

Exportations agricoles de la Guinée

Opportunités d'expansion et de diversification des exportations

Remerciements

Divya Prabhakar est l'auteure principale de ce rapport. Cecilia Heuser et Julia Spies ont fourni des conseils et des commentaires. L'auteure remercie Xiaoyu Yan et Cyann Staub pour leur aide précieuse en matière de recherche.

L'équipe a travaillé sous la direction et la supervision de Mondher Mimouni, Chef de la section Renseignements commerciaux et de marché de l'ITC, et de Judith Fessehaie, Cheffe du programme SheTrades.

L'ITC remercie l'équipe SheTrades d'Afrique de l'Ouest, en particulier Anna Summer, Patience Akwen Nambo, Nana Toure, et Anahita Vasudevan, pour leur appui lors de la préparation de cette publication et pour leurs commentaires. L'ITC remercie également Patrick Schmitt pour son travail de traduction pour la version française du document.

L'ITC remercie également l'Agence coréenne de coopération internationale (KOICA) pour avoir facilité cette publication sous les auspices du projet SheTrades en Afrique de l'Ouest, ainsi que le Ministère du commerce, de l'industrie et des petites et moyennes entreprises de Guinée pour sa coopération et sa collaboration afin de s'assurer que les femmes entrepreneures de Guinée puissent tirer parti des opportunités commerciales.

Titre : Exportations agricoles de la Guinée : Opportunités d'expansion et de diversification des exportations

Date et lieu de publication : Genève, novembre 2022

Citation : Centre du commerce international (2022). *Exportations agricoles de la Guinée : Opportunités d'expansion et de diversification des exportations*. ITC, Genève.

Pour de plus amples informations, veuillez contacter Cecilia Heuser (cheuser@intracen.org)

Pour de plus amples informations sur l'outil Export Potential Map, visitez le site <https://exportpotential.intracen.org/fr/>

L'ITC encourage la réimpression et la traduction de ses publications pour permettre une plus large diffusion. Il est possible de reproduire librement de courts extraits de ce document, à condition de mentionner leur source. Une autorisation doit être demandée pour une reproduction ou une traduction plus complète. Une copie de la reproduction ou de la traduction devra être envoyée à l'ITC.

© Centre du commerce international (ITC)

L'ITC est l'agence conjointe de l'Organisation mondiale du commerce et de l'Organisation des Nations Unies.

Sommaire

Remerciements	i
Acronymes	iv
Synthèse	v
SECTION 1 LES EXPORTATIONS AGRICOLES DE LA GUINÉE	1
Perspective mondiale	1
Perspective africaine	2
SECTION 2 APERÇU DE LA MÉTHODOLOGIE	4
Potentiel d'exportation	4
Potentiel de diversification des exportations	5
Diversification des exportations à valeur ajoutée	5
Limites de la méthodologie	6
SECTION 3 EXPLOITER LE POTENTIEL DES EXPORTATIONS AGRICOLES	8
Perspective mondiale	8
Perspective africaine	9
SECTION 4 EXPLORER LES OPPORTUNITÉS DE DIVERSIFICATION	15
Potentiel de diversification des exportations	15
Diversification des exportations à valeur ajoutée	17
RÉFÉRENCES	21
ANNEXES	22
Annexe I Définitions du secteur agricole	22
Annexe II Opportunités de diversification agricole en Afrique	23
Annexe III Opportunités de diversification à valeur ajoutée en Afrique en fonction des intrants agricoles	24

Figures

Figure 1 : Exportations, par industrie.....	1
Figure 2 : Exportations et importations agricoles	1
Figure 3 : Exportations agricoles, par destination	2
Figure 4 : Exportations agricoles intra-africaines	2
Figure 5 : Exportations agricoles intra-africaines, par destination	2
Figure 6 : Exportations agricoles intra-africaines, par produit.....	3
Figure 7 : Demande actuelle et projetée d'importation de produits agricoles en Afrique, pays sélectionnés	3
Figure 8 : Potentiel d'exportation agricole réalisé et non réalisé, total et par région	8
Figure 9 : Potentiel inexploité des exportations agricoles, composition des produits par région.....	9
Figure 10 : Potentiel d'exportation agricole intra-africain réalisé et non réalisé, total et par marché.....	10
Figure 11 : Potentiel d'exportation agricole intra-africain réalisé et non réalisé, par produit	11
Figure 12 : Potentiel d'exportation agricole non réalisé intra-africain, par marché (post-ZLECAf)	11
Figure 13 : Tarifs moyens avant et après la mise en œuvre de la ZLECAf, produits et marchés sélectionnés.....	12
Figure 14 : Les 10 principales opportunités de diversification des produits agricoles en Afrique.....	15
Figure 15 : Droits de douane appliqués en Afrique, produits sélectionnés	17
Figure 16 : Développement des opportunités des chaînes de valeur, par produit d'entrée sélectionné	18

Encadrés

Encadré 1 : Principales exportations agricoles	2
Encadré 2 : Barrières non tarifaires couramment signalées dans le pays d'origine et dans les pays partenaires	13
Encadré 3 : Les marchés d'Afrique occidentale et la ZLECAf en point de mire.....	14
Encadré 4 : Demande d'importation projetée (2026) sur les principaux marchés africains (en dollars).....	16
Encadré 5 : Coup de projecteur sur l'anacarde.....	20

Acronymes

Sauf mention contraire, toutes les références au dollar (\$) concernent le dollar des États-Unis, et les références à la tonne renvoient la tonne métrique.

CEDEAO	Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
ITA	International Trade Administration (du Département américain du commerce)
ITC	Centre du commerce international
OMC	Organisation mondiale du commerce
SH	Système harmonisé
ZLECAf	Zone de libre-échange continentale africaine

Synthèse

Autrefois grand producteur agricole du continent africain, la Guinée est aujourd'hui un importateur net de nombreux produits agricoles. Entre 2016 et 2020, son déficit commercial agricole moyen s'élevait à 350 millions de dollars par an, ce qui indique une dépendance à l'égard des aliments importés, bruts et transformés. Malgré une augmentation impressionnante des exportations globales, tirée par l'or et la bauxite, les exportations agricoles de la Guinée ont stagné au cours de la dernière décennie. En particulier, les exportations intra-africaines, qui représentent 10 % du total des exportations agricoles, ont connu un déclin au cours des dernières années. Le panier d'exportation agricole intra-africain de la Guinée est limité et composé de produits à faible valeur ajoutée – principalement le café, les sous-produits du blé et le bois.

Toutefois, certains signes indiquent qu'une revitalisation du secteur agricole guinéen est possible dans les années à venir. Le gouvernement national, ainsi que des investisseurs étrangers explorent les opportunités d'investissement (International Trade Administration – ITA, 2021). En outre, la Guinée va pouvoir profiter de la mise en œuvre de la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf), soit un marché considérable et croissant. Compte tenu de ces éléments, ce rapport explore les possibilités d'expansion et de diversification des exportations agricoles de la Guinée vers les marchés africains.

Afin de fournir un aperçu préliminaire de la gamme de produits et de marchés que la Guinée pourrait envisager de cibler pour augmenter ou diversifier ses exportations agricoles vers l'Afrique, le rapport se base sur les indicateurs du Centre du commerce international (ITC) en matière de potentiel d'exportation, de diversification des exportations et de diversification de la valeur ajoutée. Ces indicateurs révèlent des opportunités pour les exportations agricoles guinéennes vers l'Afrique sous trois angles distincts : augmenter les exportations actuelles en exploitant le potentiel d'exportation non réalisé, diversifier les exportations par de nouveaux produits similaires au panier d'exportation actuel, et diversifier les exportations par une production locale à plus forte valeur ajoutée, à partir des intrants pour lesquels la Guinée est déjà compétitive.

Les principales conclusions sont les suivantes :

Augmenter les exportations agricoles existantes : exploiter le potentiel d'exportation non réalisé

- La Guinée présente un potentiel d'exportation agricole non réalisé de 42 millions de dollars pour l'ensemble des marchés africains (dont 62 % sont associés aux prévisions de croissance jusqu'en 2026, et 38 % associés aux frictions) ;
- Une libéralisation complète des tarifs douaniers dans le cadre de la ZLECAf pourrait augmenter le potentiel d'exportation agricole intra-africain de la Guinée de 42 %, portant le potentiel non réalisé à 73 millions de dollars ;
- Les produits les plus prometteurs en termes de croissance des exportations sont le poisson congelé, le son (inclus les remoulages et autres résidus), le café, et les graines de sésame ;
- Les marchés les plus prometteurs en termes de croissance des exportations sont le Maroc, le Congo, le Sénégal, le Mali et l'Algérie ; et
- Face à des droits de douane actuellement élevés en Afrique sur le poisson et le café, la mise en œuvre de la ZLECAf va se traduire pour la Guinée par un avantage tarifaire par rapport à ses concurrents.

Diversifier les exportations agricoles par des produits similaires à ceux actuellement exportés

- Le riz, qu'il soit brisé, semi-blanchi ou blanchi, offre les options de diversification les plus prometteuses, suivi par les produits horticoles, notamment les bananes, le poivre, les ananas et les noix de coco fraîches, mais aussi le sucre de canne et divers types de graines oléagineuses ;
- Dans le cadre des tarifs douaniers de la ZLECAf, la viande bovine désossée et les pois congelés gagnent en attrait par rapport aux ananas et aux noix de coco fraîches ; et
- Dans la région de la CEDEAO en particulier, et dans toute l'Afrique d'ici 2026, la demande pour le riz, en brisures et blanchi, et pour le sucre de canne brut devrait être la plus élevée jamais enregistrée.

Diversifier les exportations par une production locale à plus forte valeur ajoutée

Sous réserve d'investissements dans les capacités de production et de transformation, la Guinée peut ajouter de la valeur à ses exportations de produits de base et développer les chaînes de valeur suivantes :

Poisson cru pour le poisson préparé ou en conserve

- Les exportations combinées de poisson cru sur la période 2016-2020 s'élèvent à 46 millions de dollars ;
- La demande africaine de poisson préparé ou en conserve devrait doubler, et passer de 59 millions de dollars actuellement à 111 millions de dollars d'ici 2026 ;
- Les poissons guinéens préparés ou en conserve sont actuellement confrontés à des droits de douane élevés en Afrique, certains marchés prélevant jusqu'à 30 % voire 40 %, avec des moyennes équivalentes aux droits de douane appliqués aux pays hors Afrique ; et
- Lors de la mise en œuvre de la ZLECAf, le tarif douanier moyen imposé par les pays africains sera de 9 %, ce qui va conférer un avantage tarifaire à la Guinée.

Cacao pour produits alimentaires

- Les exportations de fèves de cacao de la Guinée ont atteint une moyenne de 31 millions de dollars entre 2016 et 2020 ;
- À partir des fèves de cacao, il est possible de produire toute une variété de produits à valeur ajoutée, notamment la poudre de cacao, les produits en chocolat, les purées et pâtes à tartiner, et les glaces, ce qui représente un potentiel de diversification ;
- Combinée, la demande africaine pour ces produits pourrait atteindre 2,3 milliards de dollars en 2026, dont 50 % pour les seuls produits en chocolat ; et
- Les droits de douane élevés sur les produits chocolatiers en Afrique (jusqu'à 60 %) pourraient être démantelés dans le cadre de la ZLECAf, ce qui augmenterait la compétitivité des producteurs continentaux.

Graines de sésame et anacarde pour produits alimentaires

- Les exportations guinéennes de graines de sésame s'élevaient en moyenne à 4 millions de dollars par an entre 2016 et 2020, et à 59 millions de dollars pour l'anacarde ;
- Un certain nombre de produits alimentaires dérivés des graines de sésame et de l'anacarde présentent un potentiel pour la Guinée, parmi lesquels : les confitures, les gelées, les marmelades, les purées ou les pâtes de fruits, les mélanges de noix et de graines, les concentrés de protéines, et d'autres formes de fruits et légumes en conserve ;
- Combinée, la demande africaine pour ces produits devrait atteindre 732 millions de dollars à partir de 2026, dont la majeure partie hors de la CEDEAO ;
- Actuellement, les produits alimentaires guinéens exportés au sein de l'Afrique sont soumis à des droits de douane moyens compris entre 11 % et 22 %, tandis que les exportateurs non africains vers le continent sont confrontés à des droits de douane moyens compris entre 9 % et 18 % ; et
- Dans le cadre de la ZLECAf, les tarifs moyens imposés aux exportateurs non africains resteront du même ordre, tandis que ceux de la Guinée diminueront, lui conférant ainsi un avantage tarifaire.

Caoutchouc naturel

- Le caoutchouc alimente la production de multiples biens, parmi lesquels les plus prometteurs pour la Guinée sont les chaussures, les parapluies, certains types de machines, d'équipements et d'appareils mécaniques, les bateaux et navires légers (par exemple, les bateaux gonflables), les pièces pour ameublement et literie (par exemple, les matelas), entre autres ;

- Combinée, la demande africaine pour ces produits devrait presque doubler, et passer de 7,8 milliards de dollars actuels à 15,1 milliards de dollars en 2026, les chaussures représentant près de 60 % de cette demande ;
- Les exportations guinéennes de ces produits sont soumises à des droits de douane moyens compris entre 2 % et 22 % en Afrique, comme tous les autres concurrents ; et
- Dans le cadre de la ZLECAf, les tarifs moyens auxquels sont soumis les pays hors du continent devraient connaître peu de changements, tandis que ceux de la Guinée seront plus bas, lui procurant un avantage tarifaire.

Un appel à la prudence dans l'interprétation de ces résultats s'impose toutefois : les indicateurs de l'ITC utilisés pour calculer ces résultats reposent sur une méthodologie qui identifie les opportunités d'expansion et de diversification des exportations à l'échelle mondiale sur la base des données du commerce international. En tant que tels, les indicateurs ne peuvent pas tenir compte de tous les facteurs pertinents, dans tous les contextes. En particulier, trois aspects pertinents pour le cas de la Guinée devraient retenir l'attention des lecteurs et devraient donc être considérés en plus des résultats décrit précédemment :

- Le karité, le beurre de karité et le système harmonisé

Le système harmonisé (SH) utilisé pour codifier les produits ne définit pas nécessairement un code pour chaque produit. Dans certains cas, plusieurs produits sont enregistrés sous le même code, ce qui limite la possibilité d'identifier précisément le potentiel d'exportation d'un produit spécifique. C'est le cas du karité et du beurre de karité, enregistrés sous le même code que d'autres noix, graisses et huiles.

- Huile de palme et impact environnemental

La méthodologie évalue le potentiel d'expansion ou de diversification sans tenir compte de toutes les considérations environnementales et sociales pertinentes, telles que la déforestation ou les conditions de travail.

