

Afrique : nouvel El Dorado pour les entreprises françaises ?

Jean-Paul VIART - publié le 22 octobre 2014 - [Entreprise](#)



Le Medef Ile-de-France organisait dernièrement une conférence-débat consacrée aux « Opportunités et au développement du marché en Afrique francophone ». Comme le souligne sa présidente Agnès Lo Jacomo, « les acteurs du monde des affaires identifient l'Afrique comme le prochain relais de croissance et de rentabilité ».

Comme le précise Agnès Lo Jacomo, « l'Afrique, qui compte aujourd'hui un milliard d'habitants, représente un marché gigantesque. Avec sa démographie –50 % des Africains ont moins de 25 ans– et la croissance rapide de son marché intérieur, avec ressources naturelles d'une grande richesse, ce continent fait figure de nouvel El Dorado pour les investisseurs. L'Afrique francophone sub-saharienne tire particulièrement son épingle du jeu avec une croissance moyenne de 5,5 % en 2013, selon le FMI, et des perspectives tout aussi encourageantes pour les années qui viennent ».

Le dernier rapport McKinsey prédit, à l'échelle du continent, un chiffre d'affaires du secteur de la consommation, banque, télécommunications et tourisme de près de 400 milliards de dollars à l'horizon 2020. Pôle de croissance évident pour les années à venir, l'Afrique offre de nombreuses opportunités pour les entreprises françaises, petites, moyennes et grandes. Reste néanmoins, comme le remarque la présidente du Medef Ile-de-France « à faire tomber certains obstacles, notamment liés à la sécurité juridique et financière, à la législation commerciale et à la qualité des infrastructures ».

Pour Michel Jonquères, président de la commission internationale du Medef Ile-de-France, « l'Afrique va rapidement marquer le XXI^e siècle. Les entreprises françaises ont une belle carte à jouer à la fois en importations, en exportations et en implantations locales. Ce sont ces opportunités que nous voulons révéler à tous les entrepreneurs franciliens qui n'ont pas encore pensé à franchir les frontières françaises ».

Pour fixer les idées, Samantha Ramasmy, fondatrice d'Afriqueinside.com rappelle quelques chiffres : « l'Afrique sub-saharienne constitue aujourd'hui une région à conquérir avec une croissance du PIB estimée à plus de 6 % sur les cinq prochaines années. Cette croissance est soutenue par des plans de développement initiés par les Pouvoirs publics. »

Les clichés ont pourtant la vie dure. Pour beaucoup, l'Afrique est encore synonyme de mauvaise gouvernance économique, de culture d'entreprise déficiente, d'infrastructures insuffisantes, etc. Selon les intervenants, la réalité est tout autre...

« Le relais de croissance des 30 prochaines années »

Etienne Giros, président délégué du Conseil français des investisseurs en Afrique, le CIAN, qui représente sur place 50 milliards d'euros de chiffre d'affaires et 100 000 emplois, a une conviction : « l'Afrique est le relais de croissance des 30 prochaines années. Il y a trois grandes raisons qui guident cet optimisme ambiant. Le premier est le facteur démographique. Il y a aujourd'hui un milliard d'Africains. En 2050, il y en aura deux milliards. Il y a aujourd'hui 350 millions d'Africains urbanisés. Il y en aura un milliard en 2030. Imaginez ce que représente ce changement phénoménal en termes d'infrastructures, d'énergie... Il va falloir loger, nourrir, vêtir toute cette population. Il y aura forcément de la croissance, c'est mécanique. Deuxième point, il y a actuellement 350 millions d'Africains appartenant à la classe moyenne. Cette dernière à ses exigences d'éducation, de consommation, de gouvernance et surtout, elle a un esprit d'entreprise. Cette classe moyenne constitue donc

un terreau fertile pour le développement des PME. Aujourd'hui, l'Afrique est fière et cette fierté, très forte et très sensible, en fait le continent de demain. En termes économiques, les pays africains ne sont pas plus dangereux que d'autres pays du monde. Ils enregistrent un taux de sinistralité tout à fait convenable, souvent même plus bas qu'ailleurs. Il ne faut pas croire que c'est le continent des impayés, des conflits sociaux... Ce n'est pas du tout le cas. Il faut « dérisquer » l'Afrique. Il y a naturellement des règles qu'il faut connaître. En termes de sécurité, pour les hommes et pour les biens, là encore, l'Afrique n'est pas plus dangereuse que d'autres continents. Il faut simplement éviter les zones à risques potentiels. Troisième point, côté investissement, le ticket d'entrée est parfois important, mais la rentabilité est au rendez-vous. Les taux de marge sont d'un bon niveau, en lien avec le taux de risque. Qui plus est, en Afrique francophone, on parle français, c'est le droit français qui est en vigueur et il y a une communauté de points de vue, de formation et de rapprochement qui facilite beaucoup les choses. Enfin c'est le franc CFA qui règle les échanges. Je vous invite à regarder le monde et à me dire s'il existe beaucoup de pays où l'on parle la même langue qui ont la même monnaie et le même droit ! »

