



Observatoire Europe-Afrique 2020

Étude de cas n°7

Promouvoir le développement de pôles manufacturiers à vocation exportatrice en Afrique subsaharienne :

1. Un objectif géostratégique

(Novembre 2018)

NE PAS DIFFUSER

Table des matières

1. UN OBJECTIF GEOSTRATEGIQUE.....	3
2. UN OBJECTIF « GAGNANT-GAGNANT »	4
3. POURQUOI DES POLES « MANUFACTURIERS » ?.....	6
4. POURQUOI DES POLES « EXPORTATEURS » ?.....	7
5. PRINCIPALES FILIERES CONCERNEES	8
6. LES COMPOSANTES DU NOUVEAU SYSTEME D'AIDE.....	9

NE PAS DIFFUSER

1. Un objectif géostratégique

1.1. Le constat

Le développement économique de l'Afrique est vital pour l'équilibre de Europe : Ce message est récurrent dans les déclarations de nombreux responsables politiques, à commencer par Angela Merkel, Emmanuel Macron et Theresa May¹. Il s'appuie sur le constat que les destinées de l'Europe et de l'Afrique sont indissociablement liées. Seule une croissance économique soutenue permettra aux pays africains d'éviter le chômage de masse et de prévenir les conflits armés.

De son côté, la France perd inexorablement du terrain en Afrique au plan économique. En 2016, elle n'arrivait plus qu'en sixième position en termes d'investissements directs étrangers sur le continent, derrière la Chine, les Émirats Arabes Unis, les USA, le Maroc et l'Italie².

D'autre part, on constate que les politiques d'industrialisation menées depuis plusieurs années en Afrique subsaharienne n'ont pas conduit aux résultats escomptés. Dans tous les pays de cette zone, sans exception, le tissu manufacturier reste notoirement insuffisant. Ces pays ne sont pas attractifs pour les entreprises souhaitant investir dans des secteurs manufacturiers exposés à la concurrence internationale.

Le développement de pôles manufacturiers exportateurs dans des secteurs exposés à la concurrence mondiale tels que la chimie, la mécanique, l'électronique, l'automobile ou le textile/habillement est un enjeu crucial pour les pays d'Afrique subsaharienne. Les exemples du Maroc et de l'Éthiopie montrent que la situation peut évoluer en seulement quelques années, sous réserve qu'il existe une volonté politique forte. Les économies de ces deux pays sont entrées en effet dans une phase d'intégration dans les circuits du commerce mondial de produits manufacturés³. Leurs responsables politiques ont compris qu'ils ne peuvent pas compter exclusivement sur les seules matières premières pour assurer le développement à long terme. Loin de la stratégie consistant à établir des barrières protectionnistes, cette approche permettra à ces pays de s'intégrer progressivement dans les chaînes de valeur mondiales.

¹ Discours de Theresa May au Cap (Afrique du sud) le 28 août 2018 : « il est dans l'intérêt du monde entier que des emplois soient créés pour s'attaquer aux causes et aux symptômes de l'extrémisme et de l'instabilité, pour gérer les flux migratoires et pour encourager une croissance propre », des défis qui « dépassent la seule Afrique (...) Les conséquences économiques et environnementales [d'un échec africain] atteindront rapidement les quatre coins de notre monde interconnecté, et les conséquences humaines (...) seront tout autant globales »

² Source : OCDE - « African Economic Outlook 2017 - Entrepreneurship and Industrialisation ».

³ Principalement la construction automobile et la construction aéronautique dans le cas du Maroc et le textile/habillement dans le cas de l'Éthiopie. Il ne faut toutefois pas surestimer la performance exportatrice éthiopienne dans le secteur habillement / chaussure : pour l'instant, ce secteur représente moins de 5 % des exportations du pays.

1.2. L'objectif

Partant de ce constat, l'Observatoire Europe-Afrique 2020 s'est fixé pour objectif de promouvoir la participation d'entreprises françaises au développement de pôles manufacturiers à vocation exportatrice dans plusieurs pays d'Afrique subsaharienne⁴.

