

Pour une croissance partagée entre l'Afrique, la Chine et l'Europe

Président de Croissance PEACE, Ludovic Emanuely est également président du think tank Osons l'offensif.

Une nouvelle manière d'aborder la mondialisation¹, de penser les partenariats économiques, afin d'obtenir une croissance plus juste... ? C'est ce que propose la « Croissance PEACE » - Croissance partagée entre l'Afrique, la Chine et l'Europe - depuis plus de 4 ans. Ce nouveau concept, devenu opérationnel grâce aux entreprises, a aujourd'hui les faveurs des politiques et de certaines institutions. Il implique et appelle à un changement de mentalités. « Croissance PEACE » est née d'un constat et de propositions faites et enrichies par des diplomates africains basés en Chine. Elle se prolonge grâce à une vision et une volonté africaine globale, un pragmatisme chinois et un esprit entrepreneurial européen où les français peuvent être moteurs.

1. La « Croissance PEACE » permet la réunion des talents africains, chinois et européens pour des projets en commun créés et suivis en Afrique. Ces projets aboutiront et bénéficieront d'une manière plus juste et plus équitable à toutes les parties prenantes. Cette croissance partagée tripartite aura pour cadre le respect des hommes et des femmes qui y participent dans leur vie culturelle, sociale, politique et écologique. La « Croissance PEACE » s'applique à tous les secteurs d'activités.

Le *think tank* «Osons l'offensif»² pousse cette future évolution. Aujourd'hui, avec la «croissance partagée tripartite», nous pouvons sortir du système mondial actuel, hyper compétitif et inégalitaire, qui a montré ses travers et ses limites. La «Croissance PEACE» propose de changer de modèle pour un rééquilibrage des relations économiques et commerciales mondiales grâce à des coopérations qui dépassent le bilatéral et les frontières du national. La «Croissance PEACE» entend ainsi créer de nouvelles synergies et en premier lieu sur des projets tripartites Europe - Afrique - Chine.

La « Croissance PEACE », une réponse aux limites du système actuel

La «Croissance PEACE» émerge progressivement comme réponse aux limites du système économique et financier mondial actuel tout autant qu'à celui d'un modèle français trop atone qui peine à s'y adapter. L'Afrique, aujourd'hui en décollage bien que longtemps délaissée, où la France illustre le mieux tant ses forces que ses faiblesses, est le terrain adéquat pour envisager de la « croissance partagée entre Chine, Afrique et Europe ».

La mondialisation économique n'a pas tenu ses promesses de créer des perspectives meilleures pour tous, pays développés comme pays en développement.

Les pays les plus pauvres sont restés largement en dehors du processus de mondialisation. La libéralisation du commerce, qui entendait stimuler les exportations en provenance des pays du Sud ayant au contraire creusé les inégalités. Malgré des signes de recul réels de la pauvreté, certains continents et en premier lieu l'Afrique subsaharienne, ne font qu'effleurer les bienfaits de la mondialisation. Pour les pays qualifiés d'« émergents », qui en ont bénéficié plus ou moins largement, Chine en tête, la répartition très inégale de ces gains en interne est palpable.

2. www.osonsloffensif.com

De l'autre côté, pour les pays développés, ses avantages sont à contrebalancer avec les effets d'une concurrence exacerbée, de la délocalisation et désindustrialisation, tout autant qu'avec les dommages collatéraux sur l'environnement voire sur les progrès sociaux. La mondialisation actuelle, avec la diffusion des nouvelles technologies de l'information, de nouveaux acteurs étatiques et non étatiques, et des ressources comparativement restreintes ou mal réparties, n'a fait qu'exacerber une guerre économique aussi vieille que l'est l'Homme², et ce, dans tous les secteurs. Les comportements économiques agressifs et parfois contraire à l'éthique se sont généralisés pour conquérir ou protéger des parts de marché. La crise financière de 2008 a marqué l'apogée des dérives du système mondial et notamment celle d'une intégration inexorable des marchés financiers, devenue incontrôlable, faute de garde-fous. Elle a aussi mis tout autant en lumière, d'une part le rôle de la Chine dans l'effort mondial de redressement et d'autre part, l'importance de la croissance même des pays émergents comme remède à la crise, au service même de la reprise mondiale.

