

Compte rendu de la Rencontre économique du monde arabe

Développer ses échanges économiques
avec le monde arabe et l'Afrique

Institut du monde arabe, le 30 mars 2016

L'Institut du monde arabe remercie les partenaires de la rencontre économique



MOT D'ACCUEIL

Jack LANG, Président de l'Institut du monde arabe :

Mesdames, Messieurs, nous sommes très heureux de vous accueillir à l'Institut du monde arabe, pour cette matinée consacrée au développement des échanges économiques avec le monde arabe et l'Afrique. Cet évènement s'inscrit dans le cadre des petits déjeuners que nous organisons tous les quatre mois, sur des sujets concernant le monde arabe et ses relations avec le reste du monde. Je remercie les personnes qui, depuis deux ans, organisent régulièrement ces petits déjeuners, en particulier Monsieur David BRUCKERT, Secrétaire Général de l'Institut du monde arabe, et Madame Adèle PARRILLA, la Responsable du Mécénat.

Je remercie aussi les personnes présentes à cet évènement. Chacun d'entre vous représente, à un haut niveau, un engagement fort pour l'Afrique et pour le monde arabe. Nous sommes très heureux et fiers de vous accueillir.

A l'occasion de cette nouvelle édition, nous allons explorer un sujet d'actualité : le développement des échanges économiques avec le monde arabe et l'Afrique subsaharienne. Ce sujet nous tient particulièrement à cœur, au sein de l'Institut du monde arabe, puisque nous préparons pour le printemps 2017 un immense évènement qui sera dédié au monde arabe et à l'Afrique, avec une exposition qui traversera l'histoire et les différents pays, sous des aspects économiques et culturels. Nous nous efforcerons alors de mettre en valeur ce continent en pleine effervescence et de montrer les interrelations entre le monde africain et le monde arabe.

Monsieur Malick DIAWARA, du Point Afrique, animera cette table ronde ; je tiens à remercier les cinq intervenants présents à nos côtés : Messieurs Didier ACOUETÉY, Président du groupe AfricSearch, Tarik CHOHO, Directeur général adjoint d'OCP et Président-directeur général d'OCP AFRICA, Jean-Michel GUELAUD, Directeur général de Sogea-Satom (VINCI Construction), Said IBRAHIMI, CEO de Casablanca Finance City Authority, et Sami ZAOUI, Associé EY Advisory pour la Tunisie et l'Algérie.

Je voudrais, enfin, adresser mes remerciements les plus sincères aux partenaires et aux sponsors de cette matinée économique : Le Point Afrique, EY, OCP AFRICA, Casablanca Finance City Authority, le CIAN, AfricaFrance et la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc.

La prochaine rencontre économique sera consacrée à la transition énergétique et aux opportunités économiques et environnementales dans le monde arabe le 18 mai 2016.

TABLE RONDE

Malick DIAWARA, Responsable éditorial du Point Afrique :

Le continent africain est devenu la dernière frontière. Il y a des pépites à aller chercher sur ce continent; des entreprises y sont à créer, et des destins sont à construire. Pour avoir le plus d'informations sur la situation du continent africain et les relations économiques entre l'Afrique, le monde arabe et la France, il faut lire le Rapport annuel par le Conseil des Investisseurs d'Afrique noire. Le but de l'opération est d'aller le plus vite au cœur des sujets qui nous intéressent. Je commence donc à poser une question simple à Monsieur Didier Acouetey : dans quel esprit faut-il être pour approcher l'Afrique ?

Didier ACOUETHEY, Président du groupe Africsearch :

Nous observons depuis dix ans un phénomène de fond : l'Afrique est le continent émergent et la nouvelle frontière, ce qui impose une nouvelle vision, une vision de partenariat, différente de celle que nous avons depuis de trop longues années. La nouvelle vision a engendré une dynamique, avec un secteur privé africain qui émerge et qui a fait son apparition. Le secteur privé africain a commencé à trouver sa place sur le continent et a réclamé sa place en tant qu'acteur de développement. La Chine effectue une percée significative et a changé la donne, avec une croissance de ses exportations en Afrique tandis que les exportations européennes baissaient. Cet élément a permis également au secteur privé africain d'être au cœur des discussions. L'état d'esprit à avoir doit être celui de coopération et de la compétition, pour une croissance économique partagée. Il s'agit de la nouvelle dynamique qu'il faut observer et consolider, avec un rôle spécifique des États. Le secteur privé est porté par les TPE et les PME. Ces petites entreprises et industries doivent être soutenues, en coopération avec des acteurs européens, nord-africains (comme le Maroc), chinois et sud-américains.

