

SEPTEMBRE 2025

La Côte d'Ivoire et les préférences commerciales de l' AGOA : défis et opportunités

Kholofelo Kugler et Tani Washington

La Côte d'Ivoire et les préférences commerciales de l'AGOA: défis et opportunités

Kholofelo Kugler et Tani Washington

© 2022 Carnegie Endowment for International Peace. Tous droits réservés

En tant qu'institution, le Carnegie Endowment for International Peace ne prend pas position sur les questions de politique publique. Les opinions exprimées ici sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles du Carnegie Endowment for International Peace, de son personnel ou de ses administrateurs.

Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite ou transmise sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit sans l'autorisation écrite du Carnegie Endowment for International Peace. Veuillez adresser vos demandes à :

Carnegie Endowment for International Peace
Publications Department
1779 Massachusetts Avenue NW
Washington, DC 20036
T: + 1 202 483 7600
F: + 1 202 483 1840
CarnegieEndowment.org

Cette publication peut être téléchargée gratuitement sur le site : CarnegieEndowment.org.

Table des matières

Abréviations	1
Résumé	3
Introduction	5
La Côte d'Ivoire et les préférences commerciales de l'AGOA : aperçu	7
Les institutions, les parties prenantes et les stratégies ivoiriennes associées à l'AGOA	16
Les défis de l'optimisation des avantages de l'AGOA	25
Conclusion et recommandations	26
Les auteures	37
Références	39
Le Carnegie Endowment for International Peace	45

Abréviations

AGOA	Loi sur la croissance et les perspectives économiques de l’Afrique
APEX-CI	Association pour la Promotion des Exportations de Côte d’Ivoire
DGCE	Direction Générale du Commerce Extérieur
FMI	Fond monétaire international
NPF	Nation la plus favorisée
PBDMA	Pays bénéficiaires en développement les moins avancés
PIB	Produit intérieur brut
PME	Petites et moyennes entreprises
S&E	Suivi et évaluation
SGP	Système généralisé de préférences
USAID	Agence américaine pour le développement international
USITC	Commission du commerce international des États-Unis
USTR	Représentant américain au commerce

Résumé

Depuis sa création, la Loi sur la croissance et les perspectives économiques de l'Afrique (AGOA) a permis à des milliers de produits provenant de pays de l'Afrique « subsaharienne » bénéficiaires de l'AGOA d'accéder au marché américain en franchise de droits. Malgré son admissibilité et des exportations à fort potentiel, la Côte d'Ivoire n'a pas su tirer pleinement parti du régime de préférences commerciales de l'AGOA, en particulier pour ses secteurs non agricoles et à valeur ajoutée. La présente étude tente d'analyser comment la Côte d'Ivoire utilise le régime de l'AGOA. Elle se concentre sur ses exportations actuelles vers les États-Unis, le marché potentiel par secteur et les obstacles à la maximisation des avantages offerts par ce dispositif. Ce travail est le fruit d'une analyse documentaire approfondie et d'une recherche sur le terrain menée en collaboration avec un expert ivoirien, M. Gérard Amangoua, qui a fourni des informations sur la politique nationale et l'engagement des parties prenantes et s'est chargé de diffuser un questionnaire auprès des acteurs des secteurs public et privé.

La Côte d'Ivoire exporte principalement du cacao, des noix de cajou, du caoutchouc, du pétrole et des produits du bois vers les États-Unis. Beaucoup de ces articles entrent déjà dans ce pays en franchise de droits en vertu du principe de la nation la plus favorisée ou du système généralisé de préférences (SGP) désormais expiré. De mai 2002 à mai 2025, seulement 3,7 % des exportations ivoiriennes vers les États-Unis ont eu lieu dans le cadre de l'AGOA. Cette sous-utilisation du dispositif souligne le fait que le pays n'a pas su profiter de certaines opportunités, notamment dans des secteurs tels que le textile, la confection et les produits agricoles transformés qui bénéficient de dispositions particulières de l'AGOA. Néanmoins, la Côte d'Ivoire a fait des progrès, et même si le Congrès américain ne renouvelle pas l'AGOA pour les années à venir, les gouvernements, les organisations régionales, le secteur privé et d'autres acteurs du

développement peuvent tirer des enseignements importants de la présente étude. La Côte d'Ivoire est le premier exportateur agricole africain sur le marché américain et son taux d'utilisation du dispositif AGOA a augmenté ces dernières années. Cependant, les principaux défis auxquels est confronté ce pays sont le non-renouvellement de la stratégie commerciale AGOA, de faibles capacités institutionnelles et le manque de sensibilisation des entreprises exportatrices sur le sujet. Pour surmonter ces problèmes, le pays devrait redynamiser ses stratégies nationales, améliorer la coordination des acteurs concernés et investir dans les infrastructures commerciales et le renforcement des capacités. De telles initiatives permettraient à la Côte d'Ivoire de mieux tirer parti de dispositifs comme l'AGOA, de diversifier ses exportations et de consolider ses relations commerciales avec les États-Unis, tout en comblant les écarts structurels et en soutenant une croissance économique durable.

Introduction

La Loi sur la croissance et les perspectives économiques de l'Afrique (AGOA) a été promulguée le 18 mai 2000¹. Il s'agit d'un programme unilatéral de préférences commerciales qui permet à plus de 6 700 produits provenant de pays africains « subsahariens », admissibles à ce dispositif, d'accéder au marché américain en franchise de droits. L'AGOA va au-delà du système généralisé de préférences (SGP) des États-Unis. Elle vise à stimuler la croissance économique, à renforcer le commerce et les investissements, à promouvoir des réformes économiques et politiques en Afrique et à améliorer les relations économiques entre la région et les États-Unis². Les critères d'admissibilité de l'AGOA sont définis à l'article 104 de cette loi. Conformément à cette disposition, les pays africains doivent s'engager à mettre en place ou à promouvoir une économie de marché, à respecter l'état de droit, à défendre le pluralisme politique et à garantir le respect des procédures établies. De plus, les pays africains bénéficiaires doivent s'efforcer d'éliminer les obstacles au commerce et aux investissements américains, de mettre en œuvre des politiques de réduction de la pauvreté, de lutter activement contre la corruption et de faire respecter les droits humains. Le représentant américain au commerce (USTR) revoit chaque année l'admissibilité de ces pays, le président des États-Unis ayant le pouvoir discrétionnaire d'accorder ou de retirer le statut de bénéficiaire à chaque membre. En 2024, trente-deux pays africains ont pu bénéficier des avantages de l'AGOA³.

Selon le rapport biennal 2024 sur la mise en œuvre de l'AGOA, les importations américaines ont totalisé 9,7 milliards de dollars en 2023, contre 10,2 milliards en 2022. Toutes les importations (pétrole brut, textile et produits non pétroliers) ont connu un déclin presque similaire en 2023. Cependant, ce sont principalement les importations de pétrole brut en provenance de l'Angola, du Ghana, du Nigeria et de la République du

Congo qui avaient provoqué cette hausse en 2022. Les importations non pétrolières, qui ont progressé de 10,6 % pour atteindre 5,5 milliards de dollars en 2023, contre 5 milliards en 2021, comprenaient des véhicules automobiles, des vêtements, des ferro-alliages, des bijoux de grande valeur, des produits cacaotés, des agrumes et du cuivre⁴. Pour bénéficier de l'AGOA, les produits doivent satisfaire aux exigences des règles d'origine. Cela signifie qu'une part importante de la valeur d'un produit doit provenir d'un pays ou d'un groupe de pays bénéficiaires de l'AGOA, que ce soit au niveau de la fabrication, de l'assemblage ou de la transformation. Pour la confection, l'AGOA comprend une disposition relative aux tissus provenant de pays tiers, qui permet à certains pays d'utiliser des tissus fabriqués à l'extérieur de la région tout en restant bénéficiaire d'une franchise de droits⁵.

L'AGOA a été largement soutenue par les deux partis politiques américains, les importations américaines en provenance des pays membres de l'AGOA ayant pratiquement triplé au cours des dix premières années.

L'AGOA a été largement soutenue par les deux partis politiques américains, les importations américaines en provenance des pays membres de l'AGOA ayant pratiquement triplé au cours des dix premières années. Cependant, les gains ont diminué dès le début des années 2000, les exportations de pétrole et de gaz restant dominantes⁶. Le régime de préférences commerciales a été revu et prolongé une fois en 2015 et ce, jusqu'en septembre 2025⁷. Le précédent Congrès américain a rejeté plusieurs projets de loi visant à reconduire l'AGOA⁸. Au moment de la publication de cette étude, bien qu'il reste une petite chance que le Congrès prescrive le renouvellement de l'AGOA dans d'autres projets de loi, le manque de volonté politique pour abaisser les barrières commerciales rend cette possibilité de plus en plus improbable.

Cette étude examine la façon dont la Côte d'Ivoire tire parti de l'AGOA en analysant ses exportations vers les États-Unis et son utilisation du dispositif. Elle met aussi en lumière les marchés porteurs en termes d'exportations pour les secteurs essentiels et les principaux obstacles à la maximisation du potentiel offert par le régime de préférences américain. Malgré l'admissibilité de la Côte d'Ivoire et son fort potentiel en matière d'exportations, ce pays bénéficie peu du système de préférences de l'AGOA, en particulier pour ses secteurs non agricoles et à valeur ajoutée.

Cette analyse repose sur une étroite collaboration avec l'expert ivoirien M. Gérard Amangoua⁹, qui a fourni des informations importantes sur les stratégies et initiatives de la Côte d'Ivoire dont l'objectif est de garantir et maintenir son statut de pays bénéficiaire de l'AGOA, et a également offert de précieux conseils sur les activités, les défis et les principales parties prenantes nationales en lien avec l'AGOA. M. Amangoua a aussi diffusé des questionnaires auprès des institutions concernées des secteurs public et privé

et des acteurs et partenaires non gouvernementaux, afin d'évaluer les perceptions de l'utilisation de l'AGOA par la Côte d'Ivoire¹⁰. En complément des réponses au questionnaire, les auteures ont mené une recherche documentaire approfondie sur les initiatives du pays, les principaux instruments et politiques applicables, les institutions et les principales parties prenantes associées à l'AGOA.

Les recommandations de l'étude comprennent les mesures politiques suivantes : (1) soutien aux exportateurs ivoiriens, que ce soit dans le cadre de l'AGOA ou après son expiration ; (2) élargissement de sa base d'exportations ; et (3) maximisation des avantages des régimes de préférences commerciales¹¹. Même si l'AGOA n'est pas prorogée, ces recommandations devraient permettre à la Côte d'Ivoire de mobiliser les principaux acteurs du pays, le gouvernement américain, ainsi que d'autres parties prenantes et acteurs du développement, afin de combler plusieurs lacunes et besoins en matière de capacités et de renforcer ses secteurs d'exportation. Les résultats de cette étude pourraient également être applicables à d'autres pays africains qui cherchent à optimiser leur utilisation des régimes de préférences commerciales.

La Côte d'Ivoire et les préférences commerciales de l' AGOA : aperçu

Profil économique de la Côte d'Ivoire

Le 16 mai 2002, le gouvernement américain a désigné pour la première fois la Côte d'Ivoire comme le trente-sixième pays bénéficiaire de l'AGOA¹². En 2000, au moment de la création de l'AGOA, la situation politique du pays était instable. Un coup d'État militaire en 1999, une rébellion militaire en 2002 et plusieurs années de conflit armé ont rendu la Côte d'Ivoire inadmissible au bénéfice de l'AGOA et, le 1er janvier 2005, le gouvernement américain a supprimé le pays de ce dispositif¹³. Un accord de paix conclu en mars 2007 entre le président ivoirien Laurent Gbagbo, le président burkinabè Blaise Compaoré et le Secrétaire général des Forces nouvelles Guillaume Soro a mis fin à la première guerre civile¹⁴. Une fois à la présidence de la Côte d'Ivoire en mai 2011, Alassane Ouattaras et son gouvernement ont lancé une série de réformes qui ont mené à une période de stabilité politique pendant plusieurs années¹⁵. En conséquence, en octobre 2011, le président américain Barack Obama a rétabli l'admissibilité de la Côte d'Ivoire à l'AGOA, en même temps que celle de la Guinée et du Niger¹⁶.

Portrait de la Côte d'Ivoire

La Côte d'Ivoire est située en Afrique de l'Ouest. Elle partage des frontières avec le Libéria et la Guinée à l'ouest, le Mali et le Burkina Faso au nord, le Ghana à l'est et l'océan Atlantique au sud. Le pays a une superficie de 322 240 km². En 2024, la Côte d'Ivoire comptait 31,9 millions d'habitants¹⁷. Sa capitale est Yamoussoukro et la ville portuaire d'Abidjan, sa capitale économique et la plus grande ville du pays¹⁸.

