



Observatoire Europe-Afrique 2020

Développer des pôles manufacturiers exportateurs en Afrique subsaharienne :

Proposition pour un nouvel outil financier incitatif

(14/12/2018)

Un objectif gagnant-gagnant

Le développement économique de l'Afrique est vital pour l'équilibre de Europe : Ce message est récurrent dans les déclarations d'Angela Merkel, Emmanuel Macron et Theresa May. 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.

D'autre part, 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'Italie.

Enfin, 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.

Partant de ce triple constat, le développement de pôles manufacturiers exportateurs en Afrique subsaharienne constituerait un objectif « gagnant-gagnant », ceci pour trois raisons : Pour les pays d'accueil africains, ce serait bien évidemment un catalyseur du développement économique et social, et un levier efficace pour lutter contre l'explosion démographique. Pour les entreprises européennes, ce serait une formidable 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. Pour la planète, ce serait une source d'économies potentielles importantes sur les émissions de gaz à effet de serre et de polluants¹.

Pourquoi mettre l'accent sur le développement de pôles « manufacturiers » ? Depuis plus de vingt ans, les investissements dans les pays d'Afrique subsaharienne sont principalement orientés vers les infrastructures (énergie, transport, santé), l'agriculture, les services financiers et la grande distribution. A contrario, les investissements dans les secteurs manufacturiers tels que l'automobile, l'électronique, la mécanique, la métallurgie ou la chimie sont quasiment inexistantes. Ainsi, dans la plupart des secteurs manufacturiers, un industriel européen qui souhaite s'implanter ne trouve pas les intrants et les fournisseurs nécessaires à des conditions de production satisfaisantes.

Pourquoi mettre l'accent sur des pôles « exportateurs » ? Parce que le développement de pôles manufacturiers dans des secteurs exposés à la concurrence mondiale 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. 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 aux pays d'Afrique subsaharienne de s'intégrer progressivement dans les chaînes de valeur mondiales.

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.

Contraintes à surmonter et leviers de compétitivité

L'idée de promouvoir le développement de pôles manufacturiers exportateurs en Afrique subsaharienne au moyen d'un mécanisme incitatif approprié pour aider les investisseurs européens à participer à ces développements suppose d'approfondir deux questions.

La première est de savoir **quelles contraintes les entreprises européennes auront à surmonter dans ces pays.** Les résultats de l'analyse réalisée par l'Observatoire² montrent que les difficultés d'accès aux financements et la corruption sont, de loin, les deux freins les plus pénalisants au « développement des affaires » et concernent tous les pays analysés. Les pays comparateurs affichent des scores également médiocres par rapport au critère « Accès aux financements », mais nettement meilleurs par rapport au critère « Corruption » (à l'exception de l'Inde). La bureaucratie gouvernementale et le niveau élevé des taxes et impôts sont également cités comme des freins majeurs, mais avec une intensité moindre et de façon moins systématique que les deux freins précédents. L'instabilité

¹ Les distances maritimes entre les pays d'Afrique subsaharienne et les marchés européens sont beaucoup plus faibles que les distances Asie-Europe. Si seulement 10 à 20% des biens fabriqués en Asie dans le cadre de sous-traitances par des entreprises françaises basculait vers l'Afrique, l'impact environnemental serait considérable.

² Analyse effectuée par l'Observatoire Europe-Afrique 2020 à partir des données de l'enquête « Executive Opinion Survey 2017 » publiée par le Forum Economique Mondial, sur un échantillon composé des 15 pays africains correspondant au champ géographique de l'Observatoire Europe-Afrique 2020 et de 5 pays « comparateurs » hors d'Afrique (Chine, Inde, Pologne, Serbie, Vietnam).

politique, l'inadéquation de la réglementation fiscale et la faible qualification de la main d'œuvre apparaissent fréquemment, mais sont rarement cités en n°1.

La seconde question est la suivante : **Sur quels leviers de compétitivité un futur mécanisme incitatif d'aide à l'investissement devrait-il agir en priorité ?** L'analyse réalisée par l'Observatoire³ a permis d'identifier les quatre principaux handicaps de compétitivité qui pénalisent l'ensemble l'échantillon de pays africains étudié : faible capacité d'innovation, inefficacité de la gouvernance publique, taille trop faible des marchés et insuffisance des infrastructures.

Au final, un futur mécanisme incitatif devrait prendre en compte sept facteurs d'amélioration, les quatre premiers étant du ressort exclusif des pays d'accueil :

- L'accès aux financements
- La gouvernance publique / La lutte contre la corruption et la bureaucratie
- La réduction des impôts et taxes
- La taille du marché
- La qualité des infrastructures
- Le capital humain et la formation
- L'accès aux technologies.

Un outil incitatif pour enclencher une dynamique d'investissement

Le développement de pôles manufacturiers à vocation exportatrice en Afrique subsaharienne ne se fera pas spontanément sous l'effet des seules forces économiques. Les entreprises européennes qui voudraient se lancer dans la réalisation de tels projets auront besoin d'un accompagnement direct et étroit.

