

MARDI 23 FÉVRIER 2016

INTERNATIONAL

Le bon moment d'investir en Afrique ?

La CCI internationale de Champagne-Ardenne vient de lancer un club pour sensibiliser les entreprises au potentiel du marché africain, loué par le spécialiste Étienne Giros.

Il y a quelques années, on désignait la Chine comme « LE » nouveau marché à conquérir. C'est au tour de l'Afrique d'être sous le feu des projecteurs. La CCI internationale de Champagne-Ardenne a lancé un club Afrique subsaharienne mercredi dernier, en présence d'Étienne Giros. Le président délégué du conseil français des investisseurs en Afrique, qui compte 160 entreprises membres dont les deux tiers du CAC 40, détaille les raisons d'y investir... ou pas.

1 C'EST LE CONTINENT DE DEMAIN. Celui qui a longtemps travaillé pour le groupe Bolloré, précurseur du business en Afrique, pense que les temps ont changé. « Dans les années 90, c'était le continent perdu. On disait qu'il n'y avait que des guerres, de la décroissance, des maladies, des dictatures, et qu'on ne pouvait rien y faire. Et par ailleurs, les Africains n'avaient pas confiance en eux. Aujourd'hui, c'est l'inverse, on est passé d'un extrême à l'autre. Presque tous les clignotants sont au vert. Et le continent a pris confiance en lui. C'est très important d'avoir un moral collectif. Les Africains disent : nous sommes les Asiatiques de demain, nous allons dominer le monde ».



Étienne Giros, président délégué du CIAN lors du lancement du club Afrique.

Au-delà de ces deux visions caricaturales, il est indéniable que l'Afrique est poussée par une croissance forte. Certes ralentie par la crise et la baisse des prix des matières premières, elle affiche encore une moyenne de 4,7 % entre 2009 et 2014. La bonne vieille Europe ne peut en dire autant. Le second réacteur de l'Afrique est sa population qui devrait passer de 1,2 milliard d'habitants aujourd'hui à 2,4 milliards en 2050.

2 UN ESSOR URBAIN VILLES. La croissance démographique va s'accompagner d'un énorme développement urbain. « Quand la population double, la population des grandes villes triple », souligne M. Giros. Le nombre de citadins devrait passer de 400 millions aujourd'hui à 1,26 milliard en 2050. Lagos, au Nigeria, habitée par 10 millions de personnes aujourd'hui, devrait atteindre 40 à 50 millions d'habitants. « Cette

croissance de la population est porteuse de croissance économique et donc d'enrichissement », note M. Giros. L'urbanisation peut donc être un terrain de jeu pour les géants français de l'eau, de l'assainissement, de l'urbanisme ou de l'énergie.

3 LA FRANCE N'EST PAS SI DISTANCÉE QUE CELA. Étienne Giros s'inscrit en faux face au discours selon lequel la France perd pied en Afrique face à la Chine. Certes, la part de la France dans les importations est passée de 10 % en 2000 à 5 % en 2010 (contre 3 % à 15 % pour la Chine). « Mais en valeur absolue nos exportations ont progressé. C'est donc le gâteau qui a augmenté plus vite que notre part ». Pour le spécialiste, la qualité du travail français peut faire la différence alors que la Chine a déjà fait des dégâts.

4 DE GROS DÉFIS À RELEVÉ. Étienne Giros n'élude pas les difficultés et les défis, qui peuvent dans certaines régions empêcher les investissements. Il faut d'abord une « bonne gouvernance » qui permette de lutter contre la corruption, l'instabilité, l'insécurité et le terrorisme. « C'est le premier défi. S'il y

en a qu'un à résoudre, c'est celui-ci car si vous l'avez résolu tout suit derrière ». L'autre grand problème est le manque d'infrastructures. Les deux tiers des Africains n'ont pas accès à l'électricité. Cela fait 800 millions de personnes autant que le continent compte de téléphones portables. Au niveau agroalimentaire, l'Afrique a des rendements agricoles encore dix fois inférieurs à ceux de la France. Un tiers de la production alimentaire est perdu avant d'arriver à destination.