En 2025, le produit intérieur brut (PIB) de la Côte d'Ivoire s'élevait à 94,5 milliards de dollars, et sa croissance économique devrait atteindre les 6,3 %¹⁹. L'agriculture représente environ 25 % de son PIB et 60 % de ses recettes d'exportation. La Côte d'Ivoire est membre de l'Union africaine (UA), de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) et de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO). Le pays a ratifié l'accord sur la Zone de libre-échange continentale africaine en novembre 2018²⁰.



Selon la Banque mondiale, la Côte d'Ivoire a appartenu à la catégorie des pays à faible revenu pendant pratiquement toute la période qui a suivi son indépendance. En 2021, le pays a été classé pays à revenu intermédiaire, tranche inférieure²¹. Aujourd'hui, l'économie ivoirienne affiche l'un des taux de croissance économique soutenue les plus rapides d'Afrique²². En 2023, la croissance de son PIB, s'élevant à 6,3 %, figurait parmi les plus élevées au monde et était plus de deux fois supérieure à la moyenne continentale²³. Actuellement, la Côte d'Ivoire est la plus grande économie de l'UEMOA et représente un tiers du PIB de cette union économique²⁴.

L'agriculture, constituée de petites et grandes exploitations destinées à la production de cultures commerciales, reste la colonne vertébrale de l'économie ivoirienne. Le pays est le premier exportateur mondial de cacao et de noix brutes de cajou. Il est également exportateur net de pétrole et possède une importante industrie manufacturière. Les données de 2023 montrent que les exportations de la Côte d'Ivoire sont dominées par l'or (4,28 milliards de dollars), les fèves de cacao (3,68 milliards de dollars), le caoutchouc (2,43 milliards de dollars), le pétrole raffiné (2,34 milliards de dollars) et les noix de coco, du Brésil et de cajou (1,33 milliard de dollars). Ses principaux marchés sont la Suisse (3,88 milliards de dollars), les Pays-Bas (1,99 milliard de dollars), le Mali (1,59 milliard de dollars), les États-Unis (1,1 milliard de dollars) et la Malaisie (951 millions de dollars)²⁵. Les exportations ivoiriennes vers les États-Unis représentent 4,75 % du total des exportations de ce pays.

Les échanges commerciaux de la Côte d’Ivoire avec les États-Unis et son utilisation de l’AGOA

En tant que membre de l’AGOA, la Côte d’Ivoire aurait pu renforcer son économie dynamique en tirant davantage parti des préférences commerciales de ce dispositif. Entre mai 2002 et juillet 2025, les principales exportations de la Côte d’Ivoire vers les États-Unis ont essentiellement reposé sur cinq produits : le cacao, les noix de cajou, les produits du bois, le caoutchouc et le pétrole (voir tableau 1). Durant cette période, la Côte d’Ivoire a aussi exporté vers les États-Unis, en bien plus petites quantités, des œuvres d’art, du café, du thé, des épices et des produits de beauté. Toujours sur cette même période, l’ensemble de ces produits ont représenté à eux seuls 99,5 % des exportations ivoiriennes vers le marché américain. Lors de sa première année d’utilisation de l’AGOA (mai 2002 – avril 2003), les principales exportations du pays vers les États-Unis comprenaient les produits cacaotés (environ 383 millions de dollars), le pétrole et les produits pétroliers (environ 56 millions de dollars), les produits du bois (environ 10 millions de dollars) et enfin les noix de cajou et autres noix (environ 5 millions de dollars). Lorsque le pays est redevenu admissible à l’AGOA en 2011, ses secteurs d’exportation sont restés les mêmes, à l’exception du caoutchouc. Cette année-là, la Côte d’Ivoire a exporté pour plus de 870 millions de dollars de produits cacaotés vers les États-Unis²⁶.

Tableau 1. Exportations de la Côte d’Ivoire vers les États-Unis (mai 2002–juillet 2025)

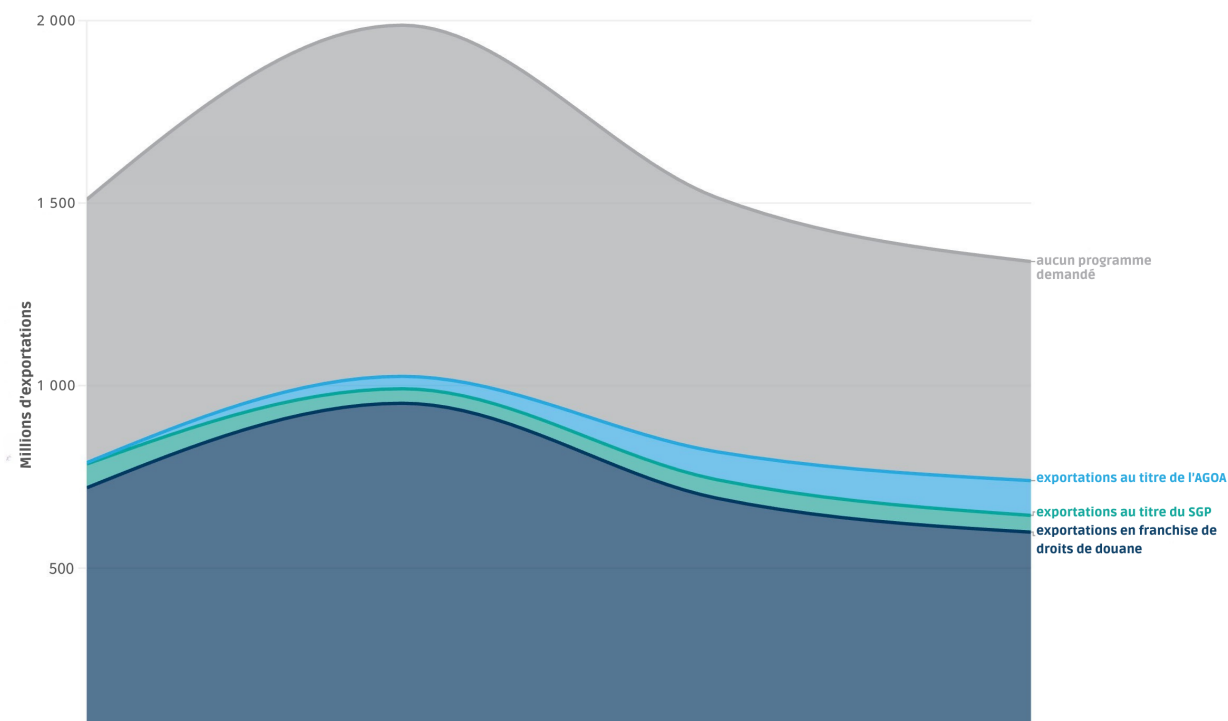
Produits par catégorie	Valeur (dollar américain)	Part de la totalité des exportations (%)
Cacao	17 330 195 268	73,3
Combustibles minéraux et huiles minérales, dont le pétrole	3 324 904 841	14,1
Caoutchouc	1 915 474 729	8,1
Noix de cajou et autres noix	440 304 328	1,9
Bois	283 470 041	1,2
Œuvres d’art	94 318 813	0,4
Produits divers, principalement des marchandises en retour	66 225 064	0,3
Huiles essentielles, cosmétiques et articles de toilette	28 769 692	0,1
Café, thé et épices	18 295 837	0,1
Colorants et pigments	16 644 690	0,1
Autres	15 230 345	0,1
Total	23 640 495 192	99,5

Source : « Importations générales », Commission du commerce international des États-Unis, consulté le 12 septembre 2025, <https://dataweb.usitc.gov/>.

Les données annuelles complètes les plus récentes (2024) indiquent que le total des échanges commerciaux entre les États-Unis et la Côte d'Ivoire s'est élevé à 1,6 milliard de dollars. Les exportations de marchandises vers la Côte d'Ivoire ont atteint 596,6 millions de dollars, marquant une augmentation de 15,6 % (80,4 millions de dollars) par rapport à 2023. En revanche, les importations américaines de marchandises ivoiriennes ont représenté 1 milliard de dollars, soit une hausse de 7 % (66,7 millions de dollars) par rapport à 2023²⁷.

La Côte d'Ivoire est le premier exportateur africain de produits agricoles vers les États-Unis. Cependant, la plupart de ces exportations ont eu lieu en dehors de l'AGOA. En 2024, les exportations ivoiriennes de produits agricoles se sont élevées à 816,2 millions de dollars, dont 758,5 millions de dollars (92,9 %) pour le cacao brut et les produits cacaotés²⁸. Toutefois, seuls 178,2 millions de dollars ont été déclarés au titre de l'AGOA. Cela représente moins d'un quart (21,8 %) des exportations de la principale catégorie d'exportations ivoiriennes déclarées dans le cadre du programme de préférences commerciales (voir figure 1)²⁹. Les exportations fortement axées sur le cacao de la Côte d'Ivoire ont eu un impact sur son taux d'utilisation de l'AGOA, car le cacao et ses dérivés sont généralement importés en franchise de droits aux États-Unis. Les noix de cajou, autre grand produit agricole exporté, entrent également en franchise de droits³⁰. Par conséquent, aucune préférence n'a besoin d'être revendiquée. Les produits agricoles restants, qui étaient soumis à des droits de douane et non admissibles à un quelconque régime préférentiel, ont représenté 5,1 millions de dollars.

Figure 1. Exportations de la Côte d'Ivoire vers les États-Unis (2020–2023)



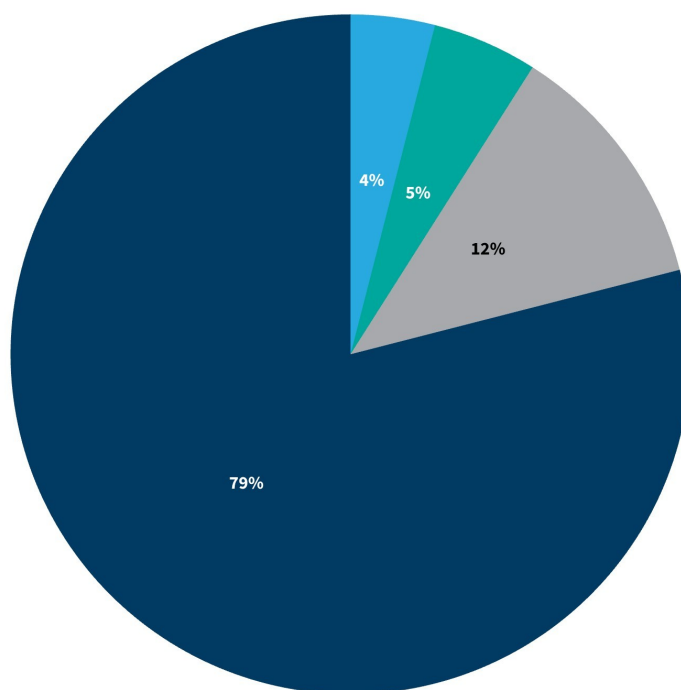
Source : Tableau des auteures à partir des données disponibles sur [AGOA.info](https://www.agoa.info)

Les principales exportations ivoiriennes non agricoles vers les États-Unis, notamment le caoutchouc naturel, le pétrole brut, les distillats de pétrole raffinés et les produits du bois, suivent aussi les mêmes tendances. En 2024, les exportations ivoiriennes de bois et de caoutchouc naturel se sont élevées à 181,8 millions de dollars, mais seulement 41 676 dollars de produits du bois ont été vendus sous le régime de préférence de l'AGOA et les produits du caoutchouc n'ont bénéficié d'aucune préférence. De mai 2002 à juillet 2025, la Côte d'Ivoire a exporté 3,3 milliards de dollars de pétrole (et de produits dérivés) vers les États-Unis. Si 34,9 % de ces produits ont été importés en franchise de droits, le reste des produits était admissible à l'AGOA. Pour autant, la Côte d'Ivoire n'a demandé aucune préférence pour des importations d'une valeur de 1,5 milliard de dollars (45,5 % du total des produits pétroliers et dérivés). En revanche, bien que 47,3 % du caoutchouc naturel et des produits du bois exportés par la Côte d'Ivoire vers les États-Unis n'aient pas été admissibles à l'AGOA, ils n'ont pas été soumis à des droits de douane (exemptés de droits de douane) aux États-Unis³¹.