Alors que le monde aujourd'hui se cherche une gouvernance mondiale économique et environnementale, la «Croissance PEACE» se veut contribuer à établir un modèle plus durable, à repenser les relations entre États et à innover dans la manière d'échanger et de commercer: «La restructuration de notre économie universelle, ne peut plus se figer à cette sempiternelle dichotomie Est-Ouest, Nord-Sud, ou capitalisme-socialisme. Nous sommes redevenus par la grâce de la crise, survenue depuis 2008, un tout petit village vulnérable, à la merci de tous les dangers d'implosion. La croissance de toute parcelle de notre village planétaire ne saurait se concevoir, à l'heure que nous sommes, sans participation solidaire d'autres parcelles ou de toutes les parcelles. (...) Le *Win Win* (gagnant-gagnant) est un appel au développement de la

3. A. Laïdi, *Aux sources de la guerre économique*, Ed. Armand Colin, 2012.

« croissance partagée ». Ceci demande une vision plus humaniste, plus économique, plus pragmatique, plus efficiente de la gestion de notre village planétaire donc du patrimoine universel »⁴.

La « Croissance PEACE » rend les parties prenantes solidaires et plus efficaces; imaginez que cette croissance partagée soit majoritaire en Afrique, ne pensez-vous pas que l'épidémie d'Ebola fut traitée plus rapidement avec une communication mieux adaptée ?

La France n'est pas assez offensive

Dans ce monde aujourd'hui en crise, ladite « vieille Europe » est quant à elle en perte d'influence, en manque de dynamisme, en soif de capitaux. La France, pourtant cinquième puissance économique mondiale, s'est-elle trop longtemps reposée sur son prestige culturel, sa suprématie diplomatique et économique ? Elle est entrée aujourd'hui dans une phase de déclin. Déjà en 2008, Nicolas Tenzer alarmait dans un livre marquant: « Quand la France disparaît du monde »⁵. Depuis deux décennies, la France n'a en effet pas su s'adapter à la mondialisation des échanges, perdant du terrain sur son propre terrain en Europe, ou dans sa zone d'influence traditionnelle, comme en Afrique. Pour preuve le déficit de la balance commerciale qui a atteint 61,2 milliards d'euros en 2012 (facture énergétique incluse) alors que l'Allemagne dégagait un excédent de 200 milliards d'euros en 2013⁶. C'est aussi en réponse à la frilosité des entreprises et notamment des PME à l'international et à l'échec relatif des multiples initiatives menées jusque là à leur profit que s'inscrit la croissance partagée ce « Croissance PEACE ».

4. S.E. M. Diare, ambassadeur de Guinée en Chine; S.E. A. A. Miguil, ambassadeur de Djibouti en Chine, *Newsletter n°1*, Croissance PEACE, Juin 2013.

5. N. Tenzer, *Quand la France disparaît du monde*, Ed. Grasset, 2008. Il y rapportait notre quasi absence des marchés de l'expertise internationale qui comptent (santé, environnement, éducation, administration publique, eau, etc.) mais aussi des réseaux mondialisés de création d'idées, de connaissances, de normes techniques et règles juridiques, et de là, notre capacité limitée à influencer les évolutions de notre monde, avec de manière sous-jacente celle tout aussi restreinte à capter les marchés, notamment dans les pays à fort potentiel.

6. *La Tribune*, 07.03.2014, <http://tinyurl.com/qg6sk55>.

La France ne recense notamment que 85 000 PME exportatrices (5 % des PME françaises), soit 3,5 fois moins que l'Allemagne et deux fois moins que l'Italie⁷. En outre ce nombre a diminué de 12 % en dix ans⁸. Les freins évoqués sont multiples⁹: crainte du risque (défaut de paiement, instabilité); manque d'information et appréhension de l'inconnu; freins culturels (insuffisance de culture internationale, mauvaise maîtrise de l'anglais, manque de culture d'association avec des partenaires étrangers); peu d'audace, pessimisme et découragement latents. Nos entreprises n'ont pas non plus toujours l'ambition et/ou la taille critique pour l'international, ou les reins financiers assez solides pour proposer des offres clés en main. Pourtant il existe de multiples initiatives qui ont déjà été lancées ces dernières années en ce sens, mais qui ont eu des effets limités. Au delà de la diplomatie économique, nouveau cheval de bataille des Affaires étrangères, c'est en effet les mentalités qui sont les plus dures à changer, avec des entreprises manquant d'esprit de conquête, encore peu enclines à coopérer et qui ont encore tendance au repli sur soi en période de difficultés économiques.

