

PRESENTATION SYNOPTIQUE DE LA SNE

I. INTRODUCTION

La Côte d'Ivoire est un pays en développement dont les perspectives de croissance sont aujourd'hui favorables. En 2012, après une période tourmentée de crise politique et sociale qui a fortement pesé sur la santé économique du pays, et entraîné la fuite de capitaux étrangers, le plan de redressement mis en place par le gouvernement a fortement contribué à relancer la croissance et amorcer la reprise.

De façon similaire, les investissements directs étrangers (IDE), après une forte régression consécutive à la crise de 2010-2011, ont atteint un niveau record en 2012, atteignant \$ E.-U. 478 millions, soit une croissance de plus de 67 % par rapport à 2011. Si ce redressement s'est également traduit par une amélioration de l'environnement des affaires, avec une progression significative de 10 places entre 2012 et 2013 dans le classement *Doing Business* de la Banque mondiale , passant du 177 e au 167 e rang, la situation actuelle du pays n'en reste pas moins préoccupante et constitue un frein à l'amélioration de sa compétitivité du pays.

Pour inscrire ce redressement dans la durée, la Côte d'Ivoire peut s'appuyer sur son potentiel économique important qui repose largement sur un secteur phare, l'agriculture. Les produits agricoles comme le café, le cacao, le caoutchouc et le coton, pour lesquels le pays figure parmi les premiers producteurs et exportateurs mondiaux, sont une source de devises importante pour le pays et sont, avec le secteur des hydrocarbures en plein essor, les principaux moteurs de l'économie ivoirienne.

C'est dans ce contexte de reprise économique et de stabilisation politique que la Côte d'Ivoire s'est engagée dans le développement de la Stratégie nationale d'exportation (SNE). La SNE s'inscrit dans l'objectif de la Côte d'Ivoire de devenir un pays émergent à l'horizon 2020. À ce titre, les principales lignes d'action qui se dégagent de la SNE visent à : (i) diversifier les exportations ivoiriennes vers des produits à plus haute valeur ajoutée ; (ii) renforcer la performance des chaînes de valeur dans les secteurs à fort potentiel d'exportation, et (iii) consolider la position de pôle de compétitivité dans une logique d'intégration régionale.

Résultat de larges consultations, inclusives et participatives, la présente SNE reflète les aspirations des secteurs public et privé. L'objectif premier de ce document est de fournir au

gouvernement ivoirien et aux entreprises exportatrices une feuille de route pour le développement des exportations du pays et l'amélioration de leur compétitivité.

II. CONTEXTE

1. Performances à l'Export

Le commerce extérieur constitue l'un des piliers traditionnels de l'économie ivoirienne. Les principaux produits de rente exportés trouvent en effet preneur sur les marchés internationaux et génèrent plus de 70 % des recettes en devises du pays. À la différence de la majorité des pays d'Afrique subsaharienne, la balance commerciale de la Côte d'Ivoire était excédentaire durant la dernière décennie.

Tous produits confondus (agricoles et non agricoles), l'offre exportable ivoirienne est dominée par les produits bruts, ou primaires, qui représentaient près de 56 % de la valeur des exportations totales en 2011. Ceci s'explique en partie par la part importante occupée par le cacao et ses dérivés dans les exportations de la Côte d'Ivoire (45 % en 2012), ce produit étant majoritairement exporté sous sa forme brute. Globalement les exportations du pays ont un faible degré de transformation.

En 2011, 53 % des exportations ivoiriennes de produits agricoles étaient captées par l'Union européenne (UE), faisant de ce marché la destination privilégiée pour les exportations du secteur. Le cacao est de très loin le produit phare, suivi par les fruits tropicaux avec notamment la filière banane. 45 % des produits finis, ou non bruts, sont exportés vers des pays de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), ce qui suggère un faible degré de sophistication des produits. La région est également la destination principale pour les exportations non-agricoles de la Côte d'Ivoire avec une part de 32 %.

Si l'UE reste globalement la principale destination des exportations ivoiriennes, sa part a considérablement chuté, de 50 % en 2007 à 38 % en 2011. Dans le même temps, les exportations vers les BRICS (Brésil, Russie, Inde, Chine, Afrique du Sud) ont vu leur part passer de 4 à 10 %. La France, qui a longtemps occupé la première place parmi les marchés d'exportations, occupait la quatrième place en 2011, derrière l'Allemagne, les États-Unis et les Pays-Bas. Pour la période 2007-2011, la Côte d'Ivoire a consacré en moyenne un peu plus de 20 % de son offre exportable à ses partenaires de la CEDEAO, ses principaux partenaires étant le Nigéria, le Ghana, le Burkina Faso et le Mali.