Sami ZAOUÏ, Associé EY Advisory pour la Tunisie et l'Algérie :

L'étude réalisée par EY à ce sujet est effectuée régulièrement depuis plusieurs années. En 2015, il s'agissait de la 5^{ème} édition de cette étude. Cette étude porte sur deux éléments : une dimension

quantitative, en association avec le Financial Times (analyse des investissements directs étrangers) et qualitative (interview de 500 dirigeants d'entreprises et de groupes étrangers implantés ou non en Afrique). La perception de l'Afrique qu'ont les groupes implantés en Afrique est différente de celle qu'ont les groupes non implantés. Pour les groupes internationaux implantés sur le continent, l'Afrique est la région la plus attractive sur les six blocs régionaux du monde. Pour les groupes non implantés, l'Afrique est la deuxième région la moins attractive. Pour les groupes implantés en Afrique, l'attractivité de ce continent s'est améliorée pour 66 % d'entre eux au cours de la dernière année. Pour les groupes non implantés en Afrique, l'attractivité de ce continent s'est améliorée pour 30 % d'entre eux au cours de la dernière année. Enfin, 80 % des groupes implantés estiment que cette attractivité s'améliorera dans les trois prochaines années ; cette estimation n'est partagée que par 50 % des groupes non implantés.

L'Afrique est la deuxième région qui a connu la plus grande croissance économique. La moitié des pays africains a connu une croissance de plus de 5 % au cours de la dernière année. La région est en forte croissance et c'est le cas de la moitié des pays de cette région. Cette croissance fait que ce continent est réellement porteur d'attractivité.

Malick DIAWARA :

Quels sont les éléments qui montrent que l'Afrique a pris son destin en main ?

Sami ZAOUJ :

La question libérale est posée par tous aujourd'hui. Pendant longtemps, il y a eu des débats de fond sur le rôle du secteur privé dans l'économie. Certains pays ont longtemps défendu un poids fort de la sphère publique. Ce débat n'existe plus. Beaucoup de pays africains sont entrés dans une dynamique de transparence, notamment par la promulgation de codes d'investissement, par le développement d'accords de libre-échange. L'investissement privé, et étranger notamment, n'est plus considéré comme étant une exception mais fait partie des stratégies de développement de nombreux pays. De très nombreux pays africains essaient d'accompagner ces stratégies par un dispositif réglementaire ayant pour objectif d'améliorer la transparence.

Malick DIAWARA :

Dans quelle mesure un entrepreneur intéressé par le monde arabe et l'Afrique peut-il s'adresser à la Casablanca Finance City (CFC) pour obtenir des pistes d'investissement ?

Said IBRAHIMI. CEO de Casablanca Finance City Authority :

D'abord, faisons de la sémantique. Je n'aime pas la terminologie d' « Afrique subsaharienne ». Ce terme présuppose que les pays de l'Afrique du Nord ne font pas partie du continent africain. Or dix pays arabes se situent en Afrique. L'Afrique englobe presque la moitié des pays du monde arabe. Nous devons tenir compte de l'Afrique dans toute sa globalité.

