance de l'emploi en Afrique subsaharienne au sein des CVM**

### **Participation aux CVM et croissance de l'emploi dans le secteur manufacturier**

En Afrique subsaharienne, la participation du secteur manufacturier aux CVM a permis de générer des emplois. En Afrique du Sud, qui est le pays le plus industrialisé de la région, on comptait 629 000 emplois au sein des CVM du secteur manufacturier, ce qui représentait plus de 20 % du total des emplois liés à des CVM en 2014. Au Sénégal et en Éthiopie, on comptait respectivement 24 000 et 215 000 emplois au sein des CVM du secteur manufacturier, ce qui représentait moins de 10 % du total des emplois liés aux CVM dans chaque pays, en 2014 (graphique 5.1). Lorsqu'on la compare aux autres pays en développement, la région présente en moyenne la part la plus faible d'emplois manufacturiers officiellement déclarés dans les CVM, à un niveau d'environ 15 %. Par

**Graphique 5.1** Nombre d'employés au sein des CVM en Afrique subsaharienne et dans les pays de référence, par secteur d'emploi, 2014.



Source : Pahl et al., 2019.

Note : Les pays sont classés selon le pourcentage d'emplois recensés dans la chaîne de valeur mondiale (CVM) du secteur manufacturier par rapport à l'emploi total. L'agriculture comprend la pêche et la sylviculture. Les services correspondent à tous les autres secteurs de l'économie. La manière de recenser le secteur manufacturier varie selon les pays. Pour le Bangladesh et l'Éthiopie, la catégorie regroupe toutes les entreprises de 10 employés ou plus ; pour le Kenya, les chiffres prennent en compte les sociétés dont l'effectif est d'au moins 5 employés ; pour la Malaisie, le Sénégal, l'Afrique du Sud et le Vietnam, les données prennent en compte l'ensemble des sociétés enregistrées. Les données du Brésil, de la Chine, de l'Inde et de l'Indonésie regroupent toutes les entreprises du secteur manufacturier (formelles ou informelles).

exemple, la part des emplois manufacturiers officiellement déclarés dans les CVM dépasse les 35 % dans des pays utilisés comme point de comparaison tels que le Bangladesh, le Brésil, la Chine, l'Inde et la Malaisie (Pahl et al., 2019).

Malgré leur part plus faible d'emplois manufacturiers, l'Éthiopie, le Kenya et le Sénégal ont enregistré une croissance du nombre d'emploi dans les CVM du secteur manufacturier entre 2000 et 2014, celui-ci s'élevant respectivement à 150 000, 64 000 et 3 000 emplois. En Afrique du Sud, au cours de la même période, l'emploi au sein des CVM du secteur manufacturier a diminué de 184 000 emplois. Les augmentations enregistrées au niveau de l'emploi au sein des CVM du secteur manufacturier peuvent être attribuées à la mise en place d'importantes politiques industrielles orientées vers les CVM dans ces pays, et plus particulièrement en Éthiopie.

Dans la région, l'impact sur l'emploi de la participation aux CVM est encore plus important dans les secteurs de l'agriculture et des services. En Éthiopie, au Kenya et au Sénégal, le nombre d'emplois au sein des CVM était le plus important dans le secteur agricole, les services arrivant en deuxième position. En 2014, le secteur agricole comptabilisait 2,5 millions d'emplois en Éthiopie, soit 75 % du total des emplois s'inscrivant dans des CVM ; ces chiffres étaient de 1,3 million (65 %) au Kenya, de 171 000 (64 %) au Sénégal et de 781 000 (27 %) en Afrique du Sud. Dans le secteur des services, le nombre total d'emplois s'inscrivant dans des CVM s'élevait à 586 000 (18 %) en Éthiopie, à 395 000 (20 %) au Kenya, à 55 000 (21 %) au Sénégal et à 1,3 million (45,6 %) en Afrique du Sud. Entre 2000 et 2014, le secteur agricole a généré davantage d'emplois au sein des CVM en Éthiopie (avec la création de 691 000 nouveaux emplois) et au Kenya (avec la création de 471 000 emplois). De son côté, le secteur des services a enregistré une baisse de 78 000 emplois au Sénégal et de 318 000 en Afrique du Sud. Pour offrir un point de comparaison, sur de la même période, les emplois créés en Chine au sein du secteur agricole par le biais des CVM ont décliné de 673 000 unités, tandis que le nombre d'emplois dans l'industrie manufacturière a augmenté de 28 millions. Au Bangladesh et en Inde, la création d'emplois au sein des CVM a augmenté dans tous les secteurs, mais c'est dans le secteur manufacturier qu'elle a été la plus importante (Pahl et al., 2019).

Bien que ce soit la croissance de l'emploi au sein du secteur manufacturier qui nous intéresse tout particulièrement, il n'est pas inutile de constater que la distinction entre le secteur des services et les activités manufacturières est devenue de plus en plus floue, étant donné que les CVM des services peuvent impliquer des travailleurs engagés dans certaines activités auxiliaires du secteur manufacturier telles que les services de gestion administrative, la communication, le transport, la finance ou les services après-vente<sup>1</sup>.

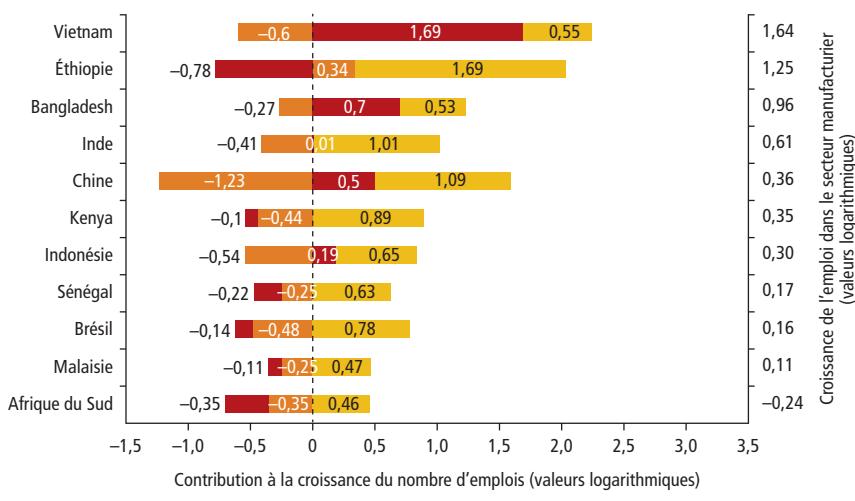
Grâce à la participation aux CVM, la croissance de l'emploi au sein du secteur manufacturier des pays d'Afrique subsaharienne a bénéficié de la hausse de la demande globale de biens manufacturés constatée au sein de l'économie mondiale. En Éthiopie, entre 2000 et 2014, la demande globale a provoqué une augmentation de 1,69 point de la croissance de l'emploi au sein des CVM du secteur manufacturier<sup>2</sup>. Au Kenya, au Sénégal et en Afrique du Sud, cette augmentation a ajouté respectivement 0,89, 0,63 et 0,46 point à la croissance de l'emploi au sein des CVM.

Toutefois, en Afrique subsaharienne comme dans les pays de référence, la hausse de la croissance de l'emploi provoquée par la participation aux CVM a été affaiblie par deux facteurs étroitement liés : (1) la baisse de la compétitivité, et (2) la baisse de la main-d'œuvre nécessaire par unité produite. Cette situation découle de l'adoption de technologies qui réduisent la main-d'œuvre et permettent de remplacer le travail de production routinier au sein des CVM (Pahl et al., 2019). Le déclin du besoin en main-d'œuvre dans l'exécution des activités nécessaires aux CVM a réduit

la croissance de l'emploi de 0,25 point au Sénégal, de 0,35 point en Afrique du Sud et de 0,44 points au Kenya (graphique 5.2). En Éthiopie, en revanche, les besoins en main-d'œuvre du secteur manufacturier ont augmenté de 0,34 point. La diminution des besoins en main-d'œuvre constatée dans certains pays s'explique vraisemblablement par le niveau avancé atteint par le secteur manufacturier de ces pays vers l'an 2000, de sorte que les hausses de la productivité sont restées minimes comparées aux améliorations réalisées par les secteurs non agricoles auxquels le secteur manufacturier était lié par des liens en amont (Pahl et al., 2019).

De plus, l'Éthiopie, le Kenya, le Sénégal et l'Afrique du Sud ont perdu des parts de marché par rapport à la concurrence mondiale, ce qui a accentué la baisse de la création d'emplois au sein des CVM. De même, des pays comme le Brésil et la Malaisie ont à peine augmenté leur croissance de l'emploi par l'amélioration de leur compétitivité dans le cadre de leur participation à des CVM<sup>3</sup>. En revanche, d'autres pays en développement comme le Bangladesh, la Chine, l'Indonésie et le Vietnam sont parvenus à stimuler la croissance de l'emploi en améliorant leur compétitivité au sein des CVM (graphique 5.2).

**Graphique 5.2** Participation aux CVM et croissance de l'emploi manufacturier : le rôle de la technologie, de la compétitivité et de la demande dans les pays d'Afrique subsaharienne et dans les pays de référence, 2000-2014



Source : Pahl et al., 2019.

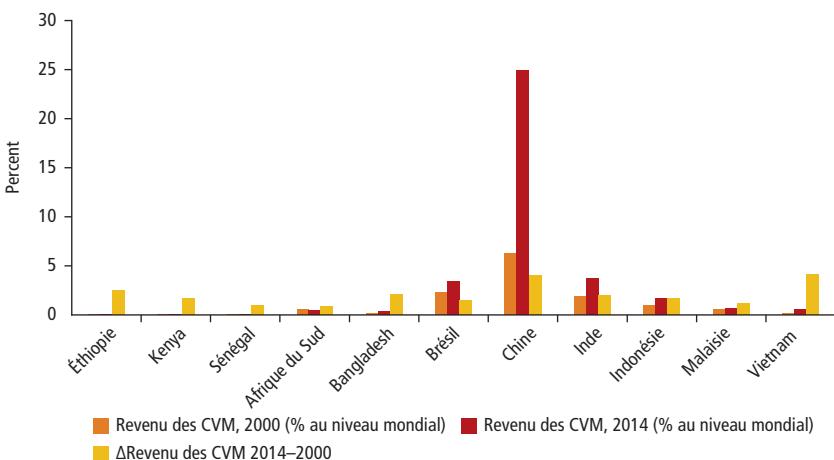
Note : les pays sont classés selon le volume de la croissance de l'emploi dans le secteur manufacturier (nombre d'employés), indiqué à droite du graphique (sans prendre en compte les erreurs d'approximation). Le paramètre « Technologie » mesure l'impact de l'évolution des besoins en main-d'œuvre par valeur ajoutée. Le paramètre « Compétitivité » exprime l'impact attribuable à l'évolution de la part des revenus générés au sein des CVM pour un pays ; le paramètre « Demande » désigne l'impact de la croissance des dépenses mondiales pour des biens de consommation finalisés au sein des CVM. CVM = chaîne de valeur mondiale.

## Augmenter la part de valeur ajoutée générée par les activités manufacturières au sein des CVM

La part de valeur ajoutée générée au sein des CVM a augmenté dans une multitude de pays d'Afrique subsaharienne. Cette situation résulte de la spécialisation et de la diversification du portefeuille d'activités de l'industrie manufacturière. Entre 2000 et 2014, la part globale de la valeur ajoutée des activités manufacturières au sein des CVM, par exemple, a connu une augmentation de 2,5 % en Éthiopie (la plus forte en Afrique subsaharienne), ainsi qu'une augmentation de 1,7 % au Kenya. La situation a été différente pour d'autres pays, car la part de valeur ajoutée créée au sein des CVM n'a pas connu de croissance rapide au Sénégal et a baissé en Afrique du Sud. Parmi les pays utilisés comme point de comparaison, la part globale de revenus liés aux CVM a quadruplé au cours de la même période en Chine et au Vietnam. Des pays comme le Bangladesh, le Brésil, l'Indonésie, l'Inde et la Malaisie ont enregistré des hausses dans la part globale de revenus liés aux CVM, mais celles-ci n'ont pas atteint le niveau de la hausse enregistrée par l'Éthiopie (graphique 5.3).

La augmentation de la part globale de la valeur ajoutée des activités manufacturières au sein des CVM découle de la spécialisation des pays dans des produits particuliers au sein des CVM (Pahl et al., 2019)<sup>4</sup>. Tandis que pour les pays d'Asie de l'Est comme la Chine et la Malaisie, la valeur ajoutée au sein des CVM provient majoritairement de l'électronique et des machines, l'Éthiopie, le Kenya et

**Graphique 5.3** Parts de revenu des CVM du secteur manufacturier en Afrique subsaharienne et dans les pays de référence, 2000 et 2014



Source : calculs de la Banque mondiale basés sur Pahl et al., 2019.

Note : CVM = chaîne de valeur mondiale.

le Sénégal se distinguent par la part prépondérante de valeur ajoutée au sein des CVM qui découle d'activités spécialisées liées à l'industrie alimentaire et à des activités situées davantage en amont de la chaîne, en particulier la production agricole. De surcroît, l'Éthiopie est spécialisée dans les CVM de l'industrie textile, ce qui inclut la valeur ajoutée générée par la production nationale de coton utilisée dans la production textile. Le Sénégal s'est spécialisé dans les CVM de produits chimiques ; le Kenya dans les métaux usinés, les métaux de base et les produits de papier ; l'Afrique du Sud a développé un portefeuille plus diversifié : produits mobiliers et produits de papier, produits pétroliers raffinés, produits chimiques, machines, véhicules motorisés, métaux de base et produits alimentaires. On remarque que le profil de l'Afrique du Sud est celui qui présente le plus de ressemblance avec le Brésil en matière de spécialisation des activités au sein des CVM.

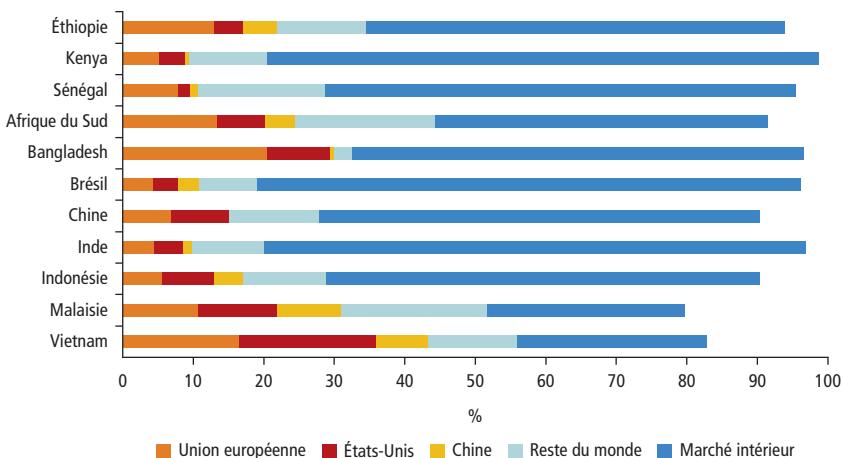
Par conséquent, les pays d'Afrique subsaharienne disposent encore d'options viables pour faire augmenter l'emploi via l'intégration aux CVM. Celles-ci sont à même de contrebalancer la baisse des besoins en main-d'œuvre en matière de production au sein des CVM. Une stratégie possible pour les pays consiste à favoriser l'augmentation de leur part dans la valeur ajoutée générée mondialement au sein des CVM grâce à un portefeuille d'activités industrielles à la fois plus spécialisé et plus diversifié.

### **S'insérer dans des activités appartenant à des marchés à forte croissance et étendre ces activités**

Les marchés finaux de la valeur ajoutée générée par le secteur manufacturier au sein des CVM varient fortement entre les pays d'Afrique subsaharienne. Toutefois, une caractéristique commune à tous les pays de la région tient à l'importance croissante de l'Union Européenne et du marché national en tant que marchés finaux de la valeur ajoutée générée par les activités manufacturières dans les CVM. En 2014, 12,9 % de la valeur ajoutée des activités manufacturières éthiopiennes au sein des CVM avait pour destination le marché de l'Union Européenne, 4,2 % le marché américain, 4,7 % le marché chinois et 59,3 %, la demande intérieure. Le Kenya et le Sénégal dépendent de façon décisive de la demande finale intérieure, qui capte respectivement 78,2 % et 66,7 % de leur valeur ajoutée générée au sein des CVM.

En Afrique du Sud, même si la part du marché intérieur est relativement faible comparée à d'autres pays d'Afrique subsaharienne, celle-ci reste importante pour la valeur ajoutée générée par les activités manufacturières dans les CVM. En effet, 47,2 % de la valeur ajoutée nationale au sein des CVM a pour destination finale la demande intérieure, et 13 % l'Union Européenne (graphique 5.4). Contrairement à un certain nombre de pays asiatiques, les États-Unis représentent un marché final relativement peu important pour la valeur ajoutée produite par les pays d'Afrique subsaharienne dans le cadre de leurs activités manufacturières au sein de CVM.

**Graphique 5.4** Marchés finaux de la valeur ajoutée des activités manufacturières au sein des CVM en Afrique subsaharienne et dans les pays de référence, 2014



Source : calculs de la Banque mondiale basés sur Pahl et al., 2019.

Note : La catégorie « Union Européenne » inclut les 28 pays qui étaient membres de l'Union en 2014 ainsi que la Suisse ; la catégorie « États-Unis » regroupe les États-Unis et le Canada. Les parts de valeur ajoutée ayant pour destination l'Asie de l'Est (Corée du Sud, Japon et Taïwan-Chine) ainsi que d'autres pays émergents (Brésil, Inde, Indonésie, Mexique, Fédération de Russie et Turquie) n'apparaissent pas dans le graphique, bien qu'elles apparaissent dans l'estimation générale, afin que la somme des barres corresponde à 100, sans prendre en compte les arrondis.

Ainsi, une autre approche permettant d'augmenter la création d'emplois par la participation aux CVM consisterait à essayer de pénétrer des marchés finaux à forte croissance et d'y développer des activités afin d'améliorer les chiffres de la région dans leur relation commerciale à ces marchés. Dans le cadre de cette stratégie, les marchés finaux à croissance rapide comme celui de l'Union Européenne sont aussi importants que la croissance intérieure.

