

taire. Pourquoi déléguer quelqu'un une semaine en Afrique ? Pour trouver quoi ?

Certains, à la lecture de nos projets, nous disent que rien ne les intéresse. On leur précise alors qu'il ne s'agit que d'offres, qu'une fois sur place, ils pourront rencontrer 150 entrepreneurs africains... Même, répondent-ils : "lorsqu'on regarde les projets, ce n'est pas ça".

Je fais alors une observation personnelle. En faisant les foires et les grands salons, on constate que le secteur agro-industriel en Europe est devenu complètement autre chose qu'en Afrique. En Afrique, il demeure relativement basique et cela transparaît dans les projets proposés. En Europe, les projets sont plus sophistiqués. Par exemple, en Afrique, il n'existe aucun projet de traiteur. Ici, il y en a partout.

### L'écart se creuse donc...

Oui. Ici, lorsque vous regardez les produits, ce n'est pas du cacao. Ce n'est même plus du chocolat, c'est au-delà. Nous n'avons aucun projet proposé par les Africains qui entrent tant soit peu dans la sophistication de la production européenne.

Nous avons fait un workshop à Hambourg il y a quelques semaines. C'était étonnant. Il y avait plusieurs projets de cacahuètes, d'oléagineux, etc. Mais les opérateurs européens disaient : pour acheter cela, on n'a pas besoin d'aller en Afrique. On contacte, ici, des grossistes et on leur demande un volume de telle qualité à tel prix et à livrer dans tel délai. C'est tout ! Il y a 20 ans, les opérateurs voulaient encore découvrir le produit. Maintenant, l'Afrique ne peut plus proposer des produits qui ne sont pas encore connus. En Europe, on importe déjà tout ce dont on a besoin. Ensuite, c'est une question de distribution.

Conclusion : les Africains devraient présenter des projets plus sophistiqués. Ou ils devraient présenter leur propre marché, ce qu'ils ne font pas pour le moment. Aujourd'hui encore, c'est plutôt l'exportation qu'ils convoitent. Mais le marché pour le produit proposé, ici, en Europe, est souvent déjà saturé et c'est la plupart du temps une bataille des prix qui est engagée.

**Essayez-vous de renverser la tendance et de mobiliser des PME européennes sur les potentialités du marché africain, notamment le marché régional, ou n'en êtes-vous pas encore là ?**

A mi-chemin de la promotion d'Agro-Ind 2002, nous avons un peu changé notre philosophie. Depuis septembre, nous avons

invité les entreprises européennes à présenter leur propre série de projets. Une vingtaine de propositions nous ont été communiquées. Par exemple, un entrepreneur européen veut essayer de produire des pompes à main en Afrique. Mais il n'y a jamais eu de demande d'un Africain pour qu'un équipement soit fabriqué en Afrique. Leurs propositions portent toujours sur de la matière première - viande, poisson, agrumes, huiles végétales, etc.

J'observe d'ailleurs que depuis 25 ans, il n'y a pas eu de grands changements dans les dossiers africains alors que l'évolution du secteur agro-industriel en Europe est énorme. Par exemple, si vous prenez ce qu'on faisait du cacao en Europe il y a 25 ans et ce qu'on fait maintenant, l'évolution est énorme alors que les projets africains demeurent sensiblement les mêmes ; des projets impliquant des matières premières avec de petites transformations. Et là surgit une certaine difficulté de compatibilité. La moyenne entreprise européenne peut intervenir à ce stade, avec ses idées, ses expériences, pour lancer des opportunités et des projets.

**Avec la crise économique, avez-vous constaté un désintérêt pour l'édition d'Agro-Ind de cette année ?**

C'est évident. Certaines entreprises ont fusionné avec d'autres, ne décident plus de façon autonome. Surtout, leur situation financière les conduit à éviter le moindre coût où se trouverait un minimum de risque. Nous avions 170 intéressés cette année, ce qui semblait être un record. Maintenant qu'ils doivent véritablement s'engager à être présents à Dakar, ils sont très hésitants. En Belgique, à la mi-septembre, 17 entreprises avaient déclaré qu'elles seraient présentes. A ce jour, une seule a effectivement signé alors que la rencontre ouvre ses portes le 3 novembre.

### Et côté africain ?

Les Africains vont venir. Le Centre de développement des entreprises (CDE) les y incite d'ailleurs en prenant en charge une partie de leurs frais. En revanche, ce genre d'incitation financière n'a pas d'impact véritable sur les Européens.

**Y-a-t-il des Africains d'autres régions qui viendront par intérêt pour le marché d'Afrique de l'Ouest ?**

On a quelques Sud-Africains... Mais à l'examen des projets émanant de ces 15 pays, on constate que certains se ressemblent étrangement. On peut alors se demander pourquoi ces entrepreneurs de la même région ne s'associent pas afin de présenter

un projet commun, plus important et donc plus intéressant aux yeux d'entrepreneurs étrangers.

**Au niveau sectoriel, qu'est-ce qui ressort cette année ?**

Très clairement, la pêche en mer et en eau douce. C'est la grande nouveauté. Bruxelles voulait mettre l'accent dessus. On recense 13 projets pêche qui touchent tous les aspects de la filière : pêches en zone économique, en eaux territoriales, des demandes de navires, d'infrastructure de conserverie, la transformation, des demandes de chaîne de froid. Il y a aussi de nombreuses propositions de commercialisation de poisson dans les pays africains eux-mêmes, avec création de chaîne de froid. A Bruxelles, au CDE, on nous a demandé de mettre l'accent sur ce secteur de la pêche.

**Les entreprises européennes sont-elles réactives sur ce secteur ?**

Oui. Les grandes sont déjà toutes présentes dans les eaux africaines mais notre groupe-cible, je vous le rappelle, est de toucher ceux qui, sans nous, ne penseraient même pas à prospecter l'Afrique. Et cette filière rencontre un intérêt mais spécialisé : l'achat de navires, leur réparation, etc.

Hormis la pêche, les autres secteurs suscitant un intérêt se répètent chaque année : les agrumes, les jus de fruits, les noix, les huiles essentielles, etc. Cette année, on constate aussi de nombreux projets portant sur l'extension d'unités existantes. Des partenaires sont recherchés pour doubler ou tripler des capacités. C'est bon signe car cela montre que le marché se développe. Ils recherchent un partenaire non seulement qui les aide à accroître leur capacité mais aussi qui prenne une participation dans le capital social ; il cherche des crédits-fournisseur et il semblerait d'ailleurs que ce soit actuellement le seul moyen en Afrique pour financer des projets. Nous les aidons à trouver ce partenaire. Ce sont des investissements en général de 200 ou 300 000 euros.

**La présentation des dossiers africains évolue-t-elle dans le bon sens ?**

Oui, aujourd'hui, ils sont pour la plupart faits par des professionnels sur place, des cabinets africains. Ils contiennent un business plan, contrairement à il y a 15 ans. La qualité des dossiers s'en ressent. On nous avait présenté 360 projets africains, et sur ces 360 on en a retenu 96. Sur ces 96, 19 ont été classés AAA.

Propos recueillis par Bénédicte Châtel