

AVRIL 2026

État des lieux de l'économie africaine

Faire aboutir les politiques industrielles
en Afrique

RAPPORT PRÉLIMINAIRE



GRUPE DE LA BANQUE MONDIALE

REMERCIEMENTS

Le présent rapport a été préparé par le Bureau de l'économiste en chef pour la région Afrique, sous la direction générale de Ndiame Diop et d'Ousmane Diagana. L'édition de printemps de l'État des lieux de *l'économie africaine* (anciennement *Africa's Pulse*) a été dirigée par Andrew L. Dabalén et Cesar Calderon. L'équipe principale comprenait Megumi Kubota, Vijdan Korman, Sena Kimm Gnangnon, Simeon Koffi, Ayan Qu, Heidi Kaila et Nicholas Woolley.

Tsegaye Assayew, Tom Bundervoet, Daniel Valderrama Gonzalez, Elizabeth Mary Foster, Dawit Mekonnen, Moritz Meyer, Ana Maria Oviedo, Edoardo Palombo, Nistha Sinha et Haoyu Wu ont apporté une contribution précieuse à la section 1 du rapport.

La section thématique de ce volume « Faire aboutir la politique industrielle en Afrique » a été dirigée par James Cust, Woubet Kassa et Solomon Owusu, sous la supervision des directeurs régionaux Daniel Dulitzky, Michel Rogy, Anna Wellenstein et Marina Wes.

Le rapport a fait l'objet d'une évaluation par les pairs assurée par Edoardo Palombo (section 1) ainsi que par Ana Fernandes, Arti Grover et Tristan Reed (section 2).

Des commentaires sur la section 2 ont été fournis par Tania Begazo, Anna Cestari, Mark Roberts et Madhu Raghunath.

Les économistes de pays de la Banque mondiale au sein du pôle d'expertise Macroéconomie, Commerce et Investissement ont apporté une contribution précieuse au rapport. Des commentaires et suggestions spécifiques ont été reçus de Kodzovi Senu Abalo, Enrique Aldaz-Carroll, Bénédicte Baduel, Mamadou Tanou Balde, Nimonka Bayale, Francis Ghislain Ngomba Bodi, Nelson Tisso Miezi Eduardo, Jakob Engel, Laura Sofia Olivera Garrido, Danon Roland Gnezale, Chadi Bou Habib, Fiseha Haile, Gloria Aitalohi Joseph-Raji, Priscilla Kandoole, Stella Ilieva, Stanley Mabuka, Samer Naji Matta, Mahamat Abdramane Moustapha, Anwar Mussa, Ibrahim Nana, Ephrem Niyongabo, Dumisani Sihle Ngwenya, Miguel Angel Saldarriaga Noel, Kamer Ozdemir, Felix Oppong, Jorge Tudela Pye, Saadia Refaqt, Asli Senkal, Joseph Simumba, Victor Steenberg, Gweh Gaye Tarwo, Robert Johann Utz, Djedje Hermann Yohou, Marilynne Florence Mafoboue Youbi, Jala Emad Youssef et Dalia Mohamed Elfatih Zein.

La communication, les relations avec les médias et l'engagement des parties prenantes ont été dirigés par Flore de Préneuf avec l'appui de l'équipe des relations externes et institutionnelles, composée de Patricia Riehn Berg, Kimberly Bumgarner, Elodie Millet Castel, Laure de Petiville, Marie Duffour, Georgette Dwomoh-Appiah, Ramatoulaye George-Alleyne, Artem Kolesnikov, Joana Francisca Da Neves Lopes, Daniella Van Leggelo Padilla et Aby Toure.

Abrah Desiree Brahima, Kenneth Omondi et Rose-Claire Pakabomba ont apporté un appui logistique. Beatrice Berman a contribué à la production et à la promotion interne du rapport. La révision du rapport a été assurée par Sandra Gain. La publication en ligne et en version imprimée a été réalisée par Bill Pragluski, tandis que la conception de la couverture a été confiée au service Design and Creative Services de Global Corporate Solutions au sein du Groupe de la Banque mondiale. La traduction française a été assurée par JPD Systems.

AVRIL 2026

État des lieux de l'économie africaine

Faire aboutir les politiques industrielles
en Afrique



GRUPE DE LA BANQUE MONDIALE

© 2026 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

Certains droits réservés

1 2 3 4 29 28 27 26

La publication originale de cet ouvrage est en anglais sous le titre de *Making Industrial Policy Work in Africa* (Africa Economic Update) en avril 2026. En cas de contradictions, la langue originelle prévaudra.

Cet ouvrage a été établi par les services de la Banque mondiale avec la contribution de collaborateurs extérieurs. 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. La Banque mondiale ne garantit ni l'exactitude, 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, les liens/notes de bas de page et toute autre information figurant dans le 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. La citation d'ouvrages d'autres auteurs ne signifie pas que la Banque mondiale approuve les points de vue de ces auteurs ou le contenu de leurs ouvrages. Certains outils d'intelligence artificielle (IA) ont pu être utilisés dans l'élaboration de cet ouvrage, comme indiqué dans celui-ci ; toutefois, l'ensemble des contributions intellectuelles et créatives qui y sont apportées sont l'œuvre du personnel de la Banque mondiale ou de collaborateurs externes. La Banque mondiale décline toute responsabilité quant aux assertions — erreurs ou inexactitudes — générées par des programmes d'IA sur lesquels elle n'a aucun contrôle ou dont elle n'est pas propriétaire.

Rien de ce qui figure dans le présent ouvrage ne constitue, ni n'implique, ni ne peut être considéré comme une limitation des privilèges et immunités de la Banque mondiale, ou une renonciation à ces privilèges 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 : La Banque mondiale. 2026. *Faire aboutir les politiques industrielles en Afrique*. État des lieux de l'économie africaine (Avril). Washington, DC : La Banque mondiale. doi: 10.1596/978-1-4648-2334-3. Licence : 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.

Pour toute demande de renseignements sur les droits et licences, prière de s'adresser à World Bank Publications, The World Bank Group, 1818 H Street, NW Washington, DC, 20433, USA ; courriel : pubrights@worldbank.org.

ISBN (digital) : 978-1-4648-2334-3

DOI : 10.1596/978-1-4648-2334-3

Conception de la page de couverture : Équipe de conception de l'unité Global Corporate Solutions, Banque mondiale

Table des matières

Résumé analytique	1
Section 1. Évolution récente et perspectives	9
1.1 Perspectives de croissance en Afrique subsaharienne	9
Le conflit au Moyen-Orient : conséquences économiques pour l'Afrique subsaharienne. . .	.10
1.2 Le contexte mondial34
1.3 Performance macroéconomique de l'Afrique subsaharienne39
1.4 Risques pesant sur les perspectives54
Section 2. Faire fonctionner la politique industrielle en Afrique	61
2.1 Politiques industrielles en Afrique : pratiques et tendances.63
2.2 Rendre la politique industrielle efficace, et pourquoi les résultats divergent en Afrique	.73
2.3 Politique industrielle pour les économies africaines : un cadre de diagnostic.98
Appendice A : Tableaux macroéconomiques	110
Appendice B : Classification des pays	112
Références bibliographiques	113

Encadrés

1.1	Conflit au Moyen-Orient et risques pour le bien-être des ménages en Afrique : enseignements tirés de l'Éthiopie et du Kenya	32
2.1	Priorités sectorielles dans les plans nationaux de développement des pays africains	88
2.2	Le succès du Kenya dans l'horticulture : l'infrastructure de la qualité, le complément habilitant	82
2.3	La discipline en pratique : des cas contrastés	97

Figures

1.1	Impact potentiel du conflit au Moyen-Orient : canaux de transmission	11
1.2	Indice du PIB réel par habitant, 2019 et 2026p.	15
1.3	PIB réel et investissements par habitant, 2014-2026p	16
1.4	PIB réel et investissements par habitant en Afrique subsaharienne, 2014-2026.	17
1.5	Exportations de l'Afrique subsaharienne et des économies émergentes et en développement (MEED) et prix des produits de base, 1er trimestre 2014 – 3e trimestre 2025	19
1.6	Exportations de l'Afrique subsaharienne, par destination, 1er trimestre 2014 – 3e trimestre 2025	19
1.7	L'Afrique de l'Est a été le moteur de la croissance des exportations ces dernières années, 2023-2025	20
1.8	Indice des directeurs d'achat (PMI) dans les pays d'Afrique subsaharienne	22
1.9	Contributions à la croissance du PIB en Afrique subsaharienne, 2020-2028	26
1.10	Croissance du PIB selon les régions en Afrique subsaharienne, 2024-2028	27
1.11	Pauvreté régionale, 2022-2028	29
1.12	Secteurs d'emploi des travailleurs pauvres et non pauvres	30
1.13	Intégration dans la chaîne de valeur des entreprises familiales non agricoles.	30
1.14	Sources de financement initial	31
1.15	Croissance de la production mondiale, 2010-2027p	34
1.16	Indice mondial des directeurs d'achat (PMI), 2022-2025.	34
1.17	Évolution des prix de détail des biens aux États-Unis, par origine	35
1.18	Prix des produits de base, 2020-2026	37
1.19	Prix de l'énergie, 2025-2026	37
1.20	Prix de l'or et événements géopolitiques, 2021-2026.	38
1.21	Inflation de l'IPC en Afrique subsaharienne, 2023-2028	39
1.22	Inflation mensuelle de l'IPC en Afrique subsaharienne, 2019-2025	40
1.23	Inflation IPC et prix internationaux des produits de base, 2021-2025	41
1.24	Monnaies en Afrique subsaharienne, 2024 et 2025.	41
1.25	Taux directeurs en Afrique subsaharienne	42
1.26	Déficits budgétaires globaux et primaires en Afrique subsaharienne, 2019-2028	43
1.27	Recettes, dépenses et solde primaire en Afrique subsaharienne, 2019-2028	44
1.28	Dette des administrations publiques en Afrique subsaharienne, 2010-2024	45
1.29	Ratio dette publique et garantie par l'État/PIB en Afrique subsaharienne, 2010-2024.	45
1.30	Service de la dette extérieure de l'Afrique subsaharienne par rapport aux recettes, hors dons, 2010-2025	46

1.31	Amortissements de la dette publique extérieure et garantie par l'État en Afrique subsaharienne, par créancier, 2010-2028	47
1.32	Risque externe de surendettement dans les pays d'Afrique subsaharienne, 2014-2025.	47
1.33	Ratio médian du service de la dette extérieure et garantie par l'État (PPG) rapporté aux recettes, par notation de risque, 2014-2025	48
1.34	Composition des créanciers de l'Afrique subsaharienne, 2010-2024	48
1.35	Composition de la dette publique extérieure et de la dette garantie par l'État en Afrique subsaharienne, par type de créancier, 2014-2024	49
1.36	Volumes d'émissions d'euro-obligations en Afrique subsaharienne, 2014-2026	50
1.37	Échéances des euro-obligations de l'Afrique subsaharienne, par pays, 2024-2030	52
2.1	Nombre total et part des interventions de politique industrielle dans le monde, 2010-2022.	65
2.2	Nombre total et part des interventions de politique industrielle en Afrique subsaharienne, 2010-2022.	65
2.3	Part des interventions de politique industrielle par catégorie en Afrique subsaharienne, 2010-2022	66
2.4	Part des politiques industrielles qui sont des interventions protectionnistes portant sur les exportations ou les importations, Afrique subsaharienne, 2010-2022	67
2.5	Part des politiques industrielles qui sont des interventions protectionnistes par pays, 2010-2022.	68
2.6	Écart entre les politiques et les résultats : priorités sectorielles énoncées dans les plans nationaux de développement et structure réelle des exportations	71
2.7	Consommation et coût de l'énergie	77
2.8	Capacité d'innovation : dépenses en R&D (en % du PIB).	78
2.9	Niveau de préparation au développement tiré par les services et politique industrielle	80
2.10	Profondeur des marchés financiers : crédit au secteur privé, Afrique et régions et pays de comparaison (en % du PIB).	80
2.11	Comparaison des scores de l'Indice mondial d'infrastructure de la qualité et du PIB par habitant, par pays	81
B1.1.1	Composition de la population par seuil de revenu, 2000-2022.	32

Tableaux

1.1	Impact économique du conflit au Moyen-Orient : Carte thermique de l'état de préparation	14
2.1	Cadre de l'écart de mise en œuvre : définitions et exemples illustratifs.	74
2.2	Cadre multicritères pour la sélection des activités cibles	87
2.3	Cadre de suivi : des indicateurs d'activité aux indicateurs d'apprentissage	95
2.4	Six archétypes de politique industrielle africaine : conditions de faisabilité et d'efficacité.	100
2.5	Classification des pays par archétype et gamme d'instruments prioritaires	107
A.1	Croissance du PIB réel à prix constants (%) et Indice des prix à la consommation, variation annuelle	110
A.2	Solde budgétaire (% du PIB) et Dette des administrations publiques.	111
B.1	Pays d'Afrique de l'Ouest et centrale	112
B.2	Afrique de l'Est et australe	112

Résumé analytique

La reprise en Afrique subsaharienne se maintient, mais les risques augmentent

- ▶ La croissance économique en Afrique subsaharienne devrait se maintenir à 4,1 % en 2026, soit un niveau inchangé par rapport à 2025, bien que les risques de ralentissement s'accroissent. La reprise de la région, amorcée après une succession de chocs mondiaux, s'essouffle, les prévisions de croissance pour 2026 ayant été révisées à la baisse de 0,3 point de pourcentage par rapport à celles publiées dans l'édition d'octobre 2025 d'Africa's Pulse.
- ▶ La demande intérieure continue de soutenir la croissance, portée par la consommation privée et l'investissement, dans un contexte de politique monétaire accommodante et d'amélioration des conditions extérieures. La dépréciation du dollar américain a atténué les pressions inflationnistes et accru les revenus des ménages dans la région. Par ailleurs, les prix élevés des métaux précieux et des produits d'exportation tels que le café et le cacao ont soutenu les recettes en 2025 et devraient encore renforcer, cette année, les positions budgétaires et extérieures des pays riches en ressources.
- ▶ Les répercussions géopolitiques croissantes au Moyen-Orient, conjuguées à un lourd fardeau du service de la dette et à des faiblesses structurelles profondément ancrées, érodent les perspectives de croissance et freinent la création d'emplois. Ces risques se sont intensifiés depuis le 28 février, date à laquelle le conflit au Moyen-Orient s'est rapidement aggravé, avec notamment des attaques directes contre des installations de production d'énergie et de graves perturbations du trafic maritime dans le détroit d'Ormuz. L'ampleur de l'impact sur l'Afrique subsaharienne dépendra de la durée des hostilités, de l'étendue des retombées régionales et de l'importance des dommages causés aux infrastructures essentielles. Les effets devraient se transmettre principalement par quatre canaux : le commerce, les investissements, la finance et la main-d'œuvre.
- ▶ Le conflit au Moyen-Orient affectera la région principalement par le biais des échanges commerciaux, notamment en raison d'une volatilité accrue sur les marchés de l'énergie. Les prix du Brent et du gaz naturel liquéfié ont fortement augmenté, tandis que ceux des engrais ont également grimpé en flèche en raison des perturbations des livraisons via le détroit d'Ormuz. Ces bouleversements menacent les saisons de semis actuelles et futures, ce qui risque d'aggraver l'insécurité alimentaire. Les perturbations de la production alimentaire nationale et la hausse des coûts d'importation des denrées alimentaires risquent d'entraîner une augmentation des prix des denrées alimentaires. Conjuguées à la hausse des coûts des carburants, ces pressions devraient faire grimper l'inflation — en particulier dans les pays importateurs de pétrole —, ce qui pourrait inciter les banques centrales à resserrer leur politique monétaire.
- ▶ Ces dernières années, les pays du Golfe se sont imposés comme des investisseurs majeurs en Afrique, leurs engagements en matière d'investissements directs étrangers dans de nouveaux projets en Afrique subsaharienne ayant dépassé les 100 milliards de dollars pour la seule période 2022-2023. Le conflit en cours risque de freiner cette dynamique, à mesure que les fonds souverains réévaluent leurs expositions et leurs priorités d'investissement, ce qui pourrait retarder la mise en œuvre de grands projets dans les secteurs de l'énergie (notamment l'hydrogène, le solaire et l'éolien), des infrastructures (ports, entrepôts et centres de données), de la logistique, des mines et de l'agriculture. Le conflit a également accru les risques pesant sur les flux d'envois de fonds, qui constituent une bouée de sauvetage essentielle pour de nombreux ménages africains, en particulier dans les pays fortement tributaires de ces transferts, tels que les Comores, la Gambie, le Lesotho et le Libéria. Un prolongement du conflit pourrait réduire encore davantage ces flux, car la baisse de la demande de main-d'œuvre, le ralentissement des embauches et l'augmentation des rapatriements affectent des secteurs tels que l'hôtellerie et la construction.

- ▶ Le conflit au Moyen-Orient entraîne une double crise énergétique et alimentaire pour les pays africains, à un moment où les gouvernements sont déjà confrontés à des obligations croissantes liées au service de la dette, ce qui limite leur capacité à faire face à la crise ou à financer leurs priorités en matière de développement. Parallèlement, la baisse des financements extérieurs — en particulier la réduction de l'aide au développement — accentue ces pressions, notamment pour les pays à faible revenu. Ces défis s'inscrivent dans un contexte mondial d'incertitude politique accrue, d'intensification des tensions commerciales et de risque de resserrement soudain des conditions financières internationales, notamment sous la forme d'une hausse des primes de risque. Conjugués, ces chocs externes pourraient affaiblir les exportations et restreindre davantage l'accès au financement.
- ▶ Les mesures prises par les gouvernements d'Afrique subsaharienne face au choc des prix de l'énergie varient en fonction de leur marge de manœuvre budgétaire et de leur dépendance vis-à-vis des importations de carburants. Certains pays protègent les consommateurs en réduisant ou en réaffectant les taxes sur les carburants et les fonds de stabilisation (Kenya et Namibie) ou en instaurant des subventions d'urgence aux carburants (Éthiopie), tandis que d'autres, dont la marge de manœuvre budgétaire est limitée, ont relevé les prix réglementés des carburants ou leurs plafonds (Ghana, Malawi, Mali et Tanzanie). Dans les pays aux capacités d'intervention limitées, les prix des carburants ont fortement augmenté (en Somalie et au Zimbabwe). Les subventions non ciblées aux carburants étant régressives et difficiles à supprimer, une réponse plus efficace consiste à renforcer la protection sociale ciblée et temporaire, en réorientant les ressources allouées aux subventions vers le renforcement de la préparation aux chocs et de la capacité d'intervention, tout en mettant en place un soutien rapide et évolutif — notamment des mesures à court terme visant à améliorer l'accès à l'emploi, en particulier dans les chaînes de valeur agricoles rurales.

Le ralentissement accentué de l'inflation en Afrique se heurte à des risques de chocs géopolitiques de plus en plus importants

- ▶ Avant le conflit, l'inflation était en recul dans un nombre croissant de pays d'Afrique subsaharienne, même si le rythme de cette désinflation variait considérablement d'un pays à l'autre. Le taux d'inflation médian dans la région est passé de 4,4 % en 2024 à 3,7% en 2025. Il devrait toutefois remonter à 4,8 % en 2026 — principalement sous l'effet des répercussions escomptées du conflit au Moyen-Orient — avant de redescendre à environ 3,8 % au cours de la période de prévision 2027-2028. En 2025, près de 70 % des économies de la région (33 sur 47) ont connu un ralentissement de l'inflation.
- ▶ Cette période de désinflation s'explique par le recul des prix mondiaux des carburants et des denrées alimentaires, l'amélioration des balances extérieures, l'appréciation et la stabilisation des monnaies, ainsi que par le resserrement des politiques monétaires. Avant le conflit actuel au Moyen-Orient, les prix internationaux des denrées alimentaires et des carburants avaient poursuivi leur baisse en 2025, sous l'effet d'une offre accrue. L'appréciation des monnaies africaines reflète, quant à elle, l'amélioration des conditions financières (tant mondiales que nationales), l'augmentation des entrées de devises étrangères liées aux réformes des marchés, la hausse des recettes d'exportation portée par l'augmentation des prix des matières premières (notamment les métaux, les minéraux et les boissons), ainsi que l'affaiblissement du dollar américain. La désinflation rapide observée dans des pays tels que l'Angola, l'Éthiopie, le Ghana et le Nigeria ouvre la voie à un nouvel assouplissement de la politique monétaire. Toutefois, des risques à la hausse pèsent toujours sur l'inflation : l'incertitude mondiale, l'appréciation du dollar en raison du conflit au Moyen-Orient et les dérapages budgétaires nationaux pourraient raviver les pressions inflationnistes et ralentir, voire inverser, le processus de normalisation de la politique monétaire.

L'assainissement budgétaire progresse, mais le poids de la dette et les pressions liées à son service restent élevés

- ▶ Les déficits budgétaires primaires en Afrique subsaharienne devraient être proches de l'équilibre sur la période de 2026-2028, après une amélioration progressive depuis 2021. Les gouvernements poursuivent leurs efforts pour mieux aligner les recettes sur les dépenses primaires. Le déficit primaire régional est passé d'un pic de 3,2 % du produit intérieur brut (PIB) en 2020 à une prévision de 0,7 % du PIB en 2025, l'équilibre budgétaire étant attendu en 2026. Entre 2024 et 2026, le solde primaire devrait s'améliorer dans 30 des 47 pays de la région.
- ▶ Malgré ces progrès, le déficit global reste élevé en raison du niveau toujours élevé des paiements nets d'intérêts sur la dette publique. Dans quatre pays africains sur cinq, le montant croissant des paiements d'intérêts dépasse les dépenses publiques consacrées à la santé ou à l'éducation. Le déficit budgétaire devrait passer de 5,6 % en 2020 à 3,5 % en 2026, puis se réduire encore à 3,1 % en 2027-2028. Les paiements d'intérêts sur la dette publique devraient osciller entre 2,9 % et 3,2 % du PIB au cours de la période 2023-2026.
- ▶ Les ratios d'endettement public en Afrique subsaharienne commencent à se stabiliser après une décennie d'accumulation rapide, mais les vulnérabilités restent prononcées. La région est actuellement confrontée à un contexte marqué par la gestion d'encours de dette élevés, une baisse des décaissements, un resserrement des conditions de financement, des pressions accrues liées aux remboursements et un risque renforcé de chocs externes.
- ▶ Les pressions liées au service de la dette extérieure s'intensifient malgré la stabilisation des encours. Le ratio du service de la dette publique extérieure par rapport aux recettes devrait augmenter, passant de 15,4 % en 2024 à environ 18,2 % en 2025. La région est confrontée à une forte augmentation des amortissements : les remboursements de principal sont passés de 37 milliards de dollars en 2024 à 59,2 milliards de dollars en 2025 sous l'effet des échéances de prêts bancaires commerciaux, de la hausse des remboursements d'obligations et de la reprise des paiements dans le cadre des restructurations. Ces remboursements devraient se stabiliser à un niveau élevé, soit entre 47 et 50 milliards de dollars par an, au cours de la période 2026-2028.
- ▶ Les vulnérabilités liées à l'endettement restent à des niveaux historiquement élevés, reflétant davantage un endiguement qu'une résolution des tensions apparues pendant la pandémie de COVID-19 et du cycle de resserrement de la politique monétaire mondiale qui a suivi. À la fin de 2025, près de la moitié des pays de la région (25 sur 48) étaient classés comme présentant un risque élevé de surendettement ou déjà en situation de surendettement — dont 22 pays sur les 25 à faible revenu et à revenu intermédiaire de la tranche inférieure. Ce constat souligne la résilience encore limitée des économies les plus pauvres de la région.

FAVORISER LA TRANSFORMATION STRUCTURELLE DE L'AFRIQUE GRÂCE À DES ÉCOSYSTÈMES PLUS SOLIDES ET À UNE POLITIQUE INDUSTRIELLE PLUS INTELLIGENTE

- ▶ Malgré une amélioration des perspectives, la croissance en Afrique subsaharienne reste trop faible pour réduire la pauvreté ou créer des emplois à grande échelle. Avec plus de 620 millions de personnes qui rejoindront la population active d'ici 2050, une accélération marquée de la croissance sera nécessaire pour répondre à la demande d'emplois en forte hausse dans la région, notamment dans les secteurs de l'agroalimentaire, de la santé, de l'industrie manufacturière à valeur ajoutée, du tourisme et des

infrastructures énergétiques. À ce jour, la plupart des nouveaux travailleurs continuent de trouver des emplois informels à faible productivité, tandis que les emplois salariés restent limités. La création d'emplois à grande échelle dépendra de la réduction du coût des transactions commerciales, afin de permettre aux entreprises de se développer et de favoriser l'émergence d'entreprises à forte croissance. Cela suppose de lever les contraintes fondamentales, notamment en améliorant les infrastructures et les compétences en renforçant l'environnement des affaires et en mobilisant les investissements privés.

- ▶ Les perspectives à moyen terme restent en outre entravées par des taux d'investissement chroniquement faibles, aucun pays de la région ne dépassant le seuil de 25 % associé à une croissance soutenue à long terme. La faible augmentation du capital physique est aggravée par un développement insuffisant des compétences et des capacités. De même, la lente pénétration des technologies existantes dans la production continue de freiner les gains de productivité, restreignant ainsi davantage la capacité à créer des emplois et à réduire l'extrême pauvreté. Ces lacunes structurelles alimentent les cycles de croissance irréguliers dans la région, soulignant ainsi l'urgence de pérenniser l'expansion économique. Dans ce contexte, la nécessité d'une stratégie ciblée pour briser ce cycle a ravivé l'intérêt pour la politique industrielle en tant qu'outil d'accélération de la transformation, de stimulation de la productivité et d'appropriation des technologies émergentes, telles que l'intelligence artificielle et les solutions d'énergie renouvelable.
- ▶ La mise en place des politiques industrielles adaptées en Afrique revêt une importance capitale, la région se trouvant à un moment charnière où des choix stratégiques peuvent permettre de tirer parti des tendances mondiales et les traduire en une croissance transformatrice. Des politiques industrielles bien conçues — fondées sur une compréhension réaliste des opportunités et des contraintes, axées sur des secteurs à fort potentiel d'apprentissage et mises en œuvre par des institutions compétentes — peuvent favoriser la réalisation d'économies d'échelle, attirer les investissements privés et réorienter les entreprises et les travailleurs vers des activités à plus forte productivité.

La boîte à outils de la politique industrielle africaine reflète davantage des contraintes que des choix

- ▶ Le recours à la politique industrielle en Afrique s'est accéléré depuis 2010, dans le sillage d'une tendance générale à l'interventionnisme protectionniste. La spécificité de la politique industrielle africaine réside dans la prédominance, au sein de sa boîte à outils, de mesures frontalières liées au commerce — droits de douane, contrôles à l'exportation et règles de contenu local. Cette combinaison reflète les efforts des gouvernements pour agir dans un contexte marqué par trois contraintes structurelles : une marge de manœuvre budgétaire restreinte qui exclut le recours aux subventions ; une faible capacité administrative qui limite l'utilisation d'instruments fondés sur la performance ; et des marchés de petite taille et fragmentés qui empêchent les entreprises de se développer malgré les protections mises en place. Ces contraintes créent un décalage entre les instruments recommandés et ceux qui sont réellement réalisables. Comblar cet écart suppose avant tout de renforcer les fondements mêmes des instruments réalisables : améliorer les capacités administratives, élargir la marge de manœuvre budgétaire et approfondir l'intégration régionale. Grâce à des fondements plus solides, les gouvernements pourront recourir à des outils politiques plus efficaces et durables pour corriger les défaillances du marché, mobiliser les investissements privés et favoriser les transformations structurelles nécessaires à l'amélioration du niveau de vie dans toute la région.
- ▶ L'efficacité des politiques repose donc sur deux priorités. Premièrement, les pays doivent investir dans les écosystèmes fondamentaux qui favorisent la transformation structurelle : des infrastructures fiables, une main-d'œuvre qualifiée et des capacités techniques, des marchés financiers plus développés offrant un accès aux capitaux à long terme, et des systèmes de normes de qualité rigoureux. Deuxièmement, la politique industrielle devrait cibler des secteurs adaptés aux capacités existantes et potentielles.

L'architecture de la mise en œuvre : pourquoi les ambitions industrielles de l'Afrique restent en deçà des attentes

- ▶ Les pays africains formulent souvent de grandes ambitions industrielles, mais celles-ci ne se traduisent encore trop rarement par une diversification des exportations, des gains de productivité ou la création d'emplois, en raison de la faiblesse des systèmes de mise en œuvre et de suivi. Une comparaison entre les plans de développement nationaux et les structures d'exportation réelles met en évidence un « *écart entre politique et résultats* », d'autant plus marqué que l'architecture de mise en œuvre est fragile. Si la plupart des plans identifient des secteurs prioritaires, rares sont ceux qui les associent à des instruments spécifiques, à des flux de financement, à des organismes responsables et à des étapes mesurables. Le choix des secteurs ne suffit pas à expliquer la divergence des résultats obtenus : des pays aux priorités similaires obtiennent des résultats très différents. L'élément déterminant réside dans l'architecture de mise en œuvre. Des instruments bien définis permettent de fixer des conditions de performance contraignantes ; des mandats de mise en œuvre clairs confèrent aux organismes d'exécution une autonomie opérationnelle et une obligation de rendre compte, et un suivi crédible est une condition préalable à l'instauration de cadres de gouvernance capables de mettre fin à une intervention politique une fois son objectif atteint. Là où l'écart de sélection a été réduit, comme à Maurice dans le secteur textile, et au Rwanda dans l'horticulture, les pouvoirs publics ont mis en place des instruments assortis de conditions de performance contraignantes, des structures de mise en œuvre autonomes et des cadres de gouvernance permettant une sortie crédible.
- ▶ Trois « lacunes » de mise en œuvre expliquent pourquoi les politiques industrielles en Afrique peinent à induire une réelle transformation structurelle. La *lacune de sélection* reflète l'inadéquation entre les instruments recommandés par la théorie et ceux effectivement mobilisables compte tenu des contraintes budgétaires, administratives et de marché. La *lacune de dosage* survient lorsque le soutien est trop faible et trop éphémère pour permettre l'apprentissage nécessaire à la croissance de la productivité — contrairement aux interventions à grande échelle observées en Asie de l'Est. La *lacune de complémentarité* apparaît lorsque des politiques sont mises en œuvre dans des écosystèmes qui manquent d'approvisionnement énergétique fiable, de moyens logistiques, de compétences, de solidité financière et d'infrastructures de certification de la qualité, conduisant à la création d'enclaves isolées plutôt qu'à une transformation structurelle. Ces lacunes se renforcent mutuellement : progresser sur un seul front sans avancer sur les autres ne suffit pas à améliorer les résultats. Il est essentiel de les traiter simultanément ; faute de quoi, même les initiatives les plus audacieuses en matière de politique industrielle échoueront lors de leur mise en œuvre.

Des instruments aux écosystèmes : une approche pratique du choix des secteurs

- ▶ Ces lacunes dans la mise en œuvre ont une incidence directe sur les résultats concrets obtenus par chaque instrument. Un même instrument peut produire des résultats très différents selon qu'un écosystème favorable a été mis en place ou non. Le parc industriel d'Hawassa, en Éthiopie — qui employait 25 000 personnes et générait 240 millions de dollars américains de recettes d'exportation par an en 2019 — illustre ce succès : le gouvernement a d'abord investi dans l'électricité, les infrastructures routières et la formation de la main-d'œuvre avant de solliciter des investisseurs. En revanche, la zone franche de Calabar, au Nigeria, située à proximité d'un port qui n'a jamais été dragué, n'a jamais atteint plus d'un quart de sa capacité, montrant combien l'absence d'éléments complémentaires peut compromettre des instruments, même bien conçus.
- ▶ Ces contrastes font ressortir trois principes. Premièrement, les investissements dans les écosystèmes doivent précéder la mise en œuvre des principaux instruments de politique industrielle. Deuxièmement, les choix des instruments et des secteurs doivent refléter l'écosystème tel qu'il existe réellement, plutôt que celui envisagé dans les plans de développement nationaux. Troisièmement, c'est l'ensemble des mesures, plutôt que n'importe quel instrument pris isolément, qui devrait être

considéré comme l'élément central de la mise en œuvre, ce qui suppose un mécanisme d'exécution chargé de gérer simultanément toutes les complémentarités obligatoires.

- ▶ Dans cette optique, le ciblage sectoriel nécessite des outils qui aident les gouvernements à identifier les opportunités en adéquation avec les capacités existantes. Le cadre de « l'espace des produits » offre une méthode pratique et fondée sur des données factuelles pour y parvenir. En combinant l'avantage comparatif révélé avec des indicateurs de proximité des produits et de complexité économique, il permet aux gouvernements d'identifier les secteurs susceptibles de tirer parti des capacités existantes à grande échelle. L'enjeu des pouvoirs publics n'est pas de désigner un produit gagnant, mais d'identifier un ensemble pertinent de capacités et de réduire le coût de la découverte pour le secteur privé au sein de cet ensemble.

Pistes viables pour une industrialisation fondée sur les ressources en Afrique

- ▶ La transformation en aval peut constituer une piste viable d'industrialisation pour les économies riches en ressources, mais uniquement si deux conditions sont réunies : un pouvoir de marché suffisant au niveau mondial pour limiter la capacité des acheteurs à se tourner vers des produits de substitution, et un écosystème national capable de soutenir une transformation compétitive. L'interdiction d'exporter le nickel en Indonésie a favorisé l'émergence d'un important secteur de transformation précisément parce que ces deux conditions étaient réunies. En revanche, l'application de la même politique à la bauxite – un secteur dans lequel l'Indonésie ne disposait d'aucun pouvoir de marché et où la Chine pouvait facilement s'approvisionner ailleurs – a durablement affaibli la position de l'Indonésie sur le marché de l'exportation. Par conséquent, les restrictions à l'exportation ne constituent pas des instruments polyvalents ; il s'agit plutôt de paris risqués qui ne peuvent aboutir que dans des conditions spécifiques liées au marché et à l'écosystème.
- ▶ Dans ce contexte, le corridor de Lobito en Afrique et la ligne ferroviaire de Simandou en Guinée offrent de véritables conditions matérielles propices à une industrialisation fondée sur les ressources à l'échelle régionale. Que ces investissements deviennent des catalyseurs de transformation ou qu'ils ne fassent que reproduire le modèle d'enclave dépendra de l'architecture politique mise en place autour d'eux.

Conception des mesures d'incitation, discipline en matière de performance et sortie fondée sur des règles

- ▶ La politique industrielle génère des rentes, lesquelles favorisent la captation. Il est donc essentiel de bien concevoir en amont un cadre de gouvernance solide avant toute mise en œuvre. Deux choix revêtent une importance particulière. Premièrement, les aides doivent cibler des activités plutôt que des entreprises individuelles. Les interventions au niveau sectoriel devraient maintenir la pression concurrentielle et préserver les possibilités de sortie. L'industrie cimentière nigériane — protégée au cours de multiples cycles de politique économique alors que les prix de détail nationaux restaient de 27 à 76 % supérieurs à ceux pratiqués dans les pays comparateurs de la région — illustre comment un ciblage spécifique aux entreprises peut consolider la position des opérateurs historiques et prolonger les pertes d'efficacité.
- ▶ Un second choix en matière de conception concerne les modalités de maintien ou de retrait des aides au fil du temps. Les décisions relatives au maintien ou au retrait des aides doivent s'appuyer sur des indicateurs d'apprentissage plutôt que sur des indicateurs d'activité. Le suivi d'une subvention sur la base du volume des versements ne permet pas de déterminer si les entreprises bénéficiaires gagnent en compétitivité. Trois mécanismes renforcent encore la crédibilité des clauses d'extinction : des critères fondés sur des règles pour les prolongations, des exigences de cofinancement qui alignent les incitations accordées aux entreprises sur leurs performances, et la multilatéralisation grâce aux protocoles de gestion rigoureuse des subventions de la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf). Ces mécanismes augmentent le coût politique des prolongations unilatérales, au-delà de ce que peuvent permettre à elles seules les clauses d'extinction nationales.

- ▶ Dans l'ensemble, les investissements dans les écosystèmes doivent s'accompagner d'instruments politiques bien conçus. Les outils efficaces ciblent les activités plutôt que les entreprises, apportent un soutien limité dans le temps et lié à l'apprentissage et à la performance, et prévoient des stratégies de sortie crédibles. Globalement, les politiques industrielles de la région devraient mettre l'accent sur la mise en place d'écosystèmes complémentaires et le déploiement d'instruments rigoureux propres à renforcer les capacités afin de favoriser une transformation structurelle à grande échelle — plutôt que de créer des enclaves isolées aux retombées limitées.

Adapter les archétypes nationaux aux instruments de politique industrielle réalisables

- ▶ Le présent rapport *État des lieux de l'économie africaine* présente un outil de diagnostic en six dimensions qui classe les pays africains en six archétypes de politique industrielle, chacun étant associé à une configuration distincte d'instruments de politique. Les dimensions liées à la faisabilité — marge de manœuvre budgétaire, capacité de mise en œuvre et taille du marché — déterminent quels instruments sont viables et durables. Les dimensions liées à l'efficacité — état de préparation de l'écosystème, position dans l'aire des produits et dotation en ressources — permettent d'identifier, parmi ces instruments viables, ceux qui généreront les effets d'apprentissage les plus importants. À l'aide de ce cadre, l'outil identifie la ou les contraintes et recommande le niveau d'instruments approprié ainsi que les investissements prioritaires qui garantissent le rendement marginal le plus élevé.
- ▶ L'application de ces six dimensions à l'Afrique subsaharienne fait apparaître six contextes de mise en œuvre distincts, chacun nécessitant un ensemble différencié d'instruments de politique industrielle (archétypes). Les pays pionniers doivent accorder la priorité à la facilitation des échanges et à la réforme réglementaire avant de mettre en place toute mesure incitative. Les économies performantes, mais confrontées à des contraintes, devraient tirer parti de leurs atouts institutionnels en s'appuyant sur des zones économiques spéciales fondées sur des règles et sur des systèmes d'infrastructures solides et de qualité. Les pays axés sur les ressources disposent de points d'entrée miniers mais présentent des lacunes en matière d'écosystèmes qui limitent les instruments qu'ils peuvent mettre en œuvre. Les grands acteurs du marché sont en mesure de soutenir des parcs industriels intégrés et des subventions à la production soumises à conditions. Les pays en voie d'industrialisation diversifiée sont confrontés au double défi d'approfondir leur intégration dans la chaîne de valeur mondiale tout en évitant une désindustrialisation prématurée. Les pays au cœur des corridors (par exemple, le corridor de Lobito qui traverse l'Angola, la République démocratique du Congo et la Zambie) doivent concevoir des instruments multinationaux, le corridor constituant ici l'unité d'analyse pertinente plutôt que le pays pris isolément.
- ▶ Ces archétypes ne sont toutefois pas figés. Les investissements les plus efficaces en matière de politique industrielle sont souvent ceux qui permettent de lever les obstacles qui empêchent les pays de passer au niveau supérieur d'instruments réalisables. En ce sens, l'approfondissement de l'intégration régionale dans le cadre de la ZLECAf constitue une première étape avantageuse dans la plupart des scénarios : en élargissant la taille du marché sans nécessiter de transferts budgétaires, elle rend viables des catégories entières d'instruments qui étaient auparavant inaccessibles. La démarche découle naturellement du diagnostic : identifier la contrainte, investir pour la lever, puis laisser le niveau d'instruments approprié apparaître parmi les options désormais réalisables.

Section 1. Évolution récente et perspectives

1.1 PERSPECTIVES DE CROISSANCE EN AFRIQUE SUBSAHARIENNE

Après une série de chocs mondiaux, le redressement de l'Afrique subsaharienne s'essouffle en 2026. La montée des risques géopolitiques liés au conflit au Moyen-Orient, conjuguée à l'alourdissement du fardeau du service de la dette et à des faiblesses structurelles de longue date, pèse sur l'activité économique. La croissance du produit intérieur brut (PIB) régional devrait s'établir à 4,1 % en 2026, un chiffre inchangé par rapport à 2025. Par contre, les risques de ralentissement se sont intensifiés. La croissance économique en 2025 a bénéficié d'une meilleure gestion de l'inflation, de l'assainissement budgétaire en cours et de réformes visant à améliorer la mobilisation des recettes intérieures et à renforcer les cadres de gestion de la dette.

Les efforts encourus de stabilisation macroéconomique permettent à la demande intérieure de soutenir la croissance économique dans toute la région. Une politique monétaire accommodante et l'amélioration des conditions extérieures, notamment la dépréciation du dollar américain, qui a contribué à atténuer les pressions inflationnistes. Onr soutenu la consommation privée et l'investissement intérieur. Parallèlement, la hausse des prix des matières premières — en particulier ceux des métaux précieux et des boissons — a rehaussé les recettes de plusieurs économies africaines en 2025 et devrait continuer à soutenir les équilibres budgétaires et extérieurs des pays riches en ressources au cours de l'année en cours.

Les risques qui pèsent sur les perspectives de croissance se sont nettement accrus depuis la fin février 2026. Le conflit au Moyen-Orient s'est fortement intensifié, avec des attaques directes contre les infrastructures énergétiques et de graves perturbations du trafic maritime dans le détroit d'Ormuz. L'ampleur des répercussions sur l'Afrique subsaharienne dépendra de la durée du conflit, de l'étendue des canaux de transmission régionaux et de l'importance des dommages causés aux infrastructures critiques. Ces risques sont aggravés par une vulnérabilité accrue face à l'endettement et par une contraction des financements extérieurs — notamment une réduction de l'aide au développement —, ce qui exerce une pression supplémentaire sur la situation budgétaire des pays à faible revenu.

Les répercussions du conflit au Moyen-Orient sur l'Afrique subsaharienne vont principalement affecter l'investissement, les marchés financiers, le marché du travail et, de façon plus immédiate, le commerce, en raison d'une volatilité accrue des marchés mondiaux de l'énergie et des matières premières. Les prix du pétrole brut Brent et du gaz naturel liquéfié ont fortement augmenté, ainsi que les prix des engrais en raison des perturbations du trafic maritime dans le détroit d'Ormuz. Ces évolutions font peser des risques sur les saisons de semis actuelles et futures, ce qui pourrait aggraver l'insécurité alimentaire dans toute la région. Les perturbations de la production alimentaire nationale et la hausse des coûts d'importation des denrées alimentaires devraient entraîner une augmentation des prix des denrées alimentaires. Conjuguées à la hausse des prix des carburants et au renforcement du dollar américain, ces évolutions devraient exacerber les pressions inflationnistes — en particulier dans les pays importateurs de pétrole —, ce qui pourrait restreindre la politique monétaire et entraîner un nouveau resserrement.

Le conflit qui sévit actuellement au Moyen-Orient pourrait également diminuer les investissements du Golfe vers l'Afrique subsaharienne. Ces dernières années, les pays du Golfe étaient devenus des investisseurs majeurs sur l'ensemble du continent, leurs engagements en matière d'investissements directs étrangers dans de nouveaux projets en Afrique subsaharienne ayant dépassé les 100 milliards de dollars américains pour la seule période 2022-2023. Toutefois, l'incertitude accrue incite les fonds souverains à réévaluer leur exposition et leurs priorités d'investissement, ce qui pourrait retarder ou réduire l'ampleur de projets à grande échelle dans les secteurs de l'énergie — notamment l'hydrogène, le solaire et l'éolien — ainsi que dans les infrastructures, la logistique, l'exploitation minière et l'agriculture. Le conflit fait également peser des risques sur les flux de transferts de fonds, une source

de revenus essentielle pour de nombreux ménages africains, en particulier dans les pays fortement dépendants de ces transferts, tels que les Comores, la Gambie, le Lesotho et le Libéria. Une prolongation du conflit pourrait encore freiner ces flux, car la baisse de la demande de main-d'œuvre, le ralentissement des embauches et l'augmentation des rapatriements affectent des secteurs clés dans les pays d'accueil, notamment l'hôtellerie et la construction.

Les gouvernements de l'Afrique subsaharienne réagissent de diverses manières au choc des prix de l'énergie, ce qui reflète leurs différences en matière de marge de manœuvre budgétaire et de dépendance vis-à-vis des importations de carburant. Certains pays ont cherché à protéger les consommateurs en réduisant ou en réaffectant les taxes sur les carburants et les fonds de stabilisation — comme au Kenya et en Namibie — ou en mettant en place des subventions d'urgence pour les carburants, comme en Éthiopie. En revanche, les pays disposant d'une marge de manœuvre budgétaire plus limitée ont revu à la hausse les prix réglementés des carburants ou les plafonds, notamment le Ghana, le Malawi, le Mali et la Tanzanie. Dans les contextes où la capacité d'intervention est faible, les prix des carburants ont fortement augmenté, comme on l'a observé en Somalie et au Zimbabwe. Étant donné que les subventions aux carburants non ciblées ont tendance à être régressives et difficiles à supprimer, une réponse politique plus efficace consisterait à renforcer les mesures de protection sociale ciblées et temporaires. La réaffectation des ressources destinées aux subventions vers le renforcement des mécanismes de préparation et de réponse aux chocs pourrait permettre un soutien plus rapide et plus évolutif, y compris des interventions à court terme visant à améliorer l'accès à l'emploi, en particulier le long des chaînes de valeur agricoles rurales. »

La croissance par habitant en Afrique subsaharienne est estimée à 1,6 % en 2025, contre 1,0 % en 2024, et devrait continuer de progresser pour atteindre 2,0 % en 2026 et 2,0 % en 2027–2028. Néanmoins, la région ne s'est pas encore complètement remise des multiples chocs mondiaux intervenus au cours de la dernière décennie. Même avec l'amélioration attendue, le rythme prévu de la croissance du revenu par habitant devrait rester insuffisant pour réduire de manière significative l'extrême pauvreté ou absorber la population active en expansion rapide de la région.

Le conflit au Moyen-Orient : conséquences économiques pour l'Afrique subsaharienne

Répercussions sur les marchés de l'énergie et les pays en Afrique subsaharienne

L'escalade des tensions au Moyen-Orient a déclenché des attaques contre des infrastructures de production énergétique et entraîné une forte réduction du trafic maritime dans le détroit d'Ormuz. Les perturbations du transit de marchandises traversant cet étroit point de passage stratégique ont eu des répercussions immédiates sur les marchés mondiaux de l'énergie. Environ 38 % du pétrole brut transporté par voie maritime dans le monde et un cinquième du gaz naturel liquéfié (GNL) et des produits pétroliers raffinés passent par ce détroit. La région est également un producteur majeur d'ammoniac et d'azote, des intrants clés pour de nombreux engrais synthétiques, tandis que le Qatar représente 40 % de la production mondiale d'hélium, un composant indispensable à la fabrication de semi-conducteurs.¹ En réponse à ces perturbations, les prix du pétrole Brent sont passés d'un niveau proche de 70 USD le baril fin février à plus de 100 USD à la mi-mars. Les cours du gaz naturel en Europe, fortement influencés par les évolutions sur le marché du GNL, ont grimpé encore plus rapidement, atteignant un niveau de l'ordre de 55 EUR par mégawattheure. Depuis le début du conflit, les prix au comptant du pétrole Brent et du gaz naturel européen se sont envolés respectivement de 67 % et 58 %.²

L'impact de la hausse des prix du pétrole et du gaz sur les marchés internationaux est mitigé pour les pays africains. Si les exportateurs de matières énergétiques tels que l'Angola, le Gabon, le Mozambique,

¹ CNUCED (2026).

² Variations en pourcentage calculées à partir des données de Haver Analytics au 31 mars 2026.

le Niger, le Nigeria et la République du Congo devaient enregistrer une augmentation de leurs revenus d'exportation (et de leurs recettes publiques), ces bénéfices seraient limités par leur dépendance aux importations de produits raffinés (comme l'essence, le diesel, le gaz de pétrole liquéfié et le carburant d'aviation). Ces effets sont encore aggravés chez les importateurs de pétrole. C'est notamment le cas des économies d'Afrique de l'Est et australe qui dépendent lourdement des importations de carburant en provenance des pays du Conseil de coopération du Golfe (CCG). Des pays tels que l'Éthiopie, le Kenya, le Mozambique, l'Afrique du Sud, la Tanzanie et l'Ouganda importent ainsi plus de la moitié de leurs produits pétroliers (hors pétrole brut) depuis le Moyen-Orient.

Canaux de transmission

L'impact du conflit au Moyen-Orient sur l'Afrique subsaharienne devrait se transmettre par quatre grands canaux : le commerce, les investissements, le financement et la main-d'œuvre (figure 1.1). Le canal du commerce agit par le biais de la hausse des prix des matières premières, notamment des produits énergétiques, des engrais et des denrées alimentaires, ainsi que des perturbations des chaînes d'approvisionnement et de l'affaiblissement de la demande pour les exportations de la région en raison de l'incertitude géopolitique et politique accrue.

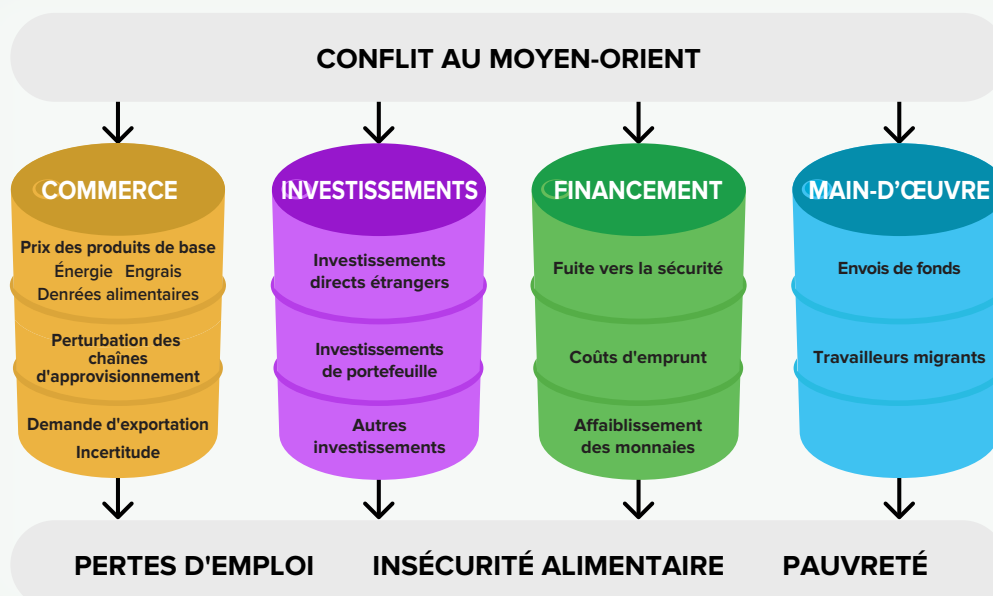
Le canal des investissements prend en compte les baisses potentielles des investissements directs étrangers, des investissements de portefeuille (en actions comme en obligations), ainsi que des autres formes d'investissement. Le canal financier, quant à lui, opère par une aversion accrue au risque à l'échelle mondiale, susceptible d'entraîner des sorties de capitaux, un resserrement des conditions financières, tant externes qu'internes, et des pressions à la baisse sur les monnaies nationales.

Le canal de la main-d'œuvre reflète les éventuelles réductions des transferts de fonds et l'instabilité accrue de l'emploi pour les travailleurs migrants africains dans les pays du CCG.

Le canal du commerce

Les échanges de biens entre les pays du CCG et l'Afrique dépassent 120 milliards USD : les économies du Golfe exportent principalement des hydrocarbures et des produits pétrochimiques et importent

Figure 1.1 : Impact potentiel du conflit au Moyen-Orient : canaux de transmission



Source : Banque mondiale

des minerais, de l'or et des produits agricoles d'Afrique. Le conflit a gravement perturbé ces échanges, ce qui a contribué à la hausse des prix mondiaux des produits de base et accru le risque de nouvelles pressions inflationnistes susceptibles de ralentir, voire d'inverser, la normalisation des politiques monétaires dans la région. La hausse des cours et les perturbations de l'offre sur les marchés pétroliers mondiaux accroissent également les risques de pénuries de carburant dans les économies africaines. Plusieurs pays ont déjà réagi en ajustant leurs politiques nationales, avec notamment la hausse des prix des carburants (Nigeria et Afrique du Sud), le recours à des subventions pour protéger les consommateurs (Éthiopie) ou l'adoption de mesures d'économie d'énergie telles que des restrictions sur les usages non essentiels (Maurice) et le rationnement du carburant (Soudan du Sud).

La hausse des prix mondiaux des engrais exerce une pression considérable sur les pays de la région, en particulier ceux qui dépendent fortement des importations d'urée et de phosphate. Les perturbations de l'approvisionnement risquent d'affecter la saison des plantations, de réduire les rendements agricoles et d'accroître les coûts de la production alimentaire. Cela entraînera une montée des prix des denrées de base et aggravera l'insécurité alimentaire, avec des répercussions négatives majeures sur les ménages les plus vulnérables. Les agriculteurs de toute la région cherchent déjà à s'assurer un approvisionnement en engrais avant la saison des plantations, en particulier en Afrique de l'Ouest, où les engrais sont cruciaux pour les cultures commerciales telles que le cacao et le coton. Parmi les autres pays fortement dépendants des engrais pour leur production alimentaire figurent le Kenya, la Somalie et le Soudan.

Dans l'ensemble, la hausse des coûts de l'énergie, des engrais et des transports (y compris des tarifs de fret, des prix du carburant maritime et des primes d'assurance) fait grimper les prix des denrées alimentaires et intensifie les pressions sur le coût de la vie, en particulier pour les plus vulnérables. Le choc des prix de l'énergie risque de se transformer en une crise énergétique et alimentaire aggravée qui touche les pays africains à un moment où leurs gouvernements sont déjà confrontés à une montée des coûts du service de la dette. L'impact sur l'inflation de l'augmentation des prix intérieurs des denrées alimentaires et des carburants pourrait entraîner un relèvement des taux d'intérêt non seulement au niveau national, mais aussi à l'étranger. Cela amplifierait le coût du service de la dette et rendrait plus difficile pour les gouvernements de la région de mettre en œuvre des mesures visant à atténuer l'impact de l'inflation sur les consommateurs.

Le canal des investissements

Les pays du Golfe, avec les Émirats arabes unis, l'Arabie saoudite et le Qatar en tête, sont devenus des investisseurs majeurs en Afrique. Ils ont engagé environ 113 milliards USD en investissements directs étrangers sur le continent en 2022 et 2023.³ Ces ressources ont été principalement canalisées vers les énergies renouvelables (notamment les projets solaires et éoliens), les infrastructures, la logistique, l'exploitation minière et l'agriculture. Les Émirats arabes unis représentent environ 59,4 milliards USD, avec un accent particulier sur l'exploitation minière (de l'or, mais aussi de minéraux critiques tels que le cuivre, le nickel et le cobalt) et la logistique, dans l'objectif de renforcer leur sécurité alimentaire et énergétique.

La richesse de l'Afrique en ressources minérales, notamment en minéraux critiques et en métaux précieux, a attiré d'importants investissements de la part des pays du Golfe, qui cherchent à faire progresser leurs stratégies industrielles et leurs ambitions technologiques, en particulier en matière de véhicules électriques et d'énergies renouvelables. La société International Holding Company, basée aux Émirats arabes unis, figure parmi les partenaires les plus actifs dans l'exploitation minière en Afrique et détient une participation majeure dans les mines de cuivre de Mopani en Zambie. Le Fonds public d'investissement et la société minière publique Ma'aden d'Arabie saoudite ont également étendu leur présence par le biais de multiples accords miniers.

³ Procopio et Čok (2025).

Dans le secteur agricole, les efforts des pays du CCG pour garantir leur approvisionnement alimentaire à long terme ont suscité toute une série d'investissements à travers l'Afrique, en particulier dans des entreprises agroalimentaires locales en Afrique de l'Ouest. Ces investissements comprennent l'acquisition de terres agricoles, l'expansion de la production alimentaire et l'amélioration des infrastructures. Ils s'étendent également à la mise en place d'installations de transformation et de services logistiques destinés à la fois à la consommation locale et aux exportations vers le Golfe, avec un accent particulier sur la production de cultures vivrières et de bétail.

En raison du conflit, les grandes économies du Golfe pourraient revoir leurs engagements d'investissement afin de compenser leurs chocs économiques nationaux.⁴ Des projets clés dans les domaines de l'énergie, des ports et de la technologie pourraient subir des retards ou des retraits de financement. Les projets en phase de planification ou de mise en œuvre précoce sont les plus exposés aux retards, alors que les priorités budgétaires évoluent pour privilégier la stabilisation nationale et la défense. On peut citer l'exemple du projet saoudien de connectivité numérique sous-marine reliant l'Afrique à sa côte ouest. Des engagements majeurs, y compris les plans d'investissement du Qatar, sont en cours de réévaluation afin de déterminer si les fonds doivent être redéployés au niveau national. Les projets critiques dans le domaine des énergies renouvelables (menés, par exemple, par Masdar et ACWA Power) sont moins susceptibles d'être revus à la baisse en raison de la nécessité stratégique à long terme de diversification énergétique dans la région.

Le canal de la finance

Le conflit actuel a déclenché un mouvement de fuite vers les valeurs refuges, les investisseurs réagissant à l'escalade des tensions géopolitiques, aux pressions inflationnistes liées à la hausse des prix de l'énergie et au regain d'inquiétudes concernant la stabilité régionale. La sécurité du Golfe en tant que destination pour les capitaux mondiaux est en cours de réévaluation, en particulier à la suite d'attaques contre des infrastructures essentielles comme l'aéroport international de Dubaï et des installations de dessalement au Koweït et au Qatar. Les investisseurs réorientent leurs portefeuilles au profit d'actifs bénéficiant d'une forte crédibilité institutionnelle et d'une grande liquidité, tels que le dollar des États-Unis, le franc suisse et les instruments de trésorerie à court terme, au détriment des actifs des économies vulnérables face aux risques de stagflation, dont beaucoup se situent en Afrique. Ce mouvement pourrait accroître les écarts de risque-pays et affaiblir les devises dans toute la région. L'ampleur et la persistance de ces effets dépendront en partie de la manière dont les banques centrales des économies avancées réagiront aux pressions inflationnistes découlant du choc d'offre.⁵

Le canal de la main-d'œuvre

Pour beaucoup d'économies africaines, en particulier en Afrique de l'Est, les transferts de fonds des nombreux travailleurs migrants employés dans les secteurs de la construction et des services dans les pays du Golfe restent une bouée de sauvetage essentielle. Le conflit a accru les risques pesant sur ces flux, menaçant une source de revenus vitale pour des pays comme le Kenya, qui pourraient subir des pertes pouvant atteindre 40 millions USD par mois.⁶ À mesure que les revenus des travailleurs migrants diminuent, les ménages à travers l'Afrique subissent des tensions financières accrues, en particulier dans les pays où les transferts de fonds représentent près de 20 % du produit intérieur brut (PIB), comme les Comores, la Gambie, le Lesotho et le Libéria. Un conflit prolongé pourrait réduire encore davantage ces flux, à mesure que les perspectives d'emploi s'assombrissent, les embauches ralentissent et les rapatriements augmentent, dans le contexte de la contraction de secteurs tels que l'hôtellerie et la construction.

4 De graves dommages aux infrastructures de production d'énergie dans les pays du CCG pourraient accroître le risque d'interruptions soudaines.