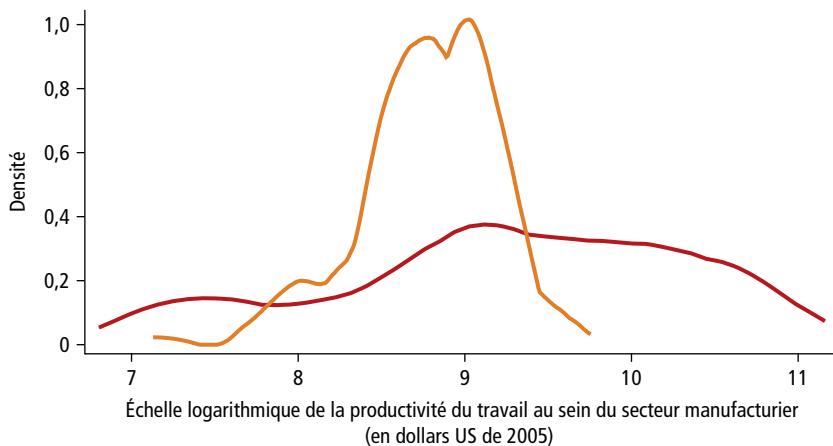
## CVM du secteur manufacturier et croissance de la productivité

### Participation aux CVM et croissance de la productivité en Afrique subsaharienne

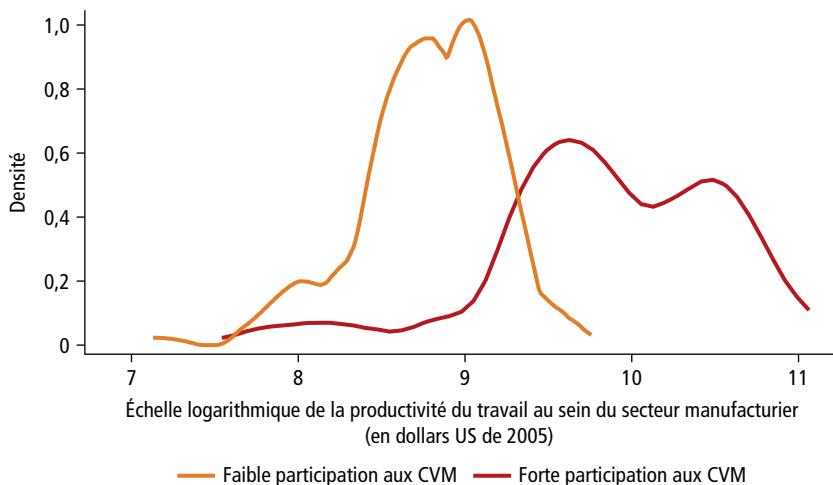
Les études ont nettement démontré les effets positifs de l'intégration à des CVM pour la croissance de la productivité en Afrique subsaharienne, avec quelques variations entre les pays de la région. Les pays qui présentent les taux les plus élevés de participation à des CVM indiquent également des niveaux de productivité et de croissance du travail relativement plus élevés. Le graphique 5.5 compare la productivité de deux groupes en classant les pays

**Graphique 5.5** Participation aux CVM et croissance de la productivité du secteur manufacturier en Afrique subsaharienne

a. Taux d'intégration à des CVM supérieurs et inférieurs au 25<sup>e</sup> centile



b. Taux d'intégration à des CVM au 75<sup>e</sup> centile



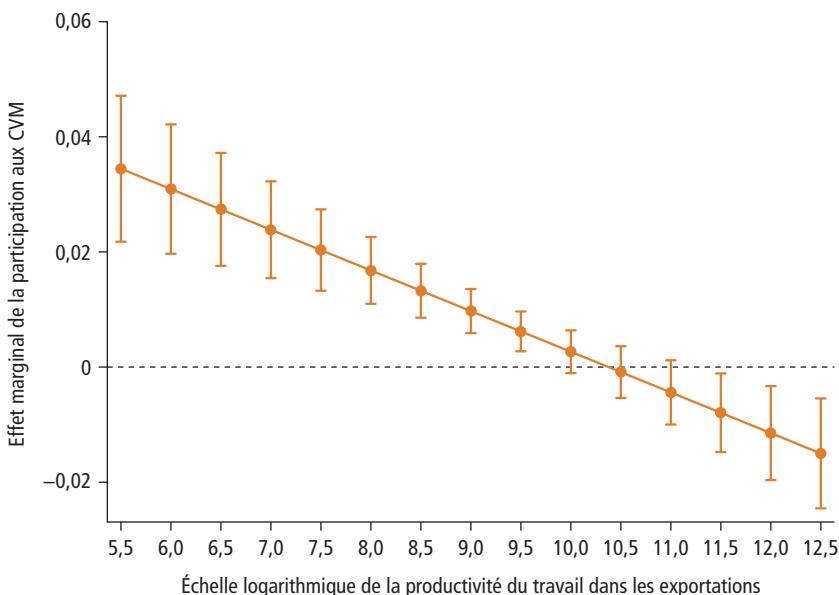
Source : Calculs de la Banque mondiale à partir des données de la base Eora de la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement et de la *Expanded Africa Sector Database*.  
Note : CVM = chaîne de valeur mondiale.

en fonction de leur taux de participation – fort ou faible – aux CVM. Dans la partie a. du graphique, les pays à forte participation aux CVM regroupent les pays présentant un taux d'intégration supérieur au 25<sup>e</sup> centile, tandis que les pays à la faible participation aux CVM regroupent les pays avec un taux d'intégration inférieur ou égal à ce seuil. La partie b. compare la productivité au sein des pays ayant un taux d'intégration supérieur ou égal au 75<sup>e</sup> centile (forte participation aux CVM) avec celle des pays ayant un taux d'intégration inférieur ou égal au 25<sup>e</sup> centile (faible participation aux CVM). Dans ces deux cas de figure, on constate une corrélation entre les pays présentant une productivité plus forte et un taux de participation plus important à des CVM, le niveau de productivité moyen pour les pays présentant un faible taux de participation à des CVM étant de 7 040 dollars US (en dollars US de 2005) et pour ceux ayant un fort taux de participation à des CVM de 15 690 dollars US (en dollars US de 2015)<sup>5</sup>. La croissance de la productivité moyenne dans les pays présentant un faible taux de participation aux CVM est de 0,067, tandis qu'elle est de 0,075 dans les pays présentant un fort taux de participation aux CVM. Une augmentation de 1 % de la participation à des CVM se traduit par une augmentation de 0,016 point de pourcentage de la croissance de la productivité du travail. Par conséquent, une augmentation du taux de participation aux CVM du 25<sup>e</sup> au 75<sup>e</sup> centile est associée à une augmentation de 1,3 point de pourcentage de la croissance de la productivité du travail (Pahl et Timmer, 2020).

### **Des gains de productivité plus importants pour les pays présentant un niveau de productivité du travail relativement faible**

L'intégration à des CVM est en général corrélée à une plus forte croissance de la productivité à long terme pour tous les pays, mais cet effet est le plus important pour les pays dont la participation se situe en amont, pour les pays qui sont mieux intégrés au CVM ainsi que pour ceux qui sont le plus éloignés de la frontière de la productivité. Le graphique 5.6 montre que l'effet marginal des changements dans l'indice de participation aux CVM varie selon le niveau de productivité du travail au sein des exportations du secteur manufacturier, celui-ci étant clairement positif pour des valeurs de productivité du travail inférieures ou égales à 10. Ainsi, dans la mesure où ils sont éloignés de la frontière de la productivité, les pays d'Afrique subsaharienne pourraient tirer profit de leur intégration aux CVM afin de stimuler la croissance de la productivité. Pour les pays les moins productifs, on estime que l'augmentation du taux de participation à des CVM du 25<sup>e</sup> au 75<sup>e</sup> centile se traduit par une augmentation de la croissance de la productivité de 2,8 points de pourcentage.

**Graphique 5.6** Participation aux CVM et croissance de la productivité du travail au sein du secteur manufacturier



Source : Pahl et Timmer 2020.

Note : Le graphique indique l'effet marginal de la participation à des chaînes de valeur mondiales sur la croissance de la productivité du travail au sein du secteur manufacturier, par niveau de productivité du travail dans les exportations, en se basant sur les estimations pour 56 pays (18 pays développés et 38 pays en développement). Des variables fictives de secteur et de temps sont incluses dans l'estimation afin de rendre compte, selon les secteurs et au fil du temps, de l'effet des changements de prix sur la productivité du travail dans les exportations.

## Rôle de la montée en gamme industrielle dans la croissance de l'emploi du secteur manufacturier en Afrique subsaharienne

### Montée en gamme industrielle

Dans ce rapport, et plus particulièrement au sein de ce chapitre, on définira la montée en gamme industrielle comme la croissance rapide (en termes relatifs) et la redistribution de l'emploi et de la valeur ajoutée vers des industries exigeant de plus en plus de connaissances. En d'autres termes, cela correspond à la redistribution de l'emploi depuis les industries exigeant beaucoup de main-d'œuvre vers des industries plus sophistiquées exigeant de plus en plus de connaissances, mesurée par les augmentations et les baisses de la part de ces industries dans l'emploi et dans la valeur ajoutée au fil des années. L'adoption de cette définition

minimale se justifie par le peu de données disponibles en Afrique subsaharienne permettant de mesurer la montée en gamme industrielle dans le cadre des CVM. Il n'en reste pas moins que cette définition opérationnelle de la montée en gamme industrielle est similaire à la définition standard du terme dans le contexte des CVM. Par exemple, dans un contexte spécifique aux CVM, on pourrait définir la montée en gamme comme l'intégration ou le déplacement de la main-d'œuvre dans des fonctions plus sophistiquées au sein des CVM, en s'éloignant de manière générale des activités d'assemblage (plus exigeantes en main-d'œuvre et moins exigeantes en connaissances) pour se déplacer vers des activités de fabricant d'équipement d'origine et finalement de fabricant de marque d'origine.

L'évolution des entreprises qui passent de tâches d'assemblage vers des tâches de conception, de reformulation de produits, de logistique, de service après-vente et de réparation peut représenter une autre trajectoire de montée en gamme industrielle. Tous ces processus entraînent des bouleversements au sein des secteurs en matière de répartition des parts d'emploi et de valeur ajoutée (cf. de Vries et al, 2019 ; Gereffi, 1999 ; Humphrey et Schmitz, 2002 ; Sturgeon et Lee, 2005). Selon cette définition, la montée en gamme industrielle devrait aboutir à une part plus importante d'emplois et de valeur ajoutée dans les industries les plus exigeantes en connaissances et en capitaux, aux dépens des industries les plus exigeantes en main-d'œuvre.

En se basant sur cette définition opérationnelle, les secteurs peuvent être séparés entre trois catégories bien distinctes : les industries basées sur l'agriculture et les industries nécessitant une forte main-d'œuvre, qui comprennent l'industrie des aliments et boissons, le textile et l'habillement, le bois et le papier ; les industries extractives nécessitant des capitaux importants, qui comprennent les produits chimiques et non-métalliques ainsi que les produits métallurgiques ; les industries exigeant de plus en plus de connaissances, qui comprennent le matériel électronique et les machines ainsi que le matériel de transport.

Le niveau de développement et le niveau initial des capacités d'un pays déterminent l'influence que la montée en gamme au sein des CVM peut avoir sur la croissance de l'emploi. Par exemple, dans les économies asiatiques à revenu élevé comme la Corée du Sud, les emplois au sein des CVM sont inégalement répartis entre les secteurs. En Corée du Sud, le nombre d'employés du secteur manufacturier au sein des CVM<sup>6</sup> a diminué de 538 000 entre 2000 et 2011. Au Japon, le nombre d'employés dans le secteur manufacturier a diminué de près de 2,5 millions ; à Taïwan (Chine), ce chiffre a diminué de 166 000 au cours de la même période. Au même moment, le nombre d'emplois liés à d'autres fonctions économiques au sein des CVM – comme la logistique, les ventes et le marketing, l'administration et les services administratifs, la recherche et le développement ou d'autres services d'accompagnement – a augmenté en Corée et à Taiwan (Chine). Ces économies se sont appuyées sur

une montée en gamme fonctionnelle pour générer des emplois au sein des CVM du secteur manufacturier, qui sont répartis de façon inégale entre les différents domaines économiques (de Vries et al., 2019). Ce changement a été rendu possible par la réaffectation d'employés impliqués dans la fabrication vers des fonctions commerciales, tandis que la création de nouvelles industries a permis une croissance de l'emploi.

En Afrique, toutefois, la portée de la montée en gamme au sein des CVM est plus faible que dans d'autres régions en développement. La montée en gamme industrielle de la région s'est essentiellement déroulée au sein d'industries manufacturières relativement moins exigeantes en connaissances. Par exemple, en Éthiopie, entre 1998 et 2015, 44 000 emplois ont été créés au total dans l'industrie des aliments et boissons, 28 000 dans l'industrie des textiles et de l'habillement, 23 000 dans l'industrie du bois et du papier, et 20 000 dans l'industrie métallurgique. Ces quatre secteurs combinés ont contribué à plus de la moitié de la croissance de l'emploi au sein du secteur manufacturier (graphique 5.1). Il est intéressant de constater que l'industrie des produits chimiques et des produits non-métalliques, relativement exigeante en capitaux, est celle qui a créé le plus d'emplois (141 000) au cours de la période, tandis que l'industrie du matériel électronique et des machines, qui exige de plus en plus de connaissances, est celle qui a créé le moins d'emplois dans le secteur<sup>7</sup>. On constate des tendances similaires dans les niveaux de l'emploi au sein des autres pays africains. En Afrique, la croissance de l'emploi au sein du secteur manufacturier a généralement été plus forte au sein des industries les moins exigeantes en connaissances (tableau 5.1).

En dépit de ces tendances générales, les situations nationales sont relativement hétérogènes car la montée en gamme industrielle a lieu à la fois dans les industries à forte exigence en connaissances et dans celles à faible exigence en connaissances. On constate également, pour les exemples de pays ayant réussi leur montée en gamme, que ceux-ci ont été capables d'exporter leur production à des prix plus élevés tout en maintenant leur part de marché, ce qui indique qu'ils ont tiré profit de la montée en gamme économique (Foster-McGregor, Kaulich et Stehrer, 2015). Au Cameroun et au Sénégal, par exemple, outre les industries des aliments et des boissons, du textile et de l'habillement, du bois et du papier, ainsi que des produits métallurgiques, qui ont enregistré une accélération de la croissance de l'emploi industriel, les industries de matériel électronique et de machines, ainsi que celle du matériel de transport, ont également enregistré une accélération de leur croissance de l'emploi. L'industrie du matériel de transport en Éthiopie, au Malawi et en Afrique du Sud, ainsi que l'industrie du matériel électronique et des machines au Kenya, a également connu une nette hausse de la croissance de l'emploi (tableau 5.1). L'augmentation de la part de valeur ajoutée générée par ces industries est corrélée à des effets positifs sur la croissance de l'emploi. Si cet effet positif sur la croissance de l'emploi est plus

**Tableau 5.1** Croissance de l'emploi au sein des industries manufacturières d'Afrique subsaharienne et des pays de référence (%)

Période	Produits alimentaires et boissons	Textiles et vêtements	Articles de cuir	Bois et papier	Produits chimiques et non-métalliques	Produits méallurgiques	Matériel électrique et machines	Matériel de transport	Total secteur manufacturier	
<b>Afrique subsaharienne</b>										
Côte d'Ivoire	1994–1997	11,5	9,1	—	4,3	4,8	5,0	2,8	-2,0	35,6
Cameroun	1998–2008	1,7	4,8	8,0	1,8	-3,0	4,3	5,1	4,0	26,7
Éthiopie	1998–2015	12,6	8,9	14,6	14,2	22,8	21,1	4,9	21,2	120,2
Ghana	1995–2003	10,0	-1,0	10,0	0,9	3,3	0,1	-1,7	-5,0	16,6
Kenya	1998–2015	8,9	10,0	25,6	4,2	6,5	8,2	6,8	-10,8	59,5
Malawi	1998–2012	3,0	-4,3	13,1	-3,5	0,8	-1,2	-13,1	13,1	7,9
Sénégal	1998–2014	4,2	1,5	10,9	4,6	4,5	-3,9	5,7	5,9	33,2
Afrique du Sud	1998–2015	0,9	-6,8	-5,8	-1,8	-1,2	-0,8	-1,0	1,5	-14,9
<b>Pays asiatiques de référence</b>										
Bangladesh	1998–2011	9,9	10,1	5,8	6,6	18,7	17,5	7,9	4,5	81,0
Indonésie	1998–2015	4,3	2,5	0,9	-1,3	2,7	3,3	3,6	8,3	24,4
Vietnam	1998–2015	16,5	17,6	17,9	19,1	16,5	19,1	20,4	18,6	145,8

Source : calculs de la Banque mondiale à partir de données de la base de données statistique INDSTAT2 de l'Organisation des Nations unies pour le développement industriel (classification de la CITI à deux décimales).

Note : les chiffres reportés correspondent aux taux de croissance médians en pourcentages. La croissance de l'emploi au sein de chaque industrie individuelle s'obtient en divisant la croissance de l'emploi de chaque industrie par la somme de la croissance de l'emploi de toutes les industries, multipliée par la croissance de l'emploi dans la somme du secteur manufacturier des pays respectifs. Les industries manufacturières sont classées selon les normes de la Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique (Révision 3) à deux décimales : Aliments et boisson : fabrication de produits alimentaires et de boissons (15), fabrication de produits à base de tabac (16) ; Textiles et habillement : fabrication de textiles (17), fabrication d'articles d'habillement (18) ; Bois et papier : production de bois (20) fabrication de papier (21), production de supports enregistrés (22) et fabrication de meubles (36) ; Produits chimiques non-métalliques : fabrication de produits pétroliers raffinés (23), de produits chimiques (24), d'articles en caoutchouc et de matières plastiques (25), d'autres produits minéraux non-métalliques ; Produits métallurgiques : fabrication de produits métallurgiques de base (27), d'ouvrages en métaux (28) ; Matériel électronique et machines : fabrications de machines et de matériel (29), appareils électriques et électroniques (31 et 32) et instruments de précision (33) ; Matériel de transport : véhicules et autres machines de transport (34 et 35). — = non disponible.

fort au sein des industries les moins exigeantes en connaissances, il reste tout de même important au sein des industries exigeantes en connaissances dans des pays comme l'Éthiopie, le Kenya, le Malawi et le Sénégal (tableau 5.2).

De même, dans les économies asiatiques utilisées comme référence, le nombre d'emplois dans les industries moins exigeantes en connaissances a augmenté, bien que sa part dans l'emploi total ait diminué. En Inde et en Chine, entre 2000 et 2011, ce sont respectivement 12 millions et 24 millions d'emplois qui ont été créés dans les activités de fabrication de l'industrie manufacturière. Une hausse conséquente des emplois manufacturiers au sein des CVM a également été constatée au Bangladesh (environ 11 millions), au Vietnam (environ 5 millions), aux Philippines (2,3 millions) et en Indonésie (1,1 million) au cours de la même période. Au même moment, la part d'emplois au sein des CVM dans les industries et les fonctions commerciales exigeantes en capitaux et en connaissances – telles que la logistique, la vente et le marketing, les services administratifs, la recherche et le développement ainsi que d'autres services d'accompagnement – a augmenté au sein de ces économies (de Vries et al., 2019).

La montée en gamme au sein des CVM permet de générer des emplois dans le secteur manufacturier, mais ceux-ci peuvent se répartir de façon inégale entre les industries en favorisant les activités manufacturières plus qualifiées et les emplois liés aux fonctions commerciales, comme on le constate dans les pays à revenu élevé qui disposaient de grandes capacités initiales. Par conséquent, si la montée en gamme au sein des CVM constitue un processus crucial pour davantage d'emplois, il est tout aussi essentiel de s'assurer qu'il existe des opportunités d'emploi pour l'importante main-d'œuvre non-qualifiée de la région – ce qui implique de se spécialiser également dans des activités peu qualifiées au sein de la chaîne de valeur. Par ailleurs, les CVM génèrent une croissance plus inclusive, particulièrement lorsque les secteurs ou les industries qui en bénéficient sont impliqués dans des activités exigeantes en main-d'œuvre et emploient des travailleurs relativement peu qualifiés (Allard et al., 2016). Le volume d'activité réalisé au sein de la CVM compte autant, voire plus, que la spécialisation dans des activités sophistiquées au sein de la chaîne de valeur, dans la mesure où la spécialisation dans des activités d'assemblage moins sophistiquées et l'exécution de ces activités à grande échelle permet d'engendrer des bénéfices considérables.

En Afrique subsaharienne, une immense majorité de la main-d'œuvre du secteur manufacturier est employée au sein d'industries à plus faible exigence en connaissances. En Côte d'Ivoire, les quatre secteurs industriels à plus faible exigence en connaissances (aliments et boissons, textiles et habillement, bois et papier, produits métallurgiques) absorbaient à eux seuls 83,8 % de la main-d'œuvre du secteur manufacturier. Au Cameroun, ces quatre secteurs industriels absorbait 81,1 % des employés du secteur manufacturier ; en Éthiopie, 49,9 % ; au Ghana, 78,6 % ; au Kenya, 80,6 % ; au Malawi, 88,0 % ; au Sénégal, 65,9 % ; et en Afrique du Sud, 56,5 % (tableau 5.3).

**Tableau 5.2** Réaction de la croissance de l'emploi aux évolutions de la valeur ajoutée : industries manufacturières en Afrique subsaharienne et dans les pays de référence (%)

Pays	Produits alimentaires et boissons	Textiles et vêtements	Articles de cuir	Bois et papier	Produits chimiques et non-métalliques	Produits métallurgiques	Matériel électrique et machines	Matériel de transport	Total secteur manufacturier
<b>Afrique subsaharienne</b>									
Côte d'Ivoire	1,04	0,94	—	1,69	1,52	0,80	0,16	-0,30	1,07
Cameroun	-0,22	-0,60	—	-0,23	0,37	-0,53	-0,63	-0,50	-0,13
Éthiopie	1,18	-1,68	0,78	1,16	1,20	0,98	0,26	0,87	1,11
Ghana	1,00	-0,56	1,00	0,65	0,52	-0,15	0,50	-0,50	1,09
Kenya	0,63	0,53	1,00	0,23	0,47	0,47	1,64	-0,65	0,49
Malawi	0,42	0,68	1,00	-0,76	0,26	0,48	N/A	N/A	0,10
Sénégal	1,43	-0,15	-3,26	0,71	0,60	4,57	0,54	0,27	0,70
Afrique du Sud	0,35	0,71	2,13	-1,45	-0,37	0,54	-0,95	1,27	-0,99
<b>Pays asiatiques de référence</b>									
Bangladesh	0,99	0,52	-1,18	0,58	1,31	0,80	0,97	0,40	0,69
Indonésie	0,26	0,20	0,06	-0,12	0,17	0,22	0,22	0,49	0,16
Vietnam	0,85	0,89	0,85	0,86	0,78	0,84	0,86	0,80	0,82

Source : calculs de la Banque mondiale basés sur la base de données INDSTAT2 de l'Organisation des Nations unies pour le développement industriel (suivant la classification de la CITI à deux décimales) ainsi que sur la base de données Eora de la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement.

