



SÉRIE INNOVATIONS PAFO-COLEACP :

Innovations et succès des PME et organisations de producteurs africaines

SESSION N°10

Succès de PME et d'entrepreneurs dans les marchés d'exportation

6 juillet 2022, 12:00-14:00 (GMT)

En ligne ([Zoom](#))

Interprétation anglais-français disponible

1. Contexte°:

Les petites et moyennes entreprises (PME) constituent l'épine dorsale de l'économie mondiale, représentant la plupart des entreprises dans presque toutes les régions. Dans les pays en développement, les PME représentent 90% du secteur privé et créent plus de 50% des emplois dans les économies correspondantes. En Afrique, on estime que les PME fournissent 80% des emplois sur le continent (dont un grand nombre de femmes et de jeunes), ce qui représente un moteur important de la croissance économique et de la réduction de la pauvreté. L'Afrique subsaharienne (ASS) compte à elle seule 44 millions de micro, petites et moyennes entreprises (MPME), dont la quasi-totalité sont des microentreprises.¹ La propriété formelle des PME par les femmes dans toute l'Afrique représente un tiers de toutes les PME enregistrées.

Le continent africain doit générer des emplois et des revenus durables pour la main-d'œuvre africaine, qui augmente rapidement, et les MPME et autres entreprises jouent un rôle clé. En 2020, 26 millions de femmes et d'hommes africains entreront dans la population active, et ce nombre passera à 33 millions par an d'ici 2030. Entre 2020 et 2050, quelque 800 millions de personnes devraient rejoindre la population active africaine, ce qui représente 76% de l'augmentation de la population active mondiale.² Chaque année, environ 11 millions de jeunes

¹ Centre d'études stratégiques et internationales. Mémoires du CSIS. Daniel F. Runde, Conor M. Savoy, et Janina Staguhn. [Soutenir les petites et moyennes entreprises en Afrique sub-saharienne par le biais de financements mixtes](#). Juillet 2021.

² CE. [Un agenda Afrique-Europe pour la transformation rurale](#). Rapport de la Task Force Rural Africa. 2019.



Africains entrent sur le marché du travail, mais au mieux, seul un quart de ces nouveaux travailleurs trouveront un emploi rémunéré au cours de la prochaine décennie.³ Selon la Banque mondiale, 350 millions de nouveaux emplois seront nécessaires d'ici 2035. La population de l'Afrique augmente plus vite que les emplois ne sont créés.⁴ Pour tirer parti du dividende démographique, il faut investir dans la création d'emplois et le développement du capital humain.⁵

Les entrepreneurs, les PME et les entreprises seront un employeur clé dans le secteur agroalimentaire, directement et par le biais de multiples services générés autour du développement des chaînes de valeur agricoles mondiales et locales.

Aider un plus grand nombre de PME à se connecter aux marchés internationaux permettrait de répartir largement les gains du commerce sur l'économie et les travailleurs.

La pandémie de COVID-19 a généré des problèmes dans la chaîne d'approvisionnement, une augmentation des taux de fret et des pénuries de main-d'œuvre qui ont perturbé le commerce mondial et affecté les exportations du continent africain. Le conflit en Ukraine a également des répercussions négatives sur le commerce et les chaînes d'approvisionnement des pays africains qui dépendent de la Russie et de l'Ukraine pour un pourcentage important de leurs importations de blé, d'engrais ou d'huiles végétales. La guerre perturbe les marchés mondiaux des produits de base et les flux commerciaux vers l'Afrique, augmentant les prix déjà élevés des denrées alimentaires dans la région.

2. Le maintien de l'UE comme marché attractif pour les exportations agroalimentaires africaines

L'Union européenne (UE) reste le plus grand marché pour les exportations africaines, mais les marchés émergents, notamment la Chine, et l'Afrique elle-même sont devenus des marchés de plus en plus importants pour les produits africains, grignotant ainsi la part de l'UE dans les exportations africaines.⁶ Pour les pays africains, le marché de l'UE reste un marché très important pour les exportations agricoles⁷ (31% en 2017), mais les destinations d'exportation asiatiques ont gagné en importance ces dernières années (30% en 2017), tout comme les importations. Pour les exportations de l'ASS vers l'UE, les exportations de fèves de cacao, de beurre de cacao et de pâte et poudre de cacao constituent environ 39% des exportations agroalimentaires, ce qui souligne que la diversification des exportations est encore limitée.⁸ Les exportations agroalimentaires de l'UE vers l'ASS, en valeur, sont principalement constituées de blé, de produits pour nourrissons et d'autres aliments transformés secs, de viande de volaille, de lait en poudre, de préparations alimentaires et de spiritueux et liqueurs.

