

Comment aborder les marchés africains ?

Les marchés africains sont en croissance et les entreprises françaises sont de plus en plus nombreuses à y tenter leur chance. Quelles sont les précautions à prendre dans la conduite des affaires ? Voici 7 conseils signés Lionel Zinsou, économiste et ancien Premier Ministre du Bénin. Son analyse en trois phrases : « *Aujourd'hui, le désir d'Afrique est légitime car la croissance y est rentable. La peur de l'Afrique est encore excessive. Néanmoins, il existe certains risques qu'il faut savoir gérer* ».

1. Ne pas partir isolé, se faire conseiller et accompagner

Compte tenu de son hétérogénéité, de sa complexité et des différents risques à gérer, l'Afrique est plutôt un continent réservé aux multinationales et à leurs fournisseurs. Les grandes entreprises sont en effet dotées de services internes de management des risques et peuvent mutualiser les risques sur plusieurs pays. Les PME qui abordent ces marchés ne doivent pas partir isolées. Elles doivent être conseillées et accompagnées pour gérer cette complexité et ces risques.

2. Se prémunir contre l'instabilité monétaire

Le risque de stabilité financière et monétaire est très variable selon les pays. On peut distinguer trois Afriques. La première, la moins risquée, est « l'Afrique de l'euro », du Maghreb et de la zone franc (14 pays). La deuxième est celle du rand, une monnaie plus fluctuante par rapport au dollar et à l'euro. Quant à la troisième, l'Afrique « dollarisée », elle est constituée de monnaies nationales potentiellement fondantes et de pays importants (Nigeria, Kenya, Ghana) dans lesquels la volatilité monétaire est assez forte. Il existe donc des primes de risques, qui se traduisent dans les taux d'intérêt et dans des besoins d'accompagnement importants.

3. Intégrer les coûts d'information et de transaction

Les codes, les normes, les usages varient d'un pays à l'autre. En matière de droit par exemple, il faudra pratiquer à la fois la « civil law » et la « common law », notamment pour les contrats signés avec des pays de la Cédéao (Communauté économique des Etats de l'Afrique de l'Ouest) dont le droit tire ses sources dans les traditions soit française soit anglaise. Sur ce continent, les coûts d'information et de transaction ne sont donc pas négligeables et doivent être pris en compte.

4. Prendre des précautions sur les contreparties

Les contreparties publiques sont risquées en Afrique car les Etats connaissent structurellement des problèmes de financement. Il faut être prudent, vérifier quel est le payeur ultime, et préférer les programmes financés par l'aide internationale à ceux assis sur une recette budgétaire nationale. Il faut avoir les reins solides pour avoir l'Etat

pour client et les marchés publics sont plutôt réservés aux grandes entreprises. En revanche, il existe de nombreuses contreparties solides, du secteur privé domestique ou international, que les PME doivent privilégier.

5. Manager les risques politiques et de sécurité

Des risques politiques existent mais peuvent s'assurer plus facilement que les risques monétaires. Dans certains pays, les risques liés à la sécurité des salariés doivent également être gérés de manière spécifique. Les multinationales disposent généralement de leurs propres services de sécurité. Quant aux PME, elles doivent mutualiser, professionnaliser et externaliser cette gestion.

6. Etre pragmatique dans la distribution

Il faut être pragmatique dans la distribution des produits. Tout est ouvert, notamment en matière de moyens digitaux et de plateformes collaboratives, y compris avec le secteur informel. L'Afrique n'est pas un désert de la distribution, elle est simplement à l'image de l'Asie du sud-est ou de l'Inde, un mélange d'éléments qui nous paraissent archaïques et microscopiques et d'une modernisation ultra-rapide avec le digital, les applications mobiles et le e-commerce.

7. Miser sur les biens de consommation et les services

Les services financiers, comme les assurances, sont un secteur en développement. Les télécommunications, les biens de consommation, la construction et le second œuvre, mais aussi les services, l'enseignement privé, la pharmacie, la logistique ou le tourisme, offrent de nombreuses opportunités. Tout ce qui touche à la consommation courante et aux besoins de base est sécurisé par nature, même pour les PME.