Note : période des données utilisées : Côte d'Ivoire (1994–1997), Cameroun (1998–2008), Éthiopie (1998–2015), Ghana (1995–2003), Kenya (1998–2015), Malawi (1998–2012), Sénégal (1998–2014), Afrique du Sud (1998–2015), Bangladesh (1998–2011), Indonésie (1998–2015), Vietnam (1998–2015). Les industries manufacturières sont classées selon les normes de la Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique (Révision 3) à deux décimales : Aliments et boisson : fabrication de produits alimentaires et de boissons (15), fabrication de produits à base de tabac (16) ; Textiles et habillement : fabrication de textiles (17), fabrication d'articles d'habillement, préparation et teintures des fourrures (18) ; Bois et papier : production de bois (20) fabrication de papier (21), production de supports enregistrés (22) et fabrication de meubles (36) ; Produits chimiques non-métalliques : fabrication de produits pétroliers raffinés (23), de produits chimiques (24), d'articles en caoutchouc et de matières plastiques (25), d'autres produits minéraux non-métalliques ; Produits métallurgiques : fabrication de produits métallurgiques de base (27), d'ouvrages en métaux (28) ; Matériel électrique et machines : fabrications de machines et de matériel (29), appareils électriques et électroniques (31 et 32) et instruments de précision (33) ; Matériel de transport : véhicules et autres machines de transport (34 et 35). — = non disponible. Valeur ajoutée aux prix du producteur, converti en dollars US de 2010 en utilisant un déflateur du produit intérieur brut comme indice des prix. — = non disponible.

**Tableau 5.3** Part des industries manufacturières dans l'emploi en Afrique subsaharienne et dans les pays de référence (%)

Pays	Part des industries manufacturières dans l'emploi (%)							
	Produits alimentaires et boissons	Textiles et vêtements	Articles de cuir	Bois et papier	Produits chimiques et non-métalliques	Produits métallurgiques	Matériel électrique et machines	Matériel de transport
<b>Afrique subsaharienne</b>								
Côte d'Ivoire	38,0	17,7	0	24,3	14,0	3,8	0,9	1,3
Cameroun	28,1	20,0	0,4	25,8	15,8	7,2	1,7	0,9
Éthiopie	19,1	15,4	6,6	9,2	41,5	6,2	0,1	1,9
Ghana	19,9	9,4	0,5	41,3	19,3	8,0	1,4	0,2
Kenya	39,7	22,0	1,9	11,9	13,7	7,0	2,3	1,5
Malawi	66,4	9,1	0,5	10,4	10,7	2,1	—	0,9
Sénégal	44,6	7,7	2,8	8,7	27,7	4,9	2,1	1,5
Afrique du Sud	19,1	6,7	1,2	16,5	18,6	14,2	14,6	9,1
<b>Pays asiatiques de référence</b>								
Bangladesh	6,9	71,4	1,5	2,3	12,7	3,3	1,4	0,4
Indonésie	24,1	22,8	6,0	14,6	16,9	4,3	6,5	4,8
Vietnam	10,3	24,4	18,8	13,3	11,4	6,3	11,9	3,7

Source : calculs de la Banque mondiale à partir de données de la base de données statistique INDSTAT2 de l'Organisation des Nations unies pour le développement industriel (classification de la CITI à deux décimales).

Note : Périodes des données utilisées : Côte d'Ivoire (1997), Cameroun (2008), Éthiopie (2015), Ghana (2003), Kenya (2015), Malawi (2012), Sénégal (2014), Afrique du Sud (2015), Bangladesh (2011), Indonésie (2015), Vietnam (2015). Les industries manufacturières sont classées selon les normes de la Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique (Révision 3) à deux décimales : Aliments et boisson : fabrication de produits alimentaires et de boissons (15), fabrication de produits à base de tabac (16) ; Textiles et habillement : fabrication de textiles (17), fabrication d'articles d'habillement (18) ; Bois et papier : production de bois (20) fabrication de papier (21), production de supports enregistrés (22) et fabrication de meubles (36) ; Produits chimiques non-métalliques : fabrication de produits pétroliers raffinés (23), de produits chimiques (24), d'articles en caoutchouc et de matières plastiques (25), d'autres produits minéraux non-métalliques ; Produits métallurgiques : fabrication de produits métallurgiques de base (27), d'ouvrages en métaux (28) ; Matériel électronique et machines : fabrications de machines et de matériel (29), appareils électriques et électroniques (31 et 32) et instruments de précision (33) ; Matériel de transport : véhicules et autres machines de transport (34 et 35). — = non disponible.

La croissance de ces industries dans la part de l'emploi est considérable, la plus importante étant constatée dans l'industrie des aliments et boissons (21,6 % en Côte d'Ivoire et de 46,6 % au Malawi)<sup>8</sup>. Au Kenya, l'industrie du textile et de l'habillement a connu une croissance de 24,2 % de sa part dans l'emploi total. Au Sénégal, la croissance de ses industries dans la part de l'emploi est restée modérée, à 4,4 % dans l'industrie des aliments et des boissons et à 8,7 % dans l'industrie du bois et du papier. En Éthiopie, parmi les quatre secteurs industriels moins exigeants en connaissances et qui connaissent une montée en gamme, seul celui des produits métallurgiques indique une hausse de sa part d'emplois<sup>9</sup>.

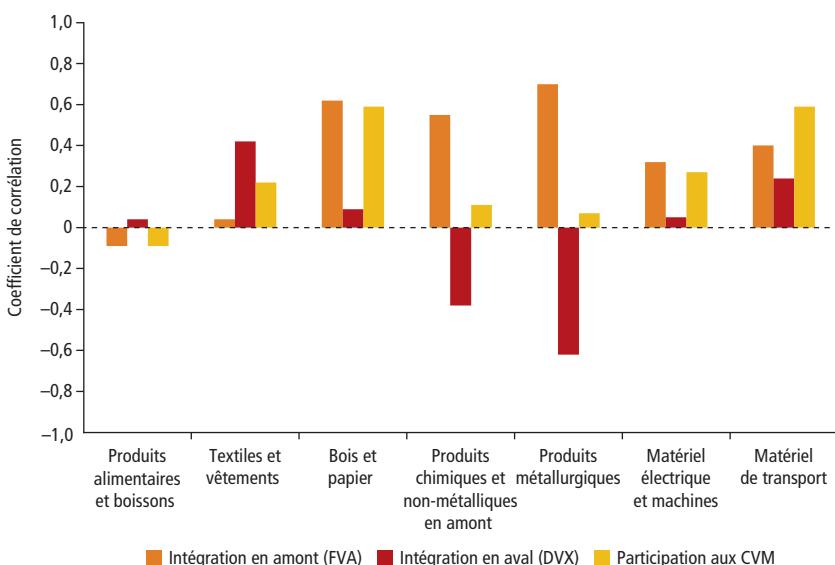
En outre, la hausse des salaires dans ces industries a été impressionnante. Au Malawi, par exemple, où l'industrie des aliments et des boissons emploie environ 66 % de la main-d'œuvre du secteur manufacturier, les salaires de l'industrie ont connu une croissance de 50,1 % entre 1998 et 2012. En Éthiopie, le niveau des salaires dans l'industrie des aliments et boissons a connu une hausse de 60,2 % entre 1998 et 2015. Le niveau des salaires dans l'industrie des produits métallurgiques au Sénégal a connu une augmentation record de 80,5 % entre 1998 et 2014 ; cette augmentation atteint 81,8 % au Malawi pour l'industrie du bois et du papier. Cette hausse des rémunérations préside d'une amélioration des conditions de vie pour la main-d'œuvre employée au sein de ces filières<sup>10</sup>.

### **Les CVM, forces motrices de la croissance de l'emploi et de la montée en gamme industrielle en Afrique subsaharienne**

Si l'on fait abstraction des disparités observées entre les pays d'Afrique subsaharienne, il est établi que la participation aux CVM se traduit par une croissance de l'emploi industriel<sup>11</sup>, ce qui peut aller d'un impact relativement modéré – croissance de 0,23 dans l'industrie des textiles et de l'habillement, de 0,27 dans le matériel électrique et les machines – à un maximum de 0,59 dans l'industrie du matériel de transport et l'industrie du papier (graphique 5.7).

Lorsque l'on décompose la participation aux CVM en fonction des liens en amont et liens en aval et qu'on étudie la relation qu'elle entretient avec la croissance de l'emploi, tout indique que ce lien positif entre intégration à des CVM et croissance de l'emploi découle en grande partie des liens en amont (graphique 5.7). L'intégration en amont permet en effet aux entreprises d'accéder à des intrants intermédiaires plus sophistiqués et de meilleure qualité. Cela leur permet également de bénéficier de transferts de technologies afin de stimuler la croissance de la productivité et faciliter la montée en gamme, afin d'augmenter le volume de la production et, partant, la création d'emplois qualifiés et de bonne qualité. Actuellement, dans le contexte africain, si l'intégration en aval permet aussi de créer de l'emploi, ces emplois se situent le plus souvent à la base de la chaîne de valeur : ils présentent donc des niveaux de salaires plus faibles et des possibilités limitées de montée en gamme.

**Graphique 5.7 Corrélation entre la participation aux CVM et la croissance de l'emploi dans le secteur manufacturier**



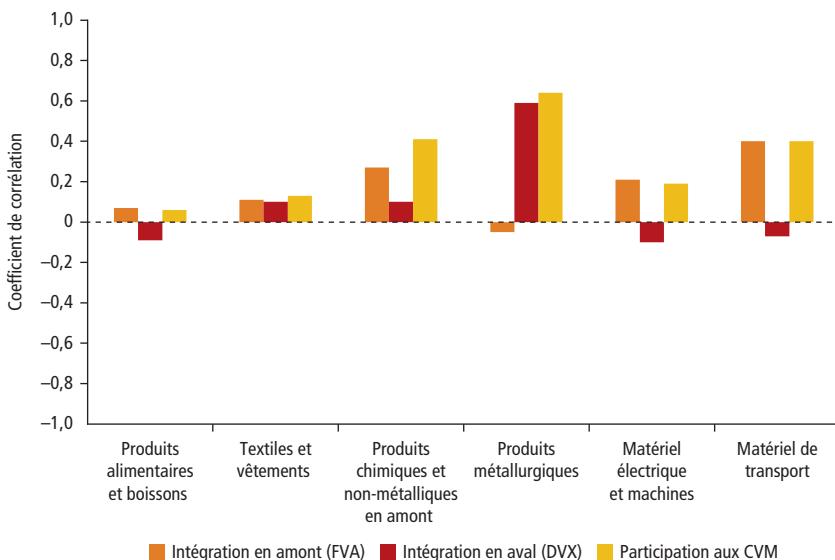
Source : calculs de la Banque mondiale à partir des données Eora de la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement et la base de données INDSTAT2 de l'Organisation des Nations unies pour le développement industriel (suivant la classification de la CITI à deux décimales).

Note : Les données concernent la Côte d'Ivoire, le Cameroun, l'Éthiopie, le Ghana, le Kenya, le Malawi, le Sénégal, et l'Afrique du Sud. L'intégration en amont correspond à la part de valeur ajoutée étrangère dans les exportations (FVA) ; l'intégration en aval correspond à la part de valeur ajoutée indirecte dans les exportations (DVX) ; Taux de participation aux CVM = FVA + DVX. Pour l'industrie du cuir, le taux de participation aux CVM ne peut être pas calculé en raison de données non disponibles. Les coefficients de corrélation sont significatifs sauf, en matière d'intégration en amont, pour les industries des textiles et de l'habillement, des aliments et des boissons ; en matière d'intégration en aval, pour les aliments et les boissons, le bois et le papier, le matériel électrique et les machines ; et, en matière de participation aux CVM, pour les aliments et boissons, les produits chimiques et non-métalliques, et les produits métallurgiques. CVM = chaîne de valeur mondiale.

De plus, certains éléments attestent du lien positif existant entre la participation aux CVM et la montée en gamme industrielle (graphiques 5.8 et 5.9). Le graphique 5.8 démontre le lien positif entre l'insertion dans les CVM et l'élasticité de l'emploi, en tenant compte de la valeur ajoutée au sein de toutes les industries manufacturières d'Afrique subsaharienne. Autrement dit, la participation à des CVM améliore la création de valeur ajoutée d'une industrie, ce qui exerce une influence positive sur la croissance de l'emploi pour l'ensemble des industries.

Le graphique 5.9 se focalise sur le lien entre la participation aux CVM et les évolutions de la part d'emplois industriels ; la corrélation est également positive. En se basant sur un autre indicateur de montée en gamme (la montée en gamme dans les exportations) et en utilisant des données hautement ventilées relatives

**Graphique 5.8** Corrélation entre la participation aux CVM, la valeur ajoutée et l'élasticité de l'emploi

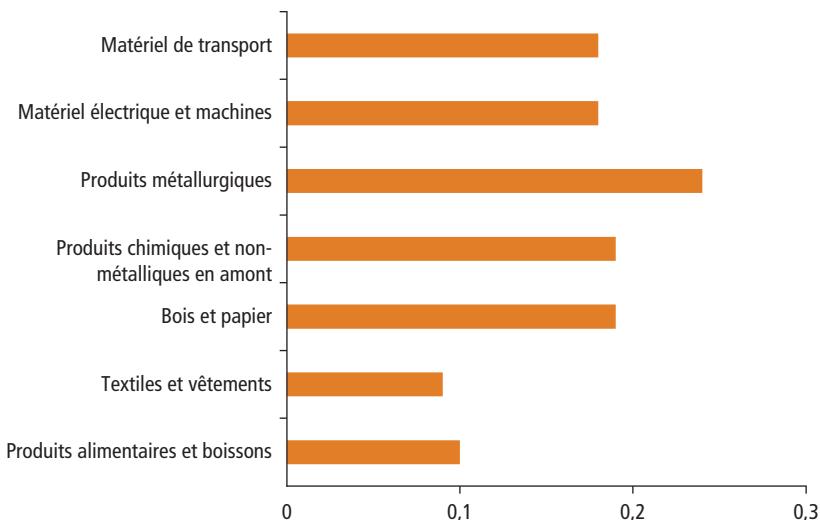


Source : calculs de la Banque mondiale à partir des données Eora de la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement et la base de données INDSTAT2 de l'Organisation des Nations unies pour le développement industriel (suivant la classification de la CITI à deux décimales).

Note : Les données concernent la Côte d'Ivoire, le Cameroun, l'Éthiopie, le Ghana, le Kenya, le Malawi, le Sénégal, et l'Afrique du Sud. L'intégration en amont correspond à la part de valeur ajoutée étrangère dans les exportations (FVA) ; l'intégration en aval correspond à la part de valeur ajoutée indirecte dans les exportations (DVX) ; Taux de participation aux CVM = FVA + DVX. Pour l'industrie du cuir, le taux de participation aux CVM ne peut être pas calculé en raison de données non disponibles. Les coefficients de corrélation sont significatifs sauf, en matière d'intégration en amont, pour les industries des textiles et de l'habillement, des aliments et des boissons ; en matière d'intégration en aval, pour les aliments et les boissons, le bois et le papier, le matériel électronique et les machines ; et, en matière de participation aux CVM, pour les aliments et boissons, les produits chimiques et non-métalliques, et les produits métallurgiques. CVM = chaîne de valeur mondiale.

aux exportations de produits spécifiques pour 122 pays, ainsi que des indices d'intégration à des CVM et des mesures de la qualité des exportations pendant la période 1996-2015, Ndubuisi et Owusu (2021) démontrent qu'il existe une corrélation positive entre la participation aux CVM et la montée en gamme dans les exportations. Dans les pays en développement, l'effet positif de la participation à des CVM sur la montée en gamme dans les exportations n'apparaît qu'au niveau des liens en amont ; dans les pays développés, celui-ci apparaît à la fois au niveau des liens en amont et des liens en aval. La participation aux CVM, tout particulièrement dans le cadre de liens en amont, permet non seulement de monter en gamme au niveau de la qualité des exportations, mais elle permet également de rapprocher la qualité des exportations de la frontière grâce à la montée en gamme (Criscuolo et Timmis, 2017 ; Faruq, 2010 ; Xu et Mao, 2018).

**Graphique 5.9** Corrélation entre la participation aux CVM et l'évolution de la part de l'industrie dans l'emploi



Source : calculs de la Banque mondiale à partir des données Eora de la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement et la base de données INDSTAT2 de l'Organisation des Nations unies pour le développement industriel (suivant la classification de la CITI à deux décimales).

Note : Les données concernent la Côte d'Ivoire, le Cameroun, l'Éthiopie, le Ghana, le Kenya, le Malawi, le Sénégal, et l'Afrique du Sud. Taux de participation à des chaînes de valeur mondiales = part de la valeur ajoutée étrangère dans les exportations + part de la valeur ajoutée indirecte dans les exportations. Pour l'industrie du cuir, le taux de participation aux CVM ne peut pas être calculé en raison de données non disponibles. La corrélation est significative, sauf pour les aliments et boisson, les textiles et habillement, les produits chimiques et non-métalliques et les produits métallurgiques. CVM = chaîne de valeur mondiale.

## Conclusion et options stratégiques

Par le passé, le secteur manufacturier a été le moteur de la croissance, représentant une part substantielle de la croissance de la productivité et de la création d'emplois décents à l'échelle de l'économie. Toutefois, la part de l'industrie manufacturière au sein du produit intérieur brut et de l'emploi a baissé dans les économies développées, dans les économies de marché émergentes ainsi que dans les pays en développement à revenu faible. En Afrique subsaharienne, si la mise en place de diverses politiques industrielles a commencé il y a soixante ans, l'industrialisation échappe encore à la région (cf. Owusu, Szirmai, et Foster-McGregor, 2020).

La part du secteur manufacturier dans l'emploi reste relativement faible au sein de la région, même si elle est en augmentation. Pour de nombreux pays de la région les tendances permettant de croire à une industrialisation efficace se font toujours attendre. Il n'en reste pas moins que l'industrialisation constituera

l'une des forces motrices essentielles de la croissance en Afrique subsaharienne et permettra de créer des emplois décents, de stimuler la productivité de l'emploi et de contribuer de manière conséquente à une croissance inclusive. Le potentiel est immense et il existe des raisons d'être optimiste quant à l'avenir industriel de la région. La part de l'industrie manufacturière dans l'emploi et dans la valeur ajoutée en Afrique subsaharienne, si elle demeure plus basse que dans les pays de référence, est proportionnellement plus stable que dans d'autres régions et son augmentation reste constante, même si elle part d'un niveau très faible (Naude, 2019).

L'intégration à des CVM offre de nouvelles fenêtres d'opportunités pour la croissance de l'emploi et de la productivité au sein du secteur manufacturier. La participation des pays de la région à des CVM leur a permis de générer une croissance de l'emploi. Ainsi, la région a non seulement vu augmenter le nombre d'emplois dans le secteur manufacturier grâce aux CVM, mais par ailleurs, l'intégration à des CVM a participé à la croissance de l'emploi dans d'autres secteurs clés, comme l'agriculture et les services, de façon encore plus importante. Par conséquent, même si l'utilisation de technologies réduisant les besoins en main-d'œuvre a eu pour effet de faire baisser la croissance de l'emploi, la région dispose encore d'options viables pour contrebalancer cette baisse en augmentant la croissance de l'emploi par le biais d'une meilleure insertion dans les CVM.

Les options stratégiques à envisager doivent chercher à pénétrer les marchés finaux à forte croissance en développant les activités qui y sont liées, mais également à améliorer la compétitivité du pays en captant une grande part de la valeur ajoutée contenue dans les produits de consommation finale. Dans le cadre de cette stratégie, les marchés finaux à croissance rapide comme celui l'Union Européenne sont aussi importants que la croissance intérieure. Pour parvenir à pénétrer ces marchés, les efforts doivent être tournés vers l'obtention d'un accès au marché par le biais d'accords commerciaux favorables (droits de douane préférentiels, obstacles commerciaux non-douaniers moins contraignants, règles d'origine simplifiées) mais aussi par la simplification des échanges et par la logistique.

Afin de soutenir et augmenter les gains d'emplois et de productivité découlant des CVM du secteur manufacturier dans la région, il sera nécessaire de mettre en œuvre des politiques à même d'attirer les grandes entreprises et les fournisseurs internationaux au sein de la chaîne de valeur. Il faudra également renforcer la coopération entre les acteurs publics et privés, nationaux et internationaux, afin de lever les obstacles du marché. Cela permettrait aux pays de la région de profiter de la dynamique de la chaîne d'approvisionnement internationale et des rapprochements qu'elle favorise afin de progresser au sein des chaînes globales et régionales (cf. Gereffi, 2014). Pour poursuivre cette ambition, il sera nécessaire de se doter de politiques de soutien au commerce et à l'investissement plus efficaces. Celles-ci peuvent notamment s'atteler à instaurer

des régimes de change compétitifs, établir des politiques favorables, attrayantes et stratégiques en matière d'investissement direct étranger ciblant les industries et les secteurs prioritaires, améliorer l'environnement commercial (notamment en protégeant les droits de propriété), réglementer le marché du travail et proposer une infrastructure de transports de bonne qualité.