La présente étude de cas propose un nouveau système d'aide à l'investissement dont pourraient bénéficier les entreprises qui participent à la création de tels pôles manufacturiers. Ce système est constitué de plusieurs outils complémentaires, dont un outil financier incitatif qui est décrit en détail dans un document séparé⁵.

Au-delà de sa dimension économique, cet objectif est sous-tendu par des considérations géostratégiques. Il correspond à un profond changement d'état d'esprit, consistant à considérer le bloc économique « Europe + Afrique subsaharienne » comme un tout, devant être géré dans le cadre d'une politique industrielle commune aux deux continents.

De prime abord, l'idée d'inciter des entreprises françaises à localiser des pôles manufacturiers à vocation exportatrice en Afrique subsaharienne peut paraître saugrenue, compte tenu des difficultés actuelles de l'économie française. Pourtant, deux évidences militent en faveur de cette idée : d'une part, les entreprises françaises gagneraient en compétitivité en démultipliant les activités de co-production avec des pays à bas coûts. D'autre part, cela permettrait de relocaliser en Afrique une partie du « Made in China » actuellement soustraitée en Asie par les entreprises françaises.

Il ne s'agit pas de "donner la priorité" à cette nouvelle piste, mais de prendre conscience qu'au-delà de la satisfaction des marchés domestiques d'Afrique subsaharienne, le développement d'un secteur manufacturier compétitif à l'exportation est une condition indispensable au développement équilibré des économies de ces pays et une réelle opportunité pour les entreprises françaises.

2. Un objectif « gagnant-gagnant »

2.1. Pour les économies africaines

Pour les pays d'accueil africains concernés, le développement de pôles manufacturiers orientés vers l'export serait un catalyseur du développement économique et social, les principaux impacts étant les suivants :

⁴ Dans le présent document, les pays d'Afrique australe (Afrique du sud, Namibie, Swaziland, Zimbabwe) ne sont pas considérés comme faisant partie de la zone « Afrique subsaharienne ».

⁵ La deuxième partie de l'étude de cas, présentée dans un document séparé, est intitulée « Proposition pour un nouvel outil incitatif » - Octobre 2018.

- Densification du tissu industriel (cf. impact positif des « clusters » développés au Maroc, en Tunisie et en Afrique du sud.....)
- Cercle vertueux en matière d'acquisition de savoir-faire et de compétences, à travers un processus de co-production entre des entreprises européennes et des entreprises du pays d'accueil
- Contribution à la dynamique de développement des zones économiques spéciales (l'enjeu n'étant pas de créer des ZES mais de trouver les moyens pour que des entreprises s'y implantent durablement).
- Amélioration de la balance commerciale
- Contribution à la réduction du chômage
- Valorisation des ressources naturelles domestiques (minerais, ressources agricoles)
- Rééquilibrage des flux maritimes de conteneurs entre l'Europe et l'Afrique.

Cette initiative permettrait également de relocaliser en Afrique subsaharienne une partie des activités actuellement sous-traitées en Chine, au Vietnam et au Cambodge par les entreprises françaises - et qui ne peuvent pas être localisées en France pour des raisons de coûts de production. Si seulement 20% des produits « Made in China » actuellement vendus en Europe basculaient vers du « Made in Africa », l'impact sur les économies africaines serait considérable.

Tous ces facteurs contribueraient à une meilleure stabilité politique et à la prévention des conflits en Afrique.

2.2. Pour les entreprises françaises

Le développement de pôles manufacturiers exportateurs dans certains pays d'Afrique subsaharienne représente pour les entreprises françaises une réelle opportunité d'améliorer leur compétitivité, en intégrant un « maillon africain » à leur chaîne de valeur afin d'optimiser leurs processus de co-production à l'échelle internationale.

La relocalisation en Afrique subsaharienne d'une partie des activités actuellement sous-traitées en Asie dépend non seulement des réformes en Afrique mais aussi des évolutions en dehors d'Afrique. La guerre commerciale sino-américaine pourrait être le début d'une transformation de la mondialisation vers une « régionalisation ». Accompagnée des évolutions technologiques appropriées, cette transformation pourrait encourager un rapprochement des lieux de production et de consommation. Ce serait une opportunité pour les entreprises françaises.