La France est trop sécuritaire et il faut se battre ensemble avec humilité pour conquérir des marchés et renouer avec un état d'esprit offensif, à la fois plus pragmatique pour éviter les échecs, et plus conquérant pour que l'export ne soit plus une option mais une nécessité. Avec l'ambition première de stimuler la compétitivité des PME-PMI françaises. Avec une culture française restée très individualiste, il s'agit avant tout de modifier l'état d'esprit des entreprises exportatrices avec une vraie volonté de développer le « travail en meute », la solidarité entre entreprises du CAC40 et les

7. Avis n° 150 (2012-2013) de Mme L. Aïchi et M. A. Gournac, fait au nom de la Commission des Affaires étrangères, de la Défense et des Forces armées, déposé le 22 novembre 2012; « Projet de loi de finance pour 2013 : action extérieure de l'État : action de la France en Europe et dans le monde », Rapport du Sénat, <http://www.senat.fr/rap/a12-150-1/a12-150-13.html>.

8. Les PME qui représentent 61 % des entreprises exportatrices en 2012 étaient 75 % en 2010. HSBC, *L'international, nouveau tremplin de croissance des PME françaises*, Janvier 2013

9. *Ibid.*

PME et l'audace nécessaire à la conquête des marchés. Audace, adaptabilité et concrétisation sont donc les éléments constitutifs de la « Croissance PEACE », dans une volonté d'être plus offensif et de jouer collectif entre français, voire avec des partenaires étrangers si les défis conjoncturels l'exigent.

En Afrique la France perd des parts de marchés

Le continent africain, nouveau théâtre de la compétition internationale en est le meilleur terrain de jeu. En effet, alors que ces pays décollent, la France perd des parts de marché dans sa sphère d'influence traditionnelle et peine à prendre pied en Afrique anglophone, à la faveur des concurrents occidentaux ou nouveaux acteurs émergents. Et ce malgré des atouts et un potentiel évident, comme le souligne le rapport Védrine¹⁰ « Un partenariat pour l'avenir » remis au ministre de l'Économie en décembre 2013. C'est au regard du constat brossé par ce rapport que s'inscrit la « Croissance PEACE ».

104

Depuis plus d'une décennie, le continent africain connaît en moyenne une croissance de 5 % l'an, juste derrière l'Asie (plus de 6 % envisagé pour 2014) et a eu en moyenne la plus forte croissance des échanges internationaux entre 2000 et 2011 (+16 % au sud du Sahara) - malgré des disparités évidentes. Le potentiel de l'Afrique est élevé : deux milliards d'habitants en 2050, main d'œuvre jeune et abondante, classe moyenne croissante, continent épargnant le plus après l'Asie, gigantesques investissements dans les infrastructures annoncés (à hauteur de 72 Md USD d'investissements par an¹¹). Avec trois fois la taille des États-Unis, l'Afrique sub-saharienne

10. H. Védrine, *Un partenariat pour l'avenir : 15 propositions pour une nouvelle dynamique économique entre l'Afrique et la France*, rapport au ministre de l'Économie et des Finances, décembre 2013.

11. *Ibid.*

pourrait même devenir vers 2040 la zone du monde à l'économie la plus dynamique¹².

De ce fait, l'Afrique est devenue le nouveau continent de la compétition internationale, que ce soit en termes de commerce, d'investissements, ou d'accueil des étudiants et chercheurs étrangers. Si l'Afrique a fortement diversifié ses partenaires économiques en direction du Sud, « c'est surtout la Chine qui s'est imposée en une vingtaine d'années comme le principal partenaire économique du continent africain¹³ », avec une part de marché passée de moins de 2 % en 1990 à plus de 16 % en 2011¹⁴, portée par la création du FOCAC – Forum de coopération sino-africain en 2000. Désormais ce sont surtout la Chine et les États-Unis qui se livrent en Afrique à un véritable jeu stratégique, à l'image des tournées africaines de 2013 des présidents Xi Jinping (première visite officielle à l'étranger en mars) et Obama (juin) avec leurs surenchères d'annonces de crédit.

La France, quant à elle, est toujours en 2011 le cinquième exportateur dans la zone - derrière la Chine, l'Inde, les États-Unis et l'Allemagne. Le rapport précité alerte toutefois sur le recul continu de sa part de marché depuis le début des années 2000, de 10,1 % en 2000 à 4,7 % en 2011¹⁵. La France a certes doublé ses exportations vers l'Afrique subsaharienne sur la période, maintenant ou créant par là-même 80 000 emplois en France. Toutefois, si elle dispose toujours de parts de marchés en Afrique francophone bien supérieures à d'autres pays dont la Chine, c'est aussi dans cette zone d'influence traditionnelle que sa présence reculerait depuis 10 ans. Et ce, pas seulement face au dragon asiatique, mais aussi face à des pays

12. *The Great Shift : Macroeconomic projections for the world economy at the 2050 horizon*, CEPII, février 2012.