Dans le cas de la Guinée, la production d'huile de palme et de ses produits dérivés tombe sous le coup de telles considérations. Si l'analyse de l'offre, de la demande et des conditions d'accès aux marchés associe ces produits à un fort potentiel d'exportation, les effets environnementaux potentiellement dévastateurs de la culture et de la transformation de l'huile de palme peuvent inciter à ne pas appuyer davantage ce secteur.

- Investissements et appui aux capacités de production

Les indicateurs utilisés dans ce rapport peuvent ne pas refléter certains aspects intangibles ou difficiles à mesurer des processus de production ou d'exportation. Par exemple, la volonté et la possibilité d'attirer les investissements ou financements nécessaires pour développer les chaînes de valeur locales entrent dans ce cadre, et peuvent, s'ils se réalisent, conduire à des exportations à plus forte valeur ajoutée. La réalisation des opportunités identifiées, notamment dans les chaînes de valeur du caoutchouc naturel, nécessitera de gros investissements dans tous les domaines, ainsi qu'un appui considérable aux capacités de production.

Les opportunités identifiées dans ce rapport doivent être considérées comme un point de départ pour alimenter les discussions avec les principales parties prenantes, les experts et le secteur privé.

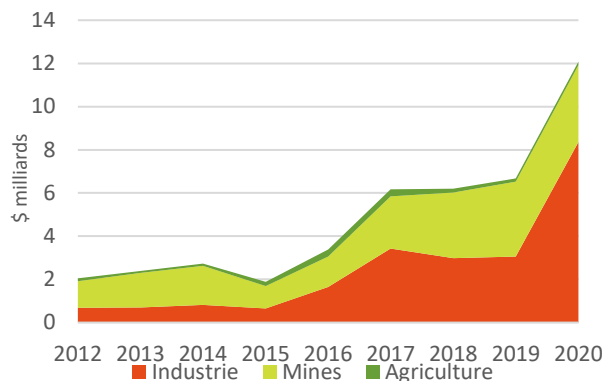
SECTION 1 LES EXPORTATIONS AGRICOLES DE LA GUINÉE

Perspective mondiale

La croissance des exportations de la Guinée, telle qu'elle a été observée au cours de la dernière décennie, a été principalement tirée par l'industrie, et dans une moindre mesure par l'exploitation minière

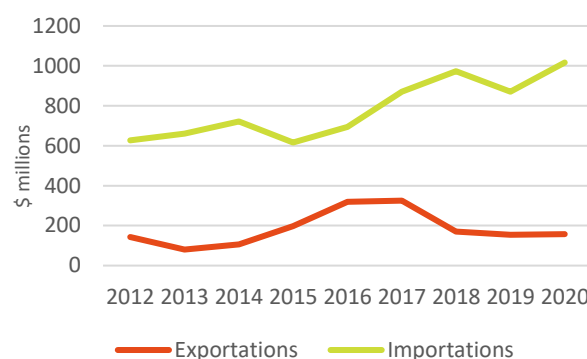
Figure 1 (Figure 1). Ces deux secteurs combinés ont permis de multiplier par près de six les exportations totales, qui sont passées de 2,1 milliards de dollars en 2012 à 12,1 milliards de dollars en 2020. Les augmentations marquées des exportations en 2017 (83 %) et 2020 (81 %) peuvent être attribuées en grande partie à une expansion brusque des exportations d'or. Entre 2016 et 2020, les exportations agricoles représentaient moins de 10 % des exportations globales du pays¹.

Figure 1 : Exportations, par industrie



Source : Trade Map (2022).

Figure 2 : Exportations et importations agricoles

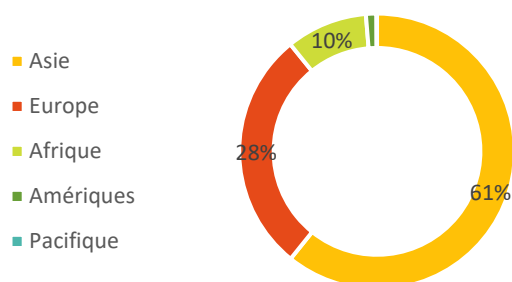


Note : sur la base des valeurs moyennes pour 2016-2020.
Source : Trade Map (2022).

Malgré la trajectoire des exportations totales, les exportations agricoles de la Guinée ont stagné entre 144 et 380 millions de dollars depuis 2012, sans tendance claire (Figure 2). Au cours de la même période, les importations agricoles ont augmenté de 620 à 1 026 millions de dollars, faisant de la Guinée un importateur agricole net.

Les exportations agricoles de la Guinée sont principalement destinées à l'Asie (61 %) et à l'Europe (28 %). Les exportations intra-africaines représentent 10 % du panier d'exportation agricole de la Guinée (Figure 3). Les principaux produits agricoles exportés sont l'anacarde, le poisson, les fèves de cacao, un type de caoutchouc naturel et certains fruits frais (Encadré 1).

Figure 3 : Exportations agricoles, par destination



Note : sur la base des valeurs moyennes pour 2016-2020.
Source : Trade Map (2022).

Encadré 1 : Principales exportations agricoles*

- ✓ Anacarde (noix de cajou en coque)
- ✓ Autres poissons congelés**
- ✓ Fèves de cacao, entières ou brisées, brutes ou torréfiées
- ✓ Caoutchouc naturel techniquement spécifié
- ✓ Café, non torréfié, non décaféiné
- ✓ Pêches et nectarines fraîches
- ✓ Poires et coings frais

* moyenne 2016-2020

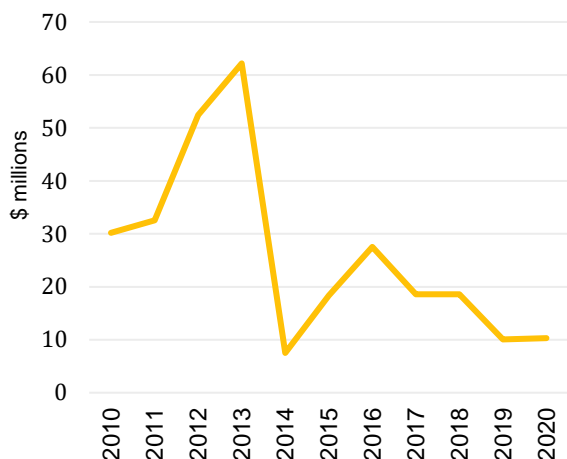
** saumon, tilapia, poisson-chat, carpe, perche du Nil et poissons plats.

¹ Dans le cadre de ce rapport, le terme « agriculture » doit être pris au sens large : il comprend les produits agricoles bruts, les produits de la pêche, les aliments transformés (d'origine végétale ou animale), le caoutchouc naturel et le latex, ainsi que le bois. L'annexe I fournit un tableau présentant tous les sous-secteurs couverts par cette définition.

Perspective africaine²

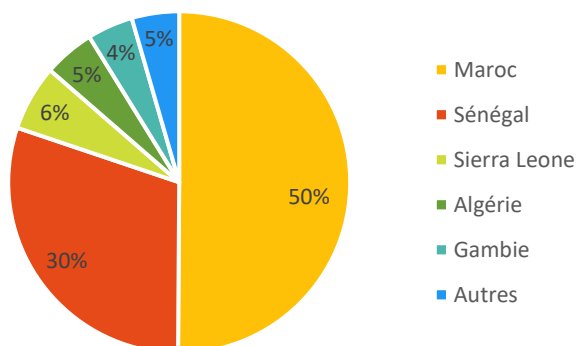
Contrairement à la part des exportations mondiales, les produits agricoles représentent une grande partie des exportations de la Guinée vers l'Afrique (69 % en 2020). Cependant, en termes de valeur, les exportations agricoles de la Guinée vers l'Afrique ont été irrégulières, atteignant un pic de 62 millions de dollars en 2014, pour ensuite chuter à 8 millions de dollars en 2014, et osciller entre 10 et 28 millions de dollars depuis lors (Figure 4). Cette volatilité peut être attribuée aux exportations intra-africaines de produits de la pêche, qui ont connu une baisse marquante en 2014 et sont restées faibles par la suite, bien que les exportations extra-africaines de ces produits soient restées constantes sur la même période.

Figure 4 : Exportations agricoles intra-africaines



Source : Trade Map (2022).

Figure 5 : Exportations agricoles intra-africaines, par destination

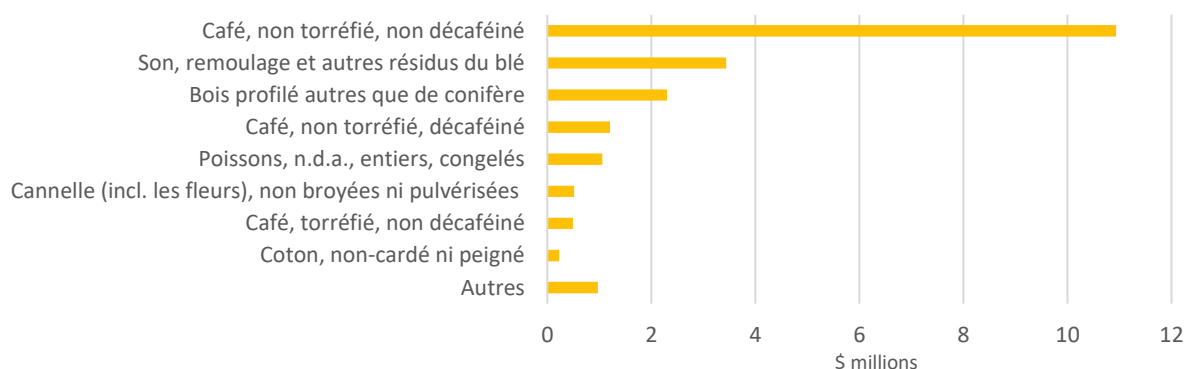


Note : sur la base des valeurs moyennes pour 2016-2020.
Source : Trade Map (2022).

Les exportations agricoles de la Guinée vers l'Afrique sont principalement destinées à quelques marchés d'Afrique du Nord et de l'Ouest (Figure 5) : Maroc (50 %), Sénégal (30 %), Sierra Leone (6 %), Algérie (5 %) et Gambie (4 %).

En outre, les exportations agricoles vers l'Afrique se concentrent également sur un nombre limité de produits (Figure 6). Entre 2016 et 2020, le *Café, non torréfié, non décaféiné* était le produit le plus exporté, avec une valeur de 10,9 millions de dollars en moyenne. Le *Son, remoulage et autres résidus* et le *Bois profilé autres que de conifères* tenaient respectivement les deuxième et troisième places des produits les plus exportés, avec des valeurs d'exportation s'élevant respectivement à 3,4 millions et 2,3 millions de dollars.

Figure 6 : Exportations agricoles intra-africaines, par produit



Note : sur la base des valeurs moyennes pour 2016-2020. L'acronyme n.d.a. signifie « non déclaré ailleurs ». Le poisson n.d.a. englobe le saumon, le tilapia, le poisson-chat, la carpe et la perche du Nil.

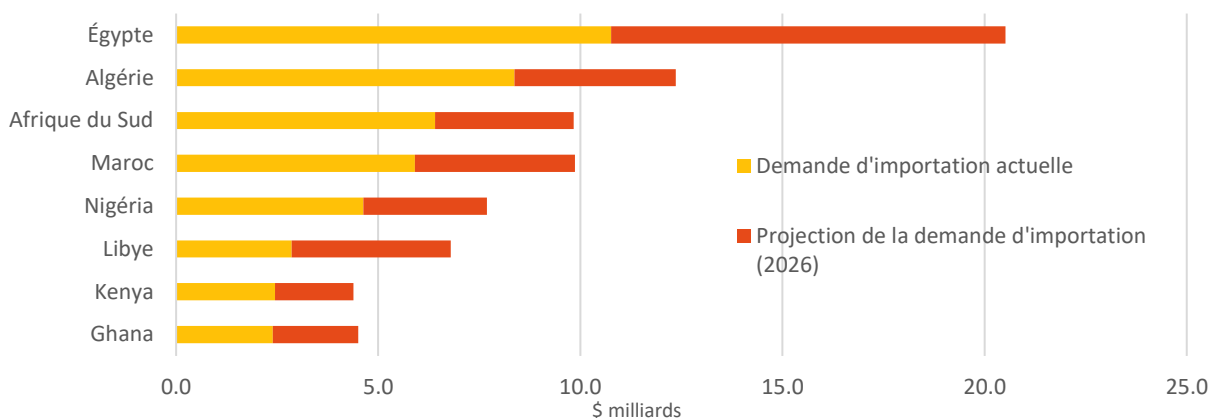
² Dans ce rapport, le terme « Afrique » désigne tous les membres signataires de l'Accord portant création de la Zone de libre-échange continentale africaine, c'est-à-dire tous les pays africains à l'exception de l'Érythrée.

Source : Trade Map (2022).

Malgré leur concentration sur quelques marchés et produits de destination, les exportations agricoles vers l'Afrique offrent une certaine variété par rapport aux exportations agricoles hors Afrique (**Error! Reference source not found.** et Encadré 1). Cette situation positionne l'Afrique comme un marché cible attrayant pour la croissance et la diversification des exportations agricoles.

En outre, la demande d'importations agricoles dans le reste de l'Afrique devrait augmenter de manière notable³. Les calculs montrent une augmentation de 76 % de la demande d'importation agricole dans le reste de l'Afrique d'ici 2026, contre une estimation de 59 % pour le reste du monde, ce qui renforce l'attrait de l'Afrique comme marché cible pour la Guinée. La Figure 7 montre les marchés africains qui devraient connaître les plus fortes augmentations de leur demande d'importation agricole.

Figure 7 : Demande actuelle et projetée d'importation de produits agricoles en Afrique, pays sélectionnés



Note : les demandes d'importation sont projetées jusqu'en 2026 sur la base des importations totales actuelles de chaque marché pour des produits spécifiques, de la croissance prévue du PIB guinéen par habitant, et de la sensibilité de la demande d'importation de ce produit aux changements du PIB par habitant, telle que définie par les élasticités de revenu calculées au niveau des chapitres SH2. Les pays présentés représentent 80 % de la demande africaine actuelle d'importation agricole.

Source : Calculs de l'ITC sur la base des données de l'outil Export Potential Map (2022).

Enfin, avec la mise en œuvre progressive de la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf), de nouvelles opportunités de croissance et de diversification des exportations agricoles vont apparaître sur le continent, ce que ce rapport va explorer.

³ Les demandes d'importation sont projetées jusqu'en 2026 sur la base des importations totales actuelles de chaque marché pour des produits spécifiques, de la croissance prévue du PIB guinéen par habitant, et de la sensibilité de la demande d'importation de ce produit aux changements du PIB par habitant, telle que définie par les élasticités de revenu calculées au niveau des chapitres SH2.

