

Osez l'Afrique !

Grand connaisseur de l'Afrique, à l'écoute des entreprises françaises et des besoins du continent, Étienne Giros, président délégué du CIAN, ne cache pas son volontarisme : l'Afrique est, et sera demain, une terre d'opportunités et d'investissements.

Entretien avec Hichem Ben Yaïche

À tort ou à raison, le CIAN a pu avoir une image vieillie. Comment avez-vous mené votre action pour balayer ces clichés et dépoussiérer la maison ?

Je crois qu'aujourd'hui, le CIAN n'a plus cette image. D'ailleurs, celle-ci a commencé à s'améliorer bien avant mon arrivée. Mes prédécesseurs avaient largement œuvré pour ce mouvement. Je me suis contenté de chausser leurs bottes et d'aller dans la même voie. En effet, on a eu le sentiment que le CIAN pouvait être rapproché de la Francafrique ou des relations économiques du « temps des colonies ». Cette histoire est terminée.

Aujourd'hui, les entreprises françaises doivent travailler dans un environnement mondialisé, internationalisé ; et pour gagner des marchés, il faut qu'elles offrent des prix attractifs et de bons produits. Ce n'est pas parce qu'elles sont françaises, ou parce qu'il y a des liens particuliers, historiques, ou des « petites affaires » qu'elles vont gagner des marchés. Il faut juste pouvoir battre commercialement les concurrents internationaux. Ensuite, le fait de parler la même langue, qu'on ait la même monnaie, etc., constitue certes un avantage... mais, cela ne prime pas sur tout.

L'explosion économique que l'Asie a connue pendant 30 ans, l'Afrique va la vivre. Le processus est déjà en marche. C'est aujourd'hui qu'il faut y aller. Il ne faudra pas venir pleurer demain !

Justement, comment s'organise cette bataille de la concurrence, chez les entreprises membres du CIAN ?

Concrètement, nous mettons en avant la qualité de nos produits et de nos services. Ces derniers sont parmi les meilleurs du monde et la qualité des produits est également reconnue. Cependant, nous avons des concurrents nouveaux, faisant partie des pays émergents : des Chinois, des Indiens, des Turcs..., qui ont une forte vigueur commerciale. On peut apporter, nous autres entreprises françaises, un service de meilleure qualité. Il le faut, car nous avons quelquefois du mal à nous aligner sur le prix de vente des pays émergents.

Quels sont les secteurs où la France excelle ?

Je vous citerai les BTP, les services, la construction des infrastructures... Diverses entreprises nouvelles – chinoises, indiennes, etc. – arrivent avec des prix de revient, et notamment des coûts de main-d'œuvre et des niveaux de rentabilité, nettement inférieurs aux nôtres ! Par conséquent, s'ils sont 15 % ou 20 % moins chers, on n'y peut rien ! Pour les battre, il faut simplement vendre des produits de qualité : construire une route qui va durer dix ou quinze ans et où la qualité sera au rendez-vous !

Quels autres atouts à faire valoir, dans ces conditions, pour les entreprises françaises ?

J'en vois deux autres : le premier tient justement aux liens historiques, modernisés, solides, mais qui n'ont plus rien à voir avec la Francafrique. On parle français dans 25 pays en Afrique, 14 pays ont le même droit commercial que le nôtre – l'Ohada. Le franc CFA rassemble 17 pays...



ÉTIENNE GIROS

Président délégué du Conseil français des investisseurs en Afrique

Tout cela constitue des avantages. À nous de savoir en tirer parti, sans paternalisme, sans relations historiques surannées, sans non plus d'esprit de repentance... Tourignons-nous, simplement, vers l'avenir, et essayons de travailler ensemble !

En second lieu, j'insiste sur la dimension RSE – Responsabilité sociétale des entreprises. En tant qu'entreprises, nous y sommes très attachés : respect des droits humains, protection des travailleurs, et respect de l'environnement. Nos concurrents n'ont pas tous cette philosophie.

Pouvez-vous nous dresser la cartographie des investissements de la France en Afrique ?