5 Herszenhorn et Kniazhevich (2026).

6 Institute of Economic Affairs (2026).

Tableau 1.1 : Impact économique du conflit au Moyen-Orient : Carte thermique de l'état de préparation

Pays	Exposition	Vulnérabilité			Marge de manœuvre politique	
	Importations nettes de pétrole et de gaz (% du PIB, 2024)	Besoins de financement extérieur (en % du PIB, 2025)	Taux d'inflation (fév. 2026 ou données les plus récentes)	Réserves (en mois d'importations, 2025)	Dettes publiques brutes (en % du PIB, 2025)	Solde budgétaire (en % du PIB, 2025)
Mauritanie	15,3	11,8	4,8	5,5	42,6	-0,3
Libéria	13,4	9,1	3,1	2,0	52,4	-1,1
Gambie	11,6	11,9	6,4	4,2	76,4	-2,8
Mali	11,1	7,2	0,6	1,5	42,3	-2,9
Sao Tomé-et-Principe	10,4	10,0	9,5	3,1	56,5	-2,5
Burkina Faso	9,6	2,6	0,8	2,2	53,2	-3,7
Lesotho	9,4	12,4	2,7	6,4	50,9	3,0
Maurice	8,9	96,1	3,6	13,0	88,9	-7,6
République démocratique du Congo	8,6	5,1	2,1	2,4	21,1	-2,9
Zambie	8,2	28,1	7,5	3,1	100,1	-3,8
Namibie	8,0	..	2,4	3,1	71,7	-6,6
Burundi	7,6	10,5	11,4	1,0	67,1	-5,2
République centrafricaine	7,2	13,0	0,4	2,4	62,0	-5,6
Guinée	7,0	17,9	4,4	1,4	47,9	-4,1
Botswana	6,9	0,5	4,0	4,2	39,5	-6,5
Eswatini	6,5	3,4	2,3	2,4	44,3	-6,3
Rwanda	5,1	21,0	7,9	3,7	72,4	-3,9
Zimbabwe	5,0	14,5	3,8	0,8	45,6	0,4
Guinée-Bissau	4,9	8,3	-2,8	6,1	75,6	-6,5
Cabo Verde	4,8	16,1	0,6	7,1	99,5	1,0
Madagascar	4,5	9,0	7,2	5,8	52,7	-3,1
Malawi	4,3	16,5	24,1	0,3	92,3	-8,4
Kenya	4,1	7,6	4,2	5,2	68,0	-6,0
Seychelles	4,1	..	0,3	4,2	53,6	-0,8
Sénégal	4,0	40,8	0,8	4,4	118,9	-8,1
Afrique du Sud	3,8	16,0	3,0	6,7	78,9	-5,5
Ouganda	3,5	10,7	2,9	2,7	52,4	-5,7
Côte d'Ivoire	1,9	9,8	1,9	3,5	58,1	-3,0
Bénin	1,8	26,8	56,4	0,4	128,5	-5,4
Comores	1,7	9,2	-0,1	1,0	56,8	-2,9
Togo	1,6	4,8	1,6	8,4	25,2	-2,4
Éthiopie	1,6	9,7	0,4	1,4	63,0	-3,5
Tanzanie	1,5	9,0	9,6	1,7	38,6	-1,1
Ghana	0,2	17,3	3,2	3,9	48,5	-3,4
Cameroun	-0,7	0,1	3,3	3,9	56,0	-1,0
Mozambique	-1,1	9,5	3,0	6,8	43,8	-2,2
Niger	-3,0	99,7	3,2	2,3	91,4	-4,1
Tchad	-3,8	7,5	-10,0	5,9	45,8	-2,9
Nigeria	-15,1	1,7	-3,1	6,0	30,2	-1,7
Angola	-16,5	13,6	15,1	8,1	38,7	-3,1
République du Congo	-27,0	18,0	13,4	7,1	52,3	-4,1
Guinée équatoriale	-33,8	11,1	-0,9	2,5	97,4	0,6
Gabon	..	2,4	2,5	1,4	36,3	-0,9
Sierra Leone	..	-21,2	1,5	1,4	81,9	-4,6
Soudan du Sud	..	10,9	8,1	2,4	43,4	-4,3
Soudan	148,7	2,3	71,9	-6,7
Moyenne	2,6	16,2	5,1	4,0	61,9	-3,5
Médiane	4,4	10,6	3,1	3,6	54,8	-3,3

Sources : Base de données sur le commerce bilatéral BACI du CEPII ; Perspectives de l'économie mondiale, Fonds monétaire international ; Perspectives macroéconomiques sur la pauvreté, Banque mondiale ; Statistiques sur la dette internationale, Banque mondiale ; Haver Analytics.

Remarque : Les couleurs verte, jaune et rouge représentent respectivement des niveaux de préparation élevé, moyen et faible. Les exportations et importations de pétrole et de gaz sont mesurées à l'aide des codes du Système harmonisé (SH) 2709 (pétrole brut), 2710 (pétrole raffiné) et 2711 (gaz naturel) d'après la Base pour l'analyse du commerce international (BACI). Les besoins en financement extérieur sont calculés en additionnant le déficit du compte courant, la dette extérieure à court terme et les paiements au titre du service de la dette extérieure à long terme. Le taux d'inflation correspond à la variation en pourcentage en glissement annuel de l'Indice des prix à la consommation, en février ou selon les dernières données disponibles. PIB = produit intérieur brut.

Exposition, vulnérabilités et marge de manœuvre politique

D'un point de vue politique, une question clé est de savoir dans quelle mesure les pays africains sont préparés à atténuer les répercussions économiques du conflit au Moyen-Orient. Le tableau B1.1.1 présente une carte thermique qui résume trois dimensions de la préparation des pays : l'exposition, la vulnérabilité et la marge de manœuvre politique pour faire face aux impacts probables et actuels du conflit. L'exposition rend compte du degré de dépendance vis-à-vis des importations de pétrole et de gaz, y compris de pétrole brut, de produits pétroliers raffinés et de gaz naturel. La vulnérabilité reflète les conditions macroéconomiques sous-jacentes qui pourraient amortir ou intensifier les effets d'un choc des prix de l'énergie. La marge de manœuvre politique évalue la capacité du gouvernement à mettre en œuvre des mesures visant à atténuer les retombées économiques du conflit.

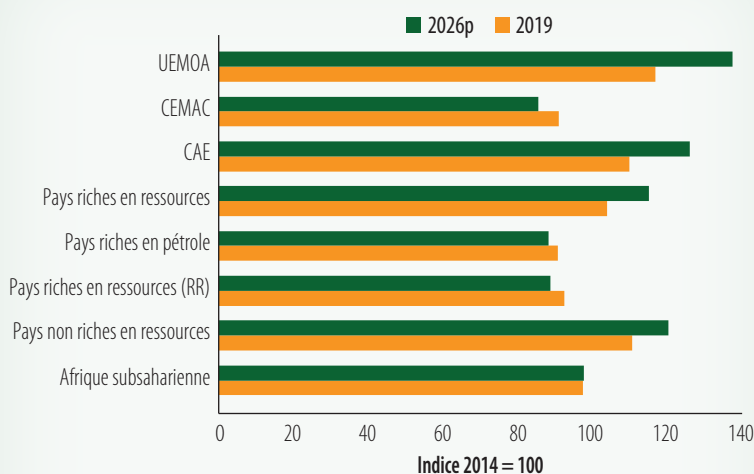
La carte thermique révèle des variations substantielles dans le niveau de préparation des pays de la région sur ces trois dimensions. Environ deux tiers des pays présentent une exposition moyenne ou élevée aux importations de pétrole et de gaz. Près de la moitié des économies sont confrontées à d'importantes contraintes en matière de financement extérieur, avec des besoins dépassant 10 % du PIB et des réserves de change couvrant moins de trois mois d'importations. En revanche, la plupart des pays affichent des taux d'inflation relativement faibles : en février 2026, les trois quarts d'entre eux ont enregistré une inflation en glissement annuel inférieure à 6 %. Enfin, la marge de manœuvre pour amortir l'impact de la hausse des prix de l'énergie reste limitée. Dans les deux tiers des économies, la dette publique brute dépasse 50 % du PIB, et trois pays sur cinq présentent des déficits budgétaires supérieurs à 3 % du PIB, ce qui reflète le lourd fardeau du service de la dette.

Des signes de reprise, mais pas pour tous : le paysage de croissance inégal en Afrique

L'Afrique subsaharienne a été touchée par une succession de chocs externes défavorables qui ont considérablement affaibli l'activité économique dans la majeure partie de la région. En 2014, l'Afrique a été frappée par une forte baisse des prix des produits de base, en particulier des produits énergétiques. N'ayant pas encore pleinement récupéré de la fin du supercycle des produits de base, l'activité des entreprises et les investissements ont été encore affaiblis par la pandémie de COVID-19 et les conflits géopolitiques, notamment la guerre en Ukraine. En conséquence, la croissance a nettement ralenti et, dans certains cas, s'est contractée. La reprise qui a suivi a été inégale d'un pays à l'autre et, pour plusieurs économies, elle reste lente et incomplète. Pour l'ensemble de la région, la production réelle par habitant devrait encore être inférieure de 3 points de pourcentage au niveau de 2014 (avant la chute des prix des produits de base) d'ici 2026, même si elle devrait avoir retrouvé son niveau d'avant la pandémie de 2019 (figure 1.2).

La reprise de la croissance s'est opérée à des rythmes très

Figure 1.2 : Indice du PIB réel par habitant, 2019 et 2026p (2014 = 100)



Sources : Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale ; projections de la Banque mondiale (modèle macro-budgétaire de la Banque mondiale).

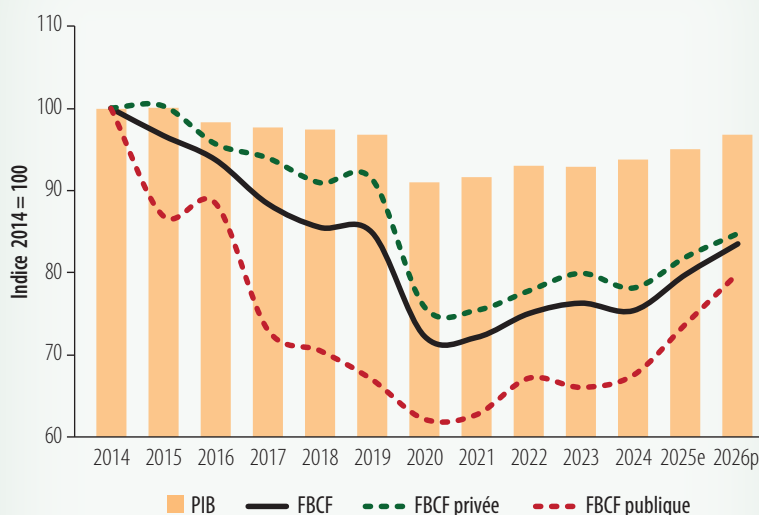
Remarque : Les figures 1.1 et 1.2 présentent respectivement les indices du PIB réel par habitant et de l'investissement réel par habitant (ventilés en total, privé et public), en prenant 2014 comme année de référence. CEMAC = Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale ; e = estimation ; CAE = Communauté de l'Afrique de l'Est ; p = prévision ; PIB = produit intérieur brut ; FBCF = formation brute de capital fixe ; RR = pays riche en ressources ; UEMOA = Union économique et monétaire ouest-africaine.

différents selon que les économies sont riches en ressources ou non. D'ici 2026, le produit intérieur brut (PIB) réel par habitant dans les pays pauvres en ressources devrait être supérieur d'environ 20 % à son niveau de 2014. En revanche, le PIB réel par habitant des pays riches en ressources devrait rester inférieur de plus de 10 % à son niveau de 2014, reflétant en grande partie les faibles performances des économies riches en pétrole de la région. Les performances varient sensiblement d'une sous-région à l'autre. La Communauté de l'Afrique de l'Est devrait dépasser son niveau de production réelle par habitant de 2014 d'environ 25 %, tandis que l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) devrait se situer à environ 36 % au-dessus de son niveau de 2014. En revanche, la production réelle par habitant dans la Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale devrait rester environ 15 % en deçà de son niveau de 2014.

D'ici 2026, près d'un tiers des pays de la région (15 sur 47) devraient avoir un revenu par habitant inférieur à leur niveau de 2014. Dans neuf de ces 15 pays, le revenu par habitant est inférieur de plus de 10 % à celui de 2014. Le recul est particulièrement marqué dans cinq pays — l'Angola, la Guinée équatoriale, la République du Congo, le Soudan du Sud et le Soudan — où le revenu par habitant est inférieur de plus de 25 % à son niveau de 2014. Il s'agit de pays soit fortement dépendants des exportations de pétrole, soit touchés par des conflits. En revanche, 40 % des pays de la région (19 sur 47) affichent un revenu par habitant supérieur d'au moins un quart à leur niveau de 2014. La hausse est encore plus marquée dans cinq pays — le Cabo Verde, la Côte d'Ivoire, l'Éthiopie, la Guinée et le Rwanda — où le revenu réel par habitant en 2026 est supérieur d'au moins 45 % à son niveau de 2014.

Le manque d'investissements explique la faiblesse de la reprise post-crise dans la région

Figure 1.3 : PIB réel et investissements par habitant, 2014-2026p (indice, 2014 = 100)



Sources : Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale ; projections de la Banque mondiale (modèle macro-budgétaire de la Banque mondiale).

Remarque : Les figures 1.1 et 1.2 présentent respectivement les indices du PIB réel par habitant et de l'investissement réel par habitant (ventilés en total, privé et public), en prenant 2014 comme année de référence. CEMAC = Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale ; e = estimation ; CAE = Communauté de l'Afrique de l'Est ; p = prévision ; PIB = produit intérieur brut ; FBCF = formation brute de capital fixe ; RR = pays riche en ressources ; UEMOA = Union économique et monétaire ouest-africaine.

Un constat marquant à l'échelle de l'Afrique subsaharienne est que, d'ici 2026, les investissements n'auront toujours pas pleinement retrouvé les niveaux observés avant la fin du supercycle des produits de base ou avant la pandémie de COVID-19, ce qui freine la reprise économique de la région et pèse sur la croissance.⁷ L'investissement par habitant reste inférieur d'environ un cinquième à son niveau de 2014, à la suite d'un ralentissement prolongé amorcé avec la fin du supercycle des produits de base (figure 1.3).⁸ Après la chute des prix du pétrole en 2014-2015, l'investissement a continué de reculer jusqu'au

7 Le faible approfondissement du capital physique, combiné à un développement insuffisant des compétences, freine les gains de productivité, tandis que les investissements en capital humain qui ne s'accompagnent pas d'une création d'emplois correspondante limitent l'absorption dans des activités à plus forte productivité.

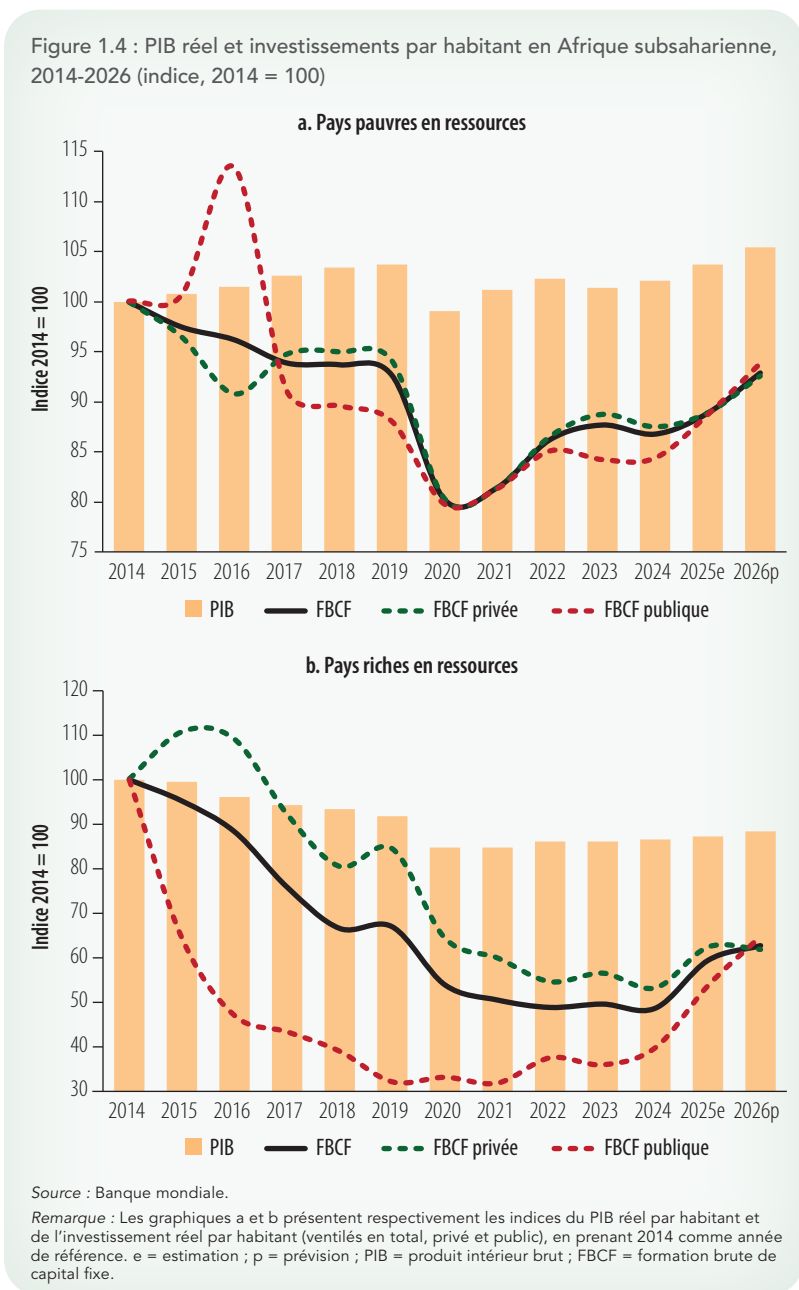
8 Il s'agit ici de l'investissement défini comme la formation brute de capital fixe par habitant. Cet indicateur rend compte des investissements à long terme et des actifs productifs (notamment les équipements, les infrastructures et la construction) utilisés pendant plus d'un an. Dans cette analyse, les investissements sont exprimés en termes par habitant.

début de la pandémie de COVID19, l'investissement public s'étant contracté plus fortement que l'investissement privé. La baisse a atteint son niveau le plus bas en 2020 dans un contexte de marge de manœuvre budgétaire restreinte, notamment en raison de la réduction importante des investissements publics.

Le faible approfondissement du capital physique est aggravé par un développement insuffisant des compétences et des capacités, ce qui limite les gains de productivité. Les investissements en capital humain qui ne s'accompagnent pas d'une création d'emplois suffisante limitent l'absorption dans des activités à plus forte productivité.

Bien que les investissements aient légèrement rebondi en 2021-2022, la dynamique s'est essoufflée en 2023 sous l'effet du resserrement budgétaire et monétaire mis en œuvre en réponse à une inflation élevée a pris effet. À mesure que l'inflation s'atténuait progressivement, les banques centrales ont commencé à assouplir leur politique monétaire en abaissant leurs taux directeurs ; toutefois, la reprise des investissements est restée atone jusqu'en 2024. Un facteur clé de cette faible reprise est la stagnation prolongée du marché immobilier chinois, qui a freiné la demande extérieure et réduit les effets d'entraînement des investissements. Par conséquent, malgré la hausse des prix des produits de base due à la guerre entre la Fédération de Russie et l'Ukraine, les investissements n'ont augmenté que marginalement.

Depuis la pandémie de COVID19, les niveaux d'investissement public et privé dans les pays pauvres en ressources ont affiché une forte corrélation (figure 1.4, panneau a). Bien que le PIB par habitant se soit redressé, l'investissement est resté bien en deçà de son niveau d'avant la pandémie et de celui observé avant la fin du supercycle des produits de base. Dans les pays riches en ressources,



les investissements publics et privés ont fortement diminué après la fin du supercycle des produits de base, les investissements publics connaissant une contraction particulièrement marquée (figure 1.4, panneau b). Si les investissements dans les pays riches en ressources naturelles ont affiché une certaine reprise après la pandémie, ni les investissements publics ni les investissements privés par habitant n'ont retrouvé leur niveau de 2014.

Après le pic du resserrement monétaire à la fin 2022 et début 2023, suivi d'un reflux de l'inflation mondiale, les taux directeurs ont commencé à baisser. Néanmoins, malgré le début de l'assouplissement monétaire, la croissance des investissements par habitant est restée faible et atone. En Afrique subsaharienne, le ralentissement observé à la fin du cycle des produits de base a entraîné une contraction des investissements. Si les prix des produits de base et les résultats à l'exportation ont continué d'afficher des évolutions étroitement alignées, les investissements, quant à eux, ont suivi une trajectoire baissière prolongée sans véritable reprise (figure 1.4).⁹

De plus, la plupart des produits de base sont libellés en dollars des États-Unis et négociés via des contrats au comptant ou à court terme, ce qui permet aux chocs de prix de se répercuter immédiatement sur les recettes d'exportation et la balance des paiements. En conséquence, les exportations évoluent de manière étroite et prévisible en fonction des prix mondiaux des produits de base, tandis que l'investissement est déterminé par les anticipations à plus long terme, la qualité des institutions, les conditions financières et les considérations de risque.

À l'avenir, l'émergence d'un nouveau supercycle des produits de base reste incertaine. Tout supercycle futur ne devrait pas être tiré par les infrastructures et l'urbanisation de la Chine comme par le passé ; il pourrait plutôt être soutenu par la demande croissante de minéraux critiques liés à la transition mondiale vers les investissements verts (énergies renouvelables, modernisation du réseau électrique, stockage par batterie et véhicules électriques), à l'intelligence artificielle (IA) et à l'expansion des infrastructures numériques (centres de données et infrastructures d'IA).

Le commerce reprend à mesure que les marchés mondiaux se reconfigurent, ce qui renforce les perspectives de reprise

Les chocs externes mondiaux — notamment la fin du supercycle des produits de base et la pandémie de COVID-19 — ont provoqué un net repli du commerce mondial, et l'Afrique subsaharienne a été touchée de manière disproportionnée. En 2020, la valeur des exportations de la région avait chuté à environ la moitié de son niveau de 2014, soit une contraction plus marquée que dans les autres marchés émergents et économies en développement (MEED). Bien que la hausse des prix des produits de base liée aux tensions géopolitiques en 2022 ait donné un coup de pouce temporaire, la croissance des exportations s'est ensuite affaiblie et est restée largement stagnante en 2023–2024 (figure 1.5).

En 2025, le commerce en Afrique subsaharienne s'est accéléré malgré une incertitude politique mondiale accrue. Au cours de l'année écoulée, l'environnement commercial mondial a été remodelé par la hausse des droits de douane américains, des ajustements fréquents des politiques économiques et un nombre croissant d'accords commerciaux bilatéraux. Dans ce contexte, le commerce mondial s'est révélé résilient, et le commerce de l'Afrique subsaharienne s'est renforcé à mesure que les entreprises

⁹ La forte corrélation simultanée entre les exportations et les prix des produits de base reflète le fait que les volumes d'exportation sont relativement fixes à court terme, ce qui entraîne une hausse mécanique de la valeur des exportations lorsque les prix augmentent, même si la production varie peu.

diversifiaient leurs marchés, avançaient leurs expéditions et ajustaient leurs chaînes d’approvisionnement — en partie porté par la hausse des prix des métaux et des minerais.¹⁰ En conséquence, les exportations de la région en 2025 ont progressé plus rapidement que le commerce mondial et ont dépassé leurs niveaux de 2024, les volumes et les valeurs des exportations s’accroissant rapidement.¹¹

La forte croissance des échanges a été soutenue par une demande vigoureuse provenant tant de la région que des marchés extérieurs. Bien que les exportations vers les États-Unis — qui représentent moins de 5 % du total des exportations de l’Afrique subsaharienne — aient légèrement diminué, les flux vers la plupart des autres destinations se sont accélérés (figure 1.6). Le commerce intrarégional a fortement augmenté, ce qui reflète les progrès continus de l’intégration régionale. Les exportations vers d’autres économies en développement, y compris la Chine — le plus grand partenaire commercial bilatéral de la région — se sont également renforcées. La

mise en œuvre complète de l’accès en franchise de droits de la Chine pour les exportations africaines, prévue en mai 2026, devrait accroître davantage les recettes d’exportation et contribuer à réduire le déséquilibre commercial de la région avec la Chine.

Figure 1.5 : Exportations de l’Afrique subsaharienne et des économies émergentes et en développement (MEED) et prix des produits de base, 1er trimestre 2014 – 3e trimestre 2025

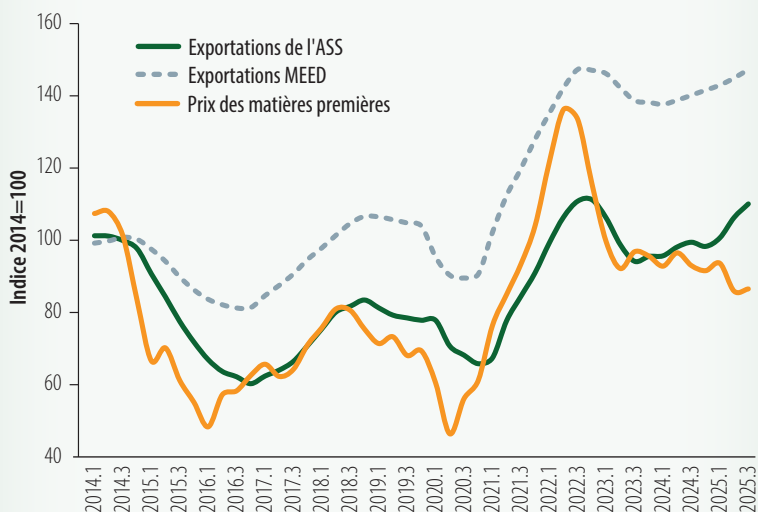
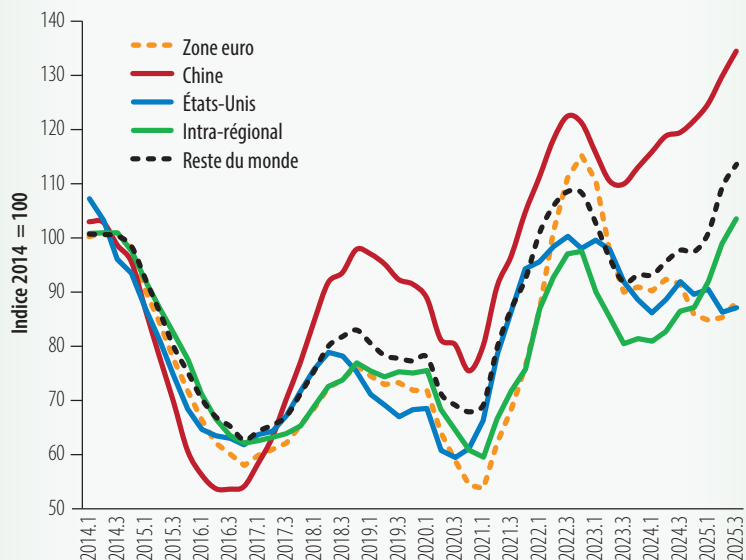


Figure 1.6 : Exportations de l’Afrique subsaharienne, par destination, 1er trimestre 2014 – 3e trimestre 2025



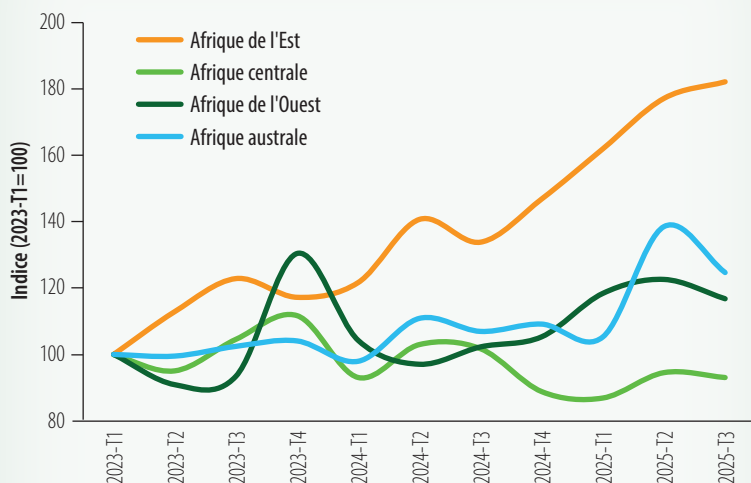
Source : Calculs basés sur les données du commerce international de marchandises du Fonds monétaire international.

Remarque : Les valeurs des exportations sont des valeurs annualisées exprimées sous forme d’indices, avec la moyenne de 2014 comme année de référence. MEED = marchés émergents et économies en développement ; RdM = reste du monde ; ASS = Afrique subsaharienne.

¹⁰ Banque mondiale (2026c) ; OMC (2025).

¹¹ La croissance du volume des exportations de l’Afrique subsaharienne s’est accélérée, passant de 1,7 % en 2024 à 4,7 % en 2025, et la valeur des exportations FOB a augmenté de 7,4 % en 2025 (contre 4 % en 2024).

Figure 1.7 : L'Afrique de l'Est a été le moteur de la croissance des exportations ces dernières années, 2023–2025



Source : Calculs basés sur les données du commerce international de marchandises du Fonds monétaire international.

Remarque : Chaque série chronologique représente l'agrégat sous-régional de la valeur des exportations de biens (2023-T1 = 100).

La croissance du commerce est restée inégale en 2025, les gains s'étant concentrés dans certains pays et sous-régions plutôt d'être largement répartis à l'échelle du continent.¹² Les économies dotées de fondamentaux plus solides, d'une meilleure logistique ou d'une exposition plus diversifiée à une demande extérieure dynamique ont affiché de meilleures performances commerciales, tandis que d'autres ont été confrontées à des contraintes.¹³ Les pays d'Afrique de l'Est — tels que l'Éthiopie, le Kenya et l'Ouganda — ont continué de tirer la croissance régionale

des exportations, tandis que l'Afrique australe et l'Afrique occidentale ont connu des améliorations modérées en 2025 après plusieurs années de stagnation (figure 1.7).

Un regain d'intérêt pour la politique industrielle comme levier de la transformation structurelle

Après une décennie d'efforts pour relancer la croissance à la suite de l'effondrement des prix des produits de base en 2014-2015, la région fait désormais face à des pressions supplémentaires. Les tendances démographiques et un environnement mondial plus fragmenté ont accru l'urgence de parvenir à une expansion économique soutenue. Pour les décideurs politiques, le défi central n'est plus de savoir comment relancer la croissance, mais comment la maintenir dans le cadre d'une transformation structurelle à long terme — une difficulté soulignée par les épisodes répétés de croissance en dents de scie de la région.¹⁴ Les perspectives de croissance à moyen terme restent limitées par des niveaux d'investissement durablement faibles et une allocation inefficace des ressources existantes. Aucun pays de la région n'a atteint un taux d'investissement à moyen terme supérieur à 25 %, seuil identifié dans le Rapport sur la croissance comme favorable à une croissance durable à long terme.¹⁵ De plus, l'activité économique reste concentrée sur des activités à faible valeur ajoutée, les matières premières brutes représentant toujours la majorité des exportations vers d'autres régions. Parallèlement, la lenteur de l'adoption et de la diffusion des technologies existantes au sein des processus de production continue d'entraver la croissance de la productivité.¹⁶

La croissance insuffisante de la région – et sa faible traduction sur la création d'emplois et la réduction

12 La hausse de la demande mondiale et l'augmentation des prix des métaux et des minéraux — en particulier des métaux précieux — ont également profité à plusieurs exportateurs africains, ces ressources représentant une part importante du panier d'exportations de la région. Cependant, la forte dépendance à l'égard d'un petit nombre de matières premières rend le commerce vulnérable aux fluctuations de la demande mondiale et à la volatilité des prix, ce qui souligne la nécessité d'une plus grande diversification des produits pour renforcer la résilience (FMI 2024 ; Banque mondiale 2025b).

13 Qu, Dabalén et Calderon (2026) ; Banque mondiale (2023a, 2025c, 2025d).

14 Calderon, Dabalén et Qu (2025).

15 Commission sur la croissance et le développement (2008).

16 Des enquêtes sur les technologies au niveau des entreprises menées en Éthiopie, au Kenya, au Malawi et au Sénégal montrent que les entreprises acquièrent de nouvelles technologies plus rapidement qu'elles ne les utilisent, ce qui indique que des contraintes autres que la disponibilité ou le coût limitent l'adoption effective des technologies dans la région (Cirera, Comin et Cruz 2022).

de l'extrême pauvreté – a ramené les politiques industrielles au cœur des débats. Pour accroître la productivité et créer des emplois de qualité, il faudra renforcer les capacités stratégiques afin de favoriser l'accumulation de capital et d'exploiter les opportunités offertes par les technologies émergentes telles que l'intelligence artificielle et les solutions d'énergies renouvelables. Dans ce contexte, les politiques industrielles peuvent constituer des instruments efficaces pour remédier aux défaillances du marché et aux problèmes de coordination, mobiliser les investissements privés et positionner les économies pour tirer parti de l'évolution des chaînes de valeur mondiales et des nouvelles technologies, à condition d'être bien conçues et mises en œuvre. Le thème central de cette édition de l'État des lieux de l'économie africaine « Faire aboutir les politiques industrielles en Afrique » suggère que la région doit créer une marge de manœuvre budgétaire, accroître ses capacités administratives et élargir la taille de ses marchés grâce à l'intégration régionale afin d'atténuer les contraintes qui restreignent la portée, l'intensité et la durée des instruments d'action publique déployés par les gouvernements pour la transformation structurelle de leurs économies.

Les politiques industrielles sont mises en œuvre depuis longtemps en Afrique, mais les résultats ont été contrastés, avec seulement quelques succès notables. Pour améliorer leur efficacité, il convient d'agir dans deux domaines. Premièrement, les pays doivent investir dans les écosystèmes qui favorisent la transformation structurelle. Ceux-ci comprennent des infrastructures physiques fiables, une main-d'œuvre qualifiée et des capacités techniques renforcées, des marchés financiers plus développés et un accès au capital à long terme, ainsi que des infrastructures de qualité et des systèmes de normes robustes. Deuxièmement, la politique industrielle devrait se concentrer sur l'identification et le soutien des secteurs qui reposent progressivement sur des capacités existantes (ou susceptibles de se développer rapidement). Pour les minéraux critiques, l'efficacité des politiques visant à promouvoir la transformation, le raffinage ou la fabrication en aval dépend de la capacité des pays à détenir une part de marché mondiale suffisante pour dissuader les acheteurs de se tourner facilement vers d'autres fournisseurs, ainsi que de la présence d'un écosystème national capable de mener ces activités à des coûts compétitifs au niveau international.

Les investissements dans l'écosystème doivent être complétés par des instruments de politique publique bien conçus, c'est-à-dire des outils qui ciblent des activités plutôt que des entreprises individuelles, fournissent un soutien limité dans le temps et lié à l'apprentissage et à la performance, et incluent une stratégie de sortie claire et crédible — tous ces éléments étant examinés en détail dans la section 2. En résumé, une politique industrielle efficace dans la région nécessite la mise en place de l'écosystème complémentaire nécessaire pour déployer des instruments bien conçus qui soutiennent une transformation structurelle à large assise, plutôt que de créer des activités en enclave aux liens limités.

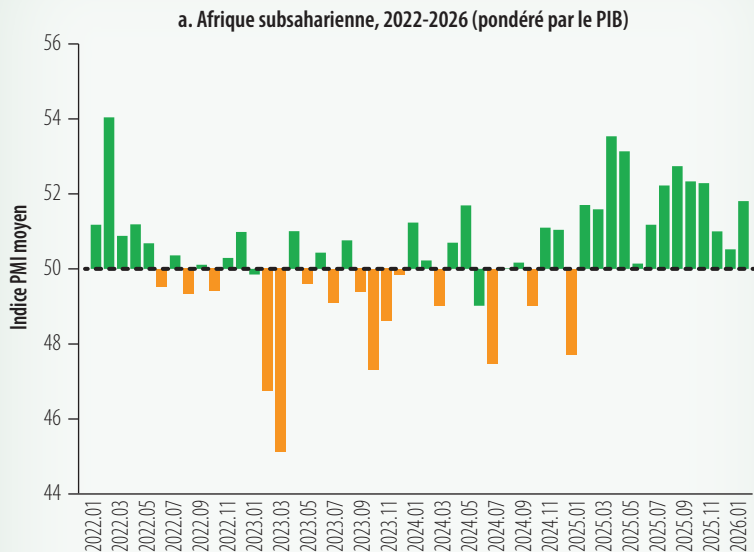
Mettre en place des politiques industrielles efficaces en Afrique présente un intérêt majeur, car la région se trouve à un tournant critique où la croissance démographique rapide, les changements technologiques et l'évolution des chaînes de valeur mondiales pourraient se traduire par un développement transformateur — à condition d'être soutenus par des choix de politique cohérents. Des politiques industrielles bien conçues — ancrées dans des contraintes de faisabilité réalistes, ciblant des secteurs à fort potentiel d'apprentissage et mises en œuvre par des institutions compétentes — peuvent générer des économies d'échelle, mobiliser les investissements privés et réorienter les entreprises et les travailleurs vers des activités à plus forte productivité.

Les indicateurs avancés révèlent que le climat des affaires peine à s'inscrire dans une dynamique durable

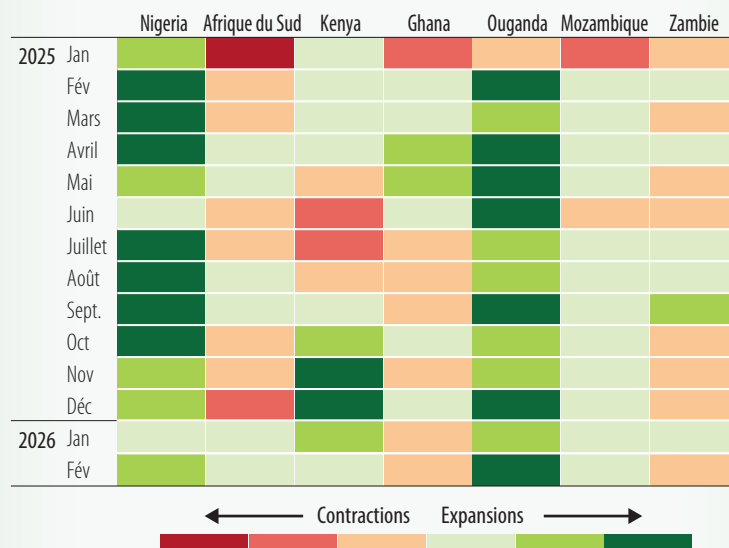
Les indicateurs à haute fréquence de l'activité économique en Afrique subsaharienne — en particulier l'indice des directeurs d'achat (PMI) — montrent que l'industrie manufacturière et les services ont connu une reprise volatile et inégale en 2025, contrainte par des faiblesses structurelles persistantes et une nouvelle détérioration vers la fin de l'année (figure 1.8, panneau a). Au cours des premiers mois

de 2025, l'activité du secteur privé au Ghana et en Afrique du Sud a peiné à prendre de l'élan, la baisse de la production et l'affaiblissement des commandes à l'exportation reflétant une demande mondiale atone et des goulets d'étranglement logistiques persistants, tandis qu'au Mozambique, l'activité a été

Figure 1.8 : Indice des directeurs d'achat (PMI) dans les pays d'Afrique subsaharienne



b. Certains pays d'Afrique subsaharienne, 2025-2026



Sources : Bloomberg Analytical Services ; Haver Analytics.

Remarque : La figure a représente la moyenne pondérée par le PIB des indices PMI composites de S&P Global pour les sept pays pour lesquels des données sont disponibles. Les barres rouges et vertes indiquent l'écart par rapport au seuil de référence de 50 points qui distingue contraction et expansion. La figure b représente l'évolution de l'indice PMI composite dans les pays de la région. Les couleurs rouges (vertes) indiquent une contraction (une expansion). Les nuances plus foncées (plus claires) de la couleur indiquent que la contraction ou l'expansion est plus importante (modérée). La dernière observation correspond à février 2026. PIB = produit intérieur brut ; PMI = indice des directeurs d'achat ; S&P = Standard and Poor's.

principalement perturbée par des troubles civils et des manifestations.

En milieu d'année, une expansion modérée de l'activité économique s'est dessinée, principalement tirée par une demande intérieure robuste, tandis que les performances à l'exportation sont restées atones en raison des tensions commerciales mondiales et de l'impact des mesures tarifaires américaines.

Au cours du troisième trimestre, une demande intérieure limitée, la faiblesse des marchés d'exportation et des difficultés logistiques persistantes ont continué de peser sur l'activité économique au Ghana, et en Afrique du Sud. En revanche, le climat des affaires au Nigeria et en Ouganda est resté relativement dynamique, soutenu par un assouplissement des prix de la production et des intrants ainsi que par un environnement de demande intérieure plus favorable. Au Kenya, la demande intérieure s'est redressée, portée par le secteur de la construction. Vers la fin de 2025, une incertitude accrue et des

pressions opérationnelles croissantes ont de nouveau pesé sur les conditions économiques dans toute la région. L'activité industrielle s'est affaiblie de manière particulièrement marquée en Afrique du Sud et en Zambie, où la détérioration des conditions d'exploitation a encore freiné la dynamique (figure 1.8, panneau b).

La croissance de l'activité économique en Afrique du Sud a continué de progresser à un rythme modéré. Le PIB a augmenté de 0,4 % en glissement trimestriel au quatrième trimestre 2025, soit légèrement au-dessus des 0,3 % révisés enregistrés au trimestre précédent. Les services — en particulier le commerce (commerce de gros et de détail, restauration et hébergement) ainsi que les services financiers, immobiliers et aux entreprises — ont été les principaux moteurs de la croissance. En revanche, l'industrie manufacturière et l'exploitation minière ont pesé sur l'activité économique globale, ces deux secteurs ayant connu une contraction de 0,6 % en glissement trimestriel. Du côté de la demande, la consommation des ménages et l'investissement fixe ont apporté un soutien. Compte tenu des résultats du quatrième trimestre, la croissance du PIB pour 2025 a atteint 1,1 %.

Les indicateurs d'activité récents laissent entrevoir une légère amélioration des performances économiques de l'Afrique du Sud, se traduisant par un ralentissement marqué de la détérioration du climat des affaires. L'indice PMI Absa désaisonnalisé de l'Afrique du Sud s'est redressé, passant d'un creux récent de 40,5 en décembre 2025 à 48,7 en janvier 2026, avant de se replier à 47,4 en février. Malgré un rebond initial en début d'année, l'indice est désormais resté sous la barre des 50 points pendant cinq mois consécutifs, signalant une contraction persistante de l'activité manufacturière. La baisse enregistrée en février souligne la faiblesse persistante de la production et la poursuite des pertes d'emplois. Les conditions d'exploitation sont également restées difficiles, les entreprises ayant dû faire face à d'importants retards portuaires, à des coupures de courant localisées et intermittentes, ainsi qu'à une demande intérieure et extérieure toujours modérée, autant de facteurs qui continuent de peser sur la production et le climat des affaires. La croissance du commerce de détail a ralenti en décembre 2025 pour s'établir à 2,6 % en glissement annuel, contre 3,6 % en novembre. Ce ralentissement a été le plus marqué dans les ventes de produits pharmaceutiques et médicaux, ainsi que dans les secteurs des textiles, vêtements, chaussures et articles en cuir. En revanche, la croissance des ventes s'est renforcée pour les meubles, les appareils électroménagers et les équipements.

La croissance économique du Nigeria est restée stable à 4,0 % en 2025, globalement inchangée par rapport à 2024, les services continuant d'être le principal moteur. Ce secteur a progressé de 4,1 % et a représenté plus de la moitié de la croissance totale, soutenu par les fortes performances des TIC, des services financiers et de l'immobilier. La croissance des TIC s'est accélérée pour atteindre 6,9 %, portée par la hausse des investissements et l'adoption du numérique, tandis que les services financiers ont progressé de 14,5 %, reflétant les réformes du secteur bancaire et l'augmentation des transactions numériques. La croissance de l'immobilier s'est modérée mais est restée positive, à 3,8 %. La croissance agricole s'est accélérée, passant de 1,7 % en 2024 à 2,9 %, soutenue par la mécanisation et l'amélioration des conditions météorologiques, bien que l'insécurité, les déficits en intrants, les risques climatiques et les insuffisances logistiques aient continué de freiner le secteur. La croissance industrielle non pétrolière s'est renforcée pour atteindre 3,6 %, tirée en grande partie par la construction et la production de ciment dans un contexte de hausse des dépenses d'investissement des administrations infranationales, tandis que les performances globales sont restées limitées par des défis structurels. Le secteur pétrolier et gazier a maintenu une forte dynamique, avec une expansion de 8,5 %, la production de pétrole brut et de condensats ayant atteint 1,7 million de barils par jour et l'activité de raffinage s'étant intensifiée grâce à la montée en puissance de la raffinerie Dangote. L'inflation a nettement reculé, à un niveau à deux chiffres. L'inflation globale est tombée à 15,1 % en glissement annuel en février 2026, contre 26,3 % un an plus tôt, l'inflation alimentaire reculant à 12,1 %. Ce ralentissement a été soutenu par une politique monétaire restrictive, une volatilité réduite des taux de change et une amélioration de l'approvisionnement alimentaire, mais l'inflation reste élevée par rapport à la croissance des revenus et

la pauvreté n'a pas encore reculé. Les indicateurs à haute fréquence laissent entrevoir une poursuite de l'expansion économique en 2026. Après avoir fléchi en janvier, l'indice des directeurs d'achat (PMI) de Stanbic IBTC est revenu en territoire expansionniste en février 2026, atteignant 53,2 (au-dessus du seuil des 50 points), sous l'effet de la hausse des nouvelles commandes, de l'emploi et de la production dans tous les secteurs couverts. De même, l'indice PMI de la Banque centrale du Nigeria (CBN) indique une dynamique soutenue dans l'ensemble des secteurs de l'économie.

Le climat des affaires s'est amélioré tant dans le secteur manufacturier que dans celui des services en février, après un début d'année 2026 morose. L'indice PMI de Stanbic IBTC Bank Nigeria est passé de 49,7 en janvier à 53,2 en février, soutenu par une forte hausse des nouvelles commandes, la fermeté de la demande et l'amélioration de l'accessibilité financière ayant stimulé l'activité globale. La production a connu sa plus forte croissance en quatre mois, incitant les entreprises à accroître leurs effectifs. Les achats et les stocks ont également augmenté pour faire face à une demande plus soutenue. La baisse des pressions inflationnistes a contribué à atténuer la hausse des coûts des intrants et des prix de vente. La confiance des entreprises est toutefois restée prudente, celles-ci évaluant la durabilité de la reprise récente.

L'activité économique en Angola s'est considérablement renforcée au quatrième trimestre 2025, la croissance en glissement annuel s'accroissant à 5,7 %, contre 1,8 % au trimestre précédent. Sur l'année, l'économie a progressé de 3,13 %, principalement grâce à une forte augmentation de 7,34 % du secteur non pétrolier. Les performances plus solides des services d'information et de communication, des transports et du stockage, du commerce, ainsi que de l'hébergement et de la restauration ont soutenu cette dynamique. En revanche, le secteur pétrolier s'est contracté de 1,21 % en 2025, reflétant une baisse de la productivité dans les champs pétroliers vieillissants et des arrêts de production intermittents. Toutefois, le lancement de nouveaux projets fin juillet a contribué à atténuer partiellement la baisse de la production de brut.

L'économie du Kenya a progressé à un rythme légèrement plus lent au troisième trimestre 2025, enregistrant une croissance de 4,9 % en glissement annuel, contre 5,0 % au trimestre précédent. L'activité s'est renforcée dans la plupart des secteurs, l'agriculture restant le principal moteur, soutenue par une production laitière dynamique et des exportations solides de fleurs coupées. Après s'être contracté de 2,6 % au troisième trimestre 2024, le secteur de la construction a connu une reprise marquée, avec une croissance de 6,7 % au troisième trimestre 2025. L'immobilier, l'hébergement et la restauration, les activités financières et d'assurance, ainsi que l'information et les communications ont également contribué à la reprise de l'activité. Le climat des affaires dans le secteur privé a continué de s'améliorer en février 2026, bien qu'à un rythme plus lent, avec une croissance des ventes enregistrée dans la construction, le commerce de gros et de détail, ainsi que les services, contrastant avec les contractions observées dans l'agriculture et l'industrie manufacturière. L'indice PMI de la Stanbic Bank Kenya a fléchi à 50,4, contre 51,9 en janvier.

Au Ghana, le PIB réel a progressé de 5,3 % en glissement annuel au troisième trimestre 2025, soutenu par une activité plus soutenue dans les services — en particulier les secteurs de l'information et de la communication, de la finance, de l'assurance, du commerce ainsi que du transport et du stockage. La croissance a toutefois ralenti par rapport aux 7 % enregistrés au cours de la même période l'année précédente. L'activité économique intérieure a bénéficié d'une forte baisse de l'inflation, qui est passée de 23,5 % en janvier 2025 à 3,2 % en mars 2026. Cette forte baisse de l'inflation a coïncidé avec une appréciation du cedi, soutenue par des cours élevés de l'or, une amélioration des réserves de change et la faiblesse du dollar américain. En réponse à l'atténuation des pressions inflationnistes et à l'amélioration des perspectives de croissance, le taux directeur a été abaissé de 27 % en mars 2025 à 14 % en janvier

2026. L'activité économique s'est affaiblie en février 2026, l'indice PMI ayant légèrement augmenté à 49,2 contre 48,5 le mois précédent, ce qui indique une dégradation persistante des conditions d'exploitation. Ce recul s'explique en grande partie par les anticipations d'un affaiblissement de la demande, qui a entraîné une baisse de l'activité économique et un début d'année atone.

L'intensification des vents contraires pèse sur la croissance en Afrique subsaharienne

L'activité économique devrait rester à 4,1 % en 2026, donc sans changement par rapport à 2025. Les prévisions de croissance pour 2026 dans la région ont été révisées à la baisse de 0,1 point de pourcentage par rapport aux projections de l'édition d'octobre 2025 d'*Africa's Pulse*. Dans l'ensemble des pays de la région, certaines grandes économies enregistrent des révisions à la hausse de leurs prévisions de croissance, notamment l'Angola (hausse de 0,2 point de pourcentage), le Ghana (0,5 point de pourcentage), le Botswana (0,9 point de pourcentage) et l'Éthiopie (2,1 points de pourcentage). En revanche, les estimations de croissance pour la Guinée équatoriale, le Mozambique, le Kenya, le Sénégal, l'Afrique du Sud et la Zambie en 2026 ont été révisées à la baisse. Dans l'ensemble, environ 40 % des pays de la région (19 sur 47) ont vu leurs prévisions de croissance pour 2026 révisées à la hausse.

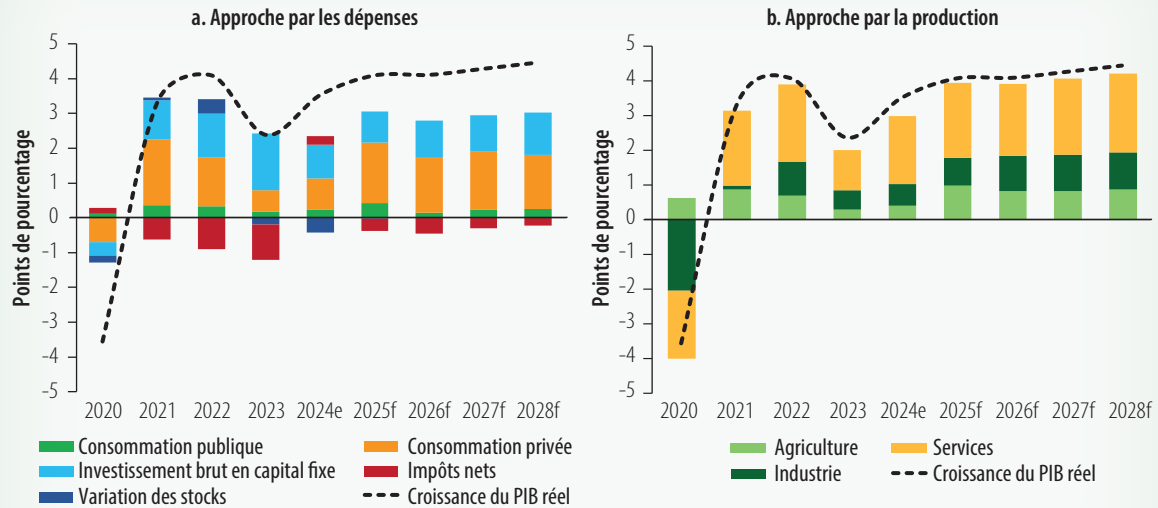
La croissance dans la région est soutenue, entre autres, par une meilleure stabilisation macroéconomique. Un meilleur contrôle de l'inflation stimule la consommation privée et l'investissement. Des cadres de politique macroéconomique plus solides — comme en témoignent la baisse des taux d'inflation et la réduction des déséquilibres budgétaires — renforcent la crédibilité et la résilience des politiques. Des conditions météorologiques favorables, l'appréciation des monnaies nationales et la détente des prix des carburants et des denrées alimentaires ont contribué à réduire les pressions inflationnistes, créant ainsi un environnement plus propice aux dépenses des ménages et à l'activité des entreprises. La hausse des prix des produits de base — en particulier des métaux précieux et des boissons — soutient également les recettes d'exportation et contribue à l'amélioration des recettes budgétaires dans de nombreuses économies africaines. Les performances commerciales ont fait preuve de résilience malgré les tensions commerciales mondiales persistantes, soutenues par la diversification des partenariats commerciaux de la région et aux exemptions des hausses tarifaires sur les matières premières essentielles. Toutefois, ces évolutions favorables sont mises à rude épreuve par l'intensification des vents contraires, notamment l'escalade du conflit au Moyen-Orient, qui menace de compromettre la croissance en raison de la hausse des prix de l'énergie, des perturbations commerciales et de la résurgence des pressions inflationnistes.

Du côté des dépenses, l'accélération prévue de la croissance de l'Afrique subsaharienne en 2026 peut être attribuée essentiellement à la consommation et à l'investissement privés (figure 1.9, panneau a). La consommation des ménages continue d'apporter une contribution importante à la croissance du PIB, à 1,6 % (contre 1,8 % en 2025), grâce à une inflation plus faible et à des anticipations inflationnistes mieux ancrées dans la plupart des pays. La contribution de l'investissement s'est renforcée pour atteindre 1,0 % (contre 0,9 % en 2025), soutenue par des conditions financières mondiales et nationales plus accommodantes.¹⁷

Du côté de la production, le secteur des services représente un peu plus de la moitié de la croissance de l'activité économique en 2026 (figure 1.9, graphique b). Au sein de ce secteur, la finance, les technologies de l'information et de la communication, le commerce de gros et de détail, ainsi que

¹⁷ Depuis le début du conflit au Moyen-Orient, le dollar a commencé à s'apprécier, limitant ainsi en partie des gains enregistrés par les monnaies africaines. Un conflit prolongé et de plus grande ampleur pourrait inverser ces gains et mettre fin au cycle de détente monétaire.

Figure 1.9 : Contributions à la croissance du PIB en Afrique subsaharienne, 2020-2028



Source : Projections de la Banque mondiale (modèle macro-budgétaire de la Banque mondiale).

Remarque : Prévisions au 6 mars 2026. Les valeurs correspondent à des moyennes pondérées. Les variations de stocks et les écarts statistiques ne sont pas présentés dans la figure a. Les impôts nets ne sont pas présentés dans la figure b. e = estimation ; p = prévision ; PIB = produit intérieur brut.

le tourisme continue d'être les principaux moteurs de l'activité économique. L'augmentation de la production d'électricité et la fiabilité de l'approvisionnement (en particulier en Éthiopie et en Afrique du Sud), associées à de solides performances agricoles, contribuent également à soutenir la croissance économique. Les secteurs de l'agriculture et de l'industrie devraient contribuer respectivement à hauteur d'environ 0,8 % et 1,0 % à la croissance du PIB cette année.

Une dynamique de croissance inégale à travers les sous-régions et les pays d'Afrique subsaharienne

La performance de croissance varie sensiblement d'un pays à l'autre et d'un groupe de pays à l'autre dans la région (figure 1.10). En 2026, la croissance devrait s'affaiblir dans 25 des 47 économies d'Afrique subsaharienne. Pour ce groupe, le ralentissement de la croissance est de 0,7 point de pourcentage en 2026 (par rapport à 2025). Toutefois, certains pays enregistreraient une décélération plus marquée, notamment Le Sénégal (baisse de 4,5 points de pourcentage du taux de croissance en 2026), le Zimbabwe (2,8 points de pourcentage), le Rwanda (2,1 points de pourcentage), l'Éthiopie (1,2 point de pourcentage), le Ghana (1,2 point de pourcentage) et le Bénin (1,1 point de pourcentage). Certains pays de la région n'ont pas encore renoué avec leur rythme moyen de croissance annuelle observé entre 2000 et 2019. En 2026, la croissance de 23 des 47 pays d'Afrique subsaharienne devrait demeurer, en moyenne, inférieure de 2,5 points de pourcentage à celle enregistrée au cours des deux premières décennies du siècle.

La croissance économique de la région continue d'être freinée par les performances atones de ses principales économies — l'Angola, le Nigeria et l'Afrique du Sud — par rapport à leurs moyennes historiques sur la période 2000-2019. La croissance dans ces pays en 2026 devrait rester à 3,1 %, son

niveau de 2025), puis s'établir à 3,4 % par an en 2027–2028 (figure 1.10, panneau a). Le rythme de croissance dans ces pays reste bien inférieur à leur moyenne à long

terme d'avant la pandémie (4,6 %) par an. Hors Angola, Nigeria et Afrique du Sud, la croissance dans la région devrait légèrement s'accélérer, passant de 5,2 % en 2025 à environ 5,3 % en 2026, pour atteindre 5,5 % en 2027-2028.

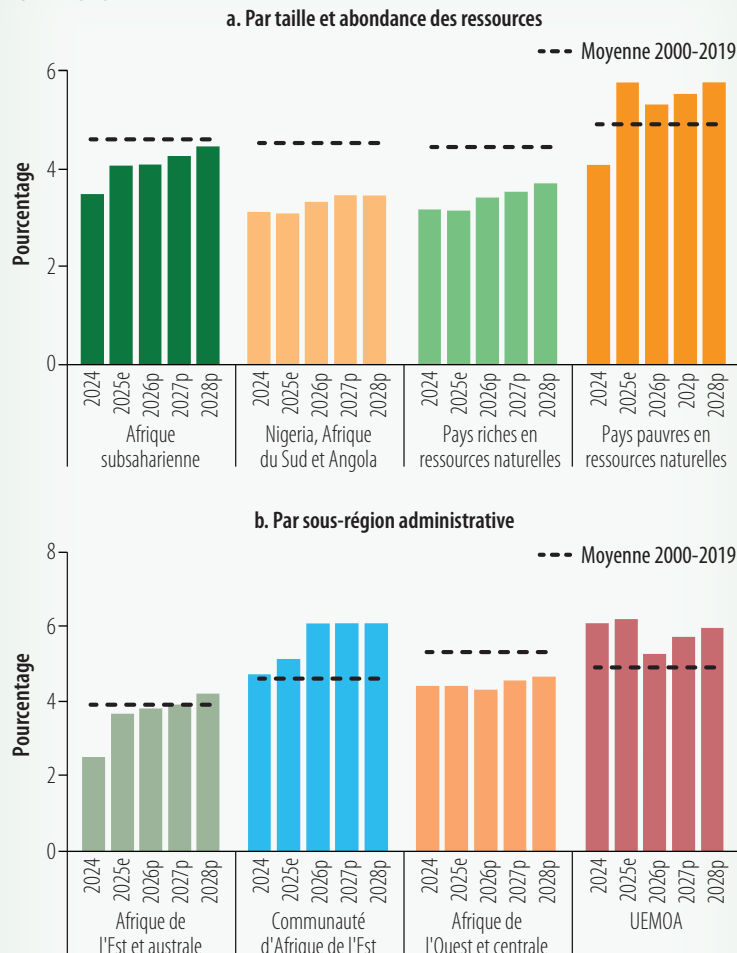
En Afrique du Sud, la croissance du PIB a atteint 1,1 % en 2025 (contre 0,5 % en 2024) mais devrait ralentir à 1,0 en 2026. Cette croissance est soutenue par un approvisionnement en électricité plus fiable et par

des réformes en cours visant à améliorer l'environnement des affaires et à réduire les goulets d'étranglement logistiques (notamment dans le secteur des transports). L'intégration régionale et la diversification des exportations devraient contribuer à amortir les chocs extérieurs et à favoriser

de nouvelles opportunités d'investissement, en particulier dans les industries vertes, la finance et l'économie numérique. La hausse des prix des produits de base, conjuguée aux réformes ciblant les transports, la logistique et la compétitivité, renforcera encore le potentiel commercial du pays, bien que les tensions commerciales persistantes et le conflit au Moyen-Orient puissent peser sur les performances extérieures. L'inflation moyenne des prix à la consommation a reculé de 4,4 % en 2024 à 3,2 % en 2025. Elle devrait ensuite accélérer à 4,1 % en 2026, avant de se stabiliser à un taux moyen de 3,4 % en 2027-2028, dans la fourchette cible de 2 à 4 %. La croissance devrait progresser légèrement pour atteindre 1,6 % par an en 2027-2028.

L'économie du Nigeria devrait croître en moyenne d'environ 4,3 % par an au cours de 2026-2028, soutenue par des conditions macroéconomiques plus stables et une reprise progressive de l'investissement. Les services, en particulier les TIC, la finance et l'immobilier, resteront les principaux

Figure 1.10 : Croissance du PIB selon les régions en Afrique subsaharienne, 2024–2028



Source : Projections de la Banque mondiale (modèle macro-budgétaire de la Banque mondiale).
Remarque : La ligne noire en pointillés correspond à la moyenne de la médiane annuelle du taux de croissance entre 2000 et 2019. e = estimation ; p = prévision ; PIB = produit intérieur brut ; UEMOA = Union économique et monétaire ouest-africaine.

moteurs de la croissance, tandis que l'agriculture et l'industrie devraient connaître une expansion plus lente en raison de contraintes structurelles persistantes. L'inflation devrait reculer de 23 % en 2025 à 14,9 % en 2026, puis s'atténuer davantage pour s'établir à un niveau à deux chiffres bas, à 10,7 %, d'ici 2028, reflétant les effets différés du resserrement de la politique monétaire et de l'amélioration des conditions d'approvisionnement. Bien que la pauvreté reste élevée, elle devrait diminuer progressivement à mesure que l'inflation s'atténue, mais à un rythme plus lent en raison de la hausse des prix des carburants liée au conflit au Moyen-Orient. La hausse des prix du pétrole pourrait soutenir les soldes budgétaires et extérieurs, partiellement compensée par la volatilité des flux de capitaux dans un contexte d'incertitude mondiale. Toutefois, le climat des affaires et la dynamique des réformes pourraient être freinés par une volatilité des prix des produits de base, par un resserrement des conditions financières mondiales, par des préoccupations en matière de sécurité et par l'incertitude politique à l'approche des élections de 2027.