³ L'e-agriculture de la FAO. [L'avenir de l'agriculture africaine repose sur la jeunesse](#). 2018.

⁴ *Ibid*

⁵ Banque africaine de développement. [Stratégie d'emplois pour les jeunes en Afrique pour créer 25 millions d'emplois et équiper 50 millions de jeunes 2016-2025](#).

⁶ OCDE/OMC (2019), [Coup d'œil sur l'aide au commerce 2019 : Diversification et autonomisation économiques](#), Éditions OCDE, Paris.

⁷ Les produits alimentaires et manufacturés représentent 51% des exportations de l'Afrique vers l'UE en 2016 (16% de produits alimentaires et boissons et 35% de produits manufacturés) alors que les matières premières représentaient 49%. Les exportations de produits alimentaires et manufacturés de l'Afrique vers l'UE ont augmenté constamment depuis 2013, respectivement de +23% et +17%. Les exportations de matières premières de l'Afrique vers l'UE ont diminué ces dernières années, en raison de la baisse des prix du pétrole. CE. La [politique commerciale de l'UE et les exportations de l'Afrique](#). 2017.

⁸ CE. [Un agenda Afrique-Europe pour la transformation rurale](#). Rapport de la Task Force Rural Africa. 2019.



L'UE est le marché d'exportation historique des fruits et légumes de l'ASS et reste un marché d'exportation attractif pour les produits de l'agriculture conventionnelle et biologique car il est en croissance régulière depuis plusieurs années, rentable et diversifié.⁹

Historiquement, les principaux exportateurs d'ASS vers l'UE sont la Côte d'Ivoire et le Cameroun, les bananes étant traditionnellement le fruit le plus commercialisé. Ils sont suivis par des pays comme le Kenya, le Ghana et le Sénégal, qui exportent une gamme plus diversifiée de produits frais et transformés. Si l'on exclut les bananes, le Kenya devient le principal exportateur vers l'UE en termes de volume. La Côte d'Ivoire reste toujours en deuxième position, mais le Cameroun ne fait plus partie du top 10.

Pour les fruits, on observe depuis 2010 une croissance régulière des exportations de bananes en volume, et un fort développement des autres exportations telles que la mangue, l'avocat, la noix de coco, le melon et la pastèque (principaux fruits exportés en 2018), qui ont compensé la baisse des exportations d'ananas due à l'explosion des exportations de la variété MD2 d'Amérique centrale vers l'UE28. Les volumes d'ananas et d'orange encore exportés proviennent principalement de la Côte d'Ivoire/ Ghana et du Zimbabwe/Eswatini, respectivement.

Le marché de l'UE continue d'être attractif pour les exportateurs de légumes d'ASS, non seulement pour les exportateurs historiques comme le Kenya, mais aussi pour d'autres qui ont émergé ces dernières années, comme le Sénégal (en termes de volume) et, plus récemment, de plus petits exportateurs comme le Rwanda. Les légumes frais "ethniques" (gombo, momordica (ou melon amer), épinards africains, etc.) et les racines et tubercules frais (igname, taro, tubercules orchidés, topinambours, etc.) sont également de plus en plus exportés vers l'UE. Cette évolution est liée à la fois à la demande de la diaspora africaine et à l'intérêt croissant pour les aliments ethniques en Europe.

La quantité totale de fruits, de légumes et de produits transformés à base de fruits et légumes exportés de l'ASS vers l'UE a augmenté en moyenne de 1 % par an depuis 2002, soit une croissance totale de 19% sur 17 ans, et un taux de croissance annuel composé (TCAC) de 1,1%. Sur la période 2002-2018, les volumes d'exportation de bananes de l'ASS vers l'UE ont augmenté relativement plus rapidement que pour les autres fruits et légumes. Depuis 2008, les exportations de fruits et légumes autres que les bananes vers l'UE ont connu une croissance régulière. Comme pour les autres légumes ethniques frais, les volumes d'exportation de racines et tubercules ethniques vers l'UE en provenance de l'ASS ont doublé au cours des 10 dernières années.

La valeur totale des fruits, légumes et produits transformés à base de fruits et légumes exportés de l'ASS vers l'UE a augmenté en moyenne de 3% par an depuis 2002. La valeur totale est passée de 927 millions d'euros en 2002 à 1,5 milliard d'euros en 2018, soit un taux de croissance total de 66% sur 17 ans, avec un TCAC de 3%. Toutefois, ces taux de croissance ne sont qu'indicatifs, car les comparaisons entre les valeurs totales en prix courants ne prennent pas en compte l'inflation. Parallèlement à la commercialisation d'importants volumes de bananes et de noix de cajou respectivement vers l'UE et l'Asie de l'Est, l'avocat, la mangue, la noix de coco, les légumes frais et secs, les racines et tubercules, ainsi que les melons et pastèques sont autant de segments de marché prometteurs pour les grandes exportations.¹⁰

⁹ Étude de marché des fruits et légumes d'Afrique sub-saharienne, juin 2020, COLEACP.

