Revue de presse - M. Ayeid Mousseid Yahya à Newsletter franco-arabe : "Djibouti est un pays touristique avec des sites incroyables"

"Djibouti est un pays touristique avec des sites incroyables. Mais ce petit pays craint le tourisme de masse et cherche à développer ses infrastructures touristiques tout en respectant et protégeant la nature."

C'est en substance ce qu'a déclaré notre ambassadeur en France, M. Ayeid Mousseid Yahya, dans une interview qu'il vient d'accorder au magazine de la Chambre de commerce franco-arabe.

L'ADI publie ci-après cette interview en intégralité.

« Qui possède la mer Rouge possède le monde », écrivait Gabriel Hanotaux, historien et homme politique français du siècle dernier. Djibouti se présente comme le « phare de la mer Rouge ». Avec ses côtes qui s’étendent sur 314 kilomètres, Djibouti contrôle l’une des

principales voies maritimes mondiales où circulent 20 % des échanges maritimes mondiaux. Mettant à profit sa position géostratégique, Djibouti accueille sur son sol des bases militaires françaises, américaines, japonaises, chinoises ainsi que d'autres forces étrangères pour soutenir la lutte mondiale contre la piraterie.

Étape importante sur les Routes de la Soie, porte d'entrée vers les pays d'Afrique de l'Est et seul débouché maritime pour l'Éthiopie, Djibouti a misé aussi sur sa position géoéconomique stratégique en multipliant les investissements pour moderniser le pays, le doter des infrastructures les plus modernes, transformer son économie pour placer le pays sur la voie d'un développement durable et inclusif. Avec l'adoption en 2015 d'un plan de développement ambitieux, « Vision 2035 », le « phare de la mer Rouge » promet à ses citoyens un avenir meilleur en relevant tous les défis de ce millénaire. Son Excellence, l'Ambassadeur de Djibouti en France, M. Ayeid Mousseid Yahya, a pris le temps de nous expliquer la stratégie de développement de son pays, le chemin parcouru depuis l'adoption de la « Vision 2035 », l'état des relations entre son pays et la France et les opportunités pour sûr entreprises françaises sur un marché ouvert sur plus de 400 millions de consommateurs.

« Savoir où l'on veut aller, c'est très bien. Il faut encore montrer qu'on y va », a écrit le Président Omar Guelleh en présentant le plan de développement « Djibouti Vision 2035 ». Presque dix ans après le lancement de cette stratégie, les investissements réalisés dans le cadre de cette Vision ont-ils placé l'économie du pays sur la voie d'une croissance durable et inclusive ?

Le Président a d'abord dit : « il faut savoir d'où l'on vient ». Lors de son accession à l'indépendance, Djibouti était un « rocher nu ». En 45 ans, nous sommes parvenus à faire de ce « rocher nu » quelque chose qui retentit en dehors des frontières de la République de Djibouti. Savoir ce qui a été accompli durant les vingt dernières années, depuis l'accession au pouvoir du Président Omar Guelleh en 1999 ? La réponse est simple : Djibouti a changé de physionomie. Tout d'abord au niveau de la ville elle-même, structurellement, la ville s'est métamorphosée, avec ses nouveaux bâtiments et immeubles. Ensuite sur le plan des infrastructures, nous avons développé nos ports, nous en sommes à sept aujourd'hui. Nous avons aussi transformé l'ancienne ligne de chemin de fer qui relie Addis-Abeba à Djibouti. Elle est aujourd'hui en deux lignes et électrique, la première en son genre en Afrique. Par ailleurs, pour répondre à la demande croissante de la population, nous sommes partis chercher

l'eau de mer. Nous sommes d'ailleurs parmi les rares pays en Afrique subsaharienne qui font de la désalinisation de l'eau. En ce qui concerne l'énergie, nous souffrions dans les années 1990 de délestages fréquents. Nous avons établi des interconnections avec l'Éthiopie, ensuite avec une société espagnole nous avons construit une ferme éolienne au Goubet. Par ailleurs nous travaillons avec les industriels français pour produire de l'énergie solaire : deux champs vont être construits dans le nord du pays. Et enfin, nous développons l'énergie géothermique et nous pensons produire dans les années qui viennent les premiers kilowatts comme l'ont fait le Kenya et l'Éthiopie. Voilà des exemples qui montrent que nous sommes sur la bonne voie. Ensuite vous me demandez si cela a été inclusif. Vous savez, la croissance, cela prend du temps. A l'indépendance, Djibouti comptait entre 450 à 500 000 habitants. Aujourd'hui nous sommes un million. Nous avions à l'époque un seul lycée, nous en avons une quarantaine aujourd'hui. Nous avions quelques médecins, nous en avons des milliers aujourd'hui et autant d'universitaires. Tout cela n'est pas gratuit. C'est le fruit de la croissance et de la redistribution juste de la richesse créée pour répondre aux aspirations des Djiboutiens notamment dans les secteurs de l'enseignement, de la santé ou du logement et des filets sociaux. Voilà les fruits de cette croissance qui frôlait souvent les 7 % durant ces dix dernières années et qui est aujourd'hui de l'ordre de 3,5 %, en raison notamment des perturbations qui secouent le monde.

Dans le cadre de la « Vision 2035 », Djibouti a beaucoup investi pour moderniser le pays et le doter des infrastructures les plus modernes. Mais qu'en est-il alors des autres secteurs traditionnels de l'économie comme la pêche, le tourisme et l'agriculture ?

Djibouti est un pays touristique avec des sites incroyables. Mais ce petit pays craint le tourisme de masse et cherche à développer ses infrastructures touristiques tout en respectant et protégeant la nature. Dans la catégorie des hôtels haut de gamme, nous avions un seul hôtel : le Sheraton. Aujourd'hui il y a pléthore, du Palace Kempinski, aux hôtels 3 Etoiles. Bientôt, le groupe Accor ouvrira deux nouveaux hôtels dans la même catégorie. Par ailleurs, nous avons également plusieurs hôtels de bon standing. Nous travaillons à développer un tourisme respectueux de la nature et de l'environnement et nous refusons le tourisme de masse. Pour l'agriculture, notre grand souci était la disponibilité de l'eau. Maintenant que nous avons trouvé le moyen de subvenir à nos besoins, ce secteur se développe. Nous avons d'ailleurs une agriculture maraîchère qui s'améliore d'année en année et où le rôle de la femme est

prépondérant. Elle pourra bientôt satisfaire près de 50 % de la demande locale. En ce qui concerne la pêche, comme vous le savez, la côte de Djibouti n'est pas si longue, elle ne fait que 314 kilomètres. Nous préférons conserver et développer la pêche traditionnelle plutôt que la pêche industrielle car nous voulons préserver nos fonds marins. Dans cette optique, les autorités accordent des aides et des garanties aux pêcheurs notamment pour acquérir des barques, la glace, et subventionnons le prix du gasoil. Imaginez qu'à partir de novembre et jusqu'en mars, vous pouvez nager avec les requins baleines ! Nous voulons sanctuariser cet endroit et nous voulons le préserver.

Au niveau du chômage, quelles sont les retombées des investissements réalisés dans le cadre de la « Vision 2035 » ?

Effectivement, nous avons « cette épine dans le pied ». Nous essayons de résorber ce problème, surtout le chômage des jeunes. Nous sommes un pays qui a acquis les réflexes de l'administration française, avec cette tendance à préférer aller vers le fonctionnariat plutôt que vers le secteur privé ou prendre l'initiative de créer sa propre structure. Pour remédier à cette tendance, nous avons pris un certain nombre de réformes pour pousser les jeunes vers plus de volontariat à travers notamment la mise en place du Fonds de garantie pour l'investissement. Le gouvernement a à cœur la question du chômage, mais il ne peut pas à lui seul résorber ce problème. Néanmoins, il reste attentif aux différents secteurs industriels qui se développent, notamment dans les zones franches, et veille à leur apporter son soutien afin qu'ils soient de véritables sources d'emplois.

La « Vision 2035 » s'appuie notamment sur le secteur privé et les investissements étrangers. Quelles sont les mesures mises en œuvre pour que le secteur privé contribue à la croissance de Djibouti ?

A Djibouti, chaque grand groupe, comme Djibouti Télécom, Électricité de Djibouti ou les autres entités publiques, avait son propre Fonds qui lui permettait d'investir pour développer ses activités et améliorer ses performances. Aujourd'hui, nous avons un Fonds souverain qui regroupe tous les bénéfices. Il soutient la création d'entreprises et œuvre à la création d'emplois. Par ailleurs, nous avons un code des investissements très attractif. Il offre des facilités importantes pour les investisseurs étrangers, notamment exemptions d'impôts et taxes durant les cinq premières années en fonction de l'investissement initial. Tout cela a permis à

des sociétés étrangères de différentes nationalités - turques, saoudiennes, chinoises et autres - de venir s'installer. Dans cette nouvelle dynamique, nous constatons, d'ailleurs, le retour de certaines entreprises françaises. Vous savez, les Français avaient perdu le goût de l'aventure et c'est bien dommage. Mais depuis l'arrivée du Président Emmanuel Macron, les choses changent. Mais il faut rester lucide car aujourd'hui, partout en Afrique, les pays européens sont concurrencés par des entreprises qui viennent d'ailleurs. Alors il faut être compétitif et ne pas raisonner en seules parts de marché, mais en termes d'investissements gagnants-gagnants et de long terme. Le marché de Djibouti, c'est une porte d'entrée vers d'autres pays de la Comesa, notamment l'Éthiopie, le sud Soudan et autres. Les premières années peuvent être difficiles pour les industriels et les PME-PMI françaises, mais le retour sur investissement peut aussi se faire très rapidement.