Le continent africain est attractif pour beaucoup d'entreprises. Cependant, ce continent n'est pas simple. Malgré sa richesse en termes démographique et de ressources, le continent africain est fragmenté économiquement. Les économies africaines sont des économies de petites tailles, ne justifiant pas une installation dans chacun d'entre eux pour un grand groupe international. Il est plus simple pour un investisseur international de s'implanter au Brésil que de s'implanter en Afrique, divisé en pays où les marchés et les réglementations diffèrent. Les entreprises implantées en Afrique considèrent que ce continent est attractif, à la différence de celles qui n'y sont pas implantées. Cela tient à la petite taille des économies africaines. Ainsi, des groupes internationaux implantés en Afrique décident subitement de quitter le continent ; c'est le cas du Crédit Agricole ou de Barclays, pour des raisons liées au contexte politique. Le continent est donc attractif, mais il faut s'y préparer pour y investir. Il faut connaître les différents pays africains, avoir une approche dédiée au continent. L'Afrique n'est pas une zone géographique, c'est un métier : il faut être passionné par ce continent pour y investir et réussir.

Il existe aussi des problématiques de connectivité à l'intérieur de ce grand continent. Il faut donc être sur le continent même pour avoir une bonne connaissance de ce qu'il s'y passe. Concernant CFC, le Maroc a lancé l'initiative pour lancer une plateforme d'investissements simple et fiable pour les entreprises qui souhaitent profiter des avantages du Maroc dans le cadre d'un environnement des affaires spécifique à CFC. Les entreprises, pour investir dans un pays, ont besoin d'une stabilité

sociopolitique, de réglementations commerciales, d'infrastructures logistiques et de connectivité. Ce sont des conditions qu'offre le Maroc. Le Maroc est considéré comme le pays arabo-africain le plus compétitif. Concernant la connectivité, depuis Casablanca, il est possible d'avoir un accès direct à plus de 30 villes africaines. Nous avons mis en place une proposition dédiée concernant l'environnement des affaires, relative notamment à la fluidité des versements. L'entreprise multinationale doit pouvoir accueillir les visiteurs : CFC facilite l'octroi de visas pour les Africains. Cette entreprise doit pouvoir recruter des non-Marocains : CFC facilite cette opération. CFC réfute cependant le terme de zone franche. Seulement, l'entreprise installée grâce au CFC a accès au marché marocain. CFC est le prolongement de la politique africaine du Roi du Maroc. La plateforme mise en place sert aux grands groupes internationaux, pouvant profiter de la présence du secteur financier marocain et du secteur bancaire à long terme.

Malick DIAWARA :

Le patronat français a signé une convention avec le patronat marocain. Quel est le rôle joué par CFC dans le rapprochement entre les entreprises françaises et marocaines ?

Said IBRAHIMI :

Les relations entre la France et le Maroc sont historiques. CFC est une structure dédiée aux investisseurs. Les groupes français sont les premiers à bénéficier de nos services. Il y a un écosystème d'une centaine de groupes qui couvrent l'Afrique depuis Casablanca. Cet écosystème comprend des entreprises ayant une vocation africaine. La notion d'écosystème est importante, permettant de faire remonter les opportunités, d'avoir une bonne connaissance du terrain et de partager l'expertise acquise.

Malick DIAWARA :

Quels sont les avantages d'avoir une structure dédiée à l'Afrique pour une entreprise ?

Tarik CHOHO, Directeur général adjoint d'OCP et Président-directeur général d'OCP AFRICA:

OCP AFRICA est la filiale du groupe OCP, un des leaders mondiaux sur le marché du phosphate, et une nouvelle entreprise africaine dédiée à la transformation agricole de l'Afrique. OCP AFRICA a pour ambition de rendre accessibles aux agriculteurs locaux tous les moyens adaptés à leur réussite. En tant que groupe à la fois arabe et africain, OCP s'intéresse à l'Afrique, qui a besoin d'une transformation agricole très importante. En Europe et en Inde, il est possible d'observer une certaine autonomie alimentaire, grâce aux révolutions agricoles ayant eu lieu dans les années 1960 et 1970 ; cette révolution n'a pas encore eu lieu en Afrique. Les terres arables présentes en Afrique pourront nourrir tous les habitants de la planète en 2050. OCP se devait donc d'agir et s'intéresse à l'Afrique sans changer son business model : produire et exporter partout dans le monde. L'absence d'infrastructure en Afrique pose problème. Il faut déjà mieux comprendre les besoins de l'Afrique/des Afriques, et y apporter des solutions avec des partenaires locaux ou internationaux. OCP AFRICA a un business model différent du reste du groupe, comprenant 80 personnes de 15 nationalités différentes, logés à CFC. Des créations de filiales sont prévues, avec l'embauche de salariés locaux comprenant les problèmes de l'agriculture africaine.