SECTION 2 APERÇU DE LA MÉTHODOLOGIE

L'indicateur de potentiel d'exportation a été développé par l'ITC pour identifier les opportunités d'expansion des exportations existantes et de diversification des marchés. De même, l'ITC a développé des méthodologies pour identifier de manière générale les opportunités de diversification des produits (indicateur de diversification des produits), et de manière spécifique les opportunités pour des produits à plus forte valeur ajoutée ou pour des chaînes de valeur (indicateur de chaîne de valeur).

Dans le cadre de cette étude sur la Guinée, les trois indicateurs sont calculés au niveau des produits, pour tous les importateurs possibles, et avec un horizon en 2026. L'identification des opportunités de croissance et de diversification pour 2026, plutôt que celle des opportunités actuelles, permet de prendre en compte les tendances de croissance attendues en Guinée, sur les marchés de destination et chez les concurrents, ainsi que les changements attendus dans les tarifs douaniers.

Potentiel d'exportation

L'indicateur du potentiel d'exportation repose sur trois composantes :

- La capacité totale d'**approvisionnement** de l'exportateur pour un produit donné en 2026 ;
Pour estimer la capacité d'offre d'exportation de la Guinée en 2026 pour un produit donné, il faut considérer sa part actuelle dans les exportations mondiales, la croissance attendue de la Guinée jusqu'en 2026 par rapport à la croissance attendue de tous les autres pays exportant ce même produit, ainsi que les tarifs douaniers moyens auxquels la Guinée est soumise lorsqu'elle exporte ce produit par rapport aux tarifs douaniers moyens appliqués aux autres pays.
- La **demande** totale d'importation en 2026 pour ce produit sur un marché donné ; et
Pour estimer la demande d'importation en 2026 pour un produit sur un marché donné, il faut prendre en compte les importations actuelles du produit, la croissance par habitant prévue jusqu'en 2026, la manière dont la demande d'importation est affectée par la croissance, le tarif douanier que ce marché appliquera à la Guinée pour ce produit en 2026 par rapport à celui appliqué aux autres pays, et la distance entre le marché et la Guinée par rapport à la distance qui le sépare des concurrents.
- La **facilité** des échanges entre l'exportateur et l'importateur.
La facilité du commerce est une mesure qui saisit la facilité ou la difficulté pour la Guinée d'exporter vers un marché donné, par rapport à la moyenne des marchés mondiaux.

À l'aide de ces trois composantes, les valeurs d'exportation potentielles en 2026 (en dollars) peuvent être calculées pour chaque produit que la Guinée exporte déjà de manière constante vers un marché donné, y compris les marchés actuellement non desservis⁴.

La valeur d'exportation potentielle estimée en 2026 peut alors être comparée à la valeur d'exportation actuelle pour identifier les opportunités de croissance : l'écart constitue le potentiel d'exportation non réalisé. Pour un produit donné, le potentiel d'exportation non réalisé peut faire référence à des opportunités d'augmenter les exportations vers un partenaire existant ou, plus important encore, à des opportunités de se diversifier sur de nouveaux marchés. En outre, le potentiel d'exportation non réalisé peut être associé à des changements attendus dans les années à venir (tendances de croissance ou changements tarifaires), ou à des frictions actuellement existantes.⁵

⁴ Tous les produits ne sont pas pris en compte. Les produits qui sont classés comme nocifs ou non pertinents pour le potentiel d'exportation sont omis des calculs. Une liste complète des produits exclus peut être consultée [ici](#).

⁵ Pour de plus amples détails sur la méthodologie, voir Decreux et Spies (2016).

Potentiel de diversification des exportations

Comme indiqué ci-dessus, l'indicateur du potentiel d'exportation n'est calculé que pour les produits déjà régulièrement exportés par la Guinée. Cela tient au calcul lui-même dont une des composantes est l'offre d'exportation, ce qui exige de connaître la part actuelle de la Guinée sur les marchés d'exportation mondiaux pour le produit en question. Il n'est donc pas possible de le calculer pour les produits qui ne sont pas encore exportés.

C'est la raison pour laquelle, pour les produits qui ne sont pas encore systématiquement exportés, l'indicateur de diversification des produits lui est préféré. Cet indicateur produit un classement qui reflète la probabilité pour la Guinée d'exporter avec succès de nouveaux produits vers des marchés spécifiques. Tout comme l'indicateur du potentiel d'exportation, l'indicateur de diversification des produits est basé sur les composantes de la demande, de l'offre et de la facilité du commerce, mais dans ce cas, la composante de l'offre est identifiée à l'aide du concept d'*espace produit*⁶.

L'espace produit établit la probabilité d'exportation d'un produit donné en comparant les produits que la Guinée exporte déjà aux paniers d'exportation des autres pays. Si la Guinée exporte déjà le produit A, et que d'autres pays exportent souvent les produits A et B ensemble, la probabilité d'exporter le produit B est plus forte que celle d'un produit habituellement non exporté avec le produit A. L'hypothèse principale qui sous-tend cette approche est que les aptitudes et les capacités nécessaires pour exporter des produits « proches » sont similaires et transférables. Par exemple, un pays produisant des oranges est susceptible de disposer des conditions climatiques, des compétences et des installations de stockage adéquates pour exporter également d'autres agrumes⁷.

Diversification des exportations à valeur ajoutée

La section précédente distingue l'indicateur du potentiel d'exportation, qui permet d'identifier les opportunités d'augmenter les exportations existantes vers les marchés actuels ou nouveaux, et l'indicateur de diversification des produits, axé sur les opportunités d'exporter de nouveaux produits. Or, souvent, les pays en développement ne cherchent pas seulement à augmenter leurs exportations existantes ou à exporter de nouveaux produits similaires, mais plutôt à tirer parti de leurs structures existantes pour exporter des produits à plus forte valeur ajoutée. Dans cette optique, l'indicateur de chaîne de valeur prolonge la méthodologie de l'indicateur de diversification des produits afin d'identifier les opportunités de développement de la chaîne de valeur locale pour permettre l'exportation de produits transformés, à plus forte valeur ajoutée.

Afin d'identifier de telles opportunités, tout comme les deux indicateurs précédents, l'indicateur de chaîne de valeur tient compte des composantes de la demande, de la facilité et de l'offre. Dans le cas de l'indicateur de chaîne de valeur, la composante d'offre reflète la probabilité pour la Guinée d'être en mesure d'exporter un nouveau produit transformé donné, compte tenu de sa compétitivité dans l'exportation de ses intrants. En conséquence, la probabilité pour la Guinée d'exporter un nouveau produit transformé est plus forte si l'une des conditions suivantes est remplie :

- La Guinée exporte déjà, avec un avantage comparatif, une grande partie des intrants nécessaires à la production de ce nouveau produit ;
- La Guinée exporte déjà, avec un avantage comparatif, des intrants clés nécessaires à la production de ce nouveau produit ; ou
- Les autres pays qui exportent le même produit transformé ont des avantages comparatifs similaires à ceux de la Guinée en ce qui concerne les intrants requis pour le processus de transformation.

⁶ Pour de plus amples détails sur le concept d'espace produit et ses utilisations, voir Hausmann et Klinger (2007), Hidalgo et al. (2007).

⁷ Pour de plus amples détails sur la méthodologie, voir Decreux et Spies (2016).

En combinant cette composante d'offre avec les composantes de demande et de facilité, l'indicateur de chaîne de valeur permet de classer par ordre les produits transformés que la Guinée pourrait exporter⁸.

Limites de la méthodologie

Lorsqu'ils sont combinés, les indicateurs du potentiel d'exportation, de diversification des produits et de chaîne de valeur constituent une approche entièrement automatisée qui permet d'identifier les opportunités d'expansion et de diversification des exportations à l'échelle mondiale. En tant que tels, les indicateurs ne peuvent pas tenir compte de tous les facteurs pertinents, dans tous les contextes.

En effet, ces trois indicateurs reflètent les structures d'exportation existantes pour tous les pays, les taux de croissance projetés des exportateurs et des importateurs, les tarifs douaniers existants et leurs prévisions, les distances entre les partenaires, les technologies de production existantes et un certain nombre d'autres facteurs.

En revanche, certains facteurs connus pour influencer sur les schémas commerciaux ne sont pas pris en compte par ces indicateurs. Par exemple, les indicateurs ne peuvent pas intégrer les événements très récents, tels que l'apparition de nuisibles ou des conditions météorologiques inattendues qui affectent la production agricole, de soudaines et nouvelles interdictions d'exportation, ou encore des décisions d'investissements massifs. De même, les opportunités de diversification sont déduites des corrélations entre les paniers d'exportation des pays, ce qui ne tient pas compte des futurs investissements potentiels sur site vierge. Ces facteurs peuvent influencer la « faisabilité » de l'exportation (d'une plus grande quantité) de certains produits.

Plus important encore, certains aspects intangibles ou difficiles à mesurer des processus de production et d'exportation ne peuvent entrer en ligne de compte. Les facteurs pouvant être ainsi négligés sont, entre autres : la volonté et la possibilité d'attirer des investissements (directs étrangers), ou le financement nécessaire pour appuyer la capacité de production et le commerce ; les possibilités de marketing et d'image de marque ; l'existence de synergies avec les plans de développement ou les stratégies sectorielles ; les compromis entre les secteurs d'exportation concurrents ; les coûts liés à la promotion des activités d'exportation ; les rapports de force derrière les structures de marché ; le manque de connaissances ou les difficultés à se conformer aux exigences d'entrée sur le marché ; les préférences ou les goûts des consommateurs, les considérations de qualité ou d'autres caractéristiques intangibles spécifiques au commerce d'un produit et d'un partenaire. Ces aspects constituent certains des obstacles ou des goulets d'étranglement qui empêchent la réalisation du potentiel d'exportation et des opportunités de diversification.

En outre, les résultats obtenus par le biais de ces trois indicateurs ne peuvent à eux seuls constituer des recommandations. En effet, ils n'englobent pas tous les facteurs environnementaux et sociaux pertinents associés à la réalisation du potentiel d'exportation ou des opportunités de diversification, tels que la déforestation ou les conditions de travail.

Enfin, bien que plusieurs mesures permettent de réduire l'impact de données saisies de manière incorrecte ou incohérente, le calcul du potentiel d'exportation et de diversification peut être affecté par des données mal déclarées, la conversion entre différentes classifications d'industries et de produits, ou encore l'inclusion de différents produits sous le même code de produit du Système harmonisé (SH). En conséquence, l'identification des priorités en matière de produits et de marchés peut s'en trouver faussée.

Ce dernier point est particulièrement pertinent dans le cadre de ce projet pour la Guinée. Bien que le karité et le beurre de karité fassent partie des produits ciblés par ce projet, il n'a pas été possible d'analyser leur potentiel d'exportation ou la demande prévue pour ces produits car les codes SH qui leur sont attribués comprennent également d'autres produits. En effet, la position 1207 s'applique aussi, entre autres, aux noix et aux amandes de palmiers, aux graines de coton, aux graines de ricin, aux graines de sésame, aux graines de moutarde, aux graines de carthame, aux graines de pavot et aux noix de karité. Au sein de ce code, le *SH 120799 Graines et fruits oléagineux, n.d.a., même concassés*, couvre probablement les noix de karité mais aussi d'autres types de noix. De même, la position 1515 couvre les *Graisses et huiles végétales ou d'origine microbienne fixes et leurs fractions, fixes, même raffinées, mais non chimiquement modifiées*, ce

⁸ Pour de plus amples détails sur la méthodologie, voir ITC (2018).

qui inclut le beurre de karité, entre autres. Sous ce code, le *SH 151590* inclut donc probablement le beurre de karité parmi d'autres formes de graisses et d'huiles. Le commerce du karité et du beurre de karité ne peut donc être isolé et entièrement identifié dans les données du commerce international.

Compte tenu de ces limites, les opportunités détectées par les indicateurs du potentiel d'exportation, de diversification des produits et de chaîne de valeur peuvent bénéficier d'une contextualisation étayée par des discussions avec les principales parties prenantes sur le terrain, les experts des agences nationales, ainsi que le secteur privé. Les résultats présentés dans ce rapport seront validés par une telle contextualisation, qui permettra en outre de les compléter en identifiant les difficultés spécifiques à la réalisation des opportunités d'expansion et de diversification des exportations.

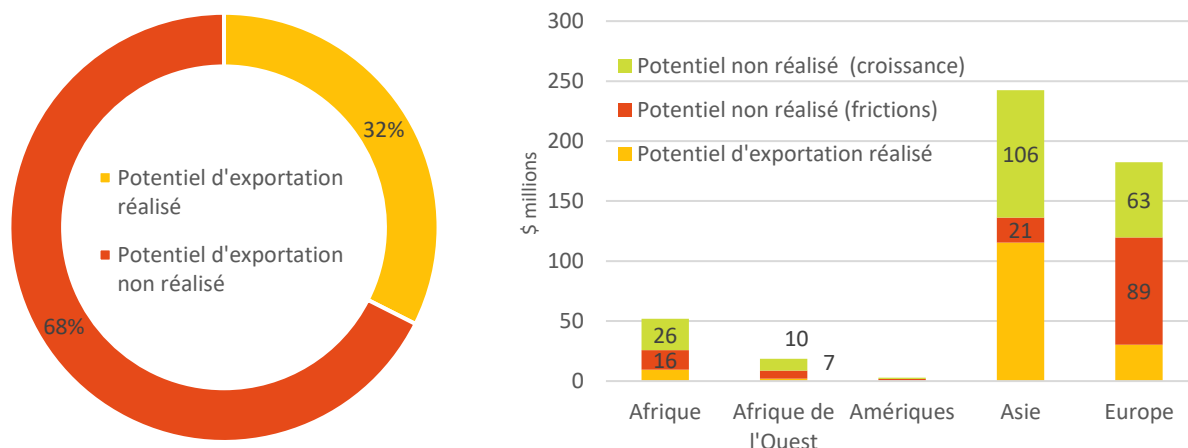
SECTION 3 EXPLOITER LE POTENTIEL DES EXPORTATIONS AGRICOLES

Cette section explore le potentiel d'exportation agricole inexploité de la Guinée pour 2026, sur la base de la méthodologie décrite ci-avant. Comme souligné précédemment, cette méthodologie produit des résultats qui montrent, par produit et par partenaire, ce que pourraient être les exportations de la Guinée en 2026, pour tout produit donné que la Guinée exporte déjà. L'écart entre les exportations actuelles et ce potentiel est le potentiel d'exportation non réalisé, c'est-à-dire la marge de croissance des exportations existantes. Le potentiel d'exportation non réalisé peut être attribué aux frictions existantes ou aux tendances de croissance projetées jusqu'en 2026. Cette section explore en outre comment ces résultats évolueront une fois que la libéralisation des tarifs douaniers envisagée dans la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf) sera pleinement mise en œuvre⁹.