13. *Un partenariat pour l'avenir*, op.cit.

14. *Ibid.*

15. Base CHELEM, CEPII, 2013.

comme l'Allemagne ou les États-Unis. Simultanément, ses parts de marché relatives restent modestes dans le reste du continent¹⁶.

Ainsi, « au delà de la question de la compétitivité générale de l'économie française à l'exportation, les entreprises françaises se sont globalement détournées de l'Afrique » qui « continue de souffrir d'une image globale négative et d'un manque d'ambition de la part de certaines entreprises françaises »¹⁷. Seules 6 % des PME exportatrices se tournaient vers l'Afrique en 2012¹⁸. Pour les autres, le continent est toujours perçu comme très risqué. Les entreprises françaises ne mesurent pas encore le potentiel du continent et encore moins celui de pays hors de leurs zones traditionnelles d'exportations, comme le Rwanda ou l'Éthiopie, qui pâtissent encore de l'image héritée des drames historiques qu'ils ont connus. En partie responsable est la stupéfiante « déconnexion française de la réalité de la transformation africaine (qui) s'est traduite dans les orientations prises à l'égard du réseau diplomatique et économique français qui s'est détourné de l'Afrique subsaharienne, à contresens de la réalité économique¹⁹ ». En atteste entre autres la fermeture de la mission économique au Mozambique, un pays que l'on présente comme le nouveau Qatar avec une croissance de plus de 7 % qui ouvrirait alors une zone économique très prometteuse.

Dès lors, la France et les entreprises françaises manquent-elles de visibilité dans l'espace africain, et plus encore non-francophone, avec des structures d'appui commercial éparses, même dans les pays

16. Environ 3% des importations des deux grandes puissances économiques africaines que sont l'Afrique du Sud et le Nigéria, pourtant ses premiers partenaires commerciaux du continent. « Un partenariat pour l'avenir », *op.cit.*

17. *Ibid.*

18. « PME, les clés de l'export », 3e vague, Baromètre UPS-CGPME novembre 2012. Échantillon constitué de 410 entreprises de 0 à 250 salariés, à l'export depuis au moins un an et y consacrant + 5 % de leur chiffre d'affaire.

19. *Ibid.*

où la croissance est la plus forte²⁰. Mais, c'est « surtout la faiblesse de la capacité de projection financière française sur le continent qui va peser sur la possibilité d'entretenir une relation profitable avec le continent africain. (...) ». C'est donc dans ce décor que la « Croissance PEACE » se propose d'apporter un nouveau souffle aux relations commerciales avec l'Afrique, en palliant les lacunes autant des institutions que relatives au financement, pour au final un développement africain plus durable. Sa mise en œuvre s'inscrit directement dans le prolongement de deux propositions esquissées dans le rapport Védrine remis au gouvernement français à savoir : proposer des offres intégrées adaptées, nécessitant donc des alliances, et, au delà, envisager des partenariats tripartites, avec des pays étrangers, comme la Chine.

L'opportunité de la croissance partagée

Dans ce contexte posé, ce qu'entend proposer la « croissance PEACE » est donc de stimuler les initiatives multipartites économiques et commerciales là où le relationnel bilatéral a atteint ses limites, et ce, dans le but de relations plus équilibrées et efficaces, profitant aux différentes parties. Une nouvelle approche de croissance partagée entre l'Europe, l'Afrique et la Chine (PEACE) qui s'appliquerait ainsi au développement économique de l'Afrique.

***Les atouts de la croissance partagée tripartite :
un rééquilibrage des relations commerciales autour de l'humain***

La « Croissance PEACE » a de nombreux avantages. C'est d'abord une manière de penser et d'oser autrement les relations commerciales et ainsi de sortir des canaux institutionnels, des

20. Il a fallu attendre 2010 pour qu'Ubifrance ouvre un comptoir régional en Afrique du Sud et fin 2012 en Angola, en Côte d'Ivoire ou au Cameroun. Un changement s'amorce mais les anciens réflexes et réseaux, pourtant souvent figés, ont la vie dure. On peut citer la problématique des visas, un des freins opérationnels les plus importants.

cadres de pensée et des réseaux traditionnels. Elle survient quand, dans un contexte concurrentiel, le bilatéral étouffe et quand les lourdeurs et les enjeux politiques du système des bailleurs de fonds traditionnels pèsent trop. La triangulation est alors une des possibilités les plus intéressantes. Ainsi, l'expérience mondiale et le savoir-faire notamment technologique des entreprises françaises, associés à l'efficacité et au capital des entreprises chinoises pourraient aboutir sur de grands projets africains, qui n'auraient de chance si les deux parties faisaient cavalier seul. Travailler ensemble en bonne intelligence au profit du client final et pour un business durable - ce qui est de moins en moins le cas en bilatéral - telle est l'ambition de la « Croissance PEACE ».