Le fermier africain paie ses engrais 2 à 3 fois plus cher que le fermier brésilien ou américain, à cause du monopole de la distribution. Les engrais sont achetés en Afrique par des appels d'offres ; la durée d'acheminement est trop longue pour le fermier, ce qui pose le problème de la disponibilité et de la qualité de l'engrais. OCP travaille avec des universités mondiales pour prendre en compte leurs innovations et a créé une université près de Marrakech pour capter le savoir-faire existant et le partager avec les centres de recherche africains. OCP a dédié des moyens de production à l'Afrique, avec un programme d'investissement de 15 milliards de dollars (pour la construction d'usines notamment, au Maroc d'abord, sur d'autres pays africains à présent). OCP invite aussi les entreprises françaises pour des partenariats.

Malick DIAWARA :

On constate qu'il y a des changements au niveau des infrastructures, en Afrique. À ce niveau-là, qu'est-ce qui a changé sur le continent ?

Jean-Michel GUELAUD. Directeur général de Sogea-Satom (VINCI construction) :

Sogea-Satom est une filiale de VINCI Construction, un acteur majeur de la construction en Afrique. Grâce à son ancrage de plus de 90 ans dans les territoires, Sogea-Satom fait partie intégrante du tissu économique et social du continent africain. L'Afrique est une mosaïque de 54 pays et d'une multitude de cultures. Approcher ce continent avec la vision d'un seul ensemble est une erreur à ne pas commettre. C'est aussi une mosaïque en matière de développement, ne serait-ce qu'en termes de PIB.

Il est de notre responsabilité d'accompagner la croissance économique et l'emploi en Afrique, car au vu des problématiques sociales et politiques existantes, ils constituent une des solutions à privilégier. Le métier de l'infrastructure, au sein de VINCI, est vu différemment par rapport aux entreprises de construction européennes, répondant régulièrement aux appels d'offres, etc. En Afrique, il faut envisager une approche différente, « chinoise », avec des offres complètes et intégrées, du financement à l'opération. Les Européens et les Africains ne sont malheureusement pas conditionnés pour pouvoir apporter ce même type d'offre.

Malick DIAWARA :

Travaillez-vous avec des entreprises locales ?

Jean-Michel GUELAUD :

Nous formons des moyennes entreprises qui nous accompagnent sur le terrain, comme les entreprises chinoises d'ailleurs... Un plan de formation est nécessaire avec les projets d'investissement apportés. Il faut savoir s'intégrer dans le tissu local.

Malick DIAWARA :

Il n'y a pas d'idée précise de la réglementation en Afrique, vu de loin. Celle-ci est réputée comme n'étant pas sécurisée. Qu'en est-il exactement ?

Sami ZAOUL :

La question se pose à juste titre. Les réglementations en Afrique restent floues et sommaires pour l'investisseur. Il faut y faire face. Les cadres d'investissement se mettent en œuvre progressivement, comme en Côte d'Ivoire, ou en Tunisie actuellement, qui établissent un dispositif complet à ce niveau.

Malick DIAWARA :

Les pays francophones travaillent à une harmonisation du droit des affaires. Cela est-il important ?

Sami ZAOUL :

Oui, en effet : au sein des sous-régions géographiques, nous constatons des harmonisations progressives des cadres réglementaires. Beaucoup de pays sont conscients de leurs limites réglementaires et législatives et des difficultés d'implantations : ils proposent des couloirs verts qui permettent aux investisseurs d'avoir un interlocuteur unique et de fiabiliser le processus mis en place.

Malick DIAWARA :

Qu'en est-il de l'élément culturel dans le management, le recrutement et la formation ?

