

E-commerce et MPME: quelles règles commerciales pourraient améliorer le climat des affaires en Afrique?

Mars 2019

Par Martin Luther Munu¹

Le commerce électronique, appelé habituellement e-commerce et défini de façon assez vague comme la commande et achat de biens et services par des moyens électroniques, est devenu récemment l'une des questions les plus importantes en matière de politique commerciale et industrielle. Ce parce que, si géré comme il faut, l'e-commerce peut marquer le début d'une [économie numérique très efficace et stimuler la croissance économique](#). Des membres de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) se sont intéressés de près à l'e-commerce. En septembre 1998, les membres de l'OMC ont adopté un programme de travail sur l'e-commerce de nature largement exploratoire. Mais le 13 décembre 2017, 43 membres (comptant 71 pays) ont adopté une [Déclaration commune sur l'e-commerce](#), acceptant ainsi de travailler ensemble vers des négociations futures à l'OMC sur les aspects du commerce électronique relatifs au commerce.

Cependant le Groupe africain s'est opposé, à juste titre, à la négociation de règles contraignantes sur l'e-commerce à l'OMC. Il affirme que l'OMC devrait se concentrer sur la mise en œuvre du mandat de l'Agenda de développement de Doha - comme les réductions substantielles des subventions ayant un effet de distorsion sur les échanges en agriculture ; le coton ; et le traitement spécial et différencié - afin de promouvoir une transformation structurelle et l'industrialisation, qui bénéficieraient aux micro, petites et moyennes entreprises (MPME) en Afrique.ⁱ

Un cadre d'e-commerce favorable est important pour la réalisation de l'Objectif 9 des Objectifs de développement durable de l'ONU (ODD de l'ONU), qui se concentre sur la construction d'infrastructures résilientes, la promotion d'une industrialisation inclusive et durable et la promotion de l'innovation. De plus il facilite la Stratégie et Plan d'action 2017 – 2021 pour les MPME de l'Union africaine (UA), qui vise à favoriser le potentiel des MPME de créer de l'emploi et promouvoir le commerce intra-régional et intra-africain, de même qu'à intégrer les MPME africaines dans les chaînes globales de valeur régionales.

Tout comme certains affirment que l'e-commerce est avantageux pour le MPME africaines, les défis posés par l'e-commerce et l'économie numérique ont été tout aussi bien documentés.ⁱⁱ La Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) identifie des questions clé qui préoccupent les pays en développement en ce qui concerne la question de la mise en place d'un accord multilatérale sur l'e-commerce. Celles-ci incluent le fait que : la plupart de l'e-commerce est national, donc des politiques nationales sont plus importantes que les politiques internationales ; le clivage numérique reste important aussi bien entre les pays qu'à l'intérieur de ceux-ci ; les entreprises dans les pays en développement peuvent ne pas avoir d'accès adéquat aux plateformes d'e-commerce utilisées dans les pays développés ; et/ou les termes d'accès , y compris la perte de contrôle

¹ *Research Analyst, Trade & Regional Integration, Economic Policy Research Centre (EPRC), email: munumartinl@yahoo.com*

sur les données, peuvent être défavorables et les plateformes d'e-paiement inaccessibles dans les pays en développement.

Les MPME sont classifiées selon le nombre d'employés, du chiffre d'affaires ou de l'actif total. Dans l'UE par exemple, les PME sont classifiées comme ayant moins de 250 personnes avec un chiffre d'affaires qui ne dépasse pas les 50 millions d'euros. En Ouganda, comme illustré dans le tableau 1, elles emploient moins de 100 personnes avec un actif total de moins de USD 97,000.

Ceci veut dire que les MPME dans les pays africains, en plus d'avoir un rôle limité dans l'e-commerce, ne sont pas non plus capables d'entrer en concurrence avec leurs homologues dans les pays développés. De plus, les entreprises qui poussent pour l'e-commerce sont beaucoup plus grandes, par exemple Google pèse USD 498 milliards, Apple USD 495 milliards, alors que Facebook et Amazon valent toutes plus de 340 milliards USD. Les entreprises africaines sont importatrices net d'e-commerce, loin derrière des pays comme la Chine, le Brésil, les Etats-Unis et la Grande Bretagne dans l'infrastructure d'e-commerce. Ceci explique pourquoi elles s'opposent à ce que l'OMC libéralise davantage au nom des MPME. Leur argument est aussi renforcé par le fait que sans de nouvelles règles de l'OMC sur l'e-commerce, 22 trillion USD de commerce dans l'e-commerce avait déjà lieu en 2015.