Afin de développer ses exportations, la Côte d'Ivoire peut également s'appuyer sur les accords commerciaux dont elle est signataire, en renforçant leur mise en oeuvre et en maximisant les avantages qu'ils procurent. Au niveau régional, le pays a notamment pris des engagements avec plusieurs unions commerciales, telles que l'Union africaine (UA), la Communauté économique africaine (CEA), la CEDEAO et l'UEMOA. Le pays bénéficie également d'accords préférentiels avec l'UE, dans le cadre de l'Accord de partenariat économique intérimaire (APEI), et les États-Unis avec la Loi sur la croissance et les opportunités de l'Afrique (AGOA).

Cet analyse suggère ainsi que la Côte d'Ivoire devrait diversifier ses marchés internationaux pour les produits de base et renforcer sa position régionale en ce qui concerne les produits transformés et non agricoles. En tant que pôle logistique, la Côte d'Ivoire doit aussi s'affirmer face à la concurrence sous régionale, notamment du Ghana et du Nigéria, ce qui renforce d'autant plus la nécessité d'améliorer son climat des affaires.

2. Les contraintes liées à la compétitivité des exportations

Malgré cette performance commerciale et afin d'améliorer la compétitivité de ses exportations, l'économie ivoirienne fait face à de nombreux défis. Le processus de conception de la SNE a porté sur les facteurs internes, et notamment les diverses contraintes relatives à la capacité d'approvisionnement, à la qualité de l'environnement des affaires, à la capacité de pénétration des marchés régionaux et internationaux, et aux aspects sociaux et environnementaux.

Sur le plan de l'offre, les principales contraintes nationales clés comprennent notamment :

- Le manque de compétitivité du système de production ivoirien ;
- Le transfert de technologies peu assuré en raison du faible niveau d'investissement ;
- L'importance du secteur informel qui freine le développement des capacités d'exportations ;
- Les structures de recherche et développement (R&D) qui manquent de capacité de diffusion vers les régions ;
- Les processus de certification de conformité aux normes et standards de qualité, et le contrôle de la qualité qui ne sont pas assez généralisés ;

- Le manque de formation technique et professionnelle adaptée aux besoins des entreprises ; et
- La faible appropriation des NTIC dans les chaînes de valeur des principales filières d'exportation, tous secteurs confondus (primaire, secondaire et tertiaire).

Du point de vue de **l'environnement des affaires**, les défis clés comprennent :

- Le manque d'organisation et d'infrastructures adaptées au transfert de marchandises aux frontières ;
- Le manque de transparence et de diffusion des informations sur les réglementations, les normes et standards, les procédures du commerce et des transports à l'exportation ;
- La méconnaissance des problématiques de la facilitation du commerce ;
- Les problèmes de coûts récurrents dans les activités à l'export ; et
- La difficile mise en place de politiques et réglementations.

En ce qui concerne **l'entrée sur les marchés régionaux et internationaux**, les principaux problèmes identifiés sont les suivants :

- Le manque d'information sur la réglementation commerciale des marchés cibles ;
- La méconnaissance des contrats de vente et des incoterms ;
- Les mesures non tarifaires (MNT) contraignantes et autres obstacles à l'exportation ;
- Les obstacles procéduraux et les mesures relatives aux règles d'origine ;
- Les chevauchements, les redondances et les doublons entre les IAC ;
- L'insuffisance de la veille commerciale sur les marchés ciblés et potentiels ;
- L'absence d'une politique et de mesures suffisantes pour promouvoir l'image de marque de la Côte d'Ivoire sur les marchés ; et
- Le peu de connaissance des services de promotion et d'information commerciale de la part des opérateurs.

Enfin, du point de vue **du développement**, les questions clés sont les suivantes :

- L'aggravation du taux de pauvreté en Côte d'Ivoire au cours de la dernière décennie ;
- Les inégalités hommes-femmes qui limitent le potentiel économique du pays, notamment dans les principaux secteurs productifs ;

- Le manque de perspectives professionnelles pour les jeunes et leur faible intégration dans l'économie ivoirienne et ;
- Les difficultés à pérenniser la paix sociale et la stabilité politique ; et
- Les mauvaises habitudes et pratiques en matière agricole qui contribuent à la dégradation de l'environnement et à la déforestation.