Même s'ils ne bénéficient pas systématiquement des préférences de l'AGOA, les produits ivoiriens font tout de même l'objet de certaines réductions tarifaires à leur entrée aux États-Unis. De mai 2002 à juillet 2025, des importations d'une valeur de 1,1 milliard de dollars (4,7 % du total des importations) ont été déclarées dans le cadre du Système généralisé de préférences (SGP), contre 870 millions de dollars (3,7 %) au titre de l'AGOA (voir figure 2). Ces produits auraient pu profiter des préférences commerciales de l'AGOA. Ce point est important, car le SGP a expiré le 31 décembre 2020 et le Congrès ne l'a toujours pas renouvelé. Les entreprises importatrices sont encouragées à signaler leurs préférences SGP en cas de renouvellement, tout en continuant à payer le taux de droit de douane ordinaire applicable à la nation la plus favorisée³². Cela signifie que, même si les importations ivoiriennes d'une valeur de 1,3 milliard de dollars ont été inscrites au SGP depuis janvier 2021, des droits de douane ont été acquittés pour des produits non exemptés. Si ces produits avaient été déclarés au titre de l'AGOA, il est probable qu'aucun droit d'importation n'aurait été acquitté. Le remboursement des droits acquittés reste également incertain.

Figure 2. Utilisation des préférences de la Côte d'Ivoire (2002 – mai 2025)

AGOA SGP En franchise de droits Non demandé ou non admissible



Source : Élaboré par les auteures à partir des données de DataWeb de l'USITC.

Néanmoins, les données montrent que 91,9 % (21,7 milliards de dollars) des produits ivoiriens entrent aux États-Unis en dehors de tout programme. Sur ces 21,7 milliards de dollars, 18,2 milliards (77,1 %) sont importés en franchise de droits³³.

Ainsi, l'une des principales préoccupations liées à l'AGOA vient du fait que les pays bénéficiaires africains n'utilisent pas suffisamment ce dispositif³⁴. Le taux d'utilisation de l'AGOA d'un pays correspond au pourcentage des importations américaines réalisées dans le cadre de ce dispositif par rapport au total des importations américaines en provenance du même pays. Selon une étude de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, le recours de l'Afrique au système de préférences a culminé en 2008, année où les importations réalisées dans le cadre de l'AGOA, d'une valeur de 55,9 milliards de dollars, ont représenté 68,3 % des importations américaines en provenance de ce continent³⁵. Cependant, l'analyse du traitement tarifaire des importations des bénéficiaires de l'AGOA aux États-Unis révèle une amélioration pour les produits ivoiriens entre 1998 et 2000 et entre 2019 et 2021 (voir tableau 2). En outre, une étude de la Commission du commerce international des États-Unis indique qu'entre 2014 et 2021, le taux d'utilisation ivoirien de l'AGOA a augmenté de 86 %, le marché américain ayant consommé davantage de pâte de cacao et de chocolat en vrac. Le pays figure ainsi parmi les cinq principaux bénéficiaires africains qui ont amélioré de façon significative leur utilisation de l'AGOA³⁶.

Néanmoins, la Côte d'Ivoire devrait pouvoir tirer davantage parti de l'AGOA que du SGP, car le premier système de préférences commerciales est plus avantageux pour ses produits. La grande majorité des 5 100 produits couverts par le SGP sont également admissibles à la franchise de droits de l'AGOA. De fait, l'AGOA étend son système préférentiel à environ 1 700 produits supplémentaires soumis aux droits de douane – notamment dans le textile et l'habillement – que le SGP ne couvre pas. En revanche, seule une cinquantaine de produits peuvent bénéficier exclusivement de la franchise de droits dans le cadre du SGP. L'AGOA élargit encore l'accès au marché en accordant à tous les pays admissibles la franchise de droits pour les produits qui appartiennent à la catégorie des pays bénéficiaires en développement les moins avancés (PBDMA) du SGP. De fait, plusieurs bénéficiaires de l'AGOA, comme la Côte d'Ivoire, qui ne sont pas classés comme PBDMA du SGP, peuvent accéder à une gamme plus étendue de produits en franchise de droits. De plus, l'AGOA supprime les limites quantitatives qui s'appliquent à certaines préférences du SGP, offrant ainsi un accès encore plus large au marché américain³⁷.

Tableau 2. Traitement tarifaire des importations ivoiriennes aux États-Unis, 1998-2000 et 2019-2021

Part des importations américaines en provenance de Côte d'Ivoire en franchise de droits (millions de dollars américains)			Part des importations américaines par traitement tarifaire (2019-2021, en millions de dollars américains)		
2000–1998	2021–2019	Devises	NPF Passible de droits*	NPF en franchise	AGOA et SGP
88,4\$	95,1\$	6,6\$	5,2\$	92,9\$	7,1\$

Note : * Le tarif de la nation la plus favorisée (NPF) désigne le taux tarifaire appliqué à tous les produits qui ne bénéficient pas d'une préférence commerciale. Source : emprunt des auteurs au texte intitulé « The African Growth and Opportunities Act: A Review of Its Benefits, Limitations, Utilization, and Results », Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), 2023, 14, https://unctad.org/system/files/official-document/aldcinf2023d2_en.pdf.

Autres produits ivoiriens susceptibles de bénéficier de l'AGO

Comme cela a été dit précédemment, le secteur agricole ivoirien, en particulier la culture du cacao, est l'un des plus grands bénéficiaires de l'accès au marché américain. Les répondants ont également identifié les fruits tropicaux, le manioc et ses dérivés, le miel et le beurre de karité comme étant des produits à fort potentiel d'exportation en raison d'une demande importante aux États-Unis³⁸. La plupart des principaux produits agricoles ivoiriens sont actuellement exportés à l'état brut. Néanmoins, le gouvernement a pour objectif d'attirer des investissements dans l'agroalimentaire afin de transformer localement les noix de cajou, le cacao et l'huile de palme. Il incite également les entreprises à transformer les graines d'hévéa en biocarburant, en huile industrielle raffinée et en produits dérivés tels que le savon³⁹. Comme indiqué précédemment, de nombreux produits agricoles et produits de la pêche à l'état brut ou non transformés entrent sur le marché américain en franchise de droits. En revanche, d'autres produits, dont les aliments transformés, sont soumis à des droits de douane. Par conséquent, le traitement en franchise de droits accordé aux produits agricoles transformés dans le cadre de l'AGO représente une occasion manquée pour la Côte d'Ivoire d'exporter des produits à valeur ajoutée vers les États-Unis et d'obtenir ainsi des prix plus élevés et des revenus plus importants pour les entreprises locales⁴⁰.

Les répondants ont souligné le fort potentiel du secteur du textile et de l'habillement ivoirien et la nécessité de lui donner la priorité⁴¹.

Le pays s'est vu octroyer un Visa textile AGO en décembre 2003, qui lui permet de bénéficier des préférences douanières réservées exclusivement aux pays membres du dispositif⁴². Cependant, le secteur textile n'a pas su tirer pleinement parti de ce Visa textile pour accéder au vaste et lucratif marché américain du prêt-à-porter. En effet, en 2024, les exportations ivoiriennes de textile et de vêtements se sont élevées à seulement 56 961 dollars. Par ailleurs, de mai 2002 à juillet 2025, les importations américaines de textile et de vêtements en provenance de Côte d'Ivoire se sont élevées à 1,8 million de dollars, ce qui ne représente que 0,01 % du total des importations en provenance de ce pays.

Malgré ses défis internes, la Côte d'Ivoire est devenue une puissance économique régionale et un exportateur important de produits agricoles vers les États-Unis. Bien que ses principales exportations, en particulier les fèves de cacao, ne soient pas soumises à des droits de douane sur le marché américain, la Côte d'Ivoire ne demande toujours pas à bénéficier d'avantages sur certains produits d'exportation majeurs, comme le pétrole. Le pays pourrait également renoncer à demander les préférences du SGP au profit de l'AGO puisque l'accès à ce marché s'élargit et que le SGP a expiré en 2020. Néanmoins, la Côte d'Ivoire peut envisager d'optimiser ses chances d'accéder au marché

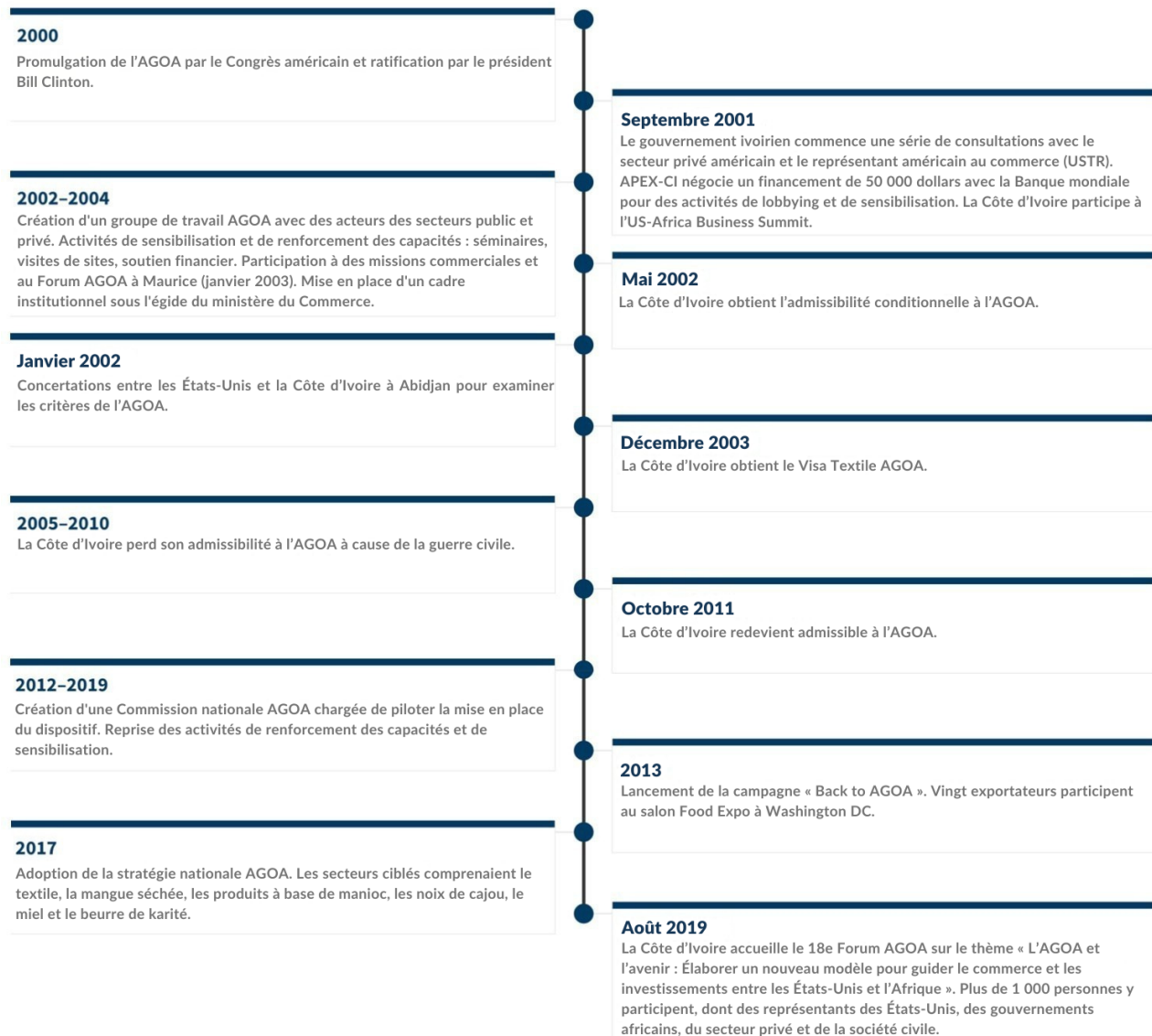
Malgré ses défis internes, la Côte d'Ivoire est devenue une puissance économique régionale et un exportateur important de produits agricoles vers les États-Unis.

américain en investissant dans l'agroalimentaire et en donnant la priorité aux secteurs du textile et de l'habillement afin de bénéficier des préférences de l'AGOA.

Les institutions, les parties prenantes et les stratégies ivoiriennes associées à l'AGOA

Dès la création de l'AGOA, les institutions publiques ivoiriennes, à l'initiative du gouvernement, ont activement cherché à accéder au marché américain et à y développer de nouvelles opportunités en matière d'exportations dans le cadre de l'AGOA (voir figure 3)⁴³. Au fil des ans, des acteurs du secteur privé, des partenaires au développement, des institutions régionales et des entités américaines se sont également impliqués dans des initiatives nationales visant à optimiser l'utilisation ivoirienne des avantages de l'AGOA.