¹⁰ *Ibid.*



- Des conditions favorables pour accéder aux marchés de l'UE

La plupart des pays africains bénéficient d'un accès en franchise de droits et de quotas au marché de l'UE. L'accès au marché de l'UE est facilité par des régimes préférentiels (système de préférences généralisées, SPG), actuellement en cours de révision, et divers accords commerciaux : accords d'association avec les pays d'Afrique du Nord, et accords de partenariat économique (APE) avec les blocs de pays de l'ASS (en place ou dans un processus d'adoption/ratification en cours) ou le régime "Tout sauf les armes" (TSA). Les échanges commerciaux entre l'UE et l'Afrique sont toutefois déséquilibrés, dans le sens où la plupart des produits de l'UE exportés vers l'Afrique sont des produits manufacturés (68% en 2021), alors que ceux-ci ne représentent que 34% des exportations africaines vers l'UE.¹¹

L'UE devrait rester un marché important pour les exportations africaines, notamment pour les produits de niche à forte valeur ajoutée qui présentent un potentiel de valorisation et de promotion de la durabilité.

Le marché européen est également de plus en plus préoccupé par les questions de **durabilité**, ce qui conduit à l'établissement de nouveaux standards et normes visant notamment à prévenir la déforestation, l'utilisation excessive de l'eau, une meilleure inclusion des petits agriculteurs, des conditions de travail décentes, et l'identification d'alternatives aux emballages plastiques que les producteurs devront adapter pour entrer sur ce marché.¹² La mise en œuvre de la stratégie "de la ferme à la table" de l'UE devrait renforcer ces tendances par l'établissement de nouvelles réglementations à respecter pour les fournisseurs des pays partenaires de l'UE. Cela peut rendre l'exportation vers l'UE plus difficile, en particulier pour les petites entreprises.¹³ Dans ce contexte, il est essentiel de soutenir la mise en conformité des PME par des informations actualisées sur les normes, le renforcement des capacités, les formations et l'assistance technique.¹⁴

3. Développer les marchés pour les PME africaines : s'attaquer aux principales contraintes

La compétitivité de l'industrie alimentaire dans de nombreux pays africains est entravée par divers facteurs : manque d'infrastructures (coûts de transport élevés et accès limité à l'énergie), financement limité des investissements dans la transformation, le stockage et le refroidissement, coûts élevés des intrants (tels que les semences, les engrais, les machines, les matériaux d'emballage), manque d'organisation de la chaîne de valeur et manque d'implication des parties prenantes dans l'élaboration des politiques et le dialogue public-

¹¹ Parlement européen. EPRS. Service de recherche parlementaire européen. [L'avenir des relations commerciales UE-Afrique](#). Juin 2022. La part des exportations africaines à destination de l'UE a diminué, passant d'un peu plus de la moitié en 2001 à environ un tiers en 2018. Au cours de cette période, la part des exportations africaines à destination de la Chine et d'autres marchés émergents a considérablement augmenté, passant d'environ 11% à près d'un tiers. Les exportations intra-africaines ont également augmenté, passant de 11% à 19%. ECDPM.

¹² Les supermarchés modifient constamment leurs emballages, remplaçant les barquettes en plastique par du carton ou des emballages biodégradables composés de différents éléments, comme la bagasse de canne à sucre, entièrement biodégradable et compostable à domicile.

¹³ ECDPM. [The future for Africa's trade with Europe : factors affecting the long-term relevance of the European market for african exports](#). DOCUMENT DE DISCUSSION n° 306. 2021.

¹⁴ Des organisations telles que le COLEACP fournissent ces services aux PME de manière holistique. www.coleacp.org.



privé. Il est donc difficile pour les secteurs agricoles africains d'ajouter de la valeur aux cultures d'exportation, ce qui les conduit à les exporter brutes sur les marchés mondiaux.¹⁵ Peu de PME africaines exportent,¹⁶ en grande partie à cause des difficultés rencontrées pour satisfaire aux **exigences d'exportation** telles que l'acquisition de la certification nécessaire, mais coûteuse. Plus de deux tiers du commerce international se fait aujourd'hui par le biais de chaînes de valeur mondiales (CVM), et de nombreuses PME réalisent des "exportations indirectes" par le biais de CVM en fournissant des intrants aux entreprises locales qui exportent.¹⁷ Cependant, selon les estimations de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) basées sur les enquêtes sur les entreprises de la Banque mondiale, les exportations directes et indirectes des PME africaines par le biais des chaînes de valeur mondiales sont faibles par rapport aux autres régions.