Croyez-vous qu'il appartienne à la France de pousser ses entreprises à investir à Djibouti ou est-ce à Djibouti de les inciter à y investir ?

Le Président de Djibouti, lors de ses déplacements et visites en France, a toujours invité les entreprises françaises à ne pas rater le train. La France et Djibouti ont une longue histoire en commun, partagent la même langue, et les entreprises françaises seront toujours les bienvenues à Djibouti. Mais malheureusement avec la perte de ce goût de l'aventure, nous ne pouvions pas faire grand-chose. Les entreprises italiennes, émiraties, turques et autres sont venues prendre la place laissée vide. La nature a horreur du vide. Regardez, la Bred, la seule banque française installée à Djibouti, elle a bien trouvé sa place ! Elle a même un pied sur le marché éthiopien.

La Chine a investi massivement à Djibouti. Elle transforme souvent une part de ses investissements en prêts. Or selon le FMI, le service de la dette pourrait atteindre cette année 5 % du PIB de Djibouti. Pensez-vous que cela peut peser sur l'autonomie du pays ?

Deux investissements seulement ont nécessité des prêts chinois : le premier concerne la production de l'eau et le deuxième pour la construction de la ligne de chemin de fer Addis-AbebaDjibouti. La ligne de chemin de fer est une activité économique qui génèrera des bénéfices. Donc elle remboursera elle-même les investissements qui ont été nécessaires à sa construction. L'autre investissement est fondamental puisqu'il s'agissait d'une denrée rare :

l'eau. Depuis l'indépendance de Djibouti et jusqu'à aujourd'hui, nous luttons quotidiennement pour nous procurer cette denrée. Avec les investissements chinois, nous sommes allés chercher l'eau là où elle était, à 250 kilomètres, pour combattre la soif, pour le bétail, pour l'agriculture. La première retenue d'eau de pluie à Djibouti a été inaugurée il y a 4 ans. La présence française à Djibouti a durée 150 ans.

Donc les investissements chinois à Djibouti ne pèsent pas sur l'autonomie du pays ? Est-ce que les investissements de la Chine ou de certains pays du Golfe en France font peur à la France ?

Non. Les prêts chinois dans certains de nos projets ne sont jamais majoritaires. Ces prêts seront remboursés, comme nous l'avons fait d'ailleurs lorsque nous avons construit le port à conteneurs avec nos amis émiratis. Nous avons payé nos crédits et le port appartient depuis à Djibouti. Donnez-moi un seul pays qui se soit développé sans crédits. Pas même les États-Unis. Nous savons exactement ce qui est bon pour Djibouti, et nous ne ferons jamais ce qui peut un jour nuire à notre souveraineté nationale. Nous sommes certes africains, mais nous restons également cartésiens dans nos prises de décisions. Cette crainte suscitée « ça et là » est en réalité une pression entre les puissants et nous sommes les victimes.

« Paris devrait prendre conscience que l'intérêt de Djibouti n'est pas seulement d'ordre géostratégique. Il est aussi géoéconomique » commentait le Président Omar Guelleh dans un entretien à Jeune Afrique en novembre 2020. Comment évaluez-vous les relations entre la France et Djibouti aujourd'hui ?

Quel est le pays dans la Corne de l'Afrique qui a toujours été en paix et n'a pas connu de guerre ? Djibouti. La géostratégie joue bien son rôle. La présence des forces armées à Djibouti rend le pays plus sûr. Mais il faut aussi penser à la place géoéconomique de Djibouti. La France doit se demander si elle n'a pas raté quelques choses à Djibouti et corriger le tir. Je vous l'accorde, depuis l'arrivée du Président Macron, les choses bougent. D'ailleurs, lors de sa visite à Djibouti il a pu constater par lui-même ce qu'est devenu le « rocher nu ». Djibouti a entrepris des réformes pour encourager et attirer les investissements étrangers et surtout les investisseurs français. Notre Ambassade, ici à Paris, déploie toute son énergie dans ce sens. Elle est un membre actif de la Chambre de Commerce Franco Arabe dont la mission est de développer les échanges entre la France et les pays arabes, notamment Djibouti. Nous nous

réunissons souvent avec les patronats. Nous recevons des délégations d'hommes d'affaires djiboutiens, et nous essayons de maintenir constamment une dynamique d'affaires. Aujourd'hui, nous sentons que les entreprises françaises sont à nouveau intéressées par Djibouti, mais il y a encore ce prisme de la France qui a perdu le goût de l'aventure et nous le regrettons. Les investissements français à Djibouti doivent être à la hauteur des ambitions des deux chefs d'État. Nous sommes optimistes, car nous sentons bien que les choses avancent. Il y a une nouvelle étude pour la construction d'un nouvel aéroport, le financement du projet sera réalisé avec un prêt concessionnel de la France. Voilà, un exemple qui montre que les choses bougent, mais encore faut-il pousser constamment pour que la volonté politique et la volonté économique se rejoignent.

La Chambre de Commerce Franco Arabe peut-elle jouer un rôle important dans la redynamisation des échanges entre la France et Djibouti ?

La Chambre de Commerce Franco Arabe a déjà joué par le passé ce rôle. La CCFA avait organisé un petit déjeuner-débat en l'honneur du Président de Djibouti lors de sa visite en France en 2012. Comme je l'ai dit, nous sommes, à commencer par moi-même, très actifs au sein de la CCFA. Il y a une entente parfaite entre notre Ambassade et la Chambre. Je souhaite ainsi que le Président Reina, qui a déjà reçu le Président de la Chambre de Commerce de Djibouti, puisse relancer l'initiative qui n'a pu se réaliser en raison de la Covid-19, pour accompagner un groupe de chefs d'entreprises à Djibouti. La CCFA peut être le catalyseur auprès des PME-PMI qui veulent s'implanter à Djibouti pour accéder au marché de Djibouti et au-delà à un marché régional de 400 millions de consommateurs. Voilà la niche où la CCFA peut jouer un rôle important et je l'encourage à aller dans ce sens.

Hervé MAILLART, SG du CSFN, à la CCFA : « Notre savoir-faire nucléaire d'excellence répond aux besoins des Émirats dans leur développement de ce secteur »

1er mars 2022

Hervé Maillart (à g.), Secrétaire général du Comité stratégique de la filière nucléaire (CSFN), durant son intervention devant la CCFA. Au centre, le Président Vincent Reina. © DR

Le 23 février, à Paris, à l'initiative de la Chambre de commerce franco-arabe (CCFA) et de son Président Vincent Reina, Hervé Maillart, Secrétaire général du Comité stratégique de la filière nucléaire (CSFN), a été invité à mettre en lumière les atouts du nucléaire français ayant abouti au partenariat privilégié avec les Émirats, lesquels veulent prioriser cette source d'énergie verte.

par I. B. pour AfricaPresse.Paris (APP)
@africa_presse

Les besoins énergétiques des Émirats Arabes Unis (EAU) croissent de 9 % chaque année. Pour répondre à ce besoin, une transition énergétique ciblée a été engagée par le pays avec un développement encouragé de l'énergie nucléaire comme réponse stratégique. Les objectifs de cette politique énergétique sont d'engager un leadership énergétique global, le respect de l'environnement pour une croissance durable, assurer une sécurité d'approvisionnement pour ne pas dépendre du gaz.

En raison de l'augmentation démographique et de la croissance économique des EAU, les besoins en électricité sont en forte augmentation. D'autant plus, que la production en eau potable repose sur les centrales électriques. Or, mix électrique repose sur 99 % sur le gaz naturel et 1% sur le pétrole d'où la volonté des Emirats d'engager une transition énergétique tournée vers le nucléaire.

L'énergie nucléaire, une priorité pour les Émirats Arabes Unis

Hervé Maillart a ainsi rappelé que le choix de la stratégie énergétique des Émirats a débuté dès 2008, par un plan de développement durable dont une grande partie est consacrée au nucléaire. Le but ultime des Emirats est de pouvoir produire de l'électricité en grande quantité en toute autonomie, de façon sûre et propre. Ce qui permettra de réduire les gaz à effet de serre et d'assurer une sécurité d'approvisionnement en électricité, à long terme, pour la consommation d'une population en forte croissance.

Pour cela, précise le Secrétaire général du CSFN, les Émirats ont D'ABORD opté pour la technologie coréenne. Fin 2009, un contrat a été signé avec l'entreprise sud-coréenne KEPCO (Korean Electric Power Corporation) pour la construction de quatre réacteurs APR de 1 400 MW chacun, chantier commencé en 2012 sur le site de Barakah – un autre objectif des Émirats, comme le souligne Hervé Maillart, étant d'exporter de l'électricité aux pays voisins et de parvenir à la neutralité carbone d'ici à 2050.

Les Émirats ont confié l'exploitation à une filiale d'ENEC, appelée Nawah Energy Company, détenant 80 %, tandis que le reste est détenu par les Coréens. Le démarrage de la première centrale s'est fait en 2020, pour une mise en service des premiers réacteurs en 2022. Lorsque les quatre réacteurs seront mis en service, dans les prochains mois, l'énergie nucléaire représentera 25 % du mix électrique. D'ici à 2040, la part de l'association énergie nucléaire et énergies renouvelables sera de 50 % du mix électrique aux Emirats.