3. Visions et objectifs prioritaires

Afin de guider la conception et la mise en œuvre de la SNE, la vision globale énoncée ci-après a été adoptée par l'Équipe nationale de stratégie (ENS) lors du premier atelier de consultation, organisé à Abidjan du 4 au 6 février 2013 ; elle reflète les aspirations des acteurs des secteurs public et privé dans la SNE.

« Côte d'Ivoire, pays émergent à l'horizon 2020 grâce aux exportations ».

Cette vision définit l'orientation générale de la stratégie d'exportation et incarne son esprit. Elle est soutenue par quatre objectifs stratégiques nationaux qui structurent la direction générale du développement des exportations. Les objectifs stratégiques nationaux identifiés sont les suivants :

- 1.** Accroître la compétitivité des produits ivoiriens– modernisation des systèmes d'exploitation, réduction des coûts des facteurs de production, et gestion de la qualité ;
- 2.** Favoriser la diversification des exportations ivoiriennes– promotion des produits à forte valeur ajoutée, ouverture de nouveaux marchés et mise en place de dispositifs d'appui technique et financier aux entreprises exportatrices ;
- 3.** Améliorer l'efficacité des chaînes logistiques et des opérations du commerce extérieur– facilitation des échanges, développement des compétences à l'exportation et renforcement des capacités, amélioration des chaînes de valeur des filières par l'appropriation des NTIC ; et
- 4.** Améliorer l'environnement des affaires pour soutenir les exportations et réduire les coûts de transaction– renforcement du cadre juridique, réglementaire et institutionnel, dans les domaines du commerce, de l'investissement, de la protection de la propriété intellectuelle, et renforcement des capacités des institutions d'appui au commerce (IAC).

4. Secteurs prioritaires et fonction transversales

Pour réaliser les objectifs qu'elle se fixe, la Stratégie nationale d'exportation s'appuie sur un certain nombre de secteurs économiques ayant un fort potentiel à l'exportation et la capacité de contribuer au développement de la Côte d'Ivoire.

Les secteurs prioritaires suivants ont été sélectionnés sur la base de leur potentiel d'exportation, combiné à des critères de compétitivité et d'impact socio-économique, ainsi que d'autres critères qualitatifs ou transversaux pertinents. Ces secteurs forment un portefeuille de secteurs traditionnels et émergents, qui incluent des produits agroalimentaires, des produits industriels non alimentaires ainsi que des services. Notons la présence dans cette liste des NTIC, et des services qui leur sont liés, secteur qui connaît un essor important ces dernières années en Côte d'Ivoire, et qui présente un fort potentiel d'exportation, notamment au niveau régional.

Les secteurs prioritaires

- Caoutchouc et plastiques
- Anacarde
- Coton, textiles et habillement
- Fruits tropicaux
- Manioc et dérivés
- Nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC)

Les fonctions transversales

- Information et promotion commerciales
- Accès aux financements
- Gestions de la qualité et de l'emballage
- Développement des compétences à l'exportation
- Transport et facilitation des échanges

III. GOUVERNANCE ET PERENITE DE LA SNE

Pour réaliser la vision promue par la SNE, l'ensemble de ses parties prenantes doit mener un effort concerté sur plusieurs fronts. La contribution réelle de la SNE au développement des exportations dépendra beaucoup de la capacité de l'État à planifier, mobiliser des ressources, coordonner des activités et suivre la mise en place de la stratégie.

Par volonté d'assurer le succès et la pérennité de la SNE, le Gouvernement ivoirien a institué le Conseil national des exportations (CNE). Le CNE, organe consultatif pour la coordination, le suivi et l'évaluation de la mise en œuvre de la SNE, a été adopté par décret le 18 juin 2014.

Le CNE prévoit plusieurs niveaux de gouvernance, à savoir politique, de supervision, de gestion et de mise en œuvre. Il est appuyé par un secrétariat exécutif pour effectuer les tâches opérationnelles quotidiennes liées à la mise en œuvre de la SNE. Le Conseil des ministres ou le Parlement seront tenus informés des avancées dans la mise en œuvre de la SNE sur une base annuelle ou bisannuelle. Ces derniers valideront les plans de mise en œuvre de la SNE,

conçus par le CNE. Quant aux projets contribuant à celle-ci, ils sont mis en œuvre par les institutions et organismes gouvernementaux, ou par des partenaires internationaux, le cas échéant.