La croissance partagée tripartite entend dès lors tirer le meilleur de chacun, développer une synergie économique à partir des atouts et particularités de chacune des parties en faveur du développement équitable et durable, ici de l'Afrique. Il s'agit de rapprocher le meilleur des compétences, des expertises, des financements d'origines de pays différents pour une efficacité maximisée. Et de façonner ainsi un modèle « win-win-win » plus équilibré reposant sur davantage de coopération. D'une certaine manière, la « Croissance PEACE » rebondit et enrichit le cadre de la coopération sino-africaine existante portée par le FOCAC, au profit de pays occidentaux et leurs entreprises, alors rassurés sur la tentation prédatrice projetée sur la Chine. La croissance partagée engendre par ce biais plus de durabilité, d'efficacité, par la volonté de fait de réussir ensemble. D'une certaine manière, elle sous-tend également plus de transparence, de confiance, de respect entre les parties, puisque le succès d'un projet et la préservation des intérêts réciproques supposent que les hommes et les entreprises apprennent à se connaître, à s'adapter, à travailler ensemble. Elle permet ainsi aux pays et aux individus d'améliorer la communication en tenant en compte de leurs différences culturelles et sociologiques. La « Croissance PEACE » pourrait même faire entrer dans la sphère

économique des partenaires jusque-là écartés comme par exemple la jeune génération, les femmes, les talents innovants, etc.

Il ne s'agit toutefois pas d'être naïf et de reprendre la propagande chinoise du gagnant-gagnant de telle sorte que celle-ci serve davantage les intérêts chinois. De même la coopération tripartite ne doit pas faire de la France le seul tremplin de la Chine pour se développer en Afrique voire s'accaparer par là-même un nouveau savoir-faire ou accéder à de nouveaux réseaux sans contrepartie aucune. Il s'agit plutôt d'une association «de raison», et en ce sens les chinois sont des partenaires adéquats puisque inexorablement pragmatiques. Ce que propose «Croissance PEACE» est une démarche tripartite réunissant un trinôme dans une dynamique de «donnant-donnant-donnant», comme une audace prudente où chacun fait un pas vers l'autre, tout en se surveillant et se contrôlant mutuellement au bénéfice de la réussite du projet et des intérêts de chacun. Une démarche qui convient parfaitement aux entreprises françaises sensibles au principe de précaution. Si business et confiance n'ont jamais fait bon ménage, un projet initié par des réseaux d'hommes et qui implique un nécessaire effort collectif pour sa réussite induit une sorte d'intelligence humaine où chacun dose cette part de confiance et de méfiance qu'il peut accorder à l'autre et qui s'équilibre sur le long terme, avec l'expérience, au profit de la réussite de tous. Cette démarche ne dispense toutefois pas d'une stratégie d'intelligence économique apportant une vision claire du marché, de ses opportunités et de ses risques et de ses partenaires en amont, tout autant qu'une protection de ses avoirs stratégiques. Mais là encore, le fonctionnement de la «Croissance PEACE» à partir des réseaux humains non seulement apporte potentiellement une information de terrain à haute valeur ajoutée, mais renforce également les gages de réussite par l'entretien d'un lobbying intelligent localement. Si «Croissance PEACE» revendique un idéal et entend créer un élan proactif en faveur d'une croissance partagée, l'intelligence humaine qu'elle

induit opérationnellement contribue ainsi à minimiser les risques pour les intérêts de l'entreprise impliquée et de ses affaires locales.

Les parties prenantes

Dans le tripartisme envisagé par « Croissance PEACE », il est évident que les africains furent les premiers convaincus de l'ambition de cette croissance partagée tripartite. Parce qu'elle remet d'abord l'Africain au centre de son développement, de son destin. Parce que le point central de décision redevient l'Africain, avec pouvoir de négociation accrue. Parce qu'elle entend promouvoir ensuite un véritable développement avec la création d'emplois locaux et des transferts de technologie, loin des promesses non tenues de la période post-indépendance, et des projets « éléphants blancs ».