5 Y ALLER MAINTENANT AVANT LES AUTRES. « Il faut aller en Afrique maintenant et pas dans quinze ans car les places seront prises », prévient Étienne Giros. Il invite à s'intéresser aux services, à l'agroalimentaire, à la politique de la ville et à l'économie verte. Le continent devant toucher une partie des 100 milliards de dollars la COP21 destinés à lutter contre le changement climatique. Le président délégué du CIAN invite toutefois les entreprises à ne pas partir « la fleur au fusil ». Il recommande aux PME de s'adosser un grand groupe déjà présent sur le continent et de trouver un « bon » partenaire local.

JULIEN BOUILLÉ

Petites affiches Matot Braine

22 février 2016

Une

L'Afrique, nouvel eldorado pour les PME

« *L'Afrique est le continent de demain, le nouveau relais de croissance de la planète* », s'enthousiasme Etienne Giros, président délégué du CIAN (Conseil Français des Investisseurs en Afrique), invité de la CCI lors du lancement du Club Afrique subsaharienne, à Reims le 17 février 2016. Profiter de la croissance africaine ne se fait cependant pas d'un claquement de doigts et cibler un tel continent peut faire peur aux PME. Décrocher des contrats n'y est pas si facile, mais des témoignages d'entreprises dans des secteurs aussi diversifiés que l'ingénierie électrique, le médical, le transport, la lutte contre les incendies et le machinisme agricole illustrent l'intérêt d'y aller. Le jeu en vaut la chandelle par rapport à la morosité du marché français et européen. Les patrons d'Atex System, de Legras Industries, de l'Institut Jacques Boy, de Pok et de Thiérart racontent leur aventure africaine.

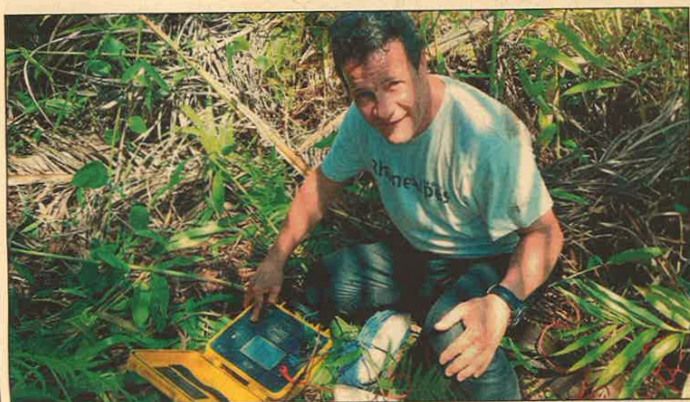
Pages 4 et 5



ATEX SYSTEM

L'Afrique, nouvel eldorado pour les entreprises

Export. La CCI a lancé un Club Afrique subsaharienne, un territoire de plus de 1,2 milliard d'habitants dont la prévision de croissance est de 5 % par an jusqu'en 2030. En Champagne-Ardenne, plusieurs PME en ont déjà compris tout le potentiel.



Yves Sinzot, patron d'Atex System (ingénierie électrique, Reims) mesure la résistivité du sol sur le parcours d'un pipeline en Afrique.

« L'Afrique est le continent de demain, le nouveau relais de croissance de la planète », s'enthousiasme Etienne Giros, président délégué du CIAN (Conseil Français des Investisseurs en Afrique), invité de la CCI lors du lancement du Club Afrique subsaharienne, à Reims le 17 février 2016 (lire page 5).

Profiter de la croissance africaine ne se fait cependant pas d'un claquement de doigts et cibler un tel continent peut faire peur aux PME. Si cette aventure n'est pas facile, des témoignages d'entreprises marnaises dans des secteurs aussi diversifiés que

l'ingénierie électrique, le médical, le transport et le machinisme agricole illustrent l'intérêt d'y aller.