Quand les industriels du nucléaire français prennent le relais des Coréens

La démarche de partenariat lancée par la France avec les Émirats date de 2016. L'objectif de promouvoir l'industrie française auprès du propriétaire émirati ENEC et de

l'exploitant NAWAH n'était vraiment pas évident, a souligné Hervé Maillart, car les Émirats avaient précédemment choisi une technologie coréenne. Cependant le secteur du nucléaire français, fort de son expérience de près de 2 500 années de réacteurs, avec 3200 entreprises et 220 000 emplois, se révèle être la référence en la matière, et en capacité de répondre aux besoins spécifiques des industriels émiratis.

Précisément, les entreprises émiraties ENEC et NAWAH avaient des besoins locaux s'agissant de pièces de rechange pour leurs activités en matière nucléaire. Pour ENEC et NAWAH, leur demande reposait sur une aide des industriels du nucléaire français pour l'obtention d'un large choix de fournisseurs, américains, coréens afin de réduire les coûts d'exploitation. L'objectif du partenariat franco-émirati est la « nucléarisation » des industriels locaux.
D'autre part, ainsi que l'a souligné Hervé Maillart, le lancement en 2016 de la coopération entre les opérateurs français et émiratis concernait la comparaison des méthodes, la formation du personnel, le démarrage d'une centrale, les tests des équipements. Cette première phase de coopération aboutit en 2019 à la signature d'un accord, afin d'associer le savoir-faire du nucléaire français aux compétences locales.

Aujourd'hui – grâce notamment à l'action d'intermédiation de Business France entre industriels français et émiratis – on compte cinq accords entre les deux pays, dont certains contrats très importants, comme celui permettant à un industriel français d'intervenir sur le premier réacteur coréen construit.

Il existe aussi, notamment, des contrats avec les grands industriels français. Un contrat LTSA « Long-term Service Agreement », a été signé avec EDF pour des demandes d'aide à l'exploitation (procédures, méthodologie…) sans intervention directe de EDF sur la centrale Barakah. Mais aussi des contrats sur la recherche, sur la gestion des déchets, un dernier contrat plus opérationnel, signé en 2021, avec Framatome ayant pour objectif d'intervenir sur les actes manquants en alternative aux constructeurs coréens.
La Chambre de commerce franco-arabe (CCFA), rassemblant des entreprises françaises et l'ensemble des chambres de commerce arabes, pourrait constituer également un partenaire primordial dans cette coopération de l'excellence du savoir-faire français dans le domaine nucléaire avec les opérateurs économiques des pays arabes, comme elle le représente déjà pour de nombreux autres secteurs, a relevé Vincent Reina, Président de la CCFA à la suite de l'intervention du Secrétaire général du CSFN.

Une vue de la salle de conférence, à la Maison des Polytechniciens. © DR

Une coopération industrielle portée par les deux pays

Les projets réalisés entre les industriels du nucléaire français et les industriels émiratis sont portés par les gouvernements français et émirati, au travers de réunions de suivi des projets tous les six mois entre les ministères, en particulier ceux des affaires étrangères.

La tendance actuelle, qui vise à renforcer davantage cette coopération dans le domaine du nucléaire, couvre l'ensemble des sujets : R&D, ingénierie, exploitation, sûreté, radioprotection, cycle de vie du combustible, monitoring environnemental…

Un démarrage non contractuel a leu ieu en 2019 avec une relation exploitant-exploitant qui s'est concrétisée par la signature d'un contrat entre industriels émiratis et français en 2021. L'accord stipule que les industriels ne peuvent travailler l'un sans l'autre : l'industriel émirati apporte sa force locale, sa connaissance du terrain et le financement ; le français contribue par son savoir-faire relevant d'une expertise de pointe. Une réunion organisée par thématiques avec une trentaine d'entreprises françaises, est d'ores et déjà programmée en septembre 2022 à Abu Dhabi, ainsi qu'une visite de la centrale de Barakah.

Selon Hervé Maillart, la France est l'un des seuls pays à maîtriser l'intégralité de la chaîne de valeur dans le secteur nucléaire, depuis la recherche au démantèlement, ce qui constitue un atout majeur et une garantie auprès des industriels locaux.

Les nombreux atouts du secteur nucléaire français

Le secteur du nucléaire français est organisé sous l'égide du CSFN (Comité stratégique de la filière nucléaire, rattaché au Conseil national de l'industrie (CNI), instance consultative aupès du Premier ministre) qui oriente les grandes actions gouvernementales et définit par un contrat stratégique signé en 2019 entre l'État et les principaux acteurs du nucléaire. Ce contrat stratégique comporte plusieurs axes : emplois et formation, transformation digitale, R&D, structuration à l'international. Un avenant est venu renforcer ces axes avec pour principale novation la création de l'université des métiers du nucléaire.

Le secteur nucléaire français dispose de grands atouts, comme l'absence de CO2 (facteur clé de la décarbonisation), le fait que le nucléaire soit une énergie pilotable – contrairement aux énergies renouvelables –, un cadre réglementaire strict et une autorité de sûreté des plus exigeantes au monde, une grande maîtrise technique qui font du secteur nucléaire français un secteur de pointe pouvant répondre aussi aux besoins des industries étrangères. L'avantage significatif du savoir-faire nucléaire français est de proposer des solutions, une formation des compétences tout en s'adaptant aux réalités et méthodes locales, le partenariat émirati en est un bon exemple.

Reconnue pour la première fois dans la taxonomie comme activité « verte », le secteur nucléaire bénéficie d'un soutien à hauteur de 470 millions d'euros, dans le cadre du Plan de relance économique français (100 milliards d'euros, dont 34 M€ à la compétitivité, 30 M€ à l'écologie et la décarbonation de l'économie, 36 millions sur la cohésion et territoires.
Le Président Macron, dans son discours récent à Belfort, a parlé d'un projet sur les réacteurs « SMR » doté de 1 milliard d'euros – 500 millions pour NUWARD et 500 millions sur les réacteurs innovants avec l'apparition de petits acteurs. L'accent est mis sur l'hydrogène et la relance du programme nucléaire français, avec l'objectif de construire six réacteurs évolutifs EPR-2 dont la mise en service est prévue autour de 2035.
100 millions sont également consacrés aux relocalisations et aux compétences, ce qui a donné naissance en 2021 à l'Université des métiers du nucléaire en France permettant au système éducatif de former à ces métiers, déchargeant les entreprises de leur nécessité où elles se trouvaient de former leur collaborateurs.

La France, dans sa stratégie économique, multiplie les efforts de renforcement de ce secteur afin d'offrir à son industrie nucléaire une meilleure compétitivité pour aller à la conquête des marchés industriels à l'international en répondant à la demande locale, comme elle le fait aux Émirats.

CCI AIX MARSEILLE PROVENCE

COMMUNIQUE DE PRESSE

Marseille, le 22 juin 2022

Jean-Luc Chauvin désigné représentant de CCI France au sein de la Chambre de Commerce Franco Arabe

Membre de la Chambre de Commerce Franco Arabe, CCI France vient de désigner Jean-Luc Chauvin, Président de la CCI métropolitaine Aix-Marseille-Provence, pour représenter l'organisation consulaire au sein de cette association créée en 1970, notamment pour développer le business entre la France et les pays Arabes.

La Chambre de Commerce Franco Arabe, présidée par Monsieur Vincent Reina, réélu à l'unanimité pour un nouveau mandat de trois ans à l'occasion du Conseil d'Administration du 8 juin, réunit des représentants de la France et des pays du Maghreb, du Machrek et du Golfe, soit un marché de plus de 370 millions d'habitants. Le bureau et le conseil d'administration sont composés de membres désignés pour moitié par les entreprises françaises adhérentes et pour moitié par les Chambres de Commerce nationales des 22 pays membres* de la Ligue des Etats Arabes.

La désignation de Jean-Luc Chauvin au sein de cette entité est une reconnaissance de son expertise sur les questions économiques internationales et du positionnement du territoire Aix-Marseille-Provence comme hub euro-méditerranéen Afrique.

« *Je suis particulièrement reconnaissant de la confiance que m'accorde Alain Di Crescenzo, Président de CCI France, à travers cette nomination pour représenter notre réseau au sein de cette association qui permet d'appuyer les entreprises françaises dans le développement de leur business avec les pays arabes. J'aurai à cœur de représenter les intérêts des entreprises françaises et de poursuivre et accélérer les échanges avec les pays membres* », précise Jean-Luc Chauvin, Président de la CCI métropolitaine Aix-Marseille-Provence.

**Algérie, Arabie Saoudite, Bahreïn, Comores, Djibouti, Egypte, Emirats Arabes Unis, Irak, Jordanie, Koweït, Liban, Libye, Oman, Maroc, Mauritanie, Palestine, Qatar, Somalie, Soudan, Syrie, Tunisie et Yémen.*

Contact presse

Stéphanie Gaudreault
Responsable Relations presse et communication éditoriale
T. 04 91 39 34 06 | 06 30 38 37 42 | stephanie.gaudreault@cciamp.com

Commerce : la nécessaire « coopétition » entre la France et le Maroc

L'ambassadeur du Maroc en France, Mohamed Benchaâboun (DR)

Dans les salons feutrés de la Maison des Polytechniciens à Paris, la chambre de commerce franco-arabe a animé une conférence : « Maroc-France : un avenir de « coopétition » à construire ». Au menu, liens entre les deux pays, réindustrialisation et horizon euro-africain en ligne de mire.

