

FABRIQUÉ PAR L'AFRIQUE - CRÉER DE LA VALEUR PAR L'INTÉGRATION RÉGIONALE

◦ Fiche d'information sur la chaîne de valeur ◦

Préparations alimentaires pour nourrissons

Produits alimentaires transformés/conservés

INTRANTS : 110

- Lait
- Miel
- Légumes
- Fruits
- Céréales
- Produits à base de cacao

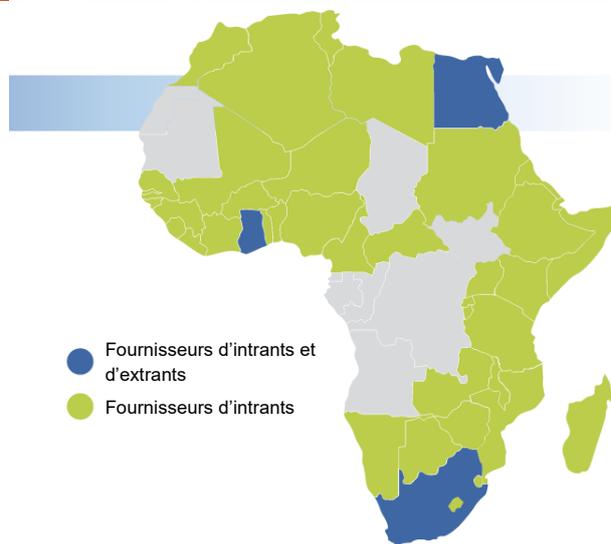
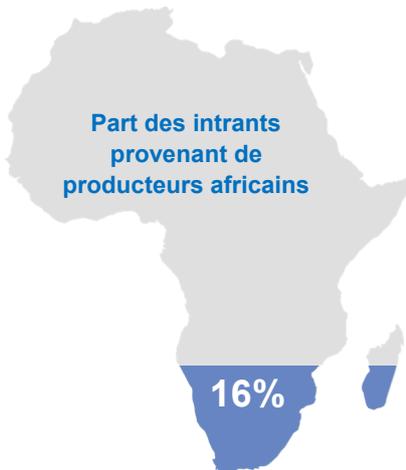


Malgré l'abondance des intrants, la plupart des aliments pour nourrissons consommés en Afrique sont importés

Les importations africaines de préparations alimentaires pour nourrissons s'élèvent actuellement à 570 millions d'euros et devraient dépasser 1,1 milliard d'euros d'ici à 2026. Cette hausse attendue de la demande offre d'importantes opportunités d'investissement dans la chaîne de valeur de l'alimentation infantile en Afrique.

La dépendance aux importations dans le secteur est actuellement encore élevée, les importations étant dix fois supérieures aux exportations. Dans le même temps, le continent dispose, en abondance, de fruits et légumes, de céréales et d'autres ingrédients utilisés dans les préparations alimentaires pour nourrissons, qui sont souvent exportés sans transformation.

Les quelques entreprises qui produisent déjà des aliments pour nourrissons en Afrique n'achètent actuellement que 16 % des intrants auprès de producteurs africains. Avec 39 fournisseurs potentiels d'intrants et une valeur d'exportation de 14 milliards d'euros de produits non transformés au niveau continental, le développement de cette chaîne de valeur semble prometteur pour les investisseurs, les producteurs et les consommateurs.



5

Sous-régions à potentiel

3

fournisseurs d'extraits ayant un avantage comparatif ou un potentiel d'exportation >10 millions de dollars

39

Fournisseurs d'intrants ayant un avantage comparatif ou un potentiel d'exportation >10 millions de dollars, parmi lesquels 23 PMA

Avertissement:

Dans cette section, les préparations alimentaires pour nourrissons désignent les aliments destinés aux enfants de moins de 3 ans. Les recommandations de cette section visent à soutenir la production régionale d'aliments pour bébés qui sont donnés en plus et non à la place, de l'allaitement (à moins que l'allaitement ne soit pas ou plus une option). Selon l'OMS, l'allaitement dans l'heure qui suit la naissance, suivi de l'allaitement exclusif pendant six mois et de la poursuite de l'allaitement jusqu'à deux ans ou plus, constitue une puissante ligne de défense contre toutes les formes de malnutrition infantile.

En plus de réduire la dépendance aux importations et d'augmenter la valeur ajoutée locale, le renforcement de la chaîne de valeur au niveau continental pourrait générer des opportunités pour les PME et pour les femmes, dont la participation dans le secteur est élevée.

39 pays, dont 23 PMA, pourraient fournir des intrants utilisés dans la fabrication d'aliments pour nourrissons. Trois d'entre eux - l'Égypte, le Ghana et l'Afrique du Sud - pourraient également fabriquer des aliments pour nourrissons.

