

# Compétitivité des PME en Afrique francophone 2024

Renforcer les écosystèmes  
commerciaux pour l'exportation



# Collecte de données sur l'écosystème commercial en Afrique francophone

Le Centre du commerce international (ITC) et la Conférence permanente des chambres consulaires africaines et francophones (CPCCAF) ont uni leurs forces en 2024 pour aider le réseau des chambres de commerce d'Afrique francophone à analyser l'impact des principales composantes de l'écosystème commercial sur les opérations des petites et moyennes entreprises (PME) et leur capacité à croître et à prospérer dans leurs environnements commerciaux respectifs.

À cette fin, l'ITC et la CPCCAF ont mené une enquête auprès des entreprises, leur demandant d'évaluer la qualité et le coût des éléments constitutifs de leur écosystème commercial – tels que l'infrastructure de transport, la logistique, les organismes de certification et les institutions financières. L'enquête comprenait également des questions sur les revenus et les investissements des entreprises ; les réponses à ces dernières ont été analysées en parallèle à l'évaluation de l'écosystème afin de mieux comprendre les facteurs pouvant influencer les performances des entreprises.

## Plus de 6 400 enquêtes approfondies

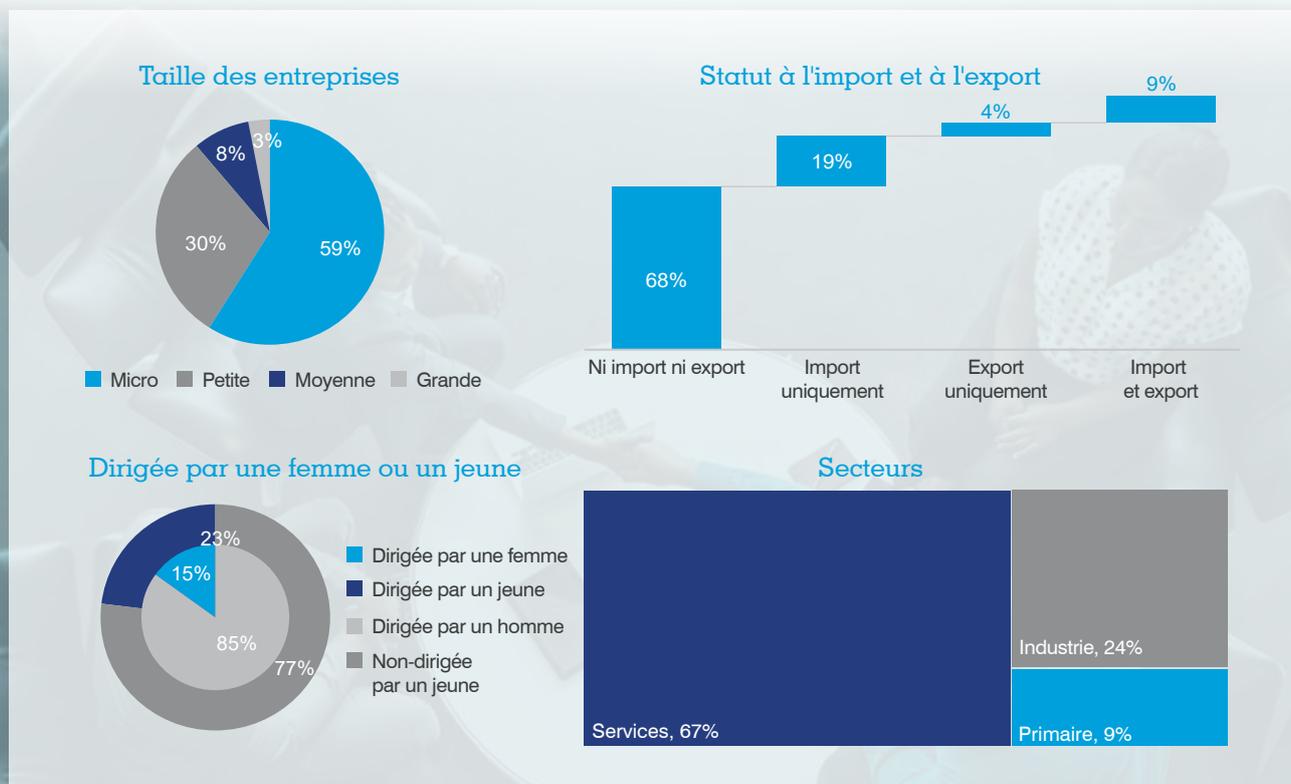
L'ITC et la CPCCAF ont interrogé 6 493 entreprises d'Afrique francophone entre mars et juillet 2024. Les données ont été recueillies dans les pays suivants : Bénin, Burkina Faso,

Cameroun, Comores, Congo, Côte d'Ivoire, Djibouti, Gabon, Guinée, Madagascar, Mali, Maroc, Mauritanie, Niger, République centrafricaine, République démocratique du Congo, Sénégal, Tchad, Togo et Tunisie.

Ce livret présente les analyses des réponses à l'enquête. Il s'agit de la septième édition d'une série annuelle disponible sur le site [www.intracen.org/publications](http://www.intracen.org/publications).

Plus de la moitié des répondants (59%) sont des microentreprises comptant moins de 4 employés, 30% des petites entreprises (5 à 19 employés), 8% des moyennes entreprises (20 à 99 employés) et 3% des grandes entreprises (plus de 100 employés). La plupart (67%) des entreprises opèrent dans le secteur des services, 24% dans le secteur industriel et les 9% restants dans le secteur primaire.

Les entreprises sont majoritairement dirigées par des non-jeunes (35 ans et plus) et par des hommes, dont les entreprises représentent respectivement 77% et 85% des entreprises interrogées. Trente-deux pour cent des entreprises sont engagées dans le commerce international, qu'il s'agisse d'importation ou d'exportation. Enfin, bien que l'économie africaine soit largement caractérisée par des niveaux élevés d'informalité,<sup>1</sup> 91% des entreprises interrogées déclarent être enregistrées auprès d'une autorité nationale. Par conséquent, les résultats de cette brochure se concentrent sur le secteur formel.