Il y avait du beau monde à l'invitation de la chambre de commerce franco-arabe à Paris. Du ferroviaire à l'outsourcing en passant par l'énergie, les grands patrons ont fait le déplacement pour rencontrer le nouvel ambassadeur du Maroc en France et ancien ministre de l'économie et des finances, Mr Mohamed

Benchaâboune. Le but : apprendre à mieux gérer les relations commerciales franco-marocaines et travailler à un meilleur échange de valeurs.

Lors de son discours, le président de la Chambre de commerce franco-arabe, Vincent Reina indique les bonnes relations entre les deux pays et « *les défis que doit relever le Maroc* » après la pandémie de Covid-19. Il soulève aussi les avancées du Royaume avec Made in Morocco et Morocco now. Il relève le mot « *coopétition qui signifie que l'on peut être partenaires, ou concurrents, notamment dans le champ africain*. »

Un Maroc qui a su faire les bons choix économiques

Entre une Europe « *qui voit le retour du tragique à ses portes* » et l'Afrique « *forte de sa jeunesse et de ses ressources naturelles*« , l'Ambassadeur du Maroc en France, Mohamed Benchaâboun a relevé la volonté européenne d'investir massivement en Afrique mais aussi le rôle que compte jouer le Maroc dans cette relation euro-africaine.

Dans le cadre de la promotion économique du Maroc, l'ancien ministre des finances a pu affirmer les atouts dont dispose le Royaume (position géopolitique, modèle de stabilité, économie ouverte sur le monde, réformes fiscales, etc..). Les politiques sectorielles, la charte d'investissement ou la mise en place de développement durable viennent compléter le rôle croissant qu'entend jouer le Royaume. « *Le Maroc parie sur une coopération avec ses partenaires et en premier lieu avec la France à la hauteur des enjeux et des défis de la région*. » a exprimé M. Benchaâboun.

Du partenariat gagnant-gagnant

En ce qui concerne la « coopétition », l'ambassadeur le voit comme un partenariat « *gagnant- gagnant pour les entreprises qui considèrent le Maroc non comme un simple marché, mais comme un partenaire, avec transfert de savoir-faire, formation, création d'emplois*. » Outre ses opportunités (jeunesse, formation, complémentarités), le Royaume peut aussi faire partie de projets de colocalisation dans l'axe euro-méditerranéen.

Pour le Maroc, il faut passer par la naissance d'écosystèmes avec des maillages de PME et TPE, des travaux conjoints dans des filières d'avenir (intelligence artificielle, biotech, deeplearning,..) et la prise en compte de la « dimension durable et décarbonisation ». Mohamed Benchaâboun a insisté sur la volonté

pour le Royaume et la France de « *passer d'une stratégie défensive à une stratégie conjointe plus « offensive » afin d'élargir nos marchés.* »

L'Afrique en ligne de mire

Le hub que représente le Maroc pour l'Afrique est revenu dans les discussions entre patrons français et marocains. Ainsi, que ce soit le port de Tanger-Med qui approvisionne dorénavant une grande partie de l'Afrique de l'Ouest mais aussi celui de Dakhla qui est devenue un hub régional, le Royaume fait office de belle carte à jouer pour « *une stratégie d'intermédiaire entre l'Europe et l'Afrique*. »

Enfin, l'ancien ministre des finances a fait sienne la volonté de faire coïncider « *la France qui dispose du Plan France 2030 et le Maroc qui dispose du Nouveau modèle de développement*« . Pour lui, ils « *peuvent se projeter dans l'avenir et construire ce partenariat triangulaire qui donne ses lettres de noblesse à cette coopération Sud-Sud.* »

La France à l'export – Regards croisés de nos partenaires & concurrents

Date de la conférence : 29 mars 2022

Intervenants

- Jean-Pierre RAFFARIN, Ancien Premier ministre, Président de la Fondation Prospective et Innovation
- Krystyna de OBALDIA, Présidente du Club des Exportateurs de France
- Didier BOULOGNE, Directeur Général Délégué Export de Business France
- Vincent REINA, Président de la Chambre de Commerce Franco-Arabe
- Pierre PISTERMAN, CEO de Hydro Power Plant
- Arnaud LEURENT, Directeur général délégué du Groupe SALVEO
- Guy MAUGIS, Président de la Chambre franco-allemande de commerce et d'industrie
- Fabrizio Maria ROMANO, Président d'IREFI (Institut pour les Relations Economiques France-Italie)
- Serge DEGALLAIX, Ancien ambassadeur, Directeur général de la Fondation Prospective et Innovation

- **Modérateur : Dominique BRUNIN, Directeur, Développement et Relations Extérieures, Chambre de Commerce Franco-Arabe**

Compte-rendu du webinaire « La France à l'export – Regards croisés de nos partenaires & concurrents »

La France est le 6e exportateur mondial de biens et de services grâce aux 135.900 entreprises exportatrices qu'elle compte sur son territoire. En 2021, elle a réalisé un total de 758 milliards d'euros d'exportations. Ce chiffre n'est en réalité flatteur qu'en apparence car notre pays connaît une perte de parts de marché quasi ininterrompue depuis 2010 et sa balance commerciale pour les biens a enregistré un déficit historique de 84,7 milliards d'euros en 2021.

Face à un tel constat, le Club des Exportateurs de France et la Fondation Prospective et Innovation ont entrepris d'identifier les forces et faiblesses de notre stratégie d'exportation. Soucieux de réagir, ils ont ensemble décidé de réaliser une analyse approfondie assortie de propositions précises destinées à mieux armer nos entreprises, en particulier les TPE, PME et ETI, dans la compétition internationale. Cette réflexion fera l'objet d'une publication qui sera soumise au gouvernement issu des élections de ces prochaines semaines.

Première étape de ce processus, un webinaire a été organisé le 29 mars 2022 avec pour objet d'interroger nos partenaires et concurrents. Quelle analyse font-ils de notre positionnement international et de ses limites ? Leurs stratégies commerciales respectives sont-elles susceptibles de nous inspirer ? De nouvelles formes de partenariats sont-elles envisageables et sur quels marchés ? L'idée étant de dégager les enseignements qui peuvent être tirés de leurs expériences.

***

Avant de répondre à ces questions, Didier Boulogne, Directeur Général de Business France, s'est attaché à fixer les enjeux. Le déficit abyssal observé pour 2021 est avant tout lié à une augmentation des importations, notamment dopées par le plan de relance consécutif à la crise de la Covid-19. Mais il est vrai qu'au-delà de cet élément de circonstance, il traduit surtout la désindustrialisation de notre pays sur les trente dernières années et le maintien du positionnement de notre appareil productif ainsi réduit sur des produits de moyenne gamme, notamment pour les biens d'équipement. A certains égards, notre effort pour corriger cette situation est secondé par nos partenaires étrangers qui investissent massivement en France, étant entendu que la propension à exporter des entreprises à capitaux étrangers est plus forte que celle des entreprises nationales puisqu'elles contribuent à 30 % de nos exportations. A plus longue échéance deux grandes questions se posent à notre industrie : comment appréhender au mieux la régionalisation des échanges et la sécurisation des chaînes d'approvisionnement et comment inciter nos entreprises à progresser en matière de digitalisation ?

Vincent Reina, Président de la Chambre de Commerce Franco-Arabe, a observé que le déséquilibre de notre commerce extérieur affecte aussi nos relations politiques avec nos partenaires étrangers, notamment d'Europe du Nord, d'Asie ou du Moyen-Orient : il aboutit à fragiliser en fait notre souveraineté et notre indépendance économique. Or nos efforts pour y remédier ne permettront pas de redresser la situation dans le court-moyen terme. Car à la désindustrialisation massive de ces dernières années, s'ajoute notre absence de spécialisation, notre insuffisante compétitivité, les lacunes de notre couverture géographique. Nos savoir-faire sont

bien connus et reconnus mais nous butons sur une méconnaissance de certains pays et de leurs pratiques culturelles, une volonté insuffisante de s'adapter aux demandes de nos partenaires, une crainte devant certains marchés, des stéréotypes ou des préjugés, une maîtrise insuffisante de la langue anglaise. A cela s'ajoute la concurrence : concurrence locale qui connaît parfaitement le terrain, concurrence de nos partenaires européens, des pays émergents, de la Chine… Il faut changer notre approche et adopter une approche intégrée. La vente d'un produit doit s'accompagner d'une offre de formation ; il faut nous associer davantage avec les entreprises qui achètent nos produits ; leur proposer une approche partenariale.

Pierre Pisterman, PDG d'Hydro Power Plant (HPP), entreprise spécialisée dans la fourniture de systèmes hydro-électriques de taille moyenne et Arnaud Leurent, du groupe Salvéo, ont apporté leurs témoignages. HPP exporte une large partie de sa production dans des pays réputés difficiles. Elle bénéficie d'un accompagnement qu'elle juge efficace de la BPI, grâce à des outils tels que l'assurance-prospection ou les garanties de projet à l'international, particulièrement bien adaptés. C'est sur les financements que des améliorations pourraient être apportées. Ils existent mais les enveloppes sont trop importantes : elles sont sans doute bien adaptées aux entreprises du CAC 40 mais beaucoup moins aux PME. Arnaud Leurent, de son côté, observe que le développement international s'est beaucoup complexifié ces dernières années (travail à distance entraînant l'obligation de beaucoup digitaliser, de réinventer la manière d'être présent chez nos partenaires, la manière d'approcher de nouveaux clients…). Face à cela, il considère les réseaux publics français comme formant ensemble probablement le meilleur réseau mondial : Business-France, le réseau consulaire, les chambres de commerce, les conseillers du commerce extérieur, toutes institutions qui facilitent l'accès au client et permettent d'entretenir la relation avec lui. La question est donc de savoir comment utiliser au mieux cet atout, comment l'adapter aux besoins de chaque entreprise particulière pour l'accompagner le plus efficacement possible dans son développement international.