Les pays abondants en ressources de la région enregistrent une reprise progressive, bien que leurs performances de croissance restent inférieures aux taux enregistrés au cours des deux premières décennies de ce siècle (figure 1.10, panneau a). La croissance de ce groupe devrait s'accélérer, passant de 3,2 % en 2025 à 3,4 % en 2026, puis se stabiliser autour de 3,6 % en 2028. Cette amélioration sera soutenue par une demande mondiale soutenue pour les ressources naturelles, notamment les produits agricoles, les minéraux critiques et les métaux précieux. La prolongation de l'AGOA cette année et la mise en œuvre de l'initiative chinoise d'exonération des droits de douane à partir de mai 2026 devraient apporter un soutien supplémentaire aux exportations à partir du second semestre 2026. Toutefois, la persistance des tensions commerciales mondiales, l'aggravation des risques géopolitiques et l'intensification potentielle de la fragmentation géoéconomique pourraient freiner le commerce des produits de base et limiter les gains attendus.

En revanche, la croissance des pays pauvres en ressources devrait atteindre 5,3 % en 2026 — dépassant leur moyenne à long terme de 4,8 % par an sur la période 2000-2019 — pour pour légèrement s'accroître à un taux annuel moyen de 5,6 % en 2027-2028. Le raffermissement des monnaies et la désinflation rapide, associés à des réformes structurelles, ont contribué à créer de nouvelles opportunités d'investissement et à soutenir la demande intérieure dans ces économies.

En Afrique orientale et australe, l'activité économique devrait légèrement s'accélérer de 3,7 % en 2025 à 3,8 % en 2026, et se maintenir à un rythme annuel moyen de 4,1 % en 2027-2028 (figure 1.10, panneau b). Les performances économiques de la sous-région continuent d'être freinées par une croissance atone en Angola et en Afrique du Sud. Hors ces deux grands pays, la croissance en Afrique orientale et australe devrait passer de 5,2 % en 2025 à 5,6 % en 2026, puis se stabiliser autour d'un rythme annuel moyen de 5,5 % en 2027-2028. La Communauté de l'Afrique de l'Est reste le bloc sous-régional qui connaît la croissance la plus rapide, avec une production qui devrait progresser de 6,1 % en 2026, puis croître à un rythme comparable en 2027-2028. Au sein de la Communauté de l'Afrique de l'Est, le Rwanda, la Tanzanie et l'Ouganda devraient enregistrer les croissances les plus soutenues en 2026.

En Afrique de l'Ouest et en Afrique centrale, l'activité économique devrait progresser de 4,3 % en 2026, puis se raffermir légèrement pour atteindre 4,6 % par an en 2027-2028 (figure 1.10, panneau b). Hors Nigeria, la croissance dans la sous-région devrait atteindre 4,7 % en 2026 et s'établir à 5,4 % en 2027-2028. La croissance au sein de l'UEMOA devrait ralentir pour s'établir à 5,3 % en 2026, contre 6,2 % en 2025, avant de se redresser légèrement pour atteindre un taux annuel moyen de 5,9 % en 2027-2028. En 2026, le ralentissement de la croissance au Bénin, en Côte d'Ivoire, en Guinée-Bissau et au Sénégal devrait plus que compenser l'accélération de la croissance au Mali, entraînant un ralentissement marqué de l'activité économique au sein de l'UEMOA.

Réduction limitée de la pauvreté dans un contexte d'expansion économique soutenue

Les perspectives économiques de l'Afrique subsaharienne continuent de s'améliorer malgré un environnement mondial volatil. La croissance devrait rester à 4,1 % en 2026, sans changement par rapport à 2026, à mesure que les efforts de stabilisation macroéconomique portent leurs fruits et que les réformes structurelles progressent. Toutefois, la reprise reste vulnérable à l'alourdissement de la dette publique, à la baisse des financements extérieurs — en particulier de l'aide au développement — et à la persistance de risques mondiaux élevés. De plus, la crise actuelle au Moyen-Orient — marquée par la hausse des prix des denrées alimentaires et des carburants, ainsi que par la baisse des flux d'envois de fonds — accentue les risques pesant sur les récents progrès en matière de protection sociale dans l'ensemble de la région (voir encadré 1.1). La réduction de la pauvreté dépendra de manière déterminante de l'amélioration des performances agricoles et de la maîtrise de l'inflation, ce qui explique en partie la contribution limitée de la croissance tirée par l'industrie et les services à la baisse de la pauvreté dans la région.

Les perspectives en matière de pauvreté pour l'Afrique subsaharienne restent défavorables malgré la poursuite de la croissance économique. Les projections actuelles indiquent que la pauvreté, mesurée au seuil international de 3 dollars par habitant et par jour en prix ajustés au pouvoir d'achat de 2021, ne reculera que légèrement, pour atteindre 47,3 % en 2026 et 45,5 % en 2028. Cela représente néanmoins une augmentation nette du taux de pauvreté par rapport à 2022 (figure 1.11).

Plus préoccupant encore, le nombre absolu de personnes vivant dans la pauvreté devrait continuer d'augmenter malgré la légère baisse du taux, ce qui souligne l'impact de la forte croissance démographique.

L'agriculture demeure étroitement liée à la pauvreté en Afrique subsaharienne. Dans la plupart des pays, plus de la moitié — et parfois jusqu'à 90 % — des travailleurs pauvres sont employés dans le secteur agricole. Des pays tels que le Tchad, l'Éthiopie, la Guinée-Bissau et le Mali présentent des concentrations particulièrement élevées de pauvreté dans l'emploi agricole. À l'inverse, la participation des travailleurs pauvres à l'industrie est faible dans l'ensemble de la région, allant de 2,6 % en Éthiopie à 22 % au Botswana. Cela indique une intégration limitée des pauvres dans les activités industrielles formelles, même dans les pays engagés dans des stratégies d'industrialisation. Les travailleurs non pauvres, en revanche, sont beaucoup plus représentés dans l'industrie et les services. En Angola, par exemple, 74,2 % des pauvres travaillent dans l'agriculture, contre seulement 29,9 % des non-pauvres, qui sont principalement employés dans les services (45 %) et l'industrie (10,6 %). Des tendances similaires s'observent dans d'autres pays (figure 1.12).

Figure 1.11 : Pauvreté régionale, 2022-2028

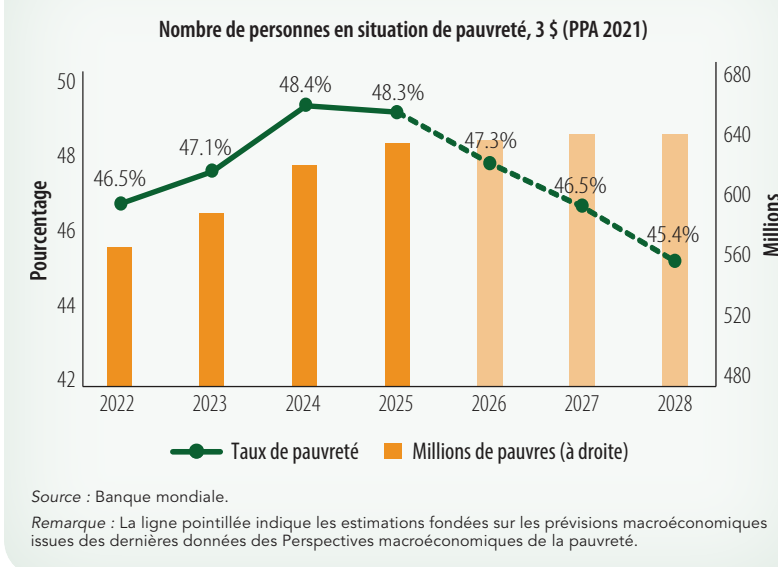
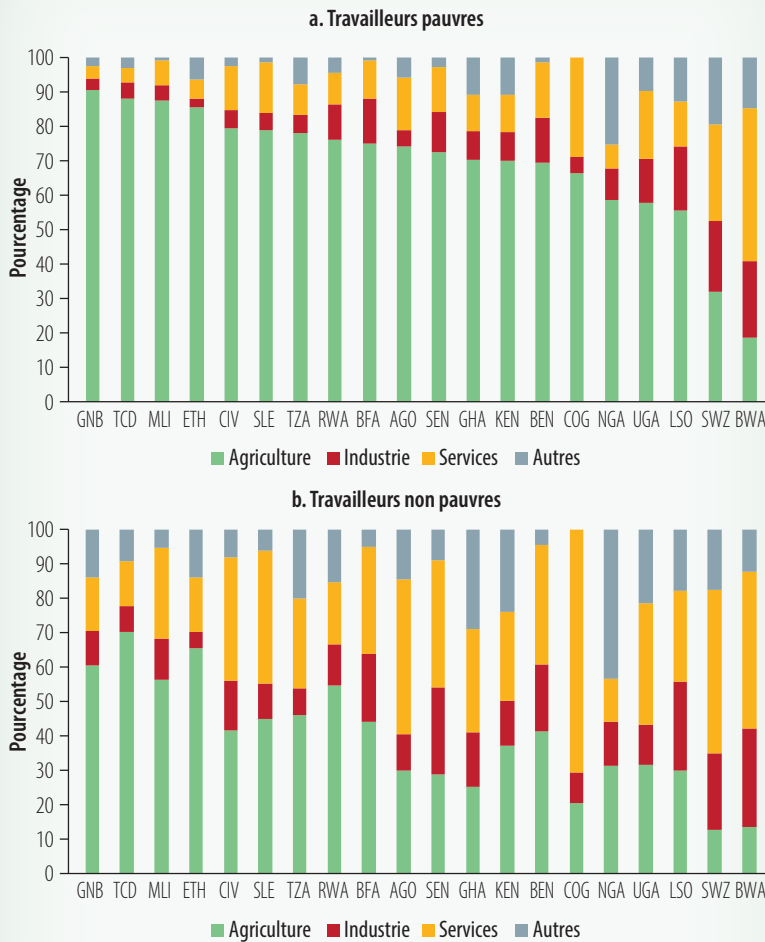


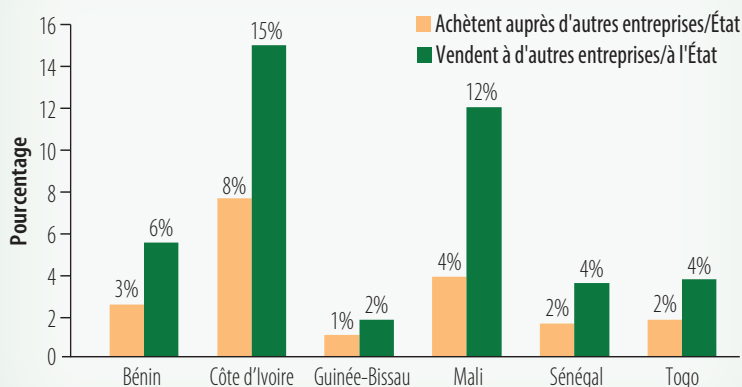
Figure 1.12 : Secteurs d'emploi des travailleurs pauvres et non pauvres



Source : Base de données de suivi mondial (dernière année disponible par pays).

Remarque : Tous les travailleurs sont pris en compte, quel que soit leur âge. Pour obtenir la liste des codes pays, consultez <https://www.iso.org/obp/ui/#search>.

Figure 1.13 : Intégration dans la chaîne de valeur des entreprises familiales non agricoles



Source : Données tirées de l'EHCVM 2021.

Dans l'ensemble de l'Afrique, même dans les activités non agricoles, la plupart des travailleurs évoluent en grande partie en dehors de l'économie formelle. Compte tenu de la forte concentration des travailleurs pauvres dans l'agriculture, les politiques industrielles traditionnelles se heurtent à un défi fondamental : elles ciblent des secteurs où les pauvres sont à peine représentés. L'emploi non agricole est dominé par des entreprises familiales informelles qui vendent des biens et des services localement, principalement à des consommateurs à proximité.¹⁸ Moins de deux travailleurs indépendants ou entreprises familiales sur dix effectuent des transactions avec d'autres entreprises ou des entreprises publiques, ce qui souligne leur faible intégration dans les chaînes de valeur formelles (figure 1.13). Parmi les petits exploitants agricoles de pays tels que le Malawi et le Nigeria, les principaux acheteurs restent les amis, les proches et les marchés locaux, indépendamment de leur proximité avec les centres urbains.¹⁹

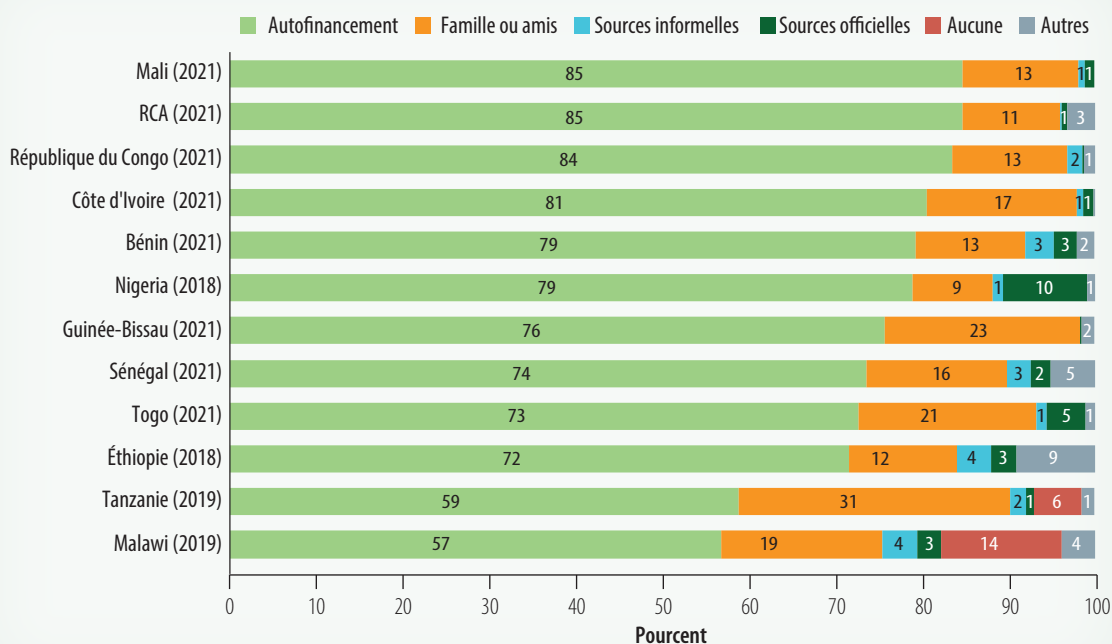
Les entrepreneurs pauvres dans l'ensemble de l'Afrique sont confrontés à d'importants obstacles pour accéder aux services financiers formels et aux marchés. Les données issues d'enquêtes sur les entreprises familiales menées

18 Dans les pays de l'UEMOA, par exemple, 40 à 60 % des ménages possèdent une entreprise familiale non agricole, dont la grande majorité est informelle (Sinha, Inchauste et Narayan 2024).

19 Cerkez et coll. (2025).

dans 13 pays montrent que, dans la plupart des pays, la majorité des travailleurs indépendants et des entreprises familiales non agricoles s'appuient principalement sur leur épargne personnelle ou sur le soutien de leur famille et de leurs amis pour financer leur capital de démarrage (figure 1.14). Le recours limité au financement externe — qu'il soit formel ou informel — reflète des contraintes structurelles persistantes sur les marchés du crédit. Beaucoup semblent également privilégier l'emprunt auprès de leurs réseaux sociaux, où les coûts de transaction sont plus faibles et où le remboursement est facilité par les relations personnelles.

Figure 1.14 : Sources de financement initial



Sources : Données issues de l'EHCVM 2021 ; Sinha, Inchauste et Narayan 2024.

Les politiques industrielles conventionnelles risquent d'accentuer les niveaux d'inégalité déjà élevés dans la région. Les mesures destinées à promouvoir le développement des entreprises — telles que le crédit subventionné, les zones économiques spéciales, les incitations fiscales et les parcs industriels — exigent généralement un enregistrement officiel, le respect de la réglementation, une taille minimale et une implantation dans des zones industrielles désignées. Ces conditions excluent d'emblée la plupart des entrepreneurs pauvres, qui opèrent généralement de manière informelle, ne disposent ni de documents ni de garanties, et sont souvent éloignés géographiquement des pôles industriels. Cette double déconnexion – des travailleurs et des entreprises, tant vis-à-vis des secteurs industriels formels ciblés par les politiques que vis-à-vis des systèmes financiers nécessaires à la croissance – signifie que les stratégies industrielles traditionnelles peuvent générer une croissance qui exclut les populations pauvres, risquant d'aggraver les inégalités alors même que le revenu national augmente.

Encadré 1.1 : Conflit au Moyen-Orient et risques pour le bien-être des ménages en Afrique : enseignements tirés de l'Éthiopie et du Kenya

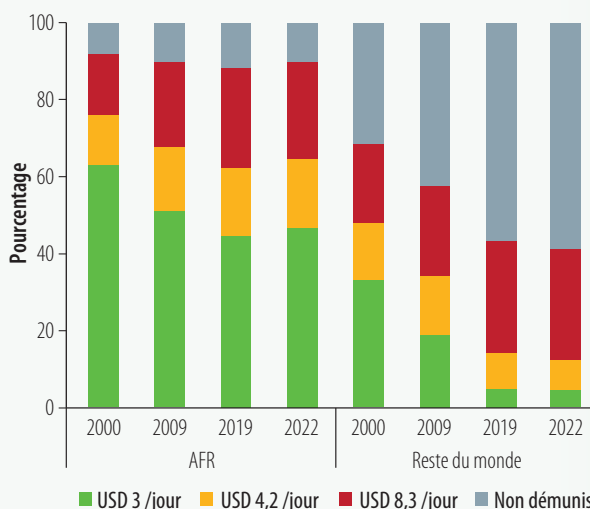
Les premières estimations suggèrent que l'impact de la crise au Moyen-Orient sur le bien-être des ménages est, à ce stade, demeuré relativement limité. Toutefois, ces effets pourraient s'intensifier en cas de prolongation de la crise. De nombreux ménages restent en effet fortement exposés aux chocs, et la hausse des prix des denrées alimentaires et des transports — conjuguée à un éventuel recul des envois de fonds en provenance du Moyen-Orient — risque d'éroder les revenus et le pouvoir d'achat. Ces pressions devraient affecter de manière disproportionnée les ménages déjà proches du seuil de pauvreté, accentuant ainsi leur vulnérabilité.

Cette vulnérabilité trouve son origine dans la forte proportion de ménages vivant juste au-dessus du seuil de pauvreté. La part de la population africaine se situant entre le seuil international de pauvreté de 3 USD et le seuil de revenu de 8,30 USD — indicateur de l'ampleur de la vulnérabilité des revenus — est passée de 29 % en 2000 à 43 % en 2022. Bien que l'extrême pauvreté ait reculé au cours de cette période, la part de la population considérée comme non pauvre selon des normes mondiales plus élevées n'a que marginalement progressé depuis 2000. En 2022, seuls 11 % des Africains vivaient avec plus de 8,30 USD par jour, contre 8 % en 2000 — contre une progression de 32 % à 59 % dans le reste du monde (figure B1.1). La création d'emplois limitée et le niveau toujours élevé de l'économie informelle accentuent encore la vulnérabilité des ménages, laissant ainsi de nombreux ménages exposés aux chocs liés au coût de la vie.

La hausse des prix des denrées alimentaires et des transports constitue probablement un canal majeur de transmission des risques. En Éthiopie, les ménages consacrent près des trois cinquièmes de leurs dépenses totales à l'alimentation (58,5 % à l'échelle nationale), ce qui les rend particulièrement sensibles aux variations de prix. Même les ménages ruraux — souvent perçus comme relativement protégés — demeurent partiellement exposés aux prix du marché en raison de leurs achats alimentaires. Par ailleurs, le recours aux transports publics est largement répandu : environ 48 % des ménages y ont recours, une proportion qui atteint 62 % en milieu urbain. Dans ce contexte, la hausse des tarifs liée à l'augmentation des prix du carburant exercerait une pression supplémentaire sur les budgets des ménages et pourrait accentuer les tensions inflationnistes.

Dans ce contexte, une crise prolongée jusqu'en 2026 et une nouvelle hausse de l'inflation globale de l'Éthiopie de 3 à 8 points de pourcentage pourraient entraîner une perte de bien-être moyenne supplémentaire comprise entre 1,5 et 4,3 % du revenu des ménages. Ces pertes devraient être relativement uniformes dans l'ensemble de la distribution des revenus, mais plus prononcées chez les ménages urbains.

Figure B1.1.1 : Composition de la population par seuil de revenu, 2000-2022



Source : Plateforme sur la pauvreté et les inégalités de la Banque mondiale (version de novembre 2025). Remarque : le seuil international de pauvreté (3 dollars) et les autres seuils de revenu sont exprimés en dollars en parité de pouvoir d'achat (PPA) de 2021.

Au Kenya, les estimations issues de la microsimulation indiquent que le taux de pauvreté (mesuré selon le seuil international de pauvreté de 3 USD) pourrait augmenter de 2 à 4,5 points de pourcentage en 2026, selon le degré auquel la hausse des prix des carburants se répercutera sur l'ensemble des prix de l'économie. Cela se traduirait par 1 à 2,4 millions de Kenyans supplémentaires vivant sous le seuil de pauvreté. Les ménages urbains devraient être plus fortement touchés. En Afrique de l'Ouest, en supposant que la dynamique des prix suive la tendance observée lors de la crise mondiale d'inflation de 2022, le conflit au Moyen-Orient entraînerait une hausse de l'extrême pauvreté (au seuil de 3 USD) de 0,5 à 1,0 point de pourcentage au Cameroun, de 0,3 à 3,0 points de pourcentage au Sénégal et de 0,4 à 3,9 points de pourcentage au Mali. Au total, environ 0,4 à 1,9 million de personnes dans ces trois pays basculeraient dans l'extrême pauvreté. Les variations des pertes de bien-être entre les ménages reflètent les différences de leurs modes de consommation et de production, les pertes étant plus importantes chez les consommateurs nets de denrées alimentaires que chez les agriculteurs de subsistance.

Ces estimations ne prennent en compte que les effets à court terme transitant par la hausse des prix. Un conflit prolongé pourrait entraîner des conséquences plus graves par le biais de canaux structurels plus lents à se matérialiser mais potentiellement plus dommageables, notamment en affectant la disponibilité des engrais et leur coût, à l'approche de la prochaine saison des semis. Dans plusieurs pays d'Afrique de l'Ouest, par exemple, la principale période de semis s'étend de mai à septembre, ce qui augmente le risque de contraintes concomitantes pour les agriculteurs. Un accès limité aux engrais pourrait réduire la productivité agricole, accentuant les pressions sur les prix des denrées alimentaires et, en fin de compte, sur la sécurité alimentaire.

Un autre canal de transmission important réside dans la baisse des envois de fonds, susceptible de fragiliser davantage les revenus des ménages. Ces envois de fonds – y compris ceux en provenance du Moyen-Orient – constituent une source majeure de revenus extérieurs pour l'Éthiopie, représentant environ 5 % du PIB et dépassant 6 milliards USD en 2024. En 2022, près de 750 000 le nombre d'Éthiopiens résidaient en Arabie saoudite, tandis qu'environ 500 000 Kenyans étaient employés dans les pays du Golfe. Les évolutions récentes laissent entrevoir des risques croissants : au Kenya, les données de mars 2026 indiquent l'une des baisses mensuelles les plus marquées des envois de fonds de ces dernières années, avec jusqu'à 40 millions USD de transferts mensuels potentiellement en jeu. Au-delà des envois de fonds, les pays du Golfe sont des destinations d'exportation clés — en particulier pour les produits horticoles et d'élevage — et ces secteurs commencent déjà à enregistrer des pertes financières.

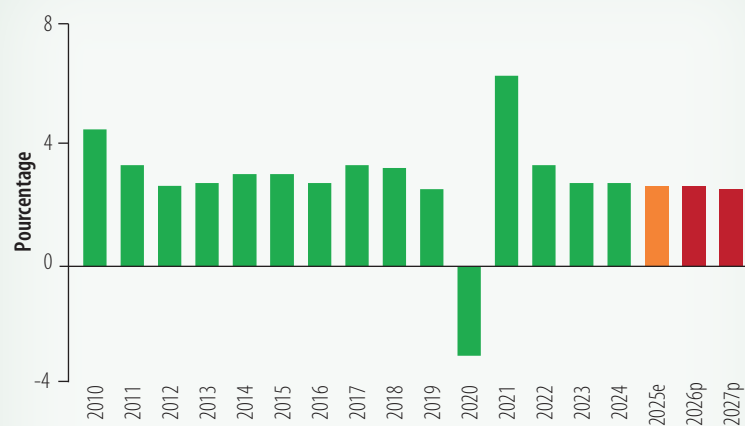
Des mesures de politique publique ciblées peuvent contribuer à atténuer ces risques. Les pays déploient toute une série d'instruments pour gérer les pressions sur les coûts liées au carburant, et la mobilisation des mécanismes de protection sociale existants peut contribuer à atténuer l'impact sur les ménages vulnérables. En Éthiopie, par exemple, l'augmentation des prestations versées aux bénéficiaires du filet de protection sociale (en milieu urbain et rural) en ligne avec l'évolution de l'inflation pourrait compenser une part substantielle des pertes potentielles de bien-être. Au Sénégal, le programme national phare de protection sociale, qui couvre environ 15 % de la population, permettrait d'atteindre environ un ménage sur cinq parmi les 40 % les plus pauvres gravement touchés par la crise, et subissant des pertes de bien-être supérieures à 5 %. En revanche, l'infrastructure existante du registre social permettra de couvrir environ 90 % des ménages gravement touchés appartenant aux 40 % les plus pauvres. Dans le même temps, il sera essentiel de continuer à veiller à l'efficacité des dépenses publiques et à la solidité de la gestion des finances publiques afin de garantir que l'élargissement de l'aide sociale reste viable sur le plan budgétaire.

Source : Estimations du personnel de la Banque mondiale fondées sur une méthodologie de microsimulation ; Narayan et coll. (2024) ; Inchauste et coll. (2024).

1.2 LE CONTEXTE MONDIAL

L'économie mondiale s'est montrée nettement plus résiliente que prévu, malgré l'escalade historique des tensions commerciales et le niveau élevé d'incertitude politique observés l'an dernier. Cette résilience a

Figure 1.15 : Croissance de la production mondiale, 2010-2027p



Sources : Banque mondiale ; Consensus Economics.

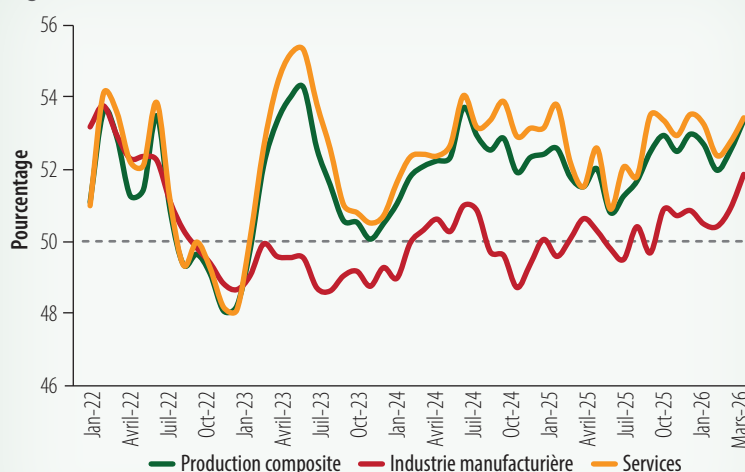
Remarque : Les agrégats du PIB sont calculés à partir de pondérations du PIB en dollars des États-Unis réels aux prix moyens de 2010-2019 et aux taux de change du marché. e = estimation ; p = prévision ; PIB = produit intérieur brut.

été soutenue par une forte anticipation marquée des échanges commerciaux, la reconfiguration des chaînes d'approvisionnement, une répercussion limitée des droits de douane, un assouplissement des conditions financières mondiales et une forte augmentation des investissements liés à l'IA. À mesure que ces facteurs de soutien s'estompent, l'activité mondiale et la création d'emplois devraient ralentir. Selon Consensus Economics, la croissance mondiale devrait

rester à 2,7 % en 2026, avant de fléchir légèrement à 2,6 % en 2027 (figure 1.15).²⁰ Ce ralentissement modéré fait suite à un rebond post-pandémique sur la période 2021–2025, qui constitue la reprise la plus forte observée après une récession mondiale depuis plus de six décennies.

Les perspectives du commerce mondial et de l'activité économique sont toutefois pénalisées par le conflit géopolitique au Moyen-Orient. L'ampleur des perturbations sur les marchés des produits de base dépendra de la durée et de l'intensité du conflit, ainsi que de l'ampleur des perturbations de la navigation dans le détroit d'Ormuz. Une perturbation de courte durée mais importante de la production et du transport d'énergie aurait probablement des effets modérés sur les prix des produits de base, l'activité économique et l'inflation. En revanche, un conflit prolongé s'accompagnant de perturbations durables sur les marchés des produits de base pourrait entraîner des conséquences sensiblement plus défavorables. À ce jour, les indicateurs à haute fréquence indiquent une résilience persistante de l'activité mondiale au début de 2026, avec une

Figure 1.16 : Indice mondial des directeurs d'achat (PMI), 2022-2025



Source : Haver Analytics.

Remarque : Les valeurs supérieures à 50 signalent une expansion. La dernière observation date de mars 2026.

²⁰ Sauf indication contraire, les projections présentées dans cette sous-section sont tirées de Consensus Economics.

amélioration de la dynamique du secteur manufacturier. Toutefois, les effets d’une nouvelle escalade du conflit au Moyen-Orient ne sont pas encore pleinement reflétés dans les données (figure 1.16).

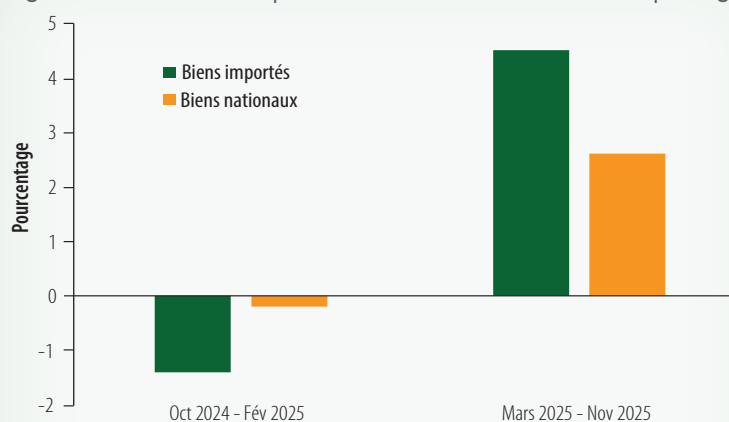
Alors que l’inflation mondiale continue de converger vers les objectifs des banques centrales, Consensus Economics prévoit qu’elle reculera pour atteindre 2,5 % en 2026. Avec la baisse de l’inflation, des conditions financières mondiales plus accommodantes — soutenues par les anticipations d’un relâchement de la politique monétaire aux États-Unis — a permis à de nombreuses banques centrales des marchés émergents et en développement, de maintenir leurs taux directeurs inchangés. La dépréciation du dollar américain en 2025 et l’appréciation des devises des pays émergents et en développement qui en a résulté ont contribué à contenir les pressions inflationnistes, offrant à ces économies une plus grande marge de manœuvre pour faire face aux vents contraires du commerce sans être contraintes par des préoccupations liées aux taux de change.²¹ Toutefois, une recrudescence des tensions géopolitiques pourrait raviver les pressions inflationnistes et entraîner un resserrement des conditions financières plus marqué que prévu, ce qui poserait des risques supplémentaires pour les perspectives mondiales.

Malgré certaines évolutions commerciales récentes positives, les perspectives mondiales restent entachées par une incertitude élevée en matière de commerce et de politique. Après l’anticipation des échanges de biens l’année dernière en prévision des hausses de droits de douane, l’invalidation par la Cour suprême des États-Unis des droits de douane réciproques et l’annonce subséquente d’un droit de douane mondial uniforme de 15 % devraient apporter un certain soulagement, en particulier pour des économies telles que le Brésil, le Canada, la Chine et le Mexique. À mesure que les flux commerciaux s’ajustent et que l’incertitude s’estompe progressivement, la croissance du commerce mondial devrait s’accélérer d’ici 2027.

Même avec des droits de douane élevés et des flux commerciaux en mutation, l’impact des droits de douane sur l’inflation des biens aux États-Unis a jusqu’à présent été plus limité qu’anticipé initialement.²² Les entreprises ont retardé la répercussion des prix en constituant des stocks et en absorbant les coûts grâce à une reconfiguration de la chaîne d’approvisionnement. Néanmoins, depuis mi-2025, les prix des biens de consommation importés et produits localement ont

augmenté, reflétant les effets de diffusion de la hausse des coûts des intrants et de la réduction de la concurrence des importations (figure 1.17). Les données disponibles suggèrent que la hausse des prix induite par les droits de douane a été principalement supportée par les entreprises et les consommateurs américains, les fournisseurs étrangers étant relativement moins touchés.²³

Figure 1.17 : Évolution des prix de détail des biens aux États-Unis, par origine



Sources : Cavallo, Llamas et Vazquez 2025 ; Banque mondiale.

Remarque : La figure montre les variations des prix des biens importés et nationaux aux États-Unis entre octobre 2024 et février 2025, puis entre mars et novembre 2025. Les données sur les prix de détail désagrégées au niveau des produits ont été recueillies auprès des boutiques en ligne de grands détaillants américains (Cavallo, Llamas et Vazquez 2025). La dernière observation date du 1er novembre 2025.

21 L'affaiblissement du dollar américain en 2025 a contribué à réduire l'inflation dans les MEED en rendant les importations — notamment les denrées alimentaires, les carburants et les intrants clés — moins chères. Elle a également amélioré les conditions financières mondiales, atténuant ainsi les pressions sur le financement extérieur. Dans le même temps, elle a atténué les déséquilibres monétaires et stimulé les entrées de capitaux, renforçant ainsi les monnaies des MEED et stabilisant les anticipations d'inflation.

22 Cavallo, Llamas et Vazquez (2025).

23 Plus précisément, des analyses récentes montrent que : (1) le droit de douane moyen sur les importations américaines a fortement augmenté — passant de 2,6 % à 13 % en 2025 — et (2) environ 90 % de la charge économique qui en a résulté a été supportée par les entreprises et les consommateurs américains (Amiti et coll. 2026).

La croissance dans les économies avancées devrait atteindre 1,8 % en 2026, avant de s'atténuer légèrement à 1,7 % en 2027. Les perspectives sont de plus en plus contraintes par les effets différés des hausses tarifaires antérieures, les changements en cours dans les politiques commerciales et budgétaires, ainsi que par une incertitude politique qui demeure élevée. Aux États-Unis, la croissance devrait s'établir à 2,6 % en 2026. La hausse des droits de douane devrait peser sur la consommation et l'investissement, tandis qu'un assouplissement de la politique budgétaire devrait apporter un soutien partiel à la croissance. La croissance américaine devrait ralentir et s'établir à 2,1 % en 2027, à mesure que les effets négatifs des droits de douane et de l'incertitude politique persistent et que le soutien apporté par les mesures d'assouplissement monétaire et budgétaire passées s'estompe. Dans la zone euro, la croissance devrait atteindre 1,2 % en 2026, puis 1,4 % en 2027, soutenue par la reprise des exportations et des investissements à mesure que l'incertitude se dissipe et que la confiance se rétablit. Les investissements devraient également bénéficier de la hausse de l'investissement public et des programmes d'incitation du secteur privé liés à la défense et aux infrastructures dans plusieurs grandes économies. Toutefois, la dépendance persistante de la zone euro à l'égard du gaz naturel reste un important facteur de risque à la baisse pour les perspectives.

Au-delà des économies avancées, la dynamique de croissance des MEED reflète de plus en plus une combinaison de vents contraires externes et de contraintes domestiques. La croissance des MEED devrait ralentir pour s'établir en moyenne à 4,0 % en 2026 et à 3,9 % en 2027, le ralentissement de la Chine compensant la reprise progressive de l'activité ailleurs. En Chine, la croissance devrait ralentir pour s'établir à 4,6 % en 2026, dans un contexte de confiance des consommateurs faible, de ralentissement prolongé du secteur immobilier et d'un marché du travail plus atone, autant de facteurs qui pèsent sur la consommation et l'investissement. Les politiques monétaires et budgétaires accommodantes devraient apporter un certain soutien, bien que leur efficacité risque d'être limitée par des niveaux d'endettement élevés. La croissance devrait encore ralentir pour s'établir à 4,4 % en 2027, les défis structurels — notamment la faible croissance de la productivité, le niveau élevé de la dette et les tendances démographiques défavorables — continuant à peser sur la croissance potentielle.

Compte tenu de ces évolutions en matière de croissance, de commerce et de conditions financières, les risques pesant sur les perspectives économiques mondiales restent orientés à la baisse, bien que certains risques à la hausse aient émergé. La croissance pourrait être inférieure aux projections actuelles si le conflit au Moyen-Orient s'intensifie ou s'élargit, ou si les tensions commerciales s'aggravent dans un contexte de renforcement des barrières commerciales. Un risque baissier majeur découle également de la possibilité que les investissements liés à l'IA ne génèrent pas les gains de productivité attendus, entraînant une correction des prix des actifs et un resserrement des conditions financières. Du côté des risques haussiers, le maintien de la flexibilité des chaînes d'approvisionnement pourrait atténuer davantage les vents contraires liés aux politiques commerciales, et les investissements liés à l'IA pourraient rester solides et se diffuser à l'ensemble des secteurs.

Les tensions géopolitiques sapent la désinflation tirée par les matières premières

La dynamique des prix des produits de base, qui avait contribué à la désinflation mondiale avant le déclenchement du conflit au Moyen-Orient, représente désormais un frein majeur à l'économie mondiale. Au premier trimestre de 2026, l'indice global des prix des produits de base de la Banque mondiale a augmenté de 8 % en glissement trimestriel, inversant la récente tendance à la baisse (figure 1.18).²⁴ Les prix de l'énergie ont été le principal moteur de cette hausse et ont bondi à mesure que les tensions s'intensifiaient, le prix du Brent passant d'environ 60 USD le baril début janvier à

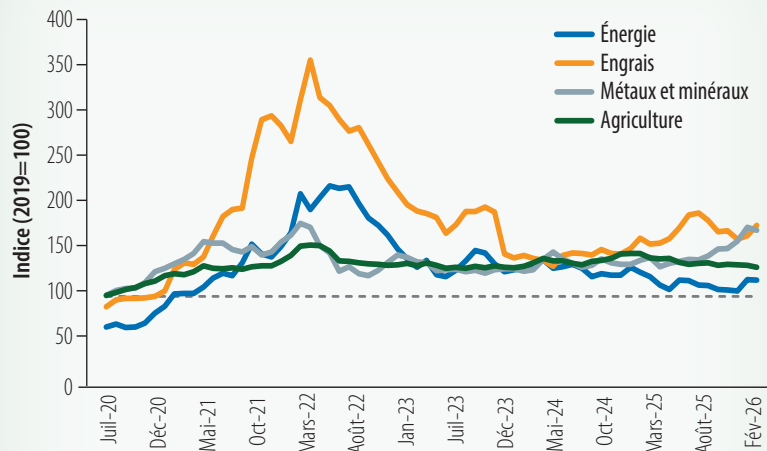
²⁴ Le premier trimestre 2026 inclut uniquement les données de janvier et février.

plus de 100 USD le baril début mars, tandis que les prix spot du gaz naturel en Europe atteignaient environ 60 EUR par mégawattheure (figure 1.19).²⁵ Les prix de l'énergie devraient rester élevés malgré la mise sur le marché des réserves stratégiques. Cela marque un net retournement par rapport aux dernières années, où la baisse des prix de l'énergie avait contribué à atténuer les pressions sur les prix à la consommation tant dans les économies avancées que dans les économies émergentes.

Les prix des produits de base non énergétiques devraient être plus élevés que prévu en 2026–2027, car dans la mesure où la répercussion de la hausse des coûts énergétiques compense l'affaiblissement de la demande mondiale — en particulier en Chine — et la fin de l'anticipation des échanges commerciaux. Les prix agricoles, qui ont également contribué à la désinflation mondiale, devraient augmenter indirectement à mesure

que les coûts des engrais augmentent, ce qui renforce les risques d'inflation alimentaire et d'insécurité alimentaire.²⁶ Les prix des denrées alimentaires devraient augmenter plus fortement en 2027, car la hausse des coûts des engrais pèsera sur les récoltes futures, même si les conditions agricoles à court terme restent globalement favorables. Les prix des boissons — après avoir bondi de 64 % et 18 % respectivement en 2024 et 2025, et avoir stimulé les recettes fiscales des exportateurs de café et de cacao — devraient reculer en 2026, bien qu'ils demeurent à des niveaux historiquement élevés.

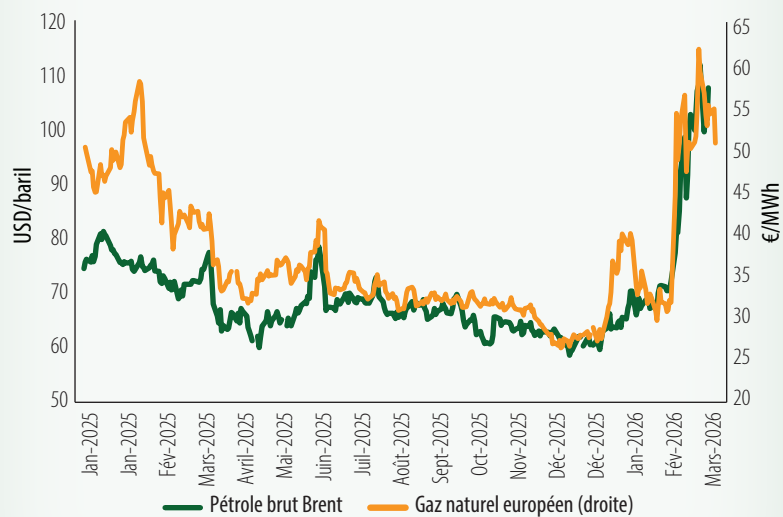
Figure 1.18 : Prix des produits de base, 2020-2026



Source : Banque mondiale.

Remarque : Les « prix des produits de base » désignent l'indice des prix des produits de base de la Banque mondiale, hors métaux précieux. La dernière observation correspond à février 2026.

Figure 1.19 : Prix de l'énergie, 2025-2026



Source : Haver Analytics.

Remarque : La dernière observation date du 26 mars 2026. bbl = baril ; MWh = mégawattheure.

²⁵ Les prix du gaz naturel ont augmenté de 12 % en Europe et de 50 % aux États-Unis au premier trimestre 2026, les perturbations au Moyen-Orient ayant resserré l'offre mondiale de gaz naturel liquéfié en Europe et accru la demande pour l'approvisionnement américain, un hiver plus froid que la normale en début d'année venant accentuer cette dynamique.

²⁶ Les prix des engrais, qui avaient commencé à se modérer au quatrième trimestre 2025, ont fortement grimpé en février et mars 2026, les perturbations au Moyen-Orient ayant entravé environ 20 % des exportations mondiales en provenance du golfe Persique. En conséquence, les prix des engrais devraient désormais être nettement plus élevés en 2026, plutôt que de baisser comme prévu en octobre 2025.

Les prix des métaux devraient rester globalement stables en 2026-2027, la hausse de la demande liée à la transition énergétique compensant la faiblesse de l'activité industrielle, en particulier en Chine.²⁷ Les cours de l'or ont bondi de 42 % en 2025, sous l'effet d'une forte demande des investisseurs, de la

poursuite des achats par des banques centrales et des flux vers les valeurs refuges. Fin mars 2026, les cours de l'or se caractérisaient par une volatilité exceptionnelle, reflétant les forces opposées liées à l'intensification des risques géopolitiques et au resserrement des conditions financières (figure 1.20).²⁸ La hausse des prix des métaux de base et des métaux précieux renforce les recettes d'exportation et les recettes fiscales des pays africains exportateurs de métaux, qui représentent environ un tiers des économies de la région.

Figure 1.20 : Prix de l'or et événements géopolitiques, 2021-2026



Sources : Bloomberg ; Banque mondiale.

Remarque : La figure présente la moyenne mobile sur sept jours des cours quotidiens de l'or. La dernière observation date du 26 mars 2026. ozt = once troy.

27 Les prix des métaux de base ont augmenté de 12 % au premier trimestre 2026 (en glissement trimestriel), marquant une troisième hausse trimestrielle consécutive, tirée par les fortes hausses de l'étain (29 %), du nickel et du cuivre (17 %) et de l'aluminium (10 %).

28 Les prix de l'or ont dépassé le niveau record de 5 400 USD l'once troy plus tôt cette année, dans un contexte de demande accrue de valeurs refuges. Les prix de l'argent et du platine ont également grimpé de 61 % et 35 % respectivement au premier trimestre 2026, en raison d'une forte demande spéculative.

1.3 PERFORMANCE MACROÉCONOMIQUE DE L'AFRIQUE SUBSAHARIENNE

La désinflation s'étend à l'ensemble des économies africaines, mais le risque d'un retournement des acquis se profile en raison des risques géopolitiques

L'inflation des prix à la consommation continue de baisser dans un nombre croissant de pays d'Afrique subsaharienne, bien que le rythme de la désinflation varie considérablement. Le taux d'inflation médian dans la région est passé de

4,4 % en 2024 à 3,7 % en

2025. En 2026, l'inflation

devrait augmenter à 4,8 %,

principalement sous l'effet

des répercussions attendues

du conflit au Moyen-

Orient, avant de reculer à

environ 3,8 % sur la période

de prévision 2027-2028

(figure 1.21). Environ 70 %

des économies africaines

(33 sur 47) ont connu un

ralentissement de l'inflation

des prix à la consommation

en 2025 par rapport à l'année

précédente. Parmi les pays

ayant connu une désinflation

en 2025 : (1) le taux médian

d'inflation est projeté à 3,3 %, et (2) huit pays n'ont pas réussi à enregistrer des taux à un chiffre en

moyenne annuelle.²⁹ D'ici 2026, le nombre de pays affichant une inflation à deux chiffres devrait s'élever

à neuf, contre 13 en 2024.

L'inflation dans la région a ralenti grâce à une combinaison de facteurs : la baisse des prix mondiaux des carburants et des denrées alimentaires, le renforcement des balances extérieures, l'appréciation et la stabilisation des monnaies, ainsi que les effets d'une politique monétaire plus restrictive. Les prix internationaux des denrées alimentaires et des carburants ont affiché une tendance à la baisse depuis leurs sommets atteints au second semestre 2022, en partie grâce à l'augmentation de la production des pays non membres de l'OPEP+ et à la hausse des stocks mondiaux de pétrole, qui ont contribué à faire baisser les prix du pétrole. L'amélioration des conditions météorologiques et la hausse de la production agricole ont également contribué à atténuer l'inflation alimentaire dans de nombreux pays. Parallèlement, les prix élevés des principaux produits d'exportation africains — tels que les métaux et les boissons — ont renforcé les positions extérieures de plusieurs économies, favorisant l'appréciation des monnaies et réduisant l'inflation importée. Cette tendance a été encore renforcée par l'affaiblissement du dollar américain. Enfin, le resserrement monétaire soutenu dans toute la région a joué un rôle clé dans l'atténuation des pressions sur les prix liées à la demande et dans l'ancrage des anticipations d'inflation.

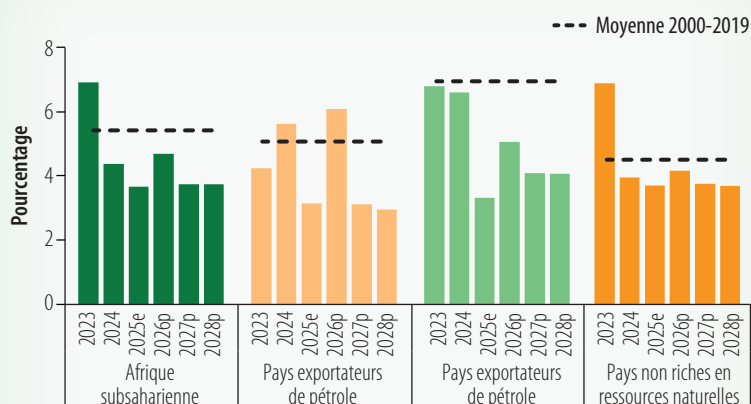
Parmi les pays exportateurs de pétrole, l'inflation devrait diminuer de 5,7 % en 2024 à 3,2 % en 2025.

Elle devrait augmenter à 6,2 % en 2026, avant de reculer à 3,1 % en 2027–2028. Ce ralentissement

observé en 2025 reflète l'impact de la baisse — bien que toujours volatile — des prix mondiaux des

denrées alimentaires et des carburants, ainsi que des réformes structurelles qui contribuent à réduire

Figure 1.21 : Inflation de l'IPC en Afrique subsaharienne, 2023-2028



Source : projections de la Banque mondiale.

Remarque : L'inflation est mesurée par la variation en pourcentage de l'IPC, à partir de la base de données du modèle macro-budgétaire de la Banque mondiale. Les médianes des groupes sont représentées dans la figure. IPC = indice des prix à la consommation ; e = estimation ; p = prévision.

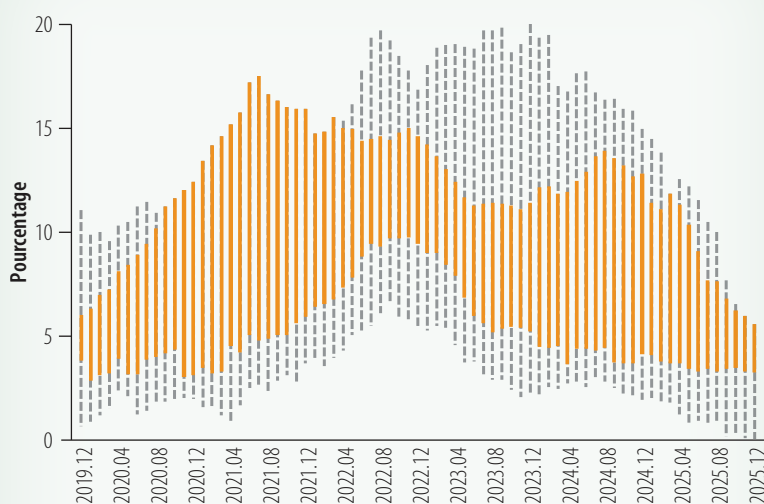
²⁹ Les huit pays de ce groupe sont l'Angola, l'Éthiopie, le Ghana, le Malawi, le Nigeria, São Tomé-et-Príncipe, le Soudan et la Zambie.

les déséquilibres extérieurs et à stabiliser les taux de change. Toutefois, les risques géopolitiques découlant du conflit au Moyen-Orient pourraient annuler certains de ces gains en faisant grimper les prix des carburants, les coûts de transport et ceux des engrais, exerçant potentiellement une pression à la hausse sur les prix alimentaires en 2026. L'inflation chez les exportateurs de minerais et de métaux a également fortement baissé, passant de 6,7 % en 2024 à 3,4 % en 2025 — même si elle devrait augmenter à 5,2 % en 2026 avant de se modérer à environ 4,1 % en 2027-2028. Le recul observé en 2025 s'explique par la baisse des prix de l'énergie, qui réduisent les coûts des intrants miniers, par le raffermissement des monnaies nationales, qui limitent les coûts d'importation, et par un resserrement efficace de la politique monétaire. Enfin, l'inflation à la consommation dans les pays pauvres en ressources devrait passer de 4,0 % en 2024 à 3,7 % en 2025. Elle devrait s'accélérer pour atteindre 4,3 % en 2026, avant de se modérer pour s'établir à une moyenne annuelle de 3,8 % en 2027-2028. Néanmoins, des risques de reprise de l'inflation persistent en raison des incertitudes liées au conflit au Moyen-Orient et aux tensions commerciales mondiales persistantes.

Les données à haute fréquence indiquent une désinflation régionale plus forte, mais le conflit au Moyen-Orient présente des risques à la hausse pour l'inflation

Les données mensuelles sur les prix à la consommation indiquent que le taux d'inflation médian suit une tendance à la baisse constante depuis le dernier trimestre de 2022, et se stabilise en dessous de 4,0 % depuis février 2025. Le taux d'inflation médian régional est passé de près de 10,0 % en glissement annuel en novembre 2022 à environ 3,2 % en décembre 2025 (figure 1.22). La désinflation a été généralisée, le

Figure 1.22 : Inflation mensuelle de l'IPC en Afrique subsaharienne, 2019-2025



Sources : Haver Analytics ; Statistiques financières internationales, Fonds monétaire international.

Remarque : La figure illustre l'évolution en glissement annuel de l'inflation mensuelle dans les pays africains de décembre 2019 à décembre 2025. La hauteur des barres bleues indique l'écart entre la médiane (borne basse) et la moyenne (borne haute), et les lignes pointillées grises représentent les 25e et 75e centiles de la distribution parmi les pays d'Afrique subsaharienne. IPC = indice des prix à la consommation.

nombre de pays connaissant une inflation à deux chiffres (ou plus) étant passé de 19 en novembre 2022 à cinq en décembre 2025. La dispersion de l'inflation dans la région s'est également considérablement réduite, passant d'un pic de 7,8 points de pourcentage au deuxième trimestre 2022 à environ 4,2 points de pourcentage au dernier trimestre 2025.

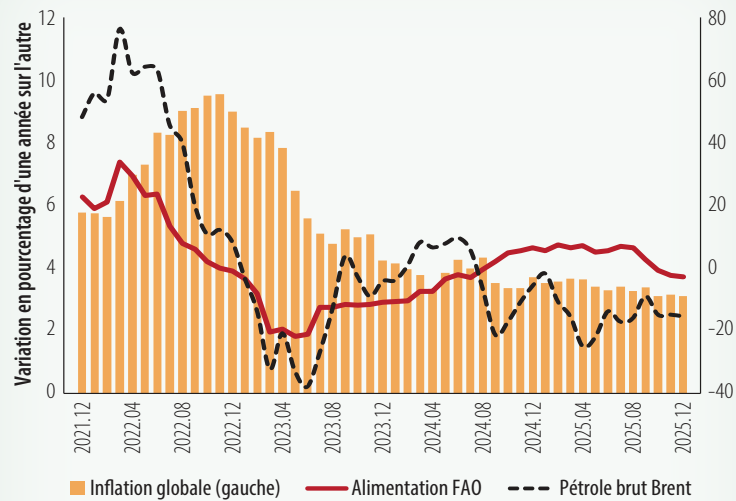
Ce recul généralisé de l'inflation en 2025 a été encore soutenu par l'évolution favorable des prix mondiaux des produits de base (figure 1.23). L'indice des prix alimentaires des matières premières de la Banque mondiale et les prix du pétrole

brut Brent ont baissé respectivement de 2 % et 15 % en glissement annuel en décembre 2025. Ces baisses des prix internationaux des denrées alimentaires et des carburants se sont traduites par une diminution des coûts domestiques des carburants et des denrées alimentaires pour la plupart des importateurs nets de la région, renforçant ainsi le processus de désinflation en cours.

Outre la modération des prix mondiaux des denrées alimentaires et des carburants, la hausse des prix à l'exportation des principales matières premières africaines — notamment les boissons telles que le cacao, les métaux de base comme le cuivre et l'étain, et les métaux précieux tels que l'or et le platine —

a contribué à réduire les déséquilibres extérieurs et à atténuer la pression sur les déficits de la balance courante. Le renforcement des positions extérieures a, à son tour, soutenu des monnaies plus fortes et stables dans un grand nombre d'économies en 2025, consolidant la trajectoire baissière de l'inflation. Alors que l'inflation sous-jacente s'est atténuée dans plusieurs pays grâce à des taux de change plus stables et à une modération des pressions mondiales sur les prix, un nombre plus restreint de pays continue de faire face à une inflation élevée et persistante, alimentée par des contraintes structurelles, notamment des perturbations des chaînes d'approvisionnement, des goulets d'étranglement logistiques et des lacunes en matière d'infrastructures.

Figure 1.23 : Inflation IPC et prix internationaux des produits de base, 2021-2025

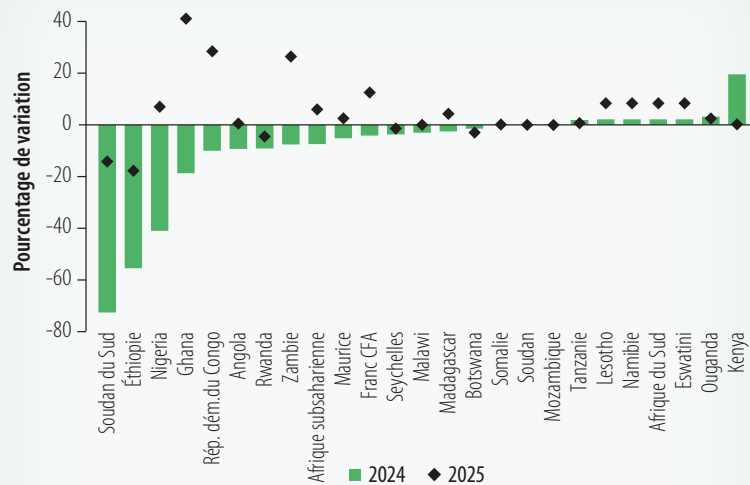


Sources : Haver Analytics ; Statistiques financières internationales, Fonds monétaire international ; Perspectives des prix des produits de base, Banque mondiale.

Remarque : La figure illustre l'évolution en glissement annuel de l'inflation globale mesurée par l'IPC dans les pays africains de décembre 2021 à juillet 2025. Il illustre également la variation en pourcentage en glissement annuel des prix du Brent et de l'indice FAO des prix alimentaires internationaux. IPC = Indice des prix à la consommation ; FAO = Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture.

Les monnaies africaines se sont progressivement raffermies, soutenues par des conditions financières plus accommodantes (au niveau mondial et national), une augmentation des entrées de devises étrangères — résultant des réformes de marché dans plusieurs pays et de la hausse des investissements directs étrangers — ainsi que par des recettes d'exportation plus élevées, favorisées par des prix des produits de base élevés et un affaiblissement généralisé du dollar américain. Le cedi ghanéen a connu un revirement spectaculaire en 2025, devenant la monnaie la plus performante au monde l'année dernière. Il s'est apprécié de plus de 40 % en glissement annuel par rapport au dollar américain en décembre 2025, soutenu par des exportations d'or record, une politique monétaire restrictive et une amélioration du sentiment des marchés résultant des réformes soutenues par le Fonds monétaire international (FMI) et d'un processus de restructuration de la dette couronné de succès (figure 1.24).

Figure 1.24 : Monnaies en Afrique subsaharienne, 2024 et 2025



Sources : Haver Analytics ; Statistiques financières internationales, Fonds monétaire international.

Remarque : La variation du taux de change depuis le début de l'année pour 2025 est calculée comme la variation cumulative en pourcentage du taux de change (en dollars des États-Unis par rapport unité de monnaie locale) entre le 31 décembre 2024 et le 31 décembre 2025. ASS = Afrique subsaharienne.

Le franc congolais et le kwacha zambien ont été parmi les devises les plus performantes de

la région, avec des appréciations en glissement annuel de 28 % et 26 % respectivement à la fin de 2025. L'appréciation du franc congolais a été soutenue par des réserves de change plus élevées, elles-mêmes soutenues par une demande mondiale plus forte de cuivre. La baisse de l'inflation, les interventions ciblées sur le marché des changes et les mesures de gestion de la liquidité mises en œuvre par la Banque centrale du Congo ont également joué un rôle clé dans le renforcement de la monnaie. En Zambie, le kwacha a été soutenu par la flambée des prix mondiaux du cuivre, alimentée par la demande croissante liée à l'électrification et aux infrastructures liées à l'IA. La hausse des recettes d'exportation — reflétant les réformes qui ont stimulé la production minière — et les progrès continus en matière de restructuration de la dette ont encore renforcé la monnaie. En outre, de nouvelles réglementations limitant l'utilisation des devises étrangères dans les transactions nationales ont accru la demande de kwachas.

Les devises les moins performantes en 2025 ont été le birr éthiopien et la livre sud-soudanaise, qui ont chacune perdu respectivement environ 18 % et 15 % de leur valeur en glissement annuel à la fin décembre. Au Soudan du Sud, cette dépréciation a été principalement due aux perturbations liées à la guerre qui ont affecté l'oléoduc traversant le Soudan, ce qui a fortement limité les entrées de devises. En raison de la disponibilité limitée de devises pour financer les importations, le coût des biens a fortement augmenté et l'inflation est restée à des niveaux à trois chiffres entre mi-2024 et mi-2025. Des défis structurels — notamment la mauvaise gestion des recettes pétrolières, l'indiscipline budgétaire et l'intensification de la spéculation sur les devises étrangères — ont encore exacerbé la pression à la baisse sur la monnaie locale. En Éthiopie, les efforts de libéralisation du marché des changes sont mis à rude épreuve, la prime du marché parallèle ayant atteint des niveaux élevés, (de l'ordre 15 à 20 points), depuis fin décembre 2025. En réponse, la Banque Nationale d'Éthiopie a poursuivi la mise en œuvre de mesures visant à développer un marché des changes plus compétitif, notamment en relevant les limites de certaines transactions en compte courant.