Le rapport "Faciliter le commerce agricole 2017"¹⁸ souligne que l'ASS dispose de moins de la moitié des **bonnes pratiques réglementaires** identifiées comme bénéfiques pour le développement de l'agrobusiness. Le processus d'exportation est long et fastidieux, et plus coûteux que dans d'autres pays. Le contrôle de la qualité, la réglementation du marché et la réglementation de l'entrée sur le marché sont moins efficaces et opérationnels que dans d'autres pays.

Des infrastructures de haute qualité (routes, ports et télécommunications, eau et énergie) sont un moteur important de la performance et de la croissance des PME et sont nécessaires au développement de services logistiques efficaces.

Les coûts de transport peuvent représenter un tiers du prix à la ferme dans certains pays d'ASS et peuvent empêcher les agriculteurs de se spécialiser dans les produits pour lesquels ils ont un avantage concurrentiel. Outre le transport, l'amélioration de l'accès à des services fiables et abordables en matière de technologies de l'information et de la communication (TIC) est essentielle pour que le système alimentaire et agricole mondial puisse réaliser son potentiel.¹⁹

La diversification des marchés d'exportation est essentielle. Le continent africain s'est diversifié en passant de l'exportation majoritaire de cultures de rente comme le cacao, le thé, le café, le coton, la noix de cajou et le sucre, vers les agrumes (oranges - séchées et fraîches), le raisin frais, les légumineuses et les légumes secs, les graines de sésame, les tomates comme produits d'exportation. Les principales destinations de ces produits sont l'Europe, qui a représenté 36 % des exportations africaines entre 2016 et 2018, en baisse par rapport aux 45 % de 2005 à 2007.²⁰

Le respect des normes et l'acquisition de certifications sont essentiels pour accéder aux marchés étrangers et faire partie de la chaîne de valeur mondiale, ce qui implique des coûts supplémentaires et des investissements dans le développement des compétences. Les

¹⁵ OCDE/OMC (2019), [Coup d'œil sur l'aide au commerce 2019 : diversification et autonomisation économiques](#), Éditions OCDE, Paris.

¹⁶ Les données disponibles sur les exportations des PME africaines sont limitées, seule une petite proportion d'entre elles (13%) exporte. Centre du commerce international: [Promouvoir la compétitivité des PME en Afrique : Des données pour dé-risquer les investissements](#). 2018.

¹⁷ [Financement des PME et des entrepreneurs : Un tableau de bord de l'OCDE](#). 2018.

¹⁸ Banque mondiale. 2017. [Favoriser les affaires de l'agriculture 2017](#). Washington, DC : Banque mondiale.

¹⁹ *ibid.*

²⁰ Le Brésil, la Russie, l'Inde et la Chine - les pays BRIC - absorbent conjointement 14% des exportations de produits agricoles de l'Afrique entre 2016 et 2018, contre 10% entre 2005 et 2007. Les États-Unis ont représenté environ 5% des exportations de l'Afrique sans changement significatif au fil des ans. Le commerce intra-africain de produits agricoles représentait 20%, tandis que les exportations vers d'autres économies émergentes et régions à croissance rapide représentaient 25%, avec une augmentation de 5% entre 2005 et 2007.



normes et certifications souvent requises comprennent le système de gestion de la sécurité des aliments (ISO 22000), la certification du système de sécurité des aliments (FSSC 22000), l'analyse des risques et la maîtrise des points critiques (HACCP), le British Retail Consortium (BRC), les bonnes pratiques de fabrication (BPF), les bonnes pratiques agricoles (BPA), en fonction des marchés d'exportation de destination potentiels.

Avoir accès aux réseaux de distribution est un élément crucial pour développer l'activité des PME, pour diversifier leur clientèle. Les PME doivent investir du temps et des ressources pour comprendre les normes publiques et privées complexes afin de pouvoir investir dans la mise en conformité avec ces normes, qui vont de la certification à la traçabilité en passant par des changements de base dans les processus de production. Il est également essentiel de favoriser les liens avec les organismes de recherche pour développer l'innovation.

Développer les réseaux et les compétences des entreprises en adhérant à des organisations de soutien aux entreprises, à des groupes de produits, à des plates-formes de chaînes de valeur, permet de se tenir informé de l'évolution des politiques et des informations sur les marchés.