Un mauvais approvisionnement en intrants étrangers abordables ou de haute qualité constitue un frein pour la croissance de la productivité et de l'emploi. Les politiques et les obstacles limitant l'accès à ces produits intermédiaires étrangers cruciaux doivent être levés ou réformés de façon stratégique afin de permettre aux entreprises nationales d'accéder à ces intrants. Une stratégie nationale d'exportation fructueuse pour les pays de la région impliquera, outre l'approvisionnement en intrants intermédiaires étrangers, de prendre des mesures supplémentaires tournées vers la promulgation d'accords régionaux d'intégration. Ceux-ci doivent encourager l'achat d'une part conséquente des intrants utilisés dans la production auprès des pays de la région, afin de renforcer la position exportatrice des pays d'Afrique subsaharienne au sein de l'économie mondiale.

La montée en gamme industrielle, en Afrique subsaharienne, s'est essentiellement déroulée au sein des industries exigeantes en main-d'œuvre et moins exigeantes en connaissances. Ces industries absorbent également la part la plus importante de la main-d'œuvre du secteur, essentiellement dans le cadre d'emplois peu qualifiés ou non qualifiés. S'il est nécessaire pour la région de monter en gamme vers des CVM manufacturières à plus haute valeur ajoutée, il est tout autant crucial qu'à court terme, elle se spécialise dans des activités moins qualifiées des CVM. La spécialisation au sein d'activités d'assemblage moins sophistiquées exécutées à grande échelle permettra en effet des bénéfices importants. Tout en poursuivant cette stratégie, les pays de la région doivent investir activement et efficacement dans des activités susceptibles de les faire évoluer vers des tâches à plus haute valeur ajoutée au sein des CVM. Investir dans la construction de capacités d'absorption, grâce à l'introduction de politiques éducatives intelligentes et de programmes de formation alignés sur les stratégies industrielles du pays, doit ainsi constituer une priorité. Pour les pays disposant d'une forte capacité industrielle initiale, il est recommandé de monter en gamme afin de s'insérer dans des activités et des fonctions plus sophistiquées au sein des CVM.

## Notes

1. Contrairement au secteur agricole et au secteur des services, les emplois au sein des CVM de l'industrie manufacturière ne concernent que les emplois officiellement déclarés.

2. En multipliant les points de croissance par 100, on obtient le taux exprimé en pourcentage.
3. Le revenu lié aux CVM, ou la compétitivité au sein des CVM, est mesuré en tant que part de la valeur ajoutée générée lors de la dernière phase de production (dans la mesure où celle-ci survient dans une industrie manufacturière).
4. Afin d'établir l'indicateur de spécialisation des CVM, on utilise une variante de l'indicateur de Balassa.
5. Les données concernent 18 pays d'Afrique subsaharienne, qui représentent environ 80 % du produit intérieur brut de la région.
6. Ces activités sont catégorisées comme un secteur de l'industrie manufacturière moins exigeant en connaissances.
7. L'analyse se rapporte ici aux données de la base INDSTAT2 de l'Organisation des Nations unies pour le développement industriel (ONUDI), classification de la CITI à deux décimales. Même si les chiffres sont substantiellement plus élevés, la tendance à la hausse – particulièrement forte à partir de 2010 – que l'on constate en se basant sur les données de l'INDSTAT2 de l'UNIDO correspond aux modélisations réalisées via les données du recensement de l'industrie éthiopienne.
8. Les périodes sont définies dans la note du tableau 5.1.
9. Calculs de la Banque mondiale à partir des données de la base INDSTAT2 de l'ONUDI pour les périodes définies dans le tableau 5.1.
10. Calculs de la Banque mondiale à partir des données de la base INDSTAT2 de l'ONUDI. Rémunération : Rémunérations et salaires versés aux employés, convertis en dollars US de 2010 en utilisant le déflateur du produit intérieur brut comme indice des prix.
11. À l'exception de l'industrie des aliments et des boissons, bien que la corrélation soit faible et proche de zéro.

## Bibliographie

- Allard, C., J. I. Canales Kriljenko, W. Chen, J. Gonzalez-Garcia, E. Kitsios et J. Treviño. 2016. *Trade Integration and Global Value Chains in Sub-Saharan Africa: In Pursuit of the Missing Link*. Washington : Département Afrique, Fonds monétaire international.
- Criscuolo, C., et J. Timmis, 2017. « The Relationship between Global Value Chains and Productivity. » *International Productivity Monitor, Centre for the Study of Living Standards* (32) : pp. 61–83.
- de Vries, G., Q. Chen, R. Hasan, et Z. Li, 2019. « Do Asian Countries Upgrade in Global Value Chains ? A Novel Approach and Empirical Evidence. » *Asian Economic Journal* 33 (1) : pp. 13–37.
- Faruq, H. 2010. « Impact of Technology on Export Quality. » *Journal of Developing Areas* 44 (1) : pp. 167–187.
- Foster-McGregor, N., F. Kaulich et R. Stehrer. 2015. « Global Value Chains in Africa. » UNU-MERIT Working Paper Series n° 2015-024, Université des Nations unies et Centre de recherche économique et sociale de Maastricht pour l'innovation et la technologie, Maastricht.

- Gereffi, G. 1999. « International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain. » *Journal of International Economics* 48 : pp. 37–70.
- Gereffi, G. 2014. « A Global Value Chain Perspective on Industrial Policy and Development in Emerging Markets. » *Duke Journal of Comparative and International Law* 24 : pp. 433–458.
- Humphrey, J., et H. Schmitz, 2002. « How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters ? » *Regional Studies* 36 (9) : pp. 1017–1027.
- Kowalski, P., J. L. Gonzalez, A. Ragoussis, et C. Ugarte., 2015. « Participation of Developing Countries in Global Value Chains : Implications for Trade and Trade-Related Policies. » Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale n°179, Organisation de coopération et de développement économiques, Paris.
- Naudé, W., 2019. « Three Varieties of Africa's Industrial Future. » IZA Discussion Paper 12678, Institute of Labor Economics, Bonn.
- Ndubuisi, G., et S. Owusu, 2021. « How Important Is GVC Participation to Export Upgrading ? » *The World Economy*. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/twec.13102>.
- Owusu, S., A. Szirmai, et N. Foster-McGregor, 2020. « The Rise of the Service Sector in the Global Economy. » UNU-MERIT Working Paper Series n° 056, Université des Nations unies et Centre de recherche économique et sociale de Maastricht pour l'innovation et la technologie, Maastricht.
- Pahl, S., M. Timmer, R. Gouma et P. Woltjer. 2019. « Jobs in Global Value Chains : New Evidence for Four African Countries in International Perspective. » Document de travail de recherche sur les politiques n° 8953, Banque mondiale, Washington.
- Pahl, S., et M. P. Timmer, 2020. « Do Global Value Chains Enhance Economic Upgrading ? A Long View. » *Journal of Development Studies*, 56 (9) : 1683–1705.
- Reijnders, L. S. M., et G. J. de Vries, 2018. « Technology, Offshoring and the Rise of Non-Routine Jobs. » *Journal of Development Economics* 135: pp. 412–32.
- Reijnders, L. S. M., M. P. Timmer, et X. Ye, 2016. « Offshoring, Biased Technical Change and Labour Demand : New Evidence from Global Value Chains » GGDC Research Memorandum 164, Groningen Growth and Development Centre, Université de Groningen.
- Rodrik, D., 2018. « New Technologies, Global Value Chains, and Developing Economies. » Document de travail n° 25 164, Bureau national de la recherche économique, Cambridge, É.-U.
- Sturgeon, T., et J.-R. Lee, 2005. « Industry Co-Evolution : A Comparison of Taiwan and North-American Electronics Contract Manufacturers. » Dans *Global Taiwan: Building Competitive Strengths in a New International Economy*, dirigé par S. Berger et R. Lester, pp. 33–75. Armonk, NY: M. E. Sharpe.
- Xu, J., et Q. Mao, 2018. « On the Relationship between Intermediate Input Imports and Export Quality in China. » *Economics of Transition and Institutional Change* 26 (3) : pp. 429–467.



## Chapitre 6

# L'industrialisation en afrique subsaharienne : proposition de cadre politique

En raison de l'expansion des chaînes de valeur mondiales (CVM), il convient de repenser plusieurs aspects des politiques industrielles. Celles-ci doivent notamment modifier leur stratégie classique, qui consistait à développer des industries entières au niveau national, pour se concentrer sur un repositionnement vers des activités à forte valeur ajoutée au sein des industries manufacturières. En outre, pour que l'insertion au sein des CVM soit fructueuse, il est nécessaire de permettre un accès simplifié et peu onéreux à l'importation des biens intermédiaires essentiels. C'est pourquoi les politiques industrielles doivent répondre aux défis associés au coût de l'importation de biens intermédiaires, et notamment à la problématique des barrières non tarifaires (BNT), qui peuvent freiner la compétitivité.

Par ailleurs, il est nécessaire de mettre en œuvre une politique industrielle plus générale qui concentrera ses stratégies sur les négociations avec les multinationales et sur la mise en réseau avec celles-ci, plutôt que de chercher à renforcer les capacités nationales pour concurrencer les entreprises transnationales, comme c'était le cas des politiques industrielles par le passé. La prise en compte de cette perspective plus générale paraît désormais indispensable, car les défis qui se posent aux entreprises et aux gouvernements concernent désormais la montée en gamme dans la chaîne de production d'une marchandise spécifique ou d'une catégorie de marchandises.

Les liens des entreprises manufacturières d'Afrique subsaharienne avec les CVM sont en général aussi forts que ceux de leurs homologues d'Asie du Sud et de l'Est, bien qu'il existe des disparités entre les pays en fonction de leur géographie, de leurs ressources naturelles et d'autres facteurs. Cependant, les liens avec les CVM du secteur manufacturier se sont nettement étiolés au cours des deux dernières décennies dans les pays de la région pauvres en ressources naturelles, tandis qu'ils se sont clairement renforcés dans les pays riches en ressources non pétrolières. Cette évolution s'explique par les niveaux élevés

des tarifs douaniers dans certains de ces pays, par la hausse des obstacles aux marchés d'exportation, ainsi que par une pénurie de compétences venant freiner les investissements directs étrangers (IDE) entrants au sein des CVM. Ainsi, la participation aux CVM dépend fortement de dispositifs politiques nationaux permettant de renforcer la compétitivité du secteur manufacturier, notamment les stratégies visant à renforcer les capacités de production, à améliorer les infrastructures et les services, ainsi qu'à encourager les échanges commerciaux et les investissements.

Ce chapitre analyse les problématiques stratégiques relatives à la facilitation de l'insertion dans les CVM, en vue d'améliorer les perspectives d'industrialisation des pays d'Afrique subsaharienne. Il s'intéresse au rôle que peuvent jouer les politiques dans la promotion d'une transformation structurelle et détaille les priorités stratégiques pour optimiser la création d'emplois et faciliter l'industrialisation ainsi que la croissance de la productivité dans la région.

## Politique commerciale

### **Étendre l'accès aux marchés des économies avancées et émergentes par le biais d'accords commerciaux préférentiels**

L'évolution des politiques de commerce extérieur, notamment l'accès préférentiel aux marchés d'exportation des économies développées, essentiellement en Asie de l'Est, dans l'Union européenne et aux États-Unis, présente des répercussions sur la participation aux CVM du secteur manufacturier. L'accès aux marchés d'exportation est particulièrement crucial pour les exportations de textiles et de vêtements, la transformation agroalimentaire et la transformation de ressources naturelles avant exportation. Les industries légères, en particulier la production de produits textiles et de vêtements, laquelle exige une forte main-d'œuvre, constituent un parfait exemple d'industries dans lesquelles les pays en développement disposent d'un avantage comparatif qu'elles peuvent tout particulièrement mettre à profit (encadré 6.1). Parmi les types d'accompagnement politique que les pays développés peuvent fournir, faciliter l'accès à leurs marchés des marchandises exportées par les pays en développement constitue l'une des solutions les plus faciles à mettre en œuvre (Van Bieseboeck et Zaurino, 2019).

Bien qu'ils bénéficient d'un accès préférentiel aux marchés, les pays d'Afrique subsaharienne n'utilisent pas dans leur pleine mesure leurs opportunités d'accès aux marchés de l'Union européenne (UE) et de l'Amérique du Nord. L'existence de BNT extrêmement restrictives peut expliquer cette situation. Par exemple, lorsque l'UE a mis en œuvre sa politique visant à privilégier l'utilisation de biocarburants dans le secteur des transports, la majorité des pays en développement s'attendaient à bénéficier de cette stratégie. Il était ainsi prévu

**ENCADRÉ 6.1**

### **Dispositifs de libéralisation du commerce et industrie légère en afrique subsaharienne : le rôle de l'AGOA (*African Growth and Opportunity Act*), de l'initiative TSA (« tout sauf les armes ») et du spg (Système généralisé de préférences)**

*The African Growth and Opportunity Act (AGOA, ou loi sur la croissance et les opportunités économiques en Afrique) a été adoptée par les États-Unis en 2000. Cette loi accorde à la majorité des pays d'Afrique subsaharienne un accès sans taxes ni quotas au marché américain. Si les concessions commerciales américaines sont harmonisées pour tous les pays éligibles à l'AGOA, elles diffèrent cependant entre les articles liés au secteur de l'habillement et les autres types de produits. Pour les articles non liés au secteur de l'habillement, l'AGOA se base sur le Système généralisé de préférences (SPG). Environ 1 800 articles ont été ajoutés à la liste de produits non soumis aux droits de douane dans le cadre du SPG. Par conséquent, le nombre de biens inclus dans la liste du SPG pour les pays de l'AGOA est passé de 4 600 à plus 6 400 articles, définis en utilisant la nomenclature des produits à huit chiffres du Système harmonisé. Une fois qu'un pays est déclaré comme éligible à l'AGOA, celui-ci peut exporter vers les États-Unis n'importe lequel de ces articles en franchise de droits.*

L'accès en franchise de droits au marché américain pour les exportations de vêtements provenant d'un pays d'Afrique subsaharienne n'est pas systématique, même si ce pays est déclaré éligible à l'AGOA. Les pays doivent plus spécifiquement être déclarés éligibles à l'approvisionnement en vêtements, ce qui permet l'exportation en franchise de droits mais surtout l'absence de quotas sur le marché américain pour la majorité des produits du secteur de l'habillement, à condition que le tissu (ou les fils) provienne des États-Unis ou d'un pays de l'AGOA. Bien que les quotas nationaux aient été supprimés, le secteur de l'habillement demeure soumis à un quota régional dans le cadre de l'AGOA. Si ce quota avait à l'origine été fixé à 1,5 % des importations américaines, ce seuil a été relevé à 3,5 % sur une période de huit années. Le niveau de ces plafonds a été doublé dans le cadre d'amendements appelés « AGOA II », et le nouveau dispositif de plafonds n'avait pas aucun caractère obligatoire. En vertu d'exigences administratives supplémentaires, les pays exportateurs doivent assurer l'application et la vérification de procédures destinées à valider la source des différents composants de leurs exportations vers les États-Unis.

*Tout sauf les armes (TSA) est une disposition spécifique du SGP instaurée en 2001 pour les pays à revenu faible. Le programme permet un accès en franchise de droits au marché de l'Union européenne (UE) pour tous les produits à l'exception des armes et des munitions.*

*(suite page suivante)*

### **Encadré 6.1 Dispositifs de libéralisation du commerce et industrie légère en afrique subsaharienne : le rôle de l'AGOA (*African Growth and Opportunity Act*), de l'initiative TSA (« tout sauf les armes ») et du spg (Système généralisé de préférences) (suite)**

L'AGOA, ainsi que l'élargissement des préférences commerciales de l'UE dans le cadre du programme TSA et du SGP, a permis de stimuler la croissance des exportations de textiles et de vêtements issus de l'Afrique subsaharienne. Au cours de la période 1995-2016, les exportations vers l'UE ont augmenté en moyenne de 12,9 % pour l'ensemble de l'Afrique subsaharienne grâce à l'initiative TSA, ce qui représente plus du double de ce qui était observé à la base dans le cadre du SGP. Les pays d'Afrique subsaharienne qui bénéficient d'une réglementation spéciale pour les vêtements dans le cadre de l'AGOA, laquelle se caractérise par des règles d'origine plus souples, ont enregistré des augmentations importantes de leurs exportations de textile. En outre, la valeur ajoutée étrangère contenue dans leurs exportations a augmenté de façon nette (Kassa et Owusu, à paraître).

Compte tenu de la forte demande et de la faible part des exportations de textiles provenant de la région à l'origine, ces exportations présentent un potentiel important pour la croissance de la région.

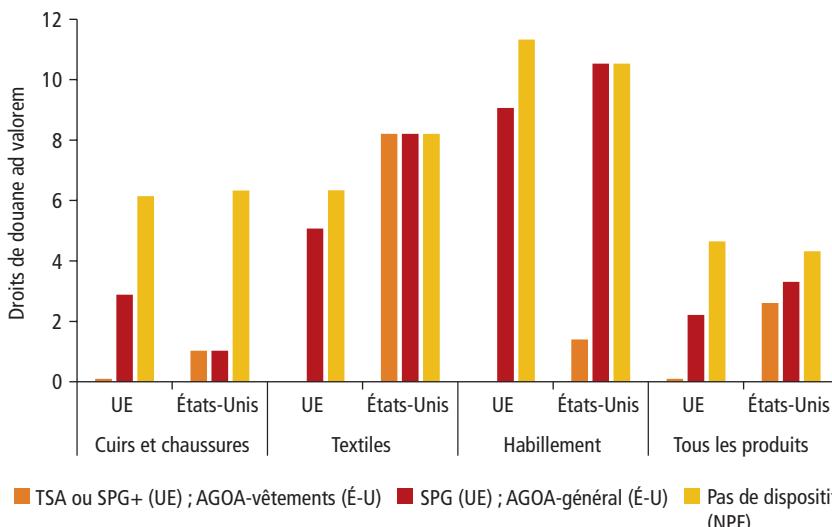
Cependant, les dispositifs de libéralisation du commerce peuvent également se révéler être à double tranchant ; en effet, bien que ces dispositifs encouragent les exportations en allégeant les restrictions, ils peuvent également faire diminuer la création de valeur ajoutée domestique et affecter les liens établis avec les industries nationales en encourageant les importations de biens intermédiaires à bas prix.

Les principaux bénéficiaires de ces dispositifs sont des pays admissibles à l'accord TSA de l'UE, lequel supprime les droits de douane (graphique B6.1.1). Mais les économies développées peuvent jouer un rôle supplémentaire en assouplissant les droits à l'importation pour les produits de l'industrie légère et les produits agricoles, afin d'accompagner l'industrialisation et la transformation économique de la région (Kassa et Coulibaly, 2019). Les dispositions de l'AGOA en matière du commerce de vêtements sont presque aussi avantageuses que l'accord TSA au niveau des préférences tarifaires. En revanche, lorsque les pays ne bénéficient d'aucun dispositif préférentiel, les tarifs douaniers moyens pour les produits textiles sont nettement plus élevés, ce qui peut entraver leurs processus d'industrialisation.

(suite page suivante)

## Encadré 6.1 Dispositifs de libéralisation du commerce et industrie légère en afrique subsaharienne : le rôle de l'AGOA (*African Growth and Opportunity Act*), de l'initiative TSA (« tout sauf les armes ») et du spg (Système généralisé de préférences) (suite)

**Graphique B6.1.1** Droits de douane ad valorem, par dispositif préférentiel dont bénéficient les pays d'afrique subsaharienne, 2016



Source : Van Bieseboeck et Zaurino, 2019.

Note : AGOA = African Growth and Opportunity Act ; TSA = Tout sauf les armes ; UE = Union européenne ; SPG = Système généralisé de préférences ; NPF = nation la plus favorisée.