Plusieurs pays d'Afrique subsaharienne disposent de réels atouts pour les entreprises manufacturières françaises:

- Leurs coûts unitaires de main d'œuvre sont compétitifs par rapport aux pays asiatiques « à bas coûts »⁶.
- Les barrières linguistiques et culturelles sont faibles, ce qui favorise la réactivité en matière d'organisation et de processus de décision, et donc les délais.
- La plupart des zones économiques spéciales proposent des incitations fiscales aux entreprises qui s'implantent.
- Pour beaucoup d'entreprises européennes, le processus de sous-traitance en Asie réserve des difficultés inattendues (règles de comptabilité opaques, manque de main-d'œuvre d'encadrement, âpreté des négociations, hausse des coûts salariaux...).

2.3. Pour la planète

Les distances maritimes entre les pays d'Afrique subsaharienne et les marchés européens sont beaucoup plus faibles que les distances Asie-Europe⁷. Cet atout est porteur d'économies potentielles importantes sur les émissions de gaz à effet de serre et de polluants⁸.

A titre d'exemple, les émissions de gaz à effet de serre générées par l'acheminement maritime d'un conteneur de 20 pieds entre Abidjan et Rotterdam sont inférieures de 84% à celles d'un trajet Chine-Rotterdam⁹. Les réductions sont du même ordre pour les polluants atmosphériques (oxydes d'azote et de soufre).

3. Pourquoi des pôles « manufacturiers » ?

Les chiffres sont éloquentes : Entre 2000 et 2014, la valeur ajoutée manufacturière de l'Asie est passée de 11% à 39% de la valeur ajoutée totale au niveau mondial. Dans le même temps, la part de l'Afrique est passée de 1% à 2%.

⁶ L'étude de la Banque Mondiale « Light Industry » a montré que les coûts unitaires africains supportent la concurrence asiatique. Mais ce raisonnement concerne les coûts « sortis usine » et non les prix FOB. L'Afrique est plus onéreuse car les services logistiques sont plus chers ou moins performants. C'est donc sur la réduction des coûts indirects que les efforts doivent porter en priorité.

⁷ Distances maritimes : Abidjan-Rotterdam : 6892 km ; Shanghai-Rotterdam : 19 365 km.

⁸ Le problème se pose en termes différents pour les taux de fret maritime, qui sont particulièrement compétitifs sur les liaisons Extrême-Orient/Europe du fait des économies d'échelle liées à l'utilisation de navires porte-conteneurs de très grande capacité. Cette situation pourrait toutefois évoluer à moyen-terme avec la mise en service de porte-conteneurs de 10 000 EVP et plus sur certaines liaisons Europe-Afrique.

⁹ Source : Etude de cas : « Impact du transport maritime sur les émissions de gaz à effet de serre » - Observatoire Europe-Afrique 2020 - Novembre 2016.

En outre, depuis plus de vingt ans, les aides reçues et les financements contractés par les pays d'Afrique subsaharienne ont été principalement orientés vers des investissements dans les infrastructures (énergie, transport), l'agriculture, la santé, les services et la grande distribution¹⁰. A contrario, les investissements dans les secteurs manufacturiers tels que les équipements automobiles, les composants électroniques, les composites, la mécanique ou la chimie sont quasiment inexistants¹¹. Ainsi, dans tous les pays d'Afrique subsaharienne, sans exception, le tissu industriel est notoirement insuffisant.

Est-il réaliste de prétendre développer les économies d'Afrique subsaharienne en l'absence de secteurs manufacturiers compétitifs, intégrés dans les chaînes de valeur mondiales ? La réponse est assurément non¹². Ces pays ne peuvent pas se passer d'un tissu manufacturier structuré, sous peine d'avoir à continuer à importer massivement des produits finis comme c'est le cas aujourd'hui. C'est en outre une condition nécessaire à l'équilibre de la balance commerciale et à la création d'emplois nombreux.