L'accès au financement est un sérieux défi pour les PME. Entre un tiers et un cinquième seulement des PME d'ASS disposent d'un prêt bancaire ou d'une ligne de crédit. On estime que 28,3% des entreprises de la région sont totalement limitées par le crédit. Les fournisseurs de financement alternatif, tels que les institutions de microfinance ou le numérique, peuvent appliquer des taux encore plus élevés, allant jusqu'à 40-50%.²¹ Les PME et les entreprises doivent avoir de bons dossiers financiers et des processus comptables qui aident les institutions financières à évaluer l'aptitude à l'investissement des PME.

4. Voie à suivre

Le développement de l'industrie alimentaire africaine nécessite des investissements privés locaux et étrangers substantiels, facilités par des investissements publics dans les infrastructures, un environnement réglementaire sain, un soutien à la recherche et innovation, ainsi qu'une stabilité politique et juridique.

Vendre sur les marchés de l'UE implique de réaliser des études de marché, de développer des canaux de commercialisation, d'adapter les produits et les emballages, de respecter les normes de qualité et les exigences en matière d'étiquetage, de faire face à l'évolution des procédures administratives et des exigences réglementaires.

Les petites entreprises ont été particulièrement touchées ces deux dernières années, en raison de leurs marges plus étroites et de leurs ressources financières plus limitées. Le **renforcement de la résilience aux chocs et aux crises** est une priorité et l'expansion des exportations de produits agricoles à valeur ajoutée est essentielle pour la croissance économique, la création d'emplois et les sources en devises des pays africains.

La disponibilité de biens publics, tels que des routes et des infrastructures de communication améliorées, des systèmes juridiques et réglementaires bien conçus et une main-d'œuvre qualifiée, est une condition préalable à l'investissement privé. De plus en plus, le secteur privé fournit des technologies mobiles, des installations post-récolte et des capacités de transformation, ainsi que des intrants agricoles²² dans les zones rurales. Les gouvernements, les investisseurs et les partenaires du développement devraient créer de nouvelles

²¹ Centre d'études stratégiques et internationales. Mémoires du CSIS. Daniel F. Runde, Conor M. Savoy, et Janina Staguhn. [Soutenir les petites et moyennes entreprises en Afrique sub-saharienne par le biais de financements mixtes](#). Juillet 2021.

²² La rentabilité de l'agriculture dépend de plus en plus de l'utilisation d'intrants achetés, surtout lorsqu'il s'agit de produire pour des marchés dynamiques, comme les produits frais destinés aux villes en expansion.



opportunités pour les jeunes dans le secteur agricole, en élargissant les possibilités d'emploi dans les activités agricoles et non agricoles.

Points clés pour la discussion sur les PME et les entrepreneurs exportant vers les marchés de l'UE

- Quels sont les moteurs de la réussite des PME exportatrices du secteur agroalimentaire : quels sont les innovations, les technologies, les connaissances et les financements qu'elles attirent et dont elles ont besoin ?
- Quels types d'investissements sont nécessaires pour les PME tournées vers l'exportation ?

Quelles mesures incitatives peuvent être fournies aux PME et aux petits exploitants axés sur l'exportation de produits alimentaires frais et à valeur ajoutée ?



SÉRIE INNOVATIONS PAFO-COLEACP : Innovations et succès des PME et organisations de producteurs africaines

SESSION N°10

Succès de PME et d'entrepreneurs dans les marchés d'exportation

6 juillet 2022, 12:00-14:00 (GMT)

En ligne ([Zoom](#))

Interprétation anglais-français disponible

Programme

12:00-12:10 **Introduction:** *Dr. Babafemi Oyewole, Directeur Général, PAFO*

Modératrice : *Isolina Boto, Responsable Réseaux et Alliances, COLEACP*

12:10-13:00 **Panel : PME et entreprises à succès**

- *Hasina Ralay, Directrice, LYCHEELAND SA, Madagascar*
- *Elizabeth Jebby Bischof, Directrice Générale, Bdelo, Kenya*
- *Sakina Usengimana, Fondatrice et Directrice Générale, Afrifoods, Rwanda*
- *Neville Mchina, Directeur Général, GreenStone Foods (Pvt), Zimbabwe*

13:00-13:20 **Commentateurs**

- *Yasmin Ismail, Chargé de programme, CUTS International, Suisse*
- *Koen Vanderhaegen, Responsable des analyses de marché, COLEACP*

13:20-13:50 **Débat**

13:50-14:00 **Principaux points à retenir et conclusion**

- *Jeremy Knops, Délégué Général, COLEACP*