Figure 1.25 : Taux directeurs en Afrique subsaharienne

Pays/Région	Taux actuel (%)	Nombre de mois sans variation	Dernière variation (pp)	Variation depuis le début de l'année (pp)
Angola	17,5	2	-1	-1
Botswana	3,5	4	1,6	0
Eswatini	6,75	9	-0,25	0
Gambie	14	0	-2	-2
Ghana	14	0	-1,5	-4
Kenya	8,75	1	-0,25	-0,25
Lesotho	6,5	4	-0,25	0
Malawi	24	0	-2	-2
Maurice	4,5	13	0,5	0
Mozambique	9,25	1	-0,25	-0,25
Namibie	6,5	5	-0,25	0
Nigeria	26,5	5	-0,5	-0,5
Rwanda	7,25	6	0,5	0,5
Afrique du Sud	6,75	3	-0,25	0
Tanzanie	5,75	8	-0,25	0
Ouganda	9,75	17	-0,25	0
Zambie	13,5	1	-0,75	-0,75
UEMOA	3	0	-0,25	-0,25
CEMAC	4,75	3	0,25	0

Sources : Banques centrales nationales et régionales.

Remarque : Le taux actuel pour l'UEMOA correspond au taux d'appel d'offres minimum fixé par la BCEAO, et pour la CEMAC, il correspond au taux d'intérêt des appels d'offres fixé par la BEAC. Les données ont été mises à jour le 27 mars 2026. BCEAO = Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest ; BEAC = Banque des États de l'Afrique centrale ; CEMAC = Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale ; pp = points de pourcentage ; UEMOA = Union économique et monétaire ouest-africaine ; YTD = depuis le début de l'année (year-to-date).

À l'avenir, la pérennité du recul généralisé de l'inflation dans la région dépendra de la poursuite de la modération des prix mondiaux des produits de base, en particulier des prix des denrées alimentaires et des carburants. Une gestion prudente des finances publiques et de la dette, associée à des politiques visant à renforcer la productivité, devrait contribuer à soutenir et à pérenniser l'appréciation des monnaies africaines. L'atténuation des pressions inflationnistes observée dans plusieurs pays — tels que l'Angola, l'Éthiopie, le Ghana et le Nigeria — ouvre également la voie à un assouplissement de la politique monétaire dans toute la région (figure 1.25). Toutefois, des risques

subsistent. L'incertitude économique mondiale, le conflit en cours au Moyen-Orient et les dérapages budgétaires nationaux pourraient raviver les pressions sur les prix et retarder — voire inverser — la normalisation de la politique monétaire.

Le solde budgétaire primaire s'améliore, mais les paiements d'intérêts restent durablement élevés

Les déficits budgétaires primaires en Afrique subsaharienne se sont progressivement réduits depuis 2021 et devraient se rapprocher de l'équilibre au cours de la période de prévision 2026-2028. Cette amélioration reflète les efforts continus d'assainissement budgétaire, les autorités s'efforçant d'aligner plus étroitement les recettes sur les dépenses primaires. Le déficit primaire de la région est passé d'un pic de 3,2 % du PIB en 2020 à une moyenne prévue de 0,7 % du PIB en 2025, les comptes budgétaires devant atteindre l'équilibre en 2026 (figure 1.26). Dans l'ensemble, le solde primaire (en moyenne pondérée) devrait s'améliorer de 0,8 point de pourcentage du PIB entre 2024 et 2026. Au cours de cette période, 30 des 47 pays de la région devraient enregistrer une amélioration de leur solde primaire, avec un gain cumulé médian de 1,3 point de pourcentage du PIB. Les améliorations les plus importantes prévues entre 2024 et 2026 sont attendues au Ghana, en Guinée-Bissau, en Sierra Leone, au Sénégal et au Togo.

Le déficit budgétaire global devrait reculer de 5,6 % du PIB en 2020 à 3,5 % en 2026, puis se réduire encore pour s'établir en moyenne à 3,1 % en 2027-2028. Bien que les recettes et les dépenses hors intérêts soient globalement alignées, le déficit global reste élevé en raison du niveau toujours élevé des paiements nets d'intérêts sur la dette publique. Ces

paiements devraient osciller entre 2,9 % et 3,2 % du PIB au cours de la période 2023-2026. Dans près de quatre pays sur cinq de la région, les paiements d'intérêts publics dépassent les dépenses publiques consacrées à la santé et/ou à l'éducation. À mesure que la croissance économique s'accélère — avec un gain de près de 2 points de pourcentage entre 2023 et 2026 —, les recettes publiques devraient augmenter plus rapidement que les dépenses. Les dépenses totales devraient augmenter de 1,7 point de pourcentage du PIB au cours de cette période, dont 0,4 point de pourcentage correspondant aux dépenses hors intérêts. En revanche, les recettes publiques devraient progresser de 2,2 point de pourcentage du PIB entre 2023 et 2026 (figure 1.27).

Un nombre croissant de pays d'Afrique subsaharienne devrait réduire leurs déficits primaires ou dégager des excédents primaires entre 2023 et 2026. Parmi les 47 pays pour lesquels des données sont disponibles, le nombre de ceux enregistrant soit de faibles déficits primaires (inférieurs à 3 % du PIB),

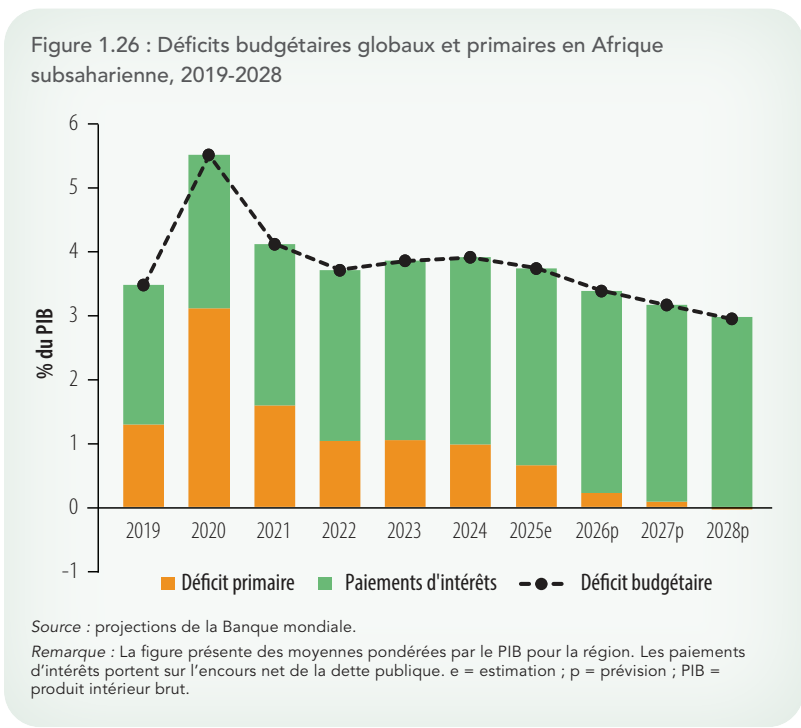


Figure 1.27 : Recettes, dépenses et solde primaire en Afrique subsaharienne, 2019-2028



Source : projections de la Banque mondiale.

Remarque : La figure présente des moyennes pondérées par le PIB pour la région. e = estimation ; p = prévision ; PIB = produit intérieur brut ; INT = paiements d'intérêts sur l'encours net de la dette.

soit des excédents, devrait passer de 33 en 2023 à 42 en 2026. Au cours de cette période, 32 pays devraient améliorer leur solde primaire, et onze d'entre eux devraient afficher un excédent primaire en 2026. Les économies riches en ressources devraient voir leur solde primaire médian s'améliorer, passant d'un déficit de 0,4 % du PIB en 2023 à un excédent de 0,2 % du PIB en 2026. Dans les pays pauvres en ressources, le déficit primaire médian devrait se réduire, passant de 1,5 % du PIB en 2023 à 0,3 % en 2026.

Les ratios d'endettement de l'Afrique subsaharienne se stabilisent, mais les vulnérabilités sous-jacentes s'intensifient

Les ratios de la dette publique en Afrique subsaharienne commencent à se stabiliser après une décennie d'accumulation rapide, mais les vulnérabilités liées aux risques sous-jacents restent élevées. La région est actuellement confrontée à un environnement caractérisé par la nécessité de gérer un stock de dette existant important dans un contexte de resserrement des conditions de financement et d'échéanciers de remboursement de plus en plus exigeants, plutôt par une dynamique d'accumulation rapide. La concrétisation des risques découlant du conflit au Moyen-Orient pourrait modifier considérablement ce paysage, la hausse des prix des matières premières et de l'énergie, les perturbations des flux commerciaux régionaux et l'évolution de l'appétit pour le risque des investisseurs venant accentuer les pressions sur des situations budgétaires déjà tendues.

La dette publique de l'Afrique subsaharienne a atteint un niveau record de 1 260 milliards USD en 2025, mais le ratio dette/PIB de la région a reculé pour la deuxième année consécutive (figure 1.28). Cela reflète la persistance de déficits primaires, bien que plus faibles par rapport aux pics de 2020-2022, ainsi qu'une croissance plus forte du PIB nominal. La stabilisation de la dette est bienvenue mais fragile. L'encours de la dette continue de croître, et avec lui, la charge de service associée.

Les ratios d'endettement se stabilisent tant dans les pays éligibles aux prêts de l'Association internationale de développement (IDA) qu'à ceux de la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD), mais à des niveaux nettement différents et sous l'effet de facteurs distincts (figure 1.29).³⁰ Les pays de l'IDA se stabilisent à des niveaux d'endettement plus bas, mais avec des marges de manœuvre budgétaires plus faibles et une forte dépendance à l'égard des financements concessionnels. Les emprunteurs de la BIRD ont des encours de dette plus importants, sont plus directement exposés aux cycles mondiaux des taux d'intérêt et sont confrontés à des conditions de

³⁰ En 2025, le ratio médian de la dette publique et de la dette garantie par l'État par rapport au PIB pour les pays éligibles aux prêts de l'IDA s'est établi à 52,4 %, en baisse par rapport aux 56,2 % de 2023, tandis que les ratios à financement mixte (blend) ont chuté de manière substantielle de 15,2 points de pourcentage au cours de la même période. Pour les emprunteurs éligibles aux prêts de la BIRD, ce ratio est resté plus élevé et plus durable, à 63,0 %.

refinancement difficiles lorsque les conditions du marché se détériorent.

Au sein de la dette publique totale, la composante intérieure a gagné en importance et constitue désormais le principal facteur de hausse des coûts du service de la dette. Au niveau régional, la dette publique extérieure et la dette publique garantie (PPG) ont reculé, passant de 29,3 % du PIB en 2020 à 25,3 % en 2024. Au cours de la même période, la dette intérieure PPG est passée de 24,2 % du PIB en 2022 à 28,6 % en 2024. La dette intérieure représente désormais environ la moitié de la dette publique totale. La concentration croissante des titres d'État dans les bilans des banques nationales accentue les vulnérabilités du secteur financier, moins liées aux expositions à la dette extérieure.

Au-delà de la moyenne régionale, les trajectoires

des pays divergent fortement. Parmi les 46 pays d'Afrique subsaharienne disposant de données complètes pour 2024, le ratio dette publique/PIB a baissé dans 24 d'entre eux et augmenté dans 22. Les baisses les plus importantes — en Zambie (-14,1 points de pourcentage du PIB) et en Angola (-12,5 points de pourcentage) — reflètent l'impact de restructurations de la dette achevées ou bien avancées, combinées à de solides recettes tirées des produits de base. Les hausses les plus importantes ont été enregistrées au Sénégal (10,1 points de pourcentage) et en Guinée (8,5 points de pourcentage). En Guinée, la récente augmentation de la dette publique reflète principalement un recours accru au financement intérieur, parallèlement à des niveaux plus élevés d'emprunts liés aux infrastructures provenant d'institutions multilatérales et de créanciers commerciaux chinois. Au Sénégal, l'accumulation de la dette a été aggravée par la matérialisation de passifs jusqu'alors non déclarés, notamment ceux découlant de prêts d'infrastructure contractés par des entreprises publiques et d'autres entités publiques. Une hétérogénéité similaire est observable dans la dette extérieure : Le Cabo Verde (-9,9 points de pourcentage) et le Mozambique (-8,2 points de pourcentage) ont enregistré une baisse de leur ratio de dette extérieure rapportée au PIB. Au Cabo Verde, cette réduction s'explique

Figure 1.28 : Dette des administrations publiques en Afrique subsaharienne, 2010-2024 (en milliards USD)

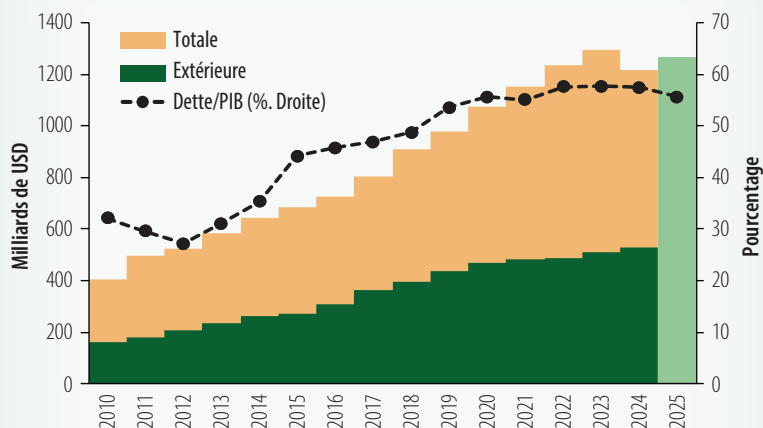
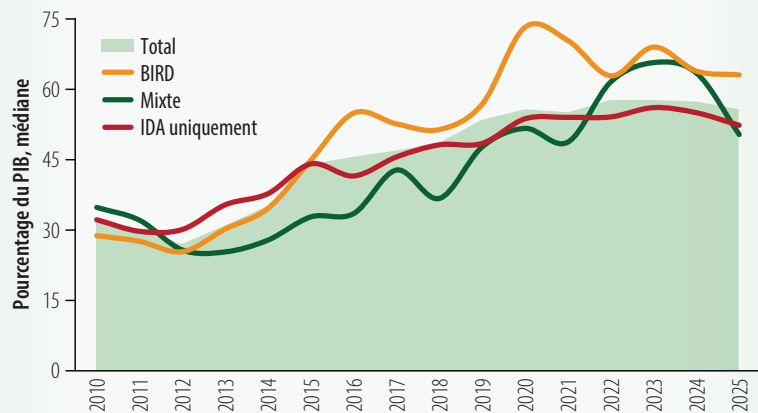


Figure 1.29 : Ratio dette publique et garantie par l'État/PIB en Afrique subsaharienne, 2010-2024 (en % du PIB, médiane)



Source : Calculs basés sur les données des Perspectives de l'économie mondiale du Fonds monétaire international (octobre 2025), les données sur la dette extérieure étant tirées des Statistiques de la dette internationale de la Banque mondiale (décembre 2025).

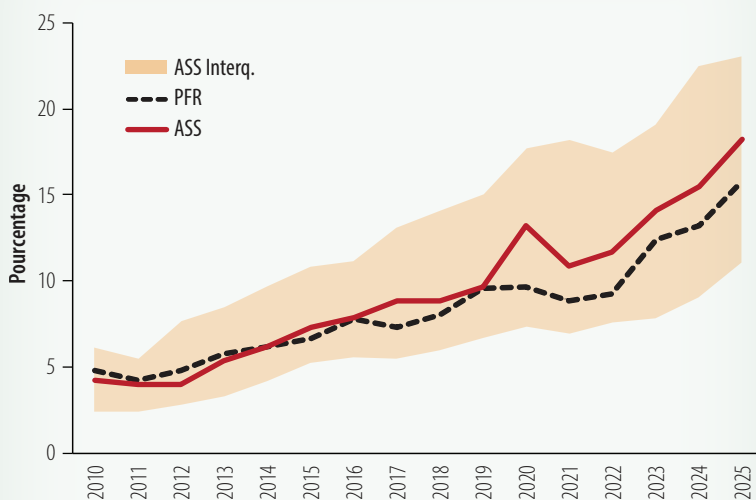
Remarque : Blend = pays éligibles à la fois aux prêts concessionnels de l'IDA et aux prêts non concessionnels de la BIRD ; PIB = produit intérieur brut ; BIRD = Banque internationale pour la reconstruction et le développement ; IDA = Association internationale de développement.

par un assainissement budgétaire et un refinancement concessionnel, tandis qu'au Mozambique, elle reflète principalement l'absence de nouveaux financements extérieurs. En revanche, le Nigeria et le Rwanda ont accru leurs emprunts extérieurs. L'augmentation de la dette extérieure du Nigeria en 2024 résulte d'effets de valorisation liés au taux de change ; depuis lors, le ratio dette/PIB suit une trajectoire descendante. L'augmentation de la dette du Rwanda résulte de l'expansion des infrastructures et des initiatives de reconstruction et d'adaptation climatiques.

Les pressions liées au service de la dette extérieure s'accroissent malgré la stabilisation de l'encours. Le ratio du service de la dette publique externe garantie par l'État (PPG) par rapport aux recettes (hors dons) en Afrique subsaharienne devrait augmenter de 2,8 points de pourcentage, passant de 15,4 % en 2024 à environ 18,2 % en 2025 (figure 1.30). Le fardeau est particulièrement élevé en Angola, au Sénégal et au Soudan du Sud, où une part substantielle des recettes publiques devra être consacrée au service de la dette publique extérieure au cours des prochaines années. En Éthiopie, dans le cadre des calendriers de remboursement actuels et avant la mise en œuvre complète des mesures d'allègement liées à la restructuration, ce ratio pourrait atteindre un pic de 91 % en 2037, soulignant l'urgence de conclure des négociations sur des conditions permettant de rétablir la viabilité de la dette.

En Afrique subsaharienne, les amortissements de la dette extérieure devraient rester élevés sur les cinq prochaines années. Les remboursements du principal au titre de la dette publique extérieure ont

Figure 1.30 : Service de la dette extérieure de l'Afrique subsaharienne par rapport aux recettes, hors dons, 2010-2025 (médiane)



Source : Calculs fondés sur les données des statistiques internationales de la dette de la Banque mondiale à fin décembre 2025. PFR = pays à faible revenu, PPG = public et garanti par l'État, ASS = Afrique subsaharienne.

fortement progressé, passant de 37 milliards USD en 2024 à 59,2 milliards USD en 2025 — soit une hausse de 60 % en un an — sous l'effet de l'échéance des prêts des banques commerciales, de la hausse des remboursements d'obligations et de la reprise des paiements au titre des accords de restructuration. Les remboursements devraient ensuite se stabiliser entre 47 et 50 milliards USD par an entre 2026 et 2028 (figure 1.31). L'Angola, le Sénégal et l'Afrique du Sud feront face aux obligations de remboursement individuelles les plus importantes pour 2026. Dans l'ensemble, le

service total de la dette — remboursements du principal et des intérêts — concurrencera de plus en plus les dépenses de développement en matière d'allocation des ressources budgétaires.

Les vulnérabilités liées à la dette dans la région demeurent élevées, traduisant une atténuation seulement partielle des pressions apparues pendant la pandémie et le cycle de resserrement mondial qui a suivi. À la fin de 2025, 25 des 48 pays d'Afrique subsaharienne (52 %) étaient classés par le FMI et la Banque mondiale comme étant à haut risque de surendettement ou déjà en situation de surendettement — 18 à haut risque et sept en situation de surendettement (figure 1.32). Cette

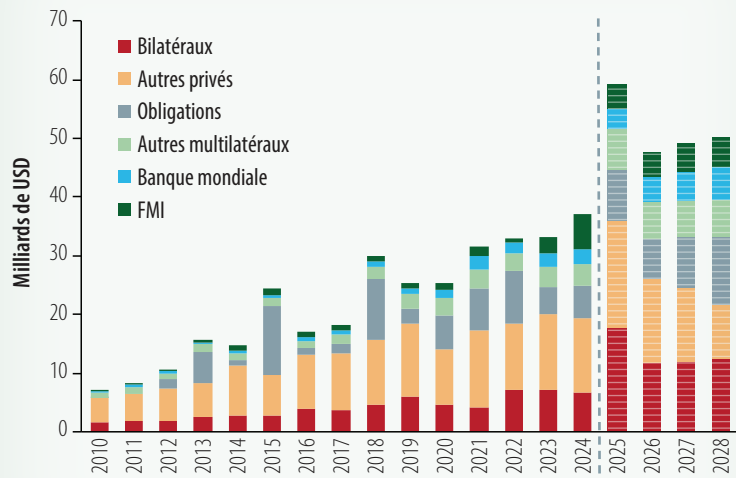
proportion est légèrement supérieure à celle de 2024, interrompant deux années d'amélioration. Si une crise de la dette à l'échelle régionale semble avoir été contenue, la persistance de vulnérabilités aussi élevées indique que l'Afrique subsaharienne est entrée dans un équilibre de la dette plus fragile, où les chocs sont de plus en plus susceptibles de provoquer des tensions budgétaires.

La vulnérabilité à l'endettement est fortement concentrée dans les économies à faible revenu. Sur les 25 pays à haut risque ou déjà en situation de détresse, 22 sont à faible revenu ou à revenu intermédiaire inférieur, ce qui reflète des bases de recettes étroites, une diversification limitée des exportations et un accès restreint au financement concessionnel. Cette tendance souligne que la détresse liée à la dette en Afrique subsaharienne ne se limite pas à quelques cas isolés, mais constitue un défi budgétaire déterminant pour la plupart des économies les plus pauvres de la région.³¹

Elle reflète une augmentation des vulnérabilités liées à la dette sur une décennie, due au passage à des emprunts non concessionnels, au choc budgétaire lié à la COVID-19 et au cycle de resserrement monétaire mondial de 2022-2024. Le groupe à risque modéré — 48 % en 2025, contre 51 % en 2024 — est devenu la principale zone de vulnérabilité de la région. Les pays de ce groupe restent solvables selon les projections de base, mais disposent de marges de manœuvre limitées pour faire face à des chocs défavorables.

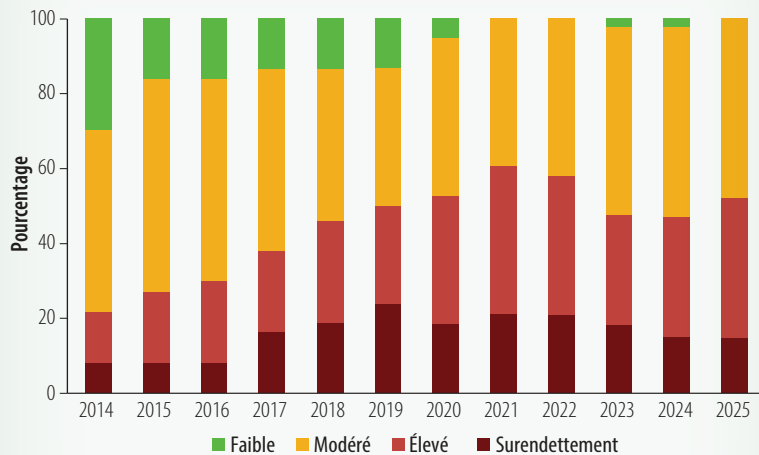
Le fardeau du service de la dette augmente dans toutes les catégories de risque, mais s'est particulièrement alourdi pour les économies à haut risque. Dans les pays d'Afrique subsaharienne à haut risque, le ratio du service de la dette extérieure par rapport aux recettes a atteint 20,6 % en 2025 — soit

Figure 1.31 : Amortissements de la dette publique extérieure et garantie par l'État en Afrique subsaharienne, par créancier, 2010-2028 (en milliards de USD).



Source : Calculs fondés sur les données des statistiques internationales de la dette de la Banque mondiale à fin décembre 2025. PFR = pays à faible revenu, PPG = public et garanti par l'État, ASS = Afrique subsaharienne.

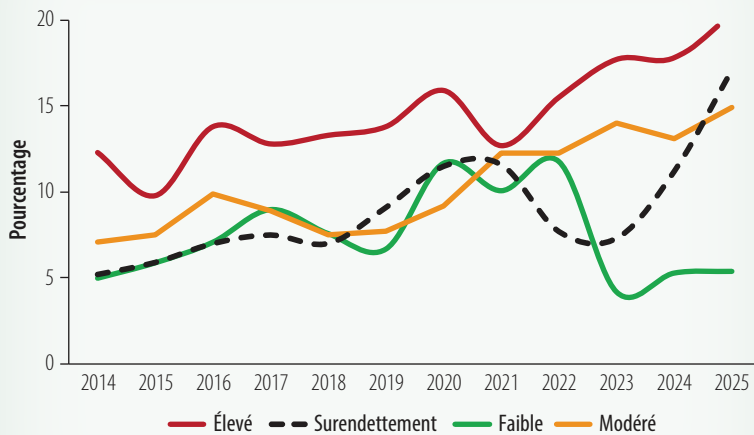
Figure 1.32 : Risque externe de surendettement dans les pays d'Afrique subsaharienne, 2014-2025



Source : Calculs fondés sur les données de la base de données du Cadre de viabilité de la dette pour les pays à faible revenu (LIC-DSA) de la Banque mondiale et du Fonds monétaire international, à fin décembre 2025.

31 Depuis 2021, aucun pays d'Afrique subsaharienne n'a conservé une notation de risque faible, à la seule exception du Botswana, qui a brièvement atteint ce statut en 2023 et 2024.

Figure 1.33 : Ratio médian du service de la dette extérieure et garantie par l'État (PPG) rapporté aux recettes, par notation de risque, 2014-2025



Sources : Calculs fondés sur les données de la base de données du Cadre de viabilité de la dette pour les pays à faible revenu (LIC-DSA) de la Banque mondiale et du Fonds monétaire international, à fin décembre 2025 ; Statistiques de la dette internationale de la Banque mondiale à fin décembre.

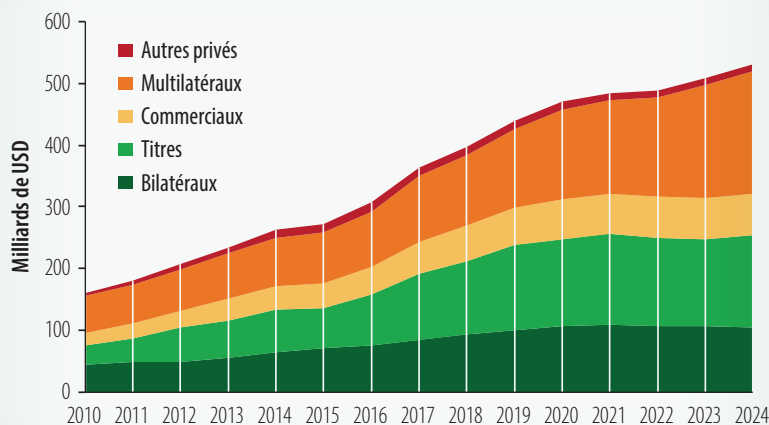
une hausse de 2,8 points de pourcentage par rapport à 2024 et le niveau le plus élevé enregistré à ce jour pour ce groupe (figure 1.33). Les pays déjà en difficulté ont atteint 17,1 %, soit près de 6 points de pourcentage de plus qu'un an auparavant, ce qui reflète à la fois la reprise des paiements après des accords de restructuration et la persistance d'arriérés ailleurs. Les pays à risque modéré ont enregistré un taux de 14,9 %. L'écart qui en résulte entre les groupes à haut risque et à risque modéré s'est creusé

de manière constante depuis 2020, reflétant des vulnérabilités structurelles plus profondes, malgré le recours accru des pays à haut risque aux financements concessionnels.

Évolution du paysage des créanciers et montée des vulnérabilités en Afrique subsaharienne

La composition des créanciers de la dette publique extérieure de l'Afrique subsaharienne a considérablement évolué au cours de la dernière décennie, modifiant l'exposition des pays aux conditions de financement mondiales, aux coûts d'emprunt et aux risques de refinancement (figure 1.34). Fin 2024, les créanciers officiels représentaient 57 % de l'encours de la dette extérieure PPG de l'Afrique subsaharienne, soit 530,8 milliards USD — 197,8 milliards USD (37 %) auprès d'institutions multilatérales et 104,5 milliards USD (20 %) auprès de créanciers bilatéraux. Les créanciers privés détenaient les 43 % restants, principalement composés d'obligations souveraines (28 %) et de prêts bancaires commerciaux (13 %). Bien que la part des créanciers officiels soit restée inchangée à 57 % en 2023 et 2024, cette stabilité apparente recouvre des changements significatifs dans la composition des

Figure 1.34 : Composition des créanciers de l'Afrique subsaharienne, 2010-2024 (encours de la dette PPG, en milliards de USD courants)



Source : Statistiques de la dette internationale de la Banque mondiale, fin décembre 2025.
Remarque : PPG = public et garanti par l'État.

prêts officiels et la répartition de l'exposition des créanciers entre les groupes de revenus — évolutions ayant des implications directes sur le fardeau du service de la dette et la vulnérabilité aux conditions du marché.

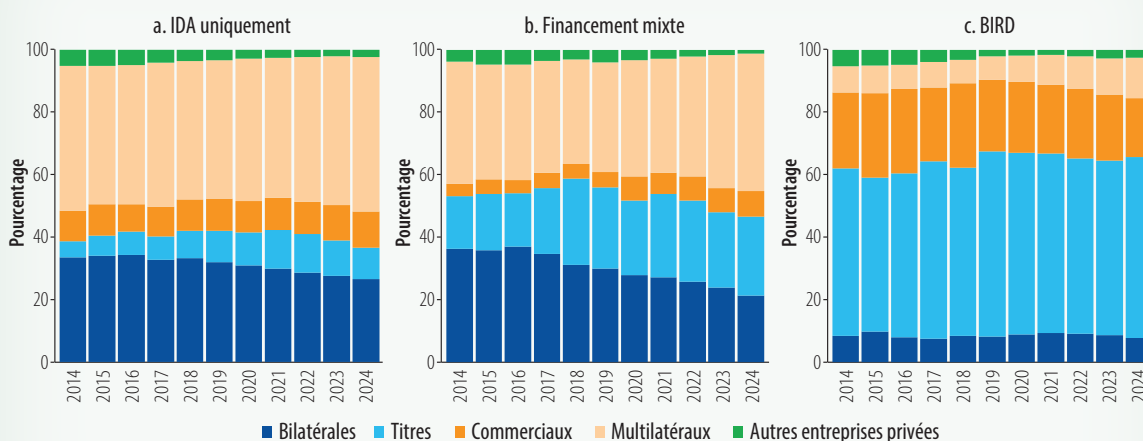
Les prêts multilatéraux ont constitué la composante de la dette extérieure de l'Afrique subsaharienne qui a connu la croissance la plus rapide au cours de la dernière décennie, reflétant l'ampleur des financements de crise mobilisés par les

institutions financières internationales. La dette multilatérale est passée de 79,2 milliards USD en 2014 à 197,8 milliards USD en 2024, soit une augmentation de 150 %. À mesure que les prêts contractés pendant la crise arrivent à échéance, les amortissements ont augmenté de 4,0 milliards USD en 2018 à 12,2 milliards USD en 2024 et devraient s'établir à 16,9 milliards USD d'ici 2028. En revanche, la dette bilatérale a stagné en valeur nominale et a diminué en part de la dette extérieure de la région, reflétant à la fois les efforts de restructuration en cours et un ralentissement des nouveaux prêts. La dette bilatérale a atteint un pic de 109,2 milliards USD en 2021 avant de reculer à 104,5 milliards USD d'ici 2024, réduisant ainsi sa part dans la dette extérieure de 23 à 20 %. Cette baisse reflète en partie la stagnation des financements du Club de Paris, la réduction des prêts accordés par les créanciers bilatéraux non traditionnels et un recours à des sources de financement alternatives — notamment une dépendance accrue à l'égard de la dette intérieure pour atténuer les risques de change.

Parmi les créanciers privés, les obligations souveraines ont connu la croissance la plus rapide et présentent désormais les coûts budgétaires les plus élevés. La dette obligataire est passée de 69,0 milliards USD en 2014 à 149,4 milliards USD en 2024 — soit une augmentation de 117 % — tandis que les amortissements obligataires devraient plus que doubler, passant de 5,4 milliards USD en 2024 à 11,7 milliards USD d'ici 2028, reflétant l'échéance des obligations émises lors de la forte hausse de 2017-2021. L'impact budgétaire est fonction des différences de coût d'emprunt.

La ventilation par groupe de revenus met en évidence les structures de financement et les profils de risque divergents selon les différentes catégories d'emprunteurs d'Afrique subsaharienne. En 2024, les pays relevant uniquement de l'IDA comptaient sur les créanciers officiels pour environ 76 % de leur dette extérieure, ce qui leur offrait une protection substantielle contre la volatilité des marchés mondiaux (figure 1.35). En revanche, les pays de la BIRD présentent une tendance inverse : les créanciers privés détiennent environ 79 % de leur dette extérieure PPG, les obligations souveraines représentant 58 %. Cette divergence se traduit directement par des expositions différentes aux cycles mondiaux des taux d'intérêt, au sentiment des investisseurs et à la volatilité des spreads. Pour des pays comme l'Angola et l'Afrique du Sud — confrontés à d'importantes obligations d'amortissement externe en 2026 —, les variations de l'appétit mondial pour le risque ont des conséquences budgétaires immédiates.

Figure 1.35 : Composition de la dette publique extérieure et de la dette garantie par l'État en Afrique subsaharienne, par type de créancier, 2014-2024



Source : Calculs basés sur les données du Système de déclaration des débiteurs de la Banque mondiale.

Remarque : Financement mixte (blend) = prêts concessionnels de l'IDA et prêts non concessionnels de la BIRD ; BIRD = Banque internationale pour la reconstruction et le développement ; IDA = Association internationale de développement.

Les économies à financement mixte (blend) ont connu la plus forte évolution de la composition de leurs créanciers au cours de la dernière décennie et sont désormais confrontées à des perspectives de

refinancement particulièrement complexes. Leur dette extérieure PPG a plus que triplé — passant de 45,7 milliards USD en 2014 à 142,9 milliards USD en 2024 — sous l'effet d'une augmentation de 370 % de la dette obligataire et d'une hausse de 539 % des prêts des banques commerciales, ce qui a fait passer la part du secteur privé dans leur dette extérieure de 25 à 35 %. La hausse des coûts d'emprunt est déjà manifeste : l'euro-obligation du Cameroun à échéance juillet 2024 s'est négociée à 10,75 %, contre 9,75 % lors de son émission en 2015, une tendance observée chez d'autres emprunteurs similaires.

Financement extérieur privé : hausse des coûts et raccourcissement des échéances

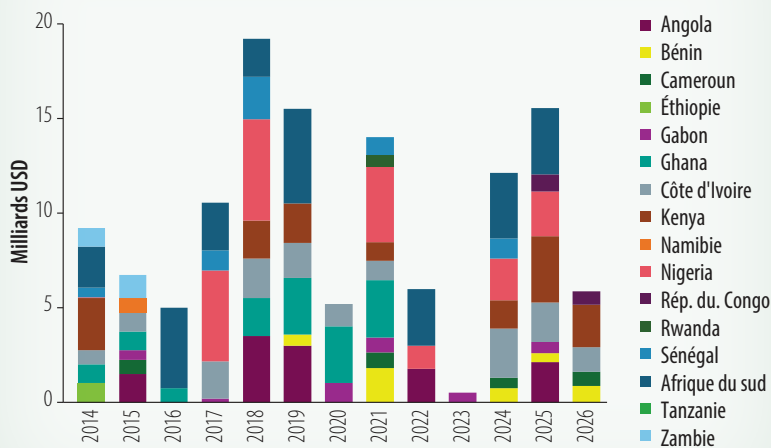
Le coût de l'emprunt extérieur privé a augmenté au cours de la dernière décennie, l'année 2024 marquant un net réajustement des conditions de financement sur les marchés régionaux. Le taux d'intérêt moyen sur les nouveaux engagements de dette extérieure privée est passé de 4,7 % en 2014 à 6,8 % en 2024, tandis que les échéances moyennes se sont raccourcies de 9 à 7,2 ans au cours de la même période.³² Ces évolutions semblent refléter une réévaluation structurelle des primes de risque à la suite des épisodes de défaut de 2020-2023, amplifiée par le resserrement des conditions financières mondiales au cours de la période 2022-2024.

La participation de l'Afrique subsaharienne aux marchés obligataires internationaux en 2025 a été la plus forte depuis sept ans. Huit États souverains ont réalisé 18 opérations — le total annuel le plus élevé depuis 2018 et égalant le record précédent —, ce qui marque un renversement clair de la fermeture quasi totale du marché en 2022-2023 (figure 1.36). En dehors de l'Afrique du Sud, l'Angola et le Kenya ont été les émetteurs

les plus actifs, chacun ayant réalisé deux opérations en deux tranches.³³ Ce rebond a été soutenu par l'amélioration des conditions financières mondiales, les progrès en matière d'assainissement budgétaire chez les principaux émetteurs et une plus grande clarté concernant les restructurations en cours au Ghana et en Zambie.

Les rendements des émissions de 2025 montrent un marché fortement divisé. Dans le bas de l'échelle, l'Angola a fixé son taux à 6,14 % — le plus bas de la cohorte —, reflétant une

Figure 1.36 : Volumes d'émissions d'euro-obligations en Afrique subsaharienne, 2014-2026 (en milliards de USD)



Source : Bond Radar, consulté le 27 février 2026.

discipline budgétaire et des efforts de diversification économique. Un groupe intermédiaire — le Bénin (8,63 %), la Côte d'Ivoire (8,04 %), le Kenya (8,90 %) et le Nigeria (8,88 %) — a bénéficié d'une meilleure gestion budgétaire. Dans le haut du classement, le Gabon (12,70 %) et la République du Congo (13,33 %) ont émis des titres à des taux de rendement de niveau de détresse, les plus élevés jamais observés dans la région.³⁴

32 Le passage à des échéances de 7,2 ans aggrave le risque de refinancement : le remplacement des obligations à 10-15 ans émises entre 2014 et 2019 par des instruments à sept ans augmente les coûts d'emprunt et concentre les remboursements au début des années 2030, créant ainsi une nouvelle vague de refinancement avant même que la vague actuelle ne soit résorbée.

33 Les deux émissions à double tranche du Kenya en 2025 et son émission début 2026 — 2,25 milliards USD en obligations à échéance 2034 (7,875 %) et 2039 (8,7 %), ainsi qu'un rachat de 500 millions USD — illustrent une gestion proactive à grande échelle du passif ayant permis d'allonger les échéances et d'alléger les remboursements à court terme.

34 Le fait que deux des huit émetteurs aient fixé leurs taux à de tels niveaux souligne le degré de fragmentation du marché que masque la moyenne régionale.

Amélioration des conditions de financement sur le marché pour les émetteurs solvables d'Afrique subsaharienne

Début 2026, l'écart moyen des obligations souveraines d'Afrique subsaharienne par rapport aux bons du Trésor américain s'établissait à environ 487 points de base, en forte baisse par rapport à l'année précédente, reflétant une amélioration de l'appétit pour le risque à l'échelle mondiale et une réévaluation significative des émetteurs auparavant en difficulté, plutôt qu'une amélioration généralisée des fondamentaux sous-jacents. Cette compression des écarts de rendement souverains masque toutefois un fossé grandissant entre les émetteurs les plus solides et les plus fragiles, une divergence qui détermine désormais largement l'accès au marché et les conditions de refinancement. L'amélioration se concentre sur un groupe restreint d'États souverains plus solvables plutôt que de refléter une normalisation généralisée des conditions de financement dans toute la région — et elle reste très sensible à l'évolution des taux d'intérêt mondiaux ainsi qu'aux vulnérabilités propres à chaque pays.

La divergence des spreads ressort clairement des émissions sur le marché primaire du début de l'année 2026. Les États dotés de cadres politiques plus solides et de relations bien établies avec les investisseurs ont pu se financer à des spreads compatibles avec une participation continue au marché — comme le Bénin, la Côte d'Ivoire et l'Afrique du Sud —, à des niveaux de spreads de 260 à 300 points de base, reflétant une prime de crédibilité liée à la discipline budgétaire, à une gestion transparente de la dette et, dans certains cas, à des programmes appuyés par le FMI.³⁵ En revanche, les émetteurs à plus haut risque — tels que la République du Congo (rendement de 11,63 %, soit environ 745 points de base) et le Cameroun (10,13 %, soit environ 595 points de base) — ont dû faire face à des écarts nettement plus importants, ce qui souligne que les conditions de marché continuent de différencier fortement les émetteurs en fonction de la solvabilité perçue et de la crédibilité des politiques, plutôt que d'une normalisation généralisée des conditions de financement dans l'ensemble de la région. Le Sénégal a connu la détérioration la plus marquée : à la suite de la divulgation officielle, en février 2025, de passifs budgétaires non déclarés auparavant par la Cour des comptes, son ratio d'endettement a atteint environ 99,7 % du PIB à la fin de 2023, et les écarts de rendement se sont creusés régulièrement tout au long de l'année 2025 pour atteindre des niveaux de détresse en fin d'année.³⁶

Le cycle de remboursement de 2026 : l'accès au marché comme contrainte déterminante

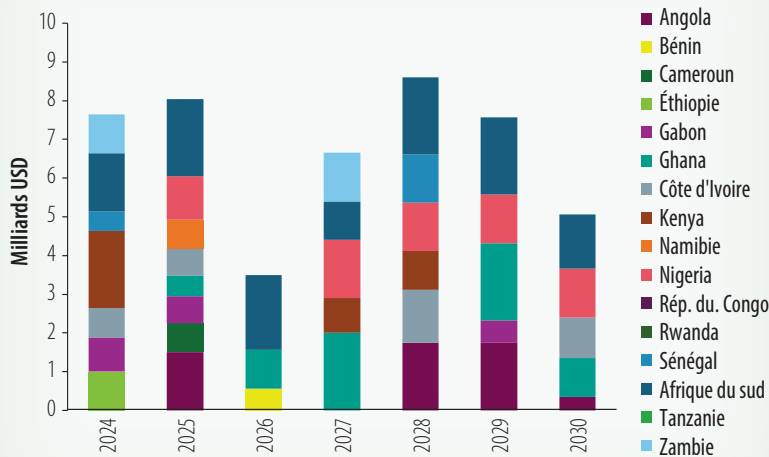
Le montant total des échéances des euro-obligations de l'Afrique subsaharienne en 2026 s'élève à environ 3,5 milliards USD (0,6 % du PIB), ce qui représente une année de remboursement moins lourde qu'en 2025 (8 milliards USD) et bien en deçà du pic à venir en 2028 (8,6 milliards USD). Les pressions varient selon les pays : le Bénin est confronté à la charge la plus lourde par rapport au PIB (565 millions USD, soit 2,1 %), tandis que l'échéance obligataire de 1,9 milliard USD de l'Afrique du Sud est limitée, à 0,43 % du PIB (figure 1.36).

Le principal défi de refinancement se posera en 2027 et 2028, lorsque les échéances des euro-obligations régionales culmineront à environ 8,6 milliards USD en 2028. Les principaux contributeurs incluent l'Angola (1,75 milliard USD, soit 1,43 % du PIB en 2028), l'Afrique du Sud (2 milliards USD en 2028 et en 2029), le Ghana (2 milliards USD en 2027 et à nouveau en 2029) et le Nigeria (1,5 milliard USD en 2027 et 1,25 milliard USD en 2028), ce qui porte les échéances régionales à un pic de 8,6 milliards USD en 2028 (figure 1.36). Les obligations de la Zambie (1,25 milliard USD, soit 3,2 % du PIB) et du Sénégal (1,24 milliard USD, soit 2,8 % du PIB), arrivant à échéance respectivement en 2027 et

³⁵ L'Afrique du Sud, la Côte d'Ivoire et le Bénin ont émis respectivement à 6,81 %, 7,13 % et 6,80 %, contre un taux de référence des bons du Trésor américain d'environ 4,18 %. Après couverture en euros, le taux d'intérêt effectif pour la Côte d'Ivoire s'établit à 5,3 %. Bien qu'ils demeurent supérieurs aux niveaux d'avant 2022, les coûts d'emprunt et les spreads implicites favorisent un accès soutenu au marché.

³⁶ Des conditions de tarification de détresse étaient déjà visibles en 2025, lorsque le Gabon a émis à 12,70 % et la République du Congo à 13,33 %, indiquant que la fragmentation est antérieure à l'assouplissement récent des conditions mondiales.

Figure 1.37 : Échéances des euro-obligations de l'Afrique subsaharienne, par pays, 2024-2030 (en milliards USD)



Source : Bond Radar, consulté le 27 février 2026.

en 2028, constituent des pressions de refinancement particulièrement élevées au regard de la taille de leurs économies. Compte tenu des obligations imminentes, les États ayant actuellement accès aux marchés pourraient tirer profit d'une gestion proactive de leur passif. Toutefois, les tensions géopolitiques actuelles ou susceptibles de s'intensifier au Moyen-Orient pourraient faire grimper les primes de risque mondiales, réduisant la fenêtre de conditions favorables.

Restructuration de la dette en Afrique subsaharienne : des progrès malgré des défis persistants

Les efforts de restructuration de la dette en Afrique subsaharienne ont enregistré des progrès tangibles en 2025, bien qu'un accord global n'ait pas encore été trouvé dans l'ensemble des cas en cours. Parmi les quatre pays relevant du Cadre commun du Groupe des Vingt — le Tchad, l'Éthiopie, le Ghana et la Zambie —, l'engagement avec les créanciers officiels est soit bien avancé, soit officiellement achevé, et les délais opérationnels se sont raccourcis par rapport aux cas antérieurs. En dehors de ce cadre, le processus de restructuration du Malawi a subi un revers majeur à la suite de l'expiration de son programme soutenu par le FMI, tandis que le point d'achèvement de l'Initiative en faveur des pays pauvres très endettés (PPTÉ) de la Somalie continue de soutenir une trajectoire d'endettement plus stable.

Dans l'ensemble, la situation est celle de progrès graduels mais inégaux : des améliorations procédurales sont manifestes, mais l'écart entre les accords avec les créanciers officiels et les restructurations globales de la dette — incluant l'implication des détenteurs d'obligations et la participation des créanciers commerciaux — persiste dans la plupart des cas en cours.

Une contrainte structurelle croissante tient à la visibilité et à l'influence grandissantes des créanciers commerciaux non obligataires — en particulier les prêteurs régionaux revendiquant un statut de créancier privilégié —, ce qui constitue un obstacle majeur à la finalisation des restructurations.³⁷ Ce défi s'est manifesté simultanément au Ghana, au Malawi et en Zambie, ce qui suggère qu'il reflète une caractéristique systémique du paysage de la restructuration dans la région plutôt que des difficultés isolées et spécifiques à chaque pays.

Au titre du Cadre commun, la Zambie et le Ghana illustrent à la fois les progrès réalisés et les vulnérabilités persistantes dans le paysage de la restructuration de la dette en Afrique subsaharienne. Le processus de la Zambie est le plus avancé : l'échange obligataire de juin 2024 a permis de régler ses obligations liées aux euro-obligations ; l'accord de rééchelonnement conclu avec la Chine en juin 2023, qui a étendu les échéances de remboursement sur 20 ans pour une part substantielle de ses créances a

³⁷ Les créanciers régionaux, tels que la Banque africaine d'import-export (Afreximbank) et la Banque de commerce et de développement, ont invoqué leur statut de créanciers privilégiés pour justifier leur non-participation à des traitements de dette comparables à ceux appliqués aux créanciers bilatéraux et obligataires, compliquant ainsi l'application des principes de comparabilité de traitement au titre du Cadre commun et au-delà.

établi un précédent important pour la coordination des créanciers officiels ; et l'utilisation d'instruments contingents liés au PIB et subordonnés à des conditions d'État offre un modèle potentiel pour atténuer le risque de restructurations futures. Le reclassement du Ghana, en novembre 2024, de la catégorie « en situation de surendettement » à celle de « risque élevé de surendettement » constitue un progrès significatif ; toutefois, d'importantes vulnérabilités subsistent. Les négociations avec les créanciers commerciaux se poursuivent, et le lien entre l'État et les banques s'est affaibli à la suite de l'échange de la dette intérieure.

L'efficacité opérationnelle du Cadre commun a continué de s'améliorer par rapport aux premières applications, les quatre cas d'Afrique subsaharienne — Tchad, Éthiopie, Ghana et Zambie — ayant chacun enregistré des progrès en 2025. Le délai entre l'accord au niveau des services du FMI et l'approbation par le Conseil d'administration s'est considérablement raccourci, passant d'environ 10,5 mois pour le Tchad à environ 2,1 mois pour l'Éthiopie, reflétant l'apprentissage procédural et la mise en œuvre de la politique du FMI de 2024 relative à la crédibilité des processus des créanciers officiels. L'Éthiopie a franchi une étape majeure en 2025, en concluant un accord de principe avec son comité des créanciers officiels en mars et un protocole d'accord complet en juillet. Cela a permis d'achever l'engagement formel des créanciers officiels dans l'ensemble des quatre pays d'Afrique subsaharienne relevant du Cadre commun. Les négociations avec les détenteurs d'obligations privées restaient toutefois en suspens à la fin de l'année, alors que les discussions sur le principe de comparabilité de traitement se poursuivaient.³⁸

La Zambie reste le cas le plus avancé sur le plan procédural. Les autorités sont parvenues à conclure un accord sur environ 94 % du traitement de la dette requis, y compris cinq accords bilatéraux signés avec des créanciers, la part restante étant en suspens, principalement en raison de négociations non finalisées avec des créanciers commerciaux non obligataires. Le Ghana a atteint un stade comparable : en octobre 2025, plus de 95 % du traitement de la dette requis avaient été convenus, et quatre accords bilatéraux avaient été signés à la fin du mois de septembre. En tant que premier cas traité au titre du Cadre commun, le Tchad a établi la base de référence procédurale initiale à l'aune de laquelle les améliorations apportées aux dossiers suivants — notamment en termes de délais et de coordination des créanciers officiels — sont désormais évaluées.

En dehors du Cadre commun, le Malawi reste le pays le plus en difficulté de la région. Les efforts de restructuration lancés à la mi-2022 n'ont pas encore abouti à un accord global complet. Alors que les créanciers bilatéraux officiels ont donné leur accord de principe, les négociations avec les prêteurs commerciaux restent au point mort, et les pressions liées au service de la dette intérieure continuent de s'accroître. La facilité de crédit prolongée du FMI — approuvée en novembre 2023 pour un montant de 175 millions USD — a expiré en mai 2025 après que seuls 35 millions USD ont été décaissés, aucune évaluation du programme n'ayant été menée à bien dans les délais requis. La dette publique a atteint environ 88 % du PIB, et l'analyse de viabilité de la dette de 2025 a classé le Malawi en situation de détresse de la dette. Les paiements d'intérêts, en particulier sur les obligations intérieures, devraient dépasser 8 % du PIB au cours de l'exercice 2025/26, accentuant les tensions sur la marge de manœuvre budgétaire dans un contexte de retards dans la restructuration. Pour faire face à ces pressions, les autorités ont annoncé des plans de reprofilage de la dette intérieure et ont engagé un cabinet de conseil pour les aider à concevoir et à mettre en œuvre cette stratégie, dans le but d'alléger le poids du service de la dette et de dégager des marges pour les services essentiels et les investissements sous le gouvernement nouvellement élu.

³⁸ Les discussions avec les créanciers privés de l'Éthiopie se poursuivent activement, à la suite d'un accord antérieur qui nécessitait des discussions supplémentaires afin de satisfaire aux exigences de comparabilité de traitement. Le calendrier de conclusion d'un accord avec les détenteurs d'obligations demeure tributaire des négociations en cours.

1.4 RISQUES PESANT SUR LES PERSPECTIVES

Si l'activité économique continue de s'améliorer progressivement en Afrique subsaharienne, les perspectives restent soumises à des risques baissiers. Qu'il s'agisse des risques politiques, commerciaux, climatiques ou liés aux technologies, la répartition des risques penche toujours vers des issues défavorables, les chocs négatifs potentiels l'emportant sur les chocs positifs attendus. Néanmoins, chacun de ces domaines présente également des opportunités, et des mesures politiques efficaces — associées à des initiatives individuelles et institutionnelles — seront essentielles pour orienter l'environnement global de risque.

Croissance de l'activité économique mondiale plus faible que prévu

Le ralentissement des principales économies mondiales — notamment la Chine, l'Europe et les États-Unis — constitue un risque baissier important pour la reprise en Afrique subsaharienne.³⁹ Un ralentissement de ces économies affaiblirait la demande extérieure, réduirait les flux d'envois de fonds et ralentirait les investissements directs étrangers. Le ralentissement structurel de la Chine constitue un canal de transmission particulièrement important pour les exportateurs de minerais et de métaux de la région : les ajustements en cours sur le marché immobilier chinois et la consommation des ménages durablement atone menacent les termes de l'échange pour la République démocratique du Congo, l'Afrique du Sud et la Zambie. De telles conditions ont historiquement été associées à un élargissement des déficits courants dans toute la région.⁴⁰ De plus, la récente flambée des prix mondiaux du pétrole pourrait conduire à un resserrement de la politique monétaire dans les principales économies mondiales, dans un contexte où les marchés du travail sont déjà tendus aux États-Unis. Compte tenu de la part modeste de l'Afrique subsaharienne dans le commerce mondial de marchandises — environ 2,7 % — et de son intégration limitée dans les chaînes de valeur mondiales, les chocs externes ont tendance à se répercuter rapidement via des canaux tels que les revenus des ménages et des entreprises, les recettes fiscales et le sentiment des investisseurs.⁴¹

Instabilité politique et incertitude

L'incertitude politique — tant au sein de la région qu'à l'échelle mondiale — continue de représenter un risque baissier significatif pour l'Afrique subsaharienne. Néanmoins, les récentes avancées institutionnelles, notamment l'amélioration des cadres de gouvernance, ont introduit des facteurs de potentiel haussier.

L'affaiblissement du soutien à la coopération mondiale et aux institutions multilatérales qui la soutiennent constitue un risque baissier majeur pour les perspectives de croissance de la région. Les récentes mises en garde du Secrétaire général des Nations unies concernant la viabilité financière de l'organisation mettent davantage en évidence les implications potentielles pour la stabilité mondiale.⁴² Cela coïncide avec l'expiration du nouveau traité START de réduction des armes nucléaires entre les États-Unis et la Russie, marquant une détérioration supplémentaire de la coopération mondiale sur les grandes questions de sécurité. Compte tenu de l'impact substantiel que l'invasion de l'Ukraine par la Russie en 2022 a eu sur les marchés régionaux de l'alimentation et de l'énergie, tout nouveau conflit ou toute dégradation plus large des conditions de sécurité mondiale pourrait avoir des effets défavorables significatifs sur les perspectives économiques de l'Afrique subsaharienne.

39 Face à des difficultés internes persistantes — notamment la crise immobilière actuelle — et à l'incertitude croissante qui pèse sur l'économie mondiale, la Chine a fixé un objectif de croissance légèrement plus modeste, de 4,5 % pour 2026.

40 Les données montrent que les fluctuations des prix des produits de base — en particulier celles liées à l'affaiblissement de la demande mondiale de cuivre — ont historiquement eu des effets macroéconomiques et budgétaires substantiels significatifs dans les économies riches en ressources. Ces cycles de prix ont été associés à des variations des recettes budgétaires d'environ 8 à 13 points de pourcentage du PIB, parallèlement à des fluctuations des recettes d'exportation comprises entre 2 et 10 points de pourcentage du PIB (Bova, Medas et Poghosyan 2016).

41 OMC (2023).

42 The New York Times, 30 janvier 2026.

Le conflit au Moyen-Orient fait peser des risques importants sur les flux commerciaux mondiaux, en particulier les flux énergétiques. L'ampleur de son impact sur l'économie mondiale, et sur l'Afrique subsaharienne en particulier, dépendra de l'ampleur et de la durée de toute perturbation du transit du pétrole et du gaz naturel liquéfié via le détroit d'Ormuz. L'Afrique subsaharienne devrait en ressentir les effets principalement par le biais de la volatilité des prix mondiaux de l'énergie. Une flambée des prix renforcerait les revenus des exportateurs nets d'énergie de la région (tels que l'Angola et le Nigeria), tandis que les importateurs nets seraient confrontés à des pressions extérieures croissantes et à une dépréciation de leur monnaie dans un contexte d'aversion accrue pour le risque. La hausse des coûts des carburants ferait également grimper l'inflation dans la plupart des pays de la région, ce qui pourrait retarder, voire inverser, les cycles d'assouplissement monétaire en cours.

La compression des budgets d'aide au développement par les principaux pays donateurs intervient à un moment où les risques de détresse de la dette restent élevés dans toute la région, à la suite de l'augmentation justifiée des emprunts publics pendant la pandémie de COVID-19. Comme une grande partie de cette aide a soutenu des investissements dans le capital humain — en particulier dans les domaines de la santé et de l'éducation —, les pouvoirs publics sont désormais confrontés à des choix difficiles : soit réduire ces programmes, soit les maintenir au détriment d'autres priorités de développement, notamment les investissements dans les infrastructures. Ces deux options comportent un risque important de compromettre les progrès vers les objectifs de développement à long terme.

Les conflits en cours et potentiels au sein de la région continuent de contraindre les perspectives de développement et exercent une pression considérable sur les capacités institutionnelles. Le conflit prolongé au Soudan constitue une source majeure d'incertitude pour les pays voisins, le Soudan du Sud et le Tchad étant particulièrement vulnérables aux effets de débordement du conflit. De même, les tensions persistantes — notamment dans l'est de la République démocratique du Congo, dans la région du Tigré en Éthiopie et dans les zones touchées par les activités de l'État islamique au Sahel — restent des foyers potentiels d'escalade des conflits.

Enfin, des transitions politiques non démocratiques continuent de se produire dans la région — bien que récentes aient été relativement peu violentes —, la Guinée-Bissau et Madagascar ayant toutes deux connu des coups d'État au cours de l'année écoulée. Si ces événements se sont déroulés avec relativement peu d'incidents sécuritaires immédiats, le risque de violence politique demeure élevé. Plusieurs pays, dont l'Angola, le Cameroun, le Mali, le Sénégal et la Tanzanie, ont été confrontés à des épisodes de manifestations violentes. La criminalité au sens large pose également des risques pour l'activité économique. Au Nigeria seulement, plus de 2 000 personnes ont été enlevées en 2025.⁴³ Le président sud-africain Cyril Ramaphosa a annoncé que le gouvernement enverrait des troupes pour lutter contre l'exploitation minière illégale et la criminalité violente dans les provinces du Gauteng et du Cap-Occidental.⁴⁴

Difficultés d'accès aux marchés : fragmentation commerciale, barrières commerciales et accords commerciaux préférentiels

Le système commercial mondial se fragmente de plus en plus dans un contexte de protectionnisme croissant et d'intensification des pratiques de « friendshoring », ce qui accentue les vulnérabilités des secteurs orientés vers l'exportation en Afrique subsaharienne. La forte concentration des exportations de la région sur les intrants des premières étapes de la chaîne de valeur renforce sa vulnérabilité aux barrières commerciales et aux perturbations de l'accès aux marchés. Les 15 principaux produits intermédiaires d'exportation représentent plus de 50 % du total des exportations de produits

⁴³ HumAngle Tracker (2025).

⁴⁴ Selon les estimations, la criminalité entraîne un coût annuel d'au moins 10 % du PIB de l'Afrique du Sud. Ces pertes résultent de multiples canaux, notamment les vols directs (2,6 % du PIB), les dépenses en matière de sécurité et d'assurance (4,2 %) et les coûts d'opportunité (estimés entre 1,8 et 2,8 % du PIB) (Banque mondiale 2023b).

intermédiaires, soit un niveau de concentration nettement supérieur à celui observé dans d'autres régions du monde.⁴⁵ La participation aux chaînes d'approvisionnement régionales est également limitée : le commerce intra-africain de produits intermédiaires s'établissait à seulement 12,8 % en 2022, soit la part la plus faible au niveau mondial.⁴⁶

La fragmentation croissante du commerce mondial pourrait créer des opportunités en encourageant un renforcement du commerce intra-régional, à l'heure où la ZLECAf est en cours de mise en œuvre. Contrairement au profil des exportations africaines vers les marchés mondiaux, le commerce intra-régional est plus diversifié et comprend une part plus importante de produits à valeur ajoutée, les produits manufacturés représentant environ 60 % du commerce intra-africain, contre environ 35 % pour les exportations à destination du reste du monde. Du côté positif, une intégration régionale plus poussée pourrait renforcer la résilience économique, car les communautés économiques régionales dotées de structures de production plus diversifiées ont tendance à maintenir des flux commerciaux intra-régionaux plus élevés, même à la suite de chocs externes. Cependant, l'économie africaine médiane n'oriente qu'environ 20 % de ses exportations à d'autres pays de la région, contre plus de 50 % au sein du bloc commercial de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est. De plus, le commerce intra-africain reste très concentré : plus de 35 % du commerce régional provient de seulement deux économies, le Nigeria et l'Afrique du Sud.

La ZLECAf pourrait augmenter les revenus réels de 7 à 9 % d'ici 2035 et sortir 40 millions de personnes de l'extrême pauvreté.⁴⁷ Cet impact ne s'est pas encore concrétisé. Pour tirer pleinement parti de la ZLECAf afin de stimuler le commerce et les investissements étrangers, il faudra permettre aux pays pionniers de piloter la mise en œuvre, garantir un suivi et une application rigoureux des engagements, et investir dans les biens publics régionaux. Si les réductions tarifaires prévues par la ZLECAf favorisent le commerce intrarégional, les principales contraintes proviennent des coûts commerciaux internes, tels que l'insuffisance des infrastructures de transport et de logistique, l'inefficacité des systèmes douaniers et réglementaires, la numérisation limitée et les coûts élevés liés au financement et à la logistique domestiques. De plus, les barrières non tarifaires, telles que certaines interdictions d'exportation, sont courantes dans la région. Les protocoles de la phase II — couvrant l'investissement, la propriété intellectuelle, la politique de concurrence, ainsi que les femmes et les jeunes dans le commerce — traitent de nombreux aspects de ces coûts internes. Cependant, leur mise en œuvre devrait progresser plus graduellement, compte tenu des besoins d'investissement substantiels et de la nécessité de réformes institutionnelles et réglementaires plus profondes pour remédier à ces problèmes structurels.