Figure 3. Initiatives AGOA en Côte d'Ivoire (2000-2019)



Source : tableau des auteures à partir des sources mentionnées en note de bas de page

Les institutions publiques de Côte d'Ivoire engagées dans les activités de l'AGOA

Le fondement juridique de la participation de la Côte d'Ivoire à l'AGOA réside dans plusieurs lois nationales. Cela inclut le décret n° 2012-448 du 16 mai 2012 (portant institution d'un système de visa douanier pour l'expédition de vêtements et de produits textiles aux États-Unis dans le cadre de l'AGOA) et l'arrêté interministériel n° 090 du 11 juin 2012 sur la mise en œuvre des dispositions de ce décret. L'organisme public

principal qui coordonne le mandat de l'AGOA en Côte d'Ivoire est la Direction générale du commerce extérieur (DGCE), qui relève du ministère du Commerce et de l'Industrie.

Le rôle principal de la DGCE dans le cadre de l'AGOA est de soutenir la promotion des produits ivoiriens sur le marché américain, de mener et de coordonner des activités de renforcement des capacités et de formation pour les secteurs public et privé, et de sensibiliser le secteur privé à l'utilisation du régime de préférences commerciales. À cet effet, la direction organise et coordonne diverses activités liées à l'AGOA, notamment des consultations intergouvernementales (y compris avec le gouvernement américain), des campagnes de sensibilisation du public, des ateliers de sensibilisation du secteur privé, des sessions de renforcement des capacités pour les exportateurs, des formations pour l'administration douanière ou les organismes de réglementation, des actions de collaboration avec les donateurs ou les partenaires au développement, et différentes enquêtes de suivi et d'évaluation (S&E)⁴⁴. Par ailleurs, la DGCE entretient des relations commerciales avec les États-Unis, l'ambassade de Côte d'Ivoire à Washington étant un interlocuteur privilégié.

La direction est également le point focal de l'AGOA en Côte d'Ivoire, elle coordonne la Commission permanente ivoirienne pour l'AGOA (Commission AGOA). Le Conseil des ministres du pays a créé la Commission AGOA le 16 mai 2012, après la réadmission de la Côte d'Ivoire à ce dispositif en octobre 2011. Le Premier ministre préside cette commission avec le soutien du comité technique (dirigé par l'Agence Côte d'Ivoire Export, APEX-CI) et un secrétariat (constitué du ministère du Commerce et de l'Industrie et APEX-CI). Le secteur privé financerait 20 % du budget de la Commission AGOA et l'État, 80%⁴⁵. La commission est officiellement entrée en fonction en janvier 2013⁴⁶.

La Commission AGOA est le principal instrument de consultation public-privé. Elle collabore aussi avec d'autres parties prenantes (notamment la société civile, les partenaires au développement et les institutions financières multilatérales et régionales) par le biais de réunions, d'ateliers et de séminaires. Les principales activités de la commission consistent à proposer au gouvernement ivoirien des mesures pertinentes pour l'AGOA, à promouvoir le développement sectoriel, à soutenir les entreprises ivoiriennes, à mobiliser une aide financière et technique américaine, à organiser des missions et des événements, à identifier et mobiliser de l'expertise et des ressources d'information, à mener des actions de sensibilisation, à surveiller l'admissibilité du pays et à veiller à la bonne utilisation de l'AGOA⁴⁷.

En mars 2012, APEX-CI a mis en place le Centre de ressources AGOA afin d'offrir un guichet unique aux entreprises ivoiriennes leur permettant de s'informer et de tirer pleinement parti des opportunités de l'AGOA⁴⁸. Ce centre a été créé avec le soutien de l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID) et en partenariat avec le programme West Africa Trade and Investment Hub et APEX-CI⁴⁹. Ce guichet n'est pas en activité à l'heure actuelle, comme la plupart des autres initiatives de l'AGOA en Côte d'Ivoire.

La stratégie AGOA au niveau national

L'élaboration de la stratégie AGOA de la Côte d'Ivoire a débuté avec sa candidature à l'admissibilité. En 1998, le gouvernement ivoirien a obtenu un prêt de 12 millions de dollars de la Banque mondiale pour financer un projet de renforcement des capacités et de développement du secteur privé ; ce prêt devait prendre fin en mai 2002. Les années suivantes ont vu la création de l'AGOIA et, afin de respecter les critères de l'article 104 de cette loi, le gouvernement ivoirien a mené une série de consultations en collaboration avec le secteur privé américain, le Bureau du représentant américain au commerce (USTR) et les conseillers d'APEX-CI. À cette même période, le projet de la Banque mondiale en Côte d'Ivoire a été prolongé de deux ans afin de donner la priorité au renforcement des capacités qu'exigeait l'AGOIA⁵⁰. Le gouvernement ivoirien a obtenu l'admissibilité de son pays en mai 2002.

L'objectif initial du projet de la Banque mondiale était de promouvoir les exportations et d'accroître les investissements directs étrangers en Côte d'Ivoire. Cependant, face aux nouvelles opportunités commerciales offertes par l'AGOIA, l'enjeu a été d'aider les exportateurs ivoiriens à mieux utiliser ce dispositif. Le prêt de la Banque mondiale a été redirigé sur trois grandes priorités : (1) aider les petites et moyennes entreprises (PME) à attirer les investissements directs étrangers ; (2) soutenir le Comité de consultation État - Secteur privé ; et (3) renforcer les compétences des entreprises spécialisées dans l'entretien des routes pour qu'elles soient en mesure de construire des infrastructures propices au commerce⁵¹. Lorsque la Côte d'Ivoire a perdu son admissibilité en 2004 en raison de son instabilité politique, le programme de la Banque mondiale dans le pays a été interrompu⁵².

Les difficultés de la Côte d'Ivoire à se faire admettre à l'AGOIA et l'échec de son projet d'investissement avec la Banque mondiale ont jeté les bases de sa stratégie nationale AGOIA (stratégie AGOIA), adoptée en 2017⁵³. La stratégie AGOIA a été élaborée par des représentants du ministère ivoirien du Commerce et de l'Industrie, de l'APEX-CI et du Conseil National des Exportations⁵⁴, avec le soutien technique et financier de la Banque africaine de développement, de l'USAID et du West Africa Trade and Investment Hub⁵⁵. La stratégie a construit le cadre qui a permis de tirer parti de l'admissibilité de la Côte d'Ivoire de 2018 à 2022. Cette vision sur cinq ans visait à positionner le pays comme un exportateur de premier plan dans le cadre de l'AGOIA en diversifiant et en améliorant la compétitivité de ses exportations, notamment dans les secteurs du textile, des mangues séchées, des produits à base de manioc, des noix de cajou, du miel et du beurre de karité. Cette stratégie avait pour but principal d'accroître les exportations de la Côte d'Ivoire vers les États-Unis en les faisant passer d'environ 1,2 milliard de dollars en 2017 à 3,5 milliards de dollars d'ici 2025⁵⁶.

Bien que ses exportations (1,6 milliard de dollars en 2024) représentent une légère amélioration par rapport aux résultats de 2017, le pays n'a pas encore atteint cet objectif. Cela vient probablement du fait que la stratégie AGOIA n'a pas été suffisamment appliquée, en raison de contraintes financières. De plus, cette stratégie a expiré en 2022 et n'a été ni prolongée ni remplacée.

Principaux secteurs d'exportation et acteurs du secteur privé

Les difficultés liées à la collecte et à la disponibilité des données n'ont pas permis aux auteurs de recenser de manière exhaustive les entreprises ivoiriennes qui exportent actuellement vers les États-Unis, y compris dans le cadre de l'AGOA. Cependant, certaines des principales exportations ivoiriennes vers les États-Unis nécessitent une licence d'exportation et il existe une liste des entreprises agréées⁵⁷. La DGCE délivre les licences annuelles et tient à jour cette liste. Les exportateurs doivent présenter leur licence à la Direction des douanes ivoiriennes avant l'expédition de chaque exportation⁵⁸. Malheureusement, les informations disponibles n'indiquent pas quelles entreprises demandent à bénéficier des préférences de l'AGOA.

La liste la plus récente qui a permis d'alimenter cette étude date de 2023⁵⁹. Elle fait état de 2 450 transactions effectuées par 116 entreprises exportant vers les États-Unis par transport maritime⁶⁰. Comme le montre le tableau 3, les dix plus grands exportateurs de Côte d'Ivoire sont des représentations locales de sociétés étrangères. Les principaux investisseurs étrangers proviennent généralement de Suisse, de Singapour, des États-Unis et de France. Des entreprises étrangères interviennent aussi en tant que fournisseurs et entités financières dans le secteur des exportations ivoiriennes vers les États-Unis. Il s'agit notamment d'entreprises de la région de l'Afrique de l'Ouest, en particulier du Sénégal et du Nigeria, ainsi que de Belgique, du Royaume-Uni et des Émirats arabes unis.

Sans surprise, en 2023, les principales exportations vers les États-Unis étaient les fèves de cacao brutes, la pâte et la poudre de cacao. Les noix de cajou et le caoutchouc naturel figuraient également parmi les principaux produits exportés.

Tableau 3. Les dix premiers exportateurs ivoiriens vers les États-Unis, en 2023

Entreprise	Investisseurs/ Sociétés affiliées	Produit	Valeur (francs CFA, milliards)	Valeur (USD, millions)
Société Africaine de Cacao	Barry Callebaut (Suisse), BC Cocoa AG Global (Suisse), Sen Alim SARL (Sénégal)	Produits cacaotés	34,6	61,3
Olam International Ltd.	Singapour	Noix de cajou et produits cacaotés	25,5	45,2
Cargill	États-Unis	Produits cacaotés	20,8	37,0
Touton Négoco Côte d'Ivoire	Touton SA (France)	Fèves de cacao	13,9	24,8
Société Africaine de Plantation d'Hévéas de Côte d'Ivoire	SIPH (France)	Caoutchouc naturel	12,7	22,5
Outspan Ivoire S.A	Olam International Ltd. (Singapour)	Fèves de cacao	11,2	19,8
Société de Développement du Caoutchouc	Halcyon (Singapour)	Caoutchouc naturel	8,8	15,7
S3C—Société de Commercialisation de Café et Cacao	Cocoateam (France), Agri Commodities & Finance FZ-LLC (Émirats arabes unis), Ecom Agrotrade Ltd. (Royaume-Uni)	Fèves de cacao	5,9	10,5
Coopérative Nouvel Esprit de Ketesso	Agri Commodities & Finance FZ-LLC, Olam International Ltd.	Fèves de cacao	5,6	9,9
L'Ivoirienne d'Hévéa	Tropicore SA (Belgique)	Caoutchouc naturel	4,5	7,9

Note : Les emplacements des sièges sociaux mondiaux de chaque société sont inclus.

Ce sont principalement des entreprises multinationales étrangères qui exportent des produits ivoiriens aux États-Unis, notamment dans les secteurs du cacao et du caoutchouc. Cependant, certaines PME et entreprises locales, comme la société ivoirienne de transformation de noix de cajou (SITA S.A.), ont réussi à pénétrer le marché américain. Elles y sont parvenues en bénéficiant des avantages de l'AGOA, de conditions d'accès au marché favorables et même d'investissements directs étrangers aux États-Unis.

Exemple de succès d'un exportateur ivoirien sur le marché américain : le cas des noix de cajou séchées

SITA S.A. est une entreprise ivoirienne détenue par une femme, spécialisée dans la noix de cajou. Fondée en 1980 par sa directrice générale, Massogbè Touré, elle compte aujourd'hui huit succursales. L'entreprise est le premier investisseur privé ivoirien dans la filière de la noix de cajou et elle emploie 800 personnes en Côte d'Ivoire. En 2018, l'entreprise a remporté le Prix National d'Excellence : Meilleur Chef d'Entreprise, catégorie Femme, et en 2019, le Prix d'Excellence de la meilleure entreprise exportatrice⁶¹. SITA S.A. possède une usine de production à Odienné, une ville située dans le nord-ouest de la Côte d'Ivoire, près du Mali et de la Guinée, et sa capacité de production est de 15 000 tonnes de noix de cajou par an⁶². Au départ, l'entreprise avait ciblé le marché de l'Asie du Sud-Est, dont le Viet Nam et la Thaïlande, puis elle a commencé à exporter vers les États-Unis pour élargir ses marchés. En 2024, SITA S.A. a créé SITA Kernel LLC, une usine de torréfaction de noix aux États-Unis. En partenariat avec Bluestar Direct LLC, l'un de ses principaux clients, SITA Kernel LLC torréfie, vend et distribue différents types de noix aux États-Unis⁶³.

Initiatives américaines pour soutenir l'utilisation de l'AGOA en Côte d'Ivoire

Au fil des ans, la Côte d'Ivoire a collaboré avec plusieurs agences gouvernementales américaines, qui lui ont apporté un soutien considérable. Elle a également conclu des accords avec plusieurs entreprises américaines afin de renforcer les relations commerciales et les investissements entre les deux pays⁶⁴. Outre des initiatives particulières (voir tableau 4), les personnes interrogées ont mentionné d'autres projets, tels que la mise en place de forums dans le cadre de la coopération entre les États-Unis et la Côte d'Ivoire. La Côte d'Ivoire a également passé des mémorandums d'accord avec la Chambre de commerce américaine afin d'améliorer ses relations commerciales avec les États-Unis et d'encourager les investissements américains sur son territoire⁶⁵.

