

Françafrique : des chiffres qui bousculent les mythes

L'Afrique subsaharienne perd du terrain au profit du Maghreb, premier client et premier fournisseur de la France. Des données qui inspirent les nouvelles orientations d'Ubifrance, bras armé de la France à l'export.

On continue de Libreville à Yaoundé, en passant par Lomé, à se gargariser sur ce pré-carré qui fait la puissance de la France et dont elle ne pourrait pas se passer. Les chiffres font mentir ce préjugé. En effet, d'après le rapport 2010 sur *Les entreprises françaises et l'Afrique* du Conseil des investisseurs français en Afrique (CIAN), entre 2008 et 2009, les dix premiers fournisseurs de la France sont, par ordre d'importance, l'Algérie, la Tunisie, la Libye, le Nigeria, le Maroc, l'Angola, l'Afrique du Sud, l'Egypte et la Côte d'Ivoire. Quant aux clients, ils sont d'abord l'Algérie, le Maroc, la Tunisie, l'Afrique du Sud, le Nigeria, l'Egypte, le Sénégal et la Côte d'Ivoire.

En valeurs absolue

Cette réalité a été prise en compte dans la réforme du dispositif français à l'export, qui fait la part belle à l'Afrique du Nord et à l'Afrique du Sud. Bras armé de ce dispositif français

En 30 ans, explique le rapport, l'Afrique, qui représentait 15 à 20% des exportations françaises, est retombée à 3%.

à l'export, Ubifrance a, souligne le rapport français, des bureaux en Algérie, en Tunisie, au Maroc, en Afrique du Sud, mais rien sur la partie médiane du continent. Sur les 398 opérations françaises à l'export, recensées à la mi-octobre 2009 dans l'ensemble du monde, seules dix-huit l'ont été en Afrique subsaharienne. Pendant ce temps, 26 missions ont concerné l'Afrique du Nord et 8 pour la seule Afrique du Sud. En 30 ans, explique le rapport, l'Afrique, qui représentait 15 à 20% des exportations françaises, est retombée à 3%. Malgré cette forte réduction, les bénéfices étaient au rendez-vous, un peu partout en Afrique en 2009, avec une rentabilité située à un niveau élevé. La plupart



Depuis bientôt trois ans, la Chine a dépassé la France dans les échanges commerciaux avec l'Afrique. En 2008, Pékin fêtait le franchissement d'un volume d'échanges avec l'Afrique qui dépassait les 100 milliards de dollars.

des majors qui composent l'indice CAC 40 et des grandes entreprises du Medef ont une présence africaine. C'est le cas de Veolia, Bouyues, Areva, Total, CFAO, Rougier, Castel, Bolloré, CMA-CGEM, BNP Paribas, Société Général, Accor, etc. Cette présence ancienne subit aujourd'hui la logique de la mondialisation, avec une perte de parts de marchés bien réelle, souligne un entrepreneur, qui rappelle toutefois qu'en valeur absolue, « le chiffre d'affaires des entreprises françaises va augmentant. C'est le marché africain qui s'agrandit ».

Quand le bâtiment va, tout va

Cet agrandissement se fait sous fond de lobbying politique exacerbé entre Français et Chinois, qui se renvoient régulièrement les accusations de concurrence déloyale. Ainsi, en février 2009, le président du Comité Afrique du Medef International, Patrick Lucas, notait « une concurrence chinoise grandissante » en Afrique. « On voit bien que les voyages fréquents du président chinois (Hu Jintao) en Afrique modifient les règles du jeu. Dans le domaine du BTP, c'est un véritable souci » déclarait-il à AFP. La bataille entre les deux pays se cristallise sur le BTP, où les entreprises françaises doivent faire face à un Etat chinois qui vient avec un package complet et des conditions exceptionnelles, rappelle-t-on côté français. De son côté, la France dispose aussi d'une arme majeure, l'aide publique au développement et les concours de l'AFD.

La Chine a dépassé la France dans les échanges commerciaux avec l'Afrique, depuis bientôt trois ans. En 2008, Pékin fêtait le franchissement d'un volume d'échanges avec l'Afrique qui dépassait les 100 milliards de dollars. De quoi faire peur, encore un peu plus, aux anciennes puissances coloniales de l'Afrique, tentée par l'exemple chinois, lequel consiste en une mentalité de commerçant dioula : « Faire des affaires et s'éloigner de la politique ». ■