Note : Les chiffres sont basés sur des données non pondérées afin d'illustrer les informations brutes recueillies.

Source : Enquête ITC-CPCCAF, mars-juillet 2024.

1. (Güven & Karlen, 2020).



## Messages clés

Bien que les petites et moyennes entreprises d'Afrique francophone jouent un rôle primordial dans le développement économique, elles sont confrontées à des défis considérables en matière de croissance et d'accès aux marchés d'exportation. Pour surmonter ces obstacles, il est crucial de disposer de solides capacités internes. Toutefois, ces efforts doivent être soutenus par un écosystème commercial propice pouvant fournir les conditions externes nécessaires à la croissance.

### Les PME faces aux défis de la croissance et de l'export

De nombreuses petites entreprises font état d'une faible santé financière, d'investissements limités et de difficultés à étendre leurs opérations.

- En 2024, seuls 18% des PME d'Afrique francophone déclarent une croissance de leur chiffre d'affaires, contre 28% des grandes entreprises. Elles rapportent également une faible santé financière, 15% seulement des PME jugeant leur situation bonne, contre 23% des grandes entreprises.
- La participation à l'exportation est faible, avec seulement 14% des personnes interrogées en Afrique francophone affirmant mener des activités d'exportation. Un écart considérable est constaté au niveau de la taille des entreprises exportatrices : 47% sont des grandes entreprises, contre 13% pour les PME.
- Pourtant, le désir d'expansion internationale est fort. Plus de la moitié (54%) des entreprises non exportatrices expriment leur intérêt pour les marchés internationaux, en particulier les entreprises dirigées par des femmes, dont 63% manifestent un tel intérêt, contre 51% de celles dirigées par des hommes.
- Les contraintes financières sont le principal obstacle à l'exportation, citées par 69% des entreprises non exportatrices cherchant à pénétrer les marchés internationaux.
- La nature des obstacles à l'exportation varie considérablement en fonction de la taille et de la direction de l'entreprise. Les PME sont souvent confrontées à des capacités de production limitées et à des pénuries de main-d'œuvre, tandis que les entreprises dirigées par des femmes sont particulièrement touchées par les obstacles institutionnels, tels que l'absence de politiques gouvernementales d'appui à l'exportation et la lourdeur des procédures administratives.

### Libérer la croissance et les exportations en renforçant l'écosystème commercial

Plusieurs obstacles entravent la capacité des entreprises à être compétitives au niveau international, notamment les restrictions d'accès au financement, l'inadéquation des infrastructures ou l'appui gouvernemental jugé insuffisant.

- Les entreprises opérant dans des écosystèmes commerciaux solides – où les services essentiels tels que le transport, la logistique, la certification, la promotion du commerce et de l'investissement, et les services bancaires sont de bonne qualité – surpassent celles qui opèrent dans des environnements moins développés, et sont moins nombreuses à signaler une baisse de leurs ventes (29% contre 43%) et une faible santé financière (26% contre 47%).
- Des infrastructures, une logistique et des systèmes de certification efficaces sont essentiels pour débloquer les opportunités d'exportation. Par exemple, les entreprises non exportatrices des pays dotés de réseaux de transport avancés sont trois fois moins susceptibles que celles des pays dotés de réseaux de transport fragiles de citer les déficiences de l'infrastructure comme un obstacle à l'entrée sur les marchés internationaux.
- Les entreprises des pays dotés de systèmes bancaires de haute qualité obtiennent des résultats financiers nettement meilleurs, avec une plus grande probabilité d'obtenir un prêt et de faire état d'une bonne santé financière, par rapport à celles des pays dotés de systèmes bancaires de moindre qualité.
- La résolution de ces problèmes requiert des interventions ciblées pour renforcer l'écosystème commercial, afin de permettre aux PME de libérer tout leur potentiel et d'ouvrir ainsi la voie à une plus grande participation aux échanges internationaux, conditions d'un développement économique durable.



# Les PME face aux défis de croissance et d'exportation

Les petites et moyennes entreprises sont essentielles à l'économie africaine, car elles constituent la majorité des entreprises et emploient une grande partie de la population.<sup>2</sup> La création de la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf) offre aux PME de nouvelles opportunités d'accéder à de nouveaux marchés et de stimuler le commerce sur l'ensemble du continent.

Cependant, de nombreuses petites entreprises peinent à se développer, en particulier sur les marchés internationaux, et ce, malgré un fort désir d'accéder aux opportunités mondiales. Des écosystèmes commerciaux peu propices entravent souvent la capacité des entreprises à être compétitives. Il est essentiel de relever ces défis systémiques et de fournir un appui et des ressources ciblés pour libérer tout le potentiel des PME au-delà des marchés nationaux.

## Les petites entreprises font état d'une croissance plus faible

Les PME interrogées en Afrique francophone sont confrontées à des défis considérables en matière de croissance, les plus petites d'entre elles témoignant des difficultés les plus impactantes. Seuls 18% des PME rapportent une augmentation de leurs ventes en 2024 par rapport à 2023, contre 28% des grandes entreprises. En outre, 38% des microentreprises signalent que leur chiffre d'affaires a diminué au cours de la même période, contre 27% des entreprises employant plus de quatre personnes.

Ces faibles performances s'accompagnent d'une mauvaise santé financière. En 2024, seuls 15% des PME estiment que leur situation financière est bonne, contre 23% des grandes entreprises.

Sans une base financière solide, les petites entreprises sont moins bien équipées pour investir dans des domaines essentiels tels que l'innovation, la technologie et le développement des

talents.<sup>3</sup> En effet, seuls 18% des PME interrogées ont augmenté leurs investissements en 2024, soit la moitié du taux des grandes entreprises (37%).

