



**CADRE DE CONCERTATION ET D'ORIENTATION
POUR LE DIALOGUE ETAT - SECTEUR PRIVE
(CODESP)**

2^{ème} Rencontre nationale Etat/Secteur Privé

COMMUNICATION INTRODUCTIVE

THÈME GÉNÉRAL

**Etude sur les Stratégies d'Intégration des
entreprises Burkinabé dans les Chaines de Valeur
nationales, régionales et internationales.**

APERCU

1. Pourquoi cette étude ?
2. Comment comprendre le thème central ?
3. Quelles sont les conclusions de l'étude ?
4. Quelles sont les grandes recommandations?

I. Pourquoi cette étude ? (1/3)

A- BREF APERÇU DU CONTEXTE PAYS:

1. Environnement politique, institutionnel et social:

- Pays enclavé: Plus de 1 000 Km des côtes
- Menace latente: Risques sécuritaires
- Institutions: Globalement en faibles capacités
- Climat politique et social: Permanence de contestations et de conflits
- Besoin important en emplois décents: plus de 300 000 chaque année

2. Cadre macroéconomique:

- Base économique réduite: PIB de 13 Milliards USD (en 2017)
- Climat des affaires: En détérioration (143^{ème}/190 en 2016 à 151^{ème} sur 190 en 2019)
- Corruption: Menace réelle (74^{ème}/183 pays en 2017)
- Ressources budgétaires: Très réduite

3. Secteur privé:

- Prépondérance du secteur informel
- Economie formel: Trop de PME et très peu de grandes entreprises
- Coûts des facteurs très élevés; Electricité, transports et logistiques, compétences professionnelles, etc.,
- Taux de transformation et niveau d'intégration des secteurs et branches: Très faible

I. Pourquoi cette étude ? (2/3)

B- JUSTIFICATION DE L'ÉTUDE:

1. QUESTION CENTRALE DE L'ETUDE

Pourquoi et comment accompagner l'intégration des entreprises burkinabè dans les chaînes de valeur nationales, régionales et internationales?

2. OBJECTIFS VISÉS

- ❑ Décliner les enjeux et défis de l'intégration
- ❑ Faire le diagnostic des filières/chaînes de valeur prioritaires de l'intégration
- ❑ Identifier les contraintes structurelles de l'intégration
- ❑ Faire une analyse comparée des bonnes pratiques de l'intégration
- ❑ Présenter les éléments de stratégie et du plan d'actions

3. RÉSULTATS ATTENDUS

- ❑ Un diagnostic des filières/chaînes de valeur prioritaires de l'intégration
- ❑ Une présentation des enjeux et défis de l'intégration
- ❑ Un aperçu des contraintes structurelles de l'intégration
- ❑ Une analyse comparée des bonnes pratiques de l'intégration
- ❑ L'esquisse d'une stratégie et l'ébauche du plan d'actions

I. Pourquoi cette étude ? (3/3)

C. DÉMARCHE UTILISÉE :

I. LA MÉTHODOLOGIE :

- ❑ Exploitation de la documentation :
- ❑ Entretiens approfondis avec les acteurs clés du secteur privé et du secteur public :
- ❑ Echanges avec les membres du Comité de Pilotage de la RNESP 2019
- ❑ Analyse des données, synthèse et rédaction du Rapport,

2. LES LIMITES DE L'ÉTUDE;

- ❑ Manque de données et des informations sur :
 - L'agriculture et l'élevage
 - Les filières/chaines de valeur
 - Le choix politique (stratégique) des pays pour le Commerce International
- ❑ Délai très court (20 jours)

II- Comprendre le Thème de l'Édition 2019 (1/2)

A- IMPORTANCE DE LA CONQUETE DES MARCHES PAR LES PAYS EMERGENTS

1- Le monde est devenu un marché global

- ❑ Pression de l'OMC pour ouvrir toutes les frontières
- ❑ Compétition généralisée avec un marketing guerrier
- ❑ Baisse continue des coûts des transactions;

2. La balance commerciale hors produits miniers du Burkina

- ❑ Chroniquement déficitaire (- 56 Milliards de FCFA en fin 2017)
- ❑ Prépondérance des exportations des produits agricoles brutes
- ❑ Le Burkina a des produits agricoles sur lesquels l'avantage naturel est évident: Le karité, le sésame, l'anacarde, le bétail/viande, le textile/habillement, peaux et cuir, etc.