Table 1: Classification des MPME en Ouganda

Entreprise	No. d'employés	Actif total	
		UGX	USD
Micro entreprise	Jusqu'à 4	10 millions ou moins	2,700
Petite entreprise	5 à 49	10 millions à 100 millions	2,700 à 27,000
Moyenne	50 à 100	100 millions à 360 millions	27,000 à 97,000

Source: MSME policy, Uganda

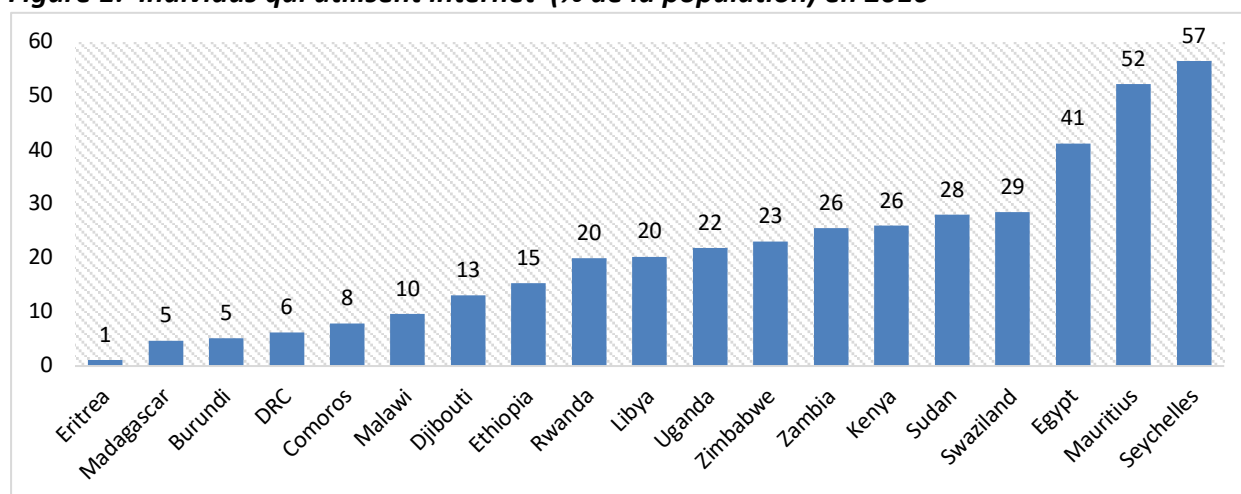
Les risques accrus de sécurité pour les entités connectées à Internet, en raison du piratage, des virus, des cyber-attaques etc. sont un souci particulier pour les pays africains, qui dans tous les cas n'ont pas la capacité de contrôler ces fraudes en ligne. De plus, la nature de la propriété de ces données digitales et les droits personnels et collectifs sur elles, doivent d'abord être discutés et clarifiés, sans quoi les pays en développement devraient éviter d'entrer en négociation sur l'e-commerce ou des accords commerciaux numériques.

Les MPME en Afrique sont cruciales pour l'industrialisation et la transformation économique du continent car les économies africaines sont largement basées sur les MPME et l'industrie et la manufacture ont été des conduits du développement économique. Cependant, la part de l'industrie africaine dans le produit national brut (PNB) a, en moyenne, été en déclinant, ce qui affecte les termes de l'échange. Ceci est dû à la domination des multinationales dans les économies africaines, pourtant ce sont les mêmes multinationales qui sont derrière les pays développés, notamment les Etats-Unis, pour pousser pour des négociations sur l'e-commerce.

Les MPME en Afrique ne soutiennent pas non plus les négociations sur l'e-commerce à l'OMC, qui sont vues largement comme une tentative déguisée de faire entrer de nouveaux sujets, y