En outre, seuls 12% des PME déclarent avoir augmenté leurs effectifs en 2024, contre 36% des grandes entreprises. Les microentreprises sont confrontées aux plus grandes difficultés d'embauche, 42% d'entre elles indiquant des problèmes de recrutement – tels qu'une pénurie de travailleurs qualifiés, l'incertitude économique ou des coûts d'emploi élevés – contre 32% des entreprises de plus de quatre salariés.

## Les entreprises à la recherche d'opportunités d'exportation

Les données tirées de l'enquête indiquent que seuls 14%<sup>4</sup> des entreprises interrogées en Afrique francophone sont engagées dans des activités d'exportation. Parmi celles qui exportent, les destinations les plus courantes sont l'Afrique francophone et l'Europe, ciblées respectivement par 60% et 43% des exportateurs.

La désagrégation des données révèle des différences substantielles dans la participation à l'exportation entre les grandes et les petites entreprises. Alors que 47% des grandes entreprises mènent des activités d'exportation, seuls 13% des PME le font. En outre, parmi les entreprises exportatrices, seuls 23% des PME déclarent une croissance de leurs ventes à l'exportation en 2024, contre 37% des grandes entreprises. Cette tendance s'aligne sur des études antérieures montrant que les grandes entreprises ont une plus grande propension à entrer sur les marchés d'exportation et à y réussir.<sup>5</sup>

Bien que la proportion d'entreprises exportatrices soit faible, de nombreuses entreprises non exportatrices affichent la volonté d'explorer les opportunités internationales. Plus de la

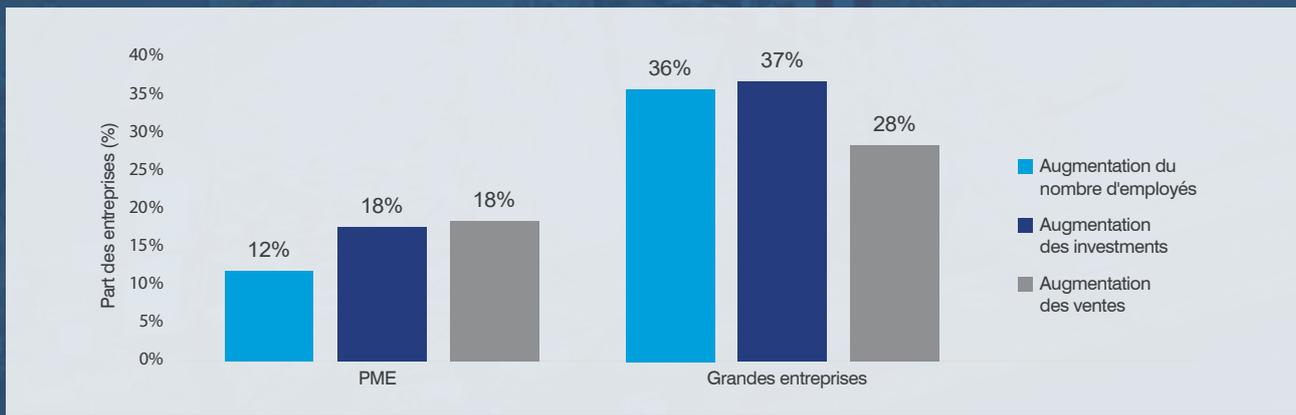
2. (Union africaine, 2022).

3. (Bora et al., 2024 ; Organisation de coopération et de développement économiques [OCDE], 2019)

4. Ce pourcentage est obtenu à partir de données pondérées en fonction de la répartition des entreprises interrogées dans les pays et de la contribution des secteurs économiques. Sans pondération, le pourcentage est de 13%.

5. (Organisation mondiale du commerce [OMC], 2024).

## Les PME moins susceptibles de croître



Note : Le graphique décrit les réponses aux questions « Comparé à l'année passée, votre chiffre d'affaires total est-il en hausse, stable, ou en baisse ? » ; « Sur l'année passée, le montant de vos investissements est-il en hausse, stable ou en baisse ? » ; et « Comparé à l'année passée, le nombre de vos salariés est-il en hausse, stable ou en baisse ? ». Les données ont été pondérées en fonction de la répartition des entreprises interrogées par pays et de la contribution des secteurs économiques au produit intérieur brut (PIB) de chaque pays.

Source : Enquête ITC-CPCCAF, mars-juillet 2024.

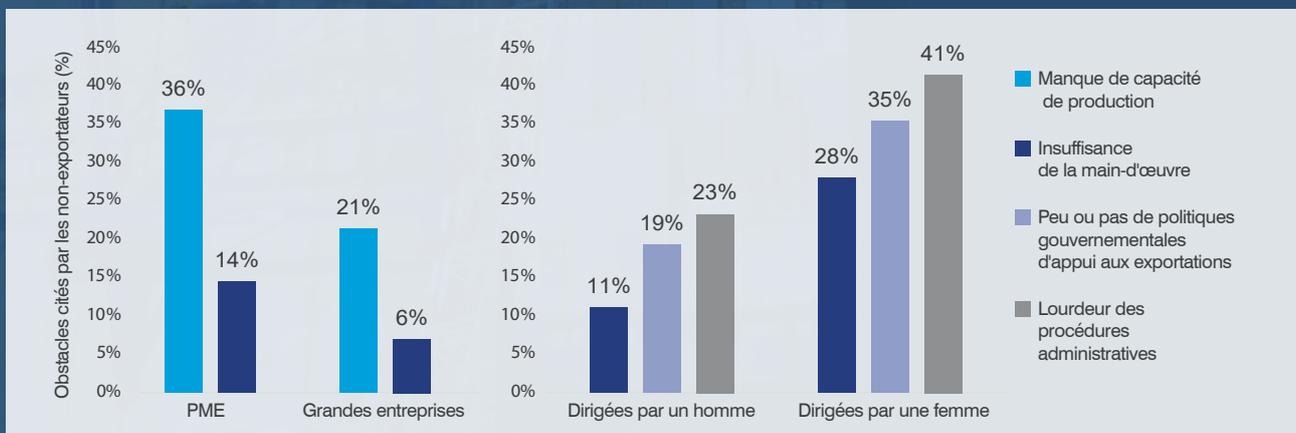
## La plupart des non-exportateurs souhaitent exporter, mais sont confrontés à des contraintes financières