Le mécanisme d'*ajustement carbone aux frontières* (CBAM) de l'Union européenne est entré dans sa phase définitive le 1er janvier 2026, devenant ainsi le premier dispositif d'ajustement carbone aux frontières à imposer des redevances fondées sur l'intensité carbone des marchandises importées. Dans le cadre de cette phase, les importateurs européens de produits à forte intensité carbone sont tenus d'acheter des certificats CBAM afin de compenser les émissions de carbone associées à leurs produits, à des prix alignés sur ceux des quotas du système d'échange de quotas d'émission de l'UE, qui ont oscillé entre 74 et 100 euros par tonne de dioxyde de carbone au cours des deux dernières années.⁴⁸ Le CBAM couvre initialement six catégories de produits — l'aluminium, le fer et l'acier, le ciment, les engrais, l'électricité et l'hydrogène — représentant 4 % des exportations africaines vers l'Europe et 1,5 % des exportations africaines totales.⁴⁹ La mise en œuvre du CBAM pourrait réduire les exportations africaines

45 Degain et Eberth (2024).

46 Degain et Eberth (2024) ; Abdel-Latif, Khandelwal et Zhang (2025).

47 Ehandi, Maliszewska et Steenbergen (2022).

48 Commission européenne (2023) ; PNUE (2025).

49 Le paquet législatif de la Commission européenne de décembre 2025 comprend une proposition visant à étendre le champ d'application à d'autres produits en aval dans le cadre de la transition vers le régime définitif. Les calculs ont été réalisés par les équipes de la Banque mondiale sur la base des données Comtrade des Nations unies issues des paniers d'exportation de 2024.

vers l'Union européenne de 13,9 % pour l'aluminium, de 8,2 % pour le fer et l'acier, de 3,9 % pour les engrais et de 3,1 % pour le ciment.⁵⁰ Pour atténuer ces effets, les exportateurs africains devront soit décarboner leurs processus de production, soit absorber le coût des certificats CBAM — deux options qui nécessitent des investissements importants que de nombreux producteurs de la région ne sont pas en mesure de financer. Plus problématique encore, le coût de mise en conformité pourrait s'avérer déterminant, car les fournisseurs incapables de fournir des données crédibles sur leurs émissions risquent d'être exclus des chaînes d'approvisionnement de l'UE. Sans financements industriels verts dédiés et appui technique des banques multilatérales de développement, il existe un risque important que le CBAM entrave en réalité la transition vers une production plus propre et plus compétitive, alors même que l'Afrique représente moins de 4 % des émissions mondiales de gaz à effet de serre.

Enfin, les préférences commerciales accordées par les États-Unis dans le cadre de l'AGOA ont expiré le 30 septembre 2025, créant un vide réglementaire de quatre mois qui n'a été que partiellement comblé. Le 3 février 2026, le président Trump a signé une loi prolongeant le programme jusqu'au 31 décembre 2026, avec des dispositions rétroactives rétablissant l'accès en franchise de droits et autorisant le remboursement des droits de douane acquittés pendant la période intermédiaire. Il s'agit du renouvellement le plus court des 26 ans d'existence de l'AGOA et marque un changement significatif par rapport aux prolongations prévisibles d'une durée de dix ans qui assuraient auparavant aux investisseurs une sécurité politique.⁵¹ Le passage à des renouvellements annuels, accompagné d'un durcissement des conditionnalités, compromet fondamentalement les horizons d'investissement pluriannuels requis pour les activités manufacturières. Pour les producteurs de vêtements, de chaussures et de textiles au Lesotho, en Éthiopie et au Kenya, secteurs ayant investi dans des capacités de production sur la base d'un accès préférentiel au marché américain, l'érosion de la prévisibilité représente un frein structurel à de nouveaux investissements.

Climat

L'impact croissant du changement climatique se manifeste au moment même où les avancées technologiques liées à l'économie verte commencent à se déployer à grande échelle. Le changement climatique devrait accroître à la fois la fréquence et l'intensité des phénomènes météorologiques extrêmes dans la région, notamment les sécheresses et les précipitations extrêmes. De fortes pluies anormalement hors saison deviennent fréquentes en Afrique de l'Ouest, comme en témoigne l'inondation de Mokwa en mai 2025. Au moment de la mise sous presse de ce rapport, de vastes zones de la Corne de l'Afrique sont touchées par la sécheresse liée à un épisode de La Niña en cours, avec plus de 34 millions de personnes classées « en situation de crise » ou pire, selon la Classification intégrée des phases de sécurité alimentaire.

Des précipitations extrêmes — intensifiées à la fois par le changement climatique et par La Niña — ont provoqué des inondations graves et meurtrières en Eswatini, à Madagascar, au Mozambique, en Afrique du Sud et au Zimbabwe. Selon le Bureau de la coordination des affaires humanitaires des Nations unies, de fortes pluies et des cyclones successifs ont touché environ 1,5 million de personnes et déplacé plus de 170 000 d'entre elles en Afrique australe au cours des premiers mois de l'année.⁵² Les dégâts étendus aux infrastructures, les épidémies de choléra (en particulier en Zambie) et les pertes agricoles considérables en résultant ont encore aggravé l'insécurité alimentaire dans toute la région.

⁵⁰ African Climate Foundation et London School of Economics and Political Science (2023).

⁵¹ Bien que la Chambre des représentants ait approuvé en janvier 2026 une proposition visant à prolonger l'AGOA jusqu'au 31 décembre 2028, le Sénat a adopté une prolongation d'un an, courant jusqu'à la fin de cette année.

⁵² Plusieurs cyclones, notamment Fytia et Gezani, ont touché Madagascar et le Mozambique, faisant de nombreuses victimes et laissant de nombreuses personnes nécessitant une aide humanitaire.

Au-delà de leur coût humanitaire, ces chocs hydrologiques posent des risques macroéconomiques importants, en contraignant la production agricole, en interrompant la production d'électricité, en dégradant les infrastructures et en déclenchant des pressions budgétaires imprévues liées aux dépenses d'urgence. Les investissements dans des systèmes d'approvisionnement en eau résilients — notamment les réservoirs polyvalents, la recharge contrôlée des aquifères et le drainage urbain — jouent donc un rôle essentiel en tant qu'infrastructures de stabilisation macroéconomique.

Le déficit de financement de l'adaptation reste considérable et continue de s'élargir. Le Programme des Nations Unies pour l'environnement a estimé les besoins des pays en développement en matière d'adaptation entre 310 et 365 milliards USD par an d'ici 2035, contre 26 milliards USD de financement public international consacré à l'adaptation en 2023 — un déficit qui limite la capacité des pays à renforcer leur résilience face au changement climatique.⁵³ Les conséquences humaines sont déjà graves : le Fonds des Nations Unies pour l'enfance a estimé qu'il y avait 62 millions d'enfants souffrant d'un retard de croissance en Afrique subsaharienne, un chiffre qui reflète non seulement l'insécurité alimentaire liée au climat, mais aussi les effets cumulés de la pauvreté, des conflits et du sous-investissement chronique dans les systèmes de nutrition et de santé.⁵⁴

Les Nations Unies ont mis en garde contre l'émergence d'une ère de faillite hydrique mondiale, reflétant la dégradation croissante des aquifères et des bassins fluviaux à des niveaux dépassant la capacité de reconstitution naturelle. À l'échelle mondiale, environ 4 milliards de personnes subissent une pénurie d'eau pendant au moins un mois chaque année, le Sahel et la Corne de l'Afrique figurant parmi les régions les plus gravement touchées. Cette pénurie persistante est un facteur majeur de migration liée au climat, accentuant les pressions socio-économiques et fragilisant les institutions politiques.

En revanche, les progrès rapides des technologies d'énergie verte constituent un facteur de hausse notable pour la région, le développement continu de systèmes solaires modulaires à faible coût offrant des opportunités particulièrement prometteuses pour étendre l'accès à une énergie propre et abordable.

Intelligence artificielle

Alors que les capacités de l'IA se développent à l'échelle mondiale, leurs implications potentielles pour le continent africain restent très incertaines. Du côté positif, ces technologies pourraient aider à atténuer les contraintes structurelles dans des domaines tels que la facilitation des échanges, la logistique et l'accès aux services financiers. Cependant, la numérisation limitée de la région, les faibles taux d'accès à l'électricité et la couverture inégale du haut débit risquent de ralentir l'adoption de l'IA par rapport aux économies de pointe, augmentant ainsi le risque de creusement des disparités de revenus à l'échelle mondiale. Ces défis sont encore aggravés par une forte concentration significative du marché du développement de l'IA et la priorité stratégique accordée à son déploiement dans les économies avancées.

Étroitement lié au développement de l'IA, le risque de volatilité sur les marchés financiers est accru. Les valorisations restent très sensibles aux projections incertaines de rentabilité future, d'autant plus que l'IA générative en est encore aux premiers stades de son adoption et que ses effets sur la productivité demeurent incertains. Certaines recherches préliminaires suggèrent que les retours financiers ont été limités à ce jour : environ 95 % des organisations testant des outils d'IA générative ne signalent aucun gain financier mesurable, et seuls deux des huit grands secteurs étudiés montrent

⁵³ PNUE (2025).

⁵⁴ UNICEF-OIM-Banque mondiale (2025).

des signes de transformation structurelle.⁵⁵ Cette incertitude contraste avec le degré élevé d'exposition du marché, les entreprises d'IA représentant 63 % de l'ensemble du financement en capital-risque aux États-Unis au troisième trimestre 2025.⁵⁶ De plus, sept des dix plus grandes entreprises cotées en bourse au monde sont fortement exposées à l'IA, et Nvidia — le principal fournisseur de semi-conducteurs destinés à l'IA — est devenue la société cotée la plus capitalisée au monde.⁵⁷ Étant donné que les marchés financiers américains représentent 54 % de la capitalisation boursière mondiale, toute évolution de l'appétit pour le risque ou toute réévaluation des perspectives de croissance des entreprises d'IA fortement valorisées pourrait entraîner des répercussions substantielles sur les marchés internationaux.⁵⁸ Toute perturbation des perspectives des entreprises d'IA fortement valorisées pourrait donc menacer les perspectives d'investissement dans la région, avec des implications similaires pour le financement du secteur public et la stabilité du taux de change. Une telle correction comporterait des risques significatifs pour l'Afrique subsaharienne, pouvant affaiblir les flux d'investissement, resserrer les conditions de financement pour les gouvernements et accentuer les pressions sur les taux de change.

55 Chapally et coll. (2025).

56 Bodley (2025).

57 Les sept entreprises à forte intensité d'IA et à forte capitalisation boursière sont Nvidia, Alphabet, Microsoft, Amazon, TSMC, Meta et Tesla.

58 Estimations fondées sur les données de la Fédération mondiale des bourses (2024).

Section 2. Faire fonctionner la politique industrielle en Afrique

MESSAGES CLÉS

L'Afrique mène déjà une politique industrielle ; l'enjeu est désormais de la rendre efficace.

À travers l'Afrique subsaharienne, les gouvernements mobilisent activement un large éventail d'instruments — droits de douane, zones économiques spéciales, incitations fiscales et restrictions à l'exportation. Les écarts observés entre les pays qui parviennent à engager une transformation structurelle et ceux qui n'y parviennent pas tiennent moins au niveau d'ambition qu'à la qualité de la conception des politiques et à la rigueur de leur mise en œuvre institutionnelle.

L'Afrique a besoin de ses propres outils, et non de ceux de l'Asie de l'Est.

Le modèle est-asiatique exige une marge de manœuvre budgétaire, des capacités administratives, un marché de taille suffisante et un environnement favorable à la libéralisation des échanges ; autant d'éléments dont la plupart des économies africaines ne disposent pas encore. Concevoir une politique industrielle comme si ces contraintes n'existaient pas mène à l'échec. La boîte à outils réalisable pour l'Afrique est différente : elle privilégie les apports publics habilitants, les réformes réglementaires et les instruments qui génèrent des rendements élevés dans des limites budgétaires strictes. Il ne s'agit pas d'une version plus modeste de l'approche est-asiatique, mais d'une approche différente.

Une bonne conception consiste à cibler des activités situées dans le bon voisinage, plutôt qu'à désigner des « gagnants ».

Les pouvoirs publics n'ont pas à anticiper quels produits seront rentables ; ils doivent plutôt identifier les secteurs accessibles au regard des capacités existantes du pays et y réduire les coûts d'apprentissage pour le secteur privé. Des outils analytiques tels que la cartographie de l'espace de produits et les indicateurs de complexité économique offrent une base empirique pour orienter ces choix, sans exiger des gouvernements qu'ils prévoient des résultats au niveau des entreprises.

En l'absence de discipline, la politique industrielle devient du clientélisme industriel.

Les cas qui fonctionnent affichent une caractéristique commune : le soutien est conditionnel, limité dans le temps et lié à des performances et à un apprentissage vérifiables. Les cas qui échouent ont une autre caractéristique en commun : le soutien devient permanent, les critères deviennent vagues, les entreprises ne sont pas exposées à la concurrence extérieure et les opérateurs en place bien connectés captent les rentes. Les clauses d'extinction, les règles de sortie préétablies et les indicateurs de performance clairs liés à l'exportation ne sont pas des luxes en matière de gouvernance, ce sont les mécanismes qui font fonctionner la politique industrielle.

Les marchés africains sont trop petits pour qu'une politique industrielle fonctionne seule : la ZLECAf est la condition préalable.

Les gains de productivité promus par la politique industrielle nécessitent une certaine échelle : plus d'entreprises, plus de concurrence et plus de transactions. Individuellement, la plupart des économies africaines sont trop petites pour générer cette dynamique au niveau national. La Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf) et l'intégration des Communautés économiques régionales (CER) changent fondamentalement la donne. Une politique industrielle conçue sans placer la ZLECAf en son centre est vouée à un résultat médiocre : le succès dépend de la garantie que les industries stratégiques et leurs intrants clés soient placés au cœur des barèmes libres de droits de douane, et non sur la liste des exemptions.

Ensemble, la transition verte et le boom des minéraux critiques constituent une occasion rêvée pour la politique industrielle africaine, mais cette opportunité doit être saisie maintenant, pas plus tard.

Ses ressources en minéraux critiques et son potentiel en matière d'énergies renouvelables placent l'Afrique dans une position unique, alors que les chaînes d'approvisionnement mondiales se restructurent autour des métaux pour batteries et de la production à faibles émissions de carbone. Saisir cette opportunité nécessite des choix délibérés dès aujourd'hui. Des infrastructures habilitantes, des cadres institutionnels favorisant la création de valeur ajoutée, et des plateformes régionales telles que le corridor de Lobito et l'initiative entre la République démocratique du Congo et la Zambie pour la fabrication de batteries, afin d'atteindre une échelle que les pays ne peuvent atteindre seuls.

Le consensus mondial sur la politique industrielle est passé du scepticisme à un regain d'activisme stratégique. L'Afrique participe activement à cette évolution. Les gouvernements africains déploient des interdictions d'exportation, des droits de douane, des zones économiques spéciales (ZES), des exigences de contenu local et des incitations à l'investissement. La question politique n'est pas de savoir s'il faut mener une politique industrielle, mais comment la concevoir pour qu'elle fonctionne dans le contexte des contraintes spécifiques de l'Afrique. Cette section élabore un cadre permettant de mieux comprendre pourquoi les outils classiques de politique industrielle sont systématiquement inefficaces dans le contexte africain, quelles conditions sont nécessaires pour générer une transformation structurelle, et comment les gouvernements opérant sous des contraintes strictes en matière de budget, d'administration et de taille de marché peuvent faire des choix pratiques pour tirer parti de la politique industrielle en vue d'une transformation structurelle.

2.1 POLITIQUES INDUSTRIELLES EN AFRIQUE : PRATIQUES ET TENDANCES

La résurgence de la politique industrielle et l’Afrique dans le paysage mondial

Les changements structurels se sont rarement produits en l’absence d’une politique industrielle délibérée, et le consensus politique mondial est passé du scepticisme à un regain d’activisme. Cette évolution a des implications directes sur la manière dont les gouvernements africains conçoivent et mettent en œuvre leur stratégie industrielle. Les données historiques sont cohérentes, tous niveaux de revenus et toutes époques confondus : une transformation structurelle soutenue à grande échelle a toujours été associée à une orientation délibérée de l’État en matière d’investissement, d’accès à la technologie et de commerce. Au XIXe siècle, l’industrie textile britannique jouissait d’une protection tarifaire. Dans les années 1860, l’industrie manufacturière des États-Unis combinait des droits de douane élevés sur les importations avec des concessions foncières et une passation de marchés publics qui ont catalysé les investissements privés dans les chemins de fer et l’industrie lourde. Le Japon de l’après-guerre a canalisé ses rares devises étrangères vers les secteurs présentant le plus grand potentiel d’apprentissage par l’intermédiaire du ministère de l’Investissement, du Commerce et de l’Industrie. La République de Corée et Taïwan (Chine) ont reproduit ce modèle en l’adaptant à leurs dotations en facteurs de production et à leurs contraintes géopolitiques (Amsden, 1989 ; Chang, 2002 ; Johnson, 1982). Le fil conducteur n’est pas l’instrument spécifique, mais la logique sous-jacente : la transformation structurelle nécessite de réorienter la production vers les activités présentant un potentiel d’apprentissage plus élevé et une complexité plus grande que ce que permet l’avantage comparatif actuel. Cette réorientation se heurte à des défaillances de coordination et à des externalités d’information que les forces du marché ne peuvent résoudre à elles seules (Juhász, Lane et Rodrik, 2024 ; Rodrik, 2004). Parmi les pays à industrialisation tardive, le Brésil et l’Inde ont mis en place respectivement des secteurs aérospatial et pharmaceutique compétitifs à l’échelle mondiale, dans le cadre de programmes menés par l’État. L’industrie électronique coréenne est née d’une combinaison de crédits dirigés, de protection des importations et d’objectifs d’exportation obligatoires qui ont contraint les entreprises à devenir compétitives plutôt que de se contenter de survivre à l’abri de la protection (Amsden, 1989 ; Lall, 2004).

La résurgence contemporaine de la politique industrielle reflète de nouvelles pressions structurelles et de nouveaux objectifs. Ce regain d’intérêt récent a été motivé par le chômage persistant, les inégalités, la lenteur du changement structurel, la concurrence géopolitique dans les secteurs stratégiques, la vulnérabilité des chaînes d’approvisionnement et les exigences technologiques de la transition verte (Evenett et coll., 2024 ; Juhász, Lane et Rodrik, 2024). Le retour de bâton intellectuel des années 1980, qui soutenait que la meilleure politique industrielle était l’absence de politique industrielle, a cédé la place à une deuxième résurgence. Cela modifie l’environnement international dans lequel s’inscrit la stratégie industrielle africaine. Une conséquence centrale est que les forces du marché, à elles seules, catalysent rarement la coordination nécessaire pour entreprendre de nouvelles activités, surmonter les coûts liés à la courbe d’apprentissage des industries naissantes ou construire l’écosystème de capacités complémentaires qui soutient les exigences de la transformation structurelle.

Le changement de politique qui en résulte est majeur en termes quantitatifs. Global Trade Alert (GTA) a constaté une augmentation du nombre d’interventions annuelles de politique industrielle dans le monde, passant d’environ 500 en 2009 à plus de 2 500 en 2022, avec une accélération particulièrement marquée après 2018 (GTA, 2025). Aux États-Unis, la loi sur la réduction de l’inflation de 2022 et la loi *CHIPS and Science Act* de 2022 ont respectivement investi environ 369 milliards et 53 milliards USD. Dans l’Union européenne, le plan industriel du Pacte vert a alloué plus de 250 milliards d’EUR. Les dépenses de politique industrielle, en particulier les subventions totales aux entreprises, comprenant à la fois le

financement direct des sociétés et les exonérations fiscales, représentent en moyenne 4,2 % du produit intérieur brut (PIB) dans les pays à revenu intermédiaire supérieur et 3,1 % dans les pays à revenu élevé (Fernandes et Reed, 2026). Ces niveaux dépassent largement ce que la marge de manœuvre budgétaire africaine permet actuellement et établissent une nouvelle base de référence concurrentielle en fonction de laquelle les stratégies industrielles africaines doivent opérer.

La politique industrielle fait son retour à l'échelle mondiale, et l'Afrique en est un participant actif, mais la combinaison d'instruments industriels à sa portée est façonnée par les contraintes imposées par la capacité budgétaire, les capacités administratives et la taille du marché.

La critique habituelle de la politique industrielle africaine est axée sur le choix des instruments. Elle affirme que l'Afrique utilise des outils grossiers là où des outils précis sont nécessaires. Les données examinées dans la présente section suggèrent que la combinaison d'instruments observée résulte de trois contraintes actives : la capacité administrative limitée réduit la gamme des instruments que les gouvernements peuvent mettre en œuvre ; la marge de manœuvre budgétaire restreinte exclut les instruments qui exigent des dépenses soutenues ; et les petits marchés intérieurs fragmentés réduisent les retombées en termes d'apprentissage de la protection des importations, tout en amplifiant les coûts des instruments qui nécessitent une grande échelle pour fonctionner. Il en résulte une sélection systématique d'instruments de deuxième choix, non pas parce que les décideurs politiques les préfèrent, mais parce que les instruments de premier choix sont irréalisables dans les conditions structurelles actuelles. C'est ce qu'on appelle l'écart de sélection, c'est-à-dire la distance entre la combinaison d'instruments recommandée par la théorie et les données pour générer une transformation structurelle et celle qu'il est possible de déployer de manière durable dans les conditions structurelles africaines. Pour combler cet écart, sont nécessaires non pas de meilleures prescriptions d'instruments, mais des investissements visant à lever les obstacles en matière de capacité administrative, de marge de manœuvre budgétaire et de taille du marché grâce à l'intégration régionale qui repousse la frontière des instruments réalisables. Cette analyse s'appuie sur l'ensemble de données sur la politique industrielle de Fernandes et Reed (2026), la synthèse mondiale de Huang et coll. (2025) et les plans nationaux de développement. Les données de GTA, qui constituent souvent les principales sources pour la plupart des statistiques sur les politiques industrielles, sous-estiment probablement l'intensité des politiques dans les économies à faible revenu. En effet, les interventions informelles, les subventions non notifiées et les préférences réglementaires y sont systématiquement sous-déclarées par rapport aux économies avancées dotées de systèmes de déclaration administrative plus complets.

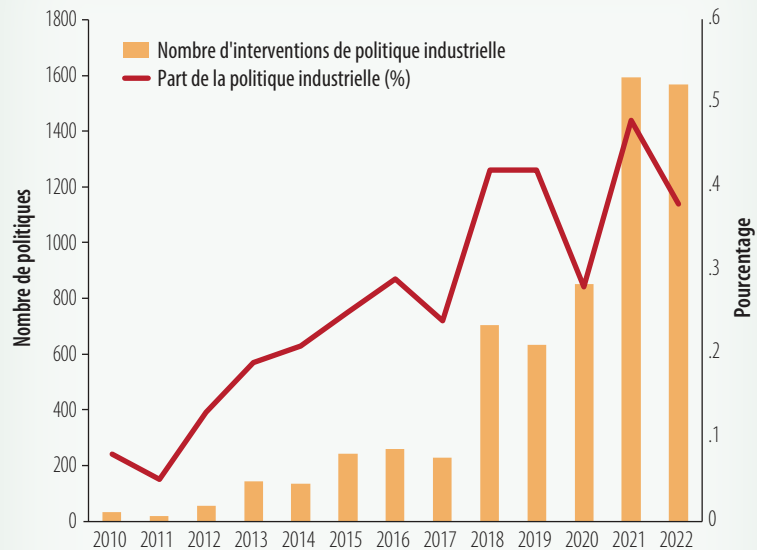
La composition des instruments de politique industrielle en Afrique

Les interventions protectionnistes de politique industrielle ont augmenté depuis 2010 dans toute l'Afrique subsaharienne, avec les hausses les plus marquées après 2018 (figure 2.2). Cette tendance suit le profil mondial avec un léger décalage, bien que l'ampleur de l'accélération en ASS ait été plus modeste que dans les économies avancées et que le nombre total d'interventions ces dernières années ait plafonné par rapport au pic atteint après 2018. Les figures 2.1 et 2.2 illustrent la trajectoire ascendante du nombre annuel d'interventions protectionnistes de politique industrielle, dans le monde et en Afrique subsaharienne respectivement. Ce conditionnement externe du volontarisme en matière de politique industrielle en Afrique implique que la critique habituelle de cette politique, qualifiée de discrétionnaire ou motivée par des considérations politiques, ne peut être évaluée sans tenir compte de l'environnement mondial dans lequel les interventions industrielles discrétionnaires sont devenues quasi universelles. Ce qui distingue la politique industrielle africaine, ce n'est pas son existence ou son économie politique, mais la composition de ses instruments et l'architecture de sa mise en œuvre.

La combinaison d'instruments de la politique industrielle africaine est dominée par des mesures aux frontières relatives au commerce, car celles-ci sont réalisables sur le plan budgétaire et administratif, et non parce qu'elles constituent les meilleurs outils. Il s'agit d'une politique élaborée sous contrainte.

À l'échelle mondiale, les interventions de politique industrielle sont concentrées dans les économies à revenu élevé, et les différences entre pays s'expliquent par les capacités budgétaires et administratives plutôt que par une intention stratégique. Les économies avancées représentent une part disproportionnée des mesures mondiales de politique industrielle protectionniste, ce qui confirme les données indiquant que l'intensité des interventions augmente avec le revenu et les capacités institutionnelles (Crisciolo, Gönenç et Timmis, 2022 ; DiPippo et coll., 2022). Le FMI (2025a) a classé 20 pays d'Afrique subsaharienne comme présentant un risque élevé de surendettement ou déjà en surendettement, et le ratio médian intérêts/recettes de la région a dépassé 12 % en 2024, soit environ quatre fois celui des économies avancées. Maintenir un niveau comparable d'effort budgétaire pour soutenir les politiques industrielles dans la région est ainsi structurellement irréaliste sans évincer les investissements dans les infrastructures et le capital humain dont la stratégie industrielle elle-même a besoin à titre de complément. Néanmoins,

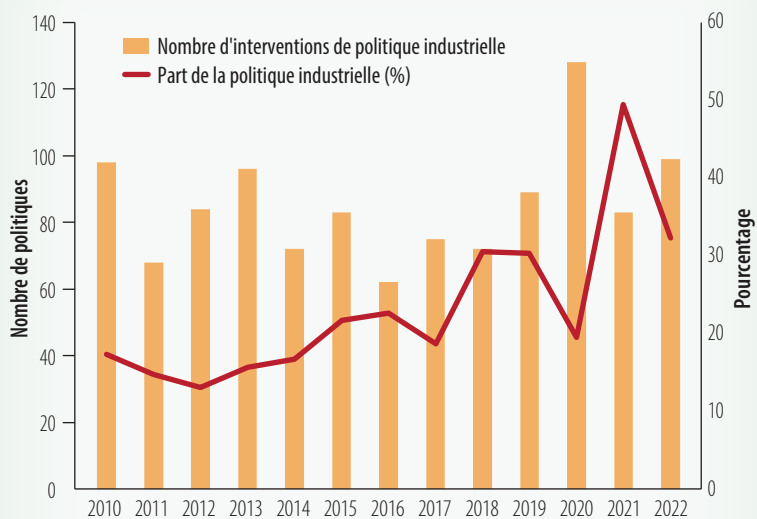
Figure 2.1 : Nombre total et part des interventions de politique industrielle dans le monde, 2010-2022



Source : Calculé à partir des données de la base de données JLOP sur la politique industrielle (Juhász et coll., 2025).

Remarque : Le graphique présente le nombre total d'interventions de politique industrielle ainsi que leur part dans l'ensemble des interventions politiques protectionnistes annoncées et en vigueur.

Figure 2.2 : Nombre total et part des interventions de politique industrielle en Afrique subsaharienne, 2010-2022



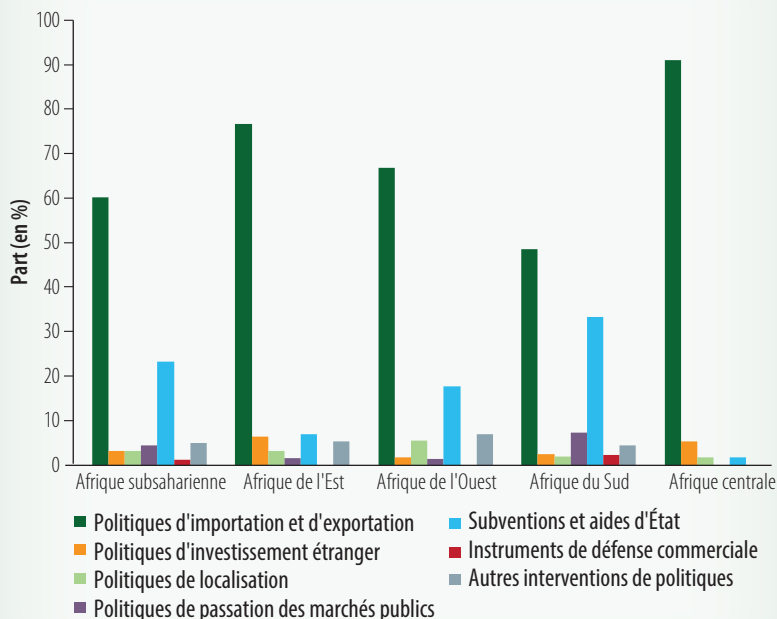
Source : Calculé à partir des données de la base de données JLOP sur la politique industrielle (Juhász et coll., 2025).

Remarque : Le graphique présente le nombre total d'interventions de politique industrielle et leur part dans l'ensemble des interventions politiques protectionnistes annoncées et en vigueur.

par rapport au poids économique de la région (3 % du PIB mondial), l'Afrique représente une part non négligeable des interventions protectionnistes mondiales ; mais le coût budgétaire par intervention est systématiquement plus faible, reflétant le recours à des instruments qui imposent des coûts réglementaires plutôt que budgétaires.

La combinaison d'instruments de politique industrielle observée en Afrique est dominée par les mesures aux frontières relatives au commerce, et cette composition reflète ce qui est possible plutôt

Figure 2.3 : Part des interventions de politique industrielle par catégorie en Afrique subsaharienne, 2010-2022



Source : Calculé à partir des données de la base de données JLOP sur la politique industrielle (Juhász et coll., 2025).

qu'une conception optimale, avec des conséquences directes sur le potentiel de modernisation industrielle. La figure 2.3 illustre la répartition des interventions africaines par type d'instrument. Les politiques d'exportation et d'importation dominent la combinaison. Les subventions et les aides d'État représentent une part plus faible, quoique non négligeable, concentrée de manière disproportionnée en Afrique du Sud, qui dispose de la marge de manœuvre budgétaire et des capacités institutionnelles nécessaires pour les mettre en œuvre. Les politiques d'investissement étranger, de localisation, de passation des marchés publics, ainsi que les autres

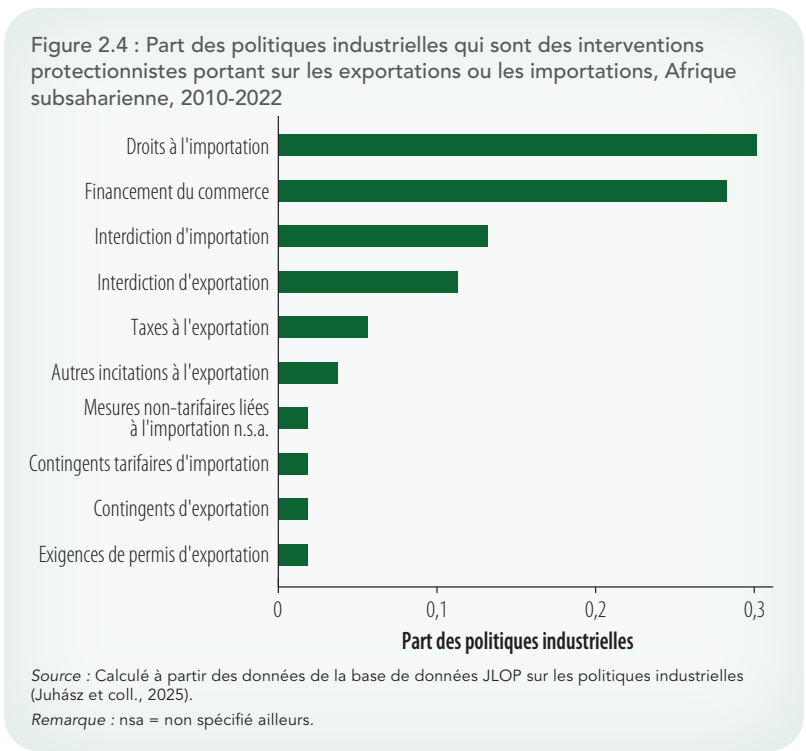
interventions et les instruments de défense commerciale apparaissent beaucoup moins fréquemment. À l'échelle mondiale, la politique industrielle récente est devenue de plus en plus tournée vers l'extérieur, complexe et à fort impact budgétaire. Les subventions et la promotion des exportations représentent une part croissante de la composition des instruments dans les économies avancées (Juhász, Lane et Rodrik, 2024). L'Afrique avance dans la même direction, mais à partir d'une position de départ structurellement moins sophistiquée.

Les contraintes budgétaires et administratives font des mesures aux frontières relatives au commerce des instruments déployables de manière durable. Les droits à l'importation génèrent des recettes plutôt que de les drainer ; cette structure budgétaire est compatible avec des contraintes budgétaires strictes et accessible aux autorités fiscales dont la mission première est la perception des impôts plutôt que la promotion de l'industrie. Les contrôles à l'exportation et les exigences de contenu local imposent des coûts aux entreprises plutôt qu'aux budgets publics. En revanche, les subventions à la production nécessitent des affectations budgétaires et des systèmes de décaissement, le crédit ciblé à des taux concessionnels requiert une capacité de capitalisation des banques de développement et des cadres de gouvernance pour l'allocation du crédit, tandis que la promotion de l'exportation à grande échelle implique un financement soutenu des agences. L'écart entre la combinaison d'instruments prescrite par les plans nationaux de développement et celle documentée par les données de GTA comme étant

effectivement déployée est révélateur de cette contrainte. Les plans reflètent ce que les gouvernements réaliseraient idéalement, tandis que GTA enregistre ce que leurs conditions structurelles leur permettent de faire.

Si la composition des instruments en Afrique reflète des contraintes structurelles plutôt que des préférences, l'amélioration des résultats nécessite de s'attaquer aux contraintes qui limitent les instruments envisageables. En vue de la transformation structurelle, les entreprises soutenues doivent progresser le long de la courbe des coûts et accumuler des capacités technologiques, un processus qui nécessite un soutien considérable et soutenu, combiné à une pression concurrentielle et à une conditionnalité de performance (Harrison et Rodríguez-Clare, 2010 ; Melitz, 2005). Les droits de douane à l'importation intègrent rarement une discipline de performance et sont peu efficaces pour entraîner une convergence des coûts en l'absence de mécanismes complémentaires. Les droits à l'importation relèvent le prix intérieur des produits importés en générant des rentes pour les producteurs nationaux, mais ne créent aucune incitation directe à réduire les coûts ou à atteindre la compétitivité sur les marchés internationaux. Harrison et Rodríguez-Clare (2010) ont établi que les subventions à la production sont supérieures à la protection tarifaire par leurs effets sur l'apprentissage et la productivité. Les instruments fondés sur les prix, tels que les droits de douane, font augmenter le prix intérieur du bien protégé, ce qui réduit la demande en aval et génère des rentes qui ne sont pas nécessairement conditionnelles à une réduction des coûts. En revanche, les subventions à la production peuvent être subordonnées à des conditions de performance et ne faussent pas la structure des coûts des intrants pour les utilisateurs en aval. La combinaison d'instruments observée en Afrique, à l'extrémité faible de cette distribution de l'efficacité, se concentre sur la protection tarifaire, les préférences réglementaires et les exemptions discrétionnaires plutôt que sur des subventions directes à la production ou à l'investissement qui offrent aux entreprises de meilleures opportunités d'apprentissage et de croissance.

Parmi les mesures commerciales, les instruments aux frontières basés sur les prix prédominent, avec un recours limité aux contrôles quantitatifs, et la répartition des instruments d'exportation révèle un écart entre les objectifs des plans de développement et les politiques effectivement mises en œuvre. La figure 2.4 ventile les instruments portant sur l'exportation et l'importation. Les droits de douane à l'importation et le financement du commerce représentent la majorité des interventions du côté des importations. Les interdictions d'exportation et les restrictions quantitatives constituent une part plus faible mais croissante, reflétant les stratégies d'industrialisation fondées sur les ressources qui jouent un rôle de plus en plus important dans les plans nationaux.

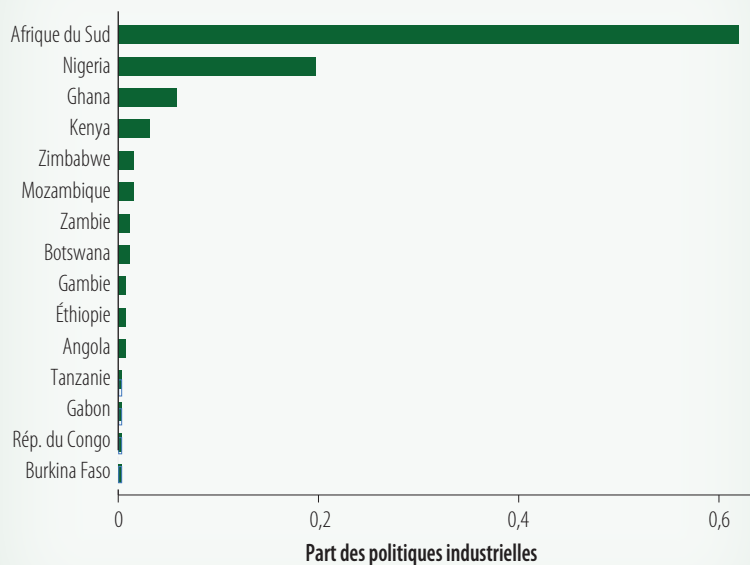


La prédominance des droits de douane signifie également que la protection des importations en Afrique fonctionne par le biais d'un mécanisme de prix dont les coûts en termes d'efficacité sont bien compris : hausse des prix pour les consommateurs et inflation des coûts des intrants en aval pour les entreprises important des biens intermédiaires. Du côté des exportations, la mise en œuvre limitée des restrictions quantitatives par rapport à leur prédominance dans les plans de développement reflète un véritable dilemme politique. Les interdictions d'exportation ne génèrent des investissements dans la transformation que quand le pouvoir de marché intérieur est suffisant pour que les acheteurs absorbent des coûts des intrants plus élevés, et quand la compétitivité de la transformation nationale est réalisable dans un délai crédible. Pour un grand nombre de secteurs des produits de base africains, les conditions pour l'application générale de cet instrument sont rarement réunies. La combinaison dominante d'instruments fondés sur les prix implique que la politique industrielle actuelle de l'Afrique impose principalement des coûts aux consommateurs et aux utilisateurs en aval, tout en générant des incitations à la productivité limitées, ce qui est le profil caractéristique d'une protection qui n'apporte pas une transformation (Kilumelume et coll., 2025).

Hétérogénéité entre les pays en matière d'intensité et de sophistication des politiques

Le volontarisme en matière de politique industrielle est inégal d'un pays africain à l'autre, et cette hétérogénéité suit de près les différences au niveau de la capacité administrative et budgétaire ainsi que de la marge de manœuvre d'exécution. La figure 2.5 montre une forte concentration géographique.

Figure 2.5 : Part des politiques industrielles qui sont des interventions protectionnistes par pays, 2010-2022



Source : Calculé à partir des données de la base de données JLOP sur les politiques industrielles (Juhász et coll., 2025).

L'Afrique du Sud, le Nigeria, le Ghana, le Kenya et le Zimbabwe figurent parmi les utilisateurs les plus actifs des interventions protectionnistes, tandis que de nombreux pays à faible revenu du Sahel, d'Afrique centrale et des économies de petite taille ont mis en place peu d'interventions documentées. Les plans de développement des États moins actifs confirment que leurs ambitions sont aussi élevées que celles des États dotés de capacités supérieures. Cependant, les premiers ne disposent pas de l'infrastructure administrative nécessaire pour traduire ces

ambitions en politiques exécutées. Il convient toutefois d'interpréter ces conclusions avec prudence. La part dominante de l'Afrique du Sud reflète certes sa plus grande capacité institutionnelle à élaborer et à documenter des mesures politiques, mais il est aussi probable que son environnement réglementaire plus formalisé produise un plus grand nombre d'instruments *de jure*.

Les données sous-régionales révèlent que le niveau de sophistication des instruments est encore plus concentré géographiquement que l'intensité globale des interventions (figure 2.3), ce qui a des

implications importantes pour le séquençage du renforcement des capacités. En effet, chaque niveau successif de sophistication exige davantage de capacités institutionnelles, ce qui signifie que les pays dotés des capacités administratives les plus faibles ne peuvent pas mettre en œuvre de manière productive des instruments complexes, même si leurs plans de développement les prévoient. Un gouvernement incapable de faire respecter des exigences de base en matière de documentation des exportations ne peut pas mettre en place une conditionnalité de l'investissement, et une administration fiscale dépourvue de données systématiques au niveau des entreprises ne peut pas appliquer des programmes efficaces de remboursement des droits de douane. La frontière des instruments disponibles n'est pas une caractéristique fixe d'un pays, mais dépend des investissements institutionnels réalisés au cours des périodes précédentes, ce qui fait du séquençage des investissements dans le renforcement des capacités une question de politique industrielle de premier ordre.

Cette tendance globale recadre la question politique, qui passe de « quels instruments l'Afrique devrait-elle utiliser ? » à la question plus abordable de « quels investissements repousseraient la frontière des instruments envisageables ? ». Elle établit également l'importance pour l'analyse de l'hétérogénéité structurelle. Par exemple, les défis de la politique industrielle de l'Afrique du Sud, qui dispose d'une administration fiscale opérationnelle, de marchés de capitaux développés et d'un vaste accès aux marchés régionaux, sont différents de ceux du Tchad, où l'infrastructure administrative nécessaire à la mise en œuvre d'instruments plus complexes qu'un simple tarif douanier n'existe pas encore. Les prescriptions uniformes qui identifient un instrument unique pour l'Afrique sans tenir compte des positions de départ sont systématiquement trompeuses, car elles recommandent des instruments dont la mise en œuvre n'est pas réalisable dans les contextes qui en ont le plus besoin.

La politique industrielle dans les plans nationaux de développement : conception, secteurs et mise en œuvre

Les plans nationaux de développement révèlent une ambition industrielle généralisée, mais une crédibilité opérationnelle très inégale. Cet écart explique pourquoi les résultats des politiques industrielles divergent fortement entre des pays qui ciblent pourtant des secteurs identiques avec des instruments aux dénominations similaires. Cette sous-section évalue la politique industrielle telle qu'elle est formulée dans un échantillon de plans nationaux de développement africains. Le cadre analytique distingue deux dimensions de la qualité des plans. La première examine les instruments spécifiés, allant de déclarations de vision dénuées de contenu opérationnel et passant par un ciblage sectoriel jusqu'à des plans pleinement opérationnels précisant des instruments, des agences responsables, des engagements de financement pluriannuels et des cibles de performance mesurables. La deuxième dimension, la crédibilité de la mise en œuvre, évalue dans quelle mesure les mécanismes institutionnels nécessaires à l'exécution des instruments énoncés, comme les lignes budgétaires, les mandats des agences, les cadres de redevabilité et les systèmes de suivi, sont en place ou manifestement en cours de préparation. Ces deux dimensions génèrent une typologie qui permet de prévoir des résultats : *l'écart entre les politiques et les résultats*, documenté ci-dessous, est systématiquement plus faible dans les pays obtenant des scores plus élevés sur ces deux dimensions, en tenant compte des niveaux d'ambition et de la complexité des objectifs sectoriels mentionnés.

Typologie des politiques industrielles et crédibilité de la mise en œuvre

L'ambition stratégique est généralisée dans les plans nationaux de développement africains, mais le sous-ensemble de pays qui présentent des architectures politiques capables de convertir la stratégie énoncée en une gamme d'instruments déployés constitue une petite minorité, et c'est cette minorité qui génère des résultats mesurables en matière de politique industrielle. La crédibilité opérationnelle, qui inclut la spécificité des instruments, les mandats institutionnels de mise en œuvre, les engagements

de financement pluriannuels et les systèmes de suivi capables d'orienter les décisions de poursuite ou d'abandon, n'est pas monnaie courante. Sur la base d'une analyse des plans nationaux de développement, la typologie est résumée pour un échantillon de pays, en distinguant les stratégies axées sur une vision des stratégies opérationnelles. La plupart des pays articulent leurs discours sur la transformation industrielle autour de justifications sectorielles sophistiquées. Ils sont beaucoup moins nombreux à proposer une théorie du changement cohérente, qui relie les secteurs prioritaires à des instruments spécifiques, des flux de financement, des organismes responsables et des jalons mesurables. Le Rwanda, l'Afrique du Sud, le Kenya et l'Éthiopie se situent à l'extrémité opérationnelle de la distribution. La Stratégie nationale de transformation du Rwanda spécifie des cibles de performance, confie la responsabilité de la mise en œuvre au Rwanda Development Board avec des mandats clairs en matière de résultats, et relie les priorités du plan national à des engagements budgétaires pluriannuels assortis de mécanismes de révision annuelle. Le Plan de croissance et de transformation de l'Éthiopie a relié le développement des parcs industriels à des objectifs opérationnels spécifiques de l'Industrial Parks Development Corporation (IPDC), avec un financement de la Banque de développement de l'Éthiopie et un suivi des performances à l'exportation qui conditionnait le renouvellement des investissements publics au niveau des zones. À l'autre extrémité de la distribution, plusieurs grandes économies africaines ont présenté des plans dotés de justifications sectorielles convaincantes, mais d'un contenu opérationnel minimal, sans architecture de financement, sans spécification des organismes chargés de la mise en œuvre et sans cadres de suivi permettant d'évaluer les performances.

Le déficit de crédibilité opère selon un mécanisme spécifique. La politique industrielle génère une transformation structurelle en réduisant les coûts d'entrée pour des entreprises pionnières en dessous du seuil qui prévaudrait en l'absence de soutien. Cela leur permet ainsi de démontrer leur viabilité sur le marché intérieur, d'attirer des imitateurs et d'engager le processus d'apprentissage par la pratique qui rapproche les coûts nationaux des standards concurrentiels (Irwin et Klenow, 1994 ; Rodrik, 2004). Pour que ce mécanisme fonctionne, les entreprises doivent croire que le soutien sera maintenu suffisamment longtemps pour que le processus d'apprentissage soit mené à bien, soit généralement une période de cinq à dix ans nécessaire à une convergence significative de la productivité dans les activités manufacturières. Un plan ambitieux mais dépourvu d'une architecture opérationnelle de mise en œuvre ne fournit aucune base crédible à cette conviction. La réaction de l'investisseur rationnel consiste à actualiser le soutien annoncé en fonction de la probabilité de non-exécution et à investir en conséquence, à des niveaux bien inférieurs à ceux requis pour générer des effets d'apprentissage. Le déficit de crédibilité engendre ainsi un échec de coordination qui s'ajoute à la défaillance du marché que la politique industrielle est censée corriger : le manque de crédibilité institutionnelle entrave la réponse des investissements privés que le soutien est censé catalyser.

Priorités sectorielles des plans nationaux de développement

Les plans nationaux de développement en Afrique convergent vers un portefeuille étonnamment similaire de secteurs prioritaires, mais divergent fortement quant aux instruments spécifiques et à la crédibilité institutionnelle nécessaires pour les promouvoir. Ce constat empirique implique que le choix des secteurs n'est ni le principal facteur des différences de performance d'un pays à l'autre ni le principal axe d'amélioration des politiques. Les plans se concentrent sur l'agro-industrie et l'industrie légère, la composante manufacturière étant généralement présentée comme une activité à forte intensité de main-d'œuvre permettant la création d'emplois plutôt que comme une activité à forte intensité de capital promouvant un rattrapage en matière de productivité. Les services numériques commercialisables apparaissent de plus en plus fréquemment, en particulier chez les pays dotés d'une infrastructure plus solide en technologies de l'information et de la communication (TIC). Les économies riches en

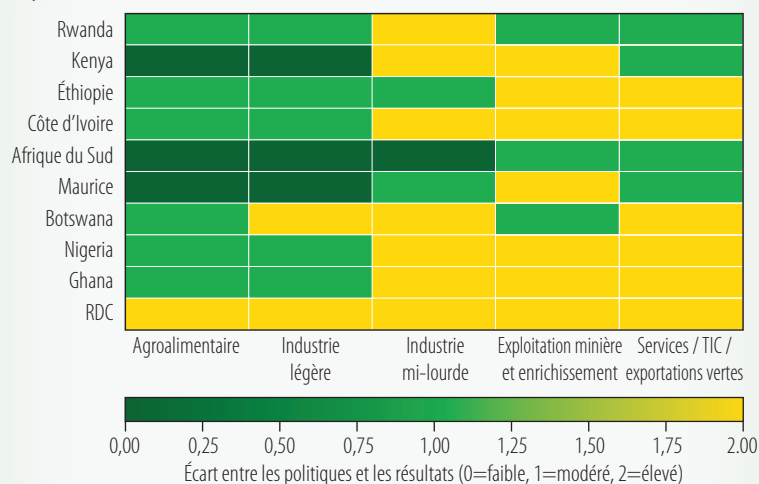
ressources ajoutent l'enrichissement des minerais, avec des objectifs ambitieux de transformation en aval. L'hétérogénéité au sein de chaque catégorie est révélatrice. La plupart des pays font leur choix parmi le même éventail restreint d'activités que l'analyse de l'espace de produits identifie comme adjacentes à la base de capacités actuelle de l'Afrique. Ce qui varie, c'est la rigueur avec laquelle la gamme des instruments, l'architecture de financement et les mécanismes de mise en œuvre sont précisés.

Cette constatation est lourde de conséquences pour le dialogue politique. Si le choix du secteur était le principal facteur des résultats de la politique industrielle, le degré élevé de convergence entre les pays en matière de priorités sectorielles laisserait présager une convergence des résultats. Or, ce n'est pas le cas. Dans leurs plans de développement, le Rwanda et la Tanzanie identifient tous deux l'agro-industrie, mais leurs trajectoires de développement dans ce domaine divergent considérablement. L'Éthiopie comme le Nigeria accordent la priorité à l'industrie légère, mais les performances de leurs parcs industriels diffèrent de plusieurs ordres de grandeur. Si le Kenya et l'Ouganda ciblent l'horticulture de façon similaire, le Kenya a atteint une intégration à grande échelle sur le marché mondial, tandis que le secteur reste principalement orienté vers le marché intérieur en Ouganda. La variation des performances entre les pays est bien plus importante que la variation de leurs choix sectoriels, ce qui implique que les résultats sont déterminés par des dimensions sur lesquelles les pays diffèrent, comme la spécificité des instruments, l'architecture de mise en œuvre et la qualité de la gouvernance. Plutôt que l'identification des secteurs à cibler, l'analyse doit privilégier la compréhension des conditions de mise en œuvre nécessaires pour qu'une stratégie sectorielle porte ses fruits.

Une comparaison systématique des priorités sectorielles énoncées dans les plans nationaux de développement et des structures d'exportation réelles révèle un écart persistant entre les politiques et les résultats, qui est le plus large là où l'architecture de mise en œuvre est la plus faible et le plus modeste quand des systèmes de gouvernance, de financement et de suivi sont opérationnels.

La figure 2.6 met en correspondance les priorités déclarées en matière de politique industrielle et le panier d'exportations observé dans un échantillon d'économies africaines. La divergence est forte et persistante. Des pays qui donnent la priorité à l'industrie manufacturière depuis plus d'une décennie continuent de présenter un panier de marchandises dominé par les exportations de matières premières, d'autres qui ont adopté des stratégies d'enrichissement des minerais exportent des minerais bruts, et d'autres encore pour lesquels l'agro-industrie apparaît comme une priorité dans les plans de développement réussis

Figure 2.6 : Écart entre les politiques et les résultats : priorités sectorielles énoncées dans les plans nationaux de développement et structure réelle des exportations



Sources : D'après l'analyse des plans nationaux de développement et des données sur le commerce de Comtrade (ONU).

Remarque : La figure présente une carte thermique illustrant l'écart politiques/résultats entre les priorités sectorielles identifiées dans les PND et la structure observée des exportations dans les différents pays. L'axe vertical dresse une liste des pays, et l'axe horizontal illustre des secteurs clés prioritaires dans les stratégies de développement. L'échelle de couleurs mesure l'ampleur de l'écart sur une échelle ordinaire : 0 = faible écart (forte correspondance entre les priorités politiques et les résultats à l'exportation), 1 = écart modéré et 2 = écart élevé (divergence significative entre les priorités énoncées et la structure des exportations). Les couleurs plus foncées indiquent une plus grande correspondance, tandis que les couleurs plus claires marquent des divergences plus marquées entre les ambitions politiques et les performances réelles à l'exportation. TIC = technologies de l'information et de la communication ; PND = plans nationaux de développement.

continuent d'exporter des produits agricoles non transformés. Cet écart n'est pas propre à l'Afrique. La divergence entre les objectifs industriels déclarés et la structure réelle des exportations est documentée dans de nombreux pays en développement. Cependant, l'ampleur et la persistance de l'écart africain lui sont propres, ce qui indique que les contraintes actives sont de nature structurelle.

Une comparaison systématique des priorités sectorielles énoncées dans les plans nationaux de développement et des structures d'exportation réelles révèle un écart persistant entre les politiques et les résultats. Cet écart est le plus large là où l'architecture de mise en œuvre est la plus faible et le plus modeste quand des systèmes de gouvernance, de financement et de suivi sont opérationnels.

Les pays présentant les écarts les plus faibles entre les politiques et les résultats sont Maurice dans les secteurs du textile et des services financiers, le Rwanda dans l'horticulture et les services aux entreprises, et le Kenya dans les fleurs coupées et l'horticulture. Ces pays partagent une architecture commune évidente : les instruments sont définis sur le plan opérationnel, le financement est institutionnalisé au travers de cycles budgétaires pluriannuels, les mécanismes de redevabilité fonctionnent et les données de suivi sont utilisées de manière systématique pour prendre les décisions de renouvellement et de sortie des programmes. Les pays présentant les écarts les plus larges partagent le profil inverse : une ambition déclarée élevée, une architecture opérationnelle fragile et l'absence de rétroaction systématique entre les résultats mesurés et l'ajustement des politiques. Cette relation transversale n'établit pas de causalité ; elle est compatible à la fois avec l'hypothèse selon laquelle l'architecture de mise en œuvre détermine les résultats et avec celle selon laquelle des caractéristiques omises des pays déterminent ces deux facteurs. Cependant, les données provenant des pays qui ont renforcé leur architecture de mise en œuvre et ont par la suite réduit l'écart confirment l'idée que la qualité de la mise en œuvre est un déterminant immédiat de l'efficacité de la politique industrielle, avant la sélection des secteurs et indépendamment de celle-ci. Parmi les exemples figurent le programme de parcs industriels de l'Éthiopie de 2015 à 2019, le développement de l'horticulture au Rwanda après 2000 et l'ajustement géré du secteur textile à Maurice après l'expiration de l'Accord multifibres.

Les données démontrent clairement que l'écart *entre les politiques et les résultats* reflète des déficits au niveau de la mise en œuvre plutôt qu'une mauvaise identification stratégique des secteurs prioritaires. Y remédier exige trois investissements sur lesquels revient le thème central de ce volume. Il s'agit d'abord de cibler des secteurs situés dans le voisinage des capacités accessibles, tel qu'identifié par l'analyse de l'espace de produits, plutôt que de brûler les étapes en entreprenant des activités ambitieuses qui exigent des sauts de capacités au-delà de ce que les conditions structurelles actuelles permettent. Il faut ensuite déployer des instruments avec une intensité et une durée suffisantes pour générer des effets d'apprentissage, plutôt qu'aux niveaux inférieurs actuellement imposés par les contraintes budgétaires. Enfin, il est nécessaire d'investir dans l'écosystème complémentaire, les infrastructures, les compétences de la main-d'œuvre, les systèmes qualité et l'accès à des capitaux patients avant de déployer les instruments phares, car les instruments déployés dans des écosystèmes dépourvus de ces compléments génèrent des effets d'enclave plutôt qu'une transformation structurelle. Les pays qui affichent des résultats crédibles en matière de politique industrielle en Afrique ne partagent pas un portefeuille sectoriel différent, mais plutôt une architecture de mise en œuvre distinctive. Les instruments liés à des conditions de performance sont appliqués, les vecteurs d'exécution institutionnels disposent d'une autonomie opérationnelle et les cadres de gouvernance permettent une sortie crédible lorsque les cibles de performance ne sont pas atteintes.

2.2 RENDRE LA POLITIQUE INDUSTRIELLE EFFICACE, ET POURQUOI LES RÉSULTATS DIVERGENT EN AFRIQUE

Les outils de politique industrielle qui devraient fonctionner selon la théorie et pour lesquels les données empiriques d'autres pays (par exemple en Asie de l'Est) suggèrent qu'ils peuvent réussir comprennent les subventions à la production, la promotion des exportations (Defever et Riaño, 2017), les exigences en matière de transfert de technologie (Bai et coll., 2025) et les ZES. Cependant, ces outils politiques ont systématiquement obtenu des résultats décevants dans les contextes africains. Cela reflète les interactions entre les contraintes structurelles de la région et la conception de son architecture politique. Dans la pratique, les politiques industrielles, qu'elles visent à induire de vastes changements structurels par rapport à une économie fondée sur l'agriculture, à passer de l'extraction des ressources à la production manufacturière ou à promouvoir des industries spécifiques, ont été mises en œuvre avec une échelle, une intensité et une durée insuffisantes, et souvent sans les capacités complémentaires indispensables à leur réussite. Ces écarts interagissent avec des caractéristiques propres à chaque pays qui déterminent la faisabilité de la politique industrielle, notamment le choix des instruments, leur conception et les résultats qui peuvent être atteints avec réalisme.

Les trois écarts de mise en œuvre : un cadre analytique

La question centrale est de savoir pourquoi les instruments de politique industrielle qui génèrent une transformation structurelle dans les contextes est-asiatiques affichent systématiquement des résultats décevants dans les contextes africains. La réponse standard, selon laquelle les gouvernements africains choisissent des instruments de qualité inférieure ou les mettent en œuvre de manière inadéquate, est insuffisante sur le plan empirique. Une réponse plus précise exige d'identifier les conditions dans lesquelles un instrument génère des effets d'apprentissage et d'évaluer si ces conditions sont typiquement inexistantes dans les contextes africains. L'analyse présentée dans cette sous-section identifie trois de ces conditions, qui constituent le fondement du *Cadre des écarts de mise en œuvre* (tableau 2.1). Ce cadre identifie trois écarts de mise en œuvre distincts qui expliquent la divergence entre les efforts de politique industrielle et les résultats en matière de transformation structurelle en Afrique. Ces écarts interagissent, mais chacun engendre une défaillance différente, chacun répond à des mécanismes correctifs différents, et chacun impose des exigences différentes en termes de capacités gouvernementales et de ressources budgétaires.

Premièrement, il existe un écart au niveau de la sélection. La théorie préconise des instruments qui comblent l'écart de coûts entre les producteurs nationaux et les producteurs de pointe tout en incitant les entreprises à s'améliorer, tels que les subventions à la production assorties de conditionnalité de performance ou les crédits dirigés avec des cibles de référence à l'exportation (Amsden, 1989 ; Rodrik, 2004). En Afrique, les contraintes budgétaires et administratives poussent les gouvernements vers des instruments qui n'intègrent pas cette discipline : des droits de douane qui génèrent des rentes sans exiger de réduction des coûts, et des obligations réglementaires qui n'imposent aucune charge budgétaire mais ne créent pas non plus d'incitation à l'apprentissage. L'écart s'étend entre l'instrument qui générerait un apprentissage et celui que le gouvernement peut maintenir. Deuxièmement, il existe un écart au niveau du dosage. Le soutien doit être maintenu suffisamment longtemps pour que le processus d'apprentissage arrive à son terme. Les horizons d'investissement et d'apprentissage dans les activités manufacturières s'étendent généralement sur cinq à dix ans (Arrow, 1962 ; Thompson, 2010). Avec des budgets serrés, les programmes sont souvent trop modestes et trop courts. Des travaux récents ont montré que l'équivalent-subvention de la politique industrielle affiche un taux du PIB modeste à un chiffre dans les économies qui recourent lourdement aux politiques industrielles, la Chine constituant une exception avec environ 4 à 5 % du PIB. Il s'agit d'ordres de grandeur que la plupart des pays d'Afrique subsaharienne ne peuvent pas soutenir sur le long terme. Dans un contexte de marge de manœuvre budgétaire restreinte, des programmes insuffisants et de courte durée ont peu de chances de combler les écarts de coûts initiaux avant l'interruption du soutien, ce qui affaiblit les

effets d'apprentissage. Troisièmement, il existe un écart au niveau de la complémentarité. Même des instruments bien conçus ne génèrent qu'une modernisation limitée lorsque l'écosystème de production manque d'énergie fiable, de logistique, de main-d'œuvre qualifiée, de capital patient ou d'infrastructures de certification de la qualité (Cirera et Maloney, 2017 ; Hausmann, Rodrik et Velasco, 2008). Ces écarts interagissent avec trois contraintes structurelles que Fernandes et Reed (2026) identifient comme déterminantes en Afrique : une capacité d'action des pouvoirs publics limitée, des marchés modestes et un espace budgétaire réduit.