Ils touchent plusieurs secteurs. Le premier, c'est tout ce qui a trait à la ville nouvelle et aux infrastructures. Il s'adresse tant à l'architecte qu'à l'urbaniste, pour la construction d'immeubles, les Travaux publics... Nos services en gestion des villes sont recherchés : nettoyage, ramassage des déchets, transports intelligents, énergie, solaire, etc. Dans ce domaine, la France a des champions ! À condition de « jouer collectif », nous pouvons apporter des solutions pour créer, demain en Afrique, la ville intelligente.

Deuxième exemple : l'agriculture et l'agroalimentaire. L'Afrique pourrait être le grenier de la planète ! À condition qu'elle règle ses problèmes d'infrastructure, d'organisation de l'agriculture, de son déficit en termes de transformation. Dans ce secteur, nous avons beaucoup de sociétés très compétentes, notamment de PME ou d'entreprises de taille intermédiaire ; elles offrent de nouvelles techniques, et sont très ouvertes pour les développer en Afrique. Je pourrais vous citer d'autres exemples, notamment dans les services.

En termes de chiffres, pourriez-vous être plus concret ?

Oui, je peux vous en donner un qui est très concret : les 160 entreprises membres du CIAN, qui sont des entreprises françaises pour la plupart, réalisent en Afrique un chiffre d'affaires de 60 milliards d'euros par an ! Ce qui est énorme ! C'est beaucoup plus que le commerce international de la France avec les plus grandes puissances du monde.

Pourquoi il demeure cette impression que les parts de marché de la France se réduisent. Est-ce une idée reçue ?

Oui et non : c'est parce que, facialement, la France perd des parts de marché dans les importations africaines. Elle repré-

sente, aujourd'hui, près de 5 % des importations africaines. Il y a dix ans, elle en représentait plus de 10 % ! Pourtant, en valeur, elle est restée au même niveau.

Gare à l'illusion statistique : les entreprises françaises sont très implantées en Afrique, elles ont des filiales et des succursales. Dont l'activité n'entre pas dans les statistiques du commerce extérieur. Quand on crée une cimenterie en Afrique, par exemple, eh bien, on va perdre des importations – ou des exportations de la France vers l'Afrique –, on dira : « *La France perd pied...* » Et bien, non, pas du tout ! On va gagner des parts de marché puisqu'on s'installe sur place ! Quand vous prenez tous les grands champions – Orange, Bolloré, Société générale, Lafarge... –, toutes ces entreprises sont installées en Afrique ! Et elles n'entrent pourtant pas dans le commerce extérieur de la France.

Comment fonctionne le CIAN pour incarner ce pouvoir du monde des entreprises et pour accompagner les entreprises françaises travaillant en et sur l'Afrique ?

C'est très simple : au CIAN, nous cherchons, d'abord, à mettre tous ces acteurs français ensemble, à les faire parler et à développer « le Club France ». L'Afrique a suffisamment de potentiel pour que les entreprises françaises essaient plutôt de se parler et de faire des choses en commun, nouer des partenariats, ou partager des savoir-faire, plutôt que de se lancer dans une concurrence stérile.

Mais pour être concret, comment ça se passe ?

Cela passe par des commissions de travail, qui se réunissent entre 30 et 35 fois par an. C'est le cas des DRH, les responsables des RSE, les responsables export ou les fiscalistes. Ils échangent sur tous les sujets ayant trait à l'Afrique. Il y a aussi la formule des déjeuners, des newsletters, des rencontres...

Nous travaillons divers sujets transversaux qui sont utiles à nos membres et à nos adhérents. Nous nous occupons de la RSE, des problèmes sociaux... Nous développons un programme intitulé RH-Excellence Afrique, qui consiste à rapprocher le monde des entreprises de celui de la formation professionnelle en Afrique, pour améliorer l'employabilité des jeunes Africains. Ce sont là des choses concrètes qui nécessitent une expertise, et de bien connaître l'Afrique.

Vous êtes président délégué du CIAN : de quoi est fait votre quotidien ?