4. Pourquoi des pôles « exportateurs » ?

En 2015, alors que l'Asie exportait près de 4 600 milliards US\$ et importait près de 3 600 milliards US\$ de produits manufacturés, les exportations de l'Afrique se sont élevées à seulement 89 milliards US\$, soit près d'un quart de ses importations, qui ont atteint 354 milliards US\$.

La comparaison de l'Afrique dans son ensemble avec le Vietnam offre un contraste saisissant : De 1995 à 2012, la part de l'Afrique dans le total des exportations mondiales de produits manufacturés était supérieure à celle du Vietnam. En 2015, le continent africain a été dépassé par ce pays, qui affiche une part de 1,1% contre 0,8% en moyenne pour les pays africains.

Au cours des vingt dernières années, de nombreux pays africains ont annoncé des stratégies économiques axées en grande partie sur la diversification des exportations au-delà des matières premières, vers les produits manufacturés. Malheureusement, la plupart d'entre-elles sont restées lettre morte. La part des exportations de produits manufacturés dans le total des exportations africaines est passée de 26% en 1995 à 23% en 2015, alors que sur la même période, cette même part passait de 74 à 77% en Asie.

¹⁰ Source : « Financer la croissance africaine à l'horizon 2023: Perception des investisseurs internationaux » - Havas Horizons – Juillet 2018.

¹¹ Tout au plus observe-t-on des investissements dans des activités liées directement à la première transformation des matières premières (raffinage du pétrole, traitement des minerais, cimenteries...) et dans des activités d'assemblage à faible valeur ajoutée.

¹² Les avis sont partagés sur ce point. Pour certains experts, l'Afrique peut s'affranchir d'un secteur manufacturier compétitif à l'export, en effectuant une transition directe du stade de « pays émergents » vers le stade « post-industriel », principalement basé sur les services à forte valeur ajoutée. Pour d'autres, il faut focaliser les investissements sur des secteurs « protégés » qui peuvent être mis à l'abri de la concurrence mondiale. Avec des barrières douanières appropriées, ces chaînes de valeur pourront se développer à destination de la consommation régionale.

5. Principales filières concernées

Les filières industrielles concernées sont celles qui comportent des chaînes de valeur complexes, exposées à la concurrence internationale et s'appuyant sur la complémentarité entre l'Europe et des pays émergents, par exemple: construction automobile, mini centrales solaires, éoliennes, matériels de transport, construction aéronautique, construction métallique, textile/habillement, composants électroniques, produits en cuir, médicaments.

L'Afrique dispose d'atouts pour développer des activités manufacturières exportatrices à différents niveaux de la chaîne de valeur, dans les filières ayant les profils suivants:

- La transformation des matières premières en produits intermédiaires (sidérurgie, métallurgie, pétrochimie) ou en produits finis (transformation des métaux, chimie...)
- La transformation des produits bruts issus de l'agriculture et de l'élevage en produits élaborés : textile/habillement, peaux, bois...
- La fabrication de biens de grande consommation à fort potentiel de marché: téléphones mobiles, couches culottes
- La fabrication de biens d'équipements pour lesquels il existe un important marché potentiel, y compris en Afrique : éoliennes, panneaux solaires¹³, générateurs électriques....
- La fabrication de pièces ou d'ensembles à fort contenu technologique, dans des secteurs tels que la construction automobile et les équipements automobile (cf. industrie des câbles électriques en Tunisie) ou aéronautiques

¹³ Selon une étude menée par le think tank nigérian « Economic Summit Group », en collaboration avec l'ONG américaine Rocky Mountain Institute, le développement du marché des mini-centrales solaires au Nigeria (capacité maximale de 1 MW) est évalué à 20 milliards \$. En installant 10 000 mini-centrales d'une capacité de 1 KW, 14% de la population pourraient être électrifiés au cours des quatre prochaines années. En outre, le développement de ce marché permettrait la chute des coûts de mise en place des infrastructures, jusqu'à hauteur de 60%, d'ici à 2020.