Perspective mondiale

La Guinée dispose d'un potentiel considérable pour stimuler ses exportations agricoles hors Afrique dans les années à venir. Son potentiel total d'exportation dans le domaine agricole est estimé à 480 millions de dollars pour 2026, dont 68 % sont encore non réalisés (Figure 8, partie gauche). Près de 40 % du potentiel non réalisé est statique (128 millions de dollars). En d'autres termes, ce potentiel n'est pas exploité en raison de certains types de friction, comme le manque d'informations sur les règles et réglementations du marché cible, les difficultés à s'y conformer ou à répondre aux préférences (de qualité) de ses consommateurs. Le reste du potentiel non réalisé (196 millions de dollars) est dynamique : celui-ci découle des prévisions mondiales de croissance du PIB et de la population dans les années à venir.

Figure 8 : Potentiel d'exportation agricole réalisé et non réalisé, total et par région



Source : Calculs de l'ITC sur la base des données de l'outil Export Potential Map (2022).

Comme le montre la Figure 8 (partie droite), le potentiel d'exportation agricole non réalisé de la Guinée est le plus élevé en Europe (152 millions de dollars), ce qui représente 45 % du total du potentiel d'exportation agricole non réalisé. L'Asie vient ensuite, avec un potentiel non réalisé de 127 millions de dollars, soit 37 % du total, suivie par l'Afrique avec 42 millions de dollars, soit 12 % du total. Au sein du continent, le potentiel non réalisé de l'Afrique occidentale s'élève à 17 millions de dollars, soit 5 % du total¹⁰.

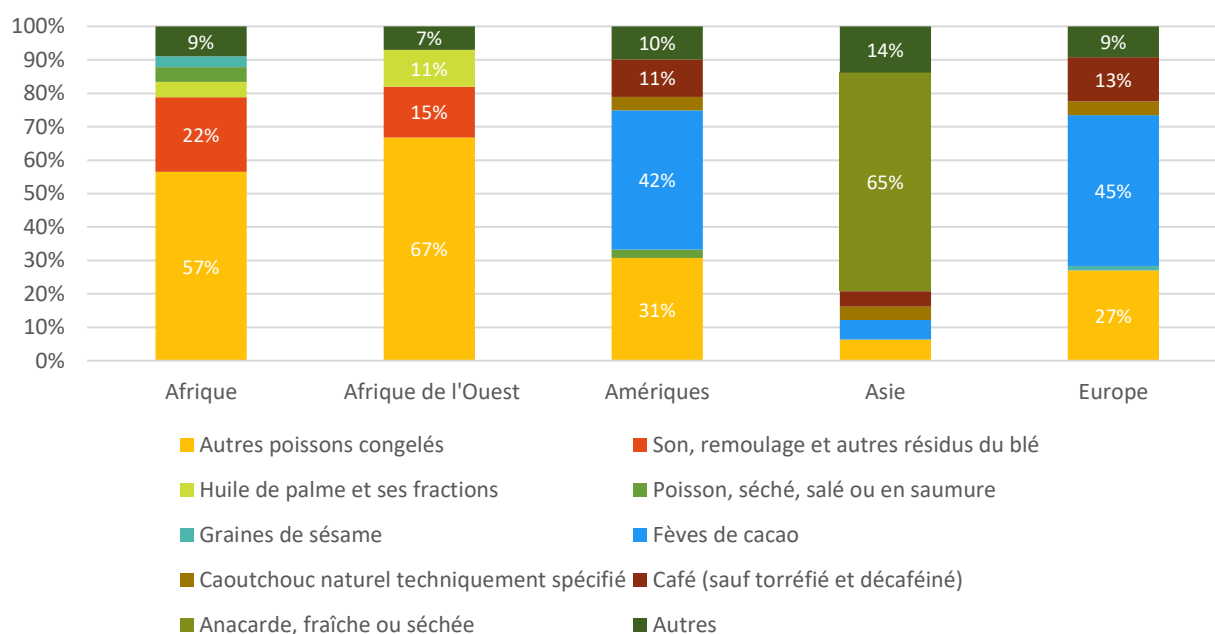
⁹ Note : tous les membres de la ZLECAf n'ont pas soumis et vérifié leurs listes de concessions tarifaires. Aux fins de cet exercice, nous supposons que la mise en œuvre complète de la ZLECAf se traduira par des tarifs douaniers nuls (0 %) entre les pays africains. Cependant, dans la pratique, certains calendriers de réduction tarifaire ne seront pas épuisés d'ici 2026, et quelques exceptions à la libéralisation totale sont à prévoir.

¹⁰ L'Afrique occidentale englobe tous les membres de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) : Bénin, Burkina Faso, Cabo Verde, Côte d'Ivoire, Gambie, Ghana, Guinée-Bissau, Libéria, Mali, Niger, Nigéria, Sénégal, Sierra Leone et Togo.

Figure 8 (partie droite) fait également la distinction entre le potentiel des exportations agricoles non réalisé lié aux frictions et le potentiel non réalisé associé aux tendances de croissance. Ces deux types sont présents dans toutes les régions, mais en Asie, 84 % de ce potentiel sont liés aux tendances de croissance attendues, alors qu'en Europe, 59 % sont déterminés par les frictions existantes. Dans le cas de l'Afrique, 62 % (26 millions de dollars) du potentiel inexploité sont liés aux attentes de croissance. Néanmoins, les 38 % restants (16 millions de dollars), qui sont liés aux frictions, soulignent que l'exploitation du potentiel d'exportation agricole en Afrique dépendra encore dans une large mesure de l'efficacité avec laquelle les pays africains pourront résoudre les nombreux obstacles commerciaux et logistiques intracontinentaux qui entravent actuellement une plus grande intégration commerciale.

Le potentiel inexploité des exportations agricoles diffère également d'une région à l'autre par la composition du panier d'exportation (Figure 99). Les possibilités de croissance des exportations agricoles vers l'Asie se trouvent en grande partie dans l'anacarde, tandis qu'en Europe et dans les Amériques, elles proviennent des fèves de cacao, de certains types de poissons congelés et du café. Concernant l'Afrique, le potentiel d'exportation agricole non réalisé est en grande partie lié à certains types de poissons congelés, ainsi qu'à des sous-produits de la transformation du blé. C'est particulièrement le cas en Afrique de l'Ouest, où il existe également un important potentiel d'exportation non réalisé pour l'huile de palme.

Figure 9 : Potentiel inexploité des exportations agricoles, composition des produits par région



Source : Calculs de l'ITC sur la base des données de l'outil Export Potential Map (2022).

Perspective africaine

Le potentiel total des exportations agricoles de la Guinée vers les marchés africains est estimé à 52 millions de dollars en 2026. Comme mentionné précédemment, une grande partie de ce potentiel (82 %, soit 42 millions de dollars) demeure actuellement non réalisé, avec 26 millions de dollars du potentiel non réalisé liés aux attentes de croissance et 16 millions de dollars liés aux frictions commerciales (Figure 1010, partie gauche).

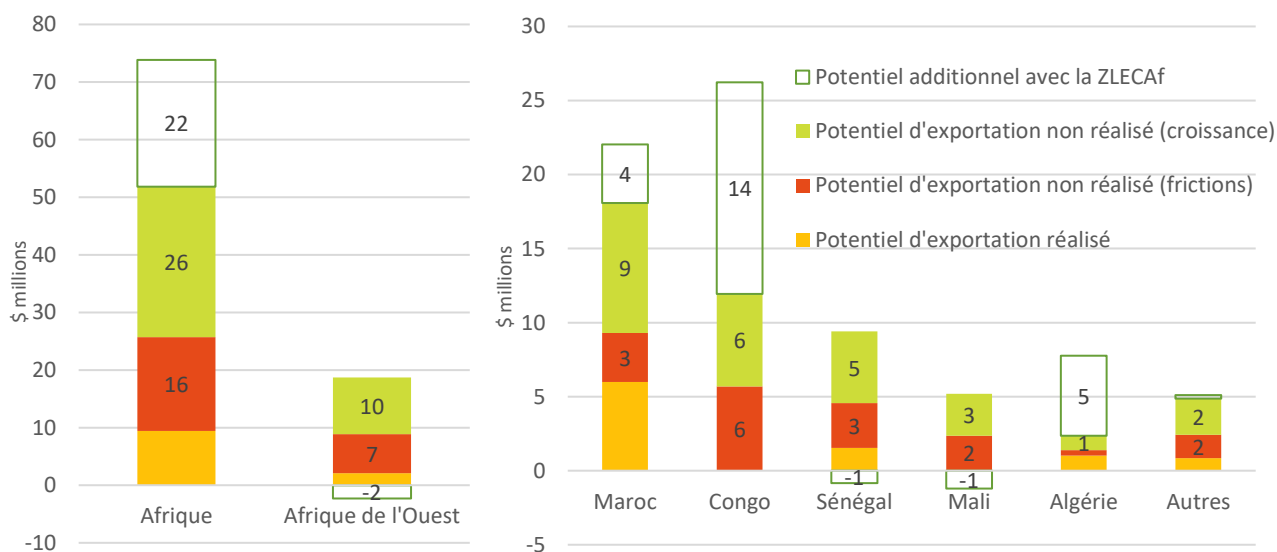
La Figure 1010 montre également le changement attendu dans le potentiel d'exportation une fois que les tarifs douaniers de la ZLECAf seront mis en œuvre (supposés être de 0 % dans le cadre de cet exercice). Avec la ZLECAf pleinement entrée en vigueur, une réduction du potentiel d'exportation vers l'Afrique occidentale (-2 millions de dollars) est fort probable. Elle s'explique par l'érosion de l'avantage tarifaire de la CEDEAO dans la région une fois que les autres concurrents africains pourront également accéder aux

marchés de la CEDEAO en bénéficiant des tarifs douaniers à 0 %¹¹. Malgré cette réduction, il reste de nombreuses possibilités de croissance des exportations en Afrique de l'Ouest, grâce à la suppression des frictions et à la croissance prévue dans les années à venir. De plus, Figure 10 montre que l'augmentation considérable du potentiel d'exportation vers d'autres marchés africains, grâce à la ZLECAf, fait plus que compenser la perte de l'avantage tarifaire régional en Afrique occidentale. Au total, le potentiel d'exportation vers l'Afrique dans le secteur agricole devrait augmenter de 22 millions de dollars sous les auspices de la ZLECAf.

Les plus grands marchés présentant un potentiel d'exportation pour la Guinée (figure 10, partie droite) sont le Maroc (35 %), le Congo (23 %), le Sénégal (18 %), le Mali (10 %) et l'Algérie (5 %). Bien qu'une partie du potentiel au Maroc, au Sénégal et en Algérie soit déjà réalisée, de plus amples possibilités de croissance des exportations existent sur ces trois marchés, à hauteur de 21 millions de dollars. Le Congo et le Mali pourraient être de nouvelles destinations pour les produits agricoles de la Guinée avec des exportations potentielles s'élevant respectivement à 12 millions de dollars et 5 millions de dollars. Sur tous les marchés, la plus grande partie du potentiel inexploité est liée aux attentes de croissance, plutôt qu'aux frictions, en particulier au Maroc. Cependant, les frictions demeurent pertinentes dans tous les cas.

La Figure 1010 (partie droite) montre également comment les changements tarifaires induits par la ZLECAf affecteront le potentiel d'exportation vers chaque marché. L'impact sera le plus significatif au Congo où le potentiel d'exportation augmentera de 14 millions de dollars, suivi par l'Algérie (5 millions de dollars), et le Maroc (4 millions de dollars). Comme décrit pour l'Afrique de l'Ouest en général, l'érosion des avantages tarifaires associés à la CEDEAO est susceptible de réduire le potentiel d'exportation au Sénégal (-1 million de dollars) et au Mali (-1 million de dollars).

Figure 10 : Potentiel d'exportation agricole intra-africain réalisé et non réalisé, total et par marché



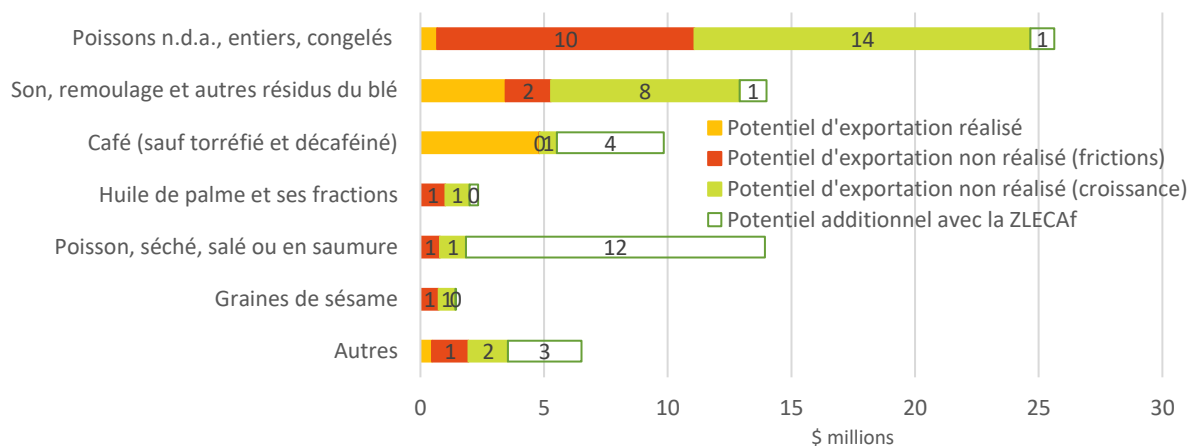
Source : Calculs de l'ITC sur la base des données de l'outil Export Potential Map (2022).

La Figure 111 est davantage axée sur la dimension des produits, et montre une ventilation du potentiel d'exportation agricole intra-africain de la Guinée et l'augmentation probable du potentiel induite par la mise en œuvre de la ZLECAf. Alors que pour certains produits, tels que le poisson séché, le potentiel est presque totalement non réalisé, pour d'autres, tels que le café, une partie non négligeable du potentiel est déjà réalisé. Comme mentionné précédemment, le potentiel d'exportation non réalisé est le plus élevé pour certains types de poissons congelés (24 millions de dollars) et les sous-produits de la transformation du blé (9 millions de dollars), qui représentent ensemble près de 80 % du potentiel d'exportation agricole non réalisé vers l'Afrique. Les autres produits présentant un potentiel d'exportation non réalisé important sont l'huile de palme et le poisson séché, avec 2 millions de dollars chacun, et les graines de sésame et le café,

¹¹ Cet effet se réfère uniquement aux changements apportés par la ZLECAf dans le cadre des tarifs douaniers.

avec 1 million de dollars chacun. Il convient également de noter que dans le cas du café, le potentiel non réalisé est presque entièrement déterminé par les attentes de croissance dans les années à venir, alors que pour les autres principaux produits, les frictions déterminent également une part importante du potentiel d'exportation non réalisé.