Note : Le graphique décrit les réponses à la question « L'entreprise exerce-t-elle des activités à l'international ? ». Si la réponse était « pas d'export », la question suivante était « Souhaitez-vous faire de l'export ? », puis « Quel(s) facteur(s) vous empêche(nt) d'exporter ? ». À droite, les réponses des entreprises sont présentées en pourcentage (%) des entreprises non exportatrices qui souhaitent exporter. Les données ont été pondérées en fonction de la répartition des entreprises interrogées par pays et de la contribution des secteurs économiques au PIB de chaque pays.

Source : Enquête ITC-CPCCAF, mars-juillet 2024.

## Les PME et les entreprises dirigées par des femmes sont plus susceptibles d'être confrontées à des obstacles à l'exportation



Note : Les données concernent uniquement les entreprises non exportatrices souhaitant exporter qui répondaient à la question « Quel(s) facteur(s) vous empêche(nt) d'exporter ? ». Les données ont été pondérées en fonction de la répartition des entreprises interrogées par pays et de la contribution des secteurs économiques au PIB de chaque pays.

Source : Enquête ITC-CPCCAF, mars-juillet 2024.



moitié (54%) des entreprises non exportatrices expriment ainsi le désir de pénétrer les marchés d'exportation, ce qui indique que de nombreuses entreprises reconnaissent le potentiel de l'expansion internationale pour stimuler la croissance de l'activité. L'augmentation potentielle des revenus, la diversification de la clientèle et la capacité à atténuer la volatilité du marché local sont probablement des facteurs qui motivent l'intérêt pour l'exportation.<sup>6</sup>

Parmi ces entreprises non exportatrices, l'intérêt de pénétrer les marchés internationaux est plus fort chez celles dirigées par des femmes que chez leurs homologues masculins : 63% des entreprises dirigées par des femmes expriment le désir d'exporter, contre 51% des entreprises dirigées par des hommes.

Toutefois, pour transformer cet intérêt en actions concrètes, il leur faut relever les défis considérables auxquels les entreprises sont confrontées pour accéder aux marchés internationaux, notamment l'accès limité au financement, la complexité des réglementations en matière d'exportation et l'inadéquation des infrastructures.

## Les obstacles à l'exportation varient selon les entreprises

De nombreuses entreprises d'Afrique francophone peinent à se développer sur les marchés internationaux. Le manque de ressources financières est l'obstacle le plus couramment cité. Parmi les entreprises qui n'exportent pas mais en expriment l'intention, 69% invoquent des contraintes financières comme leur principal défi ; les motifs suivants sont une capacité de production limitée (35%) et un appui gouvernemental inadéquat (27%). Ces taux sont conformes aux études qui montrent que l'accès limité au financement constitue un obstacle majeur pour les PME désireuses de s'engager dans le commerce transfrontière.<sup>7</sup>

L'entrée sur les marchés étrangers implique des coûts substantiels. Les entreprises doivent investir dans des canaux de commercialisation, adapter leurs produits aux normes étrangères et se frayer un chemin à travers des réglementations complexes, ce qui augmente leurs besoins financiers globaux. Les obstacles

auxquels sont confrontés les PME pour obtenir le financement nécessaire à leur entrée sur les marchés d'exportation sont plus prononcés, en raison de leurs documents financiers limités, de l'absence de garanties et des coûts de transaction élevés, qui se traduisent souvent par des taux d'intérêt et des frais plus importants, ce qui limite en fin de compte leur potentiel de croissance à l'échelle internationale.<sup>8</sup>

La taille de l'entreprise joue également un rôle significatif dans l'ampleur des autres obstacles à l'exportation. En effet, 36% des PME non exportatrices mentionnent comme barrière à l'export une capacité de production inadéquate, contre 21% des grandes entreprises non exportatrices. En outre, si 14% des PME non exportatrices indiquent manquer de main-d'œuvre pour pouvoir se lancer à l'export, ce pourcentage tombe à 6% parmi les grandes entreprises non exportatrices.

Ces résultats sont conformes aux études montrant que les petites entreprises sont généralement confrontées à de plus grandes difficultés pour augmenter leur production et accéder à une main-d'œuvre qualifiée,<sup>9</sup> ainsi qu'au financement et à la technologie,<sup>10</sup> ce qui limite plus amplement leur capacité à être compétitives au niveau international.

De même, les femmes sont plus susceptibles que les hommes de citer une main-d'œuvre insuffisante comme obstacle à l'exportation (28% contre 11%). Ce problème est souvent lié à la difficulté des entreprises dirigées par des femmes à obtenir des financements,<sup>11</sup> ce qui affecte leur capacité à investir dans la formation et le développement du personnel, pourtant essentiels à l'expansion internationale.

Les défis institutionnels sont également plus fréquents parmi les entreprises dirigées par des femmes qui cherchent à exporter : 41% d'entre elles citent l'absence de politiques gouvernementales propices à l'exportation et 35% soulignent la lourdeur des procédures administratives comme obstacles à l'expansion internationale. Ces chiffres sont inférieurs pour les entreprises non exportatrices dirigées par des hommes, avec respectivement 23% et 19%.

6. (Kubičková et al., 2014 ; Nurfarida et al., 2022).

7. (Mathee et al., 2023 ; Siringoringo et al., 2009).