Forte croyance dans le potentiel de développement de la chaîne de valeur régionale du secteur



Les producteurs d'aliments pour bébés interrogés confirment les messages émanant des données : près de 80 % d'entre eux sont optimistes quant au potentiel de développement de la chaîne de valeur de l'alimentation pour bébés en Afrique, étant donné la croissance de la demande en général, une attirance croissante pour les aliments pour bébés fabriqués à partir de produits locaux, les recettes personnalisées avec des ingrédients qui ne sont pas disponibles sur d'autres continents, ainsi que la nécessité d'adapter les produits, notamment en ce qui concerne la teneur en nutriments, pour répondre aux besoins spécifiques de l'Afrique, par exemple pour lutter contre la malnutrition des bébés et des jeunes enfants.

Concentration sur le marché national et faibles exportations au-delà du continent

Dans le même temps, la plupart des entreprises (65 %) se concentrent actuellement uniquement sur le marché intérieur,



Part des entreprises qui se concentrent uniquement sur le marché national

tant pour l'approvisionnement que pour la vente. Si elles exportent, elles le font généralement en Afrique. Seules 20 % des entreprises génèrent des ventes également au-delà du continent, souvent par des réseaux personnels (amis et membres de la famille à l'étranger) plutôt que par des canaux commerciaux. L'approvisionnement auprès d'autres pays se limite généralement aux ingrédients non disponibles au niveau local et pour lesquels il n'existe aucune alternative, par exemple les vitamines, les minéraux, le dextrose ou le lactose, ainsi qu'aux machines et aux matériaux de conditionnement. Compte tenu de leur orientation vers le marché national, il n'est guère surprenant que la plupart des entreprises déclarent ne pas avoir bénéficié (ou être au courant des avantages) des accords commerciaux existants et ne pas connaître la ZLECAf.

Le secteur est caractérisé par des entreprises de petite taille, une direction féminine et une main-d'œuvre féminine relativement jeune.

65 % des entreprises interrogées sont dirigées ou détenues par une femme, un pourcentage nettement plus élevé que pour toute autre chaîne de valeur étudiée. Dans la majorité des entreprises, les femmes représentent plus de la moitié de la main-d'œuvre.



Qu'est-ce qui empêche les entreprises d'exploiter le potentiel de développement de la chaîne de valeur ?

Défis spécifiques au secteur

1

Très faible participation aux échanges des producteurs africains d'aliments pour bébés en raison du manque d'informations sur la disponibilité des intrants, la demande du marché et les procédures commerciales, ainsi que :

- En ce qui concerne les exportations : Une capacité de production limitée. La plupart des entreprises déclarent être à peine en mesure de répondre à la demande intérieure, sans parler de l'expansion à l'étranger, en raison du manque de financement pour les machines et la technologie, par exemple pour la déshydratation et le conditionnement spécialisé, et pour les certifications reconnues par rapport aux normes exigées par les marchés d'exportation. En outre, les longues procédures d'exportation, en raison des licences d'exportation, des exigences en matière d'enregistrement des produits, ainsi que l'inefficacité du dédouanement, combinées à la durée de conservation relativement courte autorisée pour les aliments pour bébés, constituent des obstacles commerciaux importants.



Les dates de péremption des aliments pour bébés sont de 18 ou 24 mois. Les pharmacies n'acceptent pas les produits dont la date de péremption est inférieure à 12 mois. Compte tenu des contrôles de qualité et des délais d'expédition, 4 mois sont nécessaires pour commercialiser le produit. Ainsi, les produits n'ont au mieux que 14 ou 20 mois avant de périmer, ne laissant qu'une courte durée de 2 à 8 mois de vente en pharmacie.

- En ce qui concerne les importations : Le coût élevé et le manque de fiabilité de la logistique de transport (y compris les processus de dédouanement), associés à des problèmes de qualité (y compris le manque de qualité des intrants, par exemple la contamination par les aflatoxines, et le manque de confiance à leur égard), font que l'approvisionnement à l'étranger,

en particulier des intrants périssables dans la production d'aliments pour bébés, n'est pas viable, surtout compte tenu de la petite échelle à laquelle de nombreuses entreprises produisent actuellement. 86 % des entreprises interrogées déclarent être confrontées à des contraintes lorsqu'elles s'approvisionnent en intrants et beaucoup estiment que l'approvisionnement serait encore plus difficile s'il impliquait le franchissement de frontières. Pourtant, la diversification de la base de fournisseurs, notamment en s'approvisionnant à l'étranger, contribuerait à atténuer les problèmes posés par la saisonnalité des intrants et les fluctuations de prix qui en découlent.



Le coût d'importation de machines pour la production est élevé et soumis à des dépenses à la fois officielles, ou non, à la douane.