Tableau 4. Soutien des États-Unis aux initiatives commerciales et AGOA de la Côte d'Ivoire

Entité américaine	Initiative	Description/Activité
United States African Development Foundation	Projets d'investissement	De 1998 à 2023, quinze projets de 2,5 millions de dollars ont été soutenus dans le secteur du karité au Bénin, en Côte d'Ivoire, au Ghana et au Sénégal. De 2022 à 2024, environ 1,7 million de dollars ont été investis dans huit projets de cacao en Côte d'Ivoire et au Liberia ; et près de 970 000 dollars dans six projets de noix de cajou au Bénin, en Côte d'Ivoire et au Sénégal.
Standards Alliance	Un partenariat public-privé entre l'USAID et l'American National Standards Institute vise à renforcer la capacité des pays en développement à mettre en œuvre les meilleures pratiques internationales reconnues afin de réduire les cas de produits, de services et d'infrastructures de mauvaise qualité et dangereux.	Partenariat pluriannuel visant à soutenir les pays admissibles à l'AGOA, dont la Côte d'Ivoire, dans le domaine des normes techniques.
U.S. Department of Agriculture	Food for Progress	En 2022 et 2023, huit nouveaux accords de coopération d'une valeur d'environ 227,3 millions de dollars ont eu lieu au Burundi, en Côte d'Ivoire, en Gambie, au Lesotho, au Malawi, en Mauritanie, au Nigeria et au Togo. Les projets en Afrique représentent une aide d'environ 562 millions de dollars à soixante-quatorze pays. Les projets portent sur la formation des agriculteurs aux pratiques agricoles intelligentes face au climat, le renforcement des chaînes de valeur, l'amélioration de l'accès au crédit et le soutien aux coopératives de producteurs. Ils s'attaquent aussi aux barrières commerciales en s'efforçant d'améliorer les normes sanitaires et phytosanitaires et en rationalisant les politiques et les procédures commerciales agricoles.
U.S. Department of Agriculture	Cochran Fellowship Program	De 2022 à 2024, des formations ont été dispensées à des professionnels de l'agriculture d'Afrique du Sud, de Côte d'Ivoire, du Ghana, du Kenya, du Nigeria et de Tanzanie sur l'expédition et la distribution de produits destinés aux consommateurs, la réglementation et les inspections en matière de sécurité alimentaire, les ingrédients de la bière artisanale et la réglementation de la bière, du vin et des spiritueux, entre autres activités.
Export-Import Bank of the United States	Mémoire d'accord	Entre 2022 et 2023, les États-Unis ont donné 500 millions de dollars au gouvernement de Côte d'Ivoire pour soutenir l'engagement commercial américain.

Entité américaine	Initiative	Description/Activité
United States Trade and Development Agency	Étude de faisabilité et projet pilote d'un parking pour camions et d'une plateforme logistique du port d'Abidjan	En partenariat avec la Millennium Challenge Corporation, une subvention a été accordée en 2023 pour soutenir les projets du ministère des Transports de Côte d'Ivoire visant à développer et à améliorer la circulation des camions et des marchandises autour du port d'Abidjan.
	West Africa Cybersecurity Reverse Trade Mission Series	En 2024, dans le cadre des West Africa Cybersecurity Reverse Trade Mission Series qui ont eu lieu aux États-Unis, des représentants de la Côte d'Ivoire ont rencontré des responsables et des entreprises américains de premier plan dans le secteur de la cybersécurité.

Bien que le gouvernement ivoirien et différentes parties prenantes se soient efforcés de bénéficier de l'accès au marché américain, notamment grâce au dispositif AGOA, la Côte d'Ivoire fait encore face à plusieurs défis.

Défis relatifs à l'optimisation des avantages de l'AGOA

Comme de nombreux pays africains, la Côte d'Ivoire est confrontée à des défis inhérents à sa transformation économique. Pour autant, il n'existe pas de solution universelle, car chaque pays a ses propres particularités. Par conséquent, l'optimisation ivoirienne des

Comme de nombreux pays africains, la Côte d'Ivoire est confrontée à des défis inhérents à sa transformation économique.

avantages de l'AGOA passe d'abord par une compréhension des défis propres au contexte économique et politique de ce pays. Les entretiens et les enquêtes menées auprès des acteurs des secteurs public et privé ivoiriens et d'autres parties prenantes ont révélé l'existence d'importants défis structurels⁶⁶.

Le gouvernement ivoirien et les institutions publiques liées à l'AGOA sont confrontés à plusieurs problèmes majeurs qui entravent leur véritable engagement dans ce

dispositif. Le premier d'entre eux est l'absence d'une stratégie nationale actuelle relative à l'AGOA. Comme cela a été mentionné précédemment, la seule stratégie nationale de la Côte d'Ivoire dans ce domaine s'est concrétisée en 2017, mais s'est achevée en 2022. Bien que des personnes interrogées du secteur public ivoirien aient évoqué des discussions sur le déploiement et le lancement d'une stratégie par l'intermédiaire d'APEX-CI, celle-ci n'a jamais été appliquée. En conséquence, les répondants du secteur privé ivoirien ont déclaré ne pas avoir connaissance d'une nouvelle stratégie nationale AGOA. Aussi, depuis 2022, les exportations de la Côte d'Ivoire vers les États-Unis ont diminué d'environ 40 millions de dollars⁶⁷. Même s'il est difficile d'imputer entièrement ce déclin à l'absence de stratégie officielle, les personnes interrogées ont cité à plusieurs reprises cette lacune comme l'une des principales raisons du manque d'optimisation ivoirien du système de préférences.

Les institutions publiques manquent aussi de ressources financières, humaines et technologiques, ce qui limite leur capacité à soutenir efficacement les organismes publics et le secteur privé en ce qui concerne l'AGOA. Selon le rapport de fin de projet, le prêt infructueux de la Banque mondiale en 2002 visait à accroître les investissements directs étrangers dans les PME ivoiriennes et à former les chefs d'entreprise à l'utilisation efficace de l'AGOA pour bénéficier du marché américain⁶⁸. Aujourd'hui, ces problèmes demeurent et sont aggravés par une infrastructure numérique obsolète, notamment dans le secteur public. Les efforts de promotion du commerce restent également peu aboutis en raison de contraintes budgétaires persistantes et de voies de communication insuffisantes avec les principales parties prenantes.

Par ailleurs, le secteur privé est confronté à toute une série de défis d'ordre informationnel et structurel qui limitent sa capacité à bénéficier pleinement des opportunités offertes par l'AGOA. Un défi majeur réside dans l'insuffisance des canaux

de communication utilisés par le secteur public pour communiquer sur l'évolution de l'AGOA auprès du public et des PME concernées. Cette lacune empêche les acteurs intéressés d'avoir accès aux mécanismes de consultation publique existants et entrave aussi la capacité du secteur privé à participer efficacement aux initiatives de l'AGOA. Même lorsque les exportateurs recherchent activement des informations, ils sont confrontés à un manque d'informations fiables et accessibles au public sur les activités et les exigences de l'AGOA, ainsi qu'à un manque de données sur le suivi et l'évaluation (S&E) de l'AGOA. L'absence d'un centre d'information AGOA centralisé et unique, similaire au centre de ressources AGOA désormais inactif, qui était géré par l'APEX-CI, aggrave ce problème d'informations. La situation se dégrade aussi en raison des faibles capacités de production des PME et des difficultés persistantes d'accès à l'investissement et au financement, qui sont des éléments essentiels pour répondre aux exigences du marché des exportations et intensifier ce marché.

Par ailleurs, de nombreuses entreprises ivoiriennes ne possèdent toujours pas les connaissances techniques nécessaires pour pénétrer le marché américain. Elles ont une connaissance limitée des réglementations et procédures douanières américaines, telles que la documentation de l'AGOA, et maîtrisent mal les protocoles d'exportation comme le bon classement tarifaire et la préparation des documents d'expédition. Le respect des réglementations américaines, notamment des mesures sanitaires et phytosanitaires, des règles d'origine et des exigences de traçabilité, reste aussi un obstacle important pour les exportateurs ivoiriens. De plus, l'incertitude qui entoure le processus d'admissibilité à l'AGOA dissuade les investisseurs locaux et étrangers, ce qui complique davantage la planification à long terme des exportations et rend difficile la participation des entreprises ivoiriennes au marché.

Conclusions et recommandations

Afin de profiter pleinement des opportunités qu'offre le programme de préférences de l'AGOA, la Côte d'Ivoire doit adopter une approche stratégique et coordonnée qui concilie ambition politique et réalités du marché. Il est essentiel de renforcer les cadres institutionnels, d'investir dans les infrastructures commerciales et d'obtenir plus de soutien du secteur privé. Il conviendrait de cibler à nouveau des secteurs à fort potentiel, tels que le textile, de développer l'agroalimentaire et d'améliorer l'assistance technique et l'accès aux mécanismes de financement.

Que l'AGOA soit prorogée ou pas, le pays devrait améliorer son accès aux marchés américains en renforçant ses partenariats commerciaux avec les clients américains, en tirant parti des réseaux de la diaspora et en se conformant aux normes et règlements américains applicables aux produits. Le maintien d'un dialogue public-privé continu, un renforcement ciblé des compétences et la participation active aux forums commerciaux peuvent soutenir l'élan amorcé et améliorer la compétitivité du pays. C'est en combinant efficacement la volonté politique, la coordination des parties prenantes et la mobilisation des ressources que la Côte d'Ivoire pourra véritablement accroître ses exportations et profiter d'avantages économiques durables.

À cette fin, les actions suivantes sont recommandées :

Pour le gouvernement ivoirien

1. Élaborer une nouvelle stratégie nationale AGOA et mieux utiliser ce dispositif.
 - À supposer que l'AGOA soit reconduite sous une forme ou une autre, élaborer une toute nouvelle stratégie nationale AGOA, en utilisant les informations et le format de la stratégie 2018-2022, ou revoir et actualiser la stratégie précédente.
 - Allouer des fonds et du personnel au déploiement de la stratégie et aux activités de mobilisation du secteur privé.
 - Diffuser la stratégie nationale AGOA auprès des principaux partenaires afin de mobiliser un soutien technique et financier.
 - Si ce n'est pas déjà fait, encourager les entreprises à cesser de déclarer les importations de la Côte d'Ivoire aux États-Unis au titre du Système généralisé de préférences (SGP), en raison de l'incertitude qui entoure sa prolongation.
 - Dans la mesure du possible, encourager les entreprises à privilégier l'importation par le biais de l'AGOA plutôt que via le SGP, car les produits sont mieux couverts et ont un meilleur accès au marché.
 - Conseiller aux entreprises de demander des importations de pétrole au titre de l'AGOA pour renforcer la compétitivité du pays sur le marché américain.
2. Se concentrer sur des objectifs réalisables en matière de produits à exporter.
 - Soutenir et faciliter la diversification des exportations vers les États-Unis dans les secteurs où la Côte d'Ivoire dispose d'un avantage concurrentiel ou comparatif, mais où elle sous-exploite pour le moment les avantages de l'AGOA. Dans un premier temps, la priorité peut porter sur l'agro-industrie (par exemple, la fabrication de produits cacaotés, d'en-cas à base de fruits à coque transformés, de textile et de vêtements).
 - Comparer les résultats de la Côte d'Ivoire avec ceux des pays africains les plus performants, notamment ceux qui exportent du textile et des vêtements vers les États-Unis dans le cadre de l'AGOA. Participer à des voyages d'étude ou à des missions, par exemple à Madagascar (particulièrement intéressant pour la langue), au Kenya ou au Lesotho.

