

(Par Lassila KARUTA, AWP)

Stein (awp) - Les entreprises suisses s'intéressent davantage à l'Afrique, mais les investissements et les chiffres d'affaires demeurent encore modestes. Des acquisitions ou partenariats avec des sociétés bien établies représentent une solution pour s'y implanter et se développer, estiment les spécialistes du continent.

"L'Afrique est un marché intéressant pour les entreprises, parce que plusieurs secteurs sont en train de se développer rapidement", a mis en exergue Khaldoun Dia-Eddine, professeur à la haute école zurichoise ZHAW, lors d'une conférence sur le partenariat en Afrique organisée par le Cercle d'affaires Suisse-Afrique. La grande quantité de main-d'oeuvre disponible attire aussi des entreprises.

Quelque 980 millions de francs ont été investis par la Suisse en Afrique en 2015, en particulier par le gouvernement, selon ce spécialiste. Les exportations helvétiques vers l'Afrique tournent pour leur part autour des 3 milliards.

___ Acquisitions privilégiées

Outre la complexité culturelle et réglementaire propre à chacun des 54 pays qui forment ce continent, la nécessité d'investir à long terme constitue aussi un défi. "Espérer un profit au bout de cinq ans n'est pas réaliste", a relevé Frederick Crawford, cadre de Standard Bank, précisant que l'acquisition d'une entreprise locale représente l'approche la plus rapide pour mettre un pied en Afrique.

Ringier a ainsi misé en partie sur des rachats de sociétés locales pour s'établir dans huit pays ces cinq dernières années. Le groupe de médias a établi deux divisions, l'une spécialisée dans les annonces publicitaires notamment dans l'immobilier et l'automobile, et la deuxième constituée d'un site d'informations.

"Le secteur des annonces publicitaires a été développé surtout par des acquisitions, tandis que Ringier Afrique a lancé lui-même le site d'information Pulse présent dans quatre pays", a fait remarquer à AWP Tim Kollmann, directeur de la division Publications numériques.

Le site d'informations Pulse compte environ 350 collaborateurs répartis entre Lagos, Accra, Nairobi et l'Ouganda, a relevé M. Kollmann. Pulse revendique 120 millions de lecteurs et 200 millions de vidéos visionnées par mois.

Enregistrant un chiffre d'affaires encore insignifiant par rapport à l'ensemble des recettes du groupe - 1 milliard de francs en 2017 - le responsable a cependant indiqué vouloir doubler les ventes cette année grâce aux revenus publicitaires, principale source de revenus.

___ Réalité complexe

Des groupes comme Syngenta n'hésitent pas à se développer via des acquisitions. L'agrochimiste bâlois, présent depuis un demi-siècle sur le continent, a ainsi racheté le producteur de semences de maïs blanc MRI pour s'implanter en Zambie.

La filiale du chinois Chemchina génère plus de 300 millions de dollars en Afrique et au Moyen-Orient, comparé aux 12,7 milliards de recettes dégagées l'année dernière par l'ensemble du groupe. "En Afrique, nos marchés les plus importants sont l'Afrique du Sud, le Kenya, l'Egypte et le Maroc", a précisé à AWP Pierre Cohadon, directeur de la région Afrique et Moyen-Orient. D'autres

pays tels que le Nigeria, la Côte d'Ivoire et la Zambie recèlent aussi du potentiel pour le conglomérat.

M. Cohadon anticipe une "certaine croissance" des recettes cette année, tout en soulignant que le 4e trimestre est décisif pour la marche des affaires. "Jusqu'ici, ça va même si ce n'est pas l'euphorie", a tempéré l'ingénieur.

Le conglomérat est souvent confronté au manque de liquidités des agriculteurs africains n'ayant pas accès aux crédits et à la volatilité des monnaies locales face au dollar américain. "Mais pour le moment l'évolution des devises est plutôt satisfaisante."

Preuve de la complexité du continent, le fabricant suisse de tire-lait Medela trouve de plus en plus de clients pour acheter ses produits dans la gamme de prix supérieure. Disposant d'un portefeuille d'articles allant de 50 à 400 francs, 70% des recettes sont générées avec des produits coûtant plus de 200 francs en Afrique.

"Pour le moment, nous ne générons qu'environ 1% des ventes en Afrique", a relativisé Marc Küng, notamment responsable de la distribution sur ce continent. "Grâce à un partenariat avec une organisation non-gouvernementale, le Congo est devenu notre marché le plus important", a ajouté M. Küng.

Actif aussi en Afrique du Sud, au Kenya et au Nigeria, Medela compte mettre un pied en Afrique de l'Ouest. "Nous avons trouvé un distributeur présent dans plusieurs pays de cette région", a-t-il précisé.

lk/al/ol

<u>Wire</u>	<u>Rubrique</u>	<u>Branche</u>	<u>Pays</u>
P	ERN	CHM	CH
E	FOC	PUB	
	ECO		

[{Table: Name = "TGCompanies"}]

Ringier AG	Zofingen	www.ringier.ch
------------	----------	----------------