Patron d'Atex System, entreprise d'ingénierie rémoise (5 personnes) qui conçoit et distribue des systèmes au Congo, en Côte d'Ivoire, au Gabon, Yves Sinzot a été accompagné par Total dans sa découverte de l'Afrique : « Total Développement Régional a joué son rôle de facilitateur en nous choisissant comme entreprise innovante. Nous travaillons pour le groupe mais aussi directement avec des entreprises congolaises dans le cadre d'une politique dite de contenu local qui consiste à

soutenir le développement économique du pays quand on veut y faire des affaires ».

Marc Menu, président de l'Institut de Biotechnologies Jacques Boy (Reims) débute progressivement la commercialisation de produits, des réactifs pour déterminer le groupe sanguin, au Cameroun, au Sénégal ou encore en Côte d'Ivoire : « Ce sont des pays qui se développent et structurent leurs centres de transfusion sanguine. Nous avons par exemple effectué une mission au Cameroun il y a un an au cours de laquelle nous avons rencontré les représentants de centres hospitaliers, l'Institut Pasteur, le ministère de la santé... Il est indispensable de venir sur place pour s'adapter à leurs besoins et identifier leurs besoins pour mieux les accompagner. Tout doucement, nous commençons à vendre nos produits, c'est une démarche de longue haleine ».

Ce n'est pas Jean-Rémy Legras, patron de Legras Industries (transport et logistique) qui dira le contraire car son entreprise est présente depuis cinquante ans en Afrique. Sa société (59 M€ de chiffre d'affaires en 2014, 220 salariés à Epernay) est, elle, en tout cas pleinement consciente des enjeux et structurée pour y répondre : « L'Afrique représente le quart de notre activité grâce à un



Legras Industries (Epernay) commercialise notamment des remorques élévatrices pour le transport et le transfert de la canne à sucre en Afrique.

pôle spécialement dédié à ces marchés qui nécessitent une gamme adaptée. Nous disposons aussi de représentants dans tous les principaux pays. Nous sommes le spécialiste des semi-remorques pour le transport de produits vrac solides et liquides en Afrique. Nos matériels sont conçus pour des conditions d'utilisation sévères pour différents secteurs comme, les minerais, les carburants, le bitume, le ciment, la canne à sucre, le coton et le transport des déchets solides, notamment pour amener ces différents produits dans les ports de Dakar, Abidjan, Douala, Pointe-Noire... ».

Dans l'industrie pétrolière, Atex System se doit de proposer des solutions électriques qui répondent à des normes strictes en matière d'atmosphère explosive. « Ces dernières années, nous nous sommes concentrés sur l'obtention de ces normes pour répondre

à l'exigence de traçabilité de notre profession et vendre nos propres coffrets antidéflagrants. S'il est vrai que le marché subit un coup de frein avec la chute du prix du baril de pétrole, nous maintenons notre chiffre d'affaires (1,5 M€) notamment en nous développant en Afrique où le potentiel de croissance est important », précise le dirigeant, habitué à se rendre régulièrement sur ce continent.

DES PRÉCAUTIONS À PRENDRE

Exporter en Afrique demande donc d'y être présent, prend du temps et nécessite aussi quelques précautions, comme le souligne Marc Menu : « Nos banques nous ont demandé de faire attention et de sécuriser nos transactions en demandant le pré-paiement avant d'expédier nos produits ». Yves Sinzot le confirme : « Nous avons des couvertures par

assurance crédit mais le paiement s'effectue en avance. Il faut toutefois une certaine prudence face aux tentatives d'arnaques bancaires de filières africaines ».