Guy Maugis, Président de la Chambre franco-allemande de Commerce et d'Industrie, rappelle le chiffre de l'excédent allemand du commerce extérieur : 173 Mds d'€ en 2021. C'est que l'Allemagne a deux fois plus d'usines que la France. Au fond des choses, les Allemands aiment la technique et aiment leurs entreprises. La culture allemande est composée à la fois d'un appel du large et d'une peur de perdre le contrôle. Ainsi, l'entreprise Bosch, avant même la Première Guerre mondiale, s'est installée en France mais aussi aux États-Unis, au Brésil, en Inde, en Chine. Mais à l'inverse, on ne fait confiance qu'à ce qui est fabriqué en Allemagne. Les constructeurs automobiles ont gardé l'assemblage de leurs véhicules majoritairement en Allemagne et complètement "outsourcé" les pièces mécaniques telles que moteurs et boîtes de vitesse. A l'inverse, les constructeurs français ont plutôt délocalisé les usines d'assemblage et ont conservé sur notre sol la fabrication des moteurs et des mécanismes de transmission. Outre-Rhin, on considère que le « made in Germany » est la meilleure garantie de qualité. C'est lié à une culture technique fondée sur la formation par apprentissage, laquelle est gérée non pas par un système national mais par les Chambres de commerce, ce qui lui donne une capacité à s'adapter très finement aux besoins spécifiques des entreprises. Car les entreprises sont hyper spécialisées, champions mondiaux sur leur créneau. Un exemple parmi tant d'autres, l'entreprise Würtz, a fait l'an dernier 17 Mds d'€ de chiffre d'affaires en fabricant les meilleures vis du monde. Cette excellence dans sa spécialité permet des prix élevés, des investissements en R&D, des investissements

commerciaux, le tout avec des entreprises qui se transmettent souvent de père en fils sur plusieurs générations en maintenant les sièges sociaux dans leur région d'origine, ce qui leur permet en prime d'être accompagnées par des banquiers locaux qui les connaissent bien et qui leur font confiance dans les coups durs. A cela s'ajoute que les taxes locales ne sont dues que si l'entreprise est rentable. Les cent quarante Chambres de commerce allemandes sont implantées dans quatre vingt douze pays. Dans chacun d'entre eux, elles offrent des prestations (payantes d'ailleurs) qui permettent aux entreprises de se concentrer sur ce qu'elles savent faire et de déléguer les problèmes juridiques et organisationnels du pays à ceux qui connaissent particulièrement bien le tissu local.

En ce qui concerne l'avenir, les Allemands sont inquiets. Depuis six ans l'excédent commercial ne cesse de diminuer : de 250 Mds d'€ en 2015 à 178 l'an dernier, de 8% à 5% du PIB. Les concurrents, notamment asiatiques et plus particulièrement chinois, sont désormais capables de fabriquer des produits de bonne qualité à des prix nettement inférieurs. Dans l'industrie 4.0, elle craint de se faire détrôner par les États-Unis comme elle l'a été jadis par l'Asie dans l'électronique grand public. Le rachat de Kuka par le Chinois Midea a été très mal vécu Outre-Rhin.

Fabrizio Maria Romano, Président de l'Institut pour les Relations Economiques France-Italie a présenté de son côté le point de vue italien. Pour lui, c'est la composante humaine, culturelle, qui est essentielle. Il faut de la confiance pour faire du business donc se comprendre. L'autre point essentiel, qui caractérise le fonctionnement de l'écosystème italien, est la manière dont les entreprises, comme en Allemagne, se développent localement, souvent sur une base familiale, et sur un créneau très spécialisé. Les « districts industriels » italiens désignent des régions ou sous-régions hyper spécialisées dans un certain secteur : chaises, lunettes, chaussures… En tout, il y en a deux cents, créées par génération spontanée, par les ouvriers, par les propriétaires et leurs enfants, rassemblant les entreprises du même secteur, à la fois concurrentes et alliées, capables de travailler ensemble pour répondre à une demande.

Le fournisseur italien met un point d'honneur à s'adapter à la demande du client. C'est considéré comme un défi qu'il importe de relever. Il ne viendrait à l'idée de personne d'imposer son produit à l'acheteur en lui expliquant qu'il est le meilleur possible. D'où l'importance de l'aspect culturel: de savoir ce qui compte réellement pour le client de façon à définir l'offre qui lui corresponde exactement. Les entreprises françaises ne prêtent pas toujours suffisamment d'attention aux caractéristiques de la demande italienne. Témoin Carrefour qui prétendait vendre en Italie le plateau de fromages à la française alors que ce n'est pas du tout la manière dont les Italiens consomment le fromage. Témoin aussi Picard qui voulait vendre des surgelés en Italie alors que les Italiens n'imaginent pas de se nourrir de surgelés et ne veulent connaître que les produits frais.

Il existe en droit italien un « contrat de réseau » qui permet à plusieurs sociétés de s'associer pour partager les frais de location de bureaux ou d'emploi de personnel. L'Italie fait aussi du "coaching" interculturel pour permettre aux exportateurs de mieux connaître les spécificités des différents marchés.

***

Parmi les questions du public, un des participants s'interroge sur le plan d'investissement d'Intel en Europe. Les pays retenus sont l'Allemagne, puis l'Irlande, puis l'Italie, la Pologne et l'Espagne; la France, quant à elle, n'intéressant la société en question que pour ses capacités en matière de R&D : quelle est donc l'attractivité française en matière manufacturière ?

La priorité donnée à l'Allemagne par Intel s'explique largement par la base industrielle de ce pays, qui est le double de celle de la France. Quand on veut produire des microprocesseurs, très utilisés dans les automobiles et autres machines-outils, on va au plus près du marché. Elle s'explique aussi par la stabilité des relations sociales dans les entreprises, beaucoup plus grande outre-Rhin que chez nous. La France va récupérer le centre de recherche sur les puces et le millier d'emplois qui l'accompagne : ce n'est pas du tout négligeable ; c'est la reconnaissance de nos capacités en matière d'innovation.

Une autre question porte sur l'Allemagne qui ne s'intéresserait à la France que pour mieux dominer le marché européen. En réponse, Guy Maugis explique que l'intérêt que représente la France aux yeux de l'Allemagne est tout naturel : la France est son premier marché. Cet intérêt traduit aussi le besoin qu'éprouve de plus en plus l'Allemagne de trouver de la main d'oeuvre qualifiée, notamment des ingénieurs, dont elle manque de plus en plus. Au surplus, si la force des travailleurs allemands et de leur culture technique réside dans leur esprit de spécialité, la force des ingénieurs français tient à leur esprit de généralisation, à leur capacité à rapprocher des domaines scientifiques et techniques différents et à réaliser des applications qui portent par exemple sur l'entreprise 4.0 ou l'intelligence artificielle. Là, on n'est plus dans la mécanique fine mais dans le rapprochement de compétences diverses et plus larges. C'est d'ailleurs un élément d'explication du développement continu des investissements allemands en France, l'Allemagne étant devenu le premier investisseur étranger dans notre pays.

Invités à proposer des mesures concrètes qui pourraient aider à redresser la situation de notre commerce extérieur, les panélistes suggèrent :

– Faire comme en Allemagne, quand une entreprise traverse un moment difficile et ne réalise pas de bénéfice, les collectivités locales concernées ne lui réclament pas le paiement de la taxe locale;
– Rechercher la plus grande spécialisation possible dans la fabrication de produits ;
– Développer la dimension régionale de nos activités, tant de production que d'échange et s'appuyer davantage sur les régions ;
– Encourager le mouvement en faveur des « start ups » et le généraliser en faveur de l'entreprise et de l'industrie en particulier ;
– Travailler davantage ensemble sur les marchés tiers entre entreprises de différents pays européens dès lors que chacun a souvent ses propres tropismes géographiques ;
– Faire évoluer les mentalités sur l'éducation, sur le travail, sur l'industrie de façon à moins se concentrer sur les services et le conseil ;
– Inciter les entreprises à se positionner davantage sur le haut de gamme ;
– Amener les entreprises à combler très vite leur retard en matière de digitalisation et notamment de e-commerce.

Le commerce extérieur, c'est d'abord une affaire intérieure : faites moi de la bonne politique économique et je vous ferai du bon commerce extérieur. Notre niveau d'excellence en matière de R&D, certes, mais il faut aussi savoir mieux retenir les cerveaux. Le haut de gamme, très bien, mais ne pas oublier que la moitié du commerce international mondial se fait hors OCDE, que les Européens commercent aux deux tiers, voire plus, entre eux. En tout état de cause, la qualité des produits la plus haute possible doit toujours être recherchée sous réserve de l'adaptation au marché. L'essentiel : offrir des solutions intégrées, c'est à dire des produits mais aussi de la maintenance, de la formation et de l'offset.

Pour aller plus loin :

- Replay YouTube « La France à l'export – Regards croisés de nos partenaires et concurrents »
- Fiche de lecture : « Souveraineté industrielle – Vers un nouveau modèle productif » d'Elie COHEN

« L'Arabie saoudite peut et doit être un des piliers de notre présence dans la zone Afrique du Nord et Moyen-Orient »

Vincent Reina

Président de la Chambre de Commerce Franco Arabe (CCFA).