Didier ACOUETEY :

Concernant d'abord la question de la réglementation, je dirais que le cadre existe, mais que l'application des droits dans le cadre des contentieux avec un acteur local est problématique. Concernant les ressources humaines, la plupart des entreprises intègrent la dimension culturelle. A la tête de ces grands groupes, nous retrouvons des Africains formés dans des écoles européennes et aux États-Unis, et ayant de très bonnes performances. Les outils sont mis en place à ce niveau. La dimension culturelle en Afrique est considérée comme acquise par les Européens, mais ce n'est pas le cas : une intégration de cette dimension est nécessaire.

Malick DIAWARA :

Les Français sont-ils arrogants en Afrique ? Faut-il prendre une attitude pour éviter cette perception de l'arrogance ?

Tarik CHOHO :

Les Français s'auto-flagellent un peu trop... Le Français est certes fier de sa langue et de sa culture ; ce n'est pas un mal. Il faut cependant avoir en tête cette image du Français arrogant lorsque l'on investit en Afrique afin d'y remédier à travers son comportement. L'utilisation de terme comme « Afrique francophone » laisse croire que le territoire investi appartient à l'investisseur, ce qui n'est pas le cas. Il faut être humble, recruter des salariés locaux et les écouter.

Said IBRAHIMI :

Il faut dépasser les images et ne s'intéresser qu'aux réalités. Dans la pratique, les acteurs économiques sont pragmatiques et doivent prendre en compte les réalités en place.

Jean-Michel GUELAUD :

L'inquiétude relative aux coutumes doit être dissipée : il suffit de les respecter. Il s'agit d'une problématique humaine, avant d'être française. Le Français, historiquement, a besoin d'être exemplaire vis-à-vis des Africains en termes de comportement.

Didier ACOUETÉY :

L'arrogance française en Afrique existe et est corrélé au passé colonial. Les Africains, à présent, sont de mieux en mieux formés. De plus, l'Afrique diversifie ses partenaires commerciaux et les parts de marchés françaises ont fondu au profit des entreprises chinoises, ce qui a impliqué une obligation de changer son regard sur le continent. Les rapports entre les Français et les Africains ont donc changé, avec la dynamique engendrée par la présence d'autres acteurs économiques et la présence d'une élite économique africaine jeune et moderne. Un « New Deal » est en cours et nos comportements changent.

L'Afrique se prend en main, l'investissement a pris le relais. Tout cela redéfinit le cadre de la coopération. L'arrogance disparaît ; les Français s'ajustent comme des acteurs communs.

Malick DIAWARA :

Comment mettre en place un partenariat avec des champions économiques nationaux ?

Didier ACOUETEY :

Concernant le secteur bancaire, les banques occidentales dominaient le marché en Afrique, jusqu'à l'apparition d'un groupe au Togo, qui a lancé une dynamique africaine à ce niveau. Cela a changé les règles du jeu du financement des économies et des entreprises africaines. Ces champions économiques régionaux permettent de désenclaver les pays africains et de renforcer l'intégration africaine. Il faut encourager et accompagner ces entreprises. Les champions régionaux sont indispensables pour redéfinir le partenariat euro-africain. Au niveau régional, il est nécessaire de mettre en place des politiques qui soutiennent l'émergence des champions économiques et des économies africaines. Il s'agit de la condition de maintien de la croissance et de l'industrie africaine.

Said IBRAHIMI :

Les champions nationaux se multiplient en Afrique grâce aux compétences et par une approche adaptée, comme dans le secteur bancaire. Il s'agit de bancariser localement et de financer les entreprises locales également, permettant d'avoir une vraie contribution économique dans les pays où ils sont implantés.

Tarik CHOHO :

Pour être un champion économique, il faut aussi penser à entraîner les TPE et des PME dans le circuit économique.

Sami ZAOUL :

Des groupes régionaux se développent de manière anonyme. Ils opèrent convenablement et adoptent une stratégie de communication limitée.

Jean-Michel GUELAUD :

Il faut créer les meilleures opportunités régionales ou locales et offrir le meilleur service au client final. D'où l'importance d'associer le tissu économique local : c'est de cette manière que le continent africain se développera.

Malick DIAWARA :

Il faut donc s'insérer dans les tissus économiques locaux et permettre le développement inclusif en impliquant les populations locales.