Figure 11 : Potentiel d'exportation agricole intra-africain réalisé et non réalisé, par produit

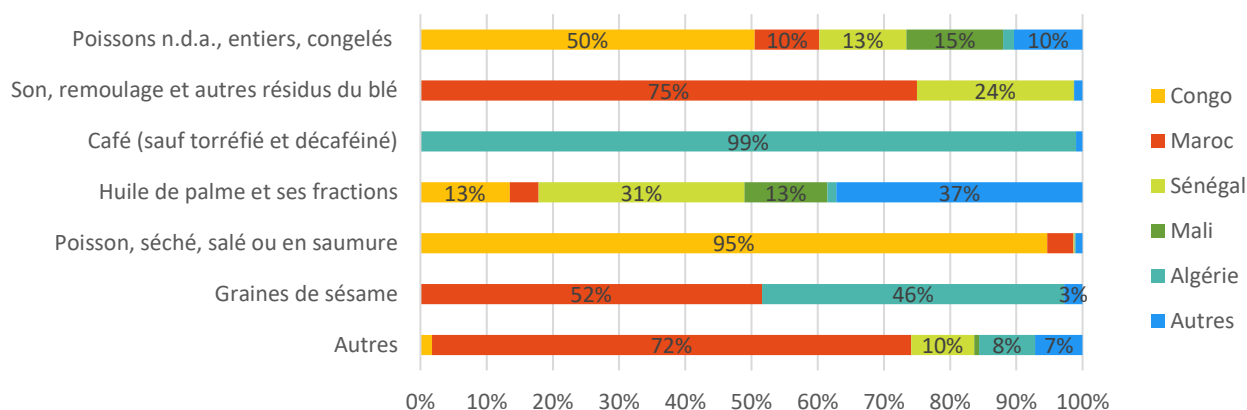


Source : Calculs de l'ITC sur la base des données de l'outil Export Potential Map (2022).

Selon les projections, la ZLECAF pourrait créer de nouvelles opportunités d'exportation, plus particulièrement pour le poisson séché et le café, ajoutant respectivement 12 millions de dollars et 4 millions de dollars supplémentaires au potentiel d'exportation de ces produits.

Enfin, la Figure 122 montre, pour tous les produits clés mentionnés ci-dessus, les marchés spécifiques pour lesquels le potentiel d'exportation demeure inexploité, y compris après l'élan induit par la ZLECAF. Pour le poisson, tant congelé que séché, le potentiel d'exportation non réalisé est largement dirigé vers le Congo (50 % et 95 %, respectivement), même si le poisson congelé présente également des opportunités pertinentes au Mali (15 %), au Sénégal (13 %) et au Maroc (10 %). Une partie importante du potentiel inexploité des sous-produits du blé (75 %) et des graines de sésame (52 %) se trouve sur le marché marocain. Il existe également des possibilités substantielles de croissance des exportations de café (99 %) et de graines de sésame (46 %) en Algérie.

Figure 12 : Potentiel d'exportation agricole non réalisé intra-africain, par marché (post ZLECAF)



Source : Calculs de l'ITC sur la base des données de l'outil Export Potential Map (2022).

Toutefois, l'identification d'un potentiel d'exportation non réalisé dans les produits mis en évidence ci-dessus ne signifie pas nécessairement que la réalisation de ce potentiel soit souhaitable. Comme expliqué plus en détail à la section 2, la méthodologie appliquée ne peut pas rendre compte des conséquences de la réalisation du potentiel identifié, et doit être complétée par des informations contextuelles supplémentaires chaque fois que c'est possible. Ce point est pertinent, par exemple, dans le cas de l'huile de palme et de

ses fractions, identifiées ci-dessus comme des produits ayant un large potentiel inexploité, mais qui engendrent des conséquences environnementales nuisibles bien connues.

Accès aux marchés : tarifs douaniers

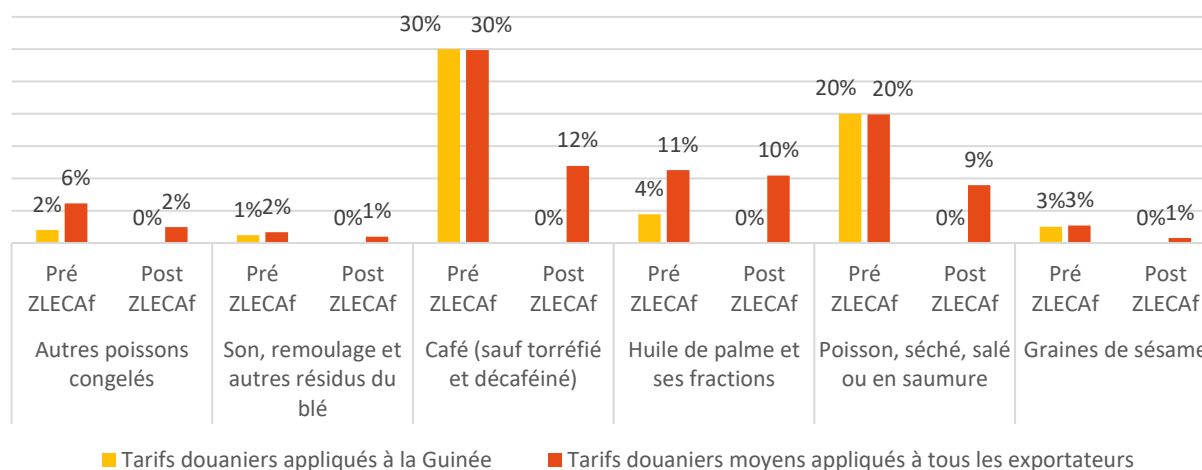
Comme décrit à la section 2, la méthodologie du potentiel d'exportation prend en compte les tarifs douaniers auxquels la Guinée est soumise sur les marchés cibles et sur les autres marchés, ainsi que les tarifs douaniers auxquels sont soumis les concurrents sur ces mêmes marchés. Cela signifie que les résultats explorés ci-dessus tiennent déjà compte des avantages ou désavantages tarifaires que la Guinée peut avoir sur tous les marchés possibles.

Il est néanmoins pertinent d'explorer les tarifs douaniers auxquels la Guinée est soumise pour les produits et les marchés identifiés dans les Figure 111 et Figure 122 afin de mieux comprendre les conditions d'accès aux marchés pour les exportateurs et comment leur position concurrentielle évoluera avec la mise en œuvre des tarifs douaniers de la ZLECAf. La Figure 133 compare les droits de douane auxquels la Guinée est soumise aux droits moyens appliqués à tous les exportateurs sur les marchés et produits identifiés dans les Figure 111 et Figure 122, dans les circonstances présentes et après la mise en œuvre de la ZLECAf.

Dans le cas des autres poissons congelés, les droits de douane s'appliquant à la Guinée sont déjà faibles sur les principaux marchés (2 %), ce qui lui confère un avantage tarifaire par rapport à ses concurrents qui sont confrontés à un taux moyens de 6 %. Dans le cadre de la ZLECAf, les droits de douane pour la Guinée seront de 0 % sur tout le continent, mais les droits de douane moyens imposés aux concurrents vont également diminuer, car les pays africains libéralisent leurs importations intrarégionales. L'avantage tarifaire de la Guinée pour ce produit va donc s'éroder.

Pour le café et le poisson séché, force est de constater que la dynamique est inversée. Pour ces produits, la Guinée est soumise en moyenne à des tarifs élevés sur les marchés au potentiel le plus inexploité, respectivement 30 % et 20 %, à même hauteur que les tarifs appliqués aux concurrents. Une fois les tarifs douaniers de la ZLECAf mis en œuvre, les tarifs douaniers moyens s'appliquant à la Guinée tomberont à 0 %, tandis que les tarifs moyens pour les concurrents seront respectivement de 12 % et 9 %, ce qui donnera à la Guinée un avantage tarifaire pour l'exportation de café et de poisson séché vers les marchés au potentiel d'exportation inexploité. Cette augmentation de l'avantage tarifaire de la Guinée explique les fortes augmentations du potentiel d'exportation observées pour le café et le poisson séché en Figure 111.

Figure 13 : Tarifs moyens avant et après la mise en œuvre de la ZLECAf, produits et marchés sélectionnés



Source : Calculs de l'ITC sur la base des données de l'outil Export Potential Map (2022).

Accès aux marchés : mesures non tarifaires

Outre les droits de douane, tous les pays d'Afrique disposent de règles et de réglementations nationales, notamment de procédures sanitaires et phytosanitaires (SPS) telles que les exigences en matière d'inspection et de test, qui régissent le commerce des produits agricoles. Ces procédures sont appliquées à la fois aux exportations et aux importations, et s'érigent souvent en obstacles au commerce en raison des multiples exigences administratives ainsi que des frais et charges élevés, souvent inévitables, qu'elles

entraînent pour les exportateurs. Les types de mesures non tarifaires (MNT) peuvent être le genre d'obstacles qui expliquent le potentiel d'exportation non réalisé sur la base des frictions mentionnées précédemment.

Si les MNT sont omniprésentes, l'obtention de données détaillées à leur sujet est difficile. Une enquête de l'ITC sur la question déployée en 2012 a fait état de plusieurs difficultés rencontrées par les exportateurs de café¹². Les exportateurs guinéens sont confrontés à plusieurs exigences en matière d'inspection et de certification des produits ou d'octroi de licences dans leur pays. Au travers de l'enquête, les exportateurs ont indiqué que leurs principaux défis consistaient en des retards fréquents, des frais supplémentaires imprévus aux frontières, l'obligation de fournir de multiples documents, et les coûts élevés des inspections. Certains exportateurs ont également signalé des cas de marchandises exportées endommagées. Vis-à-vis des pays importateurs, les exportateurs guinéens de café trouvent que les exigences de certification, d'inspection et de test des produits sont particulièrement strictes et difficiles à respecter. Des délais aux frontières ainsi que des coûts élevés lors de l'exportation vers le Sénégal, l'Algérie et le Maroc, ont également été signalés.

Encadré 2 : Barrières non tarifaires couramment signalées dans le pays d'origine et dans les pays partenaires

- ✗ Des inspections longues et coûteuses, qui entraînent souvent des dommages ;
- ✗ Des exigences multiples en matière de documentation ;
- ✗ Des exigences complexes en matière d'enregistrement et de certification des produits ;
- ✗ Des exigences coûteuses en matière de stockage et de transport ; et
- ✗ Des frais supplémentaires inattendus

Pour le poisson et les produits de la pêche, les exigences strictes et coûteuses en matière d'inspection au moment de l'exportation ont été citées comme une des principales causes des retards. Les exigences liées au stockage et au transport peuvent également devenir un défi dans certains cas. Par exemple, le Sénégal et le Mali exigent que le poisson importé soit stocké dans des conteneurs spéciaux, souvent difficiles à obtenir, et que le transport soit effectué par camions réfrigérés, souvent onéreux. Certains exportateurs guinéens mentionnent encore les processus fastidieux engendrés par les exigences d'enregistrement des produits appliquées par certains pays.

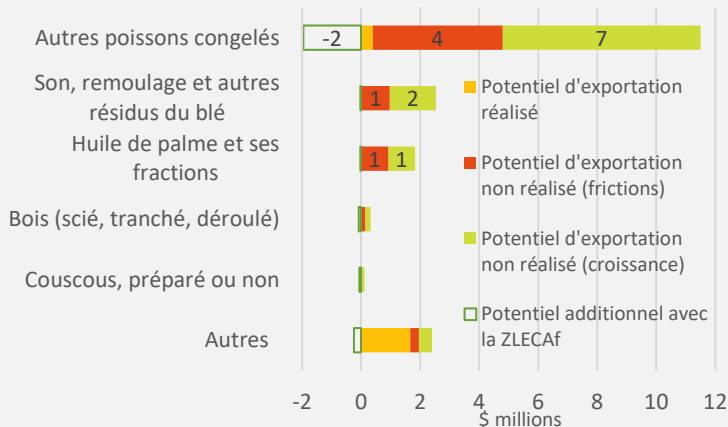
¹² De plus amples informations sur l'enquête, sa méthodologie et ses résultats sont disponibles sur <https://ntmsurvey.intracen.org>.

Encadré 3 : Les marchés d'Afrique occidentale et la ZLECAf en point de mire

Abstraction faite du contexte incertain de l'année écoulée, la CEDEAO a longtemps été un partenaire commercial naturel de la Guinée. L'agriculture n'a pas fait exception à la règle, comme l'a montré la Figure 5 : une grande partie des exportations agricoles de la Guinée vers l'Afrique est concentrée en Afrique occidentale. En outre, une partie importante du potentiel d'exportation agricole inexploité est destinée à cette région, comme l'indique la Figure 8.

Dans ce contexte, il est particulièrement intéressant de comprendre comment la mise en œuvre complète de la ZLECAf pourrait affecter les opportunités d'exportations agricoles de la Guinée en Afrique occidentale. La Figure 1010 a montré un total de 7 millions de dollars de potentiel d'exportation agricole non réalisé vers la région, liés aux frictions, et 10 millions de dollars liés aux attentes mondiales de croissance. En outre, cette même figure laissait apparaître une diminution de -2 millions de dollars du potentiel d'exportation total dans le cadre de la mise en œuvre complète des tarifs douaniers de la ZLECAf.

Figure B.1 : Potentiel d'exportation agricole réalisé et non réalisé vers l'Afrique de l'Ouest, par produit



Source : Calculs de l'ITC sur la base des données de l'outil Export Potential Map (2022).