B- CONCEPTS CLES ET EXEMPLES

I- Intégration

Pour le Burkina Faso, l'intégration commerciale est un processus initié et conduit par le Gouvernement et toutes les parties prenantes (entreprises, administrations publiques techniques, organisations consulaires et associations professionnelles) destiné à : Sélectionner les marchés/pays porteurs et les produits les plus compétitifs (Couple Marchés/produits) ; Organiser des missions commerciales (Foire promotionnelles) ; Identifier des réseaux et des partenaires commerciaux afin de nouer des alliances dans le but de conquérir, de développer des parts de marché. Exemple: Le Canada

II- Comprendre le Thème de l'Édition 2019 (2/2)

B- CONCEPTS CLES ET EXEMPLES

2- Filière agricole/Chaines de valeur:

Autour d'un même marché en partant de l'aval (marché) vers l'amont (exploitations), c'est une chaîne d'acteurs en interactions (distributeurs, transformateurs, collecteurs / transporteurs, producteurs et chercheurs) ayant un intérêt économique dans le développement durable d'une matière première agricole,

3- Benchmarking:

Pour ne plus inventer la roue, le benchmarking ou étude comparative, est une approche marketing et de gestion de la qualité qui consiste à analyser pour s'en inspirer, les méthodes, les modes d'organisation, les techniques, les outils et les bonnes pratiques en vigueur les leaders du domaine. Exemples: Corée du Sud, Vietnam, Rwanda, etc.,

4- Alliance stratégique:

Une alliance stratégique est le résultat d'un processus de coopération conclue selon le principe de gagnant-gagnant, entre des entreprises concurrentes de loin ou de près, qui acceptent et s'engagent formellement à conduire ensemble, une activité spécifique en coordonnant les moyens, les ressources et les compétences nécessaires. Exemples: Maroc, Éthiopie, Rwanda, Nigéria, etc.,

5- La Qualité:

Micro: La qualité désigne l'ensemble des signes perçus par le client : Origine, marque, label, emballage, couleur, étiquetage, etc., qui justifierait le prix de ce qu'il achète.

Macro: Ensemble de règles et normes mises en place et contrôlées régulièrement pour la conformité des produits par rapport aux exigences et attentes des parties prenantes,

III- QUELLES SONT LES CONCLUSIONS ? (1/6)

A- DU DIAGNOSTIC STRATEGIQUE DES 12 FILIERES/CHAINES DE VALEUR

I. Forces et faiblesses des 12 filières

	FILIERES/CDV	FORCES CLES	FAIBLESSES MAJEURES
1	Anacarde	Début d'organisation	Non intégration
2	Bétail-Viande	Cheptel important	Système d'élevage extensif
3	Cuir et Peaux	Matières premières abondantes	Transformation archaïque
4	Haricot vert	Bonne consommation au niveau national	Héritage colonial en perte continue de vitesse
5	Karité	Début d'organisation	Non intégration
6	Mangue	Matières premières de qualité	Système de production primaire archaïque
7	Miel	Très apprécié par les consommateurs	Organisation insuffisante des acteurs
8	Niébé	Produit en forte demande	Organisation insuffisante des acteurs
9	Oignon	Produit à fort impact social	Organisation insuffisante des acteurs
10	Sésame	Début d'organisation	Non intégration
11	Textile/Habillement	Matières premières de qualité	Transformation archaïque
12	Tomates	Très apprécié par les consommateurs	Organisation insuffisante des acteurs