Reposant sur un partenariat ancien et diversifié entre nos deux pays, la relation économique franco-saoudienne est dynamique. La Vision 2030 constitue actuellement une opportunité majeure pour nos entreprises. Afin de contribuer à renforcer ces échanges, la Chambre de Commerce Franco Arabe facilite les exportations et met ses réseaux à disposition des entreprises.

Quels sont les points marquants de la relation économique franco-saoudienne depuis 2020 ?

Au-delà de la relation économique entre la France et l'Arabie saoudite, il faut rappeler combien le partenariat entre nos deux pays est important, diversifié, et ancien. Ce partenariat est à notre image, deux pays, aux histoires et aux cultures riches. Depuis le début du XXe siècle, et en particulier la Ve République, nos liens se sont intensifiés et étoffés. Je ne reviendrai pas sur les événements historiques qui ont marqué cette longue période et qui ont contribué, du Général de Gaulle au Président Macron, en passant par tous ses prédécesseurs, à tisser un faisceau de relations pérennes. L'Arabie saoudite est aujourd'hui le premier partenaire commercial de la France dans le Golfe, et la France y est le troisième investisseur étranger. C'est un beau résultat.

Mais il faut voir bien au-delà de ces quelques chiffres. Ce qui est fondamental, c'est la transformation dans laquelle la « Nouvelle Arabie saoudite » est engagée. C'est comme cela que les représentants d'ICC Saudi Arabia que nous avons reçus au mois de mai ont appelé leur pays. Cette « Nouvelle Arabie saoudite » est engagée dans un mouvement de profonde transformation. La Vision 2030, qui doit permettre et qui ambitionne une mutation économique et technologique du pays, cette Vision 2030, et les moyens importants dont elle bénéficie, plus encore aujourd'hui qu'il y a quelques années, constituent une opportunité majeure pour nos entreprises.

Il n'y a qu'à regarder les projets d'investissements, les grands

Réception à la CCFA par le Président Reina d'une délégation de ICC Saudi Arabia conduite par Saif Alturki, de Saif Alturki and partners company « Advocates and legal consultancy », et ICC Saudi Arabia chairman.

// Je sais que les Saoudiens aiment la France : c'est à nous d'être compétitifs et attractifs !

projets dans tout le pays, sur lesquels s'appuie le Royaume pour s'en rendre compte. Et je crois que la France a bien vu ce virage et qu'elle s'est positionnée de façon ambitieuse.

Quelles sont alors les perspectives pour les entreprises françaises souhaitant investir en Arabie saoudite ?

Dans de nombreux domaines, il y a des places à prendre ! Certains de nos grands acteurs économiques, dans le domaine de l'énergie, de l'eau, des déchets, de l'environnement, du transport, du tourisme, sont déjà très présents et cherchent à renforcer leurs implantations. En France on pensera au projet d'AlUla. Mais les grands projets sont foison ! Et l'Arabie saoudite a aussi des ambitions dans le domaine sportif, dans le domaine du digital, dans le domaine du loisir, dans l'industrie automobile ou aéronautique, dans l'agro-alimentaire, dans la franchise, avec des déclinaisons de cette Vision d'ensemble qui ouvrent des potentiels considérables.

Mais il en est de l'Arabie saoudite comme de beaucoup d'autres pays à l'international. Il faut être bon. Avoir de bons produits, de bonnes technologies, avoir de bons négociateurs, avoir de bons partenaires, avoir les moyens de son ambition. Ce n'est pas un marché facile. C'est un marché ouvert au monde entier.

La France demeure-t-elle une destination attractive pour les investisseurs saoudiens ?

La France avait capté, en 2016, 3 % des IDE saoudiens dans le monde, selon une note de la Direction générale ❯

// Ce qui est fondamental, c'est la transformation dans laquelle la « Nouvelle Arabie saoudite » est engagée.

du Trésor. Près d'une trentaine de sociétés saoudiennes étaient implantées en France, par le rachat ou la prise de participation d'une entité déjà existante. Ces entreprises employaient plus de 3 200 personnes pour un chiffre d'affaires cumulé d'environ 350 millions d'euros.

Je me souviens qu'à l'occasion de la visite du Prince héritier Mohammed ben Salman à Paris en 2018, le Président Macron avait évoqué de futurs investissements saoudiens en France dans les secteurs des médias ou des télécommunications, du luxe. Ce sont autant des possibilités offertes de renforcer nos capacités françaises en matière d'innovation ou en matière de création. Leurs investissements sont ainsi concentrés dans l'hôtellerie, les loisirs et l'agro-alimentaire. Je sais que les Saoudiens aiment la France. Et là, c'est à nous encore d'être compétitifs et attractifs !

Comment accompagnez-vous les entreprises dans ces échanges commerciaux ?

La CCFA a été fondée en 1970 par un proche du Général De Gaulle et le représentant à Paris de la Ligue des États Arabes pour justement accompagner le développement des entreprises françaises dans les pays de la région ANMO mais aussi les entreprises de cette région pour pouvoir cibler la France parmi leurs débouchés. Depuis notre création, nous facilitons les exportations par la légalisation des documents d'exportation ou les documents officiels à destination notamment de l'Arabie saoudite.

Mais nous avons aussi la possibilité par nos réseaux, français et arabes, y compris dans ce pays grâce à nos administrateurs saoudiens représentant le puissant réseau de la Fédération des Chambre de Commerce et d'Industrie saoudiennes, mais aussi par notre Secrétaire général, saoudien lui aussi, d'aider les entreprises. C'est du relationnel, mais qui débouche sur de l'appui technique qui permet au-delà de la mise en relation pure et simple, de faciliter la compréhension des entreprises françaises et les aider à réduire le risque qu'elles prennent.

Quels sont vos pronostics pour 2022 ?

Je me garderai bien d'un pronostic pour 2022. Nous sommes dans une situation où, aujourd'hui, la visibilité pour les entreprises exportatrices est à mon sens limitée. Notre solde commercial, vu les cours des produits énergétiques que nous importons d'Arabie saoudite, devrait se détériorer encore. C'est une situation inquiétante, c'est certain. Mais je fonde surtout de grands espoirs pour que nos entreprises parviennent à établir des partenariats durables, avec une présence pérenne en Arabie saoudite, qui peut être et qui doit être, un des piliers de notre présence dans la zone ANMO. ◆

PROPOS RECUEILLIS PAR LAURENCE PLOUVIER

CCFA (Chambre de Commerce Franco Arabe) : **Vincent Reina** (ci-contre) vient d'être réélu à l'unanimité à la présidence de la CCFA pour un mandat de trois ans. Président de la chambre depuis 2016, seul candidat en lice, il a annoncé son ambition de réaliser un mandat à la fois de relance et d'évolution de la CCFA, créée en 1970. Le président Reina entend ouvrir la CCFA sur de nouveaux partenariats et renforcer ses actions pour promouvoir les relations entre entreprises françaises et arabes.

Chambre franco-arabe : Benchaâboun expose devant les opérateurs économiques français les atouts d’investissements au Maroc

La Chambre de Commerce franco-arabe, présidée par Vincent de Reina a reçu ce mercredi 30 mars Mohamed Benchaâboune, ambassadeur du Royaume du Maroc dans le cadre d'un « Petit déjeuner » de travail qui a réuni une centaine de chefs d'entreprises, d'opérateurs et d'investisseurs. Cette rencontre constitue, rappelons-le , la première sortie publique de Mohamed Benchaâboune destinée, entre autres, à présenter lors d'un riche exposé les atouts économiques, diplomatiques, commerciaux, industriels, touristiques et autres que le Royaume offre sur le mode d'une plate-forme inédite.

A cette occasion, M. Benchaâboune a plaidé en faveur de la coopération exemplaire entre le Royaume du Maroc et la France, la force des liens entre les deux peuples, leur complémentarité historique, le souci partagé de construire un modèle de partenariat, la politique commune en faveur d'un espace méditerranéen tourné vers la paix, la sécurité et la prospérité. Il s'est fait également l'avocat « pro domo » d'une vision de « coopétivité »qui impliquerait une stratégie de co-développement en Afrique.

Voici le texte intégral de son allocution :

« C'est avec grand plaisir que je prends part à cette rencontre et me réjouis d'avoir l'opportunité de développer, durant le temps qui m'est imparti, quelques pistes de partenariat France Maroc revisité et redynamisé nous permettant de nous inscrire dans les nouvelles priorités du monde de demain et de jouer, ensemble, un rôle central pour l'axe Eurafricain.

« Mais au préalable, je voudrais vous remercier, M le Président, pour avoir organisé cette rencontre à la Chambre de commerce Franco arabe, un espace qui permet aux entrepreneurs, aux hommes d'affaires et aux politiques de se parler, de s'écouter et de partager … L'occasion pour moi de rendre hommage aux créateurs de cette chambre de commerce et de rappeler que la première sortie à l'international a eu lieu en 1974 à Casablanca.