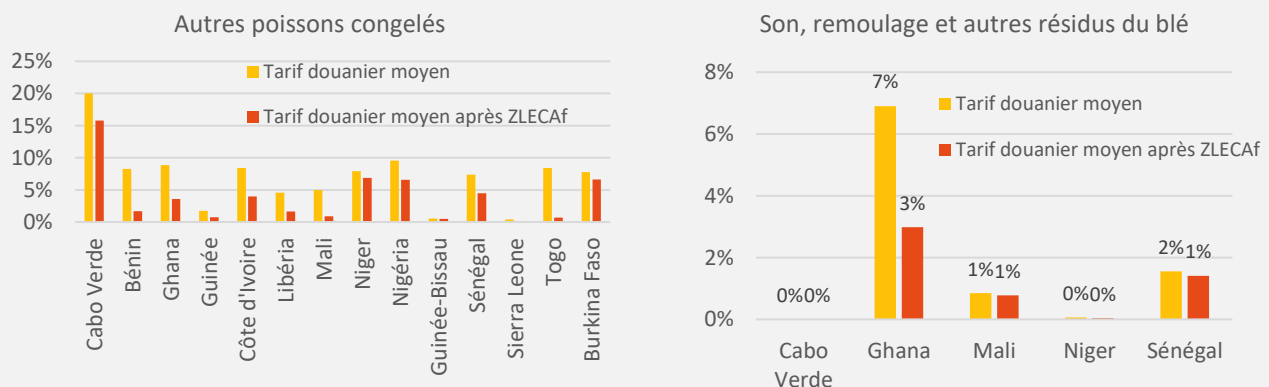
Afin de mieux comprendre cet effet, la Figure B.1 explore le potentiel d'exportation agricole réalisé et non réalisé de la Guinée vers l'Afrique occidentale par produit. Les produits qui présentent le potentiel d'exportation le plus inexploité sont certains types de poissons congelés, les sous-produits du blé et de l'huile de palme, certains types de bois et le couscous. La Figure B.1 montre clairement que l'effet des tarifs douaniers de la ZLECAf sur le potentiel d'exportation est concentré sur certains types de poissons congelés.

Figure B.2 éclaire ce point davantage, en examinant côte à côte l'évolution des droits de douane moyens appliqués par les pays d'Afrique occidentale à tous les partenaires, avant et après la mise en œuvre de la ZLECAf, sur les autres poissons congelés (partie gauche) et sur les sous-produits du blé (partie droite).

Dans les deux cas, les pays présentés sont ceux pour lesquels la Guinée a un potentiel d'exportation en 2026. La partie gauche montre que tous les pays réduiront considérablement leurs tarifs douaniers moyens appliqués aux autres poissons congelés dans le cadre de la ZLECAf. Il est important de noter que c'est le cas pour le Mali et le Sénégal, les principaux marchés potentiels de la Guinée pour ce produit dans la région. Cela signifie qu'une partie de l'avantage tarifaire dont bénéficie la Guinée avant la mise en œuvre de la ZLECAf va s'éroder avec la réduction des droits de douane pour les concurrents au Mali et au Sénégal, réduisant ainsi le potentiel d'exportation de la Guinée.

En revanche, la partie droite montre que pour la plupart des pays dans lesquels la Guinée a un potentiel d'exportation de sous-produits du blé, les tarifs douaniers moyens appliqués évolueront peu avec la mise en œuvre de la ZLECAf, à l'exception du Ghana où le potentiel de la Guinée est extrêmement faible. Cela signifie que l'avantage tarifaire dont jouit la Guinée lorsqu'elle exporte ce produit dans la région ne sera pratiquement pas affecté par l'application des nouveaux tarifs douaniers sous les auspices de la ZLECAf.

Figure B.2 : Droits de douane moyens de l'Afrique de l'Ouest sur les importations de certains produits, avant et après la mise en œuvre de la ZLECAf



Source : Calculs de l'ITC sur la base des données de l'outil Market Access Map (2022).

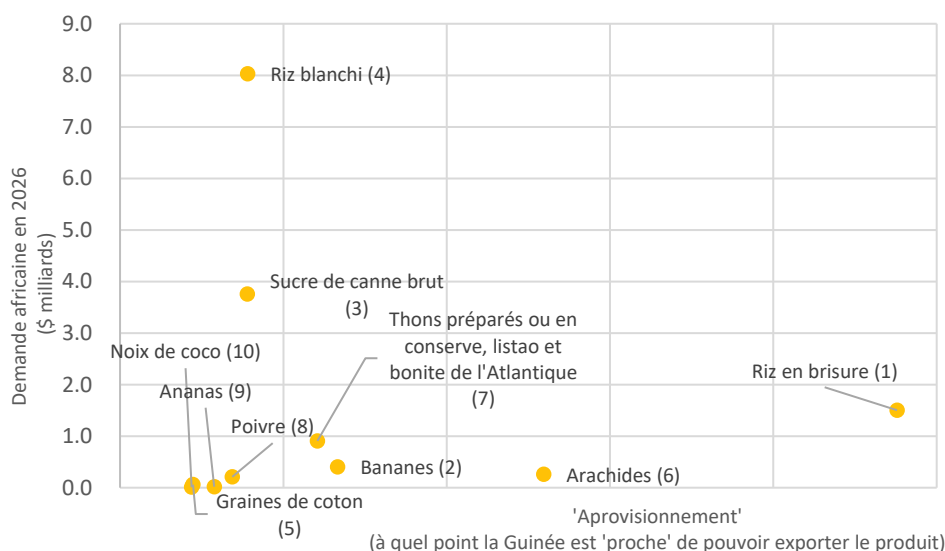
SECTION 4 EXPLORER LES OPPORTUNITÉS DE DIVERSIFICATION

La section précédente a exploré les opportunités pour la Guinée d'augmenter ses exportations agricoles existantes et de les diversifier vers de nouveaux marchés, en se concentrant sur l'Afrique. Cet exercice est complété par cette section, qui explore les opportunités pour la Guinée de diversifier ses exportations par de nouveaux produits agricoles, et par des produits à valeur ajoutée dérivés des produits agricoles, en se concentrant à nouveau sur les marchés africains.

Potentiel de diversification des exportations

Les opportunités de diversification des exportations agricoles pour la Guinée se situent principalement parmi les produits végétaux, les céréales et produits céréaliers, et l'horticulture. La Figure 144 présente, par ordre d'importance, les 10 produits les plus prometteurs pour la diversification des exportations agricoles en Afrique. Un indicateur de la probabilité d'approvisionnement par la Guinée est tracé sur l'axe des abscisses, et la demande prévue pour chaque produit en Afrique en 2026 sur l'axe des ordonnées¹³. Dans certains cas, tels que les brisures de riz et les arachides, la probabilité que la Guinée exporte avec succès un produit vers l'Afrique est déterminée par des considérations d'offre, alors que dans d'autres cas, tels que le riz blanchi et le sucre de canne brut, elle est déterminée par la demande projetée pour l'Afrique en 2026.

Figure 14 : Les 10 principales opportunités de diversification des produits agricoles en Afrique



Note : Les valeurs sur l'axe des abscisses correspondent au facteur d'offre estimé, considéré dans la méthodologie de diversification horizontale, une mesure qui reflète la « similarité » du produit en question avec le panier d'exportation actuel de la Guinée. L'échelle de la mesure n'est pas informative, elle indique seulement la position relative des différents produits. Les valeurs après chaque étiquette correspondent au classement de ces produits selon l'indicateur de diversification des produits, parmi les exportations agricoles vers l'Afrique.

Source : Calculs de l'ITC sur la base de la méthodologie de l'indicateur de diversification des produits décrite à la section 2.

Le riz, en brisures et semi-blanchi, se démarque. Le riz est une base essentielle du régime alimentaire guinéen, et représentait plus de 70 % des importations agricoles totales du pays sur la période 2016-2020. Cela suggère que la production nationale n'est pas en mesure de répondre à la demande intérieure, ce qui peut à son tour indiquer un besoin d'augmenter les investissements dans le secteur. De fait, des entreprises étrangères cherchent déjà à investir dans la production de riz dans la région de Boke, au nord du pays. Le

¹³ Les descriptions des produits ont été raccourcies pour mieux correspondre au tableau. Le Tableau A.2 (annexe II) présente une description complète des produits par code.

gouvernement, pour sa part, autofinance la construction d'un projet d'irrigation des rizières dans la plaine de Koundian, autour de Kankan (ITA, 2021).

Parmi les produits horticoles, les bananes, le poivre, les ananas et les noix de coco fraîches sont prometteurs. Les bananes et les ananas ont déjà été identifiés, avec d'autres plantes, fruits et légumes, comme ayant un potentiel d'investissement important, à condition de renforcer le respect des règlements SPS (ITA, 2021).

Le sucre de canne et certains types de graines oléagineuses, notamment les graines de coton et les arachides, présentent également un potentiel de diversification. Comme indiqué à la section précédente, si la Guinée exporte déjà des graines de sésame, elle dispose d'un potentiel d'exportation inexploité pour ce produit. Les thons préparés ou en conserve, le listao et la bonite de l'Atlantique peuvent également être envisagés pour la diversification de l'ensemble des exportations agricoles de la Guinée.

Concernant la demande projetée en 2026, le riz (en brisures et usiné) et le sucre de canne brut ont la plus forte demande d'importation en Afrique, estimées respectivement à 9,5 milliards de dollars et 3,8 milliards de dollars. La demande d'importation africaine projetée pour 2026 pour les produits suivants se présente comme suit (par ordre décroissant) : les thons préparés ou en conserve, les listaos et les bonites de l'Atlantique avec 907 millions de dollars ; les bananes avec 406 millions de dollars ; les arachides avec 259 millions de dollars ; le poivre avec 212 millions de dollars ; les graines de coton avec 59 millions de dollars ; les ananas avec 20 millions de dollars ; et les noix de coco fraîches avec 9 millions de dollars. Seuls le riz (en brisure, blanchi ou semi-blanchi) et les graines de coton font l'objet d'une demande projetée provenant principalement ou en grande partie d'Afrique occidentale. L'Encadré 4 reprend les meilleures opportunités de diversification des exportations guinéennes vers le continent africain identifiées dans la Figure 144, et détaille les principaux marchés d'importation projetés.

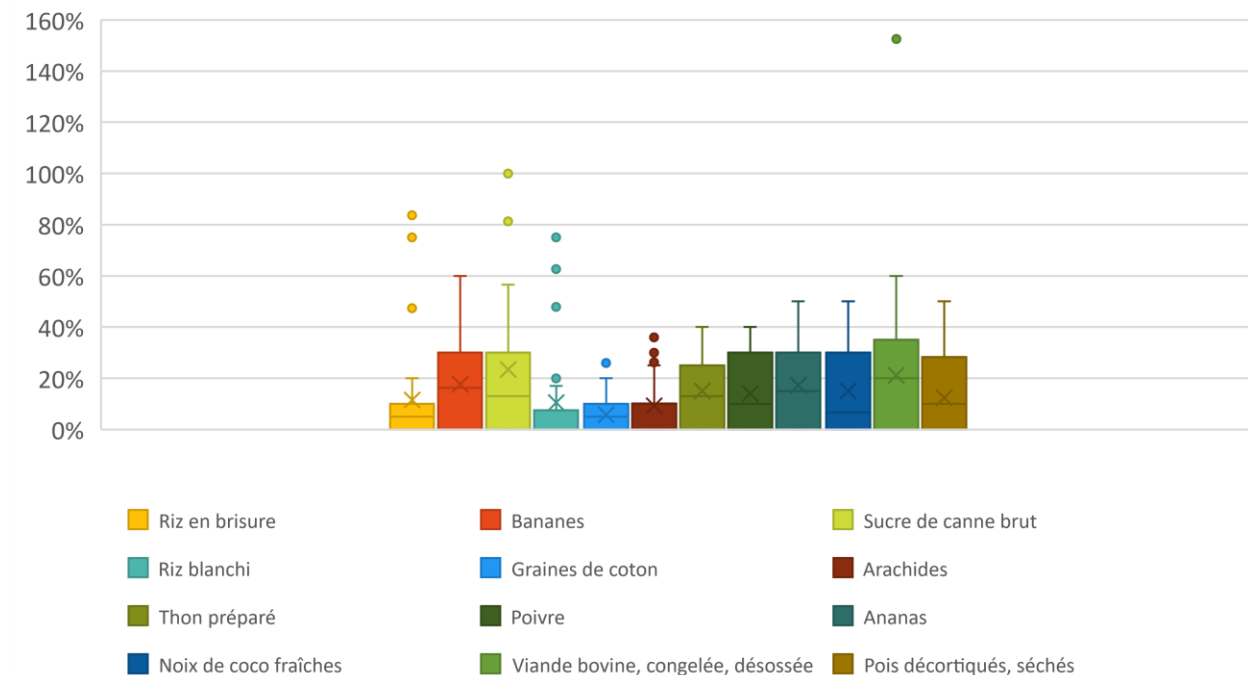
Encadré 4 : Demande d'importation projetée (2026) sur les principaux marchés africains (en dollars)

- ✓ **Riz brisé (1)** : Sénégal (603 millions), Côte d'Ivoire (227 millions), Gambie (94 millions).
- ✓ **Bananes (2)** : Algérie (147 millions), Afrique du Sud (69 millions), Sénégal (44 millions).
- ✓ **Sucre de canne brut (3)** : Algérie (1 milliard), Nigéria (675 millions), Maroc (565 millions).
- ✓ **Riz semi-blanchi ou blanchi (4)** : Bénin (1,4 milliard), Côte d'Ivoire (841 millions), Afrique du Sud (599 millions).
- ✓ **Graines de coton (5)** : Mali (37 millions), Afrique du Sud (5 millions), Burkina Faso (4 millions).
- ✓ **Arachides (6)** : Algérie (105 millions), Afrique du Sud (53 millions), Kenya (20 millions).
- ✓ **Préparations ou conserves de thons, listaos et bonites « Sarda spp. » (7)** : Libye (345 millions), Égypte (300 millions), Algérie (73 millions).
- ✓ **Poivre (8)** : Égypte (84 millions), Sénégal (39 millions), Maroc (32 millions).
- ✓ **Ananas frais ou séchés (9)** : Maroc (10 millions), Égypte (3 millions), Cabo Verde (1 million).
- ✓ **Noix de coco fraîches (10)** : Égypte (2 millions), Sénégal (1 million), Maurice (1 million).

Note : Les demandes d'importation projetées jusqu'en 2026 sont calculées sur la base des importations totales actuelles du marché pour le produit donné, de la croissance projetée du PIB par habitant, et de la sensibilité de la demande d'importation de ce produit aux changements du PIB par habitant, telle que définie par les élasticités de revenu calculées au niveau du chapitre SH2.

Comme le détaille la section 2, la méthodologie utilisée pour identifier les produits présentés dans la Figure 144 tient déjà compte de tous les droits de douane appliqués aux importations en provenance de la Guinée et de ses concurrents. Il est néanmoins intéressant de constater que, à l'exception des pays d'Afrique occidentale, où les exportateurs guinéens bénéficient d'un accès en franchise de droits par le biais de la CEDEAO, les droits de douane sur ces produits pour le reste du continent peuvent être assez élevés (Figure 155). Par exemple, pour les brisures et le riz semi-blanchi ou blanchi, les tarifs douaniers atteignent 84 % en Ouganda et 75 % au Burundi, tandis que les tarifs douaniers moyens pour les bananes et le sucre de canne brut sont proches de 20 %, avec des pics respectivement à 60 % et 100 %. Parmi les produits mis en évidence, les tarifs douaniers moyens pour les graines de coton et les arachides sont les plus bas, respectivement à 6 % et 9 %.