III- QUELLES SONT LES CONCLUSIONS ? (2/6)

A- DU DIAGNOSTIC STRATEGIQUE DES 12 FILIERES

2- OPPORTUNITES MAJEURES ET PRINCIPALES MENACES

	FILIERES/CDV	OPPORTUNITES	MENACES
1	Anacarde	Potentiel important	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Réurrence des conflits Elevage/Agriculture ➤ Réurrence des conflits fonciers et sociaux ➤ Faible intégration de la recherche ➤ Fort impact du changement climatique ➤ Déficit de la culture de la Démarche Qualité et de la normalisation ➤ Faible connaissance des marchés ➤ Déficit de la formation de la main-d'œuvre ➤ Faible contrôle de la qualité des intrants agricoles : Plants, produits vétérinaires et phytosanitaires ➤ Volatilité extrême des cours des matières premières ➤ Faible mécanisation agricole ➤ Déficit du financement de l'agriculture , de l'élevage et de l'agro-industrie
2	Bétail-Viande	Position géographique	
3	Cuir et Peaux	Position géographique	
4	Haricot vert	Marché intérieur en croissance	
5	Karité	Forte demande mondiale pour les produits transformés	
6	Mangue	Identification géographique pour la qualité	
7	Miel	Identification géographique pour la qualité	
8	Niébé	Marché intérieur en croissance	
9	Oignon	Marché intérieur en croissance	
10	Sésame	Forte demande mondiale	
11	Textile/Habillement	Signe culturel distinctif	
12	Tomates	Marché intérieur en croissance	

III- QUELLES SONT LES CONCLUSIONS ? (3/6)

B- DE LA PRIORISATION:

I. CRITÈRES DES FILIERES/CHAINES DE VALEUR

❑ Le classement a été fait en trois étapes :

- **D'abord**, lors des entretiens approfondis avec les différentes parties prenantes, il leur était demandé de citer les trois filières les plus dynamiques et les trois les moins dynamiques selon leurs propres observations.
 - **Ensuite**, sur la base de 20 critères courants de l'analyse de filière, et d'une notation de 1 (Très insuffisant) à 10 (Très bien), soit un total de 60 points pour chacune des filières, chacun des 3 experts a procédé à sa propre évaluation des 12 filières.
 - **Enfin**, à l'issue d'un travail commun, et sur la base des mêmes 20 critères réduites à 'une notation à 3 points : Faible (1) ; Moyen (2) et Bien (3), les trois experts ont procédé à l'évaluation finale. La figure qui suit présente d'abord le niveau d'exigences en termes de création de réseaux d'entreprises afin d'acquérir une plus grande capacité compétitive, ensuite les facteurs clés qui déterminent la motivation des entreprises pour aller à l'intégration et enfin les étapes de croissance à suivre en partant du niveau local au niveau global.
- ❑ Modèle d'analyse: Banque Mondiale ; *Transformation in Agriculture Value chains : Methodology and Pathways for increased Addition through Agro processing, 2015*

III- QUELLES SONT LES CONCLUSIONS ? (4/6)

B- DE LA PRIORISATION:

2- CLASSEMENT PROPREMENT DIT

Classe A: Les Etalons Régionaux	<ol style="list-style-type: none">1. Textile/Habillement2. Peaux et cuir3. Mangue4. Bétail-Viande	Toutes les filières/chaines de valeur exigent la même attention de la part des Pouvoirs publics, mais l'intensité des ressources sera différenciée en fonction de la classe et de la place de chaque filière dans la classe
Classe B; Les Etalons Nationaux	<ol style="list-style-type: none">1. Sésame2. Anacarde3. Karité	
Classe C: Les Etalons juniors	<ol style="list-style-type: none">1. Tomates2. Haricot vert3. Miel4. Oignon5. Niébé	

Exemple de l'Indonésie dans les années 80: Répartition des ressources publiques Classe A (80 %), Classe B (15 %) et Classe C (5%),

III- QUELLES SONT LES CONCLUSIONS ? (5/6)