8. (OMC, 2016).

9. (Business Scouts for Development, 2023 ; Kanu, 2022 ; Royaume des Pays-Bas, 2024 ; Mugere, 2024 ; OCDE, 2023).

10. (OMC, 2014).

11. (Banque mondiale, n.d.).



## Les écosystèmes commerciaux sont la clé de la croissance

Les entreprises opérant dans des pays dotés d'écosystèmes commerciaux performants sont mieux équipées pour relever les défis et saisir les opportunités de croissance, ce qui souligne l'importance d'entretenir ces environnements pour une réussite économique durable.<sup>12</sup> Ce point est particulièrement important pour les petites entreprises qui doivent relever des défis en matière de croissance et d'exportation.

### L'écosystème commercial détermine la performance des entreprises

L'enquête montre que les entreprises bénéficiant d'écosystèmes propices<sup>13</sup> sont moins susceptibles de voir leurs ventes diminuer : seuls 29% d'entre elles font état d'une baisse, contre 43% dans les écosystèmes moins favorables. Cette tendance s'étend aux ventes à l'exportation, pour lesquelles les entreprises situées dans des environnements commerciaux développés font preuve d'une résilience similaire, puisque seuls 29% d'entre elles constatent une baisse, contre 43% dans les écosystèmes moins développés.

Les écosystèmes commerciaux jouent également un rôle primordial dans la stabilité financière et les décisions d'investissement des entreprises. Selon les données tirées de l'enquête, les entreprises opérant dans des écosystèmes efficaces sont moins susceptibles d'être confrontées à des difficultés financières : seuls 26% d'entre elles font état d'une mauvaise santé financière, contre 47% dans les environnements moins efficaces.

De même, les entreprises dans des écosystèmes avancés sont moins susceptibles de réduire leurs investissements (24% contre 34%). Ces tendances confirment que les écosystèmes efficaces offrent un meilleur accès aux ressources, des conditions commerciales stables et des infrastructures d'appui, permettant ainsi aux entreprises de maintenir leur santé financière et de continuer à investir dans leur croissance.<sup>14</sup>

Ces écosystèmes permettent non seulement de retenir les talents, mais aussi d'encourager le développement de travailleurs qualifiés, deux éléments cruciaux pour la croissance à long terme. Les entreprises situées dans des environnements propices sont moins confrontées à des réductions d'effectifs (17% contre 26%) et ont moins de difficultés à recruter des employés qualifiés (32% contre 50%) que celles situées dans des écosystèmes moins développés.

### Les infrastructures et la certification influent sur le potentiel d'exportation

L'efficacité des réseaux de transport, la fiabilité des services logistiques et la solidité des systèmes de certification sont des facteurs déterminants qui, lorsqu'ils sont réunis, constituent les conditions optimales pour les entreprises visant à se développer sur les marchés internationaux.<sup>15</sup> Lorsque les gouvernements accordent la priorité à ces domaines, ils créent un environnement propice à la croissance des exportations, contribuant ainsi à un développement économique plus large.

12. (Hasayotin et al., 2024).

13. Les écosystèmes commerciaux sont définis comme plus ou moins propices en fonction de la proportion d'entreprises qui se déclarent insatisfaites de la qualité et du coût des éléments critiques, notamment les infrastructures de transport, les services de logistique et de certification, les services de promotion du commerce et de l'investissement, et les services bancaires. Pour de plus amples détails sur la méthodologie de calcul, veuillez-vous référer à la note accompagnant le graphique correspondant.

14. (Fédération bancaire de l'Union européenne, 2018).

15. (Europe Economics & Steptoe, 2020 ; Sénquiz-Díaz, 2021).



Des réseaux de transport bien développés permettent une circulation plus rapide et plus efficace des marchandises, ce qui permet aux entreprises d'atteindre les marchés avec plus de facilité et de fiabilité.<sup>16</sup> Les données tirées de l'enquête montrent que dans les pays dotés de systèmes de transport avancés, seuls 5% des entreprises non exportatrices mais souhaitant exporter déclarent que les déficiences de l'infrastructure constituent un obstacle, contre trois fois plus (17%) dans les pays dotés d'une infrastructure de transport de mauvaise qualité.

Les services logistiques jouent également un rôle primordial en garantissant un accès souple et rentable aux marchés internationaux.<sup>17</sup> Les pays dotés d'une logistique de qualité connaissent moins d'obstacles administratifs : 19% des entreprises ciblant les marchés internationaux citent la lourdeur des procédures comme un obstacle à l'exportation. Ce chiffre atteint 29% dans les pays où la logistique est de moindre qualité. En outre, dans les pays où les services logistiques sont coûteux, 72% des entreprises cherchant à exporter déclarent que le manque de ressources financières entrave leurs efforts, contre 62% dans les pays où la logistique est plus abordable.

La certification offre un avantage concurrentiel en démontrant que l'entreprise certifiée adhère à des normes de qualité reconnues, ce qui facilite l'accès aux marchés étrangers et favorise les relations de confiance avec les clients et partenaires internationaux.<sup>18</sup> Lorsque les gouvernements mettent en place des systèmes de certification solides, les entreprises acquièrent la confiance et l'appui dont elles ont besoin pour conquérir les marchés internationaux.

Selon les résultats de l'enquête, les entreprises des pays dotés de systèmes de certification bien développés sont deux fois moins susceptibles de citer le manque d'appui gouvernemental à l'exportation comme un obstacle que celles des pays dotés de systèmes plus faibles (21% contre 42%).

## Des services bancaires de qualité renforcent la stabilité financière

L'accès à des services financiers fiables est essentiel à la réussite des entreprises,<sup>19</sup> mais beaucoup d'entre elles sont encore confrontées à des défis majeurs dans ce domaine. Comme souligné dans la section précédente, les contraintes financières sont le principal obstacle à l'accès des entreprises non exportatrices aux marchés internationaux, ce qui reflète les problèmes systémiques liés à l'obtention d'un appui financier pourtant crucial.