Je ne suis pas seul : le CIAN compte cinq permanents, plus une vingtaine d'experts qui nous aident, et nous assistent. Nous sommes donc un groupe. Mon quotidien, néanmoins, c'est d'abord de rencontrer les pouvoirs publics, qu'ils soient africains ou français, des bailleurs de fonds, les officiels, et les entreprises. Nous essayons de jouer notre rôle de « mettre de l'huile », de rendre fluide les rapports entre tous ces acteurs. L'autre élément de mon quotidien est de représenter les entreprises françaises sur l'Afrique, aux yeux de l'opinion, des pouvoirs publics, des bailleurs de fonds... Faire ce que certains appellent du *lobbying*...

Les importations françaises

Les 20 premiers pays africains fournisseurs (en milliers d'euros)

	2013	2014
Algérie	4 241 671	4 390 355
Nigeria	3 795 828	4 115 691
Tunisie	3 744 869	4 049 819
Maroc	3 329 790	3 622 835
Libye	3 217 686	1 859 839
Angola	923 113	1 565 769
Égypte	1 196 797	1 035 876
Afrique du Sud	808 771	874 834
Ghana	859 934	761 842
Guinée équatoriale	1 141 849	748 605
Côte d'Ivoire	662 779	630 232
Niger	595 775	390 766
Madagascar	382 180	379 433
Maurice	272 717	280 113
Cameroun	227 638	230 758
Congo	424 610	201 241
Gabon	342 528	125 120
Namibie	128 812	118 685
Seychelles	120 428	103 939
Sénégal	90 278	82 124
Total Afrique	27 174 361	26 284 222

Les exportations françaises

Les 20 premiers pays africains clients (en milliers d'euros)

	2013	2014
Algérie	5 901 170	6 157 295
Maroc	3 856 139	3 777 610
Tunisie	3 702 903	3 354 292
Afrique du Sud	1 785 529	1 347 628
Égypte	1 520 800	1 577 381
Nigeria	1 024 748	1 516 042
Côte d'Ivoire	461 101	1 064 769
Angola	397 891	769 685
Togo	706 038	730 021
Sénégal	728 112	729 084
Gabon	707 463	679 725
Cameroun	580 535	654 189
Congo	306 656	635 892
Mali	334 890	349 535
Maurice	296 328	332 820
Madagascar	332 036	290 961
Burkina Faso	269 158	269 210
Bénin	801 167	263 659
Libye	221 034	261 070
Mauritanie	27 615 900	209 821
Total Afrique		

Sources : Le Moci, CIAN, d'après les Douanes françaises

Êtes-vous dans les pas des politiques ou est-ce que les politiques sont dans vos pas ?

D'abord, le CIAN est totalement indépendant. Il vit de la cotisation de ses adhérents et ne doit donc rien aux pouvoirs publics. Ensuite, je ne sais pas, à vrai dire, qui est dans les pas de l'autre, mais, en tout cas, nous parlons avec les pouvoirs publics, car nous avons un état d'esprit ouvert ; nous essayons de faire valoir le point de vue de l'entreprise, tout en cherchant à comprendre celui des pouvoirs publics. Lesquels nous écoutent très sérieusement ; ils savent que, sans l'entreprise, il n'y aura pas de développement en Afrique.

Êtes-vous suffisamment écoutés ?

Oui, je crois. L'entreprise n'est pas toujours bien vue dans l'opinion, dans certains médias. Pas tous heureusement ! Aujourd'hui, tout le monde se rend compte que la richesse vient de l'entreprise. Autrement dit, la richesse primaire, dans les pays, c'est l'entreprise qui la crée. L'État n'est qu'un arbitre.

On a l'impression que coexistent de multiples instruments qui font la même chose ou presque : Business France, Expertise France et d'autres. N'y a-t-il pas là un problème de cohérence ?

Vous avez raison. C'est ce que certains appellent, en riant, le « millefeuille français ». Il existe beaucoup d'organismes. Je les fréquente tous. Chacun a son rôle et sa mission. Par exemple, ce que nous faisons au CIAN, personne ne le fait. *Idem* pour le MEDEF International, BPI France ou Business France. Au fond, nous avons tous le même objectif : réussir à

aider au développement de l'Afrique et réussir une meilleure implantation des entreprises françaises. Chacun a son approche. Mais nous essayons de travailler intelligemment ensemble.