Mais le jeu en vaut la chandelle par rapport à la morosité du marché français et européen. « Le Congo représente près de 15 % de notre activité et nous avons dernièrement obtenu un bon contrat en Guinée, au niveau de la gestion de l'alimentation en kérosène de l'aéroport de Conakry », apprécie le patron d'Atex System. Chez Legras Industries, le dirigeant insiste sur la nécessité de s'intéresser à l'Afrique : « C'est un continent en croissance avec des opportunités très importantes. Il faut y être présent, avec beaucoup de persévérance car aujourd'hui, les Français se font devancer par les Chinois, les Turcs, les Portugais... ».

PHILIPPE DEMOOR



Lors de sa mission au Cameroun en décembre 2014, l'Institut Jacques Boy (laboratoire rémoise) a visité le salon « Promote » (Salon International de l'entreprise de la PME et du partenariat de Yaoundé) et des hôpitaux pour présenter ses solutions pour déterminer le groupe sanguin.

International. Les perspectives économiques de l'Afrique sont alléchantes mais il faut aussi être conscient des défis et freins qui peuvent fragiliser la croissance sur ce continent.

« Il faut aller en Afrique rapidement, demain il sera trop tard »

Spécialiste de ce continent, Etienne Giros, président du Conseil français des investisseurs en Afrique, ne tarit pas d'éloges sur « le continent de demain » qui va connaître un essor comparable à celui de l'Asie ces dernières années. « Les cli-
gnotants sont au vert, les Africains ont repris confiance, le continent s'est ouvert grâce à internet et au téléphone (800 millions de portables en Afrique) et à l'arrivée des pays émergents ». Avec une population qui va doubler pour atteindre 2,4 milliards d'habitants en 2050, « une hausse démographique jamais vue encore sur la planète », et une urbanisation grandissante, Etienne Giros est catégorique : « Nos entreprises doivent aller en Afrique dès maintenant car dans quinze ans, il sera trop tard, la place sera prise ».

Toutefois, le continent ne manque pas de défis à relever et de risques dont il faut être conscient. Interview.

Quels sont les grands défis que l'Afrique doit relever ?

« Je relève 3,5 défis majeurs. Le plus important est celui de la gouvernance (démocratie, justice, corruption, fiscalité, sécurité...) car il influe sur tous les autres.

Vient ensuite le manque d'infrastructures car deux tiers des Africains n'ont pas accès à l'électricité comme le répète Jean-Louis Borloo, engagé en faveur de l'électrification du continent. L'activité est concentrée sur le littoral mais il manque des voies de communication et de logistique pour accéder aux ports...

La formation est le troisième défi selon moi car les entreprises ont besoin de personnel de Bac -2 à Bac +3 alors qu'il y a de nombreux chômeurs qui ont fait de trop longues études.

Enfin, si je parle de 3,5 défis c'est parce qu'il faut obligatoirement intégrer la démographie. Ce marché va considérablement augmenter, c'est une opportunité mais attention aux tentations de criminalité, terrorisme et d'immigration si on ne parvient pas à développer l'économie africaine.

D'autres éléments conjoncturels sont des freins qui peuvent être considérés comme des nuages qui vont se dissiper : la chute du cours des matières premières, qui va forcément remonter, et le ralentissement de la Chine qui sera compensé par d'autres pays ».

Qu'en est-il de la place de la France en Afrique ?

« On dit que la France perd pied en Afrique en regardant la part des importations françaises dans ce continent. Effectivement elles sont passées de 10 % à 5 % entre 2000 et 2010 mais elles ont augmenté en valeur absolue ! Sans oublier que, contrairement à d'autres pays, les Français s'implantent en Afrique et ne font pas qu'y exporter. L'activité sur place ne se voit pas dans les statistiques douanières.

Néanmoins, on ne peut pas nier que la Chine s'y est jetée à corps perdu. Nous devons monter des partenariats avec les Chinois qui ont une puissance financière et une main-d'œuvre moins chère. Le Maroc, la Turquie et l'Inde sont aussi très présents ».

Quels secteurs sont particulièrement porteurs ?