B- DE LA PRIORISATION:

3- DEMARCHE DE PRIORISATION DES FILIERES/CHAINES DE VALEUR

- En partant du principe qu'une politique d'intégration est construite graduellement, nous avons retenu de prendre en compte à la fois trois dimensions : Le cycle de croissance de la filière, sa capacité compétitive et les motivations pour l'intégration. Sur cette base, on distingue trois groupes de filières dont les politiques publiques de soutien, sont différentes :
- **Classe A:** Les filières structurantes exigeant des soutiens publics de grande envergure pour des effets/impacts attendus à moyen/long terme (moyenne au moins égale à 10) notamment l'intégration compétitive dans les chaînes de valeur régionales et internationales ;
- **Classe B:** Les filières nécessitant des actions pilotes intenses, mais ponctuelles en termes d'incitations aux regroupements et à l'organisation (moyenne au-dessus de 08,50)
- **Classe C:** Les filières nécessitant des actions publiques de soutien et professionnelles à effet rapide afin d'inciter à la coopération et aux projets collaboratifs pour faire décoller les filières.

III- QUELLES SONT LES CONCLUSIONS (6/6) ?

○ C- DU BENCHMARKING (Exemples)

	Bonnes pratiques Pays	Leçons apprises pour le Burkina
CLASSE A		
Textile/Habillement	Ethiopie et Turquie: Copier la technologie chinoise, acheter des équipements chinois , former le personnel et produire moins cher que la Chine	Investir dans la technologie, les équipements et la formation afin d'être un Hub de référence pour la transformation en textile/habillement, du coton en provenance du Tchad, et du Mali
Peaux et cuir	Ethiopie: Tarif douanier à 150 % sur l'exportation des peaux brutes afin d'inciter le secteur privé à investir dans la transformation. Maroc: Organisation et centralisation des peaux et cuir de pays voisins et traitement à grandes échelles par les PME équipées par les banques privées avec la garantie de l'Etat	Investir dans la technologie, les équipements et la formation afin d'être un Hub de référence pour la transformation des peaux en provenance du Tchad, du Niger, du Mali, de la Côte d'Ivoire, etc

IV- QUELLES SONT LES GRANDES RECOMMANDATIONS ? (1/6)

A- EBAUCHE DE LA STRATEGIE

□ **VISION:**

A l'horizon **2025**, au moins sept (07) filières porteuses du Burkina Faso sont structurées et leur niveau d'intégration dans les chaînes de valeur nationales, régionales et internationales est accru.

1. TEXTILE/HABILLEMENT
2. PEAUX ET CUIR
3. MANGUE
4. BETAIL-VIANDE
5. SESAME
6. ANACARDE
7. KARITE

□ **PRINCIPES DIRECTEURS:**

1. QUALITE TOTALE
2. PROFESSIONNALISATION
3. RESEAUTAGE
4. ORGANISATION
5. DURABILITE (ODD)

IV- QUELLES SONT LES GRANDES RECOMMANDATIONS ? (2/6)

A- EBAUCHE DE LA STRATEGIE

- ❑ **AXES STRATEGIQUES : (Résultats attendus à partir de 2025)**
- **Axe 1: transformer l'environnement institutionnel public pour accélérer le processus d'intégration des entreprises burkinabè dans les chaînes de valeur.**
- **Axe 2:** mettre à disposition les ressources financières, humaines, technologiques et logistiques en phase avec les exigences des filières prioritaires et du secteur privé burkinabè
- **Axe 3:** mettre à disposition toute l'intelligence et les outils de diplomatie commerciale pour la construction de l'image du Burkina Faso
- **Axe 4:** appuyer la structuration et le développement des filières/chaînes de valeur

IV- QUELLES SONT LES GRANDES RECOMMANDATIONS ? (3/6)

B- LES RECOMMANDATIONS DE L'ETUDE

□ **_ ETAT/GOVERNEMENT**

● **Préalables :**

- Réaliser des études approfondies sur les filières prioritaires et les entreprises leaders ;
- Identifier les entreprises capables de se développer durablement à l'exportation et réaliser une étude sur l'intégration de ces entreprises dans les chaînes de valeur au niveau régional et international ;
- Initier le projet de l'image de marque « Burkina Faso » afin de soutenir les produits made in Burkina Faso ;
- Mettre à jour et rendre plus actif, le système de collecte des données, de traitement et d'analyses des statistiques et assurer leur production régulière.