2

La plupart des machines nécessaires à la modernisation de la production ne sont pas fabriquées en Afrique et doivent donc être importées d'autres continents. Le coût de l'importation de ces équipements, y compris les droits et taxes, l'inspection, l'expédition et l'installation, peut être important et est souvent inabordable, en particulier pour les petites entreprises.

3

Une confiance limitée dans les marques locales. La demande pour les marques locales est en hausse, mais les entreprises font état d'une croyance répandue selon laquelle les produits alimentaires pour bébés provenant d'autres continents, en particulier d'Europe, sont de meilleure qualité et sont donc plus dignes de confiance, ce qui a des répercussions sur l'attrait des marques locales, même lorsque celles-ci sont produites selon les mêmes normes de production élevées et peuvent démontrer leur conformité grâce aux certifications pertinentes.

4

Accès limité aux laboratoires et aux installations d'essai accrédités et coût élevé des essais. Une évaluation efficace et fiable de la qualité et de la conformité est cruciale pour toutes les chaînes de valeur, mais elle est particulièrement essentielle pour garantir et signaler la sécurité des préparations alimentaires destinées aux nourrissons et aux jeunes enfants. Le secteur est donc particulièrement touché par la faiblesse relative des systèmes d'évaluation de la conformité dans de nombreux pays du continent, ainsi que par le manque d'harmonisation des normes et des réglementations, par exemple en ce qui concerne la durée de conservation, le conditionnement et l'étiquetage des aliments pour bébés, et par la reconnaissance mutuelle limitée des certifications.



Le laboratoire manque d'éléments importants d'assurance qualité pour tester les produits bruts, intermédiaires et finis conformément aux exigences du marché.



L'analyse de composition des aliments exigée par le régulateur est très coûteuse. Certains nutriments et valeurs associées, par ex. la vitamine A ou le zinc, ne figurent donc pas encore sur l'étiquette.



Se conformer aux réglementations en matière d'étiquetage coûte cher. Les entreprises doivent payer 1 000 euros tous les six mois pour obtenir un timbre délivré par les autorités. Ils doivent également avoir la certification de l'organisme de normalisation que les produits sont conformes pour l'export (c'est-à-dire qu'ils ne sont pas toxiques, etc.). Cette certification coûte 4,000 € par an.

5

Manque de reconnaissance en tant que secteur. Malgré l'importance du secteur au niveau du potentiel de croissance, de l'emploi féminin et de la direction des entreprises, ainsi que sa contribution à la lutte contre la malnutrition des enfants, les producteurs d'aliments pour bébés déplorent le manque d'attention politique, les politiques, les stratégies et le soutien dédiés au développement et au financement du secteur et à l'investissement dans le secteur et les exportations étant largement absents. On déplore également un manque d'associations d'entreprises spécifiques au secteur pour soutenir les fabricants d'aliments pour bébés.

6

Accès limité au financement, en particulier pour les entreprises dirigées par des femmes. Si l'accès à des financements abordables et le coût élevé des prêts sont des problèmes communs à d'autres chaînes de valeur, le secteur de l'alimentation infantile est particulièrement touché en raison de la forte présence de femmes en tant que propriétaires et gestionnaires d'entreprises et de la persistance de préjugés sexistes dans l'octroi des prêts.



Si j'ai besoin de financement pour mon entreprise, je dois parfois montrer mon certificat de mariage ! L'accès aux fonds et la création d'entreprise est un vraie gageure pour les femmes.

7

Conditionnement : Difficultés à fournir un conditionnement qui soit à la fois abordable, sûr et respectueux de l'environnement/recyclable. La disponibilité des matériaux de conditionnement innovants est limitée et le coût de l'approvisionnement en matériaux de conditionnement à l'étranger est élevé. Les systèmes de gestion des déchets sont inadéquats et les installations de recyclage pour les matériaux de conditionnement usagés, en particulier les plastiques, font défaut.



Un jour, j'aimerais que mes emballages soient compostables, car mes produits génèrent encore trop de plastique.

8

Disponibilité limitée des experts du secteur. L'embauche et la rétention de professionnels qualifiés tels que des nutritionnistes, des scientifiques de l'alimentation, des contrôleurs de la qualité et des ingénieurs constitue un défi, en particulier pour les micro, petites et moyennes entreprises du secteur. Les participants à la chaîne de valeur déplorent le manque d'opportunités de formation pratique pour les entrepreneurs et leur personnel, par exemple en ce qui concerne les exigences de qualité et les meilleures pratiques pour la transformation des aliments, mais aussi pour les compétences commerciales générales, comme le marketing et la

Recommandations préliminaires

Outre les recommandations intersectorielles énumérées plus haut, en particulier celles concernant les infrastructures d'évaluation de la qualité et de la conformité, l'accès au financement, le transport et la logistique et les processus de dédouanement, les recommandations suivantes sont formulées pour contribuer à libérer le potentiel de développement de la chaîne de valeur des préparations alimentaires pour nourrissons :