« Déjà, si je parle de l'Afrique en général, il faut bien intégrer que les situations sont très différentes suivant les pays. Globalement, je peux tout de même dire que nous avons pris trop de retard dans les exploitations minières ou le secteur bancaire.

En revanche, tout ce qui concerne les services



Etienne Giros, ancien responsable Afrique pour le groupe Bolloré, est le président délégué du CIAN. Il est intervenu à Reims lors du lancement du Club Afrique subsaharienne créé par la CCI.

(transport, formation...) est porteur. L'urbanisation (ville intelligente) et l'économie verte sont aussi des enjeux majeurs, tout comme l'agro-alimentaire, car il faut pouvoir nourrir toute cette population ».

Quels conseils pratiques donner aux PME ?

« Il faut y croire, même s'il faut regarder les difficultés en face. Il faut bien se renseigner sur le contexte propre de chaque pays et il est préférable de trouver un partenaire

Une classe moyenne de 650 millions de ménages

Les chiffres de l'Afrique illustrent bien son potentiel pour les entreprises françaises :

1,2 milliard d'habitants, prévision du double en 2050.

Prévision de croissance de 5 % par an jusqu'en 2030, avec une classe moyenne qui atteindra 650 millions de ménages contre 350 millions aujourd'hui.

2/3 des Africains n'ont pas accès à l'électricité et globalement le besoin en infrastructures est colossal.

Les 160 entreprises adhérentes du CIAN génèrent 80 % de l'activité nationale en Afrique, soit 60 milliards de chiffre d'affaires.

sur place. Les réseaux, les ambassades, les conseillers du commerce extérieur, Business France, les CCI... peuvent vous y aider ».

PROPOS RECUEILLIS PAR PHILIPPE DEMOOR

Export. L'entreprise ardennaise, spécialisée dans la fabrication de machines spéciales et de manutention, cherche à se développer en Afrique subsaharienne.

Thiérart cible le Cameroun



A la tête de la société ardennaise Thiérart (machines spéciales, convoyeurs, et agro équipements) mais aussi de Franquet (travail du sol) à Guignicourt dans l'Aisne, Grégory Sciacaluga veut développer son entreprise dans les pays de l'Est, mais aussi en Afrique subsaharienne. « Nous y allons en éclaircie. Nous savons que les Chinois sont aussi très présents mais a priori, les européens ont un avantage en terme d'image », sourit le patron qui compte bien montrer le savoir-faire de ses entreprises.

DENIS BARBIER

Export. L'entreprise auboise POK, spécialiste des équipements de lutte contre l'incendie, vend ses produits en Afrique.

« Plus compliqué dans les pays anglophones »

Bénin, Burkina Faso, Congo, Cameroun, Côte d'Ivoire, Gabon, Sénégal... « En Afrique, dans les pays francophones en particulier, il y a un fort intérêt pour la qualité et les marques françaises », souligne la responsable de l'entreprise nongentaise, Alexandra Grandpierre. Par exemple, les normes NF y sont appréciées sans oublier que dans le cas de la lutte contre les incendies, les pompiers de France forment beaucoup d'équipes africaines sur du matériel français. Les lances à mains, robinets incendie armés, lances monitors ou encore châssis tractables de POK sont aujourd'hui bien présents dans beaucoup de pays africains. « Toutefois, c'est toujours plus compliqué dans les pays anglophones comme le Nigéria et l'Afrique du Sud où la concurrence est mondiale », reconnaît Alexandra Grandpierre. Pour distribuer ses produits dans tous les pays d'Afrique, POK travaille par l'intermédiaire de



distributeurs connaissant bien les circuits locaux. Dans les pays francophones, il y a aujourd'hui une volonté de voir les entreprises françaises être davantage présentes, au moment où d'autres pays comme la Chine, l'Inde ou la Turquie s'intéressent de plus en plus à ces pays.

LAURENT LOCURCIO