6. Les composantes du nouveau système d'aide

La mise en œuvre du nouveau système d'aide pourrait s'articuler autour des actions prioritaires suivantes :

Définir la structure en charge de la gestion du système

La gestion du système d'aide sera confiée à l'une des structures d'accompagnement existantes¹⁴.

Sensibiliser un nombre élevé d'entreprises françaises

Il serait indispensable de mener des campagnes de sensibilisation à grande échelle, dirigées vers les entreprises, afin de les convaincre des bénéfices potentiels d'une activité de co-production manufacturière à vocation exportatrice en Afrique subsaharienne¹⁵. Cela suppose en particulier de :

- Développer des systèmes d'information facilement accessibles aux entreprises, leur permettant de « benchmarker » l'attractivité et le potentiel de co-production de chaque pays d'Afrique subsaharienne
- Proposer des outils de simulation permettant aux entreprises de comparer plusieurs scénarii d'approvisionnement/production/distribution aux plans économique et environnemental
- Favoriser les échanges d'idées et de propositions entre les décideurs d'entreprises
- Convaincre des entreprises françaises « locomotives »¹⁶ de se lancer dans ce type d'investissement de co-production
- Favoriser la constitution d'une galaxie de fournisseurs et de cotraitants autour de chaque « locomotive » afin de maximiser les synergies logistiques et d'atteindre la taille critique nécessaire.

¹⁴ On compte au moins une quinzaine d'acteurs publics ou privés : MEDEF, BPI, Services consulaires des ambassades, DG Trésor, Business France, CIAN, Programme Total, fondation Africafrance, traders, sociétés d'intelligence économique, CAD, Think-tank Africa 2030.....

¹⁵ Le nombre estimé d'entreprises industrielles françaises accompagnées par ces structures est d'environ 500 à 1000 chaque année, soit 1500 à 3000 sur 3 ans, soit 4 à 8% des entreprises potentiellement concernées¹⁵. L'objectif est de sensibiliser les 90 à 95% de PME/TPE qui sont hésitantes, qui ne peuvent pas se payer le voyage ou une étude de marché, ou qui ont des idées trop vagues pour cibler un pays précis.

¹⁶ Une entreprise « locomotive » est une entreprise manufacturière française ayant pour projet de créer un pôle manufacturier exportateur dans un pays d'Afrique subsaharienne. Un bon exemple d'entreprise locomotive en Afrique du nord est le groupe Renault-Nissan à travers son pôle de Tanger au Maroc.

Fonctionner en « Task Force »

Une entreprise qui veut se lancer à besoin d'une approche « prémachée ». Idéalement, le service de l'état concerné devrait l'accompagner à tous les stades du projet. Cela nécessitera des moyens importants d'analyse et de retraitement.

Concevoir et mettre en place un outil financier incitatif

Une entreprise qui veut investir dans la création d'un pôle manufacturier à vocation exportatrice aura besoin d'un accompagnement financier. Elle ne prendra pas spontanément la décision d'investir sous l'effet des seules forces économiques. Un industriel qui se lance dans l'aventure devra affronter de nombreux obstacles, liés au contexte politique, institutionnel, sécuritaire, logistique, humain et économique du pays d'accueil. Les aides actuelles proposées par la France et par l'Union européenne ne répondent pas à ce besoin. Le nouvel outil sera basé sur un prêt ou une subvention¹⁷, permettant à chaque entreprise de surmonter ces contraintes.

En corollaire au point précédent, inscrire le système d'aide dans le processus en cours de restructuration de la formation professionnelle en France.

Une entreprise qui veut de lancer dans une activité de co-production en Afrique subsaharienne aura presque toujours besoin d'un solide appui pour mettre en place des moyens locaux de formation professionnelle. Le plan national de restructuration de la formation professionnelle en cours d'élaboration devra intégrer les besoins du nouveau système d'aide, en traitant sur le même plan les entreprises qui investissent en France et celles qui investissent dans un pays d'Afrique subsaharienne.

¹⁷ A définir.