compris la facilitation des investissements et l'e-commerce qui n'aide pas les petites entreprises, mais consolide les pouvoirs des grandes entreprises. L'exemple de l'Inde soutient la résistance de l'Afrique au lancement de négociations sur l'e-commerce à l'OMC. L'Inde est l'un des plus grands pays en développement avec une économie numérique relativement mieux développée qu'ailleurs, mais l'association faïtière des petits commerçants et entrepreneurs – avec ses 1700 associations membres qui représentent des millions de MPME – ne soutient pas les négociations sur l'e-commerce car les entreprises internationales d'e-commerce mettent déjà les entreprises locales dans une situation très désavantageuse si bien que toute mesure visant à uniformiser les règles du jeu pour le commerce électronique dans le pays conduirait à l'effondrement des MPME indiennes. La plupart des pays africains ne sont simplement pas prêts à rivaliser efficacement en matière de commerce électronique. Rien que la pénétration d'internet, l'un des indicateurs clé pour mesurer la préparation à l'e-commerce, est très basse en Afrique. La figure 1 montre le pourcentage de la population qui utilise internet dans le Marché commun de l'Afrique orientale et australe (COMESA) en 2016. Les Seychelles, Maurice et l'Egypte sont les trois pays en haut de la liste, alors que l'Erythrée, le Madagascar et le Burundi sont les trois derniers. 8 membres de la COMESA ont une pénétration d'internet de moins de 20% alors que les autres, sauf les trois pays en haut de la liste, ont une pénétration d'internet de moins de 30%. Ceci montre que dans l'ensemble la région n'est pas prête à étendre l'e-commerce.

Figure 1: Individus qui utilisent internet (% de la population) en 2016



Source: World Development Indicators database

Les MPME doivent affronter le défi de coûts de financement élevés (taux d'intérêt élevés et délais de remboursement courts), problèmes d'infrastructure (connectivité d'internet, électricité, routes et ports), clivage de compétences, concurrence d'entreprises établies aussi bien dans les marchés nationaux qu'étrangers, standards à remplir dans les marchés qui les intéressent. Pour s'assurer que les MPME puissent bénéficier de l'e-commerce, il faut non seulement augmenter et rendre plus efficace la pénétration d'internet, mais aussi améliorer l'accès aux e-plateformes et aux services de paiement et livraison, rationaliser les procédures douanières et renforcer les compétences de façon ciblée. Ceci exige des interventions au niveau national par les Etats plutôt qu'un accord au niveau multilatéral qui minerait ces mêmes mesures.

Le développement et mise en œuvre des politiques d'industrialisation numérique et/ou de stratégies est donc une intervention que les pays africains doivent faire pour aider leurs MPME à créer des capacités et à rivaliser dans l'e-commerce. Ces politiques doivent être bien conçues pour assurer une certaine forme de protectionnisme pour les start-ups africaines, permettre de discriminer en faveur des entreprises nationales en ce qui concerne les marchés publics et rendre obligatoire le transfert de technologie. Un accord multilatéral sur l'e-commerce rendrait presque impossible la mise en œuvre de ces politiques industrielles numériques. Par exemple, le non-papier sur l'e-commerce des Etats-Unis propose une interdiction du transfert de technologies qui n'est pas limité à l'e-commerce et n'a pas d'exceptions (y compris pour les marchés publics). S'il est accepté, ceci veut dire que les marchés publics de tout ministère, même pour de petits contrats, pour tous les biens et services et potentiellement pour les marchés publics à tous les niveaux de gouvernement pourraient ne pas exiger le transfert de technologie. De plus, les Etats-Unis proposent d'augmenter le *de minimis* affirmant qu'un niveau raisonnable de *de minimis* assure que les exportateurs petits et moyens puissent participer entièrement dans l'économie globale. La règle fiscale de *Minimis* fixe un seuil au-dessus duquel un produit importé est taxé. Ceci nuirait encore davantage aux MPME africaines.

Pour conclure, il est important que les gouvernements africains soutiennent et soient cohérents avec la position du Groupe africain à l'OMC, qui s'oppose aux négociations sur l'e-commerce. La réalisation de l'Agenda 2063 de l'Union africaine serait mieux soutenue par des politiques d'industrialisation numérique comme celles proposées par la CNUCED. L'initiative amenée par la CNUCED, « eTrade for all » est une opportunité pour aider les pays africains à promouvoir leur préparation à l'e-commerce. Cependant, ceci ne devrait pas recommander des politiques anti-développement liées à la libéralisation, telles que poussées à l'OMC car leurs implications seraient désastreuses pour les MPME africaines. Plus important, ceci ne devrait pas être utilisé comme tremplin pour des négociations multilatérales sur l'e-commerce.

ⁱ Paragraph 3.3 of "Statement by the African Group", WTO document JOB/GC/144, 20 October 2017.

ⁱⁱ UNCTAD. (2017). Maximising the development gains from eCommerce and digital economy. Available at unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/tdb_ed1d2_en.pdf