ÉCHANGE AVEC LE PUBLIC

Gérard WOLF, Vice-Président de MEDEF International:

Nous avons signé un d'accord avec la CGEM, portant principalement sur les conditions des deux patronats pour préparer la COP22, qui représente une tentative mondiale de faire obstacle au changement climatique. En Afrique, ce changement climatique est ressenti chaque jour. La sécheresse qui sévit en ce moment en Afrique du Sud et dans quelques autres pays d'Afrique australe, de même que les pluies torrentielles ayant dévasté le Ghana, en témoignent. La mise en œuvre de ce que les entreprises peuvent faire pour lutter contre le changement climatique est une opportunité du point de vue des affaires, que nous devons partager avec les partenaires africains. Les accords gouvernementaux seront mis en œuvre par des entreprises. Considérez-vous que ce qui doit être mis en œuvre contre le réchauffement climatique soient des opportunités d'affaires ? Et si oui comment mettre en place ces stratégies ?

Said IBRAHIMI:

Le Maroc organise la COP22 à Marrakech en 2016. Dans ce cadre, nous organisons une manifestation visant à étudier la problématique du financement des politiques luttant contre le changement climatique. La COP21 a été celle des décisions ; la COP22 sera celle de l'action. Sur le plan financier, nous essaierons de formuler des propositions concrètes pour mettre pratique les décisions politiques allant dans ce sens.

Etienne GIROS, Président délégué du CIAN:

J'aimerais apporter une nuance sur les propos énoncés sur le morcellement de l'Afrique comme frein à l'investissement. L'Afrique est le continent de demain, et son morcellement est un avantage car la crise d'un pays n'implique pas forcément celle de tous les autres. Il faut donc partager les risques et exporter dans plusieurs pays africains différents. De plus, les investisseurs locaux et étrangers n'ont pas à se plaindre de leurs rentabilités. De bons facteurs d'intégration existent, telles que les communautés économiques locales. Concernant l'arrogance, les entreprises françaises savent que leur nationalité n'est

pas un gage suffisant pour croire qu'elles gagneront facilement des marchés. Dans le management des entreprises, nous faisons la promotion de l'africanisation des cadres : c'est exactement le contraire de l'arrogance. Mais je sais qu'en disant cela, je pourrais paraître arrogant...

Valérie LEKVOV, Directrice Afrique et Moyen-Orient du groupe EDF :

J'ai milité pour le rapprochement du Moyen-Orient et de l'Afrique à EDF, car nous savons qu'il existe des champions économiques, des grands groupes industriels au Nord de l'Afrique et au Moyen-Orient. Ces groupes arabes ont un intérêt croissant pour l'Afrique subsaharienne. Les grands groupes industriels français ont donc tout intérêt à nouer des partenariats avec les groupes arabes pour aborder le marché africain. Nous devons saisir cette occasion : la France, par sa diplomatie, son histoire et ses compétences techniques, peut apporter beaucoup d'éléments positifs à cette nouvelle dynamique.

Sami ZAOUJ :

En 2014, les Émirats Arabes Unis étaient le premier investisseur en Afrique, en valeur et en création d'emplois. Nous accompagnons aujourd'hui un certain nombre de groupes algériens dans leur réflexion sur l'investissement en Afrique. Un flux est en train de se créer entre la Tunisie et la Côte d'Ivoire en matière de technologies de l'information et de la communication ; il peut exister un enjeu important dans le cadre de relations triangulaires avec l'Europe en général, et la France en particulier.

Tarik CHOHO :

OCP travaille avec TOTAL au Nigéria et est en discussion avec EDF sur une autre opération au Maroc et ailleurs en Afrique. OCP est aussi prêt à travailler avec les petites entreprises françaises innovantes également.