Le droit des affaires en Afrique

L'environnement du droit des affaires semble aujourd'hui plus homogène et plus structuré. Pour Benoît Le Bars, expert en arbitrage international et en droit africain des affaires, co-fondateur du cabinet Lazareff Le Bars ; *« En Afrique francophone, l'ensemble des pays bénéficient des mêmes règles (zone de droit uniforme), le droit OHADA. Ce corpus réglementaire n'est pas nouveau. On vient de fêter les 20 ans des textes fondateurs de cette Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires et sa mise en œuvre effective a une dizaine d'années. Ce mouvement est accompagné par tous les pays voisins de la zone. Tous ont une législation stable, connue, avec un réseau de professionnels fiables et formés. Grâce aux moyens technologiques actuels, nous avons, par ailleurs, les moyens de raccourcir les distances, de régler les difficultés avec beaucoup plus d'efficacité et de répondre aux attentes des entrepreneurs. Il y a une autre dimension à prendre en compte. En posant le pied en Afrique, vous arrivez dans un environnement qui est déjà réglementé au niveau international, avec des conventions régionales et des conventions bilatérales signées par la France et la plupart des pays dans lesquels vous pouvez investir. Ce n'est ni plus dangereux ni plus compliqué d'aller en Afrique que d'aller en Asie ou en Russie. »*

Culture d'entreprise

Roland Portella, président de la Coordination pour l'Afrique de demain (CADE), aborde le chapitre de la culture d'entreprise, *« Il y a en Afrique francophone une véritable culture d'entrepreneuriat, pas forcément visible. Vous découvrirez aujourd'hui des entrepreneurs qui, avec très peu de moyens, innovent dans des technologies de pointe. Les exemples sont actuellement très nombreux comme ce jeune Camerounais qui a lancé un service de santé numérique qui permet une alerte cardio-vasculaire à distance pour des patients vivant en zones rurales. Dans l'avenir, il faudra tenir compte de cette volonté d'entreprendre et des écosystèmes locaux de production et de formation. Bien sûr, les marchés sont libres. Pourtant, les investisseurs devront prendre en compte le tissu entrepreneurial existant localement, en créant, par exemple, des partenariats stratégiques pour éviter les risques sociaux. Il ne faut pas croire que les investisseurs arrivent en terrain conquis. Les Africains sont de plus en plus éclairés. Ils demandent des comptes à leurs gouvernants. Ils veulent à présent être acteurs de la croissance. »*

Ce rejet d'un néocolonialisme économique est confirmé par Etienne Giros : *« Tout ceci est exact. Il y a une particularité en Afrique francophone, c'est que l'entreprise française se caractérise davantage par une implantation locale que par l'exportation, pour des raisons historiques. Donc, on va exporter en Chine, on va exporter en Europe et aux Etats-Unis, mais on va s'installer en Afrique. Le CIAN recommande par ailleurs de nouer des partenariats. L'entrepreneur français ne doit pas être seul. Il y a des codes à connaître. Il peut soit s'accrocher à de grands groupes, français ou européens, soit trouver un partenaire local. Avant toute décision, il faut prendre conseil auprès des organismes français spécialisés comme les conseillers du Commerce extérieur, Ubifrance, l'ambassade de France, les postes d'expansion économique... »*

Les marchés porteurs

Comme le confirme Roland Portella, les secteurs d'intervention à fort potentiel sont nombreux et variés : *« la valorisation des matières premières est actuellement un secteur clé. Le domaine de la santé est également en plein développement en Afrique sub-saharienne. On estime le marché à quelque 300 milliards de dollars. Les technologies de l'information et de la communication ont aussi le vent en poupe. Le problème majeur reste la faiblesse des infrastructures. Dans certaines zones où l'énergie est rare, de grandes entreprises privées prennent parfois à leur charge la construction de leur propre centrale. »*

Comme le précise Etienne Giros, *« en Afrique, les matières premières comprennent les mines, les productions agricoles, le pétrole et le bois. Le problème, c'est que ce secteur très capitalistique est faiblement créateur d'emplois. Il crée une économie de rente. Donc ce n'est pas le secteur idéal pour une entreprise française. Ce n'est plus ce secteur primaire qui va dynamiser la croissance. L'Afrique doit à présent favoriser les industries de transformation et la fabrication de produits manufacturés. Le continent manque toujours cruellement d'infrastructures au sens large, les routes, les ports, les aéroports, mais surtout les réseaux d'eau et d'électricité. Actuellement, seulement 30 % des Africains ont accès à l'électricité... »*

Repères :

- Les investisseurs français doivent se poser les bonnes questions. La première des choses, pour un entrepreneur, est de savoir si ses produits et ses services correspondent à une réelle demande en Afrique. Il doit également analyser le marché, s'imprégner des besoins et des attentes des Africains.
- Il y a actuellement une politique volontariste des Etats africains visant pour doter leur pays des équipements nécessaires en matière d'électricité, de transport, d'approvisionnement en eau potable, de traitement des déchets...
- Beaucoup d'entreprises françaises sont capables de développer une activité en Afrique, tout simplement parce que leurs capacités correspondent aux réalités de terrain. Avec une bonne idée, en connaissant bien le pays, en s'intéressant à sa culture, il est possible de développer des activités intéressantes.
- Au nombre des précautions à prendre : vérifier les conventions internationales, vérifier que le pays dispose d'une réglementation fiscale stable, vérifier que les dividendes peuvent être rapatriés en France, vérifier que les comptes bancaires offrent certaines garanties et que les virements ne seront pas cristallisés par une banque centrale pendant plusieurs semaines.

Les TIC en Afrique

Pour Etienne Giros, l'Afrique fait preuve d'une réelle réactivité, notamment en ce qui concerne les TIC. Il livre l'exemple du téléphone : *« le téléphone fixe n'a jamais très bien fonctionné en Afrique. Brusquement, cette étape a été supprimée avec l'arrivée du portable. On compte actuellement, 650 000 millions de portables pour un milliard d'Africains. C'est le taux d'équipement le plus élevé du monde ! Les ordinateurs sont également présents partout, y compris dans les campagnes où les paysans commencent, via internet, à mettre en place l'arrosage automatique, par exemple... »*