



Les opportunités d'affaires en Afrique: le secteur privé local est-il prêt à s'en saisir ?

par Yoshiko Matsumoto-Izadifar

- ◆ Le développement récent des exportations horticoles africaines montre que le monde des affaires évolue sur le continent.
- ◆ La situation du secteur horticole au Sénégal et au Mali souligne cependant la nécessité, dans ces deux pays, d'assurer une meilleure coordination de leurs politiques, d'améliorer le climat des affaires et de se saisir des opportunités présentes sur les marchés.
- ◆ Approfondir le dialogue entre le secteur public et le secteur privé peut aider à relever ces défis.

Le développement du secteur privé est essentiel à la réalisation, en Afrique subsaharienne, des objectifs du Millénaire pour le développement. Certes, le contexte politique et économique sur le continent a enregistré des changements positifs au cours de la dernière décennie. Des politiques de libéralisation économique et d'ouverture de marché ont été mises en œuvre et les stratégies de croissance en Afrique subsaharienne ont évolué d'une politique de substitution aux importations dans les années 70 et au début des années 80 à une politique d'encouragement aux exportations dans les années 90. Cette transition explique en partie que les 38 pays africains non exportateurs de pétrole ont atteint une croissance du PIB de 4 pour cent en moyenne annuelle sur les dix dernières années (réf. *Perspectives économiques en Afrique 2006/2007*).

Aujourd'hui, le défi consiste à élargir le champ des exportations du continent au-delà d'une gamme restreinte de produits de base traditionnels. Dans cette approche, les responsables politiques africains et les partenaires au développement attendent du secteur privé qu'il saisisse les opportunités liées au secteur agricole (notamment en ce qui concerne l'horticulture d'exportation, non transformée et semi-transformée), et qu'il soit compétitif sur le marché des pays de l'OCDE face aux grands exportateurs tels que le Brésil, le Chili, Israël, le Mexique et le Pérou.

Les opportunités d'affaires en Afrique

Le secteur privé africain est-il prêt à se développer et peut-il être compétitif sur le marché international ? Ce n'est pas le cas de nombreuses petites entreprises aux structures sous-dimensionnées et des petits producteurs indépendants dans les pays les moins développés du continent. Ces petits entrepreneurs souffrent souvent des contraintes liées à la faiblesse de l'environnement des affaires, d'une faible

productivité, d'un savoir-faire insuffisant, d'un retard technologique, d'un marché local peu développé, d'une infrastructure économique insuffisante et de lourdeurs administratives. De plus, les producteurs et exportateurs africains sont confrontés à des normes internationales rigoureuses de sécurité alimentaire mises en œuvre dans les marchés des pays développés (notamment des limites en matière de résidus, l'exigence de traçabilité, ainsi que des normes sanitaires et phytosanitaires).

Toutefois, les petits producteurs sénégalais et maliens ont récemment surmonté ces contraintes en améliorant la qualité des produits d'horticulture et en s'organisant en petits groupes d'exportateurs. C'est notamment le cas dans la région de Niayes au Sénégal et dans celle de l'Office du Niger au Mali. Ces deux pays possèdent un énorme potentiel de croissance dans le domaine horticole grâce aux grandes possibilités d'irrigation le long des fleuves Sénégal et Niger (voir tableau). Entre 1995 et 2006, le Sénégal a quadruplé ses exportations de fruits et légumes vers l'Europe, celles du Mali ont doublé. Cependant leurs parts de marché en Europe restent encore faibles.

Trois défis majeurs pour le Sénégal et le Mali

Pour devenir plus compétitifs et augmenter leurs parts de marché au niveau international, les petits producteurs sénégalais et maliens doivent relever les trois défis suivants :

- Réduire les incohérences qui subsistent entre les stratégies gouvernementales et les besoins réels du secteur privé. Malgré les progrès récents des deux gouvernements dans la conception de leurs politiques agricoles et industrielles, aucun d'entre eux n'a été capable de créer un réseau efficace permettant aux producteurs et exportateurs de gérer de manière intégrée l'approvisionnement en intrants

agricoles, la production, la logistique et la commercialisation. Des orientations divergentes selon les ministères ont abouti à un manque de cohérence des investissements publics dans le domaine agricole. Améliorer la coordination inter-ministérielle et approfondir la concertation avec les acteurs du secteur privé pourraient contribuer à résoudre ce dysfonctionnement.