Ces trois écarts de mise en œuvre, au niveau de la sélection, du dosage et de la complémentarité, expliquent pourquoi les efforts de politique industrielle en Afrique échouent systématiquement à déboucher sur une transformation structurelle, et chacun nécessite une correction différente. L'écart de sélection reflète le décalage entre les instruments recommandés par la théorie et ceux que les conditions structurelles permettent de déployer de manière durable. L'écart de dosage reflète un soutien trop modeste et trop court pour dépasser le seuil à partir duquel les effets d'apprentissage se concrétisent. L'écart de complémentarité reflète une mise en œuvre dans des écosystèmes où des biens publics habilitants, tels que l'électricité, la logistique, les compétences et les infrastructures de la qualité, sont simultanément absents.

Chaque condition correspond à un écart structurel qui oriente la politique industrielle africaine vers des instruments ayant peu d'effet sur l'apprentissage et l'augmentation de la productivité. Le tableau 2.1 définit chaque écart, identifie le mécanisme et fournit des exemples illustratifs.

Tableau 2.1 : Cadre de l'écart de mise en œuvre : définitions et exemples illustratifs

Écart	Définition et mécanisme	Exemples illustratifs en Afrique
Écart de sélection	Choix d'instruments théoriquement valables, mais structurellement inadaptés aux capacités et à l'écosystème actuels du pays ; soit parce que les secteurs ciblés sont trop éloignés de l'avantage comparatif actuel, soit parce que l'application des instruments (par exemple, des subventions liées à la performance) nécessite des capacités administratives qui n'existent pas encore. L'instrument peut être bien conçu dans l'abstrait ; il échoue parce qu'il est déployé dans le mauvais contexte.	Plans de développement nationaux ciblant l'assemblage électronique sans disposer d'organismes de réglementation agréés au niveau international ni d'une main-d'œuvre d'ingénieurs en nombre suffisant. Conditionnalité en matière de transfert de technologie qui nécessite des capacités de suivi dont ne disposent pas la plupart des organismes africains chargés de la politique industrielle.
Écart de dosage	Intervention avec des intensités budgétaires et des horizons temporels trop faibles pour dépasser le seuil à partir duquel les effets d'apprentissage se concrétisent. Harrison et Rodríguez-Clare (2010) ont établi que le bénéfice attendu du soutien à l'industrie est fonction du dosage par rapport à l'ampleur de la défaillance du marché à corriger. Ainsi, un soutien inférieur au seuil requis pour combler l'écart de coûts avant que la période de soutien ne s'achève ne génère que des effets d'apprentissage limités, voire nuls, et pas simplement des rendements plus faibles.	En Asie de l'Est, le soutien prenait la forme de vastes crédits, significatifs à l'échelle macroéconomique. Par exemple, les prêts liés aux politiques représentaient une part majeure du crédit intérieur en République de Corée pendant la période de développement de l'industrie lourde et de l'industrie chimique (Lane, 2025). Dans le contexte d'une marge de manœuvre budgétaire restreinte, les programmes africains sont souvent de plus courte durée et moins intensifs que ce qui est nécessaire pour que l'apprentissage s'accumule, de sorte que le soutien peut prendre fin avant que les entreprises n'aient parcouru la courbe d'apprentissage (Irwin et Klenow, 1994 ; Thompson, 2010).
Écart de complémentarité	Déploiement d'instruments dans des écosystèmes où de multiples compléments habilitants, comme l'électricité, la logistique, les compétences, le financement et les infrastructures de la qualité, font simultanément défaut. Les instruments peuvent être correctement choisis et financés de manière adéquate, mais générer des rendements proches de zéro, voire négatifs, car l'environnement de production ne peut pas en tirer parti.	Zone franche de Calabar au Nigeria : conçue sur 200 hectares avec un port en eau profonde ; le port n'a jamais été dragué et le taux d'occupation n'a pas dépassé 25 % (Farole, 2011 ; Unor, 2025). Zones KAPET en Indonésie : des incitations fiscales ont été offertes, mais les zones ont été implantées loin des corridors d'infrastructure ; aucune augmentation mesurable du nombre d'entreprises s'y installant n'a été enregistrée (Rothenberg et coll., 2017).

Source : Tableau original de cette publication

Ces trois écarts ne sont pas indépendants ; ils interagissent et se renforcent mutuellement d'une manière qui aggrave les contraintes individuelles. L'écart de sélection pousse les gouvernements à recourir à des instruments moins efficaces, précisément quand l'écart de dosage rend ces instruments insuffisants pour générer des effets d'apprentissage. L'écart de complémentarité signifie que même si un gouvernement était en mesure de déployer les instruments de premier choix avec une intensité adéquate, leurs résultats resteraient décevants en l'absence de compléments écosystémiques. Ensemble, ces trois écarts expliquent pourquoi le problème de mise en œuvre en Afrique ne se résume pas à une contrainte unique. S'attaquer à la contrainte budgétaire sans aborder l'écart de complémentarité entraîne le déploiement d'instruments dans des écosystèmes qui ne peuvent les absorber, et s'attaquer aux complémentarités sans aborder l'écart de dosage a pour effet des instruments avec des intensités inférieures au seuil nécessaire, incapables de générer des effets d'apprentissage. Comprendre quel écart est déterminant dans le contexte d'un pays et d'un secteur spécifiques est la condition préalable à la conception de politiques. Le reste de cette sous-section développe la base factuelle pour chacun des écarts et leurs implications opérationnelles.

Complémentarités et développement des écosystèmes : pourquoi les instruments phares déçoivent souvent

Un même instrument produit souvent des résultats très différents selon l'écosystème environnant. Les zones économiques spéciales (ZES) en sont l'illustration la plus claire. Au Bangladesh, en République dominicaine, à Maurice, au Maroc et au Vietnam, les ZES ont favorisé la diversification de l'industrie manufacturière et l'intégration dans les chaînes de valeur mondiales. Dans chaque cas, la zone s'inscrivait dans une gamme délibérée d'investissements complémentaires, comprenant des infrastructures de transport, la facilitation des échanges, des compétences de la main-d'œuvre et des services aux investisseurs (Farole, 2011 ; Tafese et coll., 2025). Dans tous les cas d'échec avéré des ZES, la cause immédiate n'était pas la conception de l'instrument, mais l'absence d'un écosystème complémentaire. Lorsque ces compléments faisaient défaut, les zones échouaient même lorsque la conception de l'instrument était solide.

Les politiques industrielles échouent souvent lorsque les écosystèmes font défaut. En l'absence d'électricité, de logistique, de compétences et d'infrastructures de la qualité, même des incitations bien conçues génèrent des enclaves plutôt qu'un changement structurel. Les outils phares, tels que les droits de douane, les subventions ou les zones économiques spéciales, entraînent rarement une transformation industrielle. Il en résulte que le séquençage est important : l'investissement dans l'écosystème doit précéder le déploiement de l'instrument phare.

Le contraste avec les cas de réussite est instructif. Le parc industriel de Hawassa, en Éthiopie, est un bon exemple d'un regroupement délibéré au niveau d'un écosystème en Afrique. Le parc a été développé par l'IPDC éthiopien en accordant une attention particulière à la fourniture d'un éventail de services jugés indispensables à la réussite. Le gouvernement a co-investi dans une sous-station électrique dédiée, une route reliant le parc à l'autoroute nationale, une station d'épuration des effluents et un centre de formation sur site, le tout avant l'engagement du premier investisseur (Faniel, Butler et Grinstead, 2022). En 2019, le parc employait environ 25 000 travailleurs, dont plus de 80 % de femmes. Mais Hawassa met également en évidence certaines limites : les chaînes d'approvisionnement locales restent modestes, et la suspension de l'Éthiopie de l'AGOA en 2022 a démontré la fragilité des stratégies de plateformes d'exportation reposant sur un accès préférentiel (Kassa, Edjigu et Hakobyan, 2025). La zone franche de Calabar au Nigeria illustre une situation inverse : elle a été conçue sur 200 hectares avec un port en eau profonde, mais le port n'a jamais été dragué et le taux d'occupation n'a pas dépassé 25 % (Farole, 2011). La différence résidait dans la gamme de mesures d'accompagnement, et non dans l'instrument.

L'interprétation dominante de la politique industrielle en Asie de l'Est se concentre sur des instruments spécifiques, tels que les exigences de performance à l'exportation en Corée, les zones de transformation à Taïwan, en Chine, et l'attraction des investissements directs étrangers (IDE) à Singapour. Derrière chaque instrument-phare se trouvait un écosystème délibérément construit qui le rendait viable. En Corée, les entreprises étaient soumises à une discipline d'exportation pour accéder à des financements subventionnés par la Banque coréenne de développement, importer des intrants en franchise de droits pour la production destinée à l'exportation, utiliser des infrastructures portuaires fiables et recourir à une main-d'œuvre techniquement qualifiée en pleine expansion ; quatre éléments complémentaires qui fonctionnaient simultanément (Amsden, 1989 ; Rodrik, 2004). Le pôle électronique de Taïwan, en Chine, est né de l'Institut de recherche en technologie industrielle, un mécanisme de diffusion technologique qui a transféré à grande échelle les connaissances en matière de procédés des laboratoires publics vers les entreprises privées, ce qui a permis de réduire simultanément le coût de la modernisation pour des centaines de petites et moyennes entreprises (PME) (Amsden, 2001). La capacité de Singapour à attirer des multinationales s'est accompagnée d'une collaboration directe entre le Conseil de développement économique et ces dernières pour concevoir des programmes de formation adaptés aux besoins de la production avant que les investissements ne soient finalisés. La divergence entre la Corée et la Malaisie après 1985 est instructive. Les deux pays ont mis en œuvre une politique industrielle dans le secteur de l'électronique et ont attiré des investissements étrangers. Pourtant, cela a abouti à des trajectoires divergentes en matière de productivité totale des facteurs (PTF). La Corée a généré une croissance annuelle de la PTF supérieure à 2 % grâce à l'innovation, tandis que la croissance manufacturière de la Malaisie a été principalement issue de l'accumulation de facteurs, avec une productivité fondée sur l'innovation limitée (Cherif et Hasanov, 2025). Cette divergence ne provenait pas de l'instrument utilisé, car les deux pays ont eu recours à des outils similaires. Elle était due à l'écosystème de capacités complémentaires. Au milieu des années 1990, les investissements de la Corée en recherche et développement (R&D) représentaient déjà plus de 2 % du PIB, alors qu'en Malaisie, ils étaient inférieurs à 0,5 % du PIB (Cherif et Hasanov, à paraître). C'est ce qui a déterminé dans quelle mesure les instruments généraient de véritables effets d'apprentissage ou simplement un volume de production.

Les quatre complémentarités de l'écosystème dans les contextes africains

Dans les contextes africains, quatre catégories de complémentarités de l'écosystème freinent le plus souvent l'apprentissage rapide des entreprises à travers les secteurs et les pays. Ces catégories sont les infrastructures physiques, les compétences et les capacités techniques de la main-d'œuvre, la profondeur des marchés financiers et l'accès au capital patient, ainsi que des de la qualité et des systèmes de normes.

Infrastructures physiques : énergie, logistique et connectivité

Les activités manufacturières et agro-industrielles nécessitent un accès fiable et abordable à l'électricité, à l'eau et aux transports. L'absence de ces intrants ne peut être compensée par des améliorations dans aucun autre domaine de l'éventail des politiques. En Afrique subsaharienne, le manque de fiabilité de l'alimentation en électricité reste l'une des principales contraintes à la performance des sociétés. Les dernières enquêtes auprès des entreprises évoquent 7,6 coupures par mois, d'une durée moyenne de 1,9 heure chacune (Banque mondiale, 2025a). Parmi les entreprises interrogées, 39,2 % ont déclaré que l'électricité constituait un obstacle majeur, ce qui représente la proportion régionale la plus élevée au monde. Les données au niveau des entreprises montrent en outre que l'exposition aux coupures de courant est associée à des pertes de PTF comprises entre 5 et 20 %, selon l'intensité énergétique du secteur (Apeti et Ly, 2023). Le coût de l'électricité aggrave encore ce problème de fiabilité. La moyenne en ASS, qui s'élève à 18,5 centimes USD par kWh, dépasse le coût unitaire de tous les principaux pays de référence dans le secteur manufacturier : la Chine (14,8 centimes), l'Indonésie (12,0), la Corée (9,6) et le Bangladesh (9,3) (figure 2.7b). Les producteurs manufacturiers africains paient donc plus cher pour une électricité moins fiable ; une structure de coûts incompatible avec la compétitivité dans les activités à

forte intensité énergétique. Les variations au sein de la région sont considérables.

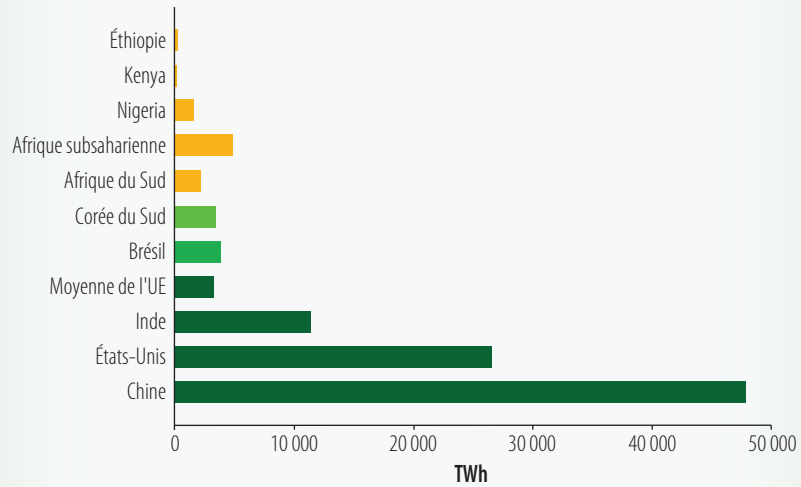
Le problème de fiabilité et de coût est aggravé par la pénurie structurelle. La consommation d'énergie primaire dans l'ensemble de l'Afrique subsaharienne est d'environ 4 800 térawattheures (TWh), comparable à celle de la Corée du Sud, une seule économie de 52 millions d'habitants (figure 2.7).

La Chine consomme 48 000 TWh par an, les États-Unis 26 500 TWh et l'Inde 11 500 TWh. Au sein de la région, l'Afrique du Sud à elle seule représente 2 200 TWh, soit près de la moitié du total continental ; le Nigeria, dont la population est quatre fois supérieure à celle de l'Afrique du Sud, consomme 1 600 TWh ; et l'Éthiopie et le Kenya consomment chacun environ 100 à 120 TWh. Une politique industrielle visant à mettre à l'échelle l'industrie manufacturière sur cette base énergétique est limitée non seulement par la fréquence des coupures de courant, mais aussi par l'énergie totale disponible pour alimenter l'intensification de la production. Comblé le déficit énergétique est donc une condition préalable à toute politique industrielle efficace à une échelle significative.

La dimension de la logistique et des transports aggrave la contrainte énergétique et confirme ce tableau. Le réseau routier africain, long de 1,75 million de kilomètres, présente une densité spatiale très faible par rapport aux normes mondiales. Ce réseau a été construit principalement pour l'extraction coloniale des ressources, qui impliquait de relier les mines et les plantations aux ports, plutôt que pour la connectivité

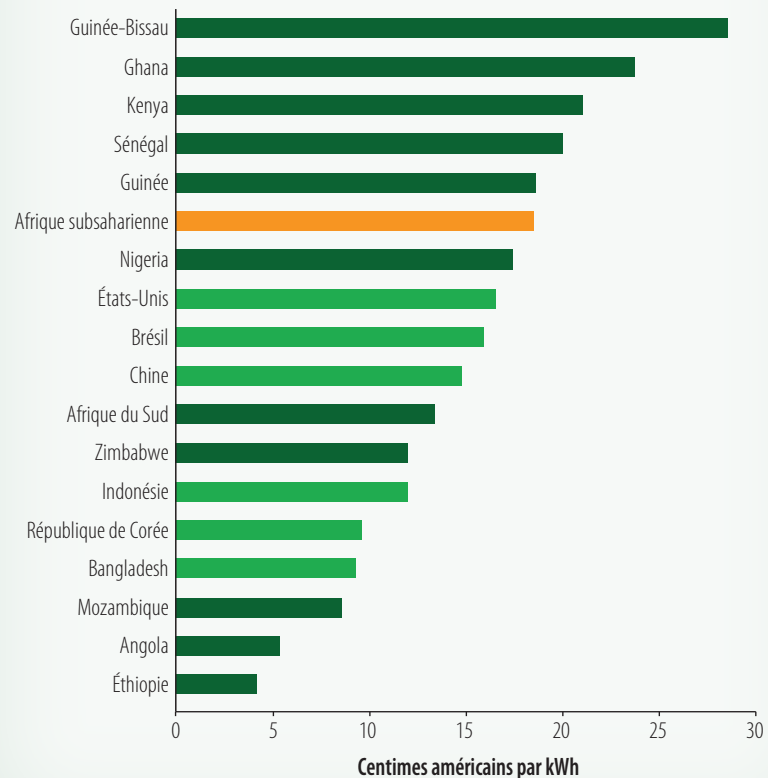
Figure 2.7 : Consommation et coût de l'énergie

a. Consommation d'énergie primaire, par pays, 2024 (TWh, méthode de substitution)



Sources : Élaboration d'après OurWorldinData.org/energy.
Remarque : TWh = térawattheures.

b. Prix de l'électricité dans certains pays, moyenne 2014-2019 (centimes de dollar américain par kWh)



Source : Banque mondiale (2020).

générale ou l'agglomération industrielle. Le fret routier est fragmenté et cartellisé, ce qui engendre des coûts de transport et de commerce élevés (Kassa, Lee et Maur, 2026). Ces lourds coûts commerciaux expliquent pourquoi les industries qui ont besoin d'intrants provenant de l'intérieur des terres ou d'un accès aux marchés régionaux plutôt qu'aux marchés côtiers sont confrontées à un désavantage structurel en termes de coûts qu'aucun instrument ne peut surmonter sans un investissement préalable dans les infrastructures.

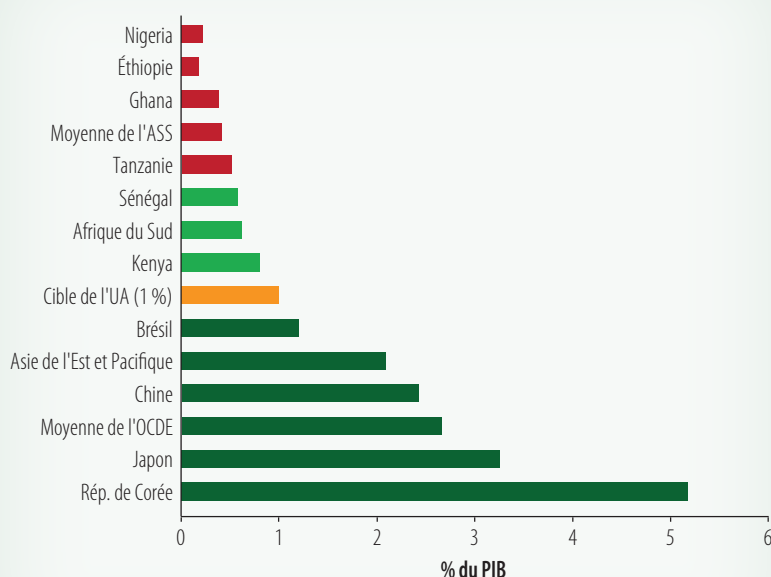
Compétences et capacités techniques de la main-d'œuvre

Les entreprises sont réticentes à investir dans des activités qui requièrent des compétences absentes du marché du travail local. Les travailleurs sont confrontés à des défaillances de coordination qui entravent l'investissement privé dans la formation destinée aux industries émergentes : les entreprises hésitent à investir dans les compétences, sachant que les travailleurs formés risquent de partir chez la concurrence, et les individus hésitent à investir dans une formation spécifique à un secteur sans avoir l'assurance que des entreprises seront là pour les embaucher. Il s'agit là de l'argument classique invoqué pour justifier le développement des compétences coordonné par les pouvoirs publics, et ce phénomène a été largement documenté (Bigsten et Söderbom, 2006 ; Fernandes et Reed, 2026). Ce qui est moins perçu, c'est la mesure dans laquelle cette complémentarité est déterminante spécifiquement pour les types d'activités productives ciblées par les stratégies industrielles africaines. L'agro-industrie appliquant des normes de qualité, l'industrie légère destinée aux marchés d'exportation et les services numériques requièrent tous des compétences techniques que les systèmes d'enseignement secondaire général produisent rarement à grande échelle. Ces défaillances de coordination s'ajoutent à une contrainte plus fondamentale : la qualité de l'éducation de base. Les taux de pauvreté des apprentissages en ASS dépassent 85 % (Banque mondiale, 2022c) et les programmes d'EFTP ainsi que la formation technique spécifique à un secteur présupposent souvent des compétences fondamentales en lecture, écriture et calcul que la plupart des systèmes éducatifs de la région ne parviennent pas encore à offrir efficacement.

Les données sur la R&D mettent en lumière l'ampleur de l'écart des capacités. L'intensité de la R&D en Corée a atteint 5,2 % du PIB en 2022, ce qui se traduit par une densité de chercheurs de 9 435 pour un million d'habitants, contre une moyenne de 2,7 % au sein de l'Organisation de coopération et de

développement économiques (OCDE). Par contraste, l'objectif de référence de l'Union africaine, qui consiste à consacrer 1 % du PIB aux dépenses de R&D, n'est toujours pas atteint dans la plupart des pays d'Afrique subsaharienne, qui se situent dans une fourchette comprise entre 0,1 et 0,4 %. Seuls le Kenya (0,81 %), le Sénégal (0,58 %) et l'Afrique du Sud (0,62 %) se sont rapprochés de ce seuil cible (UNESCO, 2024) (figure 2.8). Cela se traduit non seulement par un moindre effort d'innovation, mais aussi par une capacité d'absorption plus faible. Celle-ci dépend en effet du capital humain et

Figure 2.8 : Capacité d'innovation : dépenses en R&D (en % du PIB)



Source : Institut de statistique de l'UNESCO.

Remarque : PIB = produit intérieur brut ; OCDE = Organisation de coopération et de développement économiques ; R&D = recherche et développement ; ASS = Afrique subsaharienne.

de la base de recherche nécessaires pour adapter les technologies importées, tirer des apprentissages des chaînes de valeur mondiales et traduire le transfert de technologie en une croissance durable de la productivité. Les pays situés en dessous des seuils minimaux de capacité d'absorption reçoivent des technologies transférées qu'ils ne sont pas capables d'utiliser.

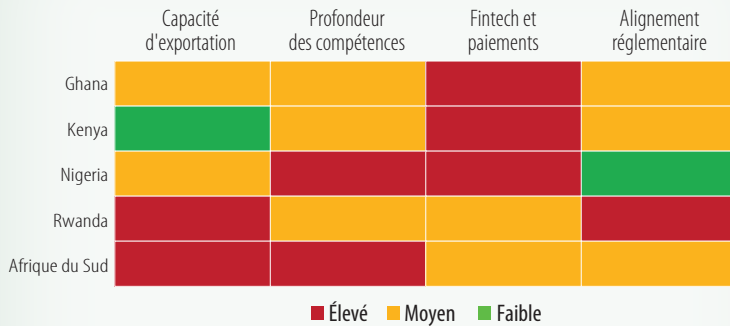
Le succès du Costa Rica dans le domaine des semi-conducteurs est l'exemple le plus souvent cité de construction délibérée d'un écosystème de compétences au service de la politique industrielle. La capacité du pays à attirer Intel en 1996, puis à développer un pôle TIC plus large, n'a pas dépendu des incitations fiscales, bien que celles-ci étaient offertes. Le facteur décisif a été un programme de formation ciblé, conçu en collaboration directe avec Intel avant la finalisation de l'investissement. Celui-ci a créé un vivier de techniciens adaptés aux exigences de production ainsi qu'un programme d'études co-conçu avec le secteur privé pour rester en phase avec l'évolution des besoins de production (Harrison et Rodríguez-Clare, 2010). Le modèle de formation des infirmières aux Philippines et l'écosystème de formation aux technologies de l'information en Inde constituent des cas analogues dans le secteur des services. Il s'agissait là d'exemples de coordination par le gouvernement de l'offre de formation en fonction d'une demande mondiale identifiée, plutôt que d'un investissement général dans les compétences dans l'espoir d'un alignement mené par le marché (Fernandes et Reed, 2026). L'élément structurel commun était la conception conjointe avec le secteur privé. Les programmes de formation ne viennent compléter la politique industrielle que lorsqu'ils sont conçus autour d'activités productives spécifiques et soutenus par une implication continue du secteur privé dans la gouvernance des programmes d'études.

L'approche du Rwanda en matière de TIC et d'externalisation des processus d'entreprise offre un exemple instructif de mise en œuvre de cette logique en Afrique, bien qu'à une échelle limitée par rapport aux ambitions stratégiques. La Rwanda Coding Academy, créée en 2019, a été spécifiquement positionnée pour former un vivier de développeurs de logiciels et de diplômés en technologie au service de la stratégie gouvernementale d'externalisation des processus d'entreprise et de fintech. Le modèle implique une collaboration directe avec les entreprises pour définir le contenu de la formation et garantir que sa pertinence se maintienne. Les premiers résultats indiquent des perspectives d'emploi positives pour les diplômés, mais l'échelle d'environ 300 diplômés par an reste bien en deçà de ce qui est nécessaire pour développer une véritable profondeur du marché du travail dans les secteurs manufacturiers ou de services à forte intensité technologique. Cela illustre un principe général : la logique de co-conception est correcte, mais le calendrier de mise en œuvre et l'ampleur des investissements doivent correspondre aux ambitions productives. La figure 2.9 compare des pays choisis selon quatre dimensions de la préparation au développement tiré par les services.

Profondeur des marchés financiers et accès au capital patient

L'absence de capital patient constitue une contrainte majeure pour les entreprises qui cherchent à se moderniser. Le financement offrant la durée et la tolérance au risque nécessaires aux investissements industriels nécessite généralement entre 5 et 10 ans avant que la pleine productivité ne soit atteinte (Stiglitz, 1994). Le crédit intérieur accordé au secteur privé en Afrique subsaharienne représente en moyenne environ 30 % du PIB, contre 177 % en Asie de l'Est et dans le Pacifique, 150 % dans les économies de l'OCDE et 160 % en Corée (figure 2.10). Les variations au sein de l'Afrique sont extrêmes : l'Afrique du Sud, avec un taux de 90 % du PIB, dispose du marché financier le plus développé du continent, mais reste en deçà de toutes les grandes bases de référence en matière d'industrialisation. En revanche, le Nigeria, le Ghana, l'Éthiopie et la Sierra Leone se situent entre 4 et 10 % (figure 2.10). Ces niveaux sont structurellement incompatibles avec des investissements industriels financés par le crédit avec l'échelle et la durée requises par la transformation structurelle. Les données au niveau des entreprises, provenant de 10 888 sociétés réparties dans 30 pays, confirment ce tableau général : les contraintes d'accès au financement ont eu un effet négatif considérable sur la croissance des entreprises, tant sur le plan subjectif (les entreprises signalant le financement comme un obstacle majeur) qu'objectif

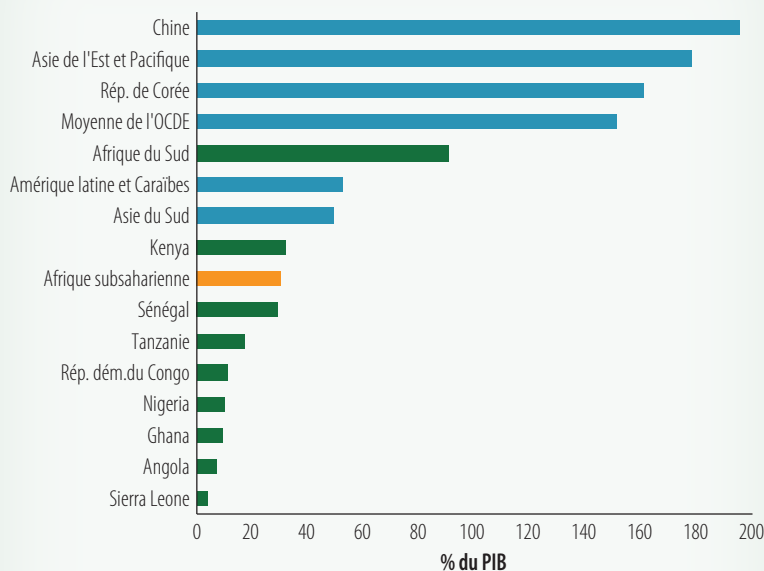
Figure 2.9 : Niveau de préparation au développement tiré par les services et politique industrielle



Sources : D'après l'analyse des plans nationaux de développement et d'ensembles de données comparables à l'échelle internationale qui rendent compte de la capacité d'exportation de services, de la préparation au numérique, des infrastructures de capital humain et de la qualité institutionnelle. Ces ensembles comprennent les statistiques sur le commerce des services de l'Organisation mondiale du commerce, les statistiques de la CNUCED, le rapport 2025 de la CNUCED sur les services dans les PMA, les données de l'Union internationale des télécommunications, les indicateurs de l'UNESCO sur l'enseignement des STIM, les données du Global Index, les Indicateurs mondiaux de gouvernance et l'Indice de performance logistique de la Banque mondiale, ainsi que les données du Kigali International Financial Center.

Remarque : La figure présente un tableau de bord du niveau de préparation au développement tiré par les services en comparant certains pays selon quatre dimensions déterminantes : la capacité d'exportation, la profondeur des compétences, l'infrastructure des technologies financières et des paiements numériques, et l'alignement réglementaire. La capacité d'exportation mesure l'aptitude du secteur des services d'un pays à produire des services échangeables et de s'intégrer avec succès aux marchés mondiaux. La profondeur des compétences correspond à l'offre de compétences techniques et de niveau tertiaire pertinentes pour les secteurs de services modernes. Le critère fintech et paiements illustre la mesure dans laquelle un pays dispose des infrastructures financières numériques et du niveau d'adoption nécessaires pour soutenir des secteurs de services modernes, telles que le commerce électronique, les services numériques et le commerce sur plateforme. L'alignement réglementaire montre dans quelle mesure l'environnement institutionnel et réglementaire d'un pays soutient les secteurs de services modernes, le commerce numérique et le développement du secteur privé. Chaque dimension est évaluée à l'aide d'une échelle catégorielle à trois niveaux : faible, moyen et élevé, qui reflète la solidité relative des capacités du pays pour soutenir l'expansion des secteurs des services échangeables. Le Nigeria dispose d'un vaste vivier de talents doté de solides capacités en matière de fintech. Cependant, la fragmentation des réglementations, notamment en matière de change et de données, accroît l'incertitude et les coûts d'exportation. Grâce à des zones axées sur les technologies de l'information et de la communication et à une forte coordination des politiques, le Rwanda a réduit les frictions liées à l'exportation de services, malgré une échelle nationale limitée. La principale contrainte est la dimension de la réserve de main-d'œuvre qualifiée. Le Ghana affiche un niveau de préparation modéré pour la plupart des indicateurs, tandis que l'accent mis sur l'interopérabilité et l'identification numérique a renforcé la confiance et la formalisation. Le Kenya présente de solides capacités en matière de fintech et une étendue des compétences modérée, mais une capacité d'exportation plus limitée par rapport aux autres dimensions.

Figure 2.10 : Profondeur des marchés financiers : crédit au secteur privé, Afrique et régions et pays de comparaison (en % du PIB)



Source : Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale.

Remarque : La figure compare la profondeur du crédit privé entre des régions, des pays et des économies africaines choisies. PIB = produit intérieur brut ; OCDE = Organisation de coopération et de développement économiques.

(les entreprises étant incapables d'obtenir un crédit lorsqu'elles en avaient besoin) (Fombang et Abeka, 2017).

Les deux obstacles les plus contraignants à l'accès au crédit étaient l'absence de garanties acceptables et les antécédents de crédit médiocres, des caractéristiques de l'incapacité du système financier formel à estimer le risque pour les entreprises industrielles en phase de démarrage opérant sur des marchés étroits.

Les banques de développement d'Asie de l'Est ont comblé cette lacune grâce à des crédits ciblés à long terme, conditionnés aux performances à l'exportation et à l'amélioration de la productivité (Amsden, 1989), permettant ainsi des décisions d'investissement fondées sur le potentiel de production plutôt que sur la disponibilité de garanties. Le soutien était subordonné aux performances à l'exportation, à l'amélioration de la productivité et à la modernisation technologique, ce qui créait un mécanisme de discipline évitant que les crédits dirigés se transforment en une simple distribution de rente et offrait une sortie crédible pour les emprunteurs défaillants. En Afrique, la plupart des banques nationales de développement ne disposent pas de la capitalisation nécessaire pour remplir ce rôle à une échelle significative ou fonctionnent dans le cadre de structures de gouvernance qui les poussent vers des prêts à plus court terme et à moindre

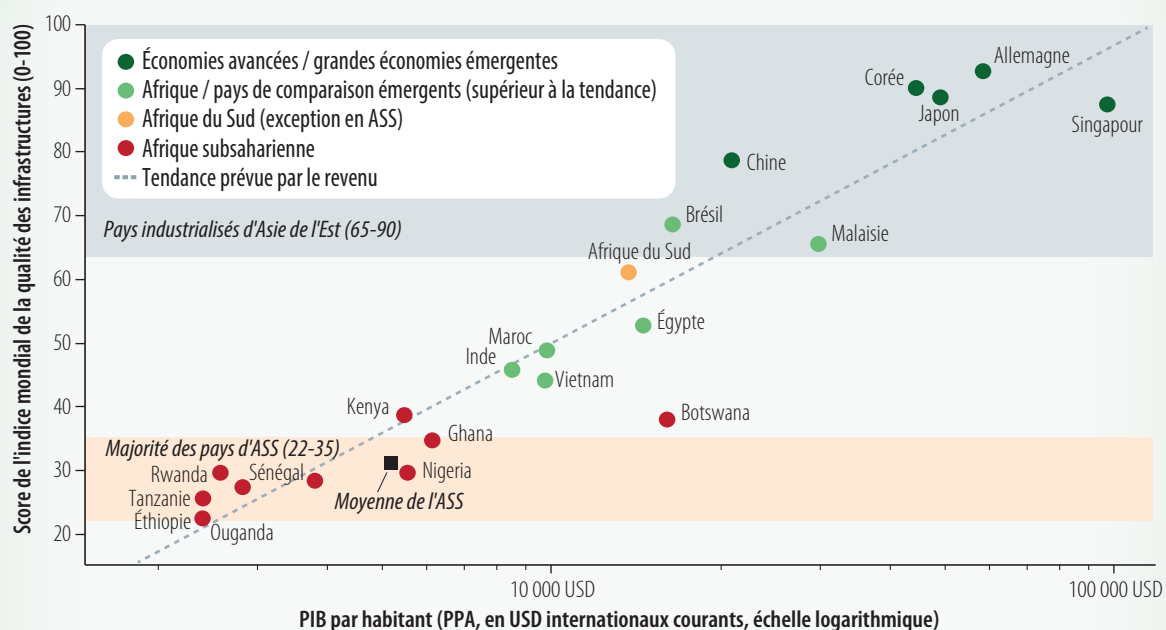
risque (Griffith-Jones et Ocampo, 2018). Le problème structurel réside dans le décalage entre les cycles budgétaires (12 à 18 mois) et les horizons d'investissement industriel (5 à 10 ans). Y remédier exige soit des engagements budgétaires pluriannuels, soit une gouvernance des banques de développement capable de prendre des décisions de crédit indépendantes à long terme, assorties d'une conditionnalité de performance et d'une sortie crédible.

Infrastructure de la qualité et systèmes de normes

La capacité à accéder aux marchés internationaux, à attirer des acheteurs exigeants et à progresser au sein des chaînes de valeur dépend de manière cruciale de la qualité, de la sécurité et du respect des normes. Ces facteurs constituent un bien public dont la pénurie impose des coûts à tous les exportateurs potentiels d'un secteur, quelles que soient leurs capacités individuelles. Collectivement, les organismes de normalisation, les instituts de métrologie, les systèmes d'accréditation et les infrastructures de certification sanitaire et phytosanitaire constituent ce qui permet aux exportations d'un pays d'être acceptées sur les marchés de destination (ONU/DI, 2017). L'infrastructure de la qualité pour les normes joue le rôle d'un complément habilitant l'accès au marché ; son absence crée de facto des barrières à cet accès, même lorsque les droits de douane sont officiellement nuls. Cela fait de l'investissement dans l'infrastructure de la qualité une condition préalable plutôt qu'un simple ajout à une stratégie industrielle orientée vers l'exportation. L'ampleur de cette contrainte est considérable : environ 90 % des échanges mondiaux sont désormais régis par des mesures non tarifaires, dont la plupart sont liées aux normes et à la conformité réglementaire (Banque mondiale, 2025g).

La relation entre le score de l'Indice mondial de l'infrastructure de la qualité et le PIB par habitant présente une forte tendance positive à l'échelle mondiale (figure 2.11). Cependant, les pays africains obtiennent systématiquement des scores inférieurs aux niveaux prévus par leur revenu sur cet indice (Harmes-Liedtke, de León et Alvarez 2024). Cela signifie que l'écart en matière d'infrastructures de la qualité ne s'explique pas uniquement par le revenu, mais reflète un sous-investissement systématique dans ces systèmes par rapport à d'autres pays ayant des niveaux de revenu comparables (figure 2.11). L'Afrique du Sud (60,8) se situe nettement au-dessus des autres pays d'Afrique subsaharienne, mais en dessous des pays de comparaison

Figure 2.11 : Comparaison des scores de l'Indice mondial d'infrastructure de la qualité et du PIB par habitant, par pays



Source : Indice mondial d'infrastructure de la qualité (Harmes-Liedtke, de León et Alvarez, 2024).

Remarque : PIB = produit intérieur brut ; ASS = Afrique subsaharienne.

d'Asie de l'Est avec des revenus similaires. La plupart des pays d'ASS obtiennent des scores compris entre 22 et 35, contre 65 à 90 pour les pays d'Asie de l'Est industrialisés avec succès et les économies de l'OCDE. Cet écart est particulièrement préjudiciable au secteur prédominant dans les stratégies industrielles africaines post-pandémiques : la fabrication de produits pharmaceutiques. L'exportation vers des marchés réglementés de ces produits nécessite une certification des Bonnes pratiques de fabrication de l'Organisation mondiale de la santé, des capacités des organismes réglementaires nationaux reconnues au niveau international et des infrastructures de contrôle de qualité. Seul un petit groupe de pays africains, dont le Rwanda, le Sénégal et l'Afrique du Sud, a réalisé des progrès internationalement reconnus en matière de maturité réglementaire, mais l'écart entre les ambitions industrielles affichées pour le secteur pharmaceutique et la capacité réelle des infrastructures de réglementation reste vaste dans la majeure partie de la région. De plus, les exportations agricoles vers l'Union européenne nécessitent des infrastructures de conformité sanitaire et phytosanitaire que la plupart des services nationaux de protection des végétaux africains ne sont pas encore en mesure de fournir pleinement. La fabrication de produits électroniques pour les chaînes de valeur mondiales nécessite des infrastructures de contrôle et de certification qui n'existent pratiquement pas en dehors de l'Afrique du Sud. L'investissement dans l'infrastructure de la qualité n'est pas un simple ajout à une stratégie industrielle orientée vers l'exportation. C'est une condition préalable. Le secteur horticole au Kenya illustre cette logique de séquençage : l'investissement public dans les infrastructures de certification phytosanitaire a précédé et rendu possible la phase de croissance des exportations, et non l'inverse (encadré 2.2).

Encadré 2.2 : Le succès du Kenya dans l'horticulture : l'infrastructure de la qualité, le complément habitant

Les industries kenyanes d'exportation de fleurs coupées et de légumes frais sont souvent citées comme une réussite africaine dans le domaine de l'agriculture tournée vers l'export. Au milieu des années 2000, le Kenya était devenu le premier fournisseur européen de fleurs coupées et une source majeure de haricots verts, de pois mange-tout et d'autres légumes à forte valeur ajoutée pour les supermarchés britanniques et continentaux. Le rôle joué par les investissements dans les infrastructures de la qualité pour rendre possible cette transformation est moins valorisé.

Cet investissement public crucial n'était ni une subvention à l'exportation ni une préférence commerciale, bien que le Kenya ait bénéficié d'un accès au marché de l'UE dans le cadre de l'Accord de Cotonou. L'investissement fondamental portait sur le Service d'inspection phytosanitaire du Kenya (KEPHIS), qui a développé une certification phytosanitaire, des capacités d'inspection et des laboratoires d'essais reconnus au niveau international grâce à des investissements soutenus tout au long des années 1990 et 2000. Sans l'infrastructure du KEPHIS, les produits kenyans n'auraient pas pu satisfaire aux exigences sanitaires et phytosanitaires européennes, quels que soient les investissements réalisés au niveau des exploitations agricoles par les exportateurs en matière de logistique de la chaîne du froid, de conformité GlobalGAP ou de pratiques agronomiques (Dolan et Humphrey, 2000).

Le séquençage a joué un rôle déterminant. Les investissements du KEPHIS ont précédé la phase de croissance rapide des exportations pendant les années 1990. Les investissements dans les biens publics sont intervenus en premier, et la modernisation du secteur privé a suivi, une fois l'infrastructure de certification mise en place. Ce séquençage des investissements publics dans les infrastructures de la qualité, qui représentent une condition préalable à l'accès au marché et non un ajout en aval, est le modèle que la plupart des stratégies industrielles africaines ne parviennent pas à reproduire. Les investissements dans les agences de promotion des exportations, la participation à des salons professionnels et les instruments de financement du commerce sont autant de compléments du côté de la demande à l'accès au marché. Ils génèrent peu de valeur si l'infrastructure de la qualité requise pour la conformité aux normes du marché de destination fait défaut.

Limites et mise en garde. Le succès du Kenya dans le domaine de l'horticulture est également associé à une répartition très inégale des bénéfices : les grands exportateurs captent une part disproportionnée de la valeur et les petits exploitants sont soumis à des coûts de mise en conformité rigoureux que beaucoup ne peuvent assumer de manière indépendante. Cela reflète un problème de complémentarité de second ordre : l'infrastructure de la qualité permet l'accès au marché, mais ne garantit pas un accès inclusif en l'absence d'investissements publics supplémentaires dans des services de vulgarisation destinés aux petits exploitants, des organisations d'agriculteurs et un appui à la mise en conformité. Les investissements dans l'infrastructure de la qualité sont nécessaires, mais non suffisants pour que les bénéfices structurels atteignent les petits producteurs.

Sources : Dolan et Humphrey (2000) ; Banque mondiale (2025b) sur les normes ; rapports annuels du KEPHIS.

Effets d'interaction au sein de l'écosystème

Les quatre complémentarités contraignantes ne fonctionnent pas indépendamment. Au contraire, l'absence d'un seul de ces compléments sape la contribution à la productivité de tous les autres, créant un problème de seuil dans lequel la politique industrielle n'offre pratiquement aucun rendement tant que plusieurs éléments complémentaires ne sont pas mis en place conjointement. Une entreprise située dans une ZES ayant accès à des financements à long terme mais ne disposant pas d'une alimentation électrique fiable ne peut pas mettre à l'échelle sa production. Un secteur doté d'une solide infrastructure de certification de la qualité mais dépourvu des compétences techniques pour répondre aux exigences du processus ne peut pas convertir cette certification en accès au marché. Un programme de promotion des exportations fonctionnant dans un contexte dénué de connectivité des transports génère des informations sur le marché à partir desquelles les entreprises ne peuvent pas agir. Cette structure d'interaction explique pourquoi l'incrémentalisme échoue systématiquement à générer un changement structurel visible, même lorsque chaque intervention individuelle est bien conçue. Elle explique également pourquoi le problème de mise en œuvre en Afrique ne peut être résolu progressivement en remédiant aux contraintes une par une : les retombées de la suppression d'une seule contrainte sont faibles lorsque les autres restent actives.

La comparaison entre le Vietnam et l'Afrique illustre directement l'effet d'interaction au sein de l'écosystème. Le programme de ZES du Vietnam a fait passer l'emploi de l'agriculture vers l'industrie manufacturière et a augmenté les revenus et l'emploi formel. Cela a apporté des retombées positives pour les travailleurs des entreprises nationales situées en dehors des zones, et pas seulement pour les employés des entreprises étrangères qui s'y sont implantées (Tafese et coll., 2025). Ce schéma reflète un écosystème dans lequel les zones ont amplifié la logistique, les réseaux de fournisseurs et les compétences de la main-d'œuvre existants. Les données africaines brossent un tableau différent. Abagna et coll. (2025) ont documenté des effets positifs sur le bien-être des ménages vivant à proximité des ZES africaines : meilleur accès aux services publics, niveau d'éducation plus élevé et possession de biens durables. Cependant, les liaisons de chaîne d'approvisionnement entre les zones et les entreprises environnantes sont rarement établies. Les locataires dans les parcs industriels éthiopiens indiquent s'approvisionner au niveau local uniquement pour des activités non essentielles comme l'emballage, tandis qu'ils importent les intrants fondamentaux (Fanuel, Butler et Grinstead, 2022). La différence réside dans les conditions de départ. Les zones vietnamiennes ont été construites sur une base déjà développée en matière de logistique, de réseaux de fournisseurs et de compétences, ce qui a permis à l'agglomération de se propager vers l'extérieur. Les zones africaines sont plus souvent établies à la limite des infrastructures disponibles, ce qui oblige la zone elle-même à se substituer à l'écosystème plutôt que de s'appuyer sur celui-ci. L'échec de l'écosystème est fondamentalement un échec de coordination : de multiples défaillances du marché doivent être abordées simultanément pour qu'une intervention individuelle puisse produire des retombées positives.

Principes de mise en œuvre pour le développement de l'écosystème

Trois principes de mise en œuvre découlent de l'analyse des écarts en matière de complémentarité.

Principe n° 1 : Étendre les investissements dans l'écosystème complémentaire avant le déploiement de l'instrument phare. Il faut des années pour mettre en place des infrastructures physiques, des compétences et des systèmes de normes de qualité. La cause immédiate la plus courante de l'échec des instruments dans le contexte africain est un désalignement dans le temps. Le régime d'incitations est mis en place avant que l'écosystème ne soit prêt, et les investisseurs qui arrivent constatent l'absence des éléments complémentaires et se retirent ou opèrent en enclaves. Le séquençage correct consiste à mener une évaluation de la préparation de l'écosystème avant le déploiement de l'instrument, à identifier les complémentarités contraignantes présentes et absentes, à investir dans les compléments manquants avec des jalons temporels explicites, et à ne déployer l'instrument phare que lorsqu'un

seuil minimal de viabilité de l'écosystème a été atteint. La pression pour annoncer des instruments phares (ouvertures de zones, inaugurations de travaux dans les ZES et campagnes de promotion des investissements) est constante, tandis que les investissements dans l'écosystème qui les rendent viables sont peu prestigieux et ne donnent lieu à aucune cérémonie d'inauguration.

Principe n° 2 : Sélectionner les instruments et les secteurs en fonction de l'écosystème existant, et s'adapter à mesure que de nouveaux avantages comparatifs apparaissent. C'est là le sens opérationnel de l'écart de sélection. Un pays présentant une grave instabilité de l'approvisionnement en électricité, une faible densité de chercheurs et des marchés de capitaux peu profonds ne devrait pas cibler la fabrication de semi-conducteurs, même si son plan national de développement l'identifie comme une priorité. Les complémentarités requises ne peuvent être fournies dans les limites d'instruments viables du point de vue budgétaire. Le pays devrait cibler les activités qui nécessitent le moins de complémentarités manquantes, tout en investissant dans les améliorations de l'écosystème qui élargissent l'éventail des possibilités au fil du temps.

Principe n° 3 : Aborder l'ensemble comme une unité de mise en œuvre primaire. Le regroupement nécessite un vecteur de déploiement capable de gérer simultanément plusieurs instruments en faisant intervenir de multiples ministères et agences. Lorsque l'écosystème est suffisant, un déploiement efficace nécessite un vecteur institutionnel doté du mandat, du financement et de l'autonomie opérationnelle nécessaires pour gérer simultanément toutes les complémentarités contraignantes au-delà des limites ministérielles. Le modèle d'une société de développement des parcs industriels (IPDC en Éthiopie et Rwanda Development Board) permet de gérer l'ensemble de l'intervention, tandis que le modèle d'un ministère sectoriel ne permet de gérer que les instruments relevant de son mandat. Les cas où le déploiement groupé d'un écosystème a réussi ont en commun une structure de gouvernance à entité unique dotée d'une autorité transversale. Les cas où cette stratégie a échoué ont en commun un déploiement fragmenté entre les agences, sans mandat de coordination ni mécanisme de redevabilité.

Ciblage sectoriel dans un contexte de contraintes de capacités

L'objection couramment formulée à l'encontre du ciblage sectoriel est que les gouvernements ne peuvent pas choisir les gagnants, mais cela confond deux tâches distinctes. La première tâche, que les gouvernements ne peuvent pas accomplir de manière fiable, consiste à identifier à l'avance quels produits spécifiques seront rentables pour les producteurs en concurrence sur les marchés mondiaux à un horizon de 10 ou 20 ans. La seconde tâche, dont les gouvernements peuvent raisonnablement se charger s'ils disposent de données et de capacités institutionnelles adéquates, consiste à identifier les secteurs structurellement adjacents aux capacités actuelles d'un pays et suffisamment proches afin que l'investissement nécessaire pour y entrer nécessite d'étendre les capacités existantes plutôt que de partir de zéro. Le cadre de l'espace de produits formalise cette seconde tâche (Hidalgo et coll., 2009 ; Hausman et Hidalgo, 2011). Ce cadre cartographie la proximité empirique entre les produits en se fondant sur la cooccurrence observée de la compétitivité à l'exportation entre les pays et au fil des années. Il fournit ainsi une base factuelle pour identifier les secteurs accessibles, sans qu'il soit nécessaire de prévoir la rentabilité au niveau des produits. L'unité de ciblage appropriée est la capacité, et non le produit. Un gouvernement qui envisage de promouvoir l'agro-industrie, par exemple, n'a pas besoin de prédire si le beurre de cacao ou le beurre de karité sera plus rentable. En revanche, il doit évaluer si les capacités communes requises dans les deux cas, telles que la certification de sécurité alimentaire, la logistique de la chaîne du froid et le conditionnement conforme aux normes des marchés d'exportation, sont présentes ou peuvent être mises en place dans une période d'investissement public réalisable. Le diagnostic identifie donc les capacités actuellement présentes, celles dont le secteur cible a besoin, et détermine si l'écart entre les deux peut être comblé grâce aux investissements de l'État dans les biens publics disponibles et au soutien institutionnel.

L'avantage comparatif révélé et l'espace de produits en tant qu'outil de ciblage empirique

L'avantage comparatif révélé (ACR) identifie les produits pour lesquels un pays est déjà compétitif au niveau international, c'est-à-dire ceux pour lesquels sa part des exportations dépasse sa part globale dans le commerce mondial, et sert de point de départ à l'analyse de l'espace de produits (Balassa, 1965 ; Comtrade de l'ONU, 2024). Les produits servent ici de marqueurs observables des capacités sous-jacentes, et non de cibles en soi : un ACR > 1 pour un produit indique que les capacités sous-jacentes requises pour une production compétitive sont déjà présentes dans l'économie. À lui seul, l'ACR est rétrospectif, car il identifie les atouts actuels et non les opportunités adjacentes. Combiné à l'espace de produits, il devient prospectif. L'espace de produits cartographie quels autres ensembles de capacités sont adjacents à ceux déjà démontrés, identifiant ainsi dans quel voisinage l'investissement public dans des capacités partagées aura le rendement le plus élevé.

Les implications en matière de développement de tous les produits ne sont pas équivalentes. Les produits varient du point de vue de la complexité économique, définie comme l'étendue et le niveau de sophistication de l'ensemble de capacités requis pour les produire de manière compétitive. En tenant compte du revenu initial, les pays qui exportent des produits plus complexes génèrent une croissance plus rapide des revenus à long terme. L'implication en matière de ciblage est directionnelle : parmi les secteurs accessibles à partir de la position actuelle d'un pays dans l'espace de produits, ceux présentant une plus grande complexité des produits et une plus grande densité qui sont adjacents à d'autres produits complexes devraient être privilégiés, car s'orienter vers eux génère à la fois une croissance directe des revenus et une plateforme pour poursuivre la diversification. La question pratique en matière de ciblage n'est donc pas « quel produit va gagner ? », mais « quelle zone de l'espace de produits l'investissement public devrait-il soutenir ? ». Les gouvernements identifient la zone accessible et y réduisent le coût de la découverte par le secteur privé.

Les gouvernements n'ont pas besoin d'identifier le produit gagnant. Ils doivent identifier le bon voisinage de capacités dans l'espace de produits et y réduire le coût de la découverte par le secteur privé. Le cadre de l'espace de produits combine l'avantage comparatif révélé comme diagnostic de la position actuelle avec la proximité des produits et la complexité économique comme critères de sélection prospectifs. Il fournit une méthode fondée sur des données empiriques pour identifier les secteurs accessibles à partir de la base de capacités actuelle d'un pays, sans exiger des gouvernements qu'ils prévoient la rentabilité au niveau des produits.

Position de l'Afrique et approche de portefeuille

La position structurelle de l'Afrique dans l'espace de produits constitue la condition de départ, et celle-ci est difficile. La plupart des pays d'Afrique subsaharienne sont concentrés dans des nœuds périphériques, autour de produits de base comme les matières premières agricoles, les minéraux et les hydrocarbures, qui se caractérisent par une faible complexité, une faible densité et une contiguïté limitée avec les biens manufacturés et les services de plus haute complexité associés à la transformation structurelle. Le séquençement des investissements en capacités est donc important. Pour atteindre des nœuds de plus grande complexité, il faut mettre en place les biens publics et l'infrastructure institutionnelle qui rendent les étapes adjacentes réalisables. Passer de l'exportation de fèves de cacao à la transformation du cacao nécessite des normes de sécurité alimentaire, de qualité et des capacités d'emballage. Passer de la transformation du cacao à la fabrication de produits chimiques industriels exige un ensemble de capacités totalement différent. Les nœuds sont adjacents dans l'espace de produits, mais chaque investissement dans les capacités est substantiel.

La proximité et la probabilité de complémentarité servent de filtres stricts (tableau 2.2). Les secteurs qui ne satisfont pas à l'un ou l'autre de ces critères ne doivent pas être ciblés, quels que soient leurs scores de complexité ou de densité. Parmi les secteurs qui passent ces deux filtres, une approche de portefeuille est appropriée. Certaines cibles doivent être des activités à faible risque et faible effort : des secteurs proches des capacités actuelles où les coûts d'entrée sont modestes et la probabilité de succès élevée. Celles-ci génèrent des emplois à court terme, des recettes d'exportation et un apprentissage par la pratique. D'autres devraient être des activités à haut risque et effort important : des secteurs plus éloignés dans l'espace de produits, présentant des scores de complexité et de densité plus élevés, où la récompense en cas de succès est une transformation structurelle, mais où l'investissement requis est plus grand et le délai plus long. Cherif et Hasanov (2025) plaident en faveur d'une forte pondération de la complexité, en argumentant que les politiques doivent cibler le plus fort potentiel de transformation à long terme. Parmi les secteurs accessibles, ceux présentant une complexité et une densité stratégique plus élevées (tableau 2.2), ainsi qu'une proximité avec de nombreux autres produits complexes devraient généralement être privilégiés, car ils génèrent à la fois des effets directs sur les revenus et une plateforme pour poursuivre la diversification. La trajectoire démographique de l'Afrique accorde toutefois plus d'importance à l'emploi que les contextes d'Asie de l'Est, où les marchés du travail sont plus tendus. Le bon équilibre du portefeuille est spécifique à chaque pays, mais le principe reste valable : les gouvernements ne devraient pas concentrer tout leur soutien sur l'une ou l'autre extrémité. Les activités impliquant un faible effort renforcent la crédibilité budgétaire, l'apprentissage institutionnel et le soutien politique en faveur des investissements nécessitant un effort plus important, qui sont le moteur du changement structurel à long terme.

Le ciblage est donc spécifique à chaque pays et ne peut être prescrit de manière uniforme. Un pays situé à la périphérie des matières premières agricoles, comme la République centrafricaine, le Tchad ou le Niger, est confronté à un ensemble de secteurs accessibles différent de celui d'un pays disposant d'une industrie manufacturière légère bien établie, comme l'Éthiopie ou le Kenya. Un pays présentant de graves déficits en matière d'énergie et de logistique fait face à un filtre de complémentarité différent. La première étape de tout exercice de ciblage national consiste à cartographier la position actuelle dans l'espace de produits, le voisinage accessible et les complémentarités contraignantes qui limitent l'entrée dans les secteurs adjacents. Il s'agit d'un diagnostic au niveau national plutôt que d'une recommandation sectorielle dérivée de moyennes régionales.

Cadre de sélection multicritères

Cinq critères sont concrètement applicables à partir des données disponibles dans la plupart des pays africains (tableau 2.2). La proximité et la complémentarité réalisable servent de filtres stricts : les secteurs qui ne satisfont pas à l'un ou l'autre de ces critères ne sont pas viables, quels que soient leurs scores par ailleurs. La densité stratégique, la complexité et l'intensité en main-d'œuvre sont ensuite pondérées les unes par rapport aux autres, et c'est là que s'applique la logique de portefeuille : les cibles à faible risque et faible effort obtiendront des notes élevées en matière de proximité et d'emploi, mais des notes plus faibles en matière de complexité ; les cibles à haut risque et effort important décrocheront des notes élevées en matière de densité et de complexité, mais nécessiteront des investissements plus importants dans les capacités. Un exercice de ciblage rigoureux inclut les deux.

Tableau 2.2 : Cadre multicritères pour la sélection des activités cibles

Critère	Ce qu'il mesure	Indicateur opérationnel	Logique de pondération
1. Proximité	Décalage des capacités entre les exportations actuelles et le secteur candidat. Les secteurs présentant une forte proximité nécessitent des capacités dont la présence dans l'économie est déjà démontrée. Une proximité inférieure au seuil signifie que l'écart de capacités est trop important pour être comblé dans la période d'un soutien viable du point de vue budgétaire.	Score de proximité de l'espace de produits (Hidalgo et coll., 2009) ; co-occurrence de l'ACR avec le panier d'exportations actuel. Sert de filtre primaire : les secteurs candidats situés en dessous du seuil de proximité ne doivent pas être ciblés, quels que soient leurs autres scores.	Filtre primaire : les secteurs candidats situés en dessous du seuil de proximité ne sont pas viables, quels que soient les autres critères.
2. Densité stratégique	Nombre d'autres secteurs complexes qui deviennent accessibles une fois que les capacités de ce secteur sont acquises. Les secteurs à haute densité ouvrent de multiples voies de développement futures. Les secteurs à faible densité, même s'ils sont proches, peuvent constituer des impasses en termes de capacités.	Mesure de la densité de l'espace de produits ; nombre de nœuds adjacents à haute complexité dans l'espace de produits situés à moins de deux étapes. Appliqué comme multiplicateur du potentiel de diversification à long terme lorsque le coût budgétaire est comparable entre des secteurs candidats.	Multiplicateur du potentiel de diversification à long terme ; une densité plus élevée justifie un choix lorsque le coût budgétaire est comparable.
3. Position sur l'échelle de complexité	Niveau de complexité du secteur candidat par rapport aux exportations actuelles. Une complexité plus élevée génère davantage de retombées en termes de productivité et une croissance plus rapide des revenus, mais de larges écarts de complexité indiquent des investissements en capacités considérables qui pourraient ne pas être viables du point de vue budgétaire.	Indice de complexité des produits ; distance au niveau de l'ICE entre le panier actuel et le secteur candidat. Pondéré positivement pour le potentiel de croissance, mais pénalisé lorsque l'écart de capacités implique des coûts budgétaires dépassant la marge de manœuvre disponible.	Potentiel de croissance ; toutefois, de larges écarts de l'ICP indiquent des investissements de capacité importants, ce qui est pénalisé lorsque la contrainte budgétaire pèse.
4. Intensité de main-d'œuvre et inclusivité	Intensité de main-d'œuvre et répartition des salaires dans le secteur cible, en particulier pour les femmes et les travailleurs non qualifiés. Particulièrement important dans les contextes de croissance rapide de la population active, où l'absorption de main-d'œuvre est un objectif social prioritaire.	Données sectorielles de l'OIT sur l'emploi ; part de main-d'œuvre dans l'enquête sur les entreprises ; ratios d'emploi par genre.	Justification en termes d'économie politique et de bien-être ; particulièrement important dans les contextes de croissance rapide de la population active.
5. Faisabilité de la complémentarité	Possibilité d'aborder les complémentarités contraignantes avec la marge de manœuvre budgétaire et les capacités de mise en œuvre disponibles.	Indice de préparation des infrastructures ; évaluation du déficit de compétences ; capacité de certification de l'infrastructure de la qualité ; disponibilité de capital patient.	Filtre de mise en œuvre : même des secteurs proches peuvent s'avérer inaccessibles si les conditions de complémentarité requises ne peuvent être remplies.