De leur côté, les chinois peuvent apparaître plus réticents à se laisser convaincre alors que les échanges sino-africains ne cessent de se renforcer. Mais la Chine prend aussi conscience des limites de son fonctionnement en Afrique, des voix s'élevant contre les effets collatéraux de sa présence sur place : importation de la main d'œuvre au détriment de celle locale ; incompréhensions liées aux différences culturelles, voire rejet de l'autre ; image négative des produits ; absence de transparence dans l'obtention et la réalisation des contrats ; peu de transferts de technologie ; non respect des réglementations en matière de sécurité, d'environnement voire de droit du travail ; etc. Ainsi les Chinois, dont le modèle à sens unique en Afrique atteint ses limites, commencent à être demandeurs de « croissance partagée » avec des entreprises françaises pour l'Afrique. C'est le capital qui manque à l'Afrique et à l'Europe que la Chine doit pouvoir apporter dans un tel projet tripartite. Bien sûr, le financement chinois va naturellement en priorité vers les projets impliquant des achats de biens et services chinois, mais son champ d'application n'est pas restreint, notamment dans le cadre des projets de coopération régionale ou internationale s'ils sont favorables aux intérêts chinois. La notion de risque pays qui fait désormais partie des éléments de réflexion des banques chinoises,

impose que le projet de « croissance partagée » soit solide et s'avère un gage supplémentaire de sa pérennité.

Pour sa part, le premier atout de la France dans cette relation tripartite est d'abord cette connaissance profonde du territoire africain, des hommes, de leurs cultures, de leurs réseaux, un avantage compétitif indéniable pour un investisseur, notamment chinois pour qui l'interculturel est un frein. La France dispose en outre d'une technologie et d'un savoir-faire indéniables ayant fait leur preuve et potentiellement utiles à l'Afrique comme à la Chine. Les entreprises innovantes françaises ont, grâce à ce nouveau modèle, une application économique immédiate dans la conquête de marché. En effet les africains sont demandeurs de nouvelles technologies, les financiers et entreprises chinois cherchent des innovations et les entreprises françaises cherchent des capitaux et des marchés; nous sommes dans l'alliance parfaite entre Afrique, Chine et France. Dans cette configuration, la *joint-venture* créée sera protégée par l'ensemble des parties prenantes, ce qui diminue le risque de pillage technologique, entre autre.

En outre, la France n'a plus réellement le choix de la « croissance partagée ». Il y a dix ans déjà, les entreprises françaises étaient réticentes aux offensives groupées entre entreprises du CAC 40 qu'elles cherchaient à susciter, malgré des contrats obtenus - difficilement - comme en Libye grâce à l'association d'entreprises du bâtiment et de l'eau. Aujourd'hui, dans une Europe en mal de capitaux, celles-ci ne pourraient plus agir seules - d'où la tentation de se tourner vers la Chine. Si la France, par réticence, par culture sociale, n'est plus capable de créer du rapport de force, la « Croissance partagée entre l'Afrique, la Chine et l'Europe » le fera donc à sa place.

Le projet d'aménagement hydraulique de Kaleta en Guinée illustre bien les bienfaits de la « Croissance PEACE » au secours d'un schéma traditionnel trop lourd. Ce projet de 526 millions de dollars US qui devrait être achevé en 2016 est porté par la China International Water & Electric Corporation (CWE), filiale du

groupe des Trois Gorges, 100 % étatique. Certes, c'est la même entreprise qui a appris des groupes occidentaux pour initier la réalisation du barrage chinois et l'achever seule ensuite, qui construit aujourd'hui celui de Kaleta. Ce n'est d'ailleurs pas le premier ouvrage hydraulique que la CWE construit dans le pays, mais elle s'appuie cette fois sur la filiale française du bureau d'ingénierie conseil Tractebel (Coyne et Bellier) comme assistant à la maîtrise d'ouvrage²¹. Or, ce barrage devrait initialement être réalisé dans un cadre sous-régional, avec la contribution de l'ensemble des grands bailleurs (dont l'UE et la Banque mondiale) sous l'impulsion de la Banque africaine de développement (BAD). Les délais et les lourdeurs administratives alors que le déficit énergétique devenait vital à combler, ont incité la Guinée à lancer son propre appel d'offres auquel les chinois se sont empressés de répondre. Ce financement chinois, à des conditions financières que les entreprises européennes sont incapables d'offrir, est venu pallier les déficiences du système actuel trop rigide de soutien international au développement, en apportant à la Guinée de quoi résoudre une partie de ses immenses problèmes énergétiques, et ainsi faciliter son développement industriel, tout en créant de nombreux emplois et en stimulant la petite industrie locale. Si la réalisation du projet lui-même n'est pas exsangue de difficultés, le recours à l'ingénierie française permet notamment d'optimiser la qualité des travaux en conformité avec les normes internationales²², contrebalançant la tendance naturelle dans les pays en développement à tirer la qualité vers le bas pour réduire les coûts.