3. Adopter une stratégie de promotion commerciale et de marketing plus ciblée.
 - Accroître le budget alloué à la promotion commerciale.
 - Mettre en place une stratégie de promotion des produits ivoiriens aux États-Unis, notamment par le biais de salons professionnels, des réseaux de la diaspora, de l'ambassade de Côte d'Ivoire et d'autres acteurs importants du secteur tels que le Corporate Council on Africa, la Chambre de commerce américaine et les réseaux de chambre de commerce africaines.
 - Encourager les entreprises ivoiriennes à participer à des salons et missions commerciales à l'étranger, avec le soutien du gouvernement ivoirien, des institutions américaines et d'autres acteurs importants.
4. Améliorer la mobilisation des ressources et accroître le soutien aux PME locales.
 - Collaborer avec les agences et institutions américaines, ainsi qu'avec les organismes de financement locaux, régionaux et internationaux, afin de mobiliser des ressources financières pour le développement des PME.
 - Mettre en œuvre efficacement l'assurance-crédit à l'exportation et créer un fonds de garantie à l'exportation pour les exportateurs.
 - Par l'intermédiaire d'APEX-CI et des associations professionnelles sectorielles locales, encourager des programmes de mentorat ou d'échange d'informations entre les entreprises multinationales opérant en Côte d'Ivoire et les PME locales sur la manière de maximiser les avantages du programme de préférences.
5. Relancer les consultations et les réunions avec les parties prenantes.
 - En cas de prorogation de l'AGOA, reprendre les travaux de la Commission AGOA ou créer un groupe de travail sur ce dispositif, et affecter du personnel et des ressources à son administration.
 - Participer régulièrement aux réunions et diffuser les comptes rendus sous différents formats aux parties prenantes concernées, notamment par le biais d'une page internet sur l'AGOA hébergée sur le site du ministère du Commerce et de l'Industrie.
 - Renforcer la participation de l'industrie, y compris les chambres de commerce et les associations professionnelles, aux activités de l'AGOA, notamment l'élaboration ou la révision de la stratégie nationale AGOA.
6. Sensibiliser davantage à l'AGOA et renforcer les compétences dans ce domaine.
 - En cas de prolongation du dispositif, relancer le Centre de ressources AGOA ou créer un guichet unique destiné au secteur privé, par le biais d'un site internet mis en place à cet effet et de brochures et publications en version papier pouvant être diffusées lors des tournées de l'AGOA ou des programmes de formation.

- Mettre en place des centres de coordination AGOA régionaux pour diffuser l'information dans les régions les plus reculées.
 - Organiser des tournées annuelles de sensibilisation à l'AGOA.
 - Mettre en place des ateliers de renforcement des compétences sur divers aspects de l'AGOA pour le secteur public (dont les autorités douanières) et l'industrie. Ce travail de sensibilisation portera aussi sur les documents d'exportations et douaniers et le respect des différentes réglementations, telles que les mesures sanitaires et phytosanitaires.
7. Améliorer la collecte et la gestion des données commerciales.
- Créer une base de données nationale sur les entreprises qui exportent vers les États-Unis afin de suivre et de contrôler leurs performances à l'exportation.
 - Publier et mettre à jour régulièrement les données commerciales entre les États-Unis et la Côte d'Ivoire, y compris celles sur l'utilisation de l'AGOA ou du SGP, afin de pouvoir remédier rapidement à une utilisation faible ou inefficace de ces dispositifs.
8. Renforcer le respect de la réglementation en vigueur.
- Encourager les PME à adopter des normes et des processus d'assurance qualité, notamment pour obtenir des certifications d'assurance qualité auprès du système HACCP (système d'analyse des risques aux points critiques), de l'Organisation internationale de normalisation (ISO) ou d'autres mécanismes de sécurité.
 - Renforcer la capacité de l'Association ivoirienne de Normalisation (CODINORM) à soutenir les exigences du marché américain en matière de qualité, de certification et de traçabilité des exportations ivoiriennes.

Pour le gouvernement américain

1. Si le Congrès ratifie le renouvellement de l'AGOA, il convient de communiquer clairement sur ses nouveaux objectifs.
 - En cas de reconduite de l'AGOA, consulter les gouvernements africains, les organisations régionales, les représentants du secteur privé et les autres parties prenantes pour réaligner les objectifs de ce dispositif sur les nouvelles priorités des États-Unis sur le plan économique, stratégique et des chaînes d'approvisionnement.

2. Poursuivre et améliorer l'assistance technique qui permettra une utilisation ciblée de l'AGOA.
 - Mettre en place un programme commun d'assistance technique États-Unis-Côte d'Ivoire dans le cadre de l'AGOA, axé sur les secteurs d'exportation prioritaires faisant partie de la nouvelle stratégie nationale ou de sa mise à jour (y compris l'agroalimentaire, l'habillement et l'industrie légère).
 - Désigner un expert commercial à l'ambassade des États-Unis en Côte d'Ivoire pour fournir des conseils sur les exigences du marché américain, la certification et les procédures de demande des préférences commerciales AGOA.
 - Organiser des ateliers en Côte d'Ivoire pour les PME et les fonctionnaires des douanes afin d'aborder les questions de conformité (par exemple, les règles d'origine de l'AGOA, la documentation et les réglementations spécifiques aux produits).

Pour le secteur privé ivoirien

1. Participer activement au dialogue politique et aux initiatives en matière de conformité.
 - Échanger régulièrement avec le gouvernement ivoirien pour communiquer sur les priorités et les défis propres au secteur, notamment en ce qui concerne l'admissibilité des produits et les obstacles à l'entrée du marché.
 - Collaborer avec le gouvernement ivoirien sur les priorités de l'AGOA, en contribuant à l'élaboration de la stratégie nationale de l'AGOA et en participant activement et régulièrement aux futures réunions de la Commission/du Groupe de travail AGOA afin que les intérêts du secteur privé soient pris en compte dans la stratégie et sa mise en œuvre.
 - Renforcer les compétences internes pour mieux maîtriser les exigences commerciales et demander systématiquement l'accès aux préférences commerciales, le cas échéant, afin d'optimiser les avantages du dispositif.
2. Redynamiser la collaboration du secteur privé.
 - Mettre à disposition une plateforme permettant aux exportateurs et aux associations professionnelles de s'accorder sur les produits prioritaires et de partager leurs informations sur le marché et leurs expériences en matière d'utilisation de l'AGOA.
 - Participer aux initiatives de promotion des exportations aux États-Unis. Dans la mesure du possible, mener conjointement les campagnes marketing afin de réduire les coûts et d'élargir la portée commerciale.

- Inviter les entreprises membres à conserver des données précises sur leurs exportations, à suivre leurs performances et à partager ces informations avec le gouvernement afin d'éclairer ses futures décisions stratégiques.

Pour les organisations régionales

1. Soutenir la compétitivité des exportations régionales de l'AGOA.
 - Collaborer avec les administrations régionales pour proposer des formations, des services de conseil et des stratégies AGOA, notamment par l'intermédiaire de la Banque africaine de développement.
 - Planifier des missions commerciales régionales aux États-Unis comprenant des présentations de produits de plusieurs pays, afin d'offrir aux exportateurs ivoiriens une visibilité aux côtés d'autres entreprises de la CEDEAO et de l'UEMOA.
 - Promouvoir les chaînes de valeur au sein de la région (par exemple, approvisionnement en textile dans des pays de la CEDEAO et fabrication en Côte d'Ivoire), afin de respecter la règle d'origine de l'AGOA tout en augmentant l'ampleur des échanges et la compétitivité.

Pour les partenaires au développement et les ONG

1. Apporter un soutien à la mise en œuvre et à l'utilisation des programmes de préférences.
 - Dialoguer avec le gouvernement ivoirien et le secteur privé sur les priorités commerciales et participer activement et régulièrement aux futures réunions de la Commission / du Groupe de travail AGOA.
 - Mettre en place des programmes pour aider les PME ivoiriennes à financer les démarches de certification, à améliorer les emballages et à adapter leurs outils marketing aux exigences du marché américain.
 - Soutenir les initiatives ivoiriennes visant à améliorer la collecte d'informations commerciales et les processus de suivi-évaluation (S&E), en contribuant à la création d'une plateforme numérique à guichet unique. La plateforme pourrait aussi fournir des informations en temps réel sur les droits de douane américains et les mises à jour réglementaires pertinents pour les exportateurs ivoiriens.
 - Soutenir les initiatives de renforcement des compétences face aux conditions particulières de l'AGOA.

**Annexe 1. Utilisation ivoirienne des préférences de l'AGOA – l'Agriculture
(dollars américains, millions)**

	AGOA (sauf SGP)	SGP (sauf SGP destiné aux PBDMA)	SGP (sauf SGP destiné aux PBDMA)
2002	0,01	21,68	21,68
2003	0,01	41,25	41,25
2004	0,02	37,97	37,97
2005		22,01	22,01
2006		19,02	19,02
2007		20,98	20,98
2008		18,8	18,8
2009		40,77	40,77
2010		79,44	79,44
2011		48,37	48,37
2012	0,03	95,93	95,93
2013	0,23	84,54	84,54
2014	0,55	74,6	74,6
2015	0,49	58,11	58,11
2016	0,09	70,44	70,44
2017	0,82	65,25	65,25
2018	7,46	40,85	40,85
2019	1,23	61,14	61,14
2020	1,73	67,43	67,43
2021	34,05	39,72	39,72
2022	76,4	50,7	50,7
2023	95,26	45,93	45,93
Janvier- Novembre 2024	164,6	0,33	0,33

Source : « Sector Data: Agriculture », AGOA.info, consulté le 8 septembre 2025, <https://agoa.info/data/sector-data-agriculture.html>.

Annexe 2. La Commission AGOA

La Commission AGOA est composée de trente institutions (vingt du secteur public et dix du privé). Elle comprend notamment les acteurs suivants :

- Présidence de la Côte d'Ivoire
- Cabinet du Premier ministre (responsable de la Commission AGOA)
- Ministère du Commerce et de l'Industrie (membre du comité technique et secrétariat)
- Conseil National des Exportations (agence du ministère du Commerce et de l'Industrie)⁶⁹
- APEX-CI (membre du comité technique et du secrétariat)
- Ministère de l'Économie, du Plan et du Développement
- Garde des Sceaux, Ministre de la Justice et des Droits de l'Homme
- Ministère des Affaires étrangères, de l'Intégration africaine et de la Diaspora
- Ministère des Ressources Animales et Halieutiques
- Ministère de la Culture et de la Francophonie
- Ministre de l'Agriculture, du Développement Rural et des Productions Vivrières
- Ministère de l'Intérieur et de la Sécurité
- Direction Générale des Douanes
- Port Autonome d'Abidjan et de San Pedro
- Centre de Promotion des Investissements en Côte d'Ivoire
- Association ivoirienne de Normalisation

Annexe 3. Entreprises ivoiriennes exportant pour plus d'un million de dollars en valeur de produits vers les États-Unis en 2023

N°	Entreprise	Investisseurs/ Sociétés affiliées	Produit	Valeur (francs CFA, milliards)	Valeur (USD, millions)
1.	Société Africaine de Cacao	Barry Callebaut (Suisse), BC Cocoa AG Global (Suisse), Sen Alim SARL (Sénégal)	Produits cacaotés	34,6	61,3
2.	Olam International Ltd.	Singapour	Noix de cajou et produits cacaotés	25,5	45,2
3.	Cargill	États-Unis	Produits cacaotés	20,8	37,0
4.	Touton Négoco Côte d'Ivoire	Touton SA (France)	Fèves de cacao	13,9	24,8
5.	Société Africaine de Plantation d'Hévéas de Côte d'Ivoire	SIPH (France)	Caoutchouc naturel	12,7	22,5
6.	Outspan Ivoire SA	Olam International Ltd. (Singapour)	Fèves de cacao	11,2	19,8
7.	Société de Développement du Caoutchouc	Halcyon (Singapour)	Caoutchouc naturel	8,8	15,7
8.	S3C—Société de Commercialisation de Café et Cacao	Cocoateam (France), Agri Commodities & Finance FZ- LLC (Emirats arabes unis), Ecom Agrotrade Ltd. (Royaume-Uni)	Fèves de cacao	5,9	10,5
9.	Coopérative Nouvel Esprit de Ketesso	Agri Commodities & Finance FZ- LLC, Olam International Ltd.	Fèves de cacao	5,6	9,9
10.	L'Ivoirienne d'Hévéa	Tropicore SA (Belgique)	Caoutchouc naturel	4,5	7,9
11.	Destiny Cocoa	Sucden (France)	Fèves de cacao	4,1	7,3
12.	Compagnie des Caoutchoucs du Pakidié	Sogescol FR S.A. (Suisse) of Socfin Group (Luxembourg)	Caoutchouc naturel	4,0	7,1
13.	Quang Thien Imex S.A.	Viet Nam	Noix de cajou	3,8	6,8