Or les aides actuellement proposées par la France et par l'Union européenne ne répondent pas à ce besoin. Un nouvel outil financier incitatif est donc nécessaire, basé sur un changement d'approche radical par rapport aux outils actuels. Cet outil ciblerait des entreprises françaises (ou des groupements d'entreprises) ayant des projets d'investissements manufacturiers en Afrique subsaharienne, basés sur le principe de la co-production, tout ou partie de la production étant destinée à être exportée⁴. L'outil consisterait en une subvention (ou un prêt⁵) pour permettre aux entreprises de surmonter les handicaps de compétitivité inhérents au pays concerné.

Certaines annonces récentes montrent que plusieurs pays ont pris conscience de la dimension de l'enjeu et commencent à réfléchir à des outils qui vont dans la même direction : La Chine, en investissant dans la création et le développement de Zones Economiques Spéciales en Afrique, aide directement des entreprises chinoises à implanter des entreprises à vocation exportatrice. A ce jour, les intérêts chinois dans des ZES en Afrique concernent une quinzaine de zones. En Allemagne, dans le cadre des «Compacts for Africa», le gouvernement a planifié une mesure pour faire en sorte que les

³ L'analyse effectuée par l'Observatoire Europe-Afrique 2020 a consisté à exploiter les données du rapport « Global Competitiveness Report – 2017/2018 » - Forum Economique Mondial – Juin 2018.

⁴ L'exemple du pôle développé par Renault/Nissan à Tanger constitue l'exemple idéal de ce qu'il faudrait arriver à « dupliquer » en Afrique subsaharienne.

⁵ Les modalités restent à définir.

réserves constituées par les entreprises allemandes pour leurs investissements en Afrique soient fiscalement avantagées, ainsi qu'un dispositif de fonds publics permettant aux entreprises allemandes d'amortir les pertes sur les investissements réalisés en Afrique afin de modérer les risques initiaux. Aux États-Unis, le projet « Connect Africa », lancé en juillet 2018 permet de financer des sociétés américaines qui investissent dans le secteur des technologies et des chaînes de valeur en Afrique. Enfin, la Banque africaine de développement a récemment approuvé une nouvelle mesure qui l'autorise à financer directement et sans garanties des entreprises publiques et privées non africaines qui investissent en Afrique. Sont ciblées par la mesure des firmes étrangères, des sociétés de capital-risque, des gestionnaires de fonds non africains qui réalisent des projets et des investissements ciblant le continent africain.

Les grandes lignes d'un mécanisme incitatif visant à encourager les entreprises européennes à investir dans des pôles manufacturiers exportateurs en Afrique subsaharienne seraient les suivantes :

1/ : Une note de « compétitivité » est attribuée à chaque pays d'Afrique subsaharienne sur la base d'une pondération des 8 critères d'amélioration définis ci-avant.

2/ : L'entreprise « locomotive » du projet dépose un dossier argumenté justifiant la viabilité économique de son projet, ainsi que les surcoûts et les risques associés.

3/ : L'entreprise ne peut bénéficier d'une aide qu'à la condition que la note du pays dans lequel le projet est envisagé soit supérieure à un certain seuil.

4/ : Si le pays concerné est éligible, une aide globale (subvention, prêt...) est apportée à l'entreprise. Cette aide est d'autant plus élevée que la note de compétitivité du pays d'accueil est élevée.

5/ : Le cas échéant, une ou plusieurs aides complémentaires ciblées sont accordées à l'entreprise pour lui permettre de compenser des handicaps de compétitivité spécifiques préalablement identifiés (par exemple un déficit de qualification de la main d'œuvre locale, des ruptures d'approvisionnement en électricité, un problème au niveau de l'infrastructure routière d'accès au port).

6/ : L'attribution définitive de l'aide est conditionnée à la réalisation effective de l'investissement par l'entreprise.

Peu utilisée jusqu'à présent, l'aide directe à l'investissement présente pourtant des avantages par rapport à l'aide aux pays d'accueil : L'aide bénéficie directement à chaque entreprise, qui peut ainsi l'utiliser de la manière la plus efficace possible. Elle est garante d'un cercle « vertueux » : Plus un pays d'accueil fait d'efforts pour mettre en œuvre des réformes destinées à améliorer sa compétitivité, plus il accroît ses chances d'attirer des investisseurs industriels sur son territoire.

Plusieurs points restent à approfondir:

- L'aide devrait-elle s'appuyer sur un financement international ou strictement français?
- Le pays d'accueil devrait-il également contribuer au financement ?
- Faudrait-il accorder des poids différents aux 7 leviers d'amélioration constitutifs du système de notation des pays d'accueil ?
- L'aide devrait-elle prendre la forme d'une subvention ou d'une exemption fiscale ?