En termes d'efficacité, chacun joue-t-il pleinement son rôle sans se concurrencer ?

Je crois que oui. Si on était devant une page blanche, on aurait organisé autrement la place économique de la France vis-à-vis de l'Afrique. Autrement dit, nous ne ferions pas comme cela avait été fait ! C'est le fruit de l'histoire !

Un mouvement est engagé : Business France est le fruit de la fusion de deux – et maintenant trois – organismes anciens. BPI France a aussi été le fruit de la fusion de deux organismes qui ont existé. Le travail de concentration et de cohérence est bel et bien mené...

Sans déperdition d'énergie ?

Il y en a encore, car il existe six ou sept structures. Mais la bonne volonté et le dialogue permettent d'aller tous dans le même sens.

Quel est votre regard sur l'Afrique ? Peut-on encore parler d'afro-optimisme ? Ce sentiment semble en recul ces derniers temps...

Oui, il faut être afro-optimiste ! Les chiffres le prouvent. Ça n'est pas pour rien qu'elle affiche 5,5 % de croissance annuelle depuis dix ans. Ce qui est énorme !

En tant qu'entreprises françaises, nous sommes très attachées à la RSE : respect des droits humains, protection des travailleurs, respect de l'environnement. Nos concurrents n'ont pas tous cette philosophie.

ÉTIENNE GIROS

Président délégué du Conseil français des investisseurs en Afrique

Ne sommes-nous pas parfois dans l'autosuggestion ?

Non, non, non ! Nous sommes dans la réalité ! Ces dernières semaines, j'étais à Abidjan et à Dakar. Ces villes bougent, d'une manière folle ! Des quartiers entiers sont construits. La ville africaine se modernise. Et, surtout, l'Afrique s'ouvre à l'international ! La grande clé, pour comprendre l'Afrique depuis 15 ans, c'est que ce continent s'est totalement internationalisé et mondialisé. C'est une des raisons pour lesquelles, évidemment, il va se développer.

Bien sûr, il ne faut pas se cacher les problèmes ; certains sont structurels. L'Afrique a encore des grands progrès à faire en termes de gouvernance. On le sait. Il faut aussi résoudre la question des infrastructures. Deux tiers des Africains n'ont pas accès à l'électricité et il n'y aura pas de développement si on ne résout pas cette question. La formation des hommes reste insuffisante.

À ses problèmes structurels bien connus, s'ajoute une autre difficulté, conjoncturelle, liée à la baisse des cours des matières premières. Elle affaiblit fortement les budgets publics et ralentit la croissance économique, qui revient à environ 4 %. Sans compter le ralentissement de la Chine. On peut s'attendre à des difficultés, certes conjoncturelles, mais qui peuvent durer deux ou trois ans...

Quand on examine les modèles des pays développés, on observe que ceux-ci procèdent, d'abord, des forces endogènes qui déclenchent l'entrée dans le cercle vertueux du décollage économique. Pourquoi cette impression que l'Afrique est en train de retourner à la case départ ?

Je ne partage pas ce sentiment ; l'Afrique a d'autres éléments qui ont permis ce développement que nous évoquons. C'est la raison de mon afro-optimisme : l'émergence d'une classe moyenne. Certes, celle-ci n'est pas homogène en termes de revenus, mais quand la CFAO, avec Carrefour, a pour projet de créer des dizaines de malls, à l'occidentale, dans les pays d'Afrique de l'Ouest, d'Afrique centrale et même d'Afrique de l'Est, cela montre bien quand même qu'il y a des gens qui ont le désir de consommer autrement. Et au sein de la classe moyenne, nous trouverons demain les entrepreneurs qui vont créer le tissu d'entreprises intermédiaires, futur socle de la croissance africaine.

Comment la France regarde ou entre en résonance avec des pays émergents qui commencent à devenir en Afrique des acteurs qui comptent ?

D'abord, la France n'a pas attendu l'explosion positive de l'Afrique pour s'intéresser au continent. Beaucoup de nos membres y travaillent depuis plus d'un siècle. En revanche, les entreprises françaises doivent continuer à s'intéresser particulièrement à l'Afrique francophone. Il leur faut défendre des positions fortes. Mais il faut aussi s'intéresser à l'Afrique anglophone et lusophone. Pour le Maghreb, c'est déjà le cas. Il est absolument nécessaire de se concentrer sur les régions d'Afrique où il y a un potentiel de croissance très fort où il y a un état d'esprit très tourné vers le business.