UE-SPG : Cameroun, Congo, Côte d'Ivoire, Ghana, Kenya, Nigeria, Eswatini ; UE-SPG+ : Cap-Vert; UE-TSA : Angola, Bénin, Burkina Faso, Burundi, République centrafricaine, Tchad, République démocratique du Congo, Djibouti, Érythrée, Éthiopie, Gambie, Guinée, Guinée-Bissau, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritanie, Mozambique, Niger, Rwanda, Sénégal, Sierra Leone, Soudan, Tanzanie, Togo, Ouganda, Zambie ; UE-Pas de dispositif (NPF) : Botswana, Gabon, Maurice, Namibie, Afrique du Sud, Zimbabwe ; É-U-AGOA (général) : Angola, Burundi, Congo, Djibouti, Gabon, Guinée-Bissau, Mali, Mauritanie, Togo ; É-U-AGOA (vêtements) : Burkina Faso, Bénin, Botswana, Cap-Vert, Tchad, Côte d'Ivoire, Cameroun, Éthiopie, Ghana, Guinée, Kenya, Liberia, Lesotho, Madagascar, Maurice, Malawi, Mozambique, Namibie, Niger, Nigeria, Rwanda, Sierra Leone, Sénégal, Tanzanie, Ouganda, Afrique du Sud, Zambie ; É-U-Pas de dispositif : République centrafricaine, République démocratique du Congo, Érythrée, Gambie, Soudan, Eswatini, Zimbabwe.

Note : Cet encadré se base essentiellement sur Van Bieseboeck et Zaurino (2019).

que les exportations de biocarburants d'Afrique subsaharienne à destination de l'Union européenne augmentent (Charles et al., 2009 ; Jank et al., 2007). Or, cette augmentation n'a jamais eu lieu. Il a été démontré que les dispositions de la politique de l'UE sur les biocarburants, dans le cadre de la directive sur les énergies renouvelables, constituaient une BNT : en tant que telle, cette politique a limité l'accès de l'Afrique subsaharienne au marché des biocarburants de l'UE (Schuenemann et Kerr, 2019). Dans ce contexte, les politiques relatives aux règles d'origine, les clauses de la nation la plus favorisée, ainsi que les accords de BNT conclus avec le marché international doivent être configurés de manière à garantir que les pays de la région utilisent dans leur pleine mesure les opportunités d'accès aux marchés, tout en s'assurant qu'une part importante des exportations brutes de la région soit composée de contenus domestiques.

### **S'insérer dans des activités appartenant à des marchés à forte croissance et développer ces activités**

L'impact de la participation aux CVM sur la croissance de l'emploi en Afrique subsaharienne a été majoritairement influencé par la croissance de la demande mondiale pour des catégories de produits spécifiques fabriqués en partie par les entreprises de la région. Il existe cependant des disparités sectorielles en matière de création d'emplois : ainsi, les CVM du secteur agricole ont réussi à générer un nombre important d'emplois.

Parmi les options envisageables destinées à générer des opportunités d'emploi, on peut citer l'insertion dans des activités appartenant à des marchés finaux à forte croissance et le développement de ces activités, ainsi que l'amélioration de la compétitivité des pays, ce qui permet de capturer une part importante de la valeur ajoutée contenue dans les produits de consommation finale. Ces options impliquent l'instauration de capacités de négociation commerciale permettant de garantir des droits de douane moins élevés via des accords préférentiels, de BNT moins contraignantes, ainsi que de règles d'origine simplifiées pour les marchés finaux et les marchés des intrants (Coulibaly, Kassa et Zeufack, à paraître). Ces actions doivent s'accompagner d'une facilitation concrète des échanges commerciaux ainsi que de mesures logistiques – notamment en matière de transport, d'infrastructures routières, de réseaux de distribution et d'exigences administratives – permettant de réduire les coûts fixes et les coûts variables de la production et des opérations commerciales.

Il est probable qu'une part conséquente de l'organisation de la production manufacturière continue à s'intégrer dans le cadre des CVM, et les marchés à forte croissance demeureront cruciaux pour les pays en développement tels que les pays africains. Si ces facteurs peuvent inciter à l'optimisme, il sera cependant nécessaire de répondre au défi suivant : comment générer des résultats durables aux niveaux social et environnemental via une meilleure insertion dans les CVM ? À cet égard, certains paramètres joueront un rôle déterminant

pour déterminer les dispositifs politiques permettant de maximiser l'impact des activités manufacturières dans les CVM en matière de développement durable – notamment le type d'activités réalisées dans la chaîne de valeur, les relations hiérarchiques entre les grandes entreprises internationales et les fournisseurs, ou encore les normes qui régissent ces relations en matière de droit du travail, de santé et de sécurité, ainsi que d'environnement. L'adoption de normes internationales relatives au droit du travail, à l'environnement ainsi qu'à la santé et à la sécurité, sera de plus en plus importante pour s'insérer efficacement dans les marchés des économies avancées, en raison de la sensibilisation croissante et des préoccupations sociales liées aux processus de production des économies en développement, ce qui peut présenter des risques au moment d'attirer des IDE.

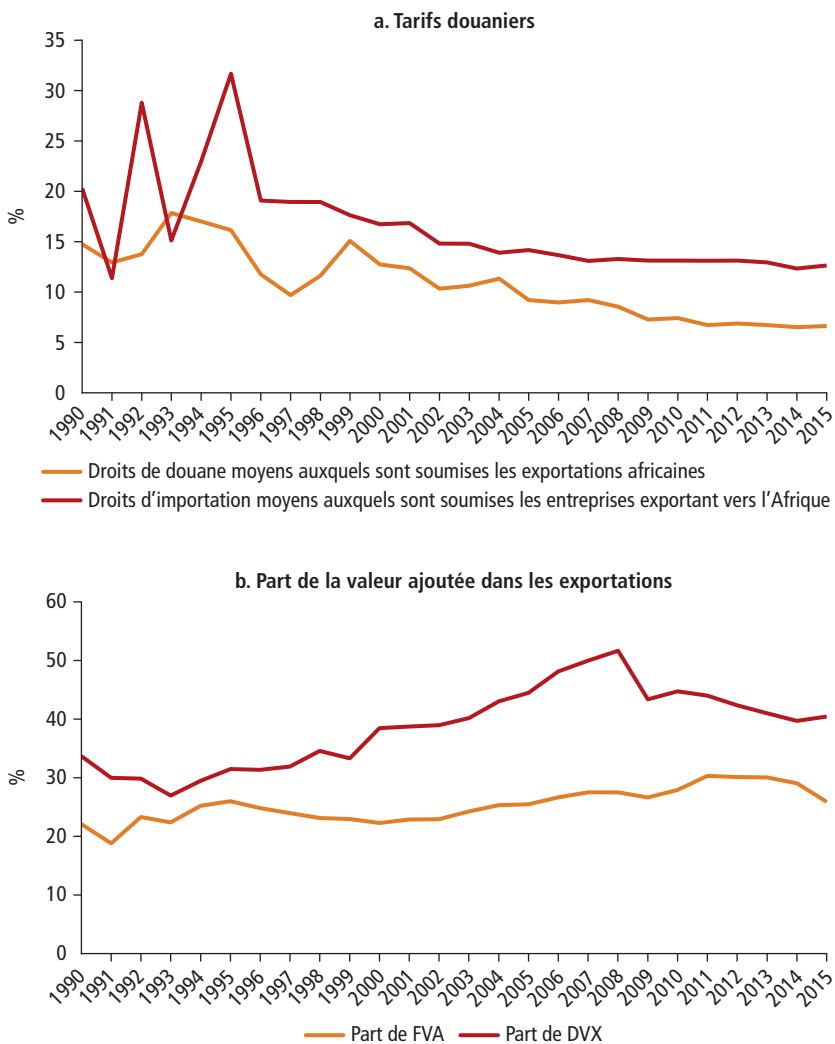
### **Réduire les droits d'importation pour les biens intermédiaires limitant la participation active aux cvm**

Les politiques commerciales des pays d'Afrique subsaharienne influent sur les frais des transactions commerciales liés à la rigueur des réglementations ainsi qu'aux droits à l'importation et à l'exportation. Ces politiques jouent un rôle conséquent dans les tentatives des pays de s'intégrer dans les chaînes de valeur régionales et mondiales. La réduction des barrières commerciales et la baisse du coût des transactions internationales représentent des conditions nécessaires à l'émergence de CVM et au renforcement des liens commerciaux. Par exemple, l'existence de droits d'importation élevés affecte directement les coûts d'importation ou d'exportation pour les entreprises, et donc leur participation aux CVM. Ainsi, des droits de douane plus élevés auront un impact négatif sur la participation aux CVM (Balie et al., 2018 ; Nguimkeu et Abudu, 2019). En outre, des droits à l'importation plus élevés pour les biens d'équipement représentent un frein encore plus fort à la participation aux chaînes de valeur. Si les économies riches en ressources naturelles veulent améliorer leur montée en gamme et la création de valeur ajoutée dans le cadre de leurs exportations de ressources naturelles, il est nécessaire qu'elles soient capables d'importer des équipements de production et des biens intermédiaires à moindre coût.

La baisse des tarifs douaniers, de manière générale, s'est traduite par une meilleure intégration aval et amont dans les CVM du secteur manufacturier en Afrique subsaharienne (graphique 6.1). En dépit de cette baisse, les niveaux de protectionnisme observés dans la région sont parmi les plus élevés du monde. Les exportations des économies d'Afrique subsaharienne sont ainsi soumises à des droits de douane élevés sur les marchés des pays en développement d'Asie et d'Amérique latine, ce qui est moins le cas pour les marchés de l'Union européenne et des États-Unis.

Le niveau élevé des droits de douane intrarégionaux auxquels sont confrontés les pays de la région est plus préoccupant (graphique 6.2). En effet, les pays d'Afrique subsaharienne s'imposent des barrières commerciales élevées les uns aux autres, ce qui a pour conséquence de faire augmenter les coûts de

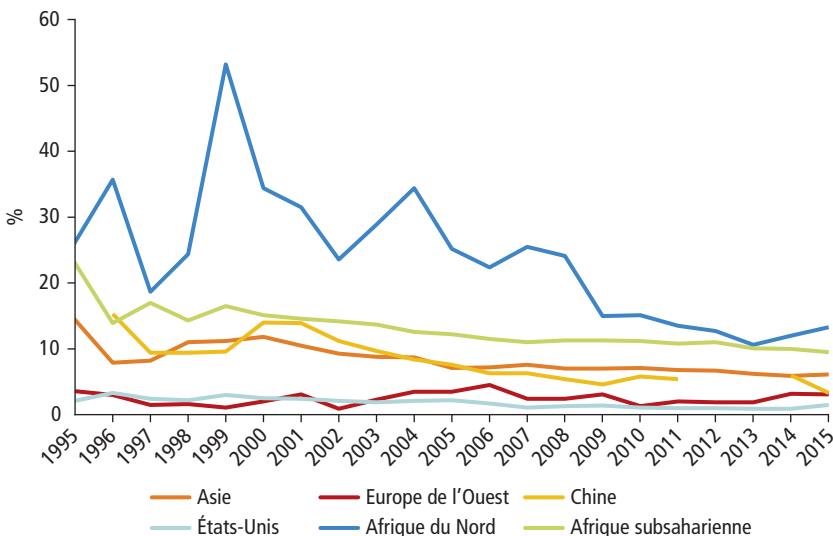
**Graphique 6.1** Droits de douane et participation aux CVM en Afrique subsaharienne, 1990-2015



Source : calculs de la Banque mondiale basés sur la base de données World Integrated Trade Solution et la base de données Eora de la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement.

Note : DVX = part de la valeur ajoutée dans des exportations utilisées comme biens intermédiaires par un autre pays et réexportées vers un pays tiers ; FVA = part de la valeur ajoutée étrangère contenue dans les exportations.

**Graphique 6.2** Droits de douane auxquels sont soumises les exportations de l'Afrique subsaharienne, par région de destination, 1995-2015



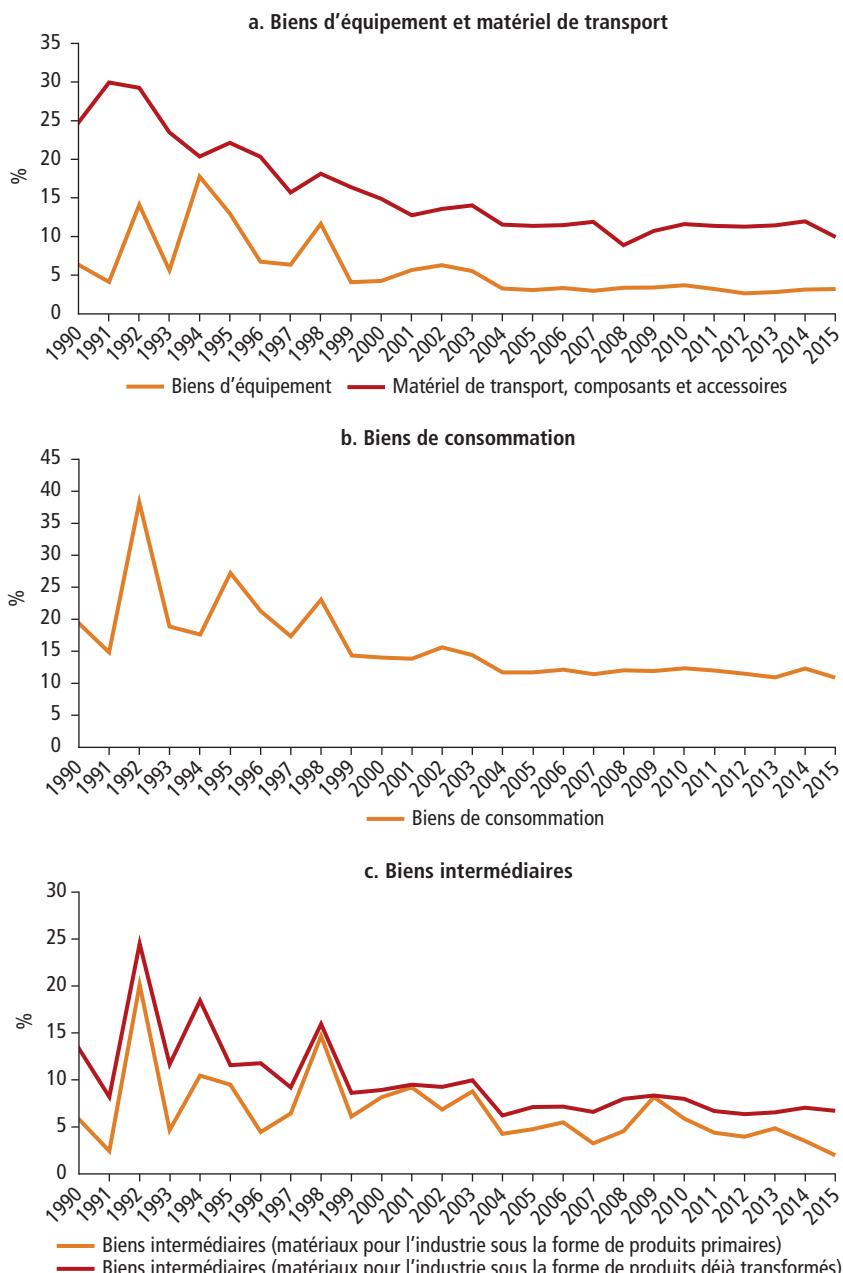
Source : calculs de la Banque mondiale basés sur les données du système World Integrated Trade Solution.  
Note : La Chine est incluse dans la région Asie.

production, de diminuer les éventuels avantages comparatifs et de freiner l'intégration au sein des CVM. Bien qu'ils soient en baisse, les droits de douane appliqués aux intrants importés dans la région sont également élevés, tout particulièrement en ce qui concerne le matériel de transport ainsi que les composants et accessoires (graphique 6.3). La fragmentation grandissante de la production entre différents pays souligne le besoin pour la région de négocier et de mettre en œuvre des politiques en matière de droits de douane, de BNT et de compétitivité des taux de change. Ces politiques permettraient de favoriser l'établissement de relations commerciales plus ouvertes, plus prévisibles et plus transparentes, d'augmenter l'accès aux marchés des partenaires commerciaux, ainsi que d'établir et de renforcer les liens existants au sein des CVM. Les politiques doivent également s'attacher à réduire les droits à l'importation et à l'exportation (qu'il s'agisse de biens d'équipement, de biens intermédiaires ou de biens de consommation) afin de permettre une meilleure intégration aux CVM.

### Approfondir le commerce régional et l'intégration afin d'accompagner l'émergence de chaînes de valeurs régionales

L'établissement d'une politique industrielle régionale dans le cadre de la Zone de libre-échange continental africaine (ZLECAF) permettrait de stimuler les

**Graphique 6.3** Droits de douane pour les biens importés vers l'Afrique subsaharienne, par catégorie de produits, 1990-2015



Source : Calculs de la Banque mondiale basés sur la base de données World Integrated Trade Solution.

**Tableau 6.1** Droits de douane pour les biens importés vers l'Afrique subsaharienne, par catégorie de produits (%), 1990-2015

Type de produit	1990	1995	2000	2005	2010	2015
Biens d'équipement	6,4	13,0	4,3	3,1	3,7	3,2
Matériel de transport, composants et accessoires	24,8	22,1	14,9	11,4	11,6	9,9
Biens de consommation	19,4	27,2	14,0	11,7	12,3	10,9
Biens intermédiaires (matériaux pour l'industrie sous la forme de produits primaires)	5,8	9,5	8,1	4,8	5,9	2,0
Biens intermédiaires (matériaux pour l'industrie sous la forme de produits déjà transformés)	13,3	11,6	8,9	7,1	8,0	6,7

Source : calculs de la Banque mondiale basés sur les données du système World Integrated Trade Solution.  
Note : les biens d'équipement comprennent tous les biens d'équipement à l'exception du matériel de transport. Les droits de douane indiqués représentent la moyenne pondérée des droits de douane effectifs appliqués et définis dans le système World Integrated Trade Solution en tant que tarif disponible le plus bas. Lorsque des tarifs douaniers préférentiels existent, ceux-ci sont utilisés en tant que droits de douane effectifs appliqués. Dans le cas contraire, le tarif utilisé est celui de la nation la plus favorisée.

économies d'échelle et les complémentarités, de façon à renforcer la production, la transformation et les exportations à forte valeur ajoutée dans la région ; cela permettrait dans le même temps de faciliter l'industrialisation par le biais des CVM.

L'existence de barrières commerciales élevées affecte les décisions des entreprises dans les CVM en matière d'investissement et de production. Les droits à l'exportation entre les pays de la région étaient en moyenne de 18,1 % en 1990. En 2000, ce chiffre avait baissé de seulement 3 points de pourcentage, puis de 5 points supplémentaires entre 2000 et 2015. En dépit de cette évolution, ces droits de douane étaient encore supérieurs aux tarifs douaniers moyens constatés en Europe de l'Ouest (supérieurs de 6,3 points de pourcentage), aux États-Unis (supérieurs de 8,0 points) et en Chine (supérieurs de 6,2 points) en 2015 (graphique 6.2).

En 2017, le commerce intrarégional en Afrique subsaharienne représentait 16,6 % du commerce total ; par comparaison, le commerce intrarégional représentait 68,1 % du commerce total en Europe, 59,4 % en Asie et 55,0 % en Amérique du Nord (Odijie, 2019). La réduction des barrières tarifaires et de l'ensemble des autres protections frontalières permettrait de stimuler davantage encore le commerce en Afrique subsaharienne, ainsi que la participation de celle-ci aux CVM, ce qui permettrait aux entreprises d'avoir accès aux biens intermédiaires étrangers de qualité nécessaires à la production et à l'augmentation des exportations. La ZLECAF constituera en ce sens un élément crucial pour favoriser ces changements stratégiques.

L'accord de la ZLECAF concerne le commerce de biens et de services, les investissements, les droits de propriété intellectuelle, ainsi que la politique de la concurrence. En exigeant que ses pays membres suppriment jusqu'à 90 % des droits sur les marchandises et qu'ils réduisent leurs BNT, la ZLECAF veut

créer un vaste marché en franchise de droits pour les pays de la région, qui leur permettre de commerçer de manière efficace et compétitive et ainsi, de récolter les bénéfices du libre-échange afin de stimuler les processus d'industrialisation de la région. La Commission économique pour l'Afrique estime que cet accord permettrait de stimuler le commerce intra-africain de 52 % d'ici 2022 (Odijie, 2018, 2019).

Toutefois, la ZLECAF ne pourra pas à elle-seule accélérer l'industrialisation en Afrique subsaharienne. L'impact potentiel de l'accord sur l'industrialisation dépendra de la volonté des pays de la région à adopter l'industrialisation en tant que voie possible vers une croissance économique durable, à tirer pleinement profit de leurs avantages comparatifs et à se concentrer sur l'augmentation de leurs capacités productives dans un marché mondial de plus en plus compétitif, en mettant l'accent sur l'industrialisation dans le cadre de leurs stratégies (Oqubay, 2019).