Sources : Élaboration à partir de Hausmann et Hidalgo, 2009, 2011 ; Hausmann, Hwang et Rodrik, 2007 ; Fernandes et Reed, 2026.

Remarque : ICE = Indice de complexité économique ; OIT = Organisation internationale du travail ; ICP = Indice de complexité des produits ; ACR = avantage comparatif révélé.

L'objectif est de créer une liste restreinte structurée de secteurs candidats viables, accompagnée d'une justification documentée, qui servira de point de départ au processus de découverte public-privé qui suivra. L'encadré 2.1 présente la manière dont ces priorités sectorielles apparaissent dans les plans nationaux de développement à travers l'Afrique.

Encadré 2.1 : Priorités sectorielles dans les plans nationaux de développement des pays africains

Les plans nationaux de développement de nombreux pays africains mettent constamment en avant l'agro-industrie comme une stratégie de diversification clé, visant à renforcer la résilience du système alimentaire et à accroître l'ajout de valeur. Les priorités politiques se concentrent sur la modernisation de la chaîne de valeur, l'expansion des capacités de transformation, la réduction des pertes après récolte et le renforcement de la logistique. Lorsque les ambitions d'exportation sont explicites, les plans mettent également l'accent sur l'amélioration de la qualité, les normes, la certification, la traçabilité et la conformité réglementaire comme conditions préalables pour accéder à des marchés à plus forte valeur ajoutée. Dans plusieurs plans nationaux, l'agro-industrie est présentée comme un objectif de transformation, mais sans stratégies détaillées sur la chaîne de valeur. Malgré des différences dans les priorités sectorielles, les instruments politiques sont globalement similaires d'un pays à l'autre et comprennent les plateformes d'infrastructures industrielles et spatiales, les programmes de groupement et de chaînes de valeur, le soutien aux installations de traitement, les investissements dans l'étape post-récolte et la logistique, ainsi que les initiatives de préparation à l'exportation.

L'industrie manufacturière est universellement présentée comme un pilier central de la transformation structurelle. Les priorités sont généralement axées sur l'industrie manufacturière légère à forte intensité de main-d'œuvre afin de créer des emplois, de moderniser les petites et moyennes entreprises et de renforcer la compétitivité à l'exportation. Les industries de complexité moyenne à élevée, telles que les produits pharmaceutiques, les machines et l'électronique, apparaissent de manière plus sélective. Les outils de mise en œuvre sont similaires d'un pays à l'autre et comprennent des parcs industriels et des zones économiques spéciales, des incitations budgétaires et douanières pour attirer les investissements, des programmes d'enseignement et de formation techniques et professionnels pour combler les déficits de compétences, ainsi que des mécanismes de financement industriel.

Les services, en particulier les services échangeables et fournis par voie numérique, sont de plus en plus souvent identifiés, aux côtés de l'agro-industrie et de l'industrie manufacturière, comme des moteurs de la transformation. Les stratégies minières évoluent également : de nombreux plans mettent l'accent sur l'enrichissement, la transformation en aval et le développement des minéraux critiques, soutenus par des réformes de gouvernance, des corridors d'infrastructure et des politiques de contenu local. Cependant, seule une partie des pays intègre ces ambitions à des cadres de politique industrielle cohérents (voir Ndubuisi et coll., 2025). Les secteurs verts et liés à l'énergie sont généralement considérés comme prioritaires en tant qu'infrastructures propices, sous la forme de l'expansion de l'énergie et de l'électrification, bien que relativement peu de plans décrivent les industries vertes comme des opportunités orientées vers l'exportation.

Dans l'ensemble, la principale divergence entre les pays ne réside pas dans les priorités sectorielles, mais dans la conception des politiques, et plus précisément dans la façon dont les plans articulent ou non un ensemble cohérent d'instruments, des mandats de déploiement clairs et des mécanismes de financement crédibles.

Le mécanisme de sélection : un processus de découverte structurée impliquant les secteurs public et privé

Tandis que le cadre de l'espace de produits cartographie les secteurs accessibles, le mécanisme de sélection détermine comment les gouvernements passent de cette carte à des objectifs concrets. Le mécanisme approprié n'est pas une planification centralisée par une agence technocratique, mais ce que Rodrik (2004, 2008) appelle un processus structuré d'auto-découverte. En d'autres termes, le gouvernement crée les conditions permettant aux acteurs du secteur privé d'expérimenter l'entrée dans des nœuds adjacents de l'espace de produits, apporte son soutien aux investissements pionniers

là où il existe une défaillance du marché en matière d'auto-découverte, et tire des enseignements des expérimentations du secteur privé pour déterminer quels produits spécifiques sont viables au sein du voisinage cible. Cette division du travail reflète l'asymétrie d'information entre le gouvernement et les entreprises. Le gouvernement dispose de données macroéconomiques sur les positions dans l'espace de produits, les écarts de capacités et les complémentarités contraignantes, tandis que les entreprises disposent de données microéconomiques sur la faisabilité de la production, la disponibilité des intrants, la rentabilité et l'accès au marché. Un ciblage efficace utilise ces deux ensembles d'informations et institutionnalise la boucle de rétroaction entre les acteurs.

Le processus d'auto-découverte constitue également le mécanisme de redevabilité pour les décisions de ciblage. Lorsque le ciblage repose sur des diagnostics publiés de l'espace de produits, des évaluations explicites des écarts en matière de capacités et des consultations documentées avec le secteur privé, l'objection d'ordre politico-économique selon laquelle le ciblage industriel sert de couverture à une allocation des ressources motivée par des considérations politiques est partiellement levée grâce à la transparence de la méthode. Cette transparence génère un autre avantage : elle crée un dossier de preuves qui soutient l'apprentissage du programme. À mesure que les données de suivi s'accumulent, la justification initiale du ciblage peut être revue. Les secteurs qui ont été ciblés génèrent-ils le développement des capacités prévu par l'analyse de l'espace de produits ? Existe-t-il des secteurs adjacents qui se sont révélés plus viables que ce qui avait été évalué au départ ? Le processus de sélection n'est pas une décision gouvernementale ponctuelle, mais une découverte structurée récurrente qui s'améliore à mesure que la base de données factuelles s'étoffe.

Voies alternatives : industrialisation fondée sur les ressources et industrialisation verte

Pour les économies africaines riches en ressources, la voie des ressources est la seule trajectoire d'industrialisation où le problème de la distance en matière de capacités est structurellement réduit. La transformation s'appuie sur des capacités d'extraction déjà existantes. Mais le processus fonctionne mieux lorsque deux conditions sont réunies simultanément : un pouvoir de marché mondial suffisant pour rendre les restrictions à l'exportation crédibles, et un écosystème capable de soutenir la transformation à des coûts proches des standards mondiaux. Pour la plupart des économies d'Afrique subsaharienne, le point de départ le plus crédible pour une politique industrielle n'est pas un bond vers l'industrie manufacturière avancée, mais un approfondissement délibéré de ce qui existe déjà : l'extraordinaire richesse du continent en ressources naturelles. L'Afrique détient une part disproportionnée des minéraux critiques mondiaux, comme le cobalt, le cuivre, le lithium, le manganèse, la bauxite, le nickel et le minerai de fer, au moment précis où la demande mondiale de ces matériaux s'accélère en raison de la transition énergétique. L'industrialisation fondée sur les ressources, la stratégie consistant à passer de l'extraction des matières premières à la transformation, au raffinage et à la fabrication en aval, n'est donc pas une simple aspiration théorique. Pour de nombreux pays africains, elle peut offrir une voie solide vers la transformation structurelle et la création d'emplois quand il existe un écosystème favorable. Cependant, dans un monde connecté à l'échelle planétaire, les ressources naturelles ne confèrent pas à elles seules des avantages comparatifs en matière de valeur ajoutée. La question n'est donc pas de savoir s'il faut s'engager dans cette voie, mais comment le faire sans répéter les erreurs coûteuses du passé et sans élaborer des politiques comme si les dotations en ressources naturelles pouvaient à elles seules garantir la compétitivité des industries en aval.

Les ressources naturelles ne confèrent pas automatiquement des avantages comparatifs dans la transformation en aval. Les restrictions à l'exportation ne génèrent un développement industriel que lorsque deux conditions sont réunies : une part de marché mondial suffisante pour que les acheteurs ne puissent pas substituer les produits sans coût supplémentaire, et un écosystème national capable de soutenir la transformation à des coûts proches des standards mondiaux.

Logique et limites des restrictions à l'exportation

L'instrument le plus couramment déployé pour poursuivre une industrialisation fondée sur les ressources est l'interdiction d'exportation ou l'exigence de contenu local, des mesures réglementaires qui obligent les sociétés minières à transformer les matières premières sur le territoire national avant de les exporter. L'intérêt de ces outils réside dans le fait qu'ils n'imposent aucun coût budgétaire direct, ne nécessitent aucun budget de subvention et permettent d'utiliser les ressources naturelles du pays comme monnaie d'échange. Fernandes et Reed (2026) ont classé ces outils parmi les instruments de « deuxième choix » précisément parce qu'ils sont indirects. Ils fonctionnent en augmentant le coût de l'exportation des matières premières plutôt qu'en soutenant directement le développement des capacités de transformation. Leur efficacité dépend essentiellement de deux conditions qui font souvent défaut. Idéalement, le pays devrait détenir une part de marché mondiale suffisante pour empêcher les acheteurs de simplement s'approvisionner ailleurs, et l'écosystème national, constitué de l'énergie, des compétences, de la logistique et des capitaux, doit être capable de soutenir l'activité de transformation imposée à un coût qui se rapproche de la compétitivité mondiale.

Lorsque ces conditions sont réunies, les restrictions à l'exportation peuvent catalyser un véritable développement industriel. Lorsqu'elles ne le sont pas, elles ont tendance à détruire les recettes d'exportation, à dissuader les investissements et à dégrader la situation du pays. Aucun cas n'illustre mieux ce contraste que l'expérience de l'Indonésie, avec sa loi de 2009 sur la transformation des minerais, qui a imposé une interdiction générale d'exporter des minerais non transformés pendant cinq ans.

Indonésie : le conte de deux minerais

En ce qui concerne le nickel, l'interdiction d'exportation imposée par l'Indonésie a été un succès relatif. Au moment de l'interdiction, l'Indonésie contrôlait environ 30 % de l'offre mondiale de nickel. Cette part de marché était suffisamment importante pour rendre l'interdiction crédible et forcer les investissements en aval. Cette part est depuis passée à plus de 60 %. Lorsque l'interdiction est entrée en vigueur, en janvier 2014, le fabricant chinois d'acier inoxydable Tsingshan a réagi en investissant dans la production nationale de fonte brute de nickel, un procédé qui transforme le minerai de nickel de faible teneur en un intrant sidérurgique utilisable. La production nationale indonésienne de fonte brute de nickel est passée de zéro en 2014 à 500 000 tonnes en 2020. Une nouvelle interdiction générale des exportations en 2019-2020, s'inscrivant cette fois dans une politique plus large visant à développer le nickel de qualité batterie, a attiré un engagement par LG de 10 milliards USD, qui portait sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement, de l'exploitation minière à la fabrication de précurseurs. L'interdiction a fonctionné parce que l'Indonésie disposait du pouvoir de marché nécessaire pour la faire respecter, et parce que la technologie de transformation, à forte intensité de capital, était à la portée des investisseurs étrangers prêts à s'engager sur le marché intérieur. En fin de compte, la distance entre la base de coûts de l'Indonésie et les standards mondiaux n'était pas trop grande, de sorte que ces investissements directs étaient suffisamment attractifs aux yeux des investisseurs étrangers. Si cette stratégie est désormais considérée comme un succès relatif, ses effets sur l'emploi ont été modestes, car la transformation du nickel est une activité à très forte intensité de capital.

Pour la bauxite, la même politique a produit un résultat très différent. L'Indonésie était le principal fournisseur de bauxite de la Chine et exportait 70 % de la bauxite utilisée dans le raffinage de l'alumine dans ce pays. Lorsque l'interdiction d'exportation s'est profilée, la Chine n'a pas capitulé ; au contraire, elle a constitué des stocks de bauxite, accéléré l'exploration ailleurs et commencé à financer de nouveaux fournisseurs en Guinée. Quand l'interdiction est entrée en vigueur, la position de l'Indonésie sur le marché mondial de la bauxite s'est détériorée de manière permanente. Le gouvernement a été contraint d'assouplir l'interdiction en 2017 pour soulager la pression sur les mineurs locaux, mais le mal était déjà fait. Les exportations combinées de nickel et de bauxite ont chuté d'environ 4 milliards USD sur l'année

en 2014 et de 2,5 milliards USD en 2015. La différence cruciale ne résidait pas dans la conception de la politique, mais dans la géologie et la structure du marché sous-jacentes. Les réserves de bauxite de l'Indonésie présentaient une qualité incertaine à long terme, et la Chine disposait de suffisamment d'alternatives pour absorber le choc. De plus, les coûts énergétiques de l'Indonésie étaient relativement élevés par rapport à ceux de la Chine, ce qui constituait une contrainte majeure pour le traitement de la bauxite, très gourmand en énergie. La leçon est claire : les interdictions d'exportation ne constituent pas un outil universel pour l'industrialisation fondée sur les ressources. Il s'agit d'un pari risqué qui nécessite un pouvoir de marché important, une qualité des réserves crédible et une voie réaliste vers des capacités de transformation nationale à des coûts comparables à ceux des standards mondiaux.

L'expérience en Afrique : le Mozambique et la Guinée

Le bilan de l'Afrique en matière d'industrialisation fondée sur les ressources est tout aussi mitigé. La fonderie d'aluminium Mozal au Mozambique, mise en service en 2000 avec le soutien du Groupe de la Banque mondiale, est souvent citée comme une réussite, et elle l'est à bien des égards. Cette installation d'une valeur de 1,3 milliard USD a triplé les exportations du Mozambique au cours de ses premières années d'activité, contribué à environ 10 % à la croissance du PIB en 2001, généré plus de 300 millions USD de recettes en devises étrangères au cours de ses cinq premières années d'existence et catalysé des investissements majeurs dans les infrastructures routières, portuaires et énergétiques. Elle a également démontré que la transformation à forte intensité énergétique peut être viable en Afrique lorsqu'une énergie bon marché et fiable est disponible. C'était le cas du Mozambique, qui disposait d'une énergie hydroélectrique provenant du barrage de Cahora Bassa. Cependant, Mozal présente une réserve importante souvent négligée : la fonderie raffine de la bauxite importée principalement d'Australie, et non issue des ressources minérales du Mozambique. En ce sens, il s'agit d'un pôle de transformation qui exploite une énergie bon marché plutôt que d'un modèle d'industrialisation fondée sur les ressources au sens conventionnel du terme. Les critiques ont également souligné son caractère d'« investissement en îlot ». Il présente des liens limités avec l'économie locale, ne créant qu'environ 1 000 emplois directs permanents au sein de la fonderie elle-même pour un investissement de 1,3 milliard USD, et bénéficie de généreuses concessions fiscales qui ont limité les rendements budgétaires. Ces liens se sont considérablement améliorés avec la deuxième phase du projet grâce à des programmes délibérés de développement des PME, mais l'enseignement à en tirer est que les investissements dans la transformation ne génèrent pas automatiquement une transformation économique plus large. Les liens doivent être activement construits, et non pas supposés.

L'expérience de la Guinée avec la bauxite apporte une mise en garde différente. Avec les plus grandes réserves mondiales de bauxite, la Guinée est devenue l'un des principaux bénéficiaires de l'interdiction d'exportation imposée par l'Indonésie. Les exportations minières du pays ont bondi de 79 % en glissement annuel en 2017, alors que les acheteurs chinois se sont rués vers des fournisseurs alternatifs. Pourtant, la Guinée n'a pas réussi à convertir cette manne en une création de valeur ajoutée significative en aval. Elle reste principalement un pays exportateur de minerai brut, la quasi-totalité du raffinage de l'alumine et de la fusion de l'aluminium se faisant ailleurs. Les obstacles structurels sont bien connus : un approvisionnement en électricité historiquement peu fiable et coûteux, bien que l'expansion des capacités hydroélectriques et de transport d'électricité de la Guinée puisse partiellement remédier à cette contrainte à moyen terme, des compétences techniques limitées, une logistique défaillante et un environnement des affaires qui a eu du mal à attirer les investissements soutenus nécessaires à une transformation à forte intensité de capital. La leçon à tirer de l'expérience de la Guinée en matière de bauxite est qu'être un faiseur de prix sur un marché des matières premières ne se traduit pas automatiquement par une modernisation industrielle. Les conditions propices à la transformation doivent être construites en parallèle, et non pas considérées comme découlant automatiquement de la richesse en ressources.

Perspectives d'avenir : la ligne ferroviaire de Simandou et le corridor de Lobito

Face à ce bilan mitigé, deux investissements émergents dans les infrastructures offrent de véritables raisons d'être optimiste, non pas parce qu'ils garantissent une transformation industrielle, mais parce qu'ils créent les conditions physiques et logistiques préalables à celle-ci, à condition d'être accompagnés par une architecture politique appropriée. Le premier est le projet d'exploitation du minerai de fer de Simandou en Guinée, qui recèle la plus grande réserve inexploitée au monde de minerai de fer de haute qualité. Cet investissement de plus de 20 milliards USD, qui prévoit deux sites miniers, le chemin de fer transguinéen de 657 kilomètres et un nouveau port en eau profonde, a commencé à exporter en 2026 et atteindra une capacité de 120 millions de tonnes par an d'ici 2029. La ligne ferroviaire à elle seule constitue une infrastructure transformatrice. Il s'agit d'un corridor polyvalent et multi-utilisateurs qui, s'il est géré selon des dispositions de libre accès et s'il bénéficie d'investissements complémentaires dans les compétences, l'agroalimentaire et le développement des PME, pourrait devenir un corridor économique plutôt qu'une enclave minière. L'analyse de la Banque mondiale montre clairement que cette définition n'est pas automatique. La Guinée se trouve à la croisée des chemins : un scénario de statu quo produirait une croissance tirée par l'exploitation minière, robuste mais peu inclusive. Par contraste, un scénario de réforme qui s'attaquerait à la dynamique du « syndrome hollandais », investirait dans le capital humain et créerait des liaisons non minières le long du corridor pourrait générer un PIB par habitant supérieur de 37 % d'ici 2050. La ligne ferroviaire est l'infrastructure, et c'est la politique industrielle qui déterminera s'il deviendra un catalyseur de transformation ou une nouvelle enclave.

Le deuxième investissement émergent en matière d'infrastructure concerne le corridor de Lobito. La ligne ferroviaire de Benguela, longue de 1 344 kilomètres, reliera le port de Lobito, sur la côte atlantique de l'Angola, aux régions minières de cuivre et de cobalt de la République démocratique du Congo, avec un projet d'extension vers la ceinture de cuivre en Zambie. Le corridor a été concédé à un consortium privé pour une durée de 30 ans, tandis que les États-Unis et l'Union européenne soutiennent activement son développement dans le cadre de leurs stratégies relatives à la chaîne d'approvisionnement en minéraux critiques. L'Angola, la République démocratique du Congo et la Zambie ont signé l'accord créant l'Agence de facilitation du transport en transit du corridor de Lobito en janvier 2024, établissant ainsi un cadre pour la facilitation harmonisée des échanges commerciaux et la coopération régionale. L'Initiative RDC-Zambie pour les batteries vise à associer le cobalt de la République démocratique du Congo au cuivre de la Zambie pour produire des matériaux précurseurs de batteries à haute valeur ajoutée, plutôt que de se contenter d'exporter des minerais bruts. Si elle est mise en œuvre, cette initiative représenterait exactement le type de stratégie industrielle régionale axée sur la chaîne de valeur recommandée par le cadre de politique industrielle de la Banque mondiale. Elle tirerait parti d'un avantage comparatif potentiel, se développerait à l'échelle régionale et viserait une progression spécifique et vérifiable dans la chaîne de valeur plutôt que de tenter un bond vers la fabrication de produits finis.

Le corridor de Lobito et la ligne ferroviaire de Simandou constituent des infrastructures habilitantes, ces contributions publiques « de premier choix » qui créent les conditions physiques préalables à la stratégie industrielle. Qu'ils génèrent une transformation ou reproduisent le modèle historique des enclaves dépend entièrement de ce que les gouvernements y superposent, notamment des investissements complémentaires dans les compétences, l'énergie, la logistique et les normes qui permettraient de transformer les corridors miniers en écosystèmes industriels. L'expérience historique, de Mozal au Mozambique au secteur de la bauxite en Guinée, suggère que cette superposition n'est ni automatique ni facile. Cependant, l'ampleur de l'opportunité et l'alignement entre la demande mondiale en minéraux critiques et les ressources africaines génèrent un moment où les rendements de la mise en place d'une architecture politique adéquate sont exceptionnellement élevés.

Discipline, surveillance et économie politique

La politique industrielle génère des rentes, et les rentes attirent la captation. Deux modes d'échec sont à prendre en compte. Le premier est la captation ex ante : l'appui est alloué à des entreprises dotées de relations politiques plutôt qu'à celles confrontées à de véritables défaillances du marché, ce qui fausse la marge de sélection dès le départ (Bhagwati, 1982 ; Krueger, 1974). La seconde, plus répandue dans le contexte africain, est la captation ex post : les programmes sont maintenus au-delà de toute justification économique, car le coût politique du retrait est supporté par une base électorale identifiable, tandis que les avantages de la sortie en termes de budget et d'allocation se diffusent parmi le grand public (Acemoglu et Robinson, 2013). Le problème va au-delà de la captation. Même les programmes qui cherchent à éviter la recherche de rente échouent lorsque la coordination public-privé n'est pas suffisamment structurée, que les systèmes de suivi mesurent l'activité plutôt que l'apprentissage et l'exportation, et qu'il n'existe aucun mécanisme institutionnel pour traduire les informations sur la performance en décisions de poursuite ou de sortie. Cette sous-section examine quatre mécanismes permettant d'institutionnaliser à la fois la discipline et la coordination afin d'atténuer ces effets : spécifier des activités plutôt que des entreprises ; surveiller l'apprentissage et l'exportation plutôt que l'activité ; coordonner l'architecture en harmonisant les ministères et les agences ; et recourir à des clauses de caducité, un retrait crédible, ainsi que des disciplines régionales (ZLECAF) et d'exportation comme ancrages externes.

Une discipline de politique industrielle efficace exige de faire les bons choix de conception avant le déploiement des instruments : le soutien doit être lié à des activités plutôt qu'à des entreprises nommément désignées, et les décisions de poursuite doivent être guidées par des indicateurs d'apprentissage.

Préciser les activités, et non les entreprises

Le choix du type de soutien constitue un élément clé de la conception d'une politique industrielle. En règle générale, les appuis liés à des activités ou à des secteurs sont plus faciles à justifier et à contrôler que ceux accordés à des entreprises spécifiques, car ils préservent la contestabilité entre les bénéficiaires et rendent le retrait envisageable du point de vue politique et administratif. Lorsqu'un soutien est accordé à des entreprises spécifiques, comme un allègement fiscal pour la société X ou un prêt à taux réduit pour le conglomérat Y, trois pathologies apparaissent. Premièrement, l'entreprise bénéficiaire a tout intérêt, d'un point de vue politique, à prolonger le soutien plutôt qu'à s'en affranchir. Deuxièmement, le retrait de l'aide devient politiquement coûteux dès lors que l'emploi, les chaînes d'approvisionnement ou les discours stratégiques ont été liés à une entreprise particulière. Troisièmement, la justification publique de l'intervention passe de la correction d'une défaillance du marché affectant une activité à la protection d'un bénéficiaire particulier. En revanche, les instruments sectoriels permettent de maintenir la pression concurrentielle entre les bénéficiaires, de préserver l'option de sortie pour le gouvernement et de maintenir le lien entre la justification politique et une défaillance du marché identifiable. Le secteur du ciment au Nigeria illustre ce qui se passe lorsque le cadrage sectoriel est miné par des instruments appliqués au niveau des entreprises. Lorsque la protection et le traitement préférentiel persistent sans discipline de performance crédible, cela nuit au succès des instruments de politique industrielle. La Politique d'intégration en amont de 2002 était, en principe, une mesure sectorielle interdisant les importations de sacs de ciment afin de développer les capacités nationales, mais le statut de pionnier et les exonérations de l'impôt sur le revenu des entreprises ont été accordés à des entreprises spécifiques au cours de cycles politiques multiples, des années 1990 aux années 2020. Malgré la protection soutenue, les prix du ciment sur le marché intérieur sont restés nettement supérieurs aux prix de référence régionaux en 2022 : autrement dit,

les rentes ont été captées sous forme de marges plutôt que converties en réductions de coûts (Agora Policy, 2025 ; Mustard Insights, 2022 ; Banque mondiale, 2022a). Des diagnostics récents de la Banque mondiale soulignent que les institutions chargées de la concurrence au Nigeria sont confrontées à des contraintes de capacité et d'application, et que les normes et le soutien de l'État ont parfois favorisé les opérateurs historiques, affaiblissant ainsi la contestabilité (Banque mondiale, 2022a). Une fois que les entreprises désignées ont atteint une taille suffisante, le coût politique du retrait de leur protection dépasse souvent la capacité de sortie du gouvernement.

Le cadre de promotion des investissements du Rwanda, géré par le Rwanda Development Board, illustre une spécificité sectorielle efficace. Des critères d'éligibilité aux mesures d'incitation sont fixés au niveau sectoriel pour les exportateurs horticoles, les entreprises de services fondés sur les TIC répondant aux normes de qualité pour une chaîne d'approvisionnement résiliente et sûre et les opérateurs touristiques certifiés par un classement par étoiles. Les entreprises individuelles accèdent à ces mesures en remplissant les critères plutôt qu'en négociant des accords personnalisés. Entre 2015 et 2022, quatre entreprises ont perdu leur statut de ZES pour ne pas avoir satisfait aux critères d'éligibilité ; un nombre modeste, mais un signal puissant indiquant que la sortie du régime d'incitations est une possibilité réelle. Les flux d'IDE vers le Rwanda sont passés de 258 millions USD en 2010 à 1,2 milliard en 2019, ce qui s'explique en partie par la confiance des investisseurs dans le fait que le régime d'incitations est régi par des règles plutôt que négociable (RDB, 2022).

Suivi de la discipline : mesurer l'apprentissage, pas les activités

En Afrique, le suivi des politiques industrielles est systématiquement inversé : les gouvernements mesurent les intrants (quel montant a été versé, combien d'entreprises ont reçu un soutien, quel est le taux d'occupation) et les activités, alors qu'ils devraient mesurer les résultats et l'apprentissage (les entreprises soutenues deviennent-elles plus compétitives ?). Le suivi d'une subvention à la production en fonction du volume des décaissements ne fournit aucune information sur le fait que les entreprises soutenues deviennent plus compétitives. Le suivi d'un parc industriel en fonction du taux d'occupation n'apporte pas d'information qui indique si les entreprises qui l'occupent tirent des enseignements ou génèrent des retombées. La prévalence de ces indicateurs reflète un problème plus profond : les indicateurs d'activité sont administrativement plus faciles à collecter et politiquement plus faciles à justifier que les indicateurs d'apprentissage qui permettraient réellement de contrôler les décisions de poursuite ou de sortie. Le critère de sortie correct du point de vue théorique est le test de Mill-Bastable : l'industrie ciblée doit démontrer qu'elle apprend et que les bénéfices dépassent les coûts (Corden, 1997 ; Fernandes et Reed, 2026 ; Kemp, 1960 ; Melitz, 2005). Dans la pratique, ce test est exigeant sur le plan administratif, car il nécessite des données au niveau des entreprises sur les intrants et les résultats, ainsi que des comparaisons de prix internationaux que la plupart des gouvernements africains ne collectent pas habituellement. Une approximation réalisable est l'indicateur de productivité des intrants : les entreprises soutenues doivent démontrer une baisse de l'utilisation des intrants par unité produite à un rythme supérieur à celui des entreprises comparables non subventionnées du même secteur (Krueger et Tuncer, 1982). Cet indicateur est suffisamment exigeant pour détecter une véritable amélioration de la productivité, tout en restant suffisamment simple pour être calculé à partir des données des enquêtes auprès des entreprises. Le Business Development Fund du Rwanda a appliqué une variante de cette logique à son programme de subventions aux PME, en subordonnant le renouvellement à une croissance des ventes démontrée par rapport à la médiane du secteur, avec une évaluation trimestrielle.

Les performances à l'exportation constituent l'indicateur de suivi le plus utile dans le contexte africain. Le principe général est que les décisions de poursuite ou de sortie du programme doivent être guidées par des indicateurs d'apprentissage, qui mesurent l'efficacité de la politique, plutôt que par des indicateurs d'activité, qui se contentent de vérifier que la politique est mise en œuvre. Le tableau 2.3 présente la distinction entre les différents instruments.

Tableau 2.3 : Cadre de suivi : des indicateurs d'activité aux indicateurs d'apprentissage

Instrument	Indicateur d'activité (actuellement plus courant)	Indicateur d'apprentissage (recommandé)
Subvention à la production	Montant décaissé ; nombre d'entreprises bénéficiant de transferts	Intrants par unité produite par rapport à la médiane du secteur (par trimestre) ; amélioration de la productivité des intrants par rapport à des entreprises comparables non subventionnées (Krueger et Tuncer, 1982)
Parc industriel / ZES	Taux d'occupation (% d'espace occupé)	Valeur des exportations par hectare ; productivité totale des facteurs au niveau de l'entreprise par rapport à des concurrents situés en dehors du parc ; part des liens avec la chaîne d'approvisionnement locale dans le total des intrants
Développement des compétences	Jours de formation dispensés ; stagiaires inscrits	Prime salariale des stagiaires par rapport à un groupe témoin 12 mois après la formation ; taux d'emploi dans la profession cible
Droits de douane à l'importation	Recettes perçues ; nombre de produits protégés	Baisse du coût unitaire dans l'industrie protégée par rapport aux secteurs de référence non protégés ; évolution de l'écart entre les prix à la production et les prix à l'importation. Cela détecte la captation de rente par rapport à l'amélioration de la productivité
Promotion des exportations	Salons professionnels fréquentés ; missions soutenues	Recettes d'exportation par entreprise bénéficiaire ; pénétration de nouveaux marchés (nombre de destinations) ; part des nouveaux exportateurs
Infrastructures de la qualité	Certifications délivrées ; laboratoires agréés	Taux de rejet des exportations à destination ; prime de prix des produits certifiés par rapport aux produits non certifiés

Source : Tableau original de cette publication

Remarque : Exigences en matière de capacités : les indicateurs relatifs aux certifications et à la formation nécessitent de faibles capacités (une seule agence) ; ceux relatifs à la promotion des exportations et aux ZES nécessitent des capacités moyennes (partage de données entre agences) ; et ceux relatifs au contenu local et à la chaîne d'approvisionnement nécessitent des capacités élevées (suivi et évaluation dédiés ou vérification par un tiers). Les indicateurs d'activité mesurent si la politique est mise en œuvre et les indicateurs d'apprentissage mesurent si elle fonctionne. Les deux sont nécessaires, mais ce sont les indicateurs d'apprentissage qui doivent guider les décisions de poursuite ou d'abandon. ZES = zone économique spéciale.

Trois contraintes de mise en œuvre sont pertinentes dans le contexte africain. Premièrement, l'infrastructure de données requise pour l'élaboration des indicateurs d'apprentissage, comme les données de panel au niveau des entreprises sur les intrants, les résultats et les salaires, n'existe pas dans la plupart des pays en tant que produit administratif courant. Cela signifie que les gouvernements sont confrontés à un véritable compromis entre rigueur analytique et capacité de suivi. En l'absence de cette infrastructure, la recommandation pratique est d'y investir en tant que condition préalable au déploiement des programmes. Deuxièmement, les références de performance doivent s'appuyer sur des comparateurs externes tels que les tendances de productivité au niveau sectoriel, les séries de prix internationaux et les taux de rejet sur les marchés de destination, plutôt que sur les données déclarées par les entreprises elles-mêmes. Ces dernières surestiment systématiquement les désavantages en termes de coûts et sous-estiment les gains de productivité. Troisièmement, pour les instruments présentant un risque élevé de captation, les indicateurs d'apprentissage doivent alimenter des règles de prolongation automatiques plutôt que des examens discrétionnaires ; sinon, le système de suivi générerait des informations sur lesquelles les gouvernements seraient structurellement incapables d'agir.

Architecture de coordination : aligner les ministères et les agences

Les instruments de politique industrielle sont rarement gérés par un seul ministère, mais l'architecture institutionnelle nécessaire à la coordination entre les différents ministères s'avère souvent l'élément manquant dans la conception des politiques industrielles africaines. Par exemple, un programme efficace de promotion des exportations textiles nécessite l'action cohérente d'au moins quatre entités gouvernementales distinctes : le ministère du Commerce pour gérer le barème tarifaire, le ministère des Finances pour administrer les remboursements de droits et les incitations fiscales, le ministère du Travail pour financer les programmes de formation, et l'agence de promotion des investissements pour attirer les investisseurs d'ancrage. Lorsque ces agences opèrent sans une logique commune en matière

d'instruments, l'ensemble de mesures prévu se transforme en une série d'interventions décousues. Au Kenya, les exportations horticoles sont passées de niveaux négligeables en 1990 à plus d'un milliard d'USD par an en 2019. Ce résultat a reposé sur l'harmonisation entre le Service d'inspection phytosanitaire pour la certification des exportations, l'Autorité aéroportuaire pour la manutention des marchandises périssables, le Conseil de promotion des exportations pour le soutien à l'accès aux marchés, et l'administration fiscale pour l'accélération des remboursements de droits de douane. Cette coordination a nécessité un engagement soutenu dans le cadre d'une initiative présidentielle de haut niveau qui a fait de la croissance des exportations horticoles une priorité interministérielle déclarée, assortie d'une redevabilité en matière de performance au niveau du Cabinet (Dolan et Humphrey, 2000) (encadré 2.2). Les tentatives de la Tanzanie pour développer un pôle d'exportation horticole comparable ont fait face à une impasse à plusieurs reprises en raison de l'incapacité à aligner les normes de certification sur la capacité de manutention des aéroports et les procédures d'importation des intrants. Ainsi, la même logique d'instruments a produit des résultats différents en l'absence d'une architecture de coordination.

Le modèle de coordination est-asiatique, qui a été le plus abouti dans le cadre du ministère japonais de l'Investissement, du Commerce et de l'Industrie, ainsi que du Conseil de planification économique de Corée, a concentré l'autorité sur de multiples leviers d'intervention au sein d'une seule agence techniquement compétente. Cela a réduit les coûts de coordination en éliminant le problème des négociations interministérielles. Les conditions institutionnelles préalables à ce modèle, telles qu'une fonction publique méritocratique, une autorité centralisée sur le budget et les instruments réglementaires, et une isolation politique durable face au lobbying sectoriel, sont largement inexistantes dans la plupart des pays d'Afrique subsaharienne. La question institutionnelle pertinente pour l'Afrique est donc de savoir comment établir des mécanismes de coordination permettant d'assurer la cohérence interagences à un coût administratif nettement inférieur. Les données disponibles montrent trois approches viables : des organes de coordination interministériels dotés d'un pouvoir de convocation clair et d'un mandat précis ; des groupes de travail sectoriels réunissant les ministères concernés autour d'un éventail de mesures sectorielles définies ; et des unités de coordination indépendantes intégrées à la présidence ou au cabinet du Premier ministre, qui disposent de l'autorité politique dont les ministères des Finances et du Commerce sont généralement dépourvus.

Clauses de caducité, retrait crédible et option de multilatéralisation de la ZLECAf

Aucun élément de la discipline de la politique industrielle n'est plus fréquemment recommandé et moins fréquemment mis en œuvre en Afrique que la clause de caducité. Trois mécanismes peuvent renforcer la crédibilité de cette clause dans les contextes africains aux capacités limitées. Premièrement, des critères de prolongation fondés sur des règles, établis lors de la conception du programme : les prolongations ne sont confirmées que si les entreprises atteignent des seuils de performance prédéfinis, une amélioration de la productivité des intrants supérieure à la médiane du secteur ou des résultats à l'exportation documentés, faisant de la décision de prolongation un exercice de vérification plutôt qu'un jugement politique. Deuxièmement, des exigences de cofinancement : exiger des entreprises qu'elles investissent parallèlement au soutien public réduit la réserve de candidates à celles qui ont de réelles perspectives d'amélioration de la productivité et crée un alignement financier des incitations autour de la réussite de l'activité soutenue. Troisièmement, et c'est le plus novateur, la multilatéralisation : l'intégration de dispositions de caducité dans les accords internationaux, en particulier les protocoles de la ZLECAf sur la discipline en matière de subventions, augmente le coût politique d'une prolongation unilatérale et assure une redevabilité externe pour les engagements de sortie. Ce mécanisme est largement encore peu éprouvé en Afrique, mais il existe un précédent dans le cadre de discipline des aides d'État de l'UE, qui a manifestement limité la capacité des États membres à prolonger le soutien aux entreprises au-delà des délais notifiés (Hoekman et Mavroidis, 2021). Le contexte de la ZLECAf rend la multilatéralisation particulièrement opportune, alors que les États membres négocient le protocole sur la politique de concurrence. L'intégration d'une discipline mutuelle en matière de politique industrielle engendre des coûts de réputation et juridiques en cas de non-respect que les clauses de caducité purement nationales ne peuvent produire.

Une sortie crédible constitue l'élément clé qui distingue une politique industrielle d'une protection permanente. Dans les contextes africains caractérisés par des capacités limitées, trois leviers renforcent la crédibilité des clauses de caducité : l'application de critères de prolongation fondés sur des règles, l'exigence de cofinancement afin d'assurer l'engagement et la réussite des programmes, et la multilatéralisation à travers les protocoles de la Zone de libre-échange continentale africaine relatifs à la discipline en matière de subventions. Cette dernière accroît le coût politique d'une prolongation unilatérale au-delà de ce que permettent les dispositifs nationaux (voir l'encadré 2.3 pour des exemples de cas contrastés).

Encadré 2.3 : La discipline en pratique : des cas contrastés

Maurice : suppression progressive et contrôlée des préférences textiles. Lorsque l'Accord multifibres a expiré en 2005, supprimant l'accès préférentiel au marché qui avait structuré le secteur textile mauricien, le gouvernement a opté pour une suppression progressive et contrôlée plutôt qu'une protection prolongée. Un programme d'ajustement de cinq ans a fourni un soutien à la transition rattaché à la reconversion des travailleurs et à la diversification des entreprises vers des vêtements à plus forte valeur ajoutée et des textiles techniques, mais a explicitement exclu du maintien des subventions les entreprises ne respectant pas les critères de productivité. L'emploi dans le secteur textile est passé de 90 000 à environ 40 000 personnes, mais les entreprises qui ont survécu ont augmenté leur production par travailleur de 68 % entre 2005 et 2015 (OCDE, 2017). La sortie disciplinée des entreprises à faible productivité, bien que politiquement coûteuse, a empêché le secteur de devenir une enclave protégée de manière permanente.

Éthiopie : renouvellement conditionnel avec suivi des données. L'Industrial Parks Development Corporation d'Éthiopie a utilisé les données trimestrielles sur les performances à l'exportation pour différencier le renouvellement des incitations en fonction des zones et des secteurs. Les parcs affichant une croissance constante des exportations ont bénéficié d'investissements continus dans les infrastructures et d'une extension des services. Les parcs dont les performances stagnaient ont fait l'objet d'évaluations diagnostiques ciblées avant que les décisions de renouvellement ne soient prises. Cette approche conditionnée par le suivi a concentré les investissements publics là où les effets d'apprentissage étaient démontrables : à Hawassa (habillement) et Kilinto (produits pharmaceutiques). Cette approche a détourné l'attention des zones où le taux d'occupation était élevé, mais où les gains de productivité faisaient défaut (Gebreyesus, 2016). La sortie des zones non performantes a été partielle, mais cette approche représente un changement significatif par rapport au renouvellement inconditionnel.

Nigeria : captation et échec de la caducité. Le secteur cimentier nigérian a bénéficié d'un statut de pionnier, d'une interdiction d'importer des sacs de ciment dans le cadre de la Politique d'intégration en amont de 2002, et d'un soutien aux infrastructures sur plusieurs cycles politiques, des années 1990 aux années 2020. Les prix du ciment sont restés nettement supérieurs à ceux de la région pendant la période de protection, et les rentes tarifaires ont été captées sous forme de marges plutôt que d'investissements dans la productivité. L'incapacité à retirer la protection était une conséquence directe du ciblage au niveau des entreprises.

Rwanda : des critères d'éligibilité fondés sur des règles pour éviter la captation. Le dispositif d'incitations des zones économiques spéciales (ZES) du Rwanda définit l'éligibilité au niveau des activités. Les entreprises sont éligibles si elles respectent les seuils fixés par la zone en matière d'orientation vers l'exportation (60 % de la production), de création d'emplois (au moins 50 travailleurs permanents) et de contenu technologique (au moins 30 % des investissements en machines et équipements). Le Rwanda Development Board procède chaque année à un réexamen de l'éligibilité, sur la base de résultats vérifiés de manière indépendante. Entre 2015 et 2022, quatre entreprises ont ainsi perdu leur statut de ZES pour non-respect des critères, un nombre certes limité, mais qui envoie un signal clair : la sortie du régime d'incitations est une éventualité réelle. Parallèlement, les flux d'investissements directs étrangers sont passés de 258 millions USD en 2010 à 1,2 milliard en 2019, en partie grâce à la confiance des investisseurs dans un dispositif fondé sur des règles transparentes plutôt que sur des négociations au cas par cas (RDB, 2022).

Sources : OCDE (2017) ; Subramanian et Roy (2003) ; Gebreyesus (2016) ; Fanuel, Butler et Grinstead (2022) ; RDB (2022).

2.3 POLITIQUE INDUSTRIELLE POUR LES ÉCONOMIES AFRICAINES : UN CADRE DE DIAGNOSTIC

Six archétypes : du diagnostic aux instruments de politique industrielle

Le cadre analytique se traduit en un outil de diagnostic. Chaque archétype est défini par deux questions : dans quelle mesure un instrument de politique industrielle est réalisable en fonction de la marge de manœuvre budgétaire, de la capacité de mise en œuvre et de la taille du marché (Fernandes et Reed, 2026), et dans quelle mesure il sera efficace, en fonction de la maturité de l'écosystème, de la position dans l'espace de produits et de la dotation en ressources. Chaque pays peut être situé dans l'espace à six dimensions en combinant la couche de faisabilité et la couche d'efficacité qui sont présentées ici (tableau 2.4). Ce processus permet d'identifier quelle contrainte est déterminante et, par conséquent, quel niveau d'instrument et quelle priorité d'investissement généreront le rendement marginal le plus élevé. Le problème diagnostique central réside dans le fait qu'un même instrument peut générer des effets d'apprentissage et un changement structurel dans un pays, mais ne produire qu'une activité administrative et aucun effet d'apprentissage dans un autre. Le contexte détermine l'efficacité des instruments, et un diagnostic sur les six dimensions est nécessaire pour adapter la politique industrielle au contexte.

Les conditions de faisabilité et d'efficacité sont conjointement nécessaires pour que les instruments de politique industrielle produisent une véritable transformation structurelle. Les premières — marge de manœuvre budgétaire, capacité de mise en œuvre et taille du marché — déterminent l'éventail des instruments viables. Les secondes — maturité de l'écosystème, position dans l'espace des produits et dotation en ressources — permettent d'identifier, au sein de cet éventail, ceux susceptibles de générer des effets d'apprentissage significatifs.

Trois dimensions qui définissent la faisabilité¹

La marge de manœuvre budgétaire détermine ce qu'un gouvernement peut se permettre de soutenir. Les pays avec un ratio impôts/PIB faible et une capacité d'emprunt limitée ne peuvent pas maintenir les intensités de subvention requises pour obtenir des effets d'apprentissage dans les secteurs à forte intensité de capital. Les gouvernements dont la marge de manœuvre budgétaire est inférieure à la médiane s'appuient systématiquement de manière excessive sur les droits de douane plutôt que sur les subventions à la production, car les premiers génèrent des recettes tandis que les dernières les dépensent. La marge de manœuvre budgétaire détermine également la durée pendant laquelle un pays peut prolonger son soutien. Par exemple, un programme de trois ans d'une intensité de 3 % est radicalement différent d'un programme de 15 ans d'une intensité de 12 %, même si les deux sont qualifiés de « politique industrielle ».

La capacité de mise en œuvre détermine ce qu'un gouvernement est capable d'administrer efficacement. Les instruments spécifiques aux entreprises, tels que les subventions à la production assorties d'une conditionnalité de performance, les exigences en matière de transfert de technologie et l'infrastructure de la qualité sur la base du recouvrement des coûts, nécessitent une capacité institutionnelle pour contrôler la conformité, imposer la sortie des bénéficiaires non performants et résister aux pressions politiques visant à prolonger le soutien sans condition.

La taille du marché détermine si la demande intérieure peut générer les économies d'échelle dont dépendent les effets d'apprentissage. La protection tarifaire à l'importation ne génère des effets

¹ Fernandes et Reed (2026).

d'apprentissage que lorsque l'industrie protégée peut atteindre une échelle d'efficacité minimale grâce à la seule demande intérieure. Les subventions à la production ne permettent aux entreprises de progresser le long de la courbe des coûts que lorsque le volume de production est suffisant. Dans la plupart des économies africaines, la taille du marché intérieur est trop réduite pour soutenir les économies d'échelle dans les secteurs à forte intensité de capital, raison pour laquelle la ZLECAF est une condition préalable à la plupart des déploiements d'instruments : elle modifie l'échelle du marché pour tous les pays sans nécessiter de transfert budgétaire.

Trois dimensions qui définissent l'efficacité

La maturité de l'écosystème permet de déterminer si l'environnement favorable atteint le seuil minimum pour que le secteur cible soit viable. Six dimensions de l'écosystème sont à prendre en compte : la fiabilité de l'approvisionnement énergétique, la connectivité logistique, les compétences de la main-d'œuvre, la profondeur financière, l'infrastructure de la qualité et la capacité de déploiement de l'État. La moyenne régionale de l'Afrique subsaharienne se situe en dessous du seuil pour quatre de ces six dimensions. Les dimensions de l'écosystème interagissent : le retour sur investissement dans la logistique est plus élevé lorsque les compétences sont adéquates, et le retour sur investissement dans les compétences est plus élevé lorsque l'approvisionnement en électricité est fiable. Un investissement partiel dans l'écosystème, qui s'attaque à une contrainte active tandis que d'autres persistent, peut avoir un rendement proche de zéro lorsque plusieurs contraintes sont simultanément actives (Murphy, Shleifer et Vishny, 1989). C'est pourquoi les parcs industriels construits sans investissements combinés dans l'électricité et la logistique échouent systématiquement à attirer des investissements productifs durables.

La position dans l'espace de produits rend compte de la distance qui sépare la base actuelle d'avantages comparatifs d'un pays du secteur ciblé. L'espace de produits mondial cartographie les relations entre les secteurs sur la base des capacités de production communes. Les pays qui exportent avec succès un produit sont plus susceptibles de développer des produits adjacents qui reposent sur des compétences, des institutions et des infrastructures similaires. Les pays situés à la périphérie de l'espace de produits et concentrés sur les produits de base doivent faire des bonds de capacités plus importants pour atteindre le secteur manufacturier que les pays déjà ancrés dans l'industrie légère (Hausmann et Klinger, 2006 ; Hidalgo et coll., 2009). L'écart de sélection, qui survient lorsque les politiques ciblent des secteurs trop éloignés des capacités actuelles, est le mode d'échec le plus courant dans le ciblage industriel en Afrique.

La dotation en ressources ouvre une voie d'industrialisation qui n'est pas pleinement prise en compte dans le cadre de faisabilité standard. Pour les pays disposant d'importantes réserves minérales, la transformation en aval peut constituer un point d'entrée dans l'activité industrielle lorsqu'elle est soutenue par des investissements visant à créer un avantage comparatif. La question de savoir si cela génère une transformation structurelle ou des rentes d'enclave dépend souvent de la capacité de l'écosystème national à prendre en charge la transformation à des coûts proches des standards mondiaux. Un pouvoir de marché important peut compenser des conditions qui n'atteignent pas la compétitivité au niveau mondial, mais il convient de faire preuve de prudence lorsqu'on tire parti de ce pouvoir, par exemple par le biais d'interdictions d'exportation de produits de base. L'interdiction d'exporter du minerai de nickel en Indonésie a été couronnée de succès parce que les investissements chinois dans les fonderies ont rendu la transformation nationale compétitive en termes de coûts dans la période du soutien et que la part de l'Indonésie dans la production mondiale atteignait près de 70 %. Lorsque la préparation de l'écosystème n'atteint pas ce seuil du coût de transformation, les restrictions à l'exportation peuvent dissuader les investissements dans la production et détruire la position de marché à long terme dont dépend toute industrialisation plus poussée.

Tableau 2.4 : Six archétypes de politique industrielle africaine : conditions de faisabilité et d'efficacité

Archétypes :		1. Industrialisateurs naissants	2. Compétents, mais soumis à des contraintes	3. Voie des ressources	4. Transformateurs des marchés régionaux	5. Industrialisateurs en voie de diversification	6. Pôles de corridors
Faisabilité	Marge de manœuvre budgétaire	Faible	Faible	Faible à moyenne	Moyenne	Moyenne à élevée	Moyenne
	Capacité de mise en œuvre	Faible	Moyenne à élevée	Faible à moyenne	Moyenne	Élevée	Moyenne
	Échelle du marché	Petite	Petite	Petite	Grande	Grande	Moyenne à grande
Efficacité	Préparation de l'écosystème	Faible	Moyenne	Faible	Moyenne	Élevée	Faible à moyenne
	Espace des produits	Faible	Faible à moyen	Faible	Moyen	Élevé	Faible à moyen
	Dotation en ressources	Faible	Faible	Élevée	Faible à moyenne	Faible à moyenne	Élevée

Échelle d'évaluation : Faible / Petite Faible à moyen(ne) Moyen(ne) Moyen(ne) à élevé(e) / Moyenne à grande Élevé(e) / Grande

Source : Tableau original pour cette publication

L'application de ces six dimensions à l'Afrique subsaharienne permet d'identifier six archétypes de pays ou contextes de mise en œuvre distincts, qui nécessitent chacun une gamme d'instruments différente. Il est essentiel de comprendre que ces archétypes sont cumulatifs. Les instruments propres à chaque archétype supposent l'existence des fondements de l'archétype précédent. Aucun archétype n'est permanent, et il est possible qu'un pays corresponde à un ou deux archétypes. Les pays évoluent entre ces catégories à mesure que les conditions structurelles changent, et les investissements les plus importants en matière de politique industrielle sont souvent ceux qui suppriment la contrainte active empêchant l'accès au niveau d'instruments supérieur, et non ceux consacrés aux instruments eux-mêmes. Avant de choisir un instrument, il est nécessaire de situer le pays dans l'espace à six dimensions, d'identifier la contrainte active et d'investir dans son élimination avant de déployer le niveau d'instruments que cette contrainte bloque. Si la contrainte est la préparation de l'écosystème, il est essentiel d'investir dans les complémentarités avant de déployer des incitations. Si la contrainte est la position dans l'espace de produits, il faut viser les domaines de compétences adjacents à l'avantage comparatif existant, plutôt que des secteurs nécessitant des sauts de capacité importants. Si la contrainte est la marge de manœuvre budgétaire, il est préférable de privilégier les instruments non budgétaires qui génèrent un rendement en termes de développement élevé par dollar investi : facilitation des échanges, réforme réglementaire et infrastructure de la qualité sur la base du recouvrement des coûts. Les archétypes ne prescrivent pas de résultats ; ils révèlent où se situe la contrainte active et quelle catégorie d'investissement permettra de la lever.

Archétype n° 1

Archétype n° 1 : Industrialisateurs naissants

Faibles sur les six dimensions. La marge de manœuvre budgétaire est très limitée, la capacité administrative est restreinte, les marchés intérieurs sont petits, la préparation de l'écosystème est inférieure au seuil, la position dans l'espace de produits est périphérique et les dotations en ressources (si elles existent) ne sont pas encore associées à une capacité de transformation. La tâche appropriée en matière de politique industrielle n'est pas ici de choisir entre des instruments, mais de jeter les bases qui rendront ces instruments viables. Les trois écarts sont tous présents au plus haut degré de gravité : le saut de capacité nécessaire pour accéder à toute forme de production manufacturière est important, le dosage susceptible de soutenir les effets d'apprentissage est limité sur le plan budgétaire, et les complémentarités font largement défaut à tous les niveaux.

Les pays de l'archétype n° 1 sont confrontés à la tension la plus forte en matière de politique industrielle, avec les besoins les plus grands et la gamme d'instruments viables la plus restreinte. La préparation de l'écosystème est inférieure au seuil requis sur l'ensemble des six dimensions, la marge de manœuvre budgétaire est limitée, la capacité de mise en œuvre est faible et la position dans l'espace de produits est périphérique. Dans ces conditions, le déploiement d'incitations spécifiques aux entreprises génère une activité administrative sans effets productifs. L'instrument le plus rentable dans cet archétype a trait à la réduction des coûts à l'échelle de l'économie : facilitation des échanges, réformes réglementaires réduisant les barrières à l'entrée et les frictions opérationnelles, et infrastructures fondamentales. Les données transnationales montrent systématiquement que le poids des coûts d'entrée pèse sur la PTF agrégée : des estimations suggèrent que la réduction de moitié des coûts d'entrée réglementaires augmente la PTF de plus de 10 % grâce à une meilleure sélection des entreprises et à une réduction des allocations inefficaces (Barseghyan, 2008 ; Djankov et coll., 2002). Ainsi, la suppression des barrières à l'entrée au niveau infranational (licences, exigences techniques et redevances illégales) au Pérou a augmenté la PTF des entreprises d'environ 11 % (Schiffbauer, Sampi et Coronado, 2025). Chari (2011) a constaté une amélioration relative de la PTF de près de 32 % sur 10 ans dans les secteurs déréglementés lors du démantèlement du « License Raj » en Inde, en décomposant explicitement le rôle des coûts d'entrée et d'expansion. Ces instruments fonctionnent avec de faibles niveaux de capacités et d'intensité budgétaire, car ils réduisent les coûts plutôt que de fournir des transferts.

L'instrument optimal pouvant être déployé de manière fiable pour l'archétype n° 1 est celui des *parcs industriels*, qui ne sont viables que s'ils sont associés à un co-investissement préalable dans l'électricité, l'eau, la logistique et les compétences de base. L'agro-industrie est appropriée, car le saut de capacité est minime (proximité avec l'avantage comparatif agricole), le seuil énergétique est faible par rapport à l'industrie manufacturière à forte intensité capitalistique, la demande locale d'intrants génère des multiplicateurs en amont, et la position dans l'espace de produits est accessible. Gollin, Lagakos et Waugh (2014) ont montré que la PTF agricole dans les pays à faible revenu est quatre fois inférieure à celle des pays riches ; par conséquent, combler la moitié de cet écart grâce à l'adoption de technologies générerait des effets sur les revenus supérieurs à ceux de la plupart des interventions de politique industrielle.

À éviter dans l'archétype n° 1

Les droits d'importation génèrent des recettes plutôt que des effets d'apprentissage. Les marchés intérieurs sont trop petits pour atteindre l'échelle minimale d'efficacité pour la plupart des activités manufacturières. Les subventions à la production nécessitent une capacité de suivi et une intensité budgétaire qui sont limitées dans ces pays. La gestion stratégique des taux de change comporte un risque d'inflation susceptible d'annuler tout gain industriel. Pour l'archétype n° 1, la question politique appropriée n'est pas de savoir quel secteur cibler, mais quels investissements de complémentarité permettront au pays de progresser vers l'archétype n° 2.

Archétype n° 2

Archétype n° 2 : Compétents, mais soumis à des contraintes

La capacité de mise en œuvre est modérée à élevée par rapport à la marge de manœuvre budgétaire et à la taille du marché. Ces économies peuvent déployer des programmes fondés sur des règles, faire respecter des normes et gérer des organismes d'exécution, mais ne peuvent pas financer des programmes de subventions vastes et durables. La qualité de l'administration dépasse les ressources budgétaires et la taille du marché ; par conséquent, la capacité institutionnelle est l'atout à exploiter. Les pays peuvent bien mettre en œuvre des instruments fondés sur des règles, mais ne peuvent pas soutenir l'intensité budgétaire requise pour les subventions à la production ou le soutien direct à l'apprentissage.

Pour l'archétype n° 2, la qualité institutionnelle est le facteur le plus important en tant que substitut aux instruments. Les gouvernements qui ne peuvent se permettre de larges transferts budgétaires peuvent néanmoins structurer des instruments générant des rendements grâce à une conditionnalité fondée sur des règles, une exécution avec recouvrement des coûts et des critères de performance transparents. Le modèle du Rwanda Development Board est la référence pour cet archétype : des critères d'éligibilité aux ZES fondés sur les activités sont fixés avant l'identification des bénéficiaires, un mécanisme crédible d'exclusion des entreprises non conformes est en place, et les performances sont publiées chaque année. L'infrastructure de la qualité constitue le bien public par excellence que les gouvernements de l'archétype n° 2 peuvent fournir, car la capacité institutionnelle de concevoir et de gérer ces systèmes existe, et le modèle de recouvrement des coûts rend la viabilité budgétaire indépendante du budget des subventions. La distinction par rapport à la facilitation des échanges (archétype n° 1) réside dans le fait que l'infrastructure de la qualité remédie à la contrainte d'accès au marché au niveau des produits, et non à la contrainte liée aux coûts logistiques.

La ZLECAf est particulièrement transformatrice pour l'archétype n° 2, car elle fait évoluer la contrainte d'échelle du marché sans nécessiter de transfert budgétaire. Une petite économie dotée d'institutions solides et d'un écosystème bien préparé, mais dont le marché intérieur est trop petit pour générer des effets de courbe d'apprentissage dans le secteur manufacturier, devient potentiellement viable pour les instruments de l'archétype n° 3 dès lors que la libéralisation tarifaire de la ZLECAf rend le marché régional accessible. Cependant, l'accès au marché ne génère des retours que si les normes et l'écosystème logistique sont en place à l'arrivée des investisseurs.

À éviter dans l'archétype n° 2

Des droits de douane élevés sur les intrants destinés à l'industrie nationale augmentent les coûts de toutes les activités en aval sans générer d'effets d'apprentissage. Les exonérations fiscales inconditionnelles attirent des IDE « nomades » qui se retirent à l'expiration de la mesure, plutôt que des IDE axés sur le renforcement des capacités qui génèrent des retombées positives. Les subventions directes à la production dont l'intensité budgétaire ne peut être maintenue pendant la durée requise créent des attentes d'un appui dont il devient politiquement difficile de se défaire.

Archétype n° 3

Archétype n° 3 : Voie des ressources

La dotation en ressources est élevée, mais la préparation de l'écosystème est faible. La dotation en minerais ou en produits de base ouvre une voie d'entrée spécifique vers l'industrialisation, mais la faible préparation de l'écosystème restreint les instruments susceptibles de générer une transformation plutôt que des effets d'enclave. En ce qui concerne la position dans l'espace de produits, la transition de l'extraction brute vers la production transformée constitue un saut de capacité non négligeable. Une marge de manœuvre budgétaire est disponible grâce aux revenus tirés des ressources. L'écart de complémentarité est la contrainte décisive qui détermine si la transformation atteint la compétitivité par rapport aux coûts standards. Cela nécessite des infrastructures, des compétences et une logistique qui font souvent encore défaut.

Selon l'archétype n° 3, les pays riches en ressources sont confrontés à un défi particulier en matière de politique industrielle. En effet, ils disposent d'un point d'entrée naturel dans l'activité industrielle grâce à la transformation en aval, mais cette même abondance de ressources qui fournit des ressources budgétaires génère également des pressions liées au syndrome hollandais qui minent la compétitivité des biens manufacturés et commercialisés (Lartey et Kassa, 2025), dont dépend une diversification plus large. La conception des instruments doit aborder simultanément l'opportunité et de la menace.

Les restrictions à l'exportation de matières premières doivent généralement passer un double test auquel échouent la plupart des exportateurs africains de produits de base. Premièrement, pour satisfaire la

condition de pouvoir de marché, le pays doit idéalement contrôler une part suffisante de l'offre mondiale pour que les acheteurs ne puissent pas se tourner vers des substituts sans coûts et délais significatifs. Le cobalt de la République démocratique du Congo (environ 65 % de l'offre mondiale), la bauxite de Guinée (de l'ordre de 25 %) et le lithium du Zimbabwe peuvent présenter un certain pouvoir de marché crédible ; ce n'est généralement pas le cas de la plupart des autres produits de base. L'écosystème national devrait idéalement être capable de soutenir la transformation à des coûts proches des standards mondiaux, dans les limites d'un soutien réaliste. L'interdiction du nickel en Indonésie a réussi parce que les investissements chinois dans les fonderies ont rendu la transformation sur place compétitive en termes de coûts.