IV- QUELLES SONT LES GRANDES RECOMMANDATIONS ? (4/6)

B- LES RECOMMANDATIONS DE L'ETUDE

□ _ ETAT/GOUVERNEMENT

• Stratégies d'intégration :

La stratégie d'intégration doit être basée sur la détermination des segments stratégiques d'activités. Elle devra également utiliser les approches de coopération, de partenariat stratégique, de passerelle, etc., afin de garantir l'existence des chaînes de valeur viables.

Ainsi, nous recommandons :

- **Une stratégie d'intégration concentrique de niches** en partant des pays les plus proches (Niger, Nigéria, Côte d'Ivoire, Ghana, etc.) aux plus éloignés (Europe ,Etats-Unis, Canada, etc.) dans laquelle **les Burkinabè de la diaspora doivent être associés et seront des relais commerciaux importants.**
- **Une stratégie de promotion de l'image du Burkina Faso à l'international** : (Diplomatie économique) pour mieux révéler ses potentialités.
- **Une stratégie de promotion de l'agriculture contractuelle** d'amont en aval des différentes filières, sera un outil majeur. C'est dans cette dynamique que les alliances stratégiques seront conclues.

IV- QUELLES SONT LES GRANDES RECOMMANDATIONS ? (5/6)

B- LES RECOMMANDATIONS DE L'ETUDE

❑ STRUCTURES D'APPUI AU SECTEUR PRIVÉ:

Nous recommandons :

- La réalisation d'un inventaire des entreprises les plus performantes dans chacune des filières ;
- L'organisation des voyages de benchmarking et de préparation des alliances stratégiques sur les filières à positionner sur les chaînes de valeur ;
- La conception, l'organisation et le lancement d'un cadre de concertation mensuelle ou trimestrielle dédié à l'exportation et aux professionnels des exportations sous la forme du « **Club Export des produits made in Burkina Faso** » ;
- Le développement de services d'appui adaptés aux besoins des chaînes de valeur

IV- QUELLES SONT LES GRANDES RECOMMANDATIONS ? (6/6)

B- LES RECOMMANDATIONS DE L'ETUDE

❑ **ORGANISATIONS ET ASSOCIATIONS PROFESSIONNELLES DU SECTEUR PRIVE**

• **Nous recommandons :**

- La réalisation des journées nationales de l'export dans les sept (7) premières filières à raison de 4 filières en 2020 et trois (3) filières en 2021 : textile/habillement, peau et cuir, mangue, bétail/viande, karité, anacarde, sésame ;
- La réalisation des salons agricoles et industriels au niveau des régions en mettant un accent particulier sur les sept (7) filières prioritaires : textile/habillement, peau et cuir, mangue, bétail-viande, sésame, anacarde et karité, avec au moins un (1) salon par région entre 2020 et 2021 ;
- La création d'alliances stratégiques nationales capables de s'insérer durablement dans les chaînes de valeur sous régionale, régionale, et internationale ;
- Le regroupement et la diffusion sous forme d'un recueil par filière de toutes les lois, réglementations et normes concernant les filières prioritaires.



**ACCOMPAGNER LA CREATION DES RICHESSES ET DES EMPLOIS
DANS LES TERROIRS**

« *Tout ce qui se conçoit bien, s'énonce clairement, les mots pour le dire arrivent aisément.* »

Nicolas BOILEAU

« *Et les mains pour le faire, sont légères* »

JE VOUS REMERCIE