D'autres exemples existants de « croissance partagée » concernent davantage de grands projets, mais le potentiel pour les PME est grand et devient prioritaire. Les exigences de localisation

21. Dr. Mamadi Diaré, ambassadeur extraordinaire et plénipotentiaire de la République de Guinée en Chine, Pékin, 12 décembre 2013.

22. *Guineeactuinfo*, 2 Juin 2012.

de la production dans les marchés publics pourraient par exemple être bénéfiques aux filiales en difficulté en sous-traitance.

Concrètement, « Croissance PEACE » : l'humain au centre

La « Croissance partagée entre l'Europe, l'Afrique et la Chine » envisage et met en pratique l'approche en faveur d'un continent africain en émergence, *via* une union de raison entre entreprises européennes et chinoises. Par opportunité comme pragmatisme, le premier marché cible est ainsi l'Afrique de l'Est, celui-ci ayant un potentiel de croissance et d'investissement encore insoupçonné en France: la Communauté africaine de l'Est (Rwanda, Tanzanie, Ouganda, Kenya, et Burundi) est en effet une zone régionale intégrée politiquement et économiquement stable et sûre, à forte croissance (7 % pour le Rwanda et la Tanzanie), qui représente un marché de 130 millions d'habitants.

Pour que cette « Croissance PEACE » puisse s'opérer, il a été entrepris de créer, en 2013, le Club « Croissance PEACE » dont l'objectif est de créer un attrait et un état d'esprit favorable à la « Croissance partagée entre l'Europe, l'Afrique et la Chine », par la découverte des opportunités pays d'abord, *via* des rencontres dans les ambassades, point d'entrée sur le continent africain, puis par des mises en relation plus ciblées, y compris lors de voyages sur le terrain destinés aux entreprises françaises, européennes, chinoises intéressées par les secteurs prioritaires de ces pays (dont les nouvelles énergies, la santé, l'agriculture et l'agroalimentaire et le tourisme). L'objectif de tels voyages étant pour les entreprises de pouvoir évaluer la faisabilité technique, fiscale, financière, humaine de leur projet d'implantation ou de partenariat. Le Club contribue également à trouver le ou les partenaires manquants (africain, chinois, européen) quel que soit le type de projet ou de besoin (financement, technologie, personnel); à favoriser la mise en relation avec les personnes les plus efficaces et les mieux placées politiquement, culturellement et économiquement dans le pays pour faire aboutir le projet; à adapter l'objectif et la communication de l'entreprise à la culture locale en Afrique, en

Chine, en Europe; à fournir des informations stratégiques pour une « croissance partagée » optimum. Et de travailler par ailleurs sur les filières prioritaires des pays africains. Au final, ce sont des opportunités supplémentaires, un gain de temps et d'efficacité, y compris et surtout pour les PME dont nous avons déjà souligné les faiblesses.

De manière générale, fort de son très large réseau et de sa pénétration dans les sphères gouvernementales, politiques ou économiques, de sa connaissance des différentes perceptions que les uns ont envers les autres, la grande ambition de « Croissance PEACE » est de proposer un guichet unique de mise en relation pour aider à la conquête de marchés, en proposant une solution tripartite, voire multipartite, pour tout type de projet.

Car l'ambition de « Croissance PEACE » ne s'arrête d'ailleurs ni à la France ni à la Chine, ni à l'Afrique. D'autres pays européens peuvent prendre part à des projets multipartites comme d'autres pays en émergence peuvent en profiter. Ainsi, l'ambassadrice de Colombie soulignait lors de la conférence dédiée à Pékin en juin 2014 qu'aucune entreprise chinoise n'avait encore décroché de marché en Colombie, le pays demandant à ce que les projets montés et créés soient gérés dans la durée par les promoteurs même du projet; ce qui n'est pas dans la mentalité chinoise²³. Une perspective triangulaire entre Colombie, France et Chine serait alors une voie constructive et efficace. En matière de financement, d'autres partenaires, comme les pays du Golfe pourraient être pourvoyeurs de capitaux, par exemple sur des projets agricoles intégrés.

