

MARCHÉS TROPICAUX et méditerranéens



57^e ANNÉE
VENDREDI
25 OCTOBRE 2002

N° 2972

*l'hebdomadaire
de l'Afrique et
de l'Océan Indien*



Sommet de Beyrouth

La France a jeté les bases d'une francophonie politique

Institutions financières

Le FMI explique sa vision de la dette et du développement

Développement industriel

Agro-Ind constate la progressive déconnexion de l'Afrique

Matières premières

L'Afrique du Sud progresse sur le marché des agrumes

M 03194 - 2002 - P. 9,91 €



M 3194 - 2972 - 9,91 € - Zone FCFA : 6 850 - Maroc : 110 DH

"L'Afrique s'éloigne de la sophistication de la production européenne"

Ulrich Daldrup, coordinateur des prochaines rencontres Agro-Ind, porte un regard inquiet sur l'évolution parallèle des productions africaines et européennes.

Chargé pour le compte de la Commission européenne et du Centre pour le développement des entreprises (CDE) de préparer Agro-Ind, une réunion de contact entre entrepreneurs d'Europe et d'Afrique de l'Ouest qui se tiendra du 4 au 7 novembre à Dakar, Ulrich Daldrup et son équipe de consultants (GFE) ont contacté toutes les PME européennes impliquées dans l'agro-alimentaire. Sans baisser les bras car il sent une évolution se dessiner, le promoteur de la formule depuis 25 ans constate le fossé qui se creuse entre le Nord et le Sud, la difficulté pour les Africains d'évoluer dans leurs projets présentés et, plus conjoncturellement, l'impact de la crise économique. Une interview qui permet de souligner l'évolution des intérêts européens et africains.

Marchés Tropicaux : Quel est l'objectif recherché par cette rencontre Agro-Ind ?

Ulrich Daldrup : Promouvoir des partenariats entre des entrepreneurs européens de la Cedeao. La formule a été lancée par la Commission européenne en 1978. La première édition (qui se tenait aussi à Dakar) a remporté un succès inattendu et se répète depuis presque annuellement. Sous une forme bien organisée et encadrée, sous l'égide de l'Union européenne, il s'agit d'inciter les entrepreneurs européens à rencontrer leurs homologues africains pour examiner si on peut "faire du business". Le grand objectif est, bien entendu, l'industrialisation du continent africain, la création d'emplois et de valeur ajoutée. A notre niveau, plus modestement, toute coopération Nord/Sud mais aussi Sud/Sud est un succès.

Avez-vous des exemples de partenariats déjà établis ?

En 1985, la première évaluation a indiqué que nous avions alors 42 partenariats dans les 15 pays de l'Afrique de l'Ouest et dans divers secteurs. A l'origine, les manifestations n'étaient pas thématiques. Mais leur succès (on a atteint une année 700 participants...) a incité à les organiser autour

d'un secteur choisi : la construction, le bâtiment, les routes, l'agro-industrie (il y a 7 ans), deux sur le secteur minier à Accra et à Lusaka. On redémarre maintenant un cycle autour de la production alimentaire.

Concrètement, avez-vous des exemples de partenariats industriels réalisés ?

Oui. Mais parmi les projets réalisés, on ne peut pas affirmer qu'ils n'auraient pas vu tout de même le jour sans forum. Il existe peut-être une faiblesse dans la construction de cette manifestation : c'est la rencontre en tant que telle que nous recherchons. Après, pour nous, c'est terminé. Nous n'accompagnons pas un projet de A à Z. Nous sommes un facilitateur de contact. Nous voulons promouvoir l'Afrique car l'Afrique est en train de se marginaliser complètement du secteur industriel européen. Pour l'Europe, le commerce avec l'Afrique représente moins de 1% des échanges. Les nouveaux marchés d'Europe de l'Est n'ont pas facilité l'engagement des Européens en Afrique. Bien au contraire. Apparemment, une grande partie de notre industrie peut très bien se passer de l'Afrique. C'est un constat.

Or, face à ce désintérêt croissant, il faut rappeler qu'il existe tout un continent, un milliard de personnes, des consommateurs, des grandes villes où le mode de consommation est comparable à celui de l'Europe, des ressources humaines. Il n'y a pas que la guerre ou le Sida. Mais aussi, cette réalité là, ce qu'on voit à la télévision, est à moins de 6 heures de vol. On ne peut pas totalement l'ignorer...

Cette initiative existe depuis 25 ans maintenant et pourtant l'Afrique, dites-vous, se marginalise de plus en plus. Ne faut-il pas en conclure à l'échec de ce type de rencontre ?

Je pourrais dire, en renversant l'argument, que la situation pourrait être pire si ces manifestations n'existaient pas... On ne peut certes pas dire qu'une rencontre de 2 ou 3 jours tous les deux ans a une influence sur les chiffres d'échanges commerciaux

qui soit mesurable. Mais on doit faire un constat. Notre tissu d'entreprises en Europe est dominé par la moyenne entreprise. Celle-ci, de son propre fait, ne penserait jamais à partir et prospecter en Afrique. La moyenne entreprise n'a pas les moyens d'affronter 15 différents pays en Afrique de l'Ouest, 4 langues, des structures mal organisées, des difficultés d'accès avec par exemple seulement 3 ou 4 lignes aériennes qui desservent Dakar. Pourquoi une entreprise scandinave irait-elle prospecter en Afrique ? Au bout d'une heure, ne serait-ce qu'à cause des tracasseries dans certains aéroports, l'investisseur potentiel repartira.

C'est là où notre intervention est salutaire. On met de côté tout ce qui est peut-être multicolore mais qui rend la vie commerciale plus compliquée. Tout est organisé et on montre à l'investisseur potentiel le côté sérieux de l'Afrique. Il n'y a pas de problème linguistique, car on propose une traduction; les dossiers présentés sont sélectionnés et préalablement analysés. Je suis persuadé qu'on a une centaine de PME européennes qui se sont engagées et qui sont restées.

Qui avez-vous contacté pour Agro-Ind ?

Nous avons fait l'effort d'identifier la totalité des entreprises agro-alimentaires dans les 15 pays de l'UE qui ont un chiffre d'affaires d'au moins 2 millions d'euros. Elles sont au nombre de 11 700. On les a toutes contactées plusieurs fois.

Que vous ont répondu ces entreprises? Car seule une part infime s'intéresse à l'Afrique...

Oui, très peu s'intéresse effectivement à l'Afrique. Nous avons établi un contact sérieux avec seulement 170 d'entre elles. Mais il faut ajouter les contacts établis au travers des banques, des chambres de commerce, de la presse, qui ont fait connaître l'événement. Bien que la presse rédige beaucoup moins sur ces événements qu'il y a 20 ans. Divers constats peuvent être dressés : certaines entreprises n'attendaient que ça et se jettent sur la proposition ; d'autres -et c'est la grande masse- ne sont pas du tout intéressées.

Quels sont les arguments de ces derniers ?

Une des réponses les plus courantes est simple : "L'Afrique ne nous intéresse pas". Le fait que l'économie marche mal est souvent évoquée, surtout en Allemagne. D'autre part, certaines entreprises n'ont pas une personne disponible pendant une semaine pour aller prospecter quelque part, pour faire quelque chose qui ne soit pas priori-

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 convoient. 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-four-nisseur 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