L'importance des services financiers est réaffirmée au niveau national. Dans les pays dotés d'institutions bancaires solides, 40% des entreprises font état de difficultés d'accès aux services financiers. Ce problème est encore plus prononcé dans les pays dont les systèmes bancaires sont plus faibles, où 52% des entreprises citent l'accès aux institutions financières comme un obstacle majeur à leurs activités quotidiennes.

Des institutions financières saines peuvent rationaliser les opérations des entreprises en rendant les ressources financières plus accessibles.<sup>20</sup> Les données tirées de l'enquête montrent que dans les pays dotés de banques de qualité, 70% des entreprises ayant déposé une demande de prêt au cours des trois dernières années ont vu leur demande approuvée, contre 57% des entreprises dans les pays dotés de systèmes bancaires de moindre qualité.

La qualité de l'écosystème financier est cruciale non seulement pour l'obtention de crédits, mais aussi pour l'offre d'une large gamme de services personnalisés tels que la gestion des flux de trésorerie, le soutien consultatif et l'atténuation des risques,<sup>21</sup> qui sont tous essentiels au maintien de la stabilité financière. Les entreprises des pays dotés de banques de grande qualité sont presque deux fois plus susceptibles de se déclarer en bonne situation financière que celles des pays dont le système bancaire est plus faible (17% contre 9%). Ce point souligne l'importance de renforcer les institutions financières pour garantir que les entreprises disposent des ressources nécessaires à la croissance et à la résilience.

16. (Mbekeani, 2007).

17. (Korinek & Sourdin, 2011).

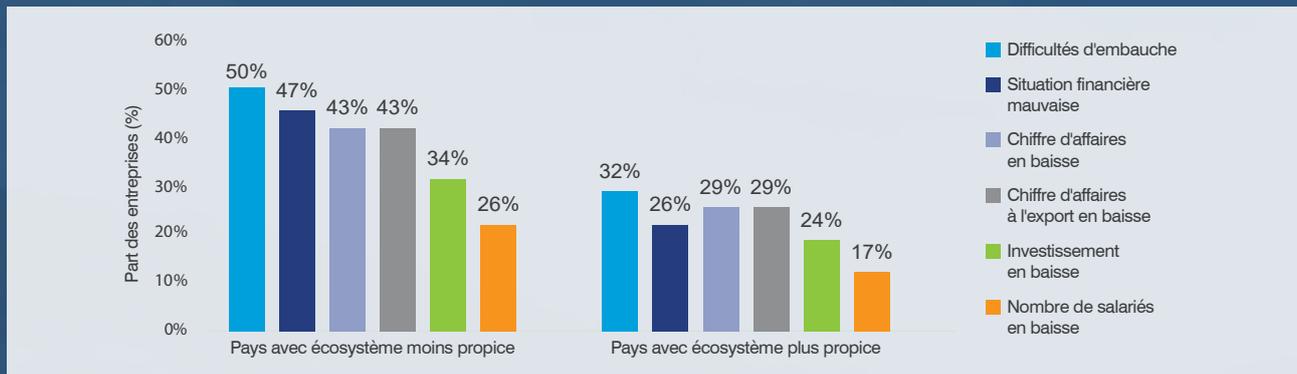
18. (Goedhuys & Sleuwaegen, 2016 ; Nyakudya & Nyakudya, 2022 ; Pacheco et al., 2022).

19. (Tony, 2023).

20. (John Gartchie & Gbetey, 2019).

21. (Fédération bancaire de l'Union européenne, 2018).

## Des écosystèmes commerciaux propices réduisent les défis de la croissance



*Note* : Le graphique décrit les réponses aux questions « Comparé à l'année passée, votre chiffre d'affaires total est-il en hausse, stable, ou en baisse ? » ; « Comparé à l'année passée, votre chiffre d'affaires à l'export est-il en hausse, stable ou en baisse ? » ; « Actuellement, estimez-vous que la situation financière de votre entreprise est bonne, stable ou mauvaise ? » ; « Sur l'année passée, le montant de vos investissements est-il en hausse, stable ou en baisse ? » ; « Comparé à l'année passée, le nombre de vos salariés est-il en hausse, stable ou en baisse ? » ; et « Rencontrez-vous des difficultés à embaucher ? ». Les pays sont classés en fonction du pourcentage d'entreprises insatisfaites de l'écosystème commercial. Pour ce faire, les réponses aux questions suivantes ont été utilisées : « Veuillez évaluer la qualité des éléments suivants sur une échelle de 0 (qualité faible) à 100 (qualité élevée) : infrastructure de transport, services de logistique et de certification, services de promotion du commerce et de l'investissement, et services bancaires » ; et « Veuillez évaluer le coût des éléments suivants sur une échelle de 0 (coût élevé) à 100 (coût faible) : services de logistique et de certification ». La note globale attribuée par chaque entreprise à l'écosystème commercial a été calculée comme la moyenne de ces notes, ce qui a donné une note unique comprise entre 0 (écosystème inefficace) et 100 (écosystème avancé). Le pourcentage d'entreprises insatisfaites (celles qui ont donné une note globale inférieure à 33) a ensuite été calculé pour chaque pays. Dans un pays, si ce pourcentage est inférieur ou égal (ou à l'inverse supérieur) au pourcentage médian d'entreprises insatisfaites dans l'ensemble des pays de l'échantillon, le pays est considéré comme ayant un écosystème commercial avancé (à l'inverse inefficace). Les données ont été pondérées en fonction de la répartition des entreprises interrogées par pays et de la contribution des secteurs économiques au PIB de chaque pays.

Source : Enquête ITC-CPCCAF, mars-juillet 2024.