N°	Entreprise	Investisseurs/ Sociétés affiliées	Produit	Valeur (francs CFA, milliards)	Valeur (USD, millions)
14.	Société de Négoce de Matières premières SA. (SONEMAT SA)	Touton S.A.	Fèves de cacao	3,3	5,9
15.	Sud Comoe Caoutchouc	Sogescol FR S.A.	Caoutchouc naturel	3,2	
16.	Cyrian International	Olam International Ltd.	Fèves de cacao	3,1	5,5
17.	Cooperative Agricole Wagajaca	Sucden	Fèves de cacao	2,9	5,2
18.	Dorado Ivory	Royal Nuts Pte Limited (Singapour)	Noix de cajou	2,9	5,2
19.	Sucden Côte d'Ivoire	Sucden	Fèves de cacao	2,9	5,2
20.	Baker Hughes	JDR Cables System (Pologne), PRT Offshore an Expro Company (RU)	Divers produits industriels, dont des palans, des volants d'inertie, des poules, et des pièces mécaniques	2,8	4,9
21.	Societe Awahus Services	ACT International (Suisse)	Fèves de cacao	2,7	5,1
22.	Barry Callebaut	Suisse	Fèves de cacao	2,4	4,2
23.	Export Trading Corporation	Nestlé and Barry Callebaut	Fèves de cacao	2,1	3,8
24.	Kiniden Commodities	Ecom Agrottrade, LTD. (RU)	Fèves de cacao	2,0	3,5
25.	American Farmland Company (AFCO) Trade	Barry Callebaut, R. Markey & Sons (États-Unis)	Fèves de cacao	1,9	3,4
26.	Asondo	Olam International Ltd.	Fèves de cacao	1,9	3,4
27.	Cooperative Anonklon Bianouan	Olam International Ltd.	Fèves de cacao	1,4	2,5
28.	Sonata Agri International Ltd.	Sonata Agri International Ltd. (Nigéria)	Noix de cajou	1,4	2,5

N°	Entreprise	Investisseurs/ Sociétés affiliées	Produit	Valeur (francs CFA, milliards)	Valeur (USD, millions)
29.	Compagnie de T transformation du Caoutchouc Ivoirien	Tropicore SA	Caoutchouc naturel	1,3	2,3
30.	Société Agro-Industrielle de la Comoe	Olam International Ltd.	Caoutchouc naturel	1,0	
31.	Asia Africa Rubber Industry	An Bo Trading Pte Ltd. (Singapour), East Blue Trading Ltd. (Hong Kong), Simko North America LLC (Argentine)	Caoutchouc naturel	0,977	1,7
32.	Cooperative Etrayawien Côtière	R. Markey & Sons	Fèves de cacao	0,809	1,4
33.	SG Agriculture	Southland Global (États-Unis), Terra Nova Trading Inc. (États-Unis), SLD Commodities Inc. (États-Unis)	Noix de cajou	0,778	1,4
34.	Bureau Ivoirien du Cacao	Olam International Ltd.	Fèves de cacao	0,665	1,2
35.	Foxtrot International LDC	Beyond Energy Services and Technology Corp. (États-Unis)	Divers produits, dont des matières plastiques, caoutchouc, vêtements et textile, fer et acier, et machines électriques	0,659	1,2
36.	Coopérative Agricole pour le Développement de Sassandra	Barry Callebaut, R Markey & Sons	Fèves de cacao	0,595	1,1

Les auteures

Kholofelo Kugler est chercheuse non résidente au sein du Programme Afrique du Carnegie Endowment for International Peace. Avocate expérimentée en commerce international, elle est spécialiste des questions commerciales africaines. Elle occupe actuellement le poste de responsable du droit commercial chez Besso, où elle pilote les efforts de l'entreprise pour automatiser les procédures en matière de réglementations commerciales, elle fait aussi du conseil auprès des entreprises qui souhaitent s'adapter à l'évolution rapide des politiques commerciales. Auparavant, elle a travaillé comme conseillère juridique au Centre consultatif sur la législation de l'OMC à Genève (Suisse) où elle a plaidé, fourni des conseils juridiques et dispensé des formations sur la réglementation de l'OMC.

Tani Washington est boursière au sein du Programme Afrique du programme James C. Gaither Junior Fellow. Elle est titulaire d'une licence en relations internationales et en histoire africaine de l'Université Western Kentucky. Ses recherches portent sur les représentations de l'aide étrangère, les pratiques commerciales des États-Unis et des pays africains et les dispositifs de développement économique en Afrique.

Remerciements

Le Programme Afrique de la Fondation Carnegie Endowment for International Peace tient à exprimer sa gratitude à M. Gérard Amoi Amangoua pour son expertise et ses conseils précieux tout au long de ces travaux de recherche. Sa connaissance approfondie de la politique nationale ivoirienne, ses stratégies de mobilisation des parties prenantes et son aide dans la réalisation d'enquêtes sectorielles ont permis au Programme Afrique de fournir une analyse solide et de faire des recommandations fondées. Nous lui sommes particulièrement reconnaissants pour son engagement, son temps et ses connaissances.

Nous tenons également à remercier Son Excellence Monsieur Souleymane Diarrassouba, Ministre du Commerce et de l'Industrie de la République de Côte d'Ivoire, pour son leadership et son soutien. La disponibilité des personnes et les ressources fournies par la Direction générale du commerce extérieur au sein du Ministère du Commerce et de l'Industrie de Côte d'Ivoire, notamment par M. Siaka Traouré et d'autres membres du personnel de l'ambassade de Côte d'Ivoire à Washington, nous ont permis de mener cette étude avec rigueur et précision. Leur esprit d'ouverture et leur collaboration ont été essentielles à nos efforts pour renforcer les liens commerciaux entre la Côte d'Ivoire et les États-Unis.

Nous adressons nos sincères remerciements au Conseil National des Exportations ivoirien, à l'Agence Côte d'Ivoire Export, à la Banque africaine de développement, à l'African Coalition for Trade et à AfricaGlobal Schaffer pour leurs précieuses contributions et leurs réponses rapides à nos questions lors de ces travaux de recherche. Leur contribution a enrichi notre compréhension de la dynamique des exportations du pays et des priorités de ses institutions. Chacune de ces institutions a joué un rôle fondamental dans l'élaboration des conclusions de la présente étude et dans la pertinence des résultats destinés aux acteurs nationaux et internationaux.

Ces travaux de recherche n'auraient pas été possibles sans la collaboration et l'engagement de toutes ces personnes et organisations. Nous leur sommes profondément reconnaissants.

Références

1. Public Law No. 106-200, Trade and Development Act of 2000, 18 mai 2000, <https://www.govinfo.gov/content/pkg/PLAW-106publ200/html/PLAW-106publ200.htm>
2. « African Growth and Opportunity Act (AGOA) », Office of the United States Trade Representative (USTR), consulté le 8 septembre 2025, <https://ustr.gov/issue-areas/trade-development/preference-programs/african-growth-and-opportunity-act-agoa>
3. « AGOA Eligible and Ineligible Countries », USTR, 2024, <https://ustr.gov/sites/default/files/2024%20List%20of%20AGOA%20Eligible%20and%20Ineligible%20Countries%2011162023.pdf>
4. « 2024 Biennial Report on the Implementation of the African Growth and Opportunity Act », USTR, 10-11 juin 2024, <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2024/june/ustr-releases-2024-biennial-report-implementation-african-growth-and-opportunity-act>
5. « AGOA Apparel Rules of Origin », AGOA.info, consulté le 8 septembre 2025, <https://agoa.info/about-agoa/apparel-rules-of-origin.html>
6. Claire Klobucista et Mariel Ferragamo, « AGOA: The U.S.-Africa Trade Program », Council on Foreign Relations, dernière mise à jour le 4 décembre 2023, <https://www.cfr.org/background/agoa-us-africa-trade-program>
7. Public Law No. 114-27, Trade Preferences Extension Act of 2015, 29 juin 2015, <https://www.congress.gov/114/statute/STATUTE-129/STATUTE-129-Pg362.pdf>
8. Chris Coons et James Risch, « A Bill to Reauthorize the African Growth and Opportunity Act », 118th Congress, <https://www.coons.senate.gov/imo/media/doc/>

[agoa_renewal_and_improvement_act_of_2024_bill_text.pdf](#) ; John James, « A Bill to Reauthorize the African Growth and Opportunity Act », 118th Congress, https://james.house.gov/uploadedfiles/james_142_xml.pdf ; et John Neely Kennedy, « AGOA Extension Act of 2023 », 118th Congress <https://www.congress.gov/bill/118th-congress/senate-bill/2952/text>

9. M. Gérard Amangua est l'ancien directeur général adjoint de l'Association pour la promotion des exportations de Côte d'Ivoire (APEX-CI), un organisme privé de promotion des exportations qui a collaboré avec le ministère ivoirien du Commerce et de l'Industrie lors de la mise en place du cadre institutionnel et opérationnel de l'AGOA.
10. La Direction générale du commerce extérieur du ministère du Commerce et de l'Industrie de Côte d'Ivoire, l'ambassade de Côte d'Ivoire à Washington, le Conseil national des exportations, l'APEX-CI, la Banque africaine de développement, l'African Coalition for Trade et l'AfricaGlobal Schaffer ont envoyé sept réponses au questionnaire.
11. La Côte d'Ivoire est bénéficiaire de plusieurs programmes SGP dont ceux du Canada, du Japon et de Suisse.
12. « General Country Eligibility Provisions », U.S. International Trade Administration (USITC), consulté le 8 septembre 2025 https://legacy.trade.gov/agoa/eligibility/#:~:text=On%20January%2018%2C%202001%2C%20Swaziland,the%2036th%20AGO%20eligibl,e%20country_
13. « 2005 Comprehensive Report on U.S. Trade and Investment Policy Toward Sub-Saharan Africa and Implementation of the African Growth and Opportunity Act », USTR, 9 mai 2005, https://ustr.gov/archive/assets/Trade_Development/Preference_Programs/AGO/asset_upload_file215_7746.pdf
14. « The Best School?—Student Violence, Impunity, and the Crisis in Côte d'Ivoire », Human Rights Watch, 15-20 mai 2008, <https://www.hrw.org/sites/default/files/reports/cdi0508webwcover.pdf> ; et Francis Akindès, « The Roots of the Military-Political Crises in Côte d'Ivoire », Research Report No. 128, Nordiska Afrikainstitutet, 2004, <https://www.files.ethz.ch/isn/95521/128.pdf>.
15. « BTI 2024 Country Report—Côte d'Ivoire », Bertelsmann Stiftung, 2024, https://bti-project.org/fileadmin/api/content/en/downloads/reports/country_report_2024_CIV.pdf
16. « Presidential Proclamation—African Growth and Opportunity Act », White House, 25 octobre 2011, <https://obamawhitehouse.archives.gov/the-press-office/2011/10/25/presidential-proclamation-african-growth-and-opportunity-act>.
17. « Population, Total, Côte d'Ivoire », Banque mondiale, consulté le 8 septembre 2025, <https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL?locations=CI>.
18. « Données sur la Côte d'Ivoire », Gouvernement de la République de Côte d'Ivoire, consulté le 8 septembre 2025, <https://www.presidence.ci/presentation-ci/>.
19. « Côte d'Ivoire: Datasets », Fonds monétaire international (FMI), consulté le 8 septembre, 2025, <https://www.imf.org/external/datamapper/profile/CIV>.
20. « Status of AfCFTA Ratification », Tralac, 13 août 2024, <https://www.tralac.org/resources/infographic/13795-status-of-afcfta-ratification.html>.
21. « Données pour la Côte d'Ivoire, Revenu intermédiaire, tranche inférieure », Banque mondiale, consulté le 8 septembre 2025, <https://donnees.banquemondiale.org/?locations=CI-XN>
22. « La Banque mondiale en Côte d'Ivoire », Banque mondiale, dernière mise à jour le 3 avril 2025, <https://www.banquemondiale.org/fr/country/cotedivoire>.
23. « Côte d'Ivoire », Country Report No. 25/91, FMI, 8 avril 2025, <https://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2025/04/08/Cte-d-Ivoire-2024-Article-IV-Consultation-Third-Reviews-Under-Extended-Arrangement-Under-565981>.
24. « 2024 Investment Climate Statements: Côte d'Ivoire », U.S. Department of State, consulté le 8 septembre 2025, <https://www.state.gov/reports/2024-investment-climate-statements/cote-divoire/>.
25. « Cote d'Ivoire », Observatory of Economic Complexity, consulté le 8 septembre 2025, <https://oec.world/en/profile/country/civ>.
26. Sauf indication contraire, les données commerciales ivoiriennes proviennent du portail Dataweb de l'USITC, <https://dataweb.usitc.gov/trade/search/GenImp/HTS>. Voir les données ici : [20250911 US-CI Trade May 2002-July 2025.xlsx](#).