1

Élaborer une stratégie pour le développement du secteur aux niveaux national et régional, en prenant soigneusement en considération tous les aspects pertinents, y compris la nécessité de mieux informer sur les avantages de l'allaitement et la prévention du marketing agressif visant à décourager l'allaitement (conformément au Code international de commercialisation des substituts du lait maternel) tout en renforçant le développement de la chaîne de valeur des préparations alimentaires pour nourrissons, afin de compléter le régime alimentaire des nourrissons et des jeunes enfants lorsque cela est nécessaire. Considérer les aliments pour bébés comme un secteur distinct dans les stratégies commerciales.

2

Créer des associations sectorielles avec un soutien adapté aux petits et moyens fabricants d'aliments pour bébés et aux entreprises dirigées par des femmes, par exemple par la sensibilisation et le renforcement des capacités. Mettre en relation les associations entre les pays pour favoriser le partage d'informations et de bonnes pratiques, l'échange d'expériences et les liens commerciaux transfrontières.

3

Faciliter les investissements tout au long de la chaîne de valeur, notamment:

- **Au niveau de la production d'intrants agricoles :** Investir dans les équipements et la formation pour garantir une production de haute qualité conforme aux réglementations en matière de sécurité alimentaire, aux normes et aux meilleures pratiques internationales et aux certifications connexes reconnues au niveau international, telles que les BPA et le système HACCP. Promouvoir les pratiques agricoles durables et la production de produits biologiques et former à celles-ci .
- **Au niveau de la transformation des aliments :** Soutenir l'accès aux machines telles que les moulins à maïs, les machines à rectifier ou les équipements de déshydratation, ainsi que le savoir-faire opérationnel connexe dont les entreprises ont

besoin pour automatiser la fabrication et augmenter la production. Faciliter la coopération entre les entreprises et les universités pour faire progresser la R & D, notamment en ce qui concerne les nouvelles recettes et l'optimisation de la teneur en nutriments, les solutions de conditionnement durables ainsi que les techniques de production réduisant au minimum la consommation d'eau et les déchets alimentaires ou autres. Investir dans la fourniture de conditionnements adéquats pour les produits alimentaires pour bébés.

- **Au niveau national :** investir dans des systèmes de gestion des déchets et des infrastructures de recyclage (par exemple, pour l'élimination et le recyclage des matériaux de conditionnement). Décourager l'utilisation de matériaux de conditionnement non recyclables. Améliorer la disponibilité d'installations de stockage et de transport adéquates pour les denrées périssables, y compris des installations de refroidissement aux douanes.

- **Au niveau continental :** évaluer la possibilité de développer davantage la production des machines nécessaires au secteur de l'agriculture et de la transformation alimentaire (développement de la chaîne de valeur), afin de réduire la dépendance à l'égard des importations en provenance d'autres continents et les coûts élevés qui y sont associés.

4

Améliorer l'accessibilité d'informations opportunes sur la disponibilité d'intrants de haute qualité (certifiés) sur le continent et la sensibilisation à ce sujet, afin de faciliter l'approvisionnement au-delà des frontières. Améliorer la disponibilité ou la couverture des outils de suivi des prix et sensibiliser le secteur privé aux informations essentielles sur le marché, telles que les exigences en matière d'étiquetage et de conditionnement, disponibles par exemple par l'intermédiaire de l'observatoire africain du commerce.

5

Soutenir et renforcer les efforts déployés au niveau continental et dans tous les secteurs pour harmoniser les normes et reconnaître les certifications d'évaluation de la conformité en Afrique. Dans le cas des aliments pour bébés, les normes clés concernent l'enregistrement des produits, les exigences en matière d'octroi d'autorisations pour les entreprises, les exigences en matière de conditionnement et d'étiquetage ainsi que les limites de tolérance pour les contaminants .

Autres chaînes de valeur en ligne de mire :



Aller de l'avant...

Le diagnostic de la chaîne de valeur et l'analyse connexe des défis et des recommandations constituent un point de départ, afin de faciliter les discussions politiques et d'éclairer la conception de stratégies et de projets ainsi que les décisions d'investissement aux niveaux continental, sous-régional et national. À ce titre, les premiers résultats du diagnostic ont permis de définir l'orientation sectorielle du 7e Forum des affaires UE-Afrique en février 2022 et les recommandations ont été intégrées dans la déclaration des entreprises associée. Les résultats et les recommandations sont également utilisés par l'ITC et ses partenaires dans la conception de projets d'assistance technique et alimentent le comité directeur inter-agences sur les chaînes de valeur dirigé par la CUA .