Ainsi, les relations commerciales doivent désormais s'envisager avec plus de coopération, moins de stratégie unique, voire à sens unique et dans le respect des traditions et des cultures de chacune des parties; en une association équitable avec toutes les parties prenantes

23. Conférence Croissance PEACE, ambassade de France en Chine, Pékin, 16-18 juin 2014.

pour arriver enfin à une « Croissance PEACE ». Le business dans sa nouvelle formule ne sera acceptable que s'il est partagé, accepté, durable et humain. Concrètement c'est par une mise en relation adaptée, un lobbying intelligent et la proposition d'une solution tripartite pour tout type de projet que « Croissance PEACE »²⁴ soutient cette démarche visant à redonner un nouvel élan aux relations commerciales entre l'Afrique, la Chine et l'Europe.

24. www.croissancepeace.org

RÉSUMÉ

La « Croissance partagée Afrique - Chine - Europe » (Croissance PEACE) se veut être une alternative à un système économique mondialisé qui a démontré ses limites et ses injustices. L'Afrique est demandeuse d'une croissance partagée avec la Chine et la France qui représentent pour elle des partenaires complémentaires. La « croissance partagée » n'est pas une théorie économique idéaliste, c'est une alternative durable pour une économie tripartite équilibrée aujourd'hui démontrée. Son large réseau sur les trois axes de ce partenariat (Afrique - Chine - Europe) permet à Croissance PEACE de faire aboutir des projets sur le continent africain en remettant les africains au cœur de leur développement.

ABSTRACT

"Growth shared Africa - China - Europe" (Croissance PEACE) aims to be an alternative to the global economic system that has shown its limitations and injustices. Africa is requesting growth shared with China and France which are for her, real complementary partners . Shared Growth is not an idealistic economic theory, it is a sustainable alternative to a balanced tripartite economy nowadays demonstrated. Its wide network on the three axes of the partnership (Africa - China - Europe) allows Croissance PEACE to lead projects on the African continent leaving Africans at heart of their development.



« Sous la pression croissante du processus de globalisation, les intérêts économiques des nations prennent le pas sur leurs intérêts politiques. Ce glissement est le signe de l'ouverture d'une nouvelle ère, celle de la géoéconomie. »

Pascal LOROT, Président de l'Institut Choiseul, *Géoéconomie* n°1, 1997



« L'évolution de la dimension spatiale de la géoéconomie s'oppose à l'unidimensionnalité de la géopolitique. »

Géoéconomie, n°64, Edward LUTTWAK



« Nous devons nous adapter. Notre diplomatie doit être davantage présente là où l'avenir se construit. »

Géoéconomie, n°65, Laurent FABIOUS

« La puissance est devenue plus facile à acquérir, mais aussi plus difficile à exercer et plus facile à perdre. »

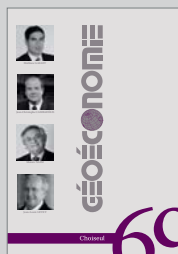
Géoéconomie, n°69, Moisés NAÍM



« Dans ce monde, la compétitivité est devenue une règle universelle, et la diversité son moteur. »

Géoéconomie, n°67, Gianmarco MONSELLATO

Ils écrivent dans *Géoéconomie* : Patricia ADAM, Jean-Marie BOCKEL, Jean-Louis BORLOO, Jean-Christophe CAMBADÉLIS, Jean-Louis CARRÉRE, Jérôme CHAMPAGNE, Jean-François CIRELLI, Jean-François DEHECQ, Jean-Marc de LA SABLIERE, Alexandre DEL VALLE, Michel DERDEVET, Josette DURRIEU, Robert DUSSEY, Derek ELZEIN, Christian ESTROSI, Laurent FABIOUS, Mathieu GALLET, Michel GARDEL, Christian HARBULOT, Denis JACQUET, Alain JULLET, Mohamed Mostafa KAMAL, Marina KOVTUN, Henri LACHMANN, Enrico LETTA, Jean-Louis LEVET, Edward LUTTWAK, Philippe MANGIN, Gianmarco MONSELLATO, Hervé MORIN, Moisés NAÍM, Leon-Paul N'GOULAKIA, Joseph NYE, Claude REVEL, Didier ROBERT, Michel ROGER, Christian SAINT-ÉTIENNE, Loïc SIMONET, Jean-Daniel TORDJMAN, Jean-Jacques URVOAS, Hubert VÉDRINE, Éric WOERTH, Dov ZERAH...



DISPONIBLE SUR ABONNEMENT ET EN VENTE SUR NOTRE SITE
20 € | 230 pages | 5 numéros par an



Revue publiée avec le soutien de l'Institut Choiseul
16, rue du Pont Neuf | 75001 Paris
www.choiseul.info