À l'heure actuelle, l'objectif principal de la ZLECAF est de stimuler le commerce intrarégional ; il n'existe pas de programme régissant la politique industrielle de la région. Aussi un mécanisme doit-il être établi afin de répondre au manque de coordination susceptible d'exister au niveau continental, et ainsi éviter que la région se divise entre gagnants et perdants (Odijie, 2018). En complément des stratégies classiques axées sur la demande, il serait nécessaire de concevoir une politique industrielle en se basant sur des stratégies axées sur l'offre. Il faudra en ce sens créer des conditions permettant de stimuler les économies d'échelles et les complémentarités, de façon à renforcer la production, la transformation et les exportations à forte valeur ajoutée de la région (Gereffi, 2014).

L'annexe 5 du Protocole sur le commerce des marchandises de la ZLECAF inclut des plans détaillés destinés à supprimer les nombreuses BNT entravant le commerce en Afrique subsaharienne, ou bien à remédier à ces BNT, en établissant un mécanisme de notification, de suivi et d'élimination des BNT. Dans le cadre de ce mécanisme, le secteur privé serait en mesure de déposer des plaintes liées à celles-ci. Ce processus permettrait de concrétiser les bénéfices générés par l'accord de libre-échange et d'améliorer l'efficacité des mesures d'assouplissement des droits de douane dans le cadre de la ZECLAF.

Comme la ZECLAF l'a précisé, ces plans concernent un vaste éventail de pratiques restrictives qui ne se limitent pas aux droits de douane et rendent les échanges commerciaux à la fois difficiles et coûteux au sein de la région. Les domaines ciblés incluent notamment les délais de dédouanement, les processus contraignant en matière de licences, les problématiques de certification, l'absence de coordination et la corruption en matière de réglementation des transports, les obstacles techniques au commerce, ainsi que les mesures sanitaires et phytosanitaires. Ce dispositif est censé faciliter le signalement des BNT et la résolution des problèmes qui y sont liés, en fournissant aux commerçants, aux

transporteurs, aux entreprises et autres acteurs affectés par les BNT un mécanisme permettant de signaler tout problème lié aux BNT sur un site web conçu spécialement ou dans le cadre d'une procédure de plainte en version papier, et de recevoir des informations sur les processus de résolution des BNT. Chaque plainte déposée sur le site web dédié aux BNT est vérifiée par l'unité de coordination des BNT de la ZECLAF, qui déterminera la validité de la plainte, l'acceptera ou la rejettéra, ou bien demandera des éléments de clarification de la part du plaignant. Une fois acceptée, la plainte sera transmise au gouvernement du partenaire commercial responsable (point focal national) afin qu'il réagisse à celle-ci et la résolve dans un délai déterminé (Erasmus, 2019).

Les économies les plus importantes et les économies relativement industrialisées de la région peuvent instituer des politiques afin de stimuler les investissements dans les secteurs de la technologie et les secteurs à forte intensité capitalistique. Les petites économies et les économies disposant de bases industrielles limitées peuvent profiter des faibles coûts et de la proximité de marchés régionaux importants pour renforcer leurs capacités dans des activités de niche au sein des CVM, dans le cadre d'un système de production régional (Gereffi, 2014). Un système ainsi négocié, outre le fait de résoudre les problématiques liées à une coordination insuffisante, permettrait également de renforcer les capacités industrielles nationales en fonction des avantages comparatifs et de la capacité de production de chaque pays. Pour que ce système fonctionne, la région doit être capable de négocier en tant que bloc soudé, tout en investissant dans la connectivité et les infrastructures (Odijie, 2018 ; Oqubay, 2019).

## Développement des infrastructures

### Réduire le coût du commerce de manière générale

La qualité des infrastructures constitue un facteur clé permettant de déterminer comment la participation aux CVM peut affecter la montée en gamme économique, dans la mesure où les infrastructures influent sur la prévisibilité, la fiabilité et la rapidité des CVM (WEF, 2013). Bien des pays ne peuvent s'insérer dans les CVM en raison d'infrastructures de mauvaise qualité, qui les empêche de répondre aux délais exigés en matière de production et de livraison. Par exemple, la lenteur et l'imprévisibilité des transports par voie terrestre a barré l'accès de l'Afrique subsaharienne à la majorité des CVM liés aux matériels électroniques ainsi qu'aux fruits et légumes (Arvis, Marteau et Raballand, 2010 ; Christ et Ferrantino, 2011).

Certaines études ont montré que la réduction des obstacles au commerce au niveau de l'administration douanière, des infrastructures de transport et de communication, ainsi que des services qui y sont associés, aurait un impact plus grand sur le commerce et la croissance du produit intérieur brut (PIB) que

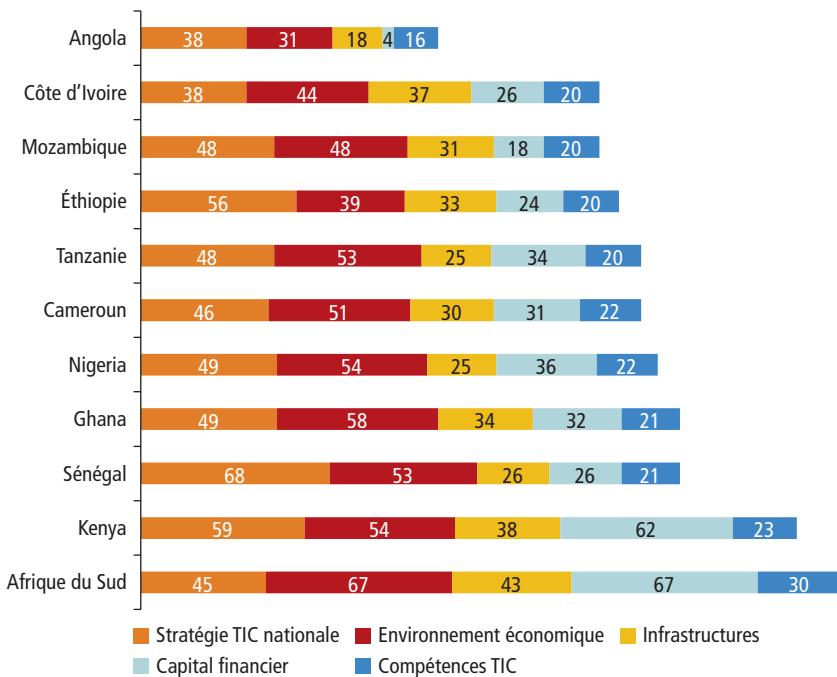
la suppression totale des droits de douane (Banque mondiale, 2020). Les frais de transport dans les pays en développement demeurent le principal obstacle à l'insertion, la stabilisation et la montée en gamme dans les CVM (OCDE et OMC, 2013). Par exemple, le niveau d'encombrement des ports et l'accès aux services ferroviaires et portuaires constituent des facteurs cruciaux pour la compétitivité des pays de l'Union douanière d'Afrique australe au sein des CVM (Farole, 2016).

Améliorer la qualité des infrastructures et optimiser la connectivité au niveau international peut ainsi renforcer les liens en amont au sein des CVM, car cela permettrait de sécuriser les flux d'intrants ou d'extrants tout en faisant baisser les coûts de ces flux, d'augmenter la rapidité des échanges et de réduire les incertitudes. Des infrastructures de meilleure qualité ainsi qu'une connectivité accrue aux frontières auront ainsi un impact positif sur l'intégration aux CVM ainsi que sur la montée en gamme au sein de celles-ci. Il est par conséquent crucial que toute stratégie politique industrielle puisse favoriser les investissements dans les infrastructures et les opérations qui y sont associées (Kummritz, Taglioni et Winkler, 2017).

### **Établir un écosystème numérique**

La diffusion de technologies de production numérique avancées, telles que la robotique et l'émergence de nouvelles technologies telles que l'intelligence artificielle, l'Internet des objets, la fabrication additive et la biologie de synthèse, ont radicalement transformé la nature des activités manufacturières et brouillé les limites entre systèmes de production physiques et numériques. Ces technologies émergentes devraient profondément bouleverser le futur du développement de l'Afrique au niveau des industries manufacturières (Hallward-Driemeier et Nayyar, 2017). Afin de transformer et stimuler sa croissance industrielle, l'Afrique doit donc tout mettre en œuvre pour tirer profit de ces technologies, notamment en répondant aux problématiques de faible adoption des TIC (technologies de l'information et de la communication) et de compétences inadéquates en matière de TIC (Choi, Dutz et Usman, 2019).

L'Afrique subsaharienne pâtit de la fracture numérique en raison du développement limité des TIC, ce qui a pour effet de freiner les bénéfices associés en matière de productivité, d'emploi et de compétitivité, et donc de réduire l'adoption généralisée des TIC dans le secteur manufacturier. Comme le montre la figure 6.4, en se basant sur cinq domaines clés (stratégie nationale en matière de TIC, environnement économique, infrastructures, capital financier et compétences en TIC), on constate que la majorité des pays de la région ne sont pas prêts à exploiter les opportunités offertes par Internet (McKinsey Global Institute, 2013). Le défi paraît encore plus grand lorsqu'on se base uniquement sur les compétences en TIC pour mesurer la capacité actuelle à exploiter ces opportunités.

**Graphique 6.4** Capacités actuelles à tirer profit des potentialités d'internet

Source : McKinsey Global Institute, 2013.

Note : Chaque variable représente un index composé dont le niveau est compris entre 0 (nullement préparé) et 100 (entièrement préparé). TIC = technologies de l'information et de la communication.

En ce sens, les pays africains doivent investir dans la création et le développement de leur infrastructure numérique<sup>1</sup>. Par ailleurs, ces mesures doivent s'attacher à développer en parallèle des compétences numériques (par le biais d'une politique active en matière d'éducation et de programmes de formation), à appliquer des réformes ciblées en matière de régulation du secteur des TIC, à donner les capacités aux entreprises et aux secteurs économiques d'adopter les technologies numériques, à motiver l'entrepreneuriat numérique, ainsi qu'à encourager l'adoption généralisée des technologies numériques dans les services publics<sup>2</sup>. Les politiques devront également répondre aux contraintes en matière d'offre, telles que l'accès aux infrastructures de connectivité et autres infrastructures complémentaires (notamment électrique).

Des interventions politiques seront ainsi nécessaires afin de créer des secteurs garantissant aux entreprises des capacités logistiques ainsi que des capacités d'infrastructure numérique, de financement et d'énergie. Ces interventions doivent avoir pour but d'améliorer le secteur de la logistique et contribuer à

proposer un vaste éventail de services peu onéreux et de haute qualité ; elles doivent en outre étendre la mise à disposition de services TIC fiables et abordables, faciliter l'accès aux financements par le développement du secteur banquier et l'établissement de marchés secondaires, et cibler les investissements en matière de dispositifs de production d'énergie tout en améliorant leur accessibilité et leur coût, tout particulièrement pour les entreprises commerciales.

## Politique de la concurrence

### Réduire ou éliminer les barrières empêchant l'insertion des entreprises domestiques et étrangères

Les enseignements tirés des secteurs manufacturiers de certains pays d'Afrique subsaharienne, tels que la Côte d'Ivoire et l'Éthiopie, indiquent que ce sont majoritairement les jeunes entreprises qui permettent de générer une croissance de l'emploi. Aussi les barrières à l'entrée et à la sortie des marchés constituent-elles un élément crucial pour la définition d'un agenda politique visant à influer sur la création d'emplois et la croissance de l'emploi. Dans la majorité des pays de la région, les restrictions à l'entrée des entreprises sur le marché sont systématiques. Certains éléments permettent de démontrer clairement que les réglementations à l'entrée du marché ont pour effet de freiner l'entrée des entreprises, tout particulièrement au sein d'industries où le nombre d'entrées devrait être naturellement élevé (Klapper, Laeven et Rajan, 2004). Les politiques qui éliminent un certain nombre de barrières à l'entrée sur le marché des nouvelles entreprises peuvent engendrer des bénéfices importants, car cela permet d'augmenter la productivité agrégée, de maintenir une discipline de marché et d'accroître la création d'emplois. Ainsi, les politiques favorisant la concurrence doivent constituer un élément central des stratégies d'industrialisation de la région. La simple possibilité d'intégrer un marché crée un mécanisme de sélection sur celui-ci et stimule la concurrence non seulement entre nouveaux entrants et entreprises existantes, mais aussi au sein du groupe de nouveaux entrants. Les analyses portant sur la Chine et sur d'autres pays d'Asie de l'Est démontrent que la création et la sélection de nouvelles entreprises en dehors du secteur public a été la source la plus importante de productivité et de croissance de la production dans le secteur manufacturier<sup>3</sup>.

Il a été démontré que l'élimination des distorsions réglementaires entravant l'entrée sur le marché a été déterminante pour un grand nombre de pays. En Inde, l'élimination des licences industrielles obligatoires nommées « *license raj* » qui réglementaient l'entrée des entreprises et imposaient des contraintes relatives aux capacités de production, a conduit à des gains notables en matière de productivité agrégée. La majorité de ces gains de redéploiement sont le résultat de l'intégration des nouveaux entrants dans des industries libéralisées

au début de la période postérieure à la réforme, ainsi que de la stabilisation des entreprises existantes par la suite (Alfaro et Chari, 2014). Les réformes en matière de réglementations facilitant la création officielle d'entreprises se traduisent de manière générale par une augmentation du nombre de nouvelles entreprises enregistrées ainsi que par des niveaux plus élevés d'emploi et de productivité. À l'inverse, par rapport aux économies dont les réglementations sont plus efficaces, les économies caractérisées par des réglementations et des procédures administratives contraignantes en matière de création d'entreprises se traduisent par un nombre plus restreint d'entreprises officiellement enregistrées, par l'existence d'un secteur informel plus important, par une assiette fiscale plus limitée, ainsi que par une augmentation des éventuels cas de corruption et de fraude fiscale.

### **Alléger les exigences en matière de capital et d'accès au crédit**

Dans plusieurs économies d'Afrique subsaharienne, les exigences en matière de capital, c'est-à-dire l'apport financier de départ dont doivent disposer les entrepreneurs pour créer une entreprise, constituent encore un obstacle majeur à la création d'entreprises (Djankov, 2009). En 2013, 13 économies de la région exigeaient comme capital minimum une somme supérieure à 200 % du revenu par habitant ; ce chiffre atteignait même 528 % dans un pays (Banque mondiale, 2013). Dans les pays où les exigences de capital minimum sont particulièrement élevées, les petites et moyennes entreprises disposent d'un accès plus restreint aux financements bancaires. Ainsi, la réduction ou l'élimination des exigences de capital permettraient de réduire les coûts d'entrée pour les nouvelles entreprises. En outre, lorsque les exigences en capital sont excessivement élevées, les entrants potentiels peuvent se révéler moins enclins à régulariser leur entreprise.

Le manque d'accès aux financements constitue une autre contrainte à laquelle les entrants potentiels sont susceptibles d'être confrontés. Bien que l'accès aux financements s'améliore dans certains pays, les entreprises du secteur manufacturier dans la région ont révélé que certains facteurs, tels que la complexité des procédures de demande de financement, l'existence de taux d'intérêt désavantageux ainsi que le niveau élevé des garanties exigées, constituent des obstacles importants avant d'obtenir des financements pour le fonctionnement de leur entreprise. Les conséquences de ces obstacles sont généralement accentuées pour les entreprises locales, pour les petites et moyennes entreprises, ainsi que pour les entreprises manufacturières non exportatrices. Le manque d'accès aux financements résultant de distorsions dans la répartition des financements ou bien du sous-développement général du secteur financier constitue un obstacle majeur pour l'entrée de nouvelles entreprises, en particulier les plus petites d'entre elles. Il est ainsi crucial de remédier à ce problème.

## **Réformer l'origine des capitaux et la structure des entreprises 4publiques**

Les entreprises publiques et autres grandes entreprises étroitement liées à l'État bénéficient souvent de priviléges susceptibles de provoquer des distorsions de marché limitant les perspectives d'entrée pour les nouvelles entreprises<sup>4</sup>. Une stratégie politique indirecte consistant à réformer la structure des entreprises publiques permettrait d'améliorer les performances de celles-ci tout en réduisant les distorsions imposant des barrières à l'entrée de nouvelles entreprises et aux investissements associés dans les nouvelles technologies. L'accès au crédit, à la propriété, aux infrastructures clés (par exemple à l'électricité), ainsi qu'aux devises étrangères pour l'achat de produits importés, pourrait ainsi être redistribué de façon plus adaptée.

Par ailleurs, les administrations locales ou centrales imposent parfois des réglementations complexes en matière de droits d'exploitation, ce qui a pour effet de freiner les entrées sur le marché. Dans de nombreux pays, les politiques industrielles qui soutiennent un nombre restreint de secteurs stratégiques sont susceptibles de créer des distorsions diminuant l'entrée de nouvelles entreprises et donc de limiter les bénéfices générés par le processus de sélection, lequel permet d'accroître la productivité et la création d'emplois. Les politiques doivent ainsi chercher à réduire les frais d'entrée en diminuant les obstacles réglementaires à l'entrée sur le marché et en minimisant les distorsions observées au niveau de la répartition des entreprises, résultant de la présence d'entreprises publiques et d'entreprises affiliées à l'État.

## **Amélioration de l'éducation et des compétences**

### **Coordination et harmonisation des politiques industrielles et commerciales avec les politiques d'éducation et de renforcement des compétences**

Les entreprises manufacturières d'Afrique subsaharienne exercent majoritairement au sein des segments des CVM les plus exigeants en termes de main-d'œuvre. La spécialisation au sein de ces segments n'entraîne que peu de bénéfices, tout particulièrement pour les CVM qui utilisent une main-d'œuvre peu payée et caractérisées par un faible niveau technologique. Des économies telles que la Corée du Sud, Singapour et Taïwan (Chine) ont récolté des bénéfices importants via leurs activités manufacturières d'assemblage et s'en sont servis comme d'un tremplin pour renforcer leurs capacités de production de haut niveau dans le cadre de stratégies industrielles ambitieuses, en favorisant notamment le contrôle national des CVM.

Les données existantes tendent à indiquer qu'il existe une corrélation étroite entre la fragmentation de la production au niveau international et les ressources

en compétences nationales ; en outre, les aptitudes professionnelles dont disposent les travailleurs (« *skills bundle* » ou panoplie de compétences) jouent un rôle crucial dans la spécialisation industrielle d'un pays et dans son intégration aux CVM. Ainsi, pour intégrer les CVM et optimiser les bénéfices potentiels, il est nécessaire de développer les compétences requises pour se positionner dans des tâches de plus haut niveau. Cependant, les politiques ciblant uniquement un nombre restreint de compétences prédéterminées plutôt qu'une panoplie de compétences réduiront probablement la capacité du pays à récolter tous les bénéfices de la participation aux CVM.

L'investissement dans l'éducation et le développement de compétences constitue un point de départ pour aider les jeunes personnes des pays en développement à saisir les opportunités d'emploi offertes par les CVM (Banque mondiale, 2020). À l'heure actuelle, les systèmes éducatifs d'un grand nombre de pays d'Afrique subsaharienne ne sont pas conçus de façon à fournir les compétences nécessaires aux activités liées aux CVM. Par ailleurs, la région aborde les nouvelles transitions du marché du travail avec une base relativement faible en matière de capital humain ; il existe ainsi un fossé considérable entre la demande de compétences de la part les employeurs et l'offre de compétences disponibles (Choi, Dutz et Usman, 2009). C'est pourquoi les politiques de renforcement des compétences doivent chercher à doter leur main-d'œuvre d'un ensemble de compétences – telles que la transférabilité, l'adaptabilité et la résolution de problèmes, ainsi que les compétences d'encadrement – afin d'améliorer la productivité des travailleurs qui exercent dans des activités associées aux CVM. Par ailleurs, les politiques doivent faciliter l'accès à l'éducation en éliminant les obstacles potentiels à différents niveaux.

Les stratégies visant à développer des industries spécifiques peuvent affecter l'avantage comparatif d'un pays lorsque les compétences des travailleurs ne correspondent pas aux exigences de l'industrie. Pour saisir les opportunités générées par certains avantages comparatifs spécifiques, les pays doivent donc identifier et anticiper les exigences en matière de production.

Par ailleurs, pour la majorité des pays d'Afrique subsaharienne, la priorité politique est actuellement de monter en gamme au sein des chaînes de valeur et d'en récolter tous les bénéfices. La montée en gamme vers des maillons plus élevés des chaînes de valeur se traduit par des prévisions de bénéfices économiques plus importants, et notamment par des salaires plus élevés et des revenus accrus. À l'heure actuelle, on constate que l'intégration des pays de la région dans les CVM et leur montée en gamme au sein de celles-ci ont essentiellement eu lieu dans le cadre d'industries manufacturières exigeant peu de connaissances, bien que certaines données signalent pour certains pays des cas de montée en gamme au sein d'industries exigeant des connaissances importantes.