Ce monde qui est marqué par la succession des crises, par l'augmentation des incertitudes, par les tensions géopolitiques, les conflits armés et les coups d'Etat. Ce nouveau monde nous interpelle collectivement à plus d'actions en phase avec les ruptures qui en découlent… L'Europe qui voit le retour du tragique à ses portes est en train de préparer sa mue pour être plus politique, plus souveraine, plus écologique et plus digitale. L'Afrique comptera, dans une vingtaine d'années, plus de deux milliards d'âmes. Elle est forte de sa jeunesse et de ses ressources naturelles. C'est le continent où, naturellement, l'Europe devra investir massivement car nos destins sont liés. Ce n'est pas un hasard si l'UE a annoncé au mois dernier, à l'occasion de la visite de Mme Von der Leyen au Maroc et au Sénégal, un plan d'investissement en Afrique de 150 milliards d'euros d'ici 2027.

Comme vous le savez, après la crise pandémique et ses conséquences sur les plans économique, financier et social, nous avons eu ces derniers mois une série d'événements au Sahel ; des coups d'état ainsi que la résurgence du terrorisme. Et puis il y a un mois la guerre en Ukraine a éclaté aux frontières de l'Europe, pour la première fois depuis 1945, ce qui va aggraver les tensions inflationnistes, la volatilité des marchés et les cours des produits énergétiques et des produits de base.

L'urgence de se préparer à une autre économie souveraine

« La mondialisation aidant, tous les pays en subiront les effets notamment, ceux ne disposant pas de pétrole ou de gaz et ceux qui importent les céréales ou encore le soja. D'où, l'urgence de se préparer à une autre économie plus souveraine, moins dépendante des énergies fossiles avec une nouvelle distribution des chaines de valeur. D'où, l'urgence de repenser la place de notre région dans ce nouvel ordre mondial, de dessiner des trajectoires et des lignes force, tout en y intégrant le temps long nécessaire à la gestion des transitions. Ces mutations toucheront nos modes de vie, de production et de

gouvernance. Nous devons réfléchir ensemble à une vision plus ambitieuse, portée au sommet de nos Etats, par Sa Majesté le Roi et par le Président de la République, en terme de synergies politiques économiques culturelles entre nos deux pays et en terme de construction d'une zone de prospérité partagée et de positionnement international de la région, de sa stabilité, confortés par une gouvernance fluide et adaptée.

Dès lors, il nous appartient de répondre aux questions de fond suivantes :

– Que pouvons-nous faire ensemble à hauteur des nouveaux enjeux et de nos responsabilités face aux défis communs régionaux ?
– Comment consolider mais surtout explorer de nouveaux instruments et dispositifs de partenariat plus proactifs, explorer d'autres formes de coopération et de Co développement d'une relation qui regorge de potentialités et de promesses de croissance et de développement ?
– Comment bâtir cet avenir de coopétition que vous évoquez Mr le Président en unissant nos forces pour passer d'une **stratégie** défensive (réduction des coûts) à une **stratégie** conjointe plus « offensive » afin d'être plus innovants et de créer plus de valeur et de se différencier des concurrents ?
Pour cet avenir de coopétition, le Maroc dispose de beaucoup d'atouts et d'un fort potentiel ; permettez-moi de rappeler :
La position géopolitique et géoéconomique du Royaume hautement stratégique entre l'Afrique et l'Europe.

La stabilité politique du Maroc et sa résilience face aux ondes de choc qui traversent la région à laquelle il appartient

Son modèle démocratique qui repose sur la Constitution de 2011 et sur des élections organisées tous les cinq ans qui débouchent sur une alternance politique pour gouverner tout en assurant une place de plus en plus importante de la femme (25% des sièges du parlement et 7 ministres sur 24 qui composent le gouvernement)

« Une économie ouverte sur le monde, conforté dans un NMD qui esquisse les grandes lignes du Maroc à l'horizon 2035, avec des dizaines d'accords de libre-échange notamment, avec l'UE, les Etats unis, la Turquie et plusieurs pays arabes qui permettent aux produits fabriqués au Maroc d'être exportés à des taux préférentiels vers plus d'un milliard de consommateurs.

L'un des outils de cette politique d'ouverture c'est le port Tanger-Med. Situé à 14 km à peine des côtes espagnoles, et sur la voie de passage du commerce maritime mondial Est-Ouest entre l'Asie, l'Europe et l'Amérique du Nord,

Tanger Med est devenu une plateforme logistique aux portes de l'Europe mais aussi du monde

Le Maroc est un pays qui réforme et qui avance vite dans la mise en oeuvre de ces réformes. Je vais vous relater quelques réformes de 2021 : o Réforme fiscale, une loi-cadre a été promulguée. Elle donne de la visibilité aux opérateurs économiques sur les cinq prochaines années et même bien au-delà et s'aligne sur tous les principes de bonne gouvernance fiscale de l'UE

« Réforme des EEP qui consiste notamment, à optimiser le portefeuille des entreprises publiques et l'amélioration de leur gouvernance à travers la création d'une agence des participations de l'Etat, visent à augmenter l'impact de leur action sur l'économie et ce, de par le rôle central que joue ces EP en matière d'investissement.

Réforme du PPP à travers l'allègement des procédures et l'élargissement du recours aux PPP pour les collectivités territoriales. La finalité étant de réserver une place plus importante à l'investissement privé

D'un autre côté, la structure de l'économie marocaine, s'appuyant sur une infrastructure de classe mondiale, a progressivement changé. Elle est en rupture avec l'image prédominante d'une économie dominée par les aléas d'une agriculture prépondérante et par l'exportation de produits primaires. Il s'agit désormais d'une économie tertiarisée où les services représentent 55% de la valeur ajoutée et contribuent fortement à la croissance et à la création d'emplois. Les résultats de cette transformation sont probants et aujourd'hui, l'industrie automobile, l'aéronautique et l'électronique réunis, rivalisent en recettes d'exportation avec celles des secteurs traditionnels (phosphates et dérivés, agriculture ou encore le textile et habillement).

Des politiques sectorielles ambitieuses

« Depuis le début du règne de Sa Majesté, le Maroc conduit des politiques sectorielles ambitieuses pour diversifier son économie et tirer parti de la mondialisation : Plan Emergence puis plan d'accélération industrielle, Plan Maroc-Vert puis Generation Green, Plan Azur pour le tourisme, Plan Halieutis pour la pêche, Casa Finance City hub africain pour les services financiers. Ces différentes stratégies ont permis de doter le pays de plateformes de production, de logistique et de services financiers aux standards internationaux attirant les investissements étrangers directs **(IED)** et les entreprises de classe mondiale (Renault, Peugeot, Safran, Boeing, Airbus, etc.).
Une nouvelle charte d'investissement dont les principales composantes ont été présentées récemment à Sa Majesté le Roi devra être adoptée

incessamment. Elle repose sur des mesures de soutien modulables en fonction des priorités du gouvernement, des territoires et des secteurs.

Une politique de verdissement de l'économie et de développement durable qui s'est traduite par une mise en place de plans et de processus qui conjugue le développement avec une approche d'économie verte et de décarbonations.

« Aujourd'hui le Maroc parie sur le développement et la croissance avec le soutien de la mobilisation des compétences de sa diaspora et de ses 43 000 étudiants présents en France.

Le Maroc parie sur une coopération avec ses partenaires et en premier lieu avec la France à la hauteur des enjeux et des défis de la région. En tenant compte de ces atouts et potentiels, comment explorer de nouveaux horizons pour un partenariat plus ambitieux et plus étroit entre la France et le Maroc ?

Dans ce monde marqué par les mutations et d'accélération des changements géopolitiques, écologiques, numériques, il s'agit :

- De s'adapter, d'être à l'écoute des besoins et des attentes, d'être, en un mot, en phase d'une réalité en mouvement
- D'exploiter pleinement le potentiel d'opportunités qu'offre une jeunesse bien formée, de valoriser notre proximité géographique et culturelle ainsi que nos complémentarités en élaborant, ensemble, une nouvelle stratégie en rupture avec les schémas d'antan
- De travailler sur des partenariats gagnant- gagnant pour les entreprises qui considèrent le Maroc non comme un simple marché, mais comme un partenaire, avec transfert de savoir-faire, formation, création d'emplois. Un partenaire pleinement inscrit dans une chaîne de valeur internationale en mettant en connexion les sites marocains, les sites français, les sites africains et européens au bénéfice de tous.
- D'ériger la colocalisation en partenariat gagnant-gagnant dans l'espace euro-méditerranéen en mettant en avant les concepts de compétitivité partagée et de coopétition. Comment ? C'est la question qui revient de manière récurrente lors des différents forums France–Maroc avec une réponse esquissée à plusieurs reprises par des ministres parmi lesquels Feu Nicole Bricq qui en 2014 avait déjà résumé les termes de l'équation :

Miser sur des partenariats croisés

« *Le Maroc est une terre de croissance où les entreprises veulent investir et il est aussi un levier de compétitivité pour la France. Nous devons raisonner en termes d'espaces communs euro-méditerranéens qui*

permettraient aux investissements réalisés au Maroc d'avoir davantage de retombées positives en termes de recherche et développement, en termes de balance des paiements, et en matière d'emplois. Plutôt que de parler de délocalisation, nous devons raisonner en termes de distribution des chaînes de valeur qui renforcent la compétitivité des entreprises et leur permettent de remporter des marchés et donc de créer des emplois. »
Pour cela, il faut :