Vous aviez bien souligné : il y a « des Afriques ». La France a-t-elle une stratégie claire et lisible vis-à-vis de cette diversité des aires culturelles et linguistiques du continent ?

D'abord, la France n'a pas à « avoir de stratégie » en ce sens. En revanche, elle peut donner un élan... Ce sont les entreprises qui, *in fine*, prennent elles-mêmes leur décision d'investir.

Le rôle du CIAN est de convaincre – si tant est qu'il soit besoin de le faire – les entreprises d'investir en Afrique, et notamment de ne pas négliger la partie anglophone. À cet égard, nous sommes bien sûr aidés par le gouvernement, toujours aux côtés des entreprises françaises : pour les grands contrats, pour les contrats d'armement, d'équipement de villes nouvelles. Nous ne sommes pas gênés pour bénéficier d'un soutien des pouvoirs publics français quand il le faut.

Quelle est la place des PME dans votre structure ? On vous reproche parfois d'être le cartel des intérêts des grands groupes...

Nous n'avons pas de spécificités là-dessus. Les deux tiers des entreprises du CAC 40 sont membres du CIAN. Pour les PME, nous en comptons évidemment un grand nombre. Le CIAN compte 160 membres, il n'y a pas 160 grands groupes ! Nous comptons beaucoup de sociétés dans les activités intellectuelles, des sociétés agroalimentaires, des sociétés qui sont importantes en Afrique, et qui font pour certaines 30 à 40 millions d'euros de chiffre d'affaires. Nous sommes ouverts et nous les accueillons. Plus nous serons « ensemble » au CIAN, plus le *clubbing* et le *networking* marchera. Ainsi, nous serons plus forts pour défendre nos positions !

Qu'est-ce qui a fondamentalement changé en direction de l'Afrique ?

Cela fait 35 ans que je connais le continent. J'ai effectué l'essentiel de ma carrière chez Bolloré, où j'étais responsable de toute la zone Afrique. L'Afrique n'est plus le « continent perdu » : nous ne sommes plus dans cette perception de l'ère des dictateurs, des guerres, des maladies et d'une croissance négative... C'est exactement l'inverse qui se produit ! La seule chose qu'il faut surmonter, c'est que les marchés restent encore petits aux yeux des entreprises. Celles-ci ont confiance en l'Afrique. Elles savent bien que c'est là que ça va se passer. La tendance en faveur de ce continent est très positive. Cela n'empêche pas de convaincre les entreprises d'investir. Il faut leur dire : « Allez en Afrique maintenant, pas dans 15 ans ! Et n'allez pas ailleurs, là où

J'ai l'habitude de dire à mes interlocuteurs, pour les convaincre d'aller en Afrique, d'utiliser cette formule qui n'est pas très française : il faut « dérisquer » l'Afrique. Quand on ne connaît pas l'Afrique, elle fait peur...

les marchés sont trois ou quatre fois plus grands. »

Le marché chinois est plus grand que celui de l'Afrique. Mais il ne faut pas oublier que l'Afrique, ce sont 54 pays. Alors oui, quand vous regardez les marchés à la taille d'un pays – le Togo, le Rwanda, la Libye – ils semblent étroits. Mais il faut quand même y aller ! Et y aller maintenant.

Comment appréciez-vous le risque africain ?

J'ai l'habitude de dire à mes interlocuteurs, pour les convaincre d'aller en Afrique, d'utiliser cette formule qui n'est pas très française : il faut « dérisquer » l'Afrique. Quand on ne connaît pas l'Afrique, elle fait peur...

Cela veut d'abord dire qu'on ne craint pas davantage de coups d'Etat que par le passé. Ensuite, il n'y a pas plus de risque physique : on n'est pas davantage enlevé, on n'est pas davantage racketté, on n'est pas davantage volé en Afrique qu'ailleurs. Enfin, il est faux de dire que l'Afrique est le continent de la corruption. Bien sûr qu'elle existe ! Mais on doit l'affronter aussi ailleurs dans le monde ! De même, il n'y a pas plus de maladies graves, pas plus d'impayés, etc.