Les recettes tirées des ressources et orientées vers des investissements complémentaires constituent le mécanisme qui transforme la voie des ressources en progression vers l'archétype. Les recettes issues des diamants du Botswana ont été consacrées à l'éducation et au renforcement des capacités institutionnelles pendant deux décennies, ce qui a renforcé les capacités de mise en œuvre. Les booms de ressources qui évincent les biens commercialisés et manufacturés par le biais d'une appréciation du taux de change réel et détournent les recettes publiques vers la consommation plutôt que vers des investissements dans l'écosystème risquent de compromettre cette progression dans les économies africaines riches en ressources.

Archétype n° 4

Archétype n° 4 : Transformateurs des marchés régionaux

La taille du marché offre la base de demande nécessaire aux effets d'apprentissage, et les capacités administratives sont suffisantes pour mettre en œuvre des instruments régis par des conditions. Les contraintes déterminantes portent désormais sur la préparation de l'écosystème et l'application de la conditionnalité. Ces pays peuvent soutenir des instruments ciblés, tels qu'un appui à la production à durée limitée et une conditionnalité portant sur le transfert de technologies, mais uniquement si la conception d'instruments s'accompagne d'un co-investissement dans l'écosystème et d'une architecture de discipline. Ils peuvent jouer un rôle moteur dans l'intégration régionale afin d'accroître la taille du marché.

Dans cet archétype, la taille du marché assure la base de demande nécessaire aux effets d'apprentissage, et la capacité de mise en œuvre est suffisante pour les instruments régis par des conditions. Le modèle du parc de Hawassa en Éthiopie illustre un exemple de fonctionnement efficace. Avant de recruter des investisseurs, le pays a co-investi dans une sous-station électrique dédiée, une liaison autoroutière, un système de traitement des effluents et un centre de formation sur site, conçu en collaboration avec les locataires d'ancrage. Les lacunes de Hawassa sont tout aussi instructives. Les chaînes d'approvisionnement locales restent fragiles, et aucun gain mesurable de PTF pour les entreprises nationales n'a été documenté. Cela reflète les écarts persistants au niveau de l'écosystème en amont du parc : des programmes de formation insuffisants en dehors des limites du parc, une connectivité logistique inadéquate pour l'intégration de fournisseurs nationaux, et des systèmes de suivi qui n'ont pas généré de données de performance exploitables à temps pour ajuster la conception de l'instrument. Le co-investissement dans l'écosystème produit l'effet de premier ordre, et la suppression des écarts de complémentarité restants produit la retombée de second ordre, qui transforme un parc performant en une transformation structurelle. Les données issues de l'économie d'agglomération corroborent ce mécanisme : l'arrivée d'une grande usine de fabrication augmente la PTF des usines existantes situées au même endroit d'environ 12 % sur cinq ans, mais cet effet d'agglomération nécessite un écosystème de fournisseurs de base, que l'investissement groupé permet de créer (Greenstone, Hornbeck et Moretti, 2010).

Dans cet archétype, les subventions à la production ne sont viables que si elles imposent des conditions. Leur maintien dépend d'une amélioration démontrée de la productivité des intrants

par rapport à la médiane du secteur et d'une baisse des intrants par unité produite par rapport à des concurrents comparables non subventionnés qui ne sont pas engagés dans des activités administratives ou l'autodéclaration des entreprises (Krueger et Tuncer, 1982). Les exigences de transfert de technologie pour les IDE deviennent viables dans cet archétype, car la capacité de mise en œuvre est suffisante pour suivre et faire respecter les engagements. Le cas d'Intel au Costa Rica a établi le modèle : un programme de formation a été co-conçu avec Intel avant la finalisation de l'investissement, les résultats en matière d'emploi ont été suivis par rapport à des objectifs, et l'investissement dans la formation était une condition du maintien du traitement préférentiel. Le mécanisme d'approbation des IDE subordonné à un transfert de technologie structuré, plutôt qu'un accueil inconditionnel, exige une capacité institutionnelle de négociation.

Droits d'importation dans l'archétype n° 4 : quand ils fonctionnent et quand ils ne fonctionnent pas

Les droits de douane à l'importation sont viables pour l'archétype n° 4 (Juhász, 2018) lorsque les conditions suivantes sont réunies : une demande sur le marché intérieur suffisante pour soutenir l'échelle d'efficacité minimale de l'activité protégée ; une trajectoire crédible d'amélioration de la productivité, démontrable sur une période de 5 à 10 ans ; un taux de tarifs fixé au niveau d'une industrie naissante, et non à des niveaux prohibitifs qui isolent les opérateurs historiques de toute pression concurrentielle ; et des critères de sortie spécifiés avant l'imposition du droit. Les données disponibles montrent systématiquement que les subventions à la production sont plus efficaces que la protection tarifaire, même lorsque la taille du marché rend les droits de douane viables, car les subventions abordent directement les coûts d'apprentissage tandis que les droits de douane ne s'y attaquent qu'indirectement. Pour être efficaces, les droits de douane doivent être temporaires, spécifiques à un secteur et associés à une véritable pression concurrentielle au sein du marché protégé. Ils restent toutefois le deuxième meilleur instrument lorsque la marge de manœuvre budgétaire ne permet pas d'octroyer des subventions d'une intensité suffisante.

À éviter dans l'archétype n° 4

Les instruments individuels sans co-investissement dans l'écosystème ne reproduiront pas le succès, car une exonération fiscale et la location de terrains à elles seules risquent de ne générer que de la recherche de rente. Les subventions à la production inconditionnelles ont largement reproduit des échecs en Afrique, avec des prix supérieurs aux pays de comparaison régionaux, aucune amélioration de la PTF et un verrouillage politique. Des droits de douane prohibitifs isolent les opérateurs historiques de toute pression concurrentielle, supprimant ainsi la force qui transforme les opportunités d'apprentissage en amélioration effective de la PTF.

Archétype n° 5

Archétype n° 5 : Industrialisateurs en voie de diversification

Un espace de produits avancé et une solide préparation de l'écosystème permettent de mettre en œuvre les instruments optimaux parmi l'ensemble des options disponibles. Les principaux défis sont l'approfondissement des chaînes de valeur mondiales, la modernisation fondée sur l'innovation et la prévention des pièges du revenu intermédiaire.

Pour cet archétype, le défi de la politique industrielle ne consiste plus à jeter les bases ou à permettre des effets d'apprentissage fondamentaux. Il s'agit de maintenir la dynamique de modernisation dans des économies où les industries en place sont confrontées à la pression concurrentielle de producteurs à moindre coût et où, de plus en plus, la croissance de la productivité nécessite des investissements en R&D et en innovation plutôt qu'un apprentissage de rattrapage. Le maintien d'une protection tarifaire sur des activités en déclin plutôt que l'investissement dans la modernisation vers des activités plus

complexes engendre le piège du revenu intermédiaire. La politique industrielle de l'archétype n° 5 doit cibler le niveau de capacité suivant dans les chaînes de valeur existantes et l'acquisition de capacités dans les secteurs de pointe (hydrogène vert, technologie des batteries et fabrication pharmaceutique), et non la préservation d'activités ayant déjà perdu leur avantage comparatif.

Cela nécessite de réorienter la combinaison d'instruments vers le soutien à l'innovation, le développement des fournisseurs et l'industrialisation verte ; autant d'outils qui permettent de développer de nouvelles capacités plutôt que de défendre des positions existantes. Les crédits d'impôt pour la R&D qui récompensent les entreprises pour l'augmentation de leurs dépenses de recherche remédient à la défaillance fondamentale du marché en matière d'innovation : les entreprises sous-investissent, car leurs concurrents captent une partie du rendement. Cet instrument est approprié pour l'archétype n° 5, car il ne fonctionne que lorsque les entreprises possèdent déjà la capacité de mener et d'appliquer des recherches, condition que les archétypes inférieurs ne remplissent pas. Les programmes de développement des fournisseurs résolvent la défaillance de coordination qui empêche les entreprises nationales de répondre aux normes de passation des marchés des multinationales, en combinant le financement de la modernisation avec des relations d'approvisionnement directes calibrées sur les exigences des investisseurs d'ancrage plutôt que sur des cibles administratives. L'industrialisation verte vise les secteurs dans lesquels la chute des coûts technologiques et le durcissement des normes des marchés d'exportation, en particulier le Mécanisme d'ajustement carbone aux frontières de l'Union européenne, ouvrent de nouvelles perspectives de compétitivité que les dotations en ressources et les bases industrielles de l'archétype n° 5 rendent commercialement plausibles. Pour ces trois instruments, les rendements dépendent de la contestabilité du marché. Lorsque quelques grandes entreprises dominent les marchés des intrants clés, les subventions industrielles accordées aux fabricants en aval sont en partie captées sous la forme de prix des intrants plus élevés plutôt que converties en capacité concurrentielle. La politique de la concurrence est donc elle-même un instrument de la politique industrielle, la garantie qui assure que la gamme plus large d'instruments génère une accumulation de capacités plutôt qu'une distribution de rentes aux opérateurs historiques ayant des relations politiques.

Archétype n° 6

Archétype n° 6 : Pôles de corridor (configuration régionale de l'archétype n° 3)

Les dotations en ressources transformatrices à l'échelle régionale nécessitent une logique d'instruments multi-pays. Les déploiements au niveau d'un seul pays peuvent être susceptibles de générer des effets d'enclave. L'intégration régionale peut constituer un élément puissant de la gamme d'instruments. Le déploiement d'instruments au niveau d'un seul pays est inefficace car l'unité d'analyse pertinente est le corridor. Cet archétype se distingue de l'archétype n° 3 dans la mesure où la dotation en ressources n'est transformatrice que lorsqu'elle est exploitée au-delà des frontières nationales.

L'archétype n° 6 se distingue de l'archétype n° 3 sur un point essentiel : l'unité d'analyse pertinente n'est pas le pays, mais le corridor. L'opportunité d'industrialisation découle d'une combinaison de ressources, de logistique et d'accès au marché à travers plusieurs pays, dont aucun d'eux pris isolément ne dispose. La conception des instruments peut donc être élaborée et mise en œuvre à l'échelle du corridor. L'architecture institutionnelle viable pourrait prendre la forme d'une autorité de corridor jouissant d'une indépendance réglementaire vis-à-vis des gouvernements nationaux, d'une tarification transparente de l'accès et d'un mécanisme de règlement des différends ne dépendant pas des tribunaux d'un seul pays (Kassa, Kee et Maur, 2026).

Si l'Angola, la République démocratique du Congo, la Guinée et la Zambie imposaient chacune des restrictions à l'exportation et des exigences de contenu local sans coordination, cela serait probablement inefficace. La substitution par les acheteurs peut retarder les investissements en aval,

et le pouvoir de marché de chaque pays pris individuellement peut s'avérer insuffisant pour imposer les investissements de transformation que la coordination régionale pourrait promouvoir. Le succès de l'Indonésie dans le secteur du nickel a nécessité l'action d'un grand pays avec un pouvoir de marché décisif. Les défis rencontrés par l'Indonésie dans le secteur de la bauxite ont montré que les interdictions d'exportation, lorsqu'un pays dispose d'un pouvoir de marché bien moindre, même avec des conditions d'infrastructure similaires à celles de l'écosystème du nickel, ne garantissent pas le succès. Pour améliorer les chances de réussite, l'opportunité du corridor africain pourrait nécessiter une action coordonnée de plusieurs petits pays agissant comme une plateforme industrielle unique.

La condition d'accès libre est que les infrastructures du corridor doivent idéalement être conçues dès le départ comme des plateformes économiques à accès libre, et non comme des embranchements miniers dédiés à un seul produit de base. Le chemin de fer de Simandou en Guinée (657 kilomètres avec un port en eau profonde, pour plus de 20 milliards USD d'investissement) et le corridor de Lobito en Angola, en République démocratique du Congo et en Zambie (ligne ferroviaire de Benguela, 1 344 kilomètres) représentent les investissements en infrastructures majeurs de la région. La conception d'une infrastructure en libre accès, par exemple en autorisant le transport de produits agricoles et de biens intermédiaires aux côtés des matières premières minérales, peut favoriser les conditions d'une transformation structurelle plutôt que de risquer de reproduire le modèle historique des enclaves d'extraction.

Il est nécessaire de placer délibérément les activités de transformation minière au cœur des schémas de libéralisation tarifaire, afin que les produits transformés issus des opérations des corridors bénéficient de droits de douane intra-ZLECAF faibles ou nuls et que les fabricants régionaux disposent d'une base d'approvisionnement en intrants compétitive. En outre, le financement à l'échelle des corridors nécessite des institutions régionales de financement du développement capables de capitaliser les investissements dans les infrastructures et la transformation, au-delà de la capacité d'emprunt d'un pays pris individuellement. Cette gamme d'instruments pourrait être soutenue par la Banque africaine d'import-export, l'Africa Finance Corporation, les programmes de corridors de la Banque africaine de développement et le Groupe de la Banque mondiale, en combinaison avec des financements bilatéraux provenant de la Millennium Challenge Corporation des États-Unis (protocole d'accord de Lobito), de la stratégie Global Gateway de l'UE, ainsi que des investissements existants de la Chine et des partenaires du consortium à Simandou. Le financement des institutions de financement du développement peut utilement encourager une gouvernance partagée et un accès libre de ces corridors, ainsi que des investissements complémentaires séquentiels.

La chaîne de valeur des batteries entre la République démocratique du Congo et la Zambie : un robuste exemple régional

L'association du cobalt de la République démocratique du Congo (qui représente environ 65 % de l'offre mondiale) et du cuivre de la Zambie pour la fabrication de précurseurs de cathodes pourrait offrir des opportunités intéressantes à l'échelle régionale. Cette activité est adjacente aux capacités d'extraction existantes et pourrait permettre de passer à un niveau supérieur sur l'échelle de la complexité des produits. La demande mondiale de batteries offre un potentiel de croissance suffisant pour accueillir de nouveaux acteurs dans ce paysage concurrentiel. L'Initiative République démocratique du Congo-Zambie pour les batteries pourrait jeter les bases d'un cadre institutionnel collaboratif. Parmi les autres éléments qui pourraient être nécessaires figurent un cadre réglementaire commun, une logistique de corridor, une architecture tarifaire de la ZLECAF plaçant les intrants et produits des précurseurs au cœur de la libéralisation (et non sur la liste des produits sensibles), ainsi que des co-investissements dans les compétences et l'infrastructure de la qualité (Ndubuisi et coll., 2025). Il s'agit d'un instrument régional que la politique industrielle d'un seul pays pourrait avoir du mal à reproduire ; cependant, la collaboration régionale accentue à la fois les défis et les opportunités dans ce domaine.

Tableau 2.5 : Classification des pays par archétype et gamme d'instruments prioritaires

Archétype	Gamme d'instruments prioritaires
<p>1. Industrialisateurs naissants Confrontés à des contraintes sur l'ensemble des six dimensions. La tâche consiste à jeter les bases, et non à mettre en place des mesures incitatives.</p>	Réduction des coûts à l'échelle de l'économie ; facilitation des échanges (rendement budgétaire par dollar le plus élevé, quel que soit le niveau de revenu) ; réforme réglementaire réduisant les coûts d'entrée des entreprises ; ZES uniquement si associées à des co-investissements dans l'électricité, l'eau et la logistique ; agro-industrie avec des activités présentant des seuils énergétiques minimaux.
<p>2. Compétents, mais soumis à des contraintes La qualité administrative dépasse les ressources budgétaires. La capacité est l'atout à exploiter.</p>	ZES fondées sur des règles, avec des critères d'éligibilité au niveau des activités définis avant l'identification des bénéficiaires ; infrastructure de la qualité (normes, certification sanitaire et phytosanitaire, métrologie) sur la base du recouvrement des coûts ; programmes de formation co-conçus avec le secteur privé ; aide à l'accès aux marchés ; capitaux patients des IFD assortis de conditions de performance.
<p>3. Voie des ressources Une dotation importante en minerais ou en produits de base offre un point d'entrée spécifique pour l'industrialisation, mais la faible préparation de l'écosystème limite les instruments disponibles.</p>	Les restrictions à l'exportation ont plus de chances de réussir lorsque le pouvoir sur le marché mondial est déterminant et que l'écosystème national peut soutenir une transformation compétitive ; infrastructures de corridor servant de plateforme économique polyvalente ; recettes tirées des ressources affectées au co-investissement dans l'écosystème ; contenu local croissant grâce à un apprentissage national démontré et au renforcement des capacités.
<p>4. Transformateurs des marchés régionaux L'échelle du marché permet des effets d'apprentissage. La contrainte principale se déplace vers la préparation de l'écosystème et l'application de la conditionnalité.</p>	Parcs industriels associés à des co-investissements dans l'énergie et la logistique ; subventions à la production limitées dans le temps et subordonnées à des conditions de productivité des intrants ; exigences de transfert de technologie pour les IDE ; droits de douane à l'importation uniquement lorsque la taille du marché national le justifie et que les critères de sortie sont prédéfinis ; intervention des IFD avec des horizons d'investissement de 5 à 10 ans. Les grands pays peuvent stimuler une intégration régionale accélérée des marchés afin d'accroître la taille du marché pour tous.
<p>5. Industrialisateurs en voie de diversification Un espace de produits avancé et un écosystème solide permettent de mettre en place les instruments optimaux. Le défi consiste à approfondir les chaînes de valeur mondiales et à éviter la désindustrialisation.</p>	Subventions à l'innovation et co-investissement en R&D ; approfondissement des CVM et développement des fournisseurs ; instruments d'industrialisation verte ; positionnement en tant que pôle régional de la ZLECAf ; soutien spécifique aux entreprises subordonné à la performance lorsque les capacités de suivi sont suffisantes.
<p>6. Pôles de corridor Dotation en ressources transformatrices à l'échelle régionale. Les instruments nationaux isolés génèrent des enclaves. La coordination régionale est l'instrument.</p>	Gouvernance en libre accès des infrastructures des corridors ; chaîne de valeur des précurseurs de batteries entre la République démocratique du Congo et la Zambie à l'échelle de la ZLECAf ; capitalisation des IFD régionales (Banque africaine d'import-export, Africa Finance Corporation, Banque africaine de développement) ; architecture tarifaire de la ZLECAf plaçant les secteurs des corridors au cœur de la libéralisation, et non sur la liste des produits sensibles.

Source : Tableau original de cette publication.

Remarque : Le classement des pays est donné à titre indicatif et n'est pas définitif. ZLECAf = Zone de libre-échange continentale africaine ; IFD = institution de financement du développement ; IDE = investissement direct étranger ; CVM = chaîne de valeur mondiale ; R&D = recherche et développement ; ZES = zones économiques spéciales.

L'intégration régionale (ZLECAf) est la condition structurelle préalable à la plupart des boîtes à outils africaines

Les effets d'apprentissage par la pratique nécessitent un volume de production suffisant pour faire progresser les entreprises le long de la courbe des coûts avant la clôture de la période de soutien. Pour les secteurs à forte intensité de capital, comme les marchés intérieurs de la plupart des économies africaines ne peuvent pas offrir cette échelle, il s'agit là de la contrainte de taille du marché dans l'écart de dosage. La ZLECAf repousse les limites de faisabilité des instruments dépendants de l'échelle et fait passer les secteurs de la non-viabilité à la viabilité au niveau national. Une politique industrielle conçue sans tenir compte de l'intégration de la ZLECAf est vouée à des résultats décevants face à la contrainte de taille du marché.

Voici les recommandations politiques suggérées :

- Placer les secteurs stratégiques au cœur des schémas de libéralisation tarifaire de la ZLECAf. Les secteurs figurant sur la liste des produits sensibles captent l'exonération en faveur des opérateurs historiques et imposent des droits de douane aux nouveaux entrants, transformant ainsi un instrument d'expansion du marché en une prolongation de la protection.
- Utiliser la ZLECAf comme mécanisme de discipline multilatéral pour les clauses de caducité. L'intégration d'engagements de sortie dans les accords commerciaux augmente le coût politique d'une prolongation unilatérale et offre une redevabilité externe que les clauses de caducité purement nationales ne peuvent générer, sur le modèle de la discipline de l'UE en matière d'aides d'État (Hoekman et Mavroidis, 2021).
- Concevoir une politique industrielle à l'échelle régionale pour les secteurs où l'échelle minimale viable dépasse celle d'une seule économie. L'initiative République démocratique du Congo et Zambie pour les batteries, qui combine le cobalt de la République démocratique du Congo et le cuivre de la Zambie pour créer une opportunité potentielle de se lancer dans les matériaux précurseurs des batteries, illustre parfaitement cette logique. Elle combine les capacités régionales avec le ciblage d'une étape spécifique et vérifiable dans la chaîne de valeur plutôt qu'un saut vers la fabrication de produits finis (Coulibaly, Kassa et Zeufack, 2022 ; Kassa, Lee et Maur, 2026).

Appendice A : Tableaux macroéconomiques

Tableau A.1 : Croissance du PIB réel à prix constants (%) et Indice des prix à la consommation, variation annuelle

	Croissance du PIB réel à prix constants (%)						Croissance du PIB réel à prix constants (%)					
	2010-19	2024	2025e	2026p	2027p	2028p	2010-19	2024	2025e	2026p	2027p	2028p
Angola	2,5	4,4	3,1	2,4	2,7	2,9	17,0	28,2	20,2	14,9	12,5	11,5
Burundi	2,2	4,1	4,0	4,1	4,8	4,9	7,0	20,2	34,0	16,8	14,0	12,5
Bénin	4,8	7,5	8,1	7,0	7,2	7,3	1,3	1,2	1,1	1,7	1,6	1,6
Burkina Faso	6,0	4,8	5,3	5,0	5,8	5,5	0,2	4,2	-0,5	3,1	2,0	2,0
Botswana	4,7	-2,8	-0,9	2,7	3,2	3,1	4,8	2,8	2,7	5,5	4,5	4,5
République centrafricaine	-0,2	1,5	4,5	2,3	3,1	3,2	4,5	1,5	1,0	2,0	1,8	2,0
Côte d'Ivoire	6,3	6,0	6,3	5,8	6,5	7,0	1,4	3,5	0,1	3,3	2,7	2,0
Cameroun	4,3	3,5	3,2	3,4	3,7	3,9	1,9	4,5	3,4	5,7	3,8	3,0
Congo, Dem. Rep.	6,2	6,1	5,5	5,2	5,1	5,1	12,9	17,7	7,5	6,0	6,4	7,0
Congo, Rép.	1,3	2,1	3,1	3,7	3,4	3,4	2,3	3,8	2,9	3,5	3,2	3,0
Comores	3,1	3,3	3,8	4,1	4,3	3,9	1,7	5,0	3,3	4,3	3,0	2,2
Cabo Verde	2,9	7,2	6,3	4,8	5,0	5,1	1,3	1,0	2,3	3,2	2,0	2,0
Erythrée	5,2	2,9	3,2	3,5	3,6	3,6	3,3	4,1	3,9	3,8	3,7	3,7
Éthiopie	9,8	8,1	9,2	8,0	6,9	8,4	13,5	26,7	16,0	11,6	12,1	8,3
Gabon	4,1	3,4	2,5	3,0	3,3	3,5	1,9	1,2	1,8	3,2	2,1	2,0
Ghana	6,7	5,8	6,0	4,8	4,9	5,0	11,3	22,9	14,6	9,0	8,0	8,0
Guinée	6,1	5,4	7,4	8,8	11,6	10,7	11,8	5,1	3,2	4,7	3,8	3,7
Gambie	2,9	5,6	5,9	5,3	5,2	5,2	6,1	11,7	7,9	5,8	5,0	5,0
Guinée-Bissau	4,2	4,1	5,5	4,8	4,9	5,0	1,4	3,7	0,9	3,0	2,3	2,0
Guinée équatoriale	-3,3	0,4	-5,4	-3,5	-3,4	2,2	3,0	3,4	3,2	6,2	2,9	2,6
Kenya	5,0	4,7	4,9	4,4	5,0	5,0	7,1	4,5	4,1	5,0	5,0	5,0
Libéria	3,1	4,0	5,1	5,0	5,4	5,6	12,0	8,3	8,5	7,0	6,2	5,5
Lesotho	2,0	5,2	2,0	1,3	1,5	1,5	4,9	6,1	4,5	5,4	5,0	5,0
Madagascar	3,0	4,3	3,0	3,8	4,5	4,4	7,3	7,6	8,0	8,3	8,1	6,7
Mali	4,7	4,7	4,1	5,0	5,2	5,3	0,3	3,2	4,0	3,7	2,8	2,5
Mozambique	5,7	2,1	-0,5	0,9	1,6	2,5	6,6	3,2	4,4	7,5	6,0	5,5
Mauritanie	4,1	6,3	4,2	4,4	4,5	4,8	2,0	2,5	1,6	4,8	3,3	3,8
Maurice	3,9	4,9	3,2	2,5	4,6	3,1	3,0	3,5	3,7	3,9	3,7	3,5
Malawi	4,4	1,7	1,9	2,3	2,7	3,0	16,1	32,3	28,4	21,9	19,5	17,4
Namibie	3,1	4,0	1,7	2,7	3,4	3,4	5,2	4,2	3,5	4,2	3,4	3,4
Niger	6,1	8,3	7,0	6,7	6,4	6,1	0,7	9,1	-4,7	1,2	2,0	2,0
Nigéria	3,5	4,1	4,0	4,1	4,2	4,3	11,8	33,2	23,0	14,9	12,1	10,7
Rwanda	7,1	7,2	9,4	7,2	7,6	7,3	3,7	5,2	7,0	6,7	5,0	5,0
Soudan	-0,9	-14,0	3,1	5,5	4,4	2,6	32,1	170,0	111,5	77,7	50,0	25,0
Sénégal	4,8	6,1	6,7	2,2	2,6	3,0	1,1	0,8	1,4	2,8	2,2	2,1
Sierra Leone	4,6	4,4	4,5	4,0	4,7	4,6	9,9	28,4	7,6	10,4	10,2	9,5
Somalie		4,1	3,0	2,8	3,1	3,5		5,5	3,7	5,3	4,3	4,0
Soudan du Sud	-7,0*	-7,4	-7,7	20,3	2,4	2,9	92,8*	105,1	233,6	33,3	8,9	7,2
Sao Tomé et Príncipe	3,4	1,1	2,1	2,9	3,9	3,3	8,5	14,4	11,0	11,0	7,9	6,0
Eswatini	3,1	3,0	4,0	3,9	3,8	3,3	5,7	4,0	3,1	4,3	3,8	3,8
Seychelles	6,1	3,4	5,8	1,1	4,5	3,1	2,7	0,3	0,3	2,3	1,9	1,5
Tchad	4,1	5,0	5,6	5,2	5,3	5,3	1,5	5,7	-2,6	2,2	2,6	2,8
Togo	5,4	6,5	5,9	5,0	5,8	6,2	1,4	2,9	0,4	2,8	2,5	2,1
Tanzanie	6,3	5,5	5,9	6,1	6,4	6,5	7,1	3,1	3,4	4,1	3,9	4,0
Ouganda	5,4	6,1	6,3	6,8	8,5	8,1	6,2	3,2	3,7	3,9	4,2	3,8
Afrique du Sud	1,7	0,5	1,1	1,0	1,5	1,7	5,2	4,4	3,2	4,1	3,4	3,3
Zambie	4,9	3,8	3,8	4,4	4,7	5,1	8,8	15,0	13,9	9,0	8,0	7,0
Zimbabwe	6,1	1,7	7,5	4,6	4,2	4,1	62,0	-99,9	81,4	6,7	5,4	5,0

Source : Estimations de la Banque mondiale. Remarque : e = estimation ; p = prévision ; PIB = produit intérieur brut.

* Pour le Soudan du Sud, ce chiffre est calculé comme la moyenne sur la période 2011-2019. Pour la Somalie, il y a une rupture dans les données sur l'inflation : à partir de 2025, les estimations sont basées sur les chiffres nationaux, tandis qu'avant 2024, les chiffres de l'inflation ne couvraient que Mogadiscio. Données au 04/07/2026.

Tableau A.2 : Solde budgétaire (% du PIB) et Dette des administrations publiques (% du PIB)

	Solde budgétaire (% du PIB)						Dette des administrations publiques (% du PIB)					
	2010-19	2024	2025e	2026p	2027p	2028p	2010-19	2024	2025e	2026p	2027p	2028p
Angola	-0,4	-1,3	-4,1	-3,2	-3,3	-2,8	50,6	59,3	52,3	50,1	49,1	49,7
Burundi	-3,3	-6,3	-5,2	-4,6	-4,4	-3,6	41,2	69,0	67,1	65,3	62,6	59,5
Bénin	-1,8	-3,1	-2,9	-2,9	-2,9	-2,9	29,0	60,5	56,8	56,7	54,9	53,2
Burkina Faso	-3,3	-5,8	-3,7	-3,5	-3,2	-3,0	32,9	57,2	53,2	52,2	50,5	49,7
Botswana	-1,3	-7,3	-6,5	-7,1	-6,9	-5,4	24,1	29,3	39,5	44,3	47,0	47,7
République centrafricaine	1,5	-5,1	-5,6	-4,8	-4,8	-4,7	56,0	60,7	62,0	62,6	62,7	62,4
Côte d'Ivoire	-2,2	-4,0	-3,0	-3,0	-3,0	-3,0	29,9	60,0	58,1	56,8	55,6	54,0
Cameroun	-2,7	-1,5	-2,2	-1,5	-1,8	-1,8	28,9	44,8	43,8	43,5	43,8	42,6
Congo, Dem. Rep.	0,3	-1,9	-2,9	-2,2	-1,8	-1,5	24,9	22,9	21,1	21,6	21,8	22,1
Congo, Rép.	2,7	2,7	0,6	3,7	0,4	1,3	58,0	98,1	97,4	94,5	88,1	81,8
Comores	0,0	-2,1	-2,4	-2,5	-2,8	-2,2	19,6	24,5	25,2	26,1	27,2	27,7
Cabo Verde	-5,5	-1,2	1,0	-1,1	-0,5	-0,4	98,4	111,4	99,5	95,8	89,7	83,3
Erythrée	-1,9	-4,8	-4,1	-3,8	-3,5	-3,5	193,2	211,8	212,5	214,8	216,6	217,9
Éthiopie	-2,5	-2,1	-1,1	-1,8	-1,4	-1,6	28,5	22,3	38,6	34,9	30,5	27,6
Gabon	0,3	-3,3	-4,6	-3,3	-2,7	-3,0	39,5	74,7	81,9	78,4	80,3	74,7
Ghana	-4,4	-7,5	-1,0	-2,0	-1,8	-2,0	45,5	70,1	56,0	54,5	52,5	50,2
Guinée	-3,7	-4,9	-4,1	-4,0	-3,6	-3,0	42,6	43,5	47,9	46,3	45,6	44,8
Gambie	-4,8	-4,2	-2,8	-1,2	-0,8	-0,7	67,6	79,1	76,4	68,8	62,0	56,0
Guinée-Bissau	-2,6	-8,1	-6,5	-5,0	-4,5	-3,7	52,5	82,2	75,6	74,1	73,2	70,9
Guinée équatoriale	-3,1	-0,5	-0,9	2,6	-1,3	-0,9	23,7	34,1	36,3	36,7	39,8	37,2
Kenya	-6,1	-5,8	-6,0	-5,6	-5,2	-4,9	47,1	67,3	68,0	70,3	71,2	71,3
Libéria	-11,1	-2,0	-1,1	-1,7	-1,2	-1,6	29,7	56,8	52,4	52,8	53,6	51,9
Lesotho	-3,3	9,5	3,0	-1,7	3,5	3,4	40,8	54,7	50,9	50,3	48,6	46,9
Madagascar	-1,6	-2,6	-3,1	-4,0	-3,9	-3,5	36,8	50,8	52,7	54,7	54,9	54,7
Mali	-2,3	-2,5	-2,9	-2,7	-2,5	-2,3	26,0	44,6	42,3	41,3	41,2	39,1
Mozambique	-3,6	-6,1	-4,1	-5,2	-5,7	-6,1	74,4	90,1	91,4	94,6	101,6	107,9
Mauritanie	-0,1	-1,4	-0,3	-0,1	0,4	-0,6	50,2	47,0	42,6	39,4	37,1	37,1
Maurice	-3,0	-8,4	-7,6	-7,1	-6,1	-5,6	59,5	90,6	88,9	90,6	90,3	90,2
Malawi	-2,9	-9,1	-8,4	-11,8	-10,0	-8,6	28,2	87,8	92,3	81,4	78,6	64,4
Namibie	-5,9	-4,1	-6,6	-6,9	-4,7	-4,7	38,9	71,7	71,7	74,8	74,4	74,1
Niger	-3,1	-4,3	-2,9	-3,3	-3,1	-3,1	28,0	47,1	45,8	46,1	45,5	45,4
Nigéria	-2,0	-2,8	-3,1	-2,9	-3,1	-2,8	12,4	42,9	38,7	36,0	38,5	36,9
Rwanda	-4,1	-6,2	-3,9	-3,7	-3,1	-3,1	35,7	73,8	72,4	77,0	78,4	78,0
Soudan	-4,5	-5,1	-5,4	-5,2	-4,9	-4,6	113,8	149,7	128,5	117,8	128,1	142,5
Sénégal	-4,9	-13,4	-8,1	-6,7	-4,9	-4,0	46,5	122,7	118,9	118,7	119,3	118,2
Sierra Leone	-3,1	-5,1	-4,3	-3,3	-3,5	-2,9	30,9	44,4	43,4	42,2	40,1	36,0
Somalie		0,2	-0,3	-0,6	-0,8	-1,2		9,3	8,9	8,6	8,2	9,1
Soudan du Sud	-3,1	-3,7	-6,7	-4,0	-5,4	-2,1	34,9	59,7	71,9	44,3	46,7	46,5
Sao Tomé et Príncipe	-7,0	0,9	-2,5	-0,5	1,5	2,8	87,7	65,2	56,5	51,2	46,5	44,0
Eswatini	-4,6	-2,6	-6,3	-5,2	-5,0	-4,8	19,1	40,5	44,3	47,9	49,4	50,9
Seychelles	1,1	0,2	-0,8	-1,7	-1,1	-0,6	64,1	57,7	53,6	53,2	51,1	49,2
Tchad	-1,9	-3,4	-1,7	-0,4	-1,7	-0,2	22,5	32,7	30,2	28,7	30,9	29,0
Togo	-4,2	-6,8	-3,5	-3,0	-3,0	-3,0	48,5	66,2	63,0	64,8	63,4	61,8
Tanzanie	-3,2	-2,7	-3,4	-3,1	-2,8	-2,6	33,6	49,9	48,5	47,4	46,2	44,8
Ouganda	-2,6	-4,4	-5,7	-6,2	-5,0	-4,3	24,1	50,6	52,4	54,5	53,4	52,4
Afrique du Sud	-3,6	-5,6	-5,5	-4,3	-4,0	-3,9	43,5	77,0	78,9	79,3	79,3	78,9
Zambie	-6,6	-3,5	-3,8	-4,9	-4,4	-3,1	49,8	101,8	100,1	83,5	78,3	73,2
Zimbabwe	0,0	-0,8	0,4	0,4	-2,0	-0,9	0,0	72,9	45,6	45,4	44,1	43,2

Source : Estimations de la Banque mondiale. Remarque : e = estimation ; p = prévision ; PIB = produit intérieur brut.

Remarque : Les chiffres du solde général de la République démocratique du Congo sont présentés en comptabilité de caisse (% du PIB). Pour Cabo Verde, les chiffres de la dette représentent la dette de l'administration centrale hors garanties. Données au 04/07/2026.

Appendice B : Classification des pays

Tableau B.1 : Pays d'Afrique de l'Ouest et centrale

Pays riches en ressources		Pays non riches en ressources	
Pétrole	Métaux et minerais		
Guinée Équatoriale	Guinée	Bénin	Gambie
Gabon	Libéria	Burkina Faso	Ghana
Nigeria	Mauritanie	Cabo Verde	Guinée-Bissau
République du Congo	Niger	Cameroun	Mali
Tchad	Sierra Leone	République centrafricaine	Sénégal
		Côte d'Ivoire	Togo

Remarque : Depuis juillet 2020, à des fins opérationnelles, la région Afrique de la Banque mondiale a été divisée en deux sous-régions : l'Afrique de l'Ouest et centrale et l'Afrique de l'Est et australe. L'analyse présentée dans ce rapport reflète cette situation. Les pays riches en ressources sont ceux dont les rentes tirées des ressources naturelles (forêts exclues) dépassent 10 % du produit intérieur brut. Les termes « pays riches en ressources » et « pays abondants en ressources » ont été utilisés de manière interchangeable tout au long du document.

Tableau B.2 : Afrique de l'Est et australe

Pays riches en ressources		Pays non riches en ressources	
Pétrole	Métaux et minerais		
Angola	Botswana	Burundi	Mozambique
Soudan du Sud	République Démocratique du Congo	Comores	Rwanda
	Namibie	Érythrée	São Tomé et Príncipe
	Afrique du Sud	Eswatini	Seychelles
	Zambie	Éthiopie	Somalia
		Kenya	Soudan
		Lesotho	Tanzanie
		Madagascar	Ouganda
		Malawi	Zimbabwe
		Maurice	

Remarque : Depuis juillet 2020, à des fins opérationnelles, la région Afrique de la Banque mondiale a été divisée en deux sous-régions : l'Afrique de l'Ouest et centrale et l'Afrique de l'Est et australe. L'analyse dans ce rapport reflète cette configuration. Les pays riches en ressources sont ceux dont les rentes tirées des ressources naturelles (forêts exclues) dépassent 10 % du produit intérieur brut. Les termes « pays riches en ressources » et « pays abondants en ressources » ont été utilisés de manière interchangeable tout au long du document.

Références bibliographiques

- Abagna, M. A., Y. Blouri, M. Brühlhart et K. Schmidheiny. 2025. "Welfare Effects of Special Economic Zones: Quasi-Experimental Evidence from Sub-Saharan Africa." Document de travail du CEPR n°20247, Centre for Economic Policy Research, Londres.
- Abdel-Latif, H., K. Khandelwal et L. Zhang. 2025. "Understanding Trade Dynamics in Sub-Saharan Africa." Document de travail WP/25/45, Fonds monétaire international, Washington, DC.
- Acemoglu, D. et J. A. Robinson. 2013. "Economics versus Politics: Pitfalls of Policy Advice." *Journal of Economic Perspectives* 27 (2): 173–92.
- African Climate Foundation and The London School of Economics and Political Science. 2023. *Implications for African Countries of a Carbon Border Adjustment Mechanism in the EU*. Le Cap et Londres: The African Climate Foundation and the LSE Firoz Lalji Institute for Africa.
- Amiti, M., C. Flanagan, S. Heise et D. E. Weinstein. 2026. "Who Is Paying for the 2025 U.S. Tariffs?" Banque fédérale de réserve de New York – Liberty Street Economics, 12 février 2026. <https://doi.org/10.59576/lse.20260212>.
- Amsden, A. H. 1989. *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. New York: Oxford University Press.
- Amsden, A. H. 2001. *The Rise of "The Rest": Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*. New York: Oxford University Press.
- Apeti, A. E. et A. Ly. 2023. "Power Outages and Firm Performance: Evidence from Sub-Saharan Africa." Document de travail sur la recherche en matière de politiques 10510, Banque mondiale, Washington, DC.
- Arrow, K. J. 1962. "The Economic Implications of Learning by Doing." *Review of Economic Studies* 29 (3): 155–73.
- Bai, J., P. J. Barwick, S. Cao et S. Li. 2025. "Quid Pro Quo, Knowledge Spillovers, and Industrial Quality Upgrading: Evidence from the Chinese Auto Industry." *American Economic Review* 115 (11): 3825–52.
- Balassa, B. 1965. "Trade Liberalization and 'Revealed' Comparative Advantage." *Manchester School* 33 (2): 99–123.
- Banque mondiale. 2022a. *Nigeria Development Update: Nigeria's Choice*. Washington, DC : Banque mondiale.
- Banque mondiale. 2022b. *World Development Indicators*. Washington, DC : Banque mondiale. <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>.
- Banque mondiale. 2023a. *Connecting to Compete: Trade Logistics in the Global Economy—The Logistics Performance Index*. Washington, DC : Banque mondiale. <https://lpi.worldbank.org>.
- Banque mondiale. 2023b. *Enterprise Surveys Indicator Descriptions and Methodology*. Washington, DC : Banque mondiale.
- Banque mondiale. 2025a. *21st-Century Africa: Governance and Growth*. Washington, DC : Banque mondiale. <https://www.worldbank.org/en/region/afr/publication/21-century-africa>.
- Banque mondiale. 2025b. *Africa's Pulse: An Analysis of Issues Shaping Africa's Economic Future* (No. 31). Washington, DC : Banque mondiale. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-2187-5>.
- Banque mondiale. 2025c. *Africa's Pulse: Pathways to Job Creation in Africa* (No. 32). Washington, DC : Banque mondiale. <https://www.worldbank.org/en/publication/africa-pulse>.
- Banque mondiale. 2025d. "Defying Outages: The Struggles and Strategies of Businesses Facing Unreliable Electricity." *Global Indicators Briefs*, Banque mondiale, Washington, DC.
- Barseghyan, L. 2008. "Entry Costs and Cross-Country Differences in Productivity and Output." *Journal of Economic Growth* 13 (2): 145–67.
- Bhagwati, J. 1982. "Directly Unproductive, Profit-Seeking (DUP) Activities." *Journal of Political Economy* 90 (5): 988–1002.

- Bigsten, A. et M. Söderbom. 2006. "What Have We Learned from a Decade of Manufacturing Enterprise Surveys in Africa?" *World Bank Research Observer* 21 (2): 241–65.
- Bodley, M. 2025. "Investors Are Plowing More Money into AI Startups Than They Have in Any Other Hype Cycle." Market Insights, PitchBook, A MorningStar company. September 29, 2025. <https://pitchbook.com/news/articles/investors-are-plowing-more-money-into-ai-startups-than-they-have-in-any-other-hype-cycle>.
- Bond Radar. 2026. "SSA Sovereign Eurobond Issuance Database." Bond Radar, Londres. 27 février 2026.
- Bova, E., P. Medas et T. Poghosyan. 2016. "Resource Revenue Volatility and Macroeconomic Stability in Resource-Rich Countries: The Role of Fiscal Policy." Document de travail FMI WP/16/36, Fonds monétaire international, Washington, DC.
- Calderon, C., A. L. Dabalen et A. Qu. 2025. "The Changing Landscape of Africa's Growth." Document de travail sur la recherche en matière de politiques 11028, Banque mondiale, Washington, DC.
- Cavallo, A., P. Llamas et F. M. Vazquez. 2025. "Tracking the Short-Run Price Impact of U.S. Tariffs." Document de travail 34496, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. 1 1 4
- Cerkez, N., W. Cunningham, S. Gupta et F. Lung. 2025. "What Do Small and Informal Household Enterprises Want?" Banque mondiale, Washington, DC. <https://documentsinternal.worldbank.org/search/40060189>.
- Chang, H.-J. 2002. *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*. Londres: Anthem Press.
- Chapally, A., C. Pease, R. Raskar et P. Chari. 2025. "The GenAI Divide: State of AI in Business 2025." Preliminary Findings from AI Implementation Research from Project NANDA, MIT Media Lab, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, MA. https://mlq.ai/media/quarterly_decks/v0.1_State_of_AI_in_Business_2025_Report.pdf.
- Chari, A. V. 2011. "Identifying the Aggregate Productivity Effects of Entry and Size Restrictions: An Empirical Analysis of License Reform in India." *American Economic Journal: Economic Policy* 3 (2): 66–96.
- Cherif, R. et F. Hasanov. 2025. "Industrial Policy Revisited: From 'Picking Winners' to 'Mission-Oriented' Policies." *Journal of Economic Perspectives*.
- Cirera, X. et W. F. Maloney. 2017. *The Innovation Paradox: Developing-Country Capabilities and the Unrealized Promise of Technological Catch-Up*. Washington, DC : Banque mondiale.
- Cirera, X., D. A. Comin et M. J. V. Cruz. 2022. *Bridging the Technological Divide: Technology Adoption by Firms in Developing Countries*. Washington, DC : Groupe de la Banque mondiale.
- CNUCED (Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement). 2026. *Strait of Hormuz Disruptions: Implications for Global Trade and Development*. Genève: CNUCED.
- Commission européenne. 2023. « Règlement (UE) 2023/956 du Parlement européen et du Conseil instituant un mécanisme d'ajustement carbone aux frontières ». Journal officiel de l'Union européenne L 130, p. 52, 10 mai 2023.
- Commission pour la croissance et le développement. 2008. *The Growth Report: Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development*. Washington, DC : Banque mondiale au nom de la Commission pour la croissance et le développement.
- Comtrade des Nations Unies 2024. *United Nations Commodity Trade Statistics Database*. New York: Division des statistiques des Nations Unies. <https://comtrade.un.org>.
- Corden, W. M. 1997. *Trade Policy and Economic Welfare*. 2nd edition. Oxford: Oxford University Press.
- Coulibaly, S., W. Kassa et A. G. Zeufack. 2022. *Africa in the New Trade Environment: Market Access in Troubled Times*. Washington, DC : Banque mondiale.
- Crisuolo, C., R. Gönenç et J. Timmis. 2022. "The Changing Landscape of Industrial Policy." Documents de l'OCDE sur la politique scientifique, technologique et industrielle n° 134, Organisation de coopération et de développement économiques, Paris.

- Defever, F. et A. Riaño. 2017. "Subsidies with Export Share Requirements in China." *Journal of Development Economics* 126: 33–51.
- Degain, C. et F. Eberth. 2024. "Trade in Intermediate Goods on the Rise in Africa." *WTO Blog*, Novembre 20, 2024. https://www.wto.org/english/blogs_e/data_blog_e/blog_dta_20nov24_e.htm.
- DiPippo, G., I. Mazzocco, S. Kennedy et M. P. Goodman. 2022. "Red Ink: Estimating Chinese Industrial Policy Spending in Comparative Perspective." CSIS Report, Center for Strategic and International Studies, Washington, DC.
- Djankov, S., R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes et A. Shleifer. 2002. "The Regulation of Entry." *Quarterly Journal of Economics* 117 (1): 1–37.
- Dolan, C. et J. Humphrey. 2000. "Governance and Trade in Fresh Vegetables: The Impact of UK Supermarkets on the African Horticulture Industry." *Journal of Development Studies* 37 (2): 147–76.
- Echandi, R., M. Maliszewska et V. Steenbergen. 2022. *Making the Most of the African Continental Free Trade Area: Leveraging Trade and Foreign Direct Investment to Boost Growth and Reduce Poverty*. Washington, DC : Banque mondiale.
- EHCVM. 2021. *Enquête Harmonisée sur le Conditions de Vie des Ménages, 2021-2022*. Washington, DC : Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) et Banque mondiale.
- Evenett, S. J., A. Jakubik, F. Martín et M. Ruta. 2024. "The Return of Industrial Policy in Data." Document de travail FMI WP/24/1, Fonds monétaire international, Washington, DC.115
- Fanuel, M., C. Butler et N. Grinstead. 2022. "Special Economic Zones in Ethiopia: Investment, Employment, and Linkages." Document de travail IGC, International Growth Centre, London.
- Farole, T. 2011. *Special Economic Zones in Africa: Comparing Performance and Learning from Global Experiences*. Washington, DC : Banque mondiale.
- Fernandes, A. M. et T. Reed. 2026. "Industrial Policy for Development: An Empirical Assessment." Policy Research Report, Banque mondiale, Washington, DC.
- FMI (Fonds monétaire international). 2024. "Digging for Opportunity: Harnessing Sub-Saharan Africa's Wealth in Critical Minerals." In *Regional Economic Outlook: Sub-Saharan Africa—A Tepid and Pricey Recovery*. Washington, DC : FMI.
- FMI (Fonds monétaire international). 2025a. *Fiscal Monitor: Putting a Lid on Public Debt*. Washington, DC : FMI.
- Fombang, M. F. et S. O. Abeka. 2017. "Access to Finance and Firm Performance: Evidence from African Businesses." Document de travail de la CEA, United Nations Economic Commission for Africa, Addis Ababa, Ethiopia.
- Gebreeyesus, M. 2016. "Industrial Policy and Development in Ethiopia." In *Manufacturing Transformation: Comparative Studies of Industrial Development in Africa and Emerging Asia*, sous la direction de C. Newman, J. Page, J. Rand, A. Shimeles, M. Söderbom et F. Tarp. Oxford: Oxford University Press.
- Gollin, D., D. Lagakos et M. E. Waugh. 2014. "The Agricultural Productivity Gap." *American Economic Review* 104 (6): 1667–1701.
- Greenstone, M., R. Hornbeck et E. Moretti. 2010. "Identifying Agglomeration Spillovers: Evidence from Winners and Losers of Large Plant Openings." *Journal of Political Economy* 118 (3): 536–98.
- Griffith-Jones, S. et J. A. Ocampo. 2018. "The Future of National Development Banks." In *The Future of National Development Banks*, sous la direction de S. Griffith-Jones and J. A. Ocampo, 1–28. Oxford: Oxford University Press.
- GTA (Global Trade Alert). 2025. *Base de données Global Trade Alert*. Saint-Gall, Suisse : Université de Saint-Gall. <https://www.globaltradealert.org>.
- Harmes-Liedtke, U., O. de León et A. Alvarez. 2024. *Global Quality Infrastructure Index 2024: Assessing Standardization, Metrology, Accreditation, and International Recognition*. Berlin: Physikalisch-Technische Bundesanstalt.

- Harrison, A. et A. Rodríguez-Clare. 2010. "Trade, Foreign Investment, and Industrial Policy for Developing Countries." In *Handbook of Development Economics*, volume 5, sous la direction de D. Rodrik and M. Rosenzweig, 4039–4214. Amsterdam: North-Holland.
- Hausmann, R. et B. Klinger. 2006. "Structural Transformation and Patterns of Comparative Advantage in the Product Space." CID Document de travail n°. 128, Harvard Center for International Development, Cambridge, MA.
- Hausmann, R. et C. A. Hidalgo. 2009. "The Building Blocks of Economic Complexity." *Proceedings of the National Academy of Sciences* 106 (26): 10570–575.
- Hausmann, R. et C. A. Hidalgo. 2011. "The Network Structure of Economic Output." *Journal of Economic Growth* 16 (4): 309–42.
- Hausmann, R., D. Rodrik et A. Velasco. 2008. "Growth Diagnostics." In *The Washington Consensus Reconsidered*, sous la direction de N. Serra and J. E. Stiglitz, 324–55. Oxford: Oxford University Press.
- Hausmann, R., J. Hwang et D. Rodrik. 2007. "What You Export Matters." *Journal of Economic Growth* 12 (1): 1–25.
- Herszenhorn, M. J. et N. Kniazhevich. 2026. "Wall Street Turns to 'Haven-First' Strategy Amid Iran Crisis." Bloomberg Analytical Services, March 1. Bloomberg, New York.
- Hidalgo, C. A., B. Klinger, A.-L. Barabási et R. Hausmann. 2009. "The Product Space Conditions the Development of Nations." *Science* 317 (5837): 482–87.
- Hoekman, B. et P. C. Mavroidis. 2021. "WTO Reform: Back to the Past to Build for the Future." *Global Policy* 12 (S3): 5–12.
- Huang, Y., C. Lin, S. Liu et H. Tang. 2025. "The New Industrial Policy and Its Effects: Global Evidence." NBER Document de travail n° 33xxx, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. 1 1 6
- HumAngle Tracker. 2025. "Documenting Conflict/Armed Violence across Nigeria." December 2025. <https://humanglemedia.com/wp-content/uploads/2026/01/HumAngle-Tracker-December-2025-1.pdf>.
- Inchauste, G., C. Hoy, M. Sosa et D. Valderrama. 2024. Governments Could Do Far More to Level the Playing Field Through Fiscal Policies, in Sinha, Inchauste and Narayan (éds), *Leveling the Playing Field: Addressing Structural Inequalities to Accelerate Poverty Reduction in Africa*, Banque mondiale.
- Institut de statistique de l'UNESCO. 2024. Science, technologie et innovation : Centre de données. Montréal : UIS de l'UNESCO (consulté en mars 2025), <http://data.uis.unesco.org>.
- Institute of Economic Affairs. 2026. "The USA-Israel War on Iran: Why Does It Matter to Kenyans?" IEA, Nairobi, Kenya.
- Irwin, D. A. et P. J. Klenow. 1994. "Learning-by-Doing Spillovers in the Semiconductor Industry." *Journal of Political Economy* 102 (6): 1200–27.
- Irwin-Hunt, A. 2024. "FDI into Africa from GCC hits new heights: Green hydrogen projects drive Gulf investment pledges on the continent." FDI Intelligence, Financial Times, Londres, <https://www.fdiintelligence.com/content/24c95204-0383-54f9-be69-352000631936>
- Johnson, C. 1982. *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925–1975*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Juhász, R. 2018. "Temporary Protection and Technology Adoption: Evidence from the Napoleonic Blockade." *American Economic Review* 108 (11): 3339–76.
- Juhász, R., N. Lane et D. Rodrik. 2024. "The New Economics of Industrial Policy." *Annual Review of Economics* 16: 213–42.
- Juhász, R., N. Lane, E. Oehlsen et V. C. Perez. 2025. "Measuring Industrial Policy: A Text-Based Approach." Document de travail du NBER n° 33895, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Kassa, W., H. Edjigu et S. Hakobyan. 2025. "Uncertainty in Preferential Trade Agreements: Impact of the African Growth and Opportunity Act (AGOA) Suspension on Exports." *Journal of African Economies* 34 (5): 569–83.

- Kassa, W., H. L. Kee et J.-C. Maur. 2026. *Integrating Africa: From Threads to Hubs*. Washington, DC : Banque mondiale.
- Kebede, S. 2024. "The Role of Industry Parks in the Local Economy: The Case of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Ethiopia." Document de référence n° 1, Programme des Nations Unies pour le développement en Éthiopie, Addis Ababa.
- Kemp, M. C. 1960. "The Mill-Bastable Infant-Industry Dogma." *Journal of Political Economy* 68 (1): 65–67.
- Kilumelum, M., B. Morando, C. Newman et J. Rand. 2025. "Tariffs, Productivity and Resource Misallocation." *World Bank Economic Review* 39 (3): 487–511.
- Krueger, A. O. 1974. "The Political Economy of the Rent-Seeking Society." *American Economic Review* 64 (3): 291–303.
- Krueger, A. O. et B. Tuncer. 1982. "An Empirical Test of the Infant Industry Argument." *American Economic Review* 72 (5): 1142–52.
- Lall, S. 2004. "Selective Industrial and Trade Policies in Developing Countries: Theoretical and Empirical Issues." In *The Politics of Trade and Industrial Policy in Africa*, sous la direction de C. Soludo, O. Ogbu et H.-J. Chang, 4–35. Trenton, NJ: Africa World Press.
- Lane, N. 2025. "Manufacturing Revolutions: Industrial Policy and Industrialization in South Korea." *Quarterly Journal of Economics* 140 (3): 1683–1741.
- Lartey, A. et W. Kassa. 2025. "Unpacking the Dutch Disease: Resource Windfalls and Export Margins." *Revue économique du FMI*, 1–34.117
- Lin, J. Y. 2012. *New Structural Economics: A Framework for Rethinking Development and Policy*. Washington, DC : Banque mondiale.
- Melitz, M. J. 2005. "When and How Should Infant Industries Be Protected?" *Journal of International Economics* 66 (1): 177–96.
- Murphy, K. M., A. Shleifer et R. W. Vishny. 1989. "Industrialization and the Big Push." *Journal of Political Economy* 97 (5): 1003–26.
- Mustard Insights. 2022. *Nigeria Cement Industry Report 2022: Pricing, Cost Structure, and Market Dynamics*. Lagos, Nigeria: Mustard Insights.
- Narayan, A., L. Sousa, H. Wu et E. Foster. 2024. The Poverty Reduction Challenge in Africa, in Sinha, Inchauste and Narayan (éd.), *Leveling the Playing Field: Addressing Structural Inequalities to Accelerate Poverty Reduction in Africa*, Banque mondiale.
- Ndubuisi, G., E. Avenyo, S. Owusu et W. Kassa. 2025. "Regionalizing Green Transition Minerals for Structural Transformation in Africa." Banque mondiale, Washington, DC.
- Ndubuisi, G., S. Owusu et W. Kassa. 2026. "Structural Change in Africa: The Role of North–South and South–South Trade." *World Economy* 49 (3): 539–69.
- New York Times*. 2026. "U.N. Says It's in Danger of Financial Collapse Because of Unpaid Dues." *New York Times*, January 30. <https://www.nytimes.com/2026/01/30/world/americas/un-finances-collapse-debts.html>.
- OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques). 2017. *Études économiques de l'OCDE* : Maurice 2017. Paris : Éditions de l'OCDE.
- ONUDI (Organisation des Nations Unies pour le développement industriel). 2017. *Quality Infrastructure for Sustainable Development*. Vienne: UNIDO.
- PNUE (Programme des Nations Unies pour l'environnement). 2025. *Adaptation Gap Report 2025: Running on Empty: The World Is Gearing Up for Climate Resilience—Without the Money to Get There*. Nairobi, Kenya: PNUE.
- Politique de l'Agora. 2025. "Nigeria Cement Sector Market Assessment: Pricing, Margins, and Competition." politique de l'Agora, Lagos, Nigeria.
- Procopio, M. et C. Čok. 2025. "Diversification Nations: The Gulf Way to Engage with Africa." European Council on Foreign Relations, 24.mars <https://shorturl.at/rBZuX>.

- Qu, A., A. Dabalén et C. Calderón. 2026. "Do Spatial Trade Linkages Sustain Growth in Time? A Duration Analysis." Communication présentée lors de la conférence 2026 du Centre d'études sur les économies africaines (CSAE).
- RDB (Rwanda Development Board). 2022. *Rapport annuel 2022. Kigali* : Conseil de développement du Rwanda.
- Rodrik, D. 2004. "Industrial Policy for the Twenty-First Century." Document de travail de l'ONUDI, Organisation des Nations Unies pour le développement industriel, Vienne. Reproduit dans D. Rodrik, *One Economics, Many Recipes*, Princeton, NJ: Princeton University Press (2007).
- Rodrik, D. 2008. "Normalizing Industrial Policy." Document de travail n°. 3 Commission on Growth and Development, Banque mondiale, Washington, DC.
- Rothenberg, A. D., S. Bazzi, S. Nataraj et J. S. Felkner. 2017. "When Do Governments Promote Decentralization? Evidence from the Timing of Fiscal Transfers in Indonesia." *American Economic Journal: Applied Economics* 9 (1): 221–55.
- Schiffbauer, M., J. Sampi et J. Coronado. 2025. "Competition and Productivity: Evidence from Peruvian Municipalities." *Review of Economics and Statistics* 107 (1): 95–108.
- Sinha, N., G. Inchauste et A. Narayan, éd. 2024. *Leveling the Playing Field: Addressing Structural Inequalities to Accelerate Poverty Reduction in Africa*. Washington, DC : Banque mondiale. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-2160-8>.
- Stiglitz, J. E. 1994. "The Role of the State in Financial Markets." In *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1993*, sous la direction de M. Bruno and B. Pleskovic, 19–52. Washington, DC : Banque mondiale.
- Subramanian, A. et D. Roy. 2003. "Who Can Explain the Mauritian Miracle: Meade, Romer, Sachs, or Rodrik?" In *In Search of Prosperity: Analytic Narratives on Economic Growth*, sous la direction de D. Rodrik. Princeton: Princeton University Press.
- Tafese, T., J. Lay et V. Tran. 2025. "From Fields to Factories: Special Economic Zones, Foreign Direct Investment, and Labour Markets in Vietnam." *Journal of Development Economics* 174: 103467.1 1 8
- Thompson, P. 2010. "Learning by Doing." In *Handbook of the Economics of Innovation*, volume 1, sous la direction de B. H. Hall and N. Rosenberg, 429–76. Amsterdam: North-Holland.
- UNICEF-OMS-Banque mondiale (Fonds des Nations Unies pour l'enfance, Organisation mondiale de la santé et Banque mondiale). 2025. *Joint Child Malnutrition Estimates (JME)—Levels and Trends*, 2025 edition. New York: UNICEF.

La reprise économique de l'Afrique subsaharienne, amorcée après plusieurs chocs mondiaux successifs, s'essouffle. Les prévisions de croissance pour 2026 ont été revues à la baisse par rapport à celles publiées en octobre 2025. Les retombées géopolitiques du conflit au Moyen-Orient, le poids élevé du service de la dette ainsi que des faiblesses structurelles persistantes pèsent sur les perspectives de croissance et limitent la création d'emplois.

Dans ce contexte, le rapport souligne que le défi de la croissance en Afrique est avant tout structurel, comme en attestent la faiblesse des investissements, le faible niveau de productivité et une création d'emplois insuffisante. Bien que l'intérêt pour la politique industrielle ait été ravivé, les initiatives passées ont souvent échoué en raison de capacités de mise en œuvre limitées, ainsi que de contraintes budgétaires et institutionnelles. Le rapport préconise une approche pragmatique, fondée sur l'écosystème, qui vise à aligner les instruments de politique publique sur les capacités des pays afin de stimuler les gains de productivité et favoriser une transformation structurelle durable.

RAPPORT DU BUREAU DE L'ÉCONOMISTE
EN CHEF DE LA RÉGION AFRIQUE

<https://www.worldbank.org/africa>