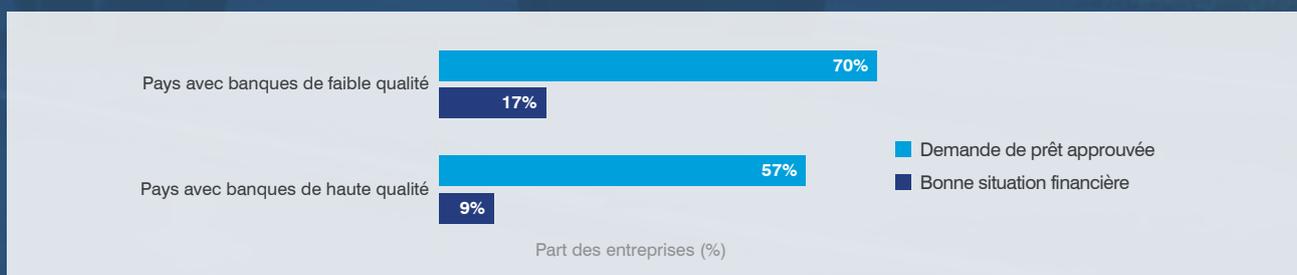
## L'amélioration des infrastructures, de la logistique et de la certification réduit les obstacles à l'exportation



*Note* : Le graphique décrit les réponses aux questions « Quel(s) facteur(s) vous empêche(nt) d'exporter ? » ; et « Veuillez évaluer, à l'échelle nationale, la qualité des éléments suivants : infrastructure de transport (graphique de gauche), services logistiques (graphique central) et services de certification (graphique de droite) ». Les pays sont classés en fonction du pourcentage d'entreprises insatisfaites de la qualité des infrastructures de transport et des services de logistique et de certification, respectivement. Une entreprise est considérée comme insatisfaite si elle donne une note de 1 ou 2 sur une échelle de Likert allant de 1 (faible qualité) à 6 (haute qualité). Si le pourcentage d'entreprises insatisfaites dans un pays est inférieur ou égal (ou à l'inverse supérieur) au pourcentage médian d'entreprises insatisfaites dans tous les pays de l'échantillon, le pays est considéré comme ayant des infrastructures de transport, des services de logistique et de certification de haute qualité (à l'inverse de faible qualité). Les réponses des entreprises sont présentées en pourcentage (%) des entreprises non exportatrices mais souhaitant exporter. Les données ont été pondérées en fonction de la répartition des entreprises interrogées par pays et de la contribution des secteurs économiques au PIB de chaque pays.

Source : Enquête ITC-CPCCAF, mars-juillet 2024.

## La qualité des banques affecte l'octroi de prêts aux entreprises et leur santé financière



*Note* : Le graphique décrit les réponses aux questions « Actuellement, estimez-vous que la situation financière de votre entreprise est bonne, stable ou mauvaise ? » ; « L'entreprise a-t-elle demandé un prêt au cours des trois dernières années ? » ; et « Veuillez évaluer, au niveau national, la qualité des banques que vous avez rencontrées ». Les pays sont classés en fonction du pourcentage d'entreprises insatisfaites de la qualité des banques. Une entreprise est considérée comme insatisfaite si elle donne une note de 1 ou 2 sur une échelle de Likert allant de 1 (faible) à 6 (élevé). Si le pourcentage d'entreprises insatisfaites dans un pays est inférieur ou égal (ou à l'inverse supérieur) au pourcentage médian d'entreprises insatisfaites dans tous les pays de l'échantillon, le pays est considéré comme ayant des banques de haute qualité (à l'inverse de faible qualité). Les données ont été pondérées en fonction de la répartition des entreprises interrogées par pays et de la contribution des secteurs économiques au PIB de chaque pays.

Source : Enquête ITC-CPCCAF, mars-juillet 2024.

# La Conférence permanente des chambres consulaires africaines et francophones

La Conférence permanente des chambres consulaires africaines et francophones (CPCCAF) est un réseau de coopération économique pour le développement du secteur privé et du commerce en Afrique francophone. Elle appuie la coopération bilatérale et multilatérale entre les chambres de commerce et d'industrie, d'artisanat et de métiers, et d'agriculture, et d'autres organisations de promotion du commerce, dans tous les domaines du développement de l'entrepreneuriat. Créée en 1973, la CPCCAF dispose aujourd'hui d'un réseau couvrant 33 économies, dont 26 pays d'Afrique francophone.

## Le Centre du commerce international

En tant qu'agence conjointe de l'Organisation mondiale du commerce et de l'Organisation des Nations Unies, le Centre du commerce international (ITC) est la seule agence multilatérale pleinement dédiée à appuyer l'internationalisation des PME. Grâce à ses outils d'accès aux marchés et ses programmes d'assistance technique, l'ITC permet aux PME des économies en développement et en transition d'exploiter les nouvelles opportunités de marché, favorisant ainsi l'augmentation des revenus et la création d'emplois, notamment pour les femmes, les jeunes et les communautés défavorisées.

Cette publication n'aurait pu voir le jour sans le soutien généreux des donateurs extrabudgétaires de l'ITC, à savoir l'Allemagne, le Canada, l'Irlande, la Suède et la Suisse.