Les compétences actuelles des travailleurs d'Afrique subsaharienne correspondent relativement peu aux compétences exigées pour participer aux

activités en aval de la chaîne de valeur, ce qui explique en partie la faible spécialisation de la région dans des industries situées à des maillons inférieurs de la chaîne de valeur. Ainsi, la capacité des pays d'Afrique subsaharienne à monter en gamme vers des segments plus sophistiqués de la chaîne de valeur dépendra de la mise en œuvre de politiques qui accompagnent et rendent possible cette transition.

Les politiques d'éducation et de développement des compétences peuvent avoir un impact important sur l'infrastructure industrielle d'un pays et sur ses domaines de spécialisation au sein du commerce international ; par ailleurs, afin d'optimiser les bénéfices procurés par l'intégration dans les CVM, il est nécessaire de coordonner et d'harmoniser les politiques industrielles et commerciales avec les politiques d'éducation et de développement des compétences.

### **Faciliter la transition de la formation à l'emploi**

Les politiques éducatives doivent se concentrer sur l'établissement de cursus et de modèles pédagogiques innovants laissant une part importante à l'expérience professionnelle, tout en garantissant de bonnes aptitudes en matière d'alphabétisation, de compétences mathématiques et de compétences cognitives ; elles doivent également établir des stratégies de gestion et de communication correspondant aux caractéristiques des exigences de compétences propres aux industries concernées (OCDE, 2017). Les politiques éducatives des pays qui sont prêts à monter en gamme vers des activités situées à un maillon plus élevé de la chaîne de valeur, au sein d'industries technologiquement avancées, doivent également se concentrer sur le renforcement des compétences sociales, émotionnelles et adaptatives en complément des compétences cognitives (OCDE, 2017).

### **Renforcer la coopération internationale afin de favoriser la mobilité des compétences**

Les politiques doivent permettre de mettre à profit l'utilisation de talents étrangers. Il a été constaté que l'immigration de travailleurs qualifiés a positivement contribué à la participation de l'Afrique subsaharienne aux CVM du secteur manufacturier, tout particulièrement dans des pays qui présentent une grande pénurie de travailleurs qualifiés (Nadge et Jammeh, 2019). Il est ainsi impératif de disposer de politiques et d'accords encourageant et favorisant la mobilité des compétences au niveau intrarégional : ce processus permettra de faciliter l'insertion dans des tâches hautement qualifiées au sein des CVM du secteur manufacturier. Les stratégies politiques doivent s'assurer qu'il existe un dosage équilibré et efficace entre les politiques liées aux compétences, les politiques d'immigration et les politiques de protection de l'emploi. Par ailleurs, ces politiques doivent être harmonisées avec les politiques industrielles et commerciales au niveau national. Tout en établissant ces stratégies, il est nécessaire de

prendre certaines mesures afin d'éliminer toute barrière et tout obstacle entravant le renforcement des compétences, tout particulièrement en se basant sur la transformation actuelle du travail dans le monde (OCDE, 2017).

### **Promouvoir l'autonomisation des femmes dans le secteur manufacturier par le biais d'une amélioration des compétences**

Promouvoir l'inclusion et l'autonomisation des femmes doit constituer un volet important des politiques industrielles des pays d'Afrique subsaharienne. En dépit de leur contribution socioéconomique, les femmes ne représentent que 38 % de la main-d'œuvre manufacturière en Afrique (Yong, 2017) ; pour chaque dollar US gagné par les hommes dans le secteur manufacturier, dans les services ou dans le commerce, les femmes ne gagnent que 0,70 dollar US (Kabaya et Lusigi, 2018). Les mesures adoptées par le gouvernement éthiopien rappellent que les gouvernements peuvent avoir un rôle à jouer dans la création d'opportunités d'emploi pour les femmes au sein du secteur manufacturier (encadré 6.2).

#### **ENCADRÉ 6.2**

### **Les femmes dans le secteur manufacturier : le rôle des politiques industrielles**

La participation de la main-d'œuvre féminine est particulièrement élevée en Éthiopie : si elle atteignait 77,8 % en 2013, 36 % de cette participation s'inscrit cependant dans le secteur informel. La proportion de femmes dans le secteur agricole a diminué de 10,8 % entre 2005 et 2014. C'est le secteur des services, et non le secteur manufacturier, qui a le plus bénéficié de ce déplacement de main-d'œuvre. En 2014, les femmes représentaient 33,3 % de la main-d'œuvre du secteur manufacturier (à grande et moyenne échelle). Environ 78 % des femmes employées dans le secteur manufacturier éthiopien ont signalé une amélioration de leurs revenus et 63 % ont enregistré une augmentation du niveau de vie de leur ménage. Cette augmentation nette a été permise par l'instauration de politiques publiques ciblées. Dans le cadre de son deuxième plan de croissance et de transformation (GTP II), le gouvernement éthiopien a voulu s'assurer que la croissance du secteur manufacturier soit équitable et inclusive, et qu'elle soit de nature à bénéficier aux plus jeunes, aux femmes et à l'ensemble des communautés.

Le plan prévoit la création de nouvelles opportunités d'emploi dans le secteur des textiles et de l'habillement, du cuir et des produits dérivés du cuir, des aliments et des boissons, ainsi que de l'industrie pharmaceutique. Il est prévu que les femmes occupent 60 % des emplois faiblement et moyennement qualifiés, contre 30 % pour les emplois hautement qualifiés. En outre, le plan GTP II vise également à augmenter la participation des femmes à des postes de direction élevés du secteur manufacturier (PNUD, 2018).

(suite page suivante)

---

## ENCADRÉ 6.2 Les femmes dans le secteur manufacturier : le rôle des politiques industrielles (*suite*)

Cette volonté du gouvernement d'assurer une croissance équitable et inclusive fondée sur l'industrialisation est importante à plusieurs égards. En Éthiopie, les femmes qui travaillent dans le secteur manufacturier sont en moyenne moins instruites : il s'agit le plus souvent de personnes originaires des régions rurales (62 %), qui travaillent essentiellement dans le cadre d'emplois peu rémunérés exigeant une main-d'œuvre importante et des compétences limitées, dans des sous-secteurs tels que la transformation alimentaire, les textiles et l'habillement, ainsi que le cuir et les produits dérivés du cuir. Elles sont en général bien moins rémunérées que leurs homologues masculins (77 % du salaire de ces derniers), même lorsqu'elles disposent de niveaux d'éducation et d'expérience similaires. Les mêmes tendances ont été constatées dans la participation des femmes aux chaînes de valeur. Le secteur national du vêtement, par exemple, indique une concentration excessivement élevée de femmes dans des emplois faiblement qualifiés et dans les ateliers de fabrication. Les femmes représentent 60 % de la main-d'œuvre productive pour l'étape de découpe et 95 % pour l'étape de couture, mais seulement 15 % pour l'étape de finition.

Par comparaison, dans les emplois hautement qualifiés ou dans les sous-secteurs où les employés sont traditionnellement des hommes, telles que les industries de produits chimiques et de métaux, les femmes ne représentent respectivement que 10 % et 20 % des employés hautement qualifiés dans les tâches de production. Même au sein de sous-secteurs émergents de l'industrie manufacturière, tels que la fabrication de technologies de l'information et de la communication où les niveaux de participation des femmes augmentent, celles-ci sont encore surreprésentées dans les catégories d'emploi faiblement qualifiées (PNUD, 2018).

Les femmes sont également sous-représentées dans les postes de direction du secteur manufacturier : en effet, environ 8 % des postes de direction sont occupés par des femmes sur l'ensemble des industries manufacturières – un chiffre qui atteint 13 % lorsque l'échantillon inclut les petites entreprises manufacturières. En moyenne, 16 % des grandes et moyennes entreprises manufacturières sont détenues par des femmes ; les entreprises détenues par des femmes sont souvent plus petites et se concentrent dans des industries à faible productivité, à faible croissance et à faible intensité technologique.

Un ensemble de mesures mises en œuvre par le gouvernement éthiopien a permis de promouvoir l'inclusion et l'autonomisation des femmes dans le secteur manufacturier. Le plan stratégique de développement industriel mené par le ministère de l'Industrie (2013-2025) se concentre sur une stratégie de transformation visant à fonder le développement non plus sur l'agriculture mais sur l'industrie, en renforçant le secteur industriel à forte main-d'œuvre afin de générer de l'emploi. Bien que le plan stratégique ne soit pas discriminatoire, la priorité donnée aux sous-secteurs à forte main-d'œuvre, où les femmes étaient majoritaires, a contribué à augmenter les opportunités d'emploi pour les femmes

(suite page suivante)

---

## **ENCADRÉ 6.2 Les femmes dans le secteur manufacturier : le rôle des politiques industrielles (suite)**

dans le secteur manufacturier et à stimuler l'entrepreneuriat féminin. Dans le cadre du plan de développement industriel, l'adoption successive du premier plan de croissance et de transformation (GTP I) entre 2011 et 2015, puis du GTP II entre 2016 et 2020, s'inscrivait dans des objectifs de parité et instaurait des mesures destinées à renforcer l'insertion des femmes dans ces secteurs. La stratégie consistant à dynamiser les performances industrielles par le développement de parcs industriels a contribué à la création d'opportunités d'emploi pour les femmes dans le secteur manufacturier. Par exemple, il est prévu que le parc industriel de Hawassa, qui constitue un pôle de l'industrie des textiles et du vêtement, permette de générer la création de 60 000 emplois, dont 90 % devraient bénéficier aux femmes. En outre, dans le cadre de sa stratégie et de ses politiques nationales pour l'emploi, l'Éthiopie a mis en œuvre des politiques visant à augmenter la participation des femmes sur le marché du travail, tout particulièrement dans le secteur formel. Cette stratégie accorde par ailleurs une grande place à des mesures de soutien pour l'amélioration des compétences, de la productivité et des revenus des femmes, ainsi qu'à la mise à disposition de garderies sur le lieu de travail ou non loin de celui-ci pour que les femmes qui ont un emploi puissent y laisser leurs enfants en toute sécurité pendant leurs heures de travail (PNUD, 2018).

---

## **Liens entre entreprises nationales et multinationales : investissements directs étrangers et transfert de technologie**

### **Renforcer les liens nationaux avec les multinationales et les entreprises exportatrices**

Les pays d'Afrique subsaharienne doivent exploiter les opportunités s'offrant à elles du fait de l'émergence de la région en tant que nouveau territoire où se dirigent les investissements mondiaux. Au cours de la période allant de 1980 à 2000, on a constaté une volatilité des flux entrants d'IDE en Afrique subsaharienne : ces IDE entrants sont passés de 248 millions de dollars US en 1980 à 6,4 milliards en 2000. Les flux d'IDE entrants dans la région ont été multipliés par presque cinq entre 2000 et 2015, passant d'une part mondiale de 0,472 % en 2000 à 2,190 % en 2015 (44,547 milliards de dollars US), pour retomber à 1,878 % en 2017 (28,117 milliards de dollars US)<sup>5</sup>. Les flux d'IDE entrants ne représentent qu'un pourcentage faible des flux mondiaux totaux, ainsi qu'une proportion relativement faible du PIB de la région (6,4 %). Les CVM sont en général coordonnées par des sociétés transnationales (investisseurs directs étrangers), et la présence plus marquée de ces dernières a contribué à l'expansion des CVM dans la région (graphique 6.5).

**Graphique 6.5** Investissement direct étranger et cvm du secteur manufacturier en afrique subsaharienne, 1990-2015



Source : calculs de la Banque mondiale basés sur les Indicateurs du développement dans le monde de la Banque mondiale.

Note : IDE = investissement direct étranger ; CVM = chaîne de valeur mondiale.

Dans des pays comme la Tanzanie et l'Ouganda, bien que le secteur manufacturier n'ait pas toujours été le principal bénéficiaire des dépenses d'investissement, ce secteur a généré le plus d'emplois résultant des IDE (ci-après désignés par l'expression « emplois IDE »). En Tanzanie, le secteur a été le plus grand créateur d'emplois IDE entre 2008 et 2009, avec une moyenne de 36 303 emplois créés chaque année (soit 43 % de tous les emplois IDE créés). En Ouganda, les emplois IDE du secteur manufacturier créés en 2012 représentaient 23 % des emplois à plein temps et 79 % des emplois à temps partiel au niveau national. En Éthiopie, les IDE dirigés vers le secteur manufacturier ont permis de créer 28 % de l'ensemble des emplois IDE entre 2008 et 2014. La Chine, l'Allemagne, l'Inde et le Royaume-Uni ont créé le plus d'opportunités d'emploi pour les pays d'Afrique subsaharienne grâce aux projets d'investissements entièrement nouveaux (« *greenfield* ») entre 2003 et 2014. Parmi les groupes d'investisseurs, les nouveaux partenaires (la Chine et l'Inde) ainsi que les partenaires intrarégionaux (tels que l'Afrique du Sud et le Kenya) ont créé un nombre d'emplois similaire à celui créé par les partenaires traditionnels de la région (l'Allemagne, le Royaume-Uni et les États-Unis) (Chen, Geiger et Fu, 2015).

Les liens établis avec les industries d'intrants doivent être conçus de façon à attirer des IDE permettant de transformer le secteur manufacturier. Par

exemple, l'Éthiopie, un pays dont les premières étapes de transformation industrielle sont particulièrement notables, a concentré sa politique industrielle sur la réduction de la dépendance aux intrants importés de certaines industries manufacturières à priorité maximale – en l'occurrence les textiles et les produits du cuir (encadré 6.3). Cette stratégie politique permet d'établir de meilleurs liens avec les fournisseurs appartenant aux industries nationales. Les politiques favorisant la création d'industries verticalement intégrées ont permis de consolider les stratégies industrielles de pays qui, bien que venus tardivement à l'industrialisation, ont réussi leur transformation. Par conséquent, toute politique industrielle à l'ère des CVM devra s'attacher à augmenter le contenu local des produits ainsi que le transfert de technologie (Staritz, Plank et Morris, 2016).

### ENCADRÉ 6.3

#### Investissement et chaîne de valeur mondiale - une politique industrielle orientée en Éthiopie

Depuis le début des années 2000, l'Éthiopie met en œuvre une stratégie industrielle visant à industrialiser le pays par le biais des chaînes de valeur mondiales. Le pays attire des investissements dans des industries qui exigent une forte main-d'œuvre, tels que les produits du cuir et l'habillement, afin d'accompagner ses mesures destinées à augmenter ses exportations. Dans le cadre de cette stratégie, l'Éthiopie a mis en place tout un éventail d'incitations financières, notamment l'accès en franchise de droits de douane aux biens importés, ainsi qu'une réforme de la location des terres. Le but de ces incitations financières est ainsi de stimuler les exportations. Par exemple, l'accès en franchise de droits aux biens importés est possible uniquement si des produits finaux sont ensuite exportés.

Cette stratégie semble permettre de créer des emplois rapidement et de générer une augmentation des revenus tirés de l'exportation. Cependant, peu de liens avec les entreprises nationales ont été établis. Si les revenus tirés de l'exportation ont augmenté, ce sont encore des entreprises étrangères qui dominent les exportations. Pour que cette stratégie fonctionne et que l'Éthiopie parvienne à intégrer efficacement ses entreprises domestiques aux chaînes de valeur mondiales, il est nécessaire que des politiques complémentaires soient établies afin de rendre les entreprises manufacturières nationales compétitives au niveau mondial. D'autres politiques stratégiques doivent être mises en œuvre, telles que les négociations auprès d'investisseurs privés en vue d'établir des liens et transférer des technologies vers l'économie nationale. Cette approche peut prendre la forme d'une création de programmes spécialement destinés aux fournisseurs, ainsi que des récompenses pour les entreprises étrangères déployant des efforts supplémentaires pour renforcer les capacités des fournisseurs locaux.

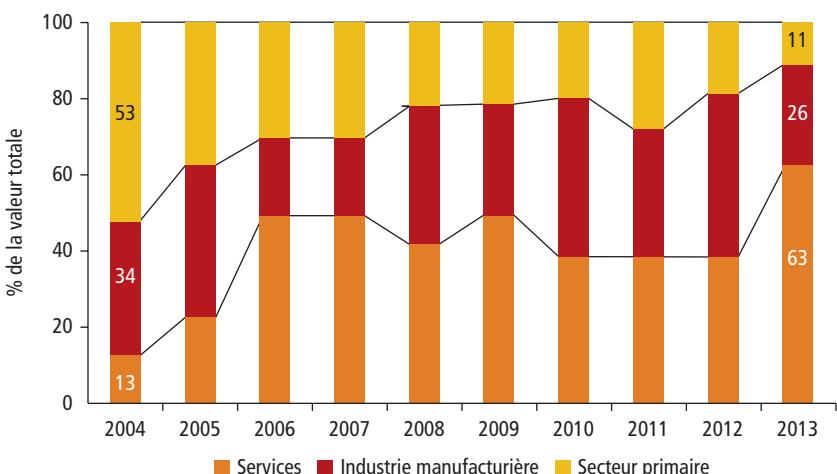
Note : Cet encadré se base essentiellement sur Hauge (2020).

## Faciliter les transferts de connaissances par le biais d'investissements directs étrangers

Une des caractéristiques frappantes de la région est le fait que l'écrasante majorité des flux d'IDE concernent l'exploitation de ressources naturelles. Entre 1998 et 2009, la plupart des flux à destination des 10 premiers pays bénéficiaires d'IDE de la région étaient consacrés à des projets pétroliers, gaziers et miniers. Le secteur des produits primaires a été le principal bénéficiaire des IDE cumulés de la région, bien que cette prépondérance semble peu à peu s'infléchir. En effet, les IDE ont commencé à affluer dans des secteurs plus diversifiés au sein de la région. En 2013, 63 % de la valeur totale des investissements entièrement nouveaux annoncés était consacrée au secteur des services, 26 % à l'industrie manufacturière et 11 % au secteur primaire (graphique 6.6). On constate que, de façon croissante, les investisseurs étrangers traditionnels se retirent volontairement des IDE liés à la recherche de ressources naturelles ; le principal bénéficiaire de ce changement de cap a été le secteur des services, à mesure que les investisseurs ont choisi d'investir en ciblant les classes moyennes émergentes qui disposent d'un pouvoir d'achat en augmentation. Enfin, la majorité des services modernes d'Afrique subsaharienne (les TIC, les télécommunications, les assurances, les banques, etc.) sont dominés par des multinationales étrangères (Broich et Szirmai, 2014).

Les multinationales ont tout intérêt à favoriser les transferts de connaissances et à renforcer leurs partenariats domestiques afin d'augmenter la productivité à

**Graphique 6.6** Répartition par secteur des projets annoncés d'ide greenfield, 2004-2013



Source : Chen, Geiger et Fu, 2015.

