## Contrées à explorer

Chahutées par la concurrence mondiale, les firmes hexagonales tentent de résister en s'ouvrant à l'Afrique anglophone et lusophone. Leurs nouvelles cibles: le Nigeria, l'Angola, l'Égypte...





n cette fin 2013, les bonnes nouvelles pour les entreprises françaises sont souvent arrivées d'Afrique. À commencer par ce « contrat du siècle » signé par Alstom en Afrique du Sud, dans le sillage de la visite de François Hollande, avec l'opérateur ferroviaire public Prasa: 3,8 milliards d'euros pour la fourniture, entre 2015 et 2025, de 600 trains de banlieue (soit 3600 voitures). Au même moment, GDF Suez annoncait la construction d'une centrale thermique pour 1,5 milliard

En septembre, c'était le Mozambique qui, en passant commande de 24 chalutiers et de six patrouilleurs pour quelque 200 millions d'euros, assurait aux chantiers navals de Cherbourg deux années de travail. Quelques mois plus tôt, le groupe Eiffage annoncait réaliser les terre-pleins du port de Lomé pour 26 millions d'euros, et Thales, spécialiste de l'électronique de défense, signait trois contrats évalués à plusieurs centaines de millions d'euros en Afrique du Sud et en Égypte.

Cette avalanche de gros contrats est-elle le signe d'un nouvel essor des échanges entre la France et le continent? S'agissant des exportations françaises,

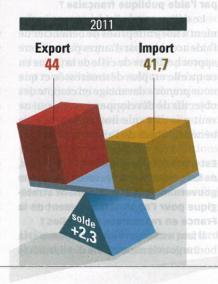
la progression est indiscutable. Entre 2004 et 2012, alors qu'elles augmentaient de 28 % au total, celles en direction de l'Afrique bondissaient de 55 %, ce qui en fait la deuxième zone la plus dynamique après l'Asie (+ 109 %).

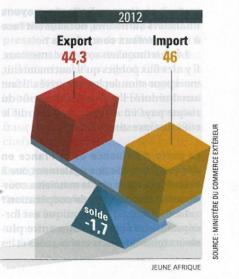
Mais cette progression reste marginale, puisque, avec 44,3 milliards d'euros exportés vers le continent, cette région

ne représente toujours que 11 % des ventes des entreprises françaises à l'international. C'est peu. Et la liste des huit principaux pays destinataires - qui comptent pour environ trois quarts des exports à destination du continent - ne bouge pas: on retrouve l'Algérie (au 14e rang mondial), largement en tête devant le Maroc, la Tunisie, l'Afrique du

## LA BALANCE COMMERCIALE A BASCULÉ

(Échanges de la France avec l'Afrique, en milliards d'euros)





et le Sénégal.

EFFORT. Ces chiffres sont malheureusement trompeurs sur un continent qui connaît de forts taux de croissance. En réalité, la France y perd des parts de marché. En Algérie, le nombre de ses PME présentes a chuté de 40 % entre 2005 et

Commerce extérieur. Globalement, selon une étude de mai 2012 de la Direction générale des douanes intitulée « Les positions françaises en Afrique menacées », la France a vu ses parts de marché sur le continent s'effondrer de 16.2 % à 8,9 % entre 2000 et 2010, essentiellement au bénéfice de la Chine (qui passe sur

◆ Orange (à g.) est présent dans 18 pays africains (ici au Sénégal). eolia Transdey (à dr.) exploite le tramway de Rabat-Salé, au Maroc.

la même période de 3,4 % à 12,5 %) et, dans une moindre mesure, des autres grands émergents (Inde, Russie, Brésil). « Les Français avaient des quasi-monopoles, ce n'était pas tenable. Compte tenu des taux de croissance de cette zone, il est tout à fait normal que nos parts de marché diminuent. L'essentiel est que le chiffre d'affaires progresse », tempère Alexandre Vilgrain, président du Conseil français des investisseurs en Afrique (Cian) et PDG du groupe agro-industriel Somdiaa.

Face à la concurrence, « les entreprises françaises ont dû faire un effort tarifaire, notamment dans le BTP », assure-t-on au Club d'entreprises Bordeaux Afrique (CBSOA). Et si certains secteurs d'exportation de moyenne technologie, comme le matériel électrique ou informatique, souffrent, d'autres tirent leur épingle du jeu - énergie, télécoms, agro-industrie -, voire se découvrent des débouchés africains - comme la sécurité numérique avec Gemalto ou la ville durable avec Lafarge, Schneider Electric, Aegys...

Forte de ces domaines d'expertise, la France a désormais pour ambition de sortir de sa zone d'influence traditionnelle et de capter une part de la croissance des grands pays anglophones et lusophones que sont l'Afrique du Sud, l'Angola, le Nigeria, la Tanzanie ou le Kenya. Le plus récent des cinq bureaux africains de •••

## LEURS EXCELLENCES À LA MANŒUVRE

trop vouloir promouvoir les six pays jugés A trop vouloir promises et culturels - plutôt que jouer les VRP du patronat -, la diplomatie française aurait-elle pénalisé ses exportateurs? C'est l'avis de Laurent Fabius, le ministre des Affaires étrangères, qui a promu la « diplomatie économique » dès son arrivée au Quai d'Orsay en 2012. Objectif: mettre le réseau hexagonal au service des entreprises pour les aider à décrocher des contrats à l'étranger. Parmi

prioritaires et qui ont suscité la nomination de représentants spéciaux, l'Algérie, avec l'ancien Premier ministre Jean-Pierre Raffarin.

Mais partout, ce sont les ambassadeurs eux-mêmes qui sont priés de mettre la main à la pâte. « La France a l'un des plus beaux réseaux d'ambassadeurs en Afrique, se félicite Philippe Gautier, directeur général adjoint de Medef International. Seulement, nous avons

longtemps été très naïfs dans notre diplomatie. Nous le sommes moins. Les objectifs des ambassades sont beaucoup plus économiques qu'avant, jusqu'à v nommer des chefs d'entreprise, comme le font parfois les Chinois ou les Américains. »

Les patrons semblent satisfaits de ces nouvelles orientations, « Les ambassadeurs délèquent moins ces dossiers à leurs conseillers économiques »,

de Bournonville, président de la commission Afrique et océan Indien du Comité national des conseillers du commerce extérieur de la même si nous n'irons jamais France (CNCCEF). Alexandre Vilgrain, président du Conseil français des investisseurs en Afrique (Cian), nuance: « Le discours est très bien, mais on peut se demander s'il n'y a pas parfois un manque de concertation avec le ministère de l'Économie. »

se réiouit Jean-Marc Brault