### Éditions précédentes :



**2023**

**Renforcer la résilience au changement climatique**

<https://www.intracen.org/resources/publications/sme-competitiveness-in-francophone-africa-2023-building-resilience-to>



**2020**

**COVID-19 : Renforcer la résilience des entreprises**

<https://intracen.org/file/promoting-sme-competitiveness-in-francophone-africa-covid-19-strengthening-companies-resilience.pdf>



**2022**

**Promouvoir la transformation numérique**

<https://intracen.org/resources/publications/sme-competitiveness-in-francophone-africa-2022-fostering-digital>



**2019**

**Favoriser l'accès au financement pour une croissance inclusive**

<https://intracen.org/file/francophone-africa-2019-en-webpdf>



**2021**

**De la crise à la reprise grâce à l'intégration régionale**

<https://intracen.org/file/cpccaf2021-layout-en-webpdf>



**2018**

**Les normes ouvrent la voie au commerce**

<https://intracen.org/file/itc-francophone-africa-eng-webpdf>

## Références

- Banque mondiale. (n.d.). *Using digital solutions to address barriers to female entrepreneurship*. Banque mondiale. Consulté le 21 novembre 2024 sur <https://digitalforwomen.worldbank.org/access-finance>
- Bora, N., Cottell, M., Karmakar, S., King, B., Nyamushonongora, K., & Sengul, S. (2024, 11 mars). *Identifying barriers to productive investment and external finance: a survey of UK SMEs: An analysis of the 2023 Finance and Investment Decisions Survey*. Bank of England.
- Business Scouts for Development. (2023). *Strengthening industries in East Africa - Creating sustainable perspectives* (p. 5).
- Europe Economics, & Steptoe. (2020). *Value of the testing, inspection and certification sector* (p. 87).
- Fédération bancaire de l'Union européenne. (2018). *Financing the Europe of tomorrow: How to unlock Europe's latent growth potential*.
- Goedhuys, M., & Sleuwaegen, L. (2016). International standards certification, institutional voids and exports from developing country firms. *International Business Review*, 25(6), 1344–1355.
- Guyen, M., & Karlen, R. (2020, 3 décembre). *Supporting Africa's urban informal sector: Coordinated policies with social protection at the core* [Blog]. Blogs de la Banque mondiale.
- Hasayotin, K., Maisak, R., Setthaji, R., Ratchatakulpat, T., Naburana, W., & Supanut, A. (2024). *Empowerment of SMEs and entrepreneurial ecosystems: a qualitative study on diversifying Pattaya's economy*. *Revista de Gestão Social e Ambiental*, 18(7), e05608–e05608.
- John Gartchie, G., & Gbettey, C. (2019). *Soundness of banks, ease of access to credit and affordability of financial services in Africa*. *The Journal of Accounting and Management*, 9(2), 45–55.
- Kanu, A. (2022). An investigation into the challenges to SMEs development in Africa. *International Journal of Economics, Commerce & Management*, X(1), 17.
- Korinek, J., & Sourdin, P. (2011). *To what extent are high-quality logistics services trade facilitating?* OCDE.
- Kubičková, L., Votoupalová, M., & Toulová, M. (2014). Key motives for internationalization process of small and medium-sized enterprises. *Procedia Economics and Finance*, 12, 319–328.
- Matthee, M., Myres, K., Scheepers, C., & Mamabolo, A. (2023). *Lived experience of women entrepreneurial exporters in a developing country context*. In *Making trade work for women: Key findings from the 2022 World Trade Congress on Gender* (pp. 60-79).
- Mbekeani, K. K. (2007). *The role of infrastructure in determining export competitiveness: framework paper*.
- Mugere, T. (2024, 29 janvier). *Challenges facing production Levels OF SMES in Africa* [Blog]. Muto Online.
- Nurfarida, I. N., Mukhlis, I., & Murwani, F. D. (2022). The Internationalization of SMEs: Motives and Barriers. *International Journal of Current Science Research and Review*, 5(5), No.-1749-1756.
- Nyakudya, U. N., & Nyakudya, M. N. (2022). An investigation into the reasons for and benefits of ISO certification in small manufacturing firms in Botswana. *Open Journal of Business and Management*, 10(2), Article 2.
- OCDE. (2019). *Fostering greater SME participation in a globally integrated economy*. In *Strengthening SMEs and Entrepreneurship for Productivity and Inclusive Growth: OECD 2018 Ministerial Conference on SMEs* (pp. 73–90).
- OCDE. (2023). *Upskilling, reskilling and finding talent: The role of SME ecosystems*. In *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2023* (Publications de l'OCDE, p. 29).
- Organisation mondiale du commerce. (2014). *Background note on aid for trade and SME competitiveness: Connecting developing country SMEs to global value chains*.
- Organisation mondiale du commerce. (2016). *Trade obstacles to SME participation in trade*. In *World Trade Report 2016* (World Trade Report, p. pp 76-111).
- Organisation mondiale du commerce. (2024). *Examining MSMEs' composition and participation in international trade through meta survey data*. (MSME Research note #4; p. 26).
- Pacheco, L., Lobo, C., & Maldonado, I. (2022). *Do ISO Certifications Enhance Internationalization? The Case of Portuguese Industrial SMEs*. *Sustainability*, 14(3), Article 3.
- Royaume des Pays-Bas. (2024, 3 septembre). *Connecting Kenyan SME farmers to export markets through Agrologistics*.
- Sénquiz-Díaz, C. (2021). *The effect of transport and logistics on trade facilitation and trade: A PLS-SEM Approach*. *Economics*, 9(2), 25.
- Siringoringo, H., Prihandoko, P., Ediraras, D. T., & Kowanda, A. (2009). *Problems faced by small and medium business in exporting products*. *Delhi Business Review*, 10(2).
- Tony, M. (2023). *The role of financial institutions in promoting entrepreneurship and economic growth*. *International Journal of Business Leadership and Management*, 1(1), 9.
- Union africaine. (2022, June 28). *The First AU SME Annual Forum to realize Africa's Industrialization in the context of the integrated market* [page internet].



Centre du  
Commerce  
International

**Siège**

International Trade Centre  
54-56, rue de Montbrillant  
1202 Genève, Suisse

**SMEs benchmarking team**

<https://intracen.org/resources/data-and-analysis/research-and-data>

**Adresse postale**

Centre du commerce international  
Palais des Nations  
1211 Genève 10, Suisse

Le Centre du commerce international (ITC) est l'agence conjointe de l'Organisation mondiale du commerce et des Nations Unies.

Photos: ©Shutterstock.com