- Ensuite, créer des conditions favorables à l'investissement devrait être l'une des priorités des gouvernements. Malgré des promesses et un effort réel dans les deux pays, les infrastructures — à savoir, les transports, l'électricité, les télécommunications et l'eau — demeurent coûteuses et limitées, constituant ainsi un obstacle au développement d'une politique efficace de promotion du secteur agricole et de production de biens agroalimentaires. De même, l'offre de services financiers est insuffisante et inadaptée aux besoins des petites entreprises et aux acteurs du secteur agricole, rendant difficile la mise à profit des opportunités d'affaires existantes.
- Enfin, au niveau local, régional et international, les opportunités d'affaires demeurent sous-exploitées. Au Sénégal et au Mali, tandis que la production horticole a augmenté, trop peu d'efforts ont été réalisés pour en promouvoir les produits sur les marchés d'exportation. Par exemple, les exportations vers l'Europe ne représentent pas plus de 2 à 3 pour cent de la production de tomates cerises sénégalaises et de mangues maliennes. Par ailleurs,

l'étroitesse des marchés locaux contraint nécessairement la possibilité de réaliser des économies d'échelle. Dans ces conditions, il est indispensable d'une part d'améliorer le mode de fonctionnement des marchés agricoles locaux et d'autre part de mieux insérer ces derniers dans les marchés régionaux et internationaux.

Pour relever ces défis, la politique de développement du secteur privé de ces deux pays devra davantage tenir compte des besoins réels des entrepreneurs agricoles et de la manière dont ils conçoivent leur activité. Ces deux pays devront aussi affronter les défis que la réforme de la Politique Agricole Commune de l'Union Européenne ne manquera pas de susciter en matière de compétitivité. Approfondir le dialogue entre le secteur public et le secteur privé est précisément de nature à permettre à ce dernier d'exploiter les opportunités d'affaires qui se présenteront dans le secteur agricole.

Pour approfondir la question :

Centre de développement de l'OCDE (2007a), « L'Aide au commerce et le développement du secteur privé agricole en Afrique : études de cas sur le Sénégal et le Mali », Paris.

Centre de développement de l'OCDE (2007b), *Entreprendre pour le développement : Promouvoir le secteur privé*, Paris.

Banque africaine de développement/Centre de développement de l'OCDE (2007), *Perspectives économiques en Afrique 2006/2007*, Paris.

Potentiels du Sénégal et du Mali en horticulture

<i>Régions principales de production</i>	<i>Produits/Marchés ciblés</i>	
	<i>Marchés européens</i>	<i>Marchés locaux/régionaux</i>
Sénégal		
- Région de Niayes	Légumes hors saison (haricots verts, tomates cerises, etc.), fruits	Oignons
- Delta du fleuve Sénégal (St. Louis)	Légumes hors saison, melons, mangues	Pommes de terre
- Vallée du fleuve Sénégal (y compris le lac Guiers)	Raisins, ail, fruits de la passion, melons, légumes hors saison	Oignons, pommes de terre, tomates, patates douces
Mali		
- Office du Niger	-	Oignons, échalotes, pommes de terre
- Région de Kayes	Mangues, noix de karité	-
- Régions de Koulikoro et Sikasso	Mangues, noix de karité	Pommes de terre
- Bamako et Pays Dogon	-	Oignons, échalotes
- Région de Ségou	Noix de karité	-

Sources : Centre de développement de l'OCDE (2007a).

* Publié conjointement par la Banque africaine de développement et le Centre de développement de l'OCDE avec le soutien financier de la Commission européenne.



Les lecteurs sont invités à citer ou reproduire les informations des *Repères* du Centre de développement de l'OCDE dans leurs propres publications. En échange, le Centre demande les remerciements de rigueur ainsi qu'un exemplaire de la publication. Le texte intégral des *Repères* et d'autres informations sur le Centre de développement et ses travaux sont disponibles sur : www.oecd.org/dev

Centre de développement de l'OCDE
2, rue André-Pascal,
75775 Paris Cedex 16, France
Tél : 33 (0)1 45.24.82.00
Fax : 33 (0)1 44.30.61.49
mél : dev.contact@oecd.org