- Miser sur des partenariats croisés en multipliant les co-investissements en appui de la coproduction avec ouverture du capital des entreprises françaises à leurs partenaires
- Soutenir des écosystèmes composés d'un maillage d'entreprises de PME et TPE et de l'émergence des écosystèmes industriels associant enseignement-formation, transfert de savoirs faire et savoirs techniques
- Investir massivement dans la formation de filières comme l'intelligence artificielle, la *biotech*, le *deep-learning*, les neurosciences, … et préparer en nombre suffisant des talents capables de relever les défis dans ce domaine et favoriser l'émergence de startup de part et d'autre de la méditerranée.
- S'appuyer sur l'action extérieure des collectivités locales dans ces nombreux domaines tels l'urbanisme-construction, l'eau-assainissement, les transports, le tourisme
- Encourager les Filières comme celles des énergies renouvelables, de l'agroalimentaire de l'industrie automobile et de l'aéronautique
- D'autre part, la dimension développement durable et décarbonations est une dimension clef et transversale de l'économie de mon pays qui travaille sur une politique très volontariste en matière d'énergies renouvelables, d'efficacité énergétique, d'économie circulaire, de valorisation des déchets, de décarbonations… Tous ces secteurs font l'objet d'une volonté politique très forte, portée au plus haut niveau de l'État. (…) Les solutions liées à la question de l'eau, de l'énergie ou de la sécurité alimentaire peuvent être amenées dans le cadre de partenariat public-privé, d'échanges Nord-Sud et d'échanges Sud-Sud.
- Encourager des filières comme celle du textile qui reprend des couleurs grâce à une réactivité et à une proximité qui permet d'avoir des délais de livraison très courts, des filières agroalimentaires qui exigent une qualification des hommes et des procédés pour s'adapter à des normes européennes de plus en plus exigeantes.
- Passer d'une **stratégie** défensive à une **stratégie** conjointe plus « offensive » afin d'élargir nos marchés, de créer plus de valeur pour une prospérité partagée

« L'axe « Eurafricain », selon une approche prospective, représente le scénario le plus plausible, d'alliances entre l'Europe et l'Afrique, pour faire

face aux défis du Monde multipolaire et concurrentiel. Le Maroc qui dispose d'un réel potentiel de développement à la faveur de sa géographie et de la profondeur historique de sa relation avec l'Europe et l'Afrique, et à la faveur des réformes entreprises est appelé à se positionner au coeur de cet Axe « Eurafricain ».

La France qui plaide pour une Europe plus souveraine, plus écologique, plus digitale et plus solidaire a mis en haut de la hiérarchie de ses priorités un nouveau partenariat renouvelé avec l'Afrique. Le Maroc qui a constitué selon les historiens « des siècles durant le coeur battant politique, religieux, économique et commercial de tout l'ouest saharien » est aujourd'hui un acteur économique et politique important en Afrique et demain un hub africain et un partenaire de choix de la France et de l'Europe.

« La réorganisation des chaines de valeur internationales , les exigences de lutte contre le changement climatique avec ses effets sur la migration, les évolutions politiques des positions de nombre de pays comme les Etats Unis, l'Allemagne et plus récemment de l'Espagne sur l'affaire du Sahara ont permis au Maroc d'anticiper pour raccourcir les chaines de valeur et faire de la logistique un levier de développement. Le Maroc a ainsi renforcé sa position de hub logistique international au Nord comme en témoignent le développement de multinationales et entreprises .

« J'ai en tête , l'exemple de *Decathlon*, qui en 2017 a ouvert un centre logistique de 20.000 m2 à Tanger Med pour approvisionner le Maroc et plusieurs pays d'Afrique . Cinq ans plus tard, le groupe français a doublé la superficie de son hub et exporte des millions de produits vers le reste du continent : Congo, Côte d'Ivoire, Ghana, Kenya, Sénégal, Afrique du Sud, etc. D'autres distributeurs, tels que 3M, Denim, ainsi que des logisticiens comme DHL, Gefo ou Nippon Express se sont positionnés également dans le Nord du Maroc.

Les provinces du Sud ont conféré une nouvelle centralité au Royaume

« Au sud du Maroc, le développement des provinces du sud a donné une nouvelle centralité au Royaume. Le port de Dakhla Atlantique, futur hub régional, va dans quelques années repositionner toute la région sur les routes maritimes tout en assurant le développement économique, social et industriel de la région dans tous les secteurs productifs (pêche, agriculture, mines, énergie, tourisme, commerce, industrie manufacturière)

Cette réalité historique et géographique renforce la profondeur historique de la relation entre le Maroc, l'Europe et l'Afrique. Dans ce sens les provinces du sud avec la région de Dakhla en pleine mutation ont apporté une nouvelle centralité du royaume. Ces provinces représentent un passage

incontournable entre le Maroc et l'Afrique et constitue une porte d'entrée vers l'Afrique de l'ouest.

Le Maroc, de par sa politique africaine, sa réinsertion en 2017 au sein de l'UA et son intégration de principe à la CEDEAO et à la Zlecaf, peut jouer un rôle stratégique d'intermédiaire entre l'Europe et l'Afrique. Le pays se positionne comme intermédiaire dans la division internationale du travail. Avec son statut d'Associé avancé dans l'espace euro-méditerranéen et son ouverture sur les pays africains subsahariens, Il joue le rôle de hub.

« Ce qui n'est pas une nouveauté car ses politiques de coopération, ses partenariats Maroc–UE ou Maroc–Afrique s'étalent sur plus d'un demi-siècle et doivent être analysés sur le temps long pour une projection dans l'avenir. Cette projection nécessite cependant une nécessaire révision et adaptation aux nouvelles configurations géopolitiques qui intègrent les grands défis : sécurité, lutte contre les changements climatiques, maitrise des migrations, … Autant de défis qui s'ils sont relevés assureront un véritable développement de l'Afrique, de l'Europe et donneront du sens à cet avenir de coopétition. Coopétition portée par la France et le Maroc deux pays amis et alliés qui ont su développer une singulière et extraordinaire relation, une relation appelée à se renforcer.

Une densité der relations exemplaire

« Tout y milite pour favoriser et renforcer ce qu'on qualifie « *l'Axe Paris-Rabat* », un noeud central pour notre région. Le Maroc a fait le choix de l'ancrage au marché européen et bénéficie du Statut avancé. Depuis plus d'une décennie il s'est engagé dans une véritable mutation économique et politique. En partenaire déterminé, il a su se fixer un cap politique et économique et favoriser les tendances qui vont dans le sens du processus de rapprochement avec les normes et réglementations européennes.
La densité des relations entre nos deux pays est illustrée par les liens humains, culturels et économiques. Le Maroc abrite quelque 38 groupes français du CAC 40 et constitue, ce faisant, le premier partenaire économique et commercial dans la rive sud-méditerranéenne de la France. De Tanger, le groupe Renault exporte désormais et renforce ses capacités de production, la France participe au programme ambitieux du Maroc des infrastructures, tramways dans les villes de Rabat et de Casablanca, ainsi que le TGV. On ne peut mesurer le partenariat maroco-français qu'à l'aune de plusieurs décennies au cours desquelles France et Maroc ont consolidé un partenariat stratégique exemplaire, au niveau de tous les secteurs d'activité, automobile, aéronautique, pharmacie, recherche, énergie, éducation formation, agriculture et tourisme avec la mise en place de plusieurs pôles d'excellence ..De par sa position de carrefour entre l'Afrique, l'Europe, le Maghreb et le monde arabe, le Maroc constitue, un réel

prolongement géostratégique pour la France. Ce n'est pas une clause de style que d'avancer le postulat que la France qui dispose du Plan France 2030 et le Maroc qui dispose du Nouveau modèle de développement peuvent se projeter dans l'avenir et construire ce partenariat triangulaire qui donne ses lettres de noblesse à cette coopération Sud-Sud »

L'allocution du président de la Chambre de commerce franco-arabe, Vincent de Reina :

« Votre présence M. Benchaâboune ce matin à la CCFA montre tout l'intérêt que nous portons au Maroc. Fin connaisseur de l'économie vous serez un précieux atout pour développer la relation France Maroc et nous dire comment repenser la manière de commercer avec le Maroc ..

« Un Maroc qui ne cesse de nous impressionner car nous avons depuis plus de 20 ans suivi les déclinaisons des différents plans sectoriels , le travail de la commission pour le nouveau modèle de développement qui s'est penché sur les défis du Royaume , questions sociales , stress hydrique sécurité énergétique, sécurité alimentaire .. et dernier exemple la gestion du Covid avec son approche sanitaire intelligente, le soutien apporté aux ménages, la réorientation de l'économie pour passer ce moment difficile, une gestion qui a été saluée à l'international notamment par la banque Mondiale »

Questions posées au débat : comment mieux travailler pour rayonner ensemble, France et Maroc en Afrique ? Comment agir pour avoir une offre convoitée par les puissances telles que la Chine, l'Inde ou la Russie ?

Réponse : « il faut agir en complémentarité, actionner les leviers de chacun et s'appuyer sur les points de force ».

Pour l'Afrique il faut impérativement tenir compte des spécificités de chaque pays avec un discours et des actions adaptées …

Concernant la dépendance de nos pays liés à la chaine de valeur , il faut redistribuer , multiplier nombre des acteurs pour réduire le risque : le Maroc se positionne pour capter une partie de la chaine de valeur compte tenu de ses atouts notamment en terme de proximité et de qualité de sa logistique

Autres questions sur l'Axe Europe-Afrique , sur le Partenariat public-privé déjà expérimenté par el Maroc et qui intègre aujourd'hui de l'innovation dans ses dispositifs pour trouver le meilleur équilibre en terme d'efficacité. Une série de question sur la formation , la perception du Maroc, sur comment changer le regard , sur l'énergie , sur la coopération décentralisée et l'avenir de nos relations au regard de la crise internationale. »