27. « Côte d'Ivoire », USTR, consulté le 13 juillet 2025, <https://ustr.gov/countries-regions/africa/west-africa/cote-divoire>.
28. « Africa-U.S. Trade: Spotlight on the Agricultural Sector », AGOA.info, consulté le 8 septembre 2025, <https://agoa.info/images/documents/15549/agoainfo-agoa-guide-and-overview-agriculture-sector.pdf>
29. « Bilateral Trade by Sector: United States—Ivory Coast », AGOA.info, consulté le 8 septembre 2025, <https://agoa.info/profiles/ivory-coast.html>.
30. Les principales exportations de cacao de Côte d'Ivoire, les fèves de cacao (HTS/Tarifs douaniers harmonisés 1801.00.00), la pâte de cacao (HTS 1803.10.00 et 1803.20.00), la poudre de cacao (HTS 1806.10.05 et 1806.10.10) et les noix de cajou (HTS 0801.31.00 et 0801.32.00) ne sont pas soumises à des droits d'importation. Voir : « Harmonized Tariff Schedule », U.S. International Trade Commission, consulté le 13 juillet 2025, <https://hts.usitc.gov/>.
31. « General Imports », U.S. International Trade Commission, consulté le 12 septembre 2025, <https://dataweb.usitc.gov/>. Voir : [20250912 US-CI Preferences Claimed.xlsx](#).
32. « Generalized System of Preferences (GSP) », U.S. Customs and Border Protection, consulté le 8 septembre 2025, <https://www.cbp.gov/trade/priority-issues/trade-agreements/special-trade-legislation/generalized-system-preferences>.
33. « General Imports », U.S. International Trade Commission, consulté le 12 septembre 2025, <https://dataweb.usitc.gov/>. Voir : [20250912 US-CI Preferences Claimed.xlsx](#).
34. Witney Schneidman, Kate McNulty et Natalie Dicharry, « How the Biden Administration Can Make AGOA More Effective », Brookings Institution, 15 novembre 2021, <https://www.brookings.edu/articles/how-the-biden-administration-can-make-agoa-more-effective/>.
35. « The African Growth and Opportunities Act: A Review of Its Benefits, Limitations, Utilization, and Results », Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), 2023, 14, https://unctad.org/system/files/official-document/aldcinf2023d2_en.pdf.
36. « African Growth and Opportunity Act (AGO): Program Usage, Trends, and Sectoral Highlights, » Publication No. 5419, Investigation No. 332-589, USITC, mars 2023, corrigé en juin 2023, 73–74, <https://www.usitc.gov/publications/332/pub5419.pdf>.
37. « African Growth and Opportunity Act (AGO): Program Usage, Trends, and Sectoral Highlights », 44–45.
38. La Direction générale des douanes de Côte d'Ivoire a envoyé ses réponses au questionnaire le 9 mai 2025 ; et le conseiller commercial du ministère du Commerce et de l'Industrie ainsi que l'ambassade de Côte d'Ivoire aux États-Unis, le 14 mai 2025.
39. « Côte d'Ivoire Country Commercial Guide: Agro-Processing, Agricultural Services and Products », USITC, 8 février 2024, <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/cote-divoire-agro-processing-agricultural-services-and-products#:~:text=The%20country's%20main%20agricultural%20products,and%20other%20value%20Dadded%20products>.
40. « The African Growth and Opportunities Act: A Review of Its Benefits, Limitations, Utilization, and Results », 35.
41. Le ministère du Commerce et de l'Industrie de Côte d'Ivoire a envoyé les réponses au questionnaire le 14 mai 2025 ; le Conseil National des Exportations, le 14 mai 2025 ; et l'African Coalition for Trade, le 9 mai 2025.
42. « Determinations Under the African Growth and Opportunity Act, Federal Register/Vol. 68, No. 242/ Wednesday, December 17, 2003/Notices », USTR, consulté le 8 septembre 2025, 70333, <https://www.govinfo.gov/content/pkg/FR-2003-12-17/pdf/03-31133.pdf>.
43. Ressources de M. Gérard Amangua exploitées par les auteures ; « AGOA Country Eligibility », AGOA.info, consulté le 8 septembre 2025, <https://agoa.info/about-agoa/country-eligibility.html> ; « Determinations Under the African Growth and Opportunity Act, Federal Register/Vol. 68, No. 242/ Wednesday, December 17, 2003/ Notices », 70333 ; « Presidential Proclamation—African Growth and Opportunity Act » ; Georges Ibrahim Tounkara, « La Côte d'Ivoire espère gagner 3,5 milliards de dollars en 2025 grâce à l'Agoa », VOA Afrique, le 30 octobre 2017, <https://www.voaafrique.com/a/la-cote-d-ivoire-espere-gagner-3-5-milliards-de-dollars-en-2025-a-l-agoa/4092377.html> ; et « 18th

- AGOA Forum August 4–6, 2019 in Abidjan, Côte d’Ivoire », AGOA.info, consulté le 8 septembre 2025, <https://agoa.info/forum/15607-18th-agoa-forum-august-4-6-2019-in-abidjan-cote-d-ivoire.html>.
44. Le ministère du Commerce et de l’Industrie de la Côte d’Ivoire a envoyé les réponses au questionnaire le 7 mai 2025.
 45. « Communiqué du conseil des ministres du mercredi 16 /05/2012 », Mission permanente de la République de Côte d’Ivoire aux Nations Unies à Genève, consulté le 8 septembre 2025, <https://geneve.diplomatie.gouv.ci/conseil-ministre.php?lang=en&num=129>
 46. « Commerce extérieur/Pour tirer meilleur profit de l’AGOA : les activités de la commission permanente officiellement lancées », Abidjan.net, le 17 janvier 2013, <https://news.abidjan.net/articles/449016/commerce-exterieur-pour-tirer-meilleur-profit-de-lagoa-les-activites-de-la-commission-permanente-officiellement-lancees>.
 47. Le ministère du Commerce et de l’Industrie de la Côte d’Ivoire a envoyé les réponses au questionnaire le 7 mai 2025.
 48. « Resource Center AGOA Is Launched by APEX-CI », Confédération générale des entreprises de Côte d’Ivoire, <https://cgeci.com/apex-ci-launches-resource-center-agoa/>.
 49. « African Growth and Opportunities Act (AGOA) Resource Center », Ambassade des États-Unis en Côte d’Ivoire, 16 février 2021, <https://ci.usembassy.gov/african-growth-and-opportunities-act-agoa-resource-center/>.
 50. « Project Appraisal Document on a Proposed Credit in the Amount of SDR 8.9 million to the Republic of Côte d’Ivoire for a Private Sector Development Capacity Building Project », Banque mondiale, 2 juin 1998, <https://documents1.worldbank.org/curated/en/105461468770690571/pdf/multi-page.pdf>.
 51. « Implementation Completion Report (IDA-31040 PPFI-Q0080) on a Credit in the Amount of SDR 8.9 Million (US\$ 12.9 Million) to the Republic of Côte d’Ivoire for a Private Sector Development Capacity Building Project », Banque mondiale, 17 juin 2005, <https://documents.banquemondiale.org/fr/publication/documents-reports/documentdetail/348751468260954264>
 52. « Implementation Completion Report Review », Département d’Évaluation des Opérations de la Banque Mondiale, 22 août 2005, <https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/318121474571641992/cote-divoire-private-sector-capacity-building-project>.
 53. « Stratégie Nationale AGOA 2018–2022 », République de Côte d’Ivoire, 2017, https://www.dropbox.com/scl/fi/8m2ntwcqjzgxbdqhhdy72/Final_document_principal_SNA-CI.pdf?rlkey=gtpmb9z0ld8fc6bcp3x1zonbr&e=2&st=qff4frs&dl=0
 54. Le Conseil National des Exportations se charge principalement de la mise en œuvre de la stratégie nationale du pays en matière d’exportations. Ses activités auprès des exportateurs ivoiriens comprennent la mobilisation des entreprises exportatrices autour des produits admissibles à l’AGOA, la diffusion d’informations sur les avantages de la franchise de douane prévus par l’AGOA, l’élaboration d’avis consultatifs sur les produits admissibles à l’AGOA et la facilitation du dialogue public-privé en matière d’exportations. Voir « Présentation du CNE », Conseil National des Exportations, consulté le 8 septembre 2025, <https://cne.ci/a-propos-du-cne/presentation-du-cne/>.
 55. Un groupe de travail composé de représentants du ministère du Commerce et de l’Industrie, de l’ambassade de Côte d’Ivoire aux États-Unis, de l’APEX-CI, du Conseil National des Exportations, de l’USAID et du West Africa Trade and Investment Hub se sont chargés du suivi de l’avancement du rapport. Voir « Strategie National AGOA 2018–2022 », p. 1 à 3.
 56. « Strategie National AGOA 2018–2022 », p. 26 à 32.
 57. Par exemple, le cacao, le bois, les noix de cajou, les noix de kola, le caoutchouc naturel et les œuvres d’art. Voir « Exportations », Chambre de commerce et d’industrie, consulté le 8 septembre 2025, <https://pwic.gouv.ci/exportations/>.
 58. « Exportations ».
 59. L’analyse des auteurs repose sur des données issues du dernier lot d’informations fourni par le consultant M. Gérard Amangoua, [Côte d’Ivoire’s Exports to the US \(2023\).xlsx](#).
 60. Ces entreprises exportaient des fruits de mer, des plantes, des légumes, des noix, du thé, des fines

herbes, des épices et des piments, des céréales, des graines, de l'huile (y compris de l'huile de palme et du beurre de karité), du sucre, des fèves de cacao et autres produits cacaotés, des fruits, des produits de beauté, des produits en bois, des accessoires de mode, des vêtements, des produits verriers, des machines, des appareils électriques, des produits électroniques, des meubles, des jouets et des œuvres d'art.

61. « Notre Histoire », SITA S.A., consulté le 8 septembre 2025, <https://sita-sa.com/le-groupe-sita-sa/>.
62. « Usine: Immersion a SITA SA Odienne », SITA S.A., consulté le 8 septembre 2025, <https://sita-sa.com/usine/>.
63. « Leader de la Transformation de la Noix de Cajou », SITA Kernel S.A., consulté le 8 septembre 2025, <https://sita-sa.com/sita-kernels-llc/>.
64. « Senior Bureau Official Fitrell Highlights U.S. Commitment to Stronger Commercial Ties With Africa During Visit to Côte d'Ivoire », communiqué de presse, Ambassade des États-Unis en Côte d'Ivoire, 16 mai 2025, <https://ci.usembassy.gov/senior-bureau-official-fitrell-highlights-u-s-commitment-to-stronger-commercial-ties-with-africa-during-visit-to-cote-divoire/>.
65. « U.S. Chamber of Commerce and Côte d'Ivoire Chamber of Commerce and Industry Reaffirm Partnership to Strengthen U.S.-Ivoirian Business Ties », Chambre américaine de commerce, 14 mai 2025 https://www.uschamber.com/international/u-s-chamber-of-commerce-and-c%C3%B4te-divoire-chamber-of-commerce-and-industry-reaffirm-partnership-to-strengthen-u-s-ivoirian-business-ties#:~:_%7E:_t_e_x_t=T_h_e_%20U.S._%20Chamber%20and%20CCI%2DC%C3%B4te%20d%E2%80%99Ivoire%20first%20inked
66. Cette partie s'appuie sur les contributions de M. Gérard Amangoua et sur les réponses au questionnaire de la Division pour le développement commercial et industriel de la Banque africaine de développement (le 13 mai 2025), d'anciens membres du personnel d'APEX-CI (le 30 mai 2025), du Conseil National des Exportations (le 30 mai 2025), de la Direction générale des douanes (le 1er juin 2025), de l'ambassade des États-Unis en Côte d'Ivoire (le 7 mai 2025) et de l'African Coalition for Trade (le 9 mai 2025).
67. « Bilateral Goods Trade: United States–Ivory Coast », AGOA.info, consulté le 8 septembre 2025, <https://agoa.info/profiles/ivory-coast.html>
68. « Implementation Completion Report Review », Département d'Évaluation des Opérations de la Banque Mondiale, 22 août 2005, page 8, <https://documents.banquemondiale.org/fr/publication/documents-reports/documentdetail/318121474571641992>

Le Carnegie Endowment for International Peace

Dans un monde complexe, changeant et de plus en plus conflictuel, la fondation Carnegie Endowment for International Peace propose des idées stratégiques, soutient la diplomatie et forme la prochaine génération de chercheurs et chercheuses, d'expertes et experts internationaux afin d'aider les pays et les institutions à relever les défis mondiaux les plus complexes et à promouvoir la paix. Dotée d'un réseau mondial de plus de 170 chercheurs et chercheuses répartis dans vingt pays, la fondation est réputée pour son analyse indépendante des grands problèmes mondiaux et sa compréhension des contextes régionaux.

Le Programme Afrique

Le Programme Afrique se concentre sur les questions économiques, politiques et transnationales qui façonnent l'avenir de l'Afrique. En menant des recherches documentées, en organisant des dialogues de haut niveau, en nouant des partenariats stratégiques et en faisant mieux entendre la voix des Africains, le programme a pour objectif de combler des lacunes importantes sur le rôle de l'Afrique dans un environnement mondial en pleine mutation.



CarnegieEndowment.org