Figure 15 : Droits de douane appliqués en Afrique, produits sélectionnés



Note : La ligne horizontale délimitant le haut de chacun des rectangles indique le tarif douanier médian auquel sont soumis en Afrique les exportations guinéennes de chaque produit, la marque « X » indique la moyenne. La ligne inférieure horizontale pour chacun des rectangles indique le premier quartile. La ligne supérieure horizontale indique le troisième quartile. Les lignes verticales s'étendent des extrémités de la boîte aux valeurs minimales et maximales. Les points sont des valeurs absurdes.

Source : Calculs de l'ITC sur la base des données de l'outil Market Access Map (2022).

La mise en œuvre complète de la ZLECAf modifiera radicalement ce paysage tarifaire, puisque des droits de douane à 0 % sont attendus pour la plupart des produits sur le continent. Malgré les importants changements tarifaires, les opportunités de diversification identifiées jusqu'à présent ne seront guère modifiées : la viande bovine congelée et désossée et les pois secs écosés rejoindront le top 10 des produits que la Guinée est le plus susceptible de pouvoir exporter avec succès sur le continent, tandis que les ananas et les noix de coco frais deviendront des options de diversification relativement moins attrayantes. Dans le cadre des tarifs douaniers de la ZLECAf, les autres produits présentés dans Figure 144 seront toujours les meilleures options de diversification des produits de la Guinée en matière d'exportations agricoles vers l'Afrique, mais ils feront l'objet d'une demande plus forte, encouragée par la baisse des tarifs douaniers.

Diversification des exportations à valeur ajoutée

Comme l'indique la section 2, pour identifier les opportunités d'exportation de produits transformés à plus forte valeur ajoutée, la méthodologie de l'indicateur de chaîne de valeur tient compte des aspects de la demande et de la facilité des échanges avec des partenaires spécifiques, tout comme les indicateurs de potentiel d'exportation et de diversification des produits. En outre, la méthodologie de l'indicateur de chaîne de valeur explore la probabilité pour la Guinée d'exporter un nouveau produit transformé. À cette fin, elle

prend en compte les aspects de l'offre, tels que la compétitivité dans l'exportation de ses intrants et de sa similarité, en termes de compétitivité, avec d'autres pays capables d'exporter le même produit transformé.

La Guinée bénéficie d'un avantage comparatif révélé (ACR) pour plusieurs produits, ce qui indique qu'elle est compétitive à l'export¹⁴. Presque tous ces produits peuvent être utilisés comme intrants pour produire des produits à plus forte valeur ajoutée, ce qui facilite la diversification des exportations par la mise à niveau de la chaîne de valeur.

Pour les intrants agricoles, l'indicateur de chaîne de valeur montre un large éventail d'opportunités de transformation disponibles pour la Guinée. Celles-ci peuvent être regroupées en quatre groupes principaux d'intrants, pour lesquels la Guinée bénéficie d'un ACR : (i) les poissons ; (ii) les fèves de cacao ; (iii) les graines de sésame et l'anacarde ; et (iv) le caoutchouc naturel. La Figure 166 relie ces produits en tant qu'intrants à leurs extrants potentiels correspondants, identifiant ainsi ces chaînes de valeur comme des pistes d'investissement prometteuses.

Figure 16 : Développement des opportunités des chaînes de valeur, par produit d'entrée sélectionné



Note : L'annexe III fournit une liste détaillée des entrées et des sorties.
 Source : Calculs de l'ITC sur la base de la méthodologie utilisée dans ITC (2018).

Il convient de relever que les résultats de l'indicateur de chaîne de valeur présentés dans la Figure 166 sont basés sur des simulations antérieures à la mise en œuvre de la ZLECAf. Toutefois, des simulations similaires ont été explorées en tenant compte des tarifs douaniers de la ZLECAf ; celles-ci ont montré des différences négligeables dans les résultats. Les produits à valeur ajoutée que la Guinée est le plus susceptible d'exporter avec succès sont les mêmes sous les auspices de la ZLECAf, en bénéficiant cependant d'une demande accrue en Afrique.

Au-delà des résultats présentés dans cette section, il faut rappeler que le secteur agroalimentaire de la Guinée est actuellement négativement affecté par les faibles capacités des entreprises en matière de technologie, de recherche et développement, et d'innovation, ainsi que dans certains types de compétences

¹⁴ L'avantage comparatif révélé (ACR) d'un pays pour un produit donné est mesuré par la part du produit dans les exportations du pays par rapport à sa part dans le commerce mondial. Si l'ACR est inférieur à 1, cela implique que le pays n'est pas spécialisé dans l'exportation du produit (la part de ce produit dans les exportations du pays est inférieure à la part mondiale correspondante). À l'inverse, si l'indice est supérieur à 1, cela implique que le pays est spécialisé dans l'exportation de ce produit.

de la main-d'œuvre (International Finance Corporation, 2020). Par conséquent, le développement de ces chaînes de valeur nécessitera de gros investissements dans tous les domaines, ainsi qu'un appui considérable aux capacités de production.

L'annexe III présente une liste complète des produits (entrées et sorties correspondantes) apparaissant dans la Figure 166. Des informations supplémentaires sur chacune de ces chaînes de valeur sont fournies ci-après.

Poisson et produits de la pêche pour la préparation ou la mise en conserve

Les autres poissons congelés (0303Xa), les poissons plats congelés (0303Xb) et les soles congelées « Solea spp. » (030333) sont des produits halieutiques pour lesquels la Guinée dispose d'un ACR, et qui peuvent être des intrants pour des préparations culinaires ou la mise en conserve (160420).

Les exportations combinées de ces intrants ont été en moyenne de 46 millions de dollars par an sur la période 2016-2020. La demande africaine d'importation de poisson préparé ou en conserve devrait atteindre 111 millions de dollars d'ici 2026, soit presque le double de son niveau actuel.

Le tarif douanier moyen auquel la Guinée est soumise sur ses exportations vers le continent de poissons préparés ou en conserve est de 16 %, ce qui n'est pas beaucoup plus bas que le tarif moyen appliqué par l'ensemble des pays africains à 18 %. À l'exception des autres États membres de la CEDEAO, où les exportateurs guinéens sont exempts de droits de douane, les poissons préparés ou en conserve de Guinée peuvent être soumis à des droits de douane importants dans le reste du continent, atteignant par exemple 40 % au Maroc et au Soudan, 30 % sur plusieurs marchés, comme l'Algérie, le Tchad et le Cameroun, et 20 % en Mauritanie, à Madagascar et au Mozambique, entre autres. L'élimination de ces droits de douane au sein du continent dans le cadre de la ZLECAf devrait stimuler la demande de poissons préparés ou en conserve, et également donner à la Guinée un avantage tarifaire par rapport à ses concurrents qui seront soumis à des droits de douane moyens de 9 %.

Fèves de cacao comme intrant dans la production de produits en chocolat et de produits alimentaires connexes

Les exportations guinéennes de fèves de cacao, entières ou brisées, brutes ou torréfiées (180100) se sont élevées en moyenne à 31 millions de dollars entre 2016 et 2020. Les fèves de cacao peuvent être utilisées comme intrants dans la production de poudre de cacao, de produits en chocolat, de purées et de pâtes à tartiner, de glaces et d'autres produits alimentaires. La demande africaine combinée pour ces produits, qui s'élève actuellement à 1,2 milliard de dollars, devrait atteindre 2,3 milliards de dollars d'ici 2026, dont la moitié pour les produits en chocolat.

En dehors de l'accès en franchise de droits aux marchés de la CEDEAO, les droits de douane auxquels la Guinée est actuellement confrontée sur les chocolats et les produits alimentaires connexes en Afrique sont élevés, au même titre que ceux auxquels sont confrontés les pays hors Afrique, avec des moyennes comprises entre 16 % et 21 %. Ces droits de douane devraient être éliminés pour la Guinée dans le cadre de la ZLECAf, tandis que les droits de douane imposés sur ces produits aux exportateurs hors Afrique resteront importants, avec des moyennes comprises entre 6 % et 18 %.

Graines de sésame et anacarde comme intrants pour les produits alimentaires

Les graines de sésame (120740) et l'anacarde (080131) peuvent être utilisés comme intrants dans une variété de produits alimentaires, notamment les confitures, les gelées, les marmelades, les purées ou les pâtes de fruits (200799), les mélanges de noix et de graines (200819), les concentrés de protéines (210610), ainsi que d'autres formes de conserves de fruits et de légumes (200190 et 200600).

Les exportations guinéennes de graines de sésame étaient en moyenne de 4 millions de dollars par an entre 2016 et 2020, et de 59 millions de dollars pour l'anacarde. Les produits alimentaires auxquels les graines de sésame et l'anacarde peuvent contribuer feront face à une demande en Afrique de 732 millions de dollars d'ici 2026, contre 402 millions de dollars actuellement. La demande pour ces produits dans la région de la CEDEAO est et restera faible.

Ces produits alimentaires sont actuellement soumis en Afrique à des droits de douane moyens compris entre 11 % et 22 %, tandis que les autres exportateurs vers le continent sont soumis à des droits de douane

moyens compris entre 9 % et 18 %. Les tarifs douaniers moyens imposés aux autres exportateurs resteront similaires dans le cadre de la ZLECAf, ce qui va conférer à la Guinée un avantage tarifaire.

En outre, selon les données recueillies lors de l'enquête de l'ITC, des goulets d'étranglement non tarifaires au commerce sont signalés par les exportateurs guinéens de noix et de mélanges de graines vers certains pays africains. Par exemple, certains exportateurs ont indiqué devoir payer une surtaxe élevée ou une taxe de débarquement à la frontière lorsqu'ils exportent vers le Mali.

Le caoutchouc naturel en tant qu'intrant pour les chaussures, les pièces d'ameublement et de literie, et certains types de machines et d'appareils.

Le caoutchouc naturel techniquement spécifié « TSNR » (400122) et le caoutchouc naturel sous formes primaires ou en plaques, feuilles ou bandes (400129) ont atteint une moyenne de 23 millions de dollars en valeur d'exportation sur la période 2016-2020. Ces produits en caoutchouc peuvent servir d'intrants importants dans la production d'un large éventail d'extrants. Parmi eux, certains des produits les plus prometteurs pour la Guinée sont les chaussures, les parapluies, certains types de machines, d'équipements et d'appareils mécaniques, les bateaux et navires légers (par exemple, les bateaux gonflables), les pièces d'ameublement et de literie (par exemple, les matelas), entre autres.

La demande combinée en Afrique de tous ces produits devrait presque doubler d'ici 2026, passant des 8 milliards de dollars actuels à 15 milliards de dollars, dont 60 % correspondent à la demande de chaussures. La région de la CEDEAO représentera un tiers de cette demande.

À ce jour, les exportations guinéennes de ces produits sont soumises à des tarifs douaniers moyens compris entre 2 % et 22 % en Afrique, comme tous les autres concurrents. Avec la mise en œuvre de la ZLECAf, les tarifs douaniers moyens appliqués aux autres pays devraient connaître peu de changements, procurant ainsi un avantage tarifaire à la Guinée.

Encadré 5 : Coup de projecteur sur l'anacarde

Aujourd'hui, plus de 80 % de la demande africaine d'importation d'anacarde décortiquées (noix de cajou), d'une valeur de 49 millions de dollars, est satisfaite par le Viet Nam. La demande africaine d'importation de noix de cajou devrait atteindre près de 100 millions de dollars en 2026.

La Guinée exporte actuellement des noix de cajou et de l'anacarde. Les noix de cajou figurent parmi les 10 premiers produits de la Guinée ayant un potentiel de croissance des exportations, vers toutes les régions du monde, dont l'Afrique. À l'inverse, l'anacarde ne présente qu'un faible potentiel de croissance des exportations pour la Guinée.

La valeur unitaire moyenne, un indicateur de prix, de l'anacarde exporté par les pays africains entre 2016 et 2020 était de 1 538 dollars par tonne. Au cours de la même période, la valeur unitaire des noix de cajou exportées par les pays africains était en moyenne de 3 861 dollars par tonne*. La différence de prix unitaire entre l'anacarde et les noix de cajou montre que, bien que l'étape de transformation nécessite des investissements en capital et augmente les coûts de main-d'œuvre, la forte majoration assure la valeur ajoutée. Il est donc important de comprendre pourquoi les producteurs et exportateurs guinéens éprouvent des difficultés à passer à l'étape suivante.

En outre, le décorticage de l'anacarde ouvre un certain nombre de possibilités supplémentaires de produire et d'exporter d'autres produits, dont certains sont abordés dans la Figure 16. En outre, les coques d'anacarde peuvent être utilisées pour produire de l'huile et du biocarburant.

Cependant, il faut également souligner les préoccupations bien connues concernant les droits, la santé et la sécurité des travailleurs qui sont inhérentes à la transformation de l'anacarde, en raison de la nature du travail intensif de transformation, assuré à la main, et de l'exposition aux substances toxiques libérées par la peau de la noix. En envisageant le développement des exportations d'anacarde et des sous-produits en Guinée, des efforts devraient être planifiés pour répondre à ces préoccupations.

* Données fournies par l'outil Trade Map (2022).

RÉFÉRENCES

Decreux, Y., & Spies, J. (2016). *Export Potential Assessments: A methodology to identify export opportunities for developing countries*. Mimeo.

Hausmann, R., & Klinger, B. (2007). « The structure of the product space and the evolution of comparative advantage ». Série de documents de travail du Centre pour le développement international de l'Université de Harvard.

Hidalgo, C. A., Klinger, B., Barabási, A. L., & Hausmann, R. (2007). « The product space conditions the development of nations ». *Science*, n° 317(5837), pp. 482-487.

International Trade Administration. (2021). *Guinea - Country Commercial Guide*. ITA, Département du commerce, États-Unis d'Amérique.

<https://www.trade.gov/country-commercial-guides/guinea-agriculture-sector>

International Finance Corporation (2020). *Creating markets in Guinea: Generating diversified growth in a resource-rich environment*. Washington, D.C., 2020.

Centre du commerce international (2018). *Value Chain Indicator: adding value to national exports and developing cross-country production chains*.

Ramsay, D. (2021). « Avec des objectifs commerciaux, la Guinée cherche à s'attaquer au potentiel agricole ». *Nouvelles de l'Aide pour le commerce*, une initiative du Cadre intégré renforcé.