Chaque année, le CIAN publie son rapport. Il examine la manière de faire des affaires dans tous les pays d'Afrique. Cela s'appelle le *Doing Business* à la française. Sa lecture montre bien qu'il ne faut pas avoir peur d'investir ou de commercer en Afrique ! Bien sûr, il faut prendre ses précautions : il faut connaître les pays, leurs us et coutumes... Par conséquent, il vaut mieux ne pas y aller seul. Et, par exemple... entrer au CIAN ! Afin de mieux comprendre l'environnement des affaires, nouer des partenariats avec des Africains.

Les économistes débattent beaucoup au sujet de la Zone franc, beaucoup d'intellectuels africains demandent de casser la dépendance au Trésor français en supprimant ce lien avec cette monnaie. Quelle est votre position là-dessus ?

Pour les entreprises françaises, l'opinion qu'elles peuvent avoir de la Zone franc dépend si elles sont importatrices ou exportatrices. Quand on exporte vers l'Afrique, on est évidemment en faveur du franc CFA ! Et les entreprises françaises installées en Afrique, qui exportent des matières premières, du bois, du coton, etc., sont naturellement en faveur d'une dévaluation qui encouragerait les exportations.

Ce que je retiens, c'est que la Zone franc assure la convertibilité de la monnaie. Regardez les pays qui n'offrent pas cette convertibilité, où la monnaie est purement locale : le naira au Nigeria, le kwanza en Angola... Quand les prix des matières premières baissent, il n'y a plus de devises disponibles, et il n'y a plus de convertibilité. Et cela bloque l'économie. Je dis simplement : la Zone franc a cet avantage essentiel de la convertibilité et du taux de change fixe. Il ne faut pas s'en passer !

Le sujet que vous soulevez est éminemment politique. Les intellectuels africains que vous évoquez se placent au niveau politique ; en donnant un argument... qui a sa valeur, je ne le



conteste pas en tant que tel, qui est de dire : un pays qui n'a pas la maîtrise de sa monnaie, n'a pas la totalité de son autonomie. Et, donc, c'est un empêchement de liberté et un outil de domination. Je ne me place pas sur ce plan politique. Je vois seulement que les pays qui n'ont pas la convertibilité et le taux de change fixe souffrent plus que ceux qui l'ont. Voilà !

La France vit un paradoxe : ses jeunes diplômés sont au chômage ; ils pourraient entrer dans ces multiples structures qui travaillent sur l'Afrique. Leur manque d'intérêt signifie-t-il que l'Afrique est « un angle mort » ?

Non, je ne crois pas que cela soit l'angle mort. Il faudrait que vous viviez avec moi pendant 15 jours pour voir de vos propres yeux ce que je fais tous les jours et surtout les gens que je rencontre ! Ils sont tout à fait passionnés par l'Afrique. Je peux vous dire qu'il y a un mouvement très positif vis-à-vis de l'Afrique !

Pour avoir enquêté sur les diasporas africaines, j'observe que très souvent, elles ont du mal à s'ancrer dans leurs réalités africaines... elles souffrent de pas mal de handicaps.

Elles souffrent du premier handicap : les femmes et les hommes sont partis, et puis, brusquement, ils reviennent. Et ils ont du mal, quelquefois, soit à être accueillis, soit à être acceptés, soit à s'adapter aux nouvelles réalités. Là aussi, un mouvement positif s'amorce. Il rejoint ce que nous disions sur la vision des entreprises.

Il leur faut, avant tout, oser ! Le savoir-faire, nous l'avons ; la technicité, nous l'avons ; les produits, nous les avons. Nous avons seulement besoin de la volonté de se dire : « Maintenant, je vais en Afrique parce qu'elle est le continent de demain. » Et l'explosion économique que l'Asie a connue pendant 30 ans, l'Afrique va la vivre. Le processus est déjà en marche. C'est aujourd'hui qu'il faut y aller. Il ne faudra pas venir pleurer demain ! ■