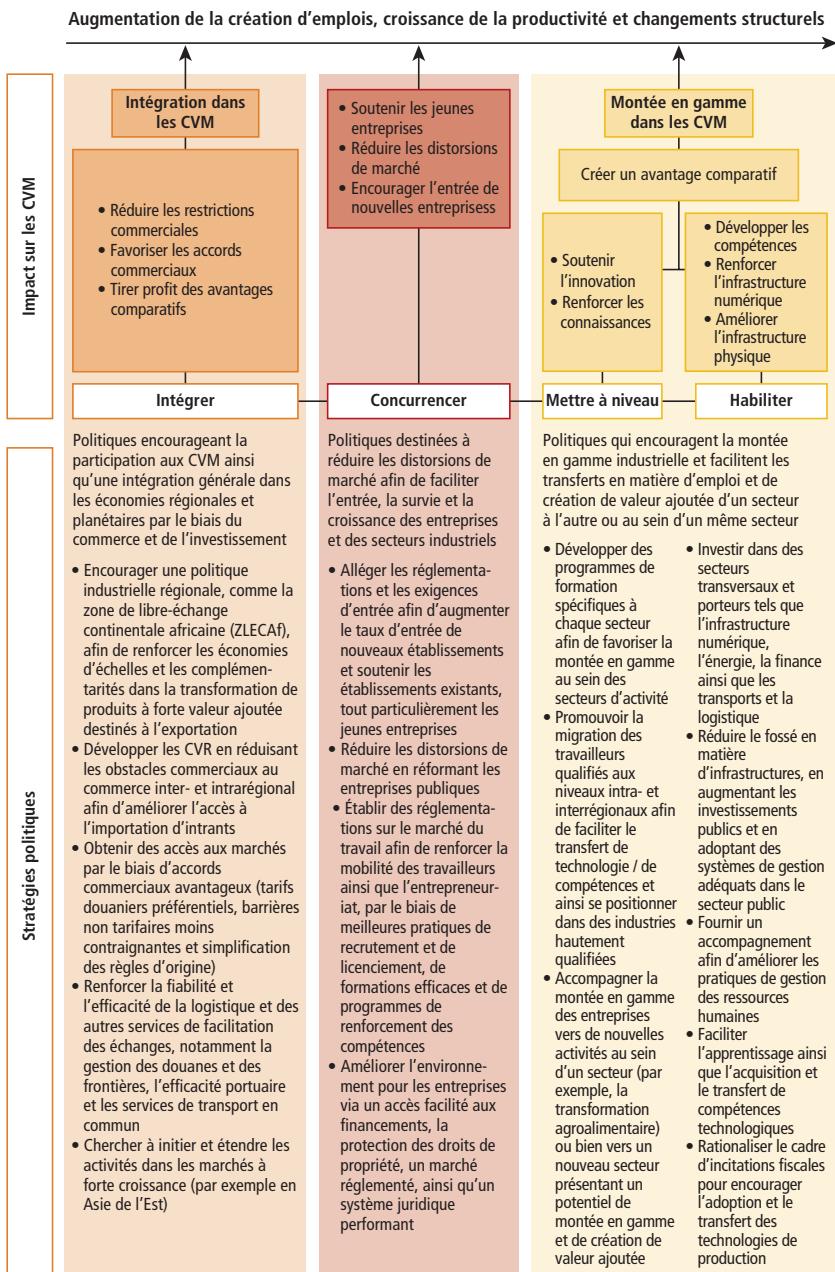
Note : calculs basés sur la base de données fDi Markets ([www.fdimarkets.com](http://www.fdimarkets.com)).

différents points des chaînes de valeur locales. Cet objectif est particulièrement pertinent pour des investisseurs présentant de forts liens en amont et en aval. Grâce aux IDE, les entreprises nationales peuvent bénéficier de nouvelles idées, de transferts de technologie ainsi que du partage du savoir-faire contenu chez les multinationales. Cette situation peut leur permettre de dynamiser la croissance de la productivité et d'étendre le périmètre de leurs activités. L'Afrique subsaharienne peut tirer profit des investissements – étrangers ou intérieurs – afin d'accroître ses performances dans les CVM, dans le cadre de ses échanges commerciaux ainsi que dans ses processus d'industrialisation, par le biais des mesures suivantes : (1) adopter des stratégies d'investissement qui améliorent la connectivité par la modernisation des infrastructures de communication, de transport et d'énergie, tout en réformant le secteur des services, qui est devenu crucial dans les réseaux de production mondiaux et continuera à générer des bénéfices importants pour les pays en développement dans le cadre de la chaîne d'approvisionnement ; (2) adopter des politiques unilatérales permettant de réduire les obstacles aux investissements et d'améliorer le climat des affaires ; et (3) harmoniser et consolider les réformes des politiques d'investissement aux niveaux régionaux et nationaux afin d'éviter toute fragmentation non désirée des régimes d'investissements, ou bien leur double emploi.

### **Cadre politique : intégrer, concurrencer, monter en gamme, habiliter**

La panoplie de politiques pouvant être mises en œuvre afin de promouvoir l'industrialisation peut être divisée entre deux catégories : les politiques « douces » et les politiques « dures ». Les politiques douces ont pour but de soutenir la croissance et la productivité de tous les secteurs de l'économie, tandis que les politiques dures ciblent le développement des industries manufacturières traditionnelles, la création de secteurs comportant une part d'activités manufacturières, ainsi que la promotion de l'entrepreneuriat local dans les petites entreprises manufacturières<sup>6</sup>. Un cadre politique incorporant à la fois des éléments de politiques dures et douces peut ainsi être proposé, caractérisé par quatre piliers : Intégrer, Concurrencer, Monter en gamme et Habiliter (ICUE, pour « *Integrate, Compete, Upgrade and Enable* ») (graphique 6.7).

Le pilier *intégrer* désigne les politiques promouvant la participation aux CVM, ainsi que de façon plus générale, l'intégration dans les économies régionales et internationales par le biais du commerce et des investissements. Ces politiques intègrent dans leurs mesures la libéralisation du commerce, la diversification des liens commerciaux de façon à s'orienter vers les économies des marchés émergents, ainsi que les accords commerciaux régionaux.

**Graphique 6.7 Cadre politique : intégrer, concurrencer, monter en gamme, habiliter**

Source : Graphique spécialement créé pour les besoins de cette publication.

Note : CVM = chaîne de valeur mondiale ; CVR = chaîne de valeur régionale.

Le pilier *concurrencer* désigne l'ensemble de mesures visant à réduire les distorsions de marché afin de faciliter l'entrée, la survie et la croissance des nouveaux établissements, et englobe par ailleurs les réformes liées aux entreprises publiques et aux marchés de crédit, ainsi que l'amélioration du climat d'investissement.

Le principe fondamental *monter en gamme* englobe les politiques qui favorisent une montée en gamme à la fois au sein de l'industrie et des CVM, tout en facilitant les transformations de l'industrie sur le plan des parts d'emploi et de la création de valeur ajoutée. La montée en gamme industrielle désigne la croissance rapide – en termes relatifs – et la redistribution de l'emploi et de la valeur ajoutée vers des industries exigeant de plus en plus de connaissances (par exemple, les domaines du matériel électronique et des machines, ou encore le matériel de transport), en se détachant des industries basées sur l'agriculture qui exigent beaucoup de main-d'œuvre (aliments et boissons, textiles et habillement, bois et papier) ainsi que des industries minières à forte intensité capitaliste (produits chimiques, métaux et non-métaux). La montée en gamme dans une CVM désigne le mouvement de la main-d'œuvre vers des fonctions commerciales plus sophistiquées : par exemple, lorsque des entreprises d'un secteur cessent de réaliser des tâches d'assemblage pour passer à des activités de conception et de re-conception, de logistique, de service après-vente et de réparation. Parmi les stratégies qui favorisent la montée en gamme, on peut citer les subventions accordées à la recherche et au développement ainsi que l'innovation, le soutien aux pratiques de gestion des ressources humaines, ainsi que la mise à profit de l'urbanisation et le développement de pôles de compétitivité.

Enfin, le principe fondamental *habiliter* désigne un ensemble de politiques qui soutiennent et favorisent les investissements dans des secteurs porteurs tels que l'infrastructure, l'énergie, la finance, les transports et la logistique, ainsi que le renforcement des compétences. Ces secteurs transversaux peuvent permettre d'améliorer les capacités de production et d'absorption dans l'agriculture et les services, de renforcer les liens de ces secteurs avec l'industrie manufacturière et de soutenir une création d'emplois plus inclusifs et de meilleure qualité.

## Notes

1. Cf. Blimpo et Cosgrove-Davies (2019) pour plus d'informations sur l'électrification en Afrique en tant qu'intrant nécessaire pour une transformation économique à long terme.
2. Pour intensifier l'adoption des technologies numériques et ainsi transformer le secteur manufacturier dans la région, il est nécessaire de promouvoir et d'investir dans la création et la croissance d'entreprises high-tech ainsi que dans le déploiement régional de l'Internet des objets. La croissance récente de start-up high-tech dans les mégapoles de la région peut inciter à l'optimisme. Cependant, sans investissement d'envergure dans un socle de compétences et d'infrastructures numériques, la région risque d'être distancée au niveau mondial.

3. Brandt, Van Bieseboeck et Zhang (2012), ainsi que Brandt, Bambourov et Storesletten (2017) ont montré que, sur la période 1998-2007, le nombre d'entrées net représentait plus des deux tiers de la croissance de la productivité globale des facteurs.
4. Brandt, Van Bieseboeck et Zhang (2012) ont montré qu'en Chine, la présence d'entreprises publiques provoquait des obstacles plus importants à l'entrée d'entreprises non publiques sur le marché.
5. Tiré de l'ensemble de données UNCTADstat de la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (visité le 13 mai 2020), <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=96740>.
6. Ces politiques peuvent notamment inclure la réforme des cursus universitaires. Par exemple, dans une étude analysant les conséquences que peut avoir un programme approfondi de formation des enseignants sur les résultats d'une importante réforme du cursus pour les futurs entrepreneurs au Rwanda, Blimpo et Pugatch (2021) ont montré que les entrepreneurs ayant bénéficié de la réforme en tant que lycéens avaient davantage tendance à créer leur propre entreprise, mais moins à être employés dans d'autres entreprises.

## Bibliographie

- Alfaro, L. et A. Chari. 2014. « Deregulation, Misallocation, and Size: Evidence from India. » *Journal of Law and Economics* 57 (4) : pp. 897-936.
- Arvis, J. F., J.-F. Marteau et G. J. R. F. Raballand. 2010. *The Cost of Being Landlocked: Logistics Costs and Supply Chain Reliability*. Washington : Banque mondiale.
- Balie, J., D. Del Prete, E. Magrini, P. Montalbano et S. Nenci. 2018. « Does Trade Policy Impact Food and Agriculture Global Value Chain Participation? » *American Journal of Agricultural Economics* 101 (3) : pp. 773-789.
- Blimpo, M. P. et T. Pugatch. 2021. « Entrepreneurship Education and Teacher Training in Rwanda. » *Journal of Development Economics* 149 : 102583.
- Blimpo, M. P. et M. Cosgrove-Davies. 2019. *Electricity Access in Sub-Saharan Africa : Uptake, Reliability, and Complementary Factors for Economic Impact*. Forum pour le développement de l'Afrique. Washington : Banque mondiale.
- Brandt, L., G. Kambourov et K. Storesletten. 2017. « Barriers to Entry and Regional Economic Growth in China. » Université de Toronto. Toronto, Canada.
- Brandt, L., J. Van Bieseboeck et Y. Zhang. 2012. « Creative Accounting or Creative Destruction? Firm-Level Productivity Growth in Chinese Manufacturing. » *Journal of Development Economics* 97 (2) : pp. 339-351.
- Broich, T. et A. Szirmai. 2014. « China's Embrace of Africa: An International Comparative Perspective. » UNU-MERIT Working Paper Series n° 049, Université des Nations unies et Centre de recherche économique et sociale de Maastricht pour l'innovation et la technologie, Maastricht.
- Charles, M. B., R. Ryan, R. Oloruntoba, T. von der Heidt et N. Ryan. 2009. « The EU-Africa Energy Partnership: Towards a Mutually Beneficial Renewable Transport Energy Alliance? » *Energy Policy* 37 (12) : pp. 5546-5556.

- Chen, G., M. Geiger et M. Fu. 2015. *Manufacturing FDI in Sub-Saharan Africa: Trends, Determinants, and Impacts*. Washington : Banque mondiale.
- Choi, J., M. Dutz et Z. Usman. 2019 (2021 pour la traduction française). *L'avenir du travail en Afrique : Exploiter le potentiel des technologies numériques pour un monde du travail plus inclusif*. Washington : Banque mondiale.
- Christ, Nannette et M. J. Ferrantino. 2011. « Land Transport for Export: The Effects of Cost, Time, and Uncertainty in Sub-Saharan Africa. » *World Development* 39 (10) : pp. 1749-1759.
- Coulibaly, S., W. Kassa et A. G. Zeufack. À paraître. *Africa in the New Trade Environment: Market Access in Troubled Times*. Washington : Banque mondiale.
- Djankov, S. 2009. « The Regulation of Entry: A Survey. » *World Bank Research Observer* 24 (2) : pp. 183-203.
- Erasmus, G. 2019. « Dealing with Non-Tariff Barriers under AfCFTA: What Are the Prospects? » Trade Law Centre, Western Cape Region, Afrique du Sud.
- Farole, T. 2016. « Factory Southern Africa? SACU in Global Value Chains. » Groupe Banque mondiale, Washington.
- Gereffi, G. 2014. « A Global Value Chain Perspective on Industrial Policy and Development in Emerging Markets. » *Duke Journal of Comparative and International Law* 24 : pp. 433-458.
- Grundke, R., J. S. Jamet, M. Kalamova et M. Squicciarini. 2017. « Having the Right Mix: The Role of Skills Bundles for Comparative and Industry Performance in GVCs. » Document de travail de l'OCDE sur la science, la technologie et l'industrie n°2017/03, Organisation de coopération et de développement économiques, Paris.
- Hallward-Driemeier, M. et G. Nayyar, 2017. *Trouble in the Making? The Future of Manufacturing-Led Development*. Washington : Banque mondiale.
- Hauge, J. 2020. « Industrial Policy in the Era of Global Value-Chains: Towards a Developmentalist Framework on the Industrialization Experiences of South Korea and Taiwan. » *World Economy* 43 (8) : pp. 2070-2092.
- Jank, M. J., G. Kutas, L. Fernando do Amaral et A. M. Nasser. 2007. « EU and US Policies on Biofuels: Potential Impacts on Developing Countries. » German Marshall Fund of the United States, Washington, DC.
- Kabaya, O. et A. Lusigi. 2018. « African Employers for Gender Equality. » Blog Afrique du PNUD, 26 novembre 2018. <https://www.africa.undp.org/content/rba/en/home/blog/2018/african-employers-for-gender-equality.html>.
- Kassa, W. et S. Coulibaly. 2019. « Revisiting the Trade Impact of the African Growth and Opportunity Act: A Synthetic Control Approach. » Document de travail de recherche sur les politiques n° 8993, Banque mondiale, Washington.
- Kassa, W. et W. Owusu. À paraître. « Rules of Origin as Double-Edged Sword: Evidence from Textile GVC under AGOA. » Document de travail de recherche sur les politiques, Banque mondiale, Washington.
- Klapper, L., L. Laeven et R. Rajan. 2004. « Business Environment and Firm Entry: Evidence from International Data. » Document de travail de recherche sur les politiques n° 3232, Banque mondiale, Washington.

- Kummritz, V., D. Taglioni et D. Winkler. 2017. « Economic Upgrading through Global Value Chain Participation. » Document de travail de recherche sur les politiques n° 8007, Banque mondiale, Washington.
- McKinsey Global Institute. 2013. « Lions Go Digital: The Internet's Transformative Potential in Africa. » McKinsey and Company.
- Nadege, D. Y. et K. Jammeh. 2019. « Determinants of Participation in Manufacturing GVCs in Africa: The Role of Skills and Skill Mobility. » Document de travail de recherche sur les politiques n° 8938, Banque mondiale, Washington.
- Nguimkeu, P. et D. Abudu. 2019. « Public Policy and Country Integration to Manufacturing Global Value Chains: The Role of Trade and Competition Policies, Labor Market Regulation and Tax Incentives. » Banque mondiale, Washington.
- Odijie, E. M. 2018. « The Need for Industrial Policy Coordination in the African Continental Free Trade Area. » *African Affairs* 118 (470) : pp.182-193.
- Odijie, E. M. 2019. « Free Trade Game Plan: Africa Should First Focus on Industrialization. » *The National Interest* (blog), 29 janvier 2020. <https://nationalinterest.org/blog/buzz/free-trade-game-plan-africa-should-first-focus-industrialization-117966>.
- OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques). 2017. *Perspectives de l'OCDE sur les compétences 2017 : Compétences et chaînes de valeur mondiales*. Paris : OECD Publishing.
- OCDE et OMC (Organisation de coopération et de développement économiques et Organisation mondiale du commerce). 2013 *Panorama de l'aide pour le commerce 2013 : Se connecter aux chaînes de valeur*. Paris : OECD Publishing.
- Oqubay, A. 2019. « Why Industrialisation Is Vital for the African Continental Free Trade Agreement to Succeed. » *ODI Insights* (blog), 20 novembre 2019. <https://odi.org/en/insights/why-industrialisation-is-vital-for-the-african-continental-free-trade-agreement-to-succeed/>.
- Sector Working Group Secretariat. 2017. « Private Sector Development and Youth Employment Strategy (PSDYE) 2018–2024. »
- Schuenemann, F. et W. A. Kerr. 2019. « European Union Non-Tariff Barriers to Imports of African Biofuels. » *Agrekon* 58 (4) : pp. 407-425.
- Staritz, C., L. Plank et M. Morris. 2016. « Global Value Chains, Industrial Policy and Sustainable Development: Ethiopia's Apparel Export Sector. » Étude de cas par pays, Centre international pour le commerce et le développement durable, Genève.
- PNUD (Programme des Nations unies pour le développement). 2018. *A Study on Women in Manufacturing in Ethiopia: Opportunities, Challenges, and Strategic Interventions*. New York : UNDP.
- Van Bieseboeck, J. et E. Zaurino. 2019. « Effects of Trade Liberalization on Textile and Apparel Exports from Sub-Saharan Africa. » Document de travail de recherche sur les politiques n° 8936, Banque mondiale, Washington.
- FEM (Forum économique mondial). 2013. *Enabling Trade: Valuing Growth Opportunities*. Genève : FEM.
- Banque mondiale. 2013. « Why Are Minimum Capital Requirements a Concern for Entrepreneurs? » Dans *Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*, pp. 41-45. Washington : Banque mondiale.

- Banque mondiale. 2020. *World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains*. Washington : Banque mondiale.
- Yong, Li. 2017. « Africa's Industrialisation: Leaving No Woman Behind. » *OECD Development Matters* (blog), 25 avril 2017. <https://oecd-development-matters.org/2017/04/25/africas-industrialisation-leaving-no-woman-behind/>.

#### ECO-AUDIT

#### *Déclaration sur les avantages pour l'environnement*

Le Groupe de la Banque mondiale s'est engagé à réduire son empreinte écologique. À l'appui de cet engagement, nous tirons parti des options de publication électronique et des technologies d'impression à la demande, accessibles dans les centres régionaux à travers le monde. Ces initiatives permettent conjointement de réduire les tirages et les distances d'expédition, ce qui entraîne une réduction de la consommation de papier, de l'utilisation de produits chimiques, des émissions de gaz à effet de serre et des déchets.

Nous suivons les normes recommandées par la Green Press Initiative concernant l'utilisation du papier. La majorité de nos ouvrages sont imprimés sur du papier certifié par le Forest Stewardship Council (FSC), contenant en grande majorité de 50 à 100 % de matériau recyclé. Les fibres recyclées composant le papier de nos ouvrages sont non blanchies ou blanchies à l'aide de procédés totalement sans chlore, de traitement sans chlore ou sans chlore élémentaire enrichi.

Vous trouverez de plus amples renseignements sur la philosophie environnementale de la Banque sur <http://www.worldbank.org/corporateresponsibility>.



Génératrice d'emplois et de productivité, l'industrialisation est un vecteur de croissance qui coïncide souvent avec l'accélération du développement dans les économies les plus avancées. Cela étant, du fait de la rapidité des avancées technologiques et des restructurations qu'a connues le commerce international, certains chercheurs et décideurs remettent aujourd'hui en cause les contributions de l'industrie manufacturière au développement dans les Etats où son apparition est tardive. Dans le même temps, l'industrialisation et les transformations structurelles font partie intégrante de l'Agenda 2063 de l'Union africaine et des stratégies de développement de nombreux pays d'Afrique sub-saharienne. A la lumière de ce regain d'intérêt pour l'industrialisation dans l'ensemble de la région, il importe moins de savoir si les pays d'Afrique sub-saharienne doivent considérer l'industrialisation comme l'une des voies vers la croissance durable que de promouvoir efficacement les perspectives ouvertes par cette dernière.

*L'industrialisation en Afrique subsaharienne : Saisir les opportunités offertes par les chaînes de valeur mondiales* se penche sur cette question en proposant de réévaluer les perspectives d'industrialisation des pays d'Afrique sub-saharienne au travers de leur intégration dans les chaînes de valeur mondiales et en examinant le rôle de la politiques dans le renforcement de ces perspectives.

Les principaux enseignements de cette étude indiquent que

- L'Afrique sub-saharienne n'a pas connu de désindustrialisation précoce; au contraire, la région a bénéficié d'une croissance substantielle de l'emploi manufacturier en dépit d'une contribution toujours limitée de la valeur ajoutée industrielle au PIB.
- L'intégration de la région aux chaînes de valeur industrielles reste relativement élevée, bien qu'elle soit marquée par la présence dominante des produits primaires et par le recours à l'emploi peu qualifié.
- L'intégration aux chaînes de valeur mondiales conduit à des créations d'emplois et l'intégration verticale en amont permet d'en créer encore davantage.

Le présent ouvrage souligne l'importance des politiques dans le maintien d'un marché compétitif, dans la promotion d'une hausse de la productivité, dans l'encouragement du développement des compétences et dans l'accompagnement de secteurs tels que les infrastructures et la finance. Les décideurs politiques peuvent renforcer les connections des chaînes de valeur mondiales 1) en augmentant la valeur ajoutée des produits d'export existants, 2) en encourageant la reconversion vers l'emploi hautement qualifié et 3) en créant des avantages comparatifs pour les industries centrées sur les savoirs.

ISBN 978-1-4648-1875-2