<https://trade4devnews.enhancedif.org/fr/news/avec-des-objectifs-commerciaux-la-guinee-cherche-sattaquer-au-potentiel-agricole>

Agence des États-Unis pour le développement international. (2015). *Rapid Assessment of the Horticulture Sector in Guinea*. Laboratoire d'innovation dans l'horticulture de l'Université de Californie, Davis.

https://horticulture.ucdavis.edu/sites/g/files/dgvnsk1816/files/extension_material_files/guinea-horticulture-assessment-usaid-report.pdf

ANNEXES

Annexe I Définitions du secteur agricole

Tableau A.1 : Définitions du secteur agricole

Secteurs	Sous-secteurs
Agriculture	Céréales (sauf blé et riz)
	Café
	Cultures n.d.a.
	Fruits
	Animaux vivants (sauf la volaille)
	Animaux vivants (volailles)
	Plantes vivantes, fleurs, feuillages
	Noix
	Légumineuses
	Soie brute et laine
	Riz
	Graines à semer
	Épices
	Feuilles de tabac
	Légumes
	Résidus végétaux et aliments pour animaux
	Fibres textiles végétales
	Blé
Pêche	Poissons et crustacés
Alimentation	Graisse animale
	Produits animaliers (non comestibles)
	Boissons (alcoolisées)
	Boissons (non alcoolisées)
	Céréales (transformées)
	Fèves de cacao et produits dérivés
	Produits laitiers
	Œufs, miel et produits animaux comestibles n.d.a.
	Produits à base de poisson (transformés)
	Produits alimentaires n.d.a. (transformés ou en conserve)
	Viande (sauf volaille)
	Viande (volaille)
	Graines à huile
	Viande transformée
	Sucre
	Thé et maté
Huiles et graisses végétales	
Autres	Latex et caoutchouc naturels
	Bois

Annexe II Opportunités de diversification agricole en Afrique

Les 10 premiers produits présentant un potentiel de diversification des exportations à destination de l'Afrique, tels qu'identifiés par l'indicateur de diversification des produits et reflétés dans la Figure 144 sont les suivants :

Tableau A.2 : Les 10 principaux produits ayant un potentiel de diversification des exportations à destination de l'Afrique

Rang	Code	Description
1	100640	Riz en brisures
2	0803	Bananes, y compris les plantains, fraîches ou sèches
3	170111, 170113, 170114	Sucre de canne brut, à l'état solide, sans addition d'aromatisant ou de colorants
4	100630	Riz semi-blanchi ou blanchi, même poli ou glacé
5	120720, 120721, 120729	Graines de coton, destinées à l'ensemencement
6	1202	Arachides, même décortiquées ou concassées (à l'exclusion des arachides grillées ou autrement cuites)
7	160414	Préparations et conserves de thon, de listaos et de bonite [<i>Sarda spp.</i>], entiers ou en morceaux (sauf hachés)
8	090411	Poivre du genre 'Piper', non broyé ni pulvérisé
9	080430	Ananas frais ou séchés
10	080112 080119	Noix de coco fraîches
9 (post ZLECAf)	020230	Viande bovine congelée et désossée
10 (post ZLECAf)	071334, 071335, 071339	Pois Bambara (pois de terre) [<i>Vigna subterranea</i> ou <i>Voandzeia subterranea</i>], secs, écosés (à l'exclusion des pois des espèces [<i>Vigna mungo</i> [L.] Hepper ou <i>Vigna radiata</i> [L.] Wilczek], des petits haricots rouges « Adzuki » et des haricots rouges)

Source : Calculs de l'ITC sur la base de la méthodologie de l'indicateur de diversification des produits décrite à la section 2.

Annexe III Opportunités de diversification à valeur ajoutée en Afrique en fonction des intrants agricoles

Poisson et produits de la pêche préparés et en conserve

Entrées	Sortie
030333 Sole congelée [Solea spp.]	160420 Préparations et conserves de poissons (à l'exclusion des poissons entiers ou en morceaux)
0303Xa Autres poissons	
0303Xb Poissons plats congelés [Psetta maxima, Pleuronectidae, Bothidae, Cynoglossidae, Soleidae, Scophthalmidae et Catharidae] (à l'exclusion du flétan, de la plie et de la sole)	

Fèves de cacao et produits dérivés

Entrées	Sortie
180100 Cacao en fèves et brisures de fèves, bruts ou torréfiés	180610 Poudre de cacao, additionnée de sucre ou d'autres édulcorants
	180620 Chocolat et autres préparations alimentaires contenant du cacao, présentés soit en blocs ou en barres d'un poids > 2 kg, soit à l'état liquide ou pâteux ou en poudres, granulés ou formes similaires, en récipients ou en emballages immédiats, d'un contenu > 2 kg (à l'exclusion de la poudre de cacao)
	180631 Chocolat et autres préparations alimentaires contenant du cacao, présentés en tablettes, barres ou bâtons, d'un poids <= 2 kg, fourrés
	180632 Chocolat et autres préparations alimentaires contenant du cacao, présentés en tablettes, barres ou bâtons, d'un poids <= 2 kg, non-fourrés
	180690 Chocolat et autres préparations alimentaires contenant du cacao, en récipients ou en emballages immédiats d'un contenu <= 2 kg (à l'exclusion de la poudre de cacao et des produits présentés en tablettes, barres ou bâtons)
	200600 Légumes, fruits, écorces de fruits et autres parties de plantes, confits au sucre [égouttés, glacés ou cristallisés]
	200799 Confitures, gelées, marmelades, purées et pâtes de fruits, obtenues par cuisson, avec ou sans addition de sucre ou d'autres édulcorants (à l'exclusion des préparations homogénéisées du n° 200710 ainsi que des confitures, gelées, marmelades, purées et pâtes d'agrumes)
	210390 Préparations pour sauces et sauces préparées ; condiments et assaisonnements, composés (à l'exclusion de la sauce de soja, du tomato ketchup et autres sauces tomates, de la farine de moutarde et de la moutarde préparée)
	210500 Crèmes glacées et autres glaces de consommation, même contenant du cacao

Anacarde, graines de sésame et produits alimentaires préparés/transformés

Entrées	Sortie
080131 Noix de cajou fraîches ou sèches, en coque (anacarde)	151790 Mélanges ou préparations alimentaires de graisses ou huiles animales ou végétales ou de fractions comestibles de différentes graisses ou huiles (sauf graisses et huiles et leurs fractions, partiellement ou totalement hydrogénées, interestérifiées, réestérifiées ou élaïdinisées, même raffinées, mais non autrement préparées, mélanges d'huiles d'olive ou leurs fractions ainsi que la margarine à l'état solide)
120740 Graines de sésame, même concassées	200190 Légumes, fruits et autres parties comestibles de plantes, préparés ou conservés au vinaigre ou à l'acide acétique (à l'exclusion des concombres et des cornichons)
	200600 Légumes, fruits, écorces de fruits et autres parties de plantes, confits au sucre [égouttés, glacés ou cristallisés]
	200799 Confitures, gelées, marmelades, purées et pâtes de fruits, obtenues par cuisson, avec ou sans addition de sucre ou d'autres édulcorants (à l'exclusion des préparations homogénéisées du n° 200710 ainsi que des confitures, gelées, marmelades, purées et pâtes d'agrumes)
	200819 Fruits à coque et autres graines, y.c. les mélanges, préparés ou conservés (sauf préparés ou conservés au vinaigre ou à l'acide acétique, confits au sucre mais non-conservés dans du sirop et à l'exclusion des confitures, gelées de fruits, marmelades, purées et pâtes de fruits obtenues par cuisson ainsi que des arachides)
	210610 Concentrats de protéines et substances protéiques texturées

Caoutchouc naturel et produits en caoutchouc

Entrée	Sortie
400122 Caoutchoucs techniquement spécifiés [TSNR]	392620 Vêtements et accessoires du vêtement, y.c. les gants, mitaines et mouffes, obtenus par piqure ou collage de feuilles de matières plastiques (à l'exclusion des marchandises du n° 9619)
400129 Caoutchouc naturel, sous formes primaires ou en plaques, feuilles ou bandes (à l'exclusion du latex de caoutchouc naturel, même prévulcanisé, des produits sous forme de feuilles fumées ainsi que des caoutchoucs techniquement spécifiés [TSNR])	630790 Articles de matières textiles, confectionnés, y compris les patrons de vêtements n.d.a.
	640220 Chaussures à semelles extérieures et dessus en caoutchouc ou en matière plastique, à dessus en lanières ou brides fixées à la semelle par des tétons (sauf chaussures ayant le caractère de jouets)
	6402XX Chaussures à semelles extérieures et dessus en caoutchouc ou en matière plastique (sauf chaussures étanches du n° 6401, chaussures d'orthopédie, chaussures ayant le caractère de jouets, chaussures et protections utilisées pour le sport)
	640319 Chaussures de sport à semelles extérieures en caoutchouc, matière plastique, cuir naturel ou reconstitué et dessus en cuir naturel (sauf chaussures de ski, chaussures pour le surf des neiges et chaussures auxquelles sont fixés des patins à glace ou à roulettes)
	640340 Chaussures, à semelles extérieures en caoutchouc, matière plastique, cuir naturel ou reconstitué et dessus en cuir naturel, comportant à l'avant une coquille de protection en métal (sauf chaussures de sport ou d'orthopédie)
	6403XX Chaussures, à semelles extérieures en caoutchouc, matière plastique, cuir naturel ou reconstitué et dessus en cuir naturel (sauf chaussures d'orthopédie, chaussures auxquelles sont fixés des patins à glace ou à roulettes et chaussures ayant le caractère de jouets)
	640411 Chaussures de sport, y compris chaussures dites de tennis, de basket-ball, de gymnastique, d'entraînement et chaussures similaires, à semelles extérieures en caoutchouc ou en matière plastique, à dessus en matières textiles
	640419 Chaussures à semelles extérieures en caoutchouc ou en matière plastique et à dessus en matières textiles (sauf chaussures de sport, y compris chaussures dites de tennis, de basket-ball, de gymnastique, d'entraînement et chaussures similaires ainsi que chaussures ayant le caractère de jouets)
	640420 Chaussures à semelles extérieures en cuir naturel ou reconstitué, à dessus en matières textiles (sauf chaussures ayant le caractère de jouets)
	640510 Chaussures à dessus en cuir naturel ou reconstitué (sauf à semelles extérieures en caoutchouc, matière plastique, cuir naturel ou reconstitué et à dessus en cuir naturel et sauf chaussures d'orthopédie et chaussures ayant le caractère de jouets)
	640520 Chaussures à dessus en matières textiles (sauf à semelles extérieures en caoutchouc, matière plastique, cuir naturel ou reconstitué et sauf chaussures d'orthopédie et chaussures ayant le caractère de jouets)

	640590 Chaussures à semelles extérieures en caoutchouc ou en matière plastique et à dessus en autres matières que caoutchouc, matière plastique, cuir ou matières textiles; chaussures à semelles extérieures en cuir naturel ou reconstitué et à dessus en d'autres matières que cuir ou matières textiles; chaussures à semelles extérieures en bois, liège, carton, pelleteries naturelles, feutre, paille, luffa, etc. et à dessus en autres matières que cuir naturel ou reconstitué ou matières textiles, n.d.a.
	640610 Dessus de chaussures et leurs parties (sauf contreforts et bouts durs et sauf les parties en amiante)
	640620 Semelles extérieures et talons de chaussures, en caoutchouc ou en matière plastique
	640690 Accessoires et parties de chaussures ; semelles intérieures, talonnettes et articles similaires amovibles ; guêtres, jambières et articles similaires, et leurs parties (à l'exclusion des semelles extérieures et talons en caoutchouc ou en matière plastique, des dessus de chaussures et leurs parties, autres que les contreforts et bouts durs et des parties en amiante)
	660191 Parapluies, y compris les parapluies-cannes et ombrelles, à mâât ou à manche télescopique (sauf jouets d'enfants)
	660199 Parapluies, y compris les parapluies-cannes et ombrelles (sauf parapluies et ombrelles à mâât ou à manche télescopique, parasols de jardin et articles similaires et sauf jouets d'enfants)
	842649 Bigues et chariots-grues et appareils autopropulsés (autres que sur pneumatiques et sauf chariots-cavaliers)
	842911 Bouteurs (bulldozers) et bouteurs biaïs (angledozers), à chenilles
	842952 Pelles mécaniques, autopropulsées, dont la superstructure peut effectuer une rotation de 360°
	842959 Pelles mécaniques, excavateurs, chargeuses et chargeuses-pelleteuses, autopropulsés (sauf pelles mécaniques dont la superstructure peut effectuer une rotation de 360° et sauf chargeuses à chargement frontal)
	843351 Moissonneuses-batteuses
	843780 Machines et appareils de minoterie ou pour traitement des céréales ou légumes secs (autres que les machines et appareils du type agricole, les installations de traitement thermique, essoreuses centrifuges, filtres à air ainsi que machines et appareils pour le nettoyage, le triage ou le criblage des grains ou légumes secs)
	8508XX Aspirateurs, y compris les aspirateurs de matières sèches et de matières liquides
	890400 Remorqueurs et bateaux-pousseurs
	890590 Bateaux-phares, bateaux-pompes, pontons-grues et autres bateaux pour lesquels la navigation n'est qu'accessoire par rapport à la fonction principale (sauf bateaux-dragueurs, plates-formes de forage ou d'exploitation, flottantes ou submersibles, bateaux de pêche et navires de guerre)
	940390 Pièces d'ameublement n.d.a. (à l'exclusion des sièges et du mobilier médical, chirurgical, dentaire ou vétérinaire)
	940421 Matelas en caoutchouc alvéolaire ou en matières plastiques alvéolaires
	940429 Matelas à ressorts ou rembourrés, ou garnis intérieurement de matières autres que le caoutchouc alvéolaire ou les matières plastiques alvéolaires (sauf matelas à eau, matelas pneumatiques et oreillers)

	940490 Articles de literie et similaires, comportant des ressorts ou bien rembourrés ou garnis intérieurement de toutes matières, y compris ceux en caoutchouc alvéolaire ou en matières plastiques alvéolaires (sauf sommiers, matelas, sacs de couchage, matelas à eau, matelas pneumatiques, ainsi que couvertures, draps, couvre-pieds, couvre-lits, édredons et couettes)
	950510 Articles pour fêtes de Noël (sauf bougies et guirlandes électriques)
	960321 Brosses à dents, y compris brosses à prothèses dentaires
	960329 Brosses et pinceaux à barbe, à cheveux, à cils ou à ongles et autres brosses pour la toilette des personnes, sauf brosses à dents
	961700 Bouteilles isolantes et autres récipients isothermiques montés, dont l'isolation est assurée par le vide, ainsi que leurs parties (à l'exclusion des ampoules en verre)