Jean-Louis GUIGOU, Président d'IPEMED :

Trop longtemps, l'Europe a considéré la Méditerranée comme son voisin du Sud, sa périphérie qu'elle domine. Or depuis le Printemps arabe, les nouvelles élites de la rive Sud de la Méditerranée qui reviennent dans les pays arabes ne sont pas fascinées par l'Europe : elles regardent vers le Moyen-Orient

et l'Afrique. Le premier investisseur en Côte d'Ivoire est ainsi le Maroc. L'Égypte également investit en Afrique, avec la création de la grande tripartite, un marché commun du Caire à Johannesburg. L'Europe se fourvoie en considérant la Méditerranée comme un terrain conquis. Il faut avoir une nouvelle vision. Il y a une responsabilité collective de l'Europe vis-à-vis de l'Afrique eu égard à son ancienne présence coloniale dominante : nous devons changer d'attitude et de comportement.

Arnaud DE BRESSON. Délégué général de Paris Europlace :

L'une des raisons pour lesquelles Paris Europlace a développé ses relations avec l'Afrique provient de ce que notre modèle de place financière est différent de celui des pays anglo-saxons, puisque nous servons les entreprises et avons été constitué autour des entreprises industrielles et des PME. Depuis la crise financière de 2008, la place de Paris a développé des accords de coopération avec les marchés émergents, de la Chine aux pays du Golfe en passant par l'Afrique. Concernant les PME et les pôles de compétitivité soutenant les start-ups innovantes, nous souhaitons accélérer les échanges entre les entreprises françaises et africaines. Quelles sont les actions qui permettront une telle accélération ? Quels sont les perspectives ?

Said IBRAHIMI :

Les PME innovantes peuvent jouer un rôle important, pour devenir des championnes économiques régionales. Le capital-risque est adapté comme outil d'investissement. Les fonds d'investissement répondent aux besoins spécifiques des PME innovantes. Dans ce cadre, nous visons à développer les fonds d'investissements qui peuvent se déployer sur le continent.

Tarik CHOHO :

L'OCP a créé un fond d'investissement pour investir dans les PME africaines innovantes. Si des entreprises peuvent nous faire gagner du temps et nous permettre d'être plus efficace pour comprendre les besoins des agriculteurs africains, elles seront les bienvenues dans le cadre de notre projet.

Didier ACOUETEY :

L'écosystème d'innovations, de financements et de partenariats (au Kenya par exemple) favorisera l'émergence de ces start-ups. Nous devrions rendre l'accès au financement de ces start-ups plus facile en facilitant la visibilité de ces entreprises. Le développement nécessite que des investisseurs prennent des risques.

Said IBRAHIMI :

Les régulateurs financiers n'accepteront pas de faire prendre à l'épargnant moyen un trop grand risque. Par contre, les Business Angels peuvent prendre un tel risque, et non pas les marchés.

Jean-Michel DEBRAT. Directeur général d'AfricaFrance :

L'Afrique a cette double caractéristique d'être à la fois une terre de civilisation et de pays neufs. Le premier facteur de croissance est la formation professionnelle. Avez-vous intégré la nécessité de la médiation économique et de la formation professionnelle pour favoriser la croissance?

Jean-Michel GUELAUD :

C'est une chose sur laquelle Sogea-Satom réfléchit. Certains pays africains sont plus développés que d'autres. Un centre de formation a été ouvert à Rabat, censé drainer le territoire de l'Afrique de l'Ouest. La multiplication de l'implantation de ces centres de formation est un sujet de réflexion pour un investissement. Plus de la moitié de la population africaine a moins d'une vingtaine d'années. Les États peinent à amener cette jeunesse à un niveau intermédiaire. Il convient aux entreprises de prendre en charge les formations professionnelles.

Tarik CHOHO :

Le groupe OCP a beaucoup investi dans la formation au Maroc, et actuellement en Afrique. L'utilisation du numérique peut être une manière d'être plus efficace dans nos offres de formation.

Didier ACOUETEY :

L'expérience du CIAN est importante en formation. Nous avons réalisé une étude pour identifier les filières de recrutement des entreprises françaises en Afrique. Il existe des besoins dans les filières techniques non couverts par les centres de formation professionnelle. Le projet RH Excellence vise à rapprocher les centres des entreprises, pour renforcer les filières techniques des centres d'enseignement, avec un processus de labélisation.

Malick DIAWARA :

Nous vous remercions de votre attention. Nous remercions les intervenants pour leurs exposés.