

# La Provence

## de l'économie

BOUCHES-DU-RHÔNE MARDI 9 NOVEMBRE 2021 - N°8914 - CAHIER2 - NE PEUT ÊTRE VENDU SÉPARÉMENT

## L'Afrique, Eldorado d'avenir pour la région sud

Opération séduction, réseautage, implantation d'entreprises des deux côtés de la Méditerranée. La métropole tente de s'imposer comme porte d'entrée de l'Europe.

**L**e constat est posé. 1,2 milliard d'Africains au seuil d'une émergence programmée, assumée et portée par une nouvelle génération d'entrepreneurs remarquables, adossée à une classe moyenne en croissance de plus de 350 millions de personnes. Le continent africain se trouve aujourd'hui au centre des mutations du monde. En 2050, ce chiffre se porte-

ra à 2,4 milliards, dont 60% de moins de vingt-cinq ans. L'Afrique a enregistré une croissance économique moyenne de 6% par an au cours des dernières années, accompagnée par une croissance démographique de 7%. Près de 14% des exportations du département des Bouches-du-Rhône s'effectuent vers l'Afrique, principalement en Algérie, en Tunisie, au Maroc, en

Égypte et au Nigeria. La Métropole Aix-Marseille Provence se situe dans le Top 3 français pour l'attractivité en Afrique avec quatre-vingt-dix-huit entreprises disposant d'une filiale dans ce continent et au deuxième rang national pour le nombre de sociétés ayant un actionnaire majoritaire africain. Les exemples ne manquent pas. Des liens existent concrètement et les

entreprises du territoire n'ont pas attendu la nouvelle tendance pour investir, collaborer et faire du business avec l'autre rive. Pour les réseaux d'influence économique, l'objectif est simple : accélérer pour ne pas manquer le coche.

[➔ Suite en pages 2 et 3](#)



Le port marocain de Tanger Med, le premier port d'Afrique et de Méditerranée, est relié à Marseille depuis novembre 2020 par une ligne maritime directe dite "ropax" (trajet et passagers) opérée par La Méditerranée.

PHOTOM.DC

# Le rachat d'Alteo par UMS est une nouvelle étape

Les entreprises originaires du continent africain investissent aussi en France. 1300 sont originaires d'Afrique du Nord, une centaine d'Afrique subsaharienne. Mais le rachat de l'usine de Gardanne est une première.

La France, pays particulièrement attractif l'an passé puisque premier destinataire des investissements étrangers en Europe, est aussi prisé des investisseurs africains. Il suffit pour s'en convaincre de regarder le bilan 2020 des investissements directs pour voir que l'Hexagone est bien le premier pays d'accueil européen des investissements subsahariens avec 14 projets qui sous trois ans, doivent permettre le maintien ou la création de 150 emplois. Ils s'ajoutent à la centaine de sociétés qui ont déjà franchi le pas. Le même constat s'opère avec l'Afrique du Nord à l'origine de 15 projets l'an passé. Soit la création ou le maintien de 241 emplois, toujours sur une période de trois ans, qui sont venus s'ajouter aux 1300 acteurs économiques déjà présents.

Par pays, le constat apparaît davantage encore révélateur. C'est ainsi que huit projets ont pour origine la Tunisie, six le Maroc et un autre l'Algérie. Quatre projets ont été conçus en Côte d'Ivoire, trois au Sénégal, autant en Afrique du Sud. Enfin, deux projets ont pour origine le Mali et un autre Madagascar. Les secteurs concernés sont divers, qui vont du conseil et de l'accompagnement des entreprises à l'agriculture, en passant par le photovoltaïque, le paiement sécurisé, le big data ou encore la transformation digitale.

Mais le bilan à venir sera sans aucun doute révélateur d'un nouveau pas franchi avec la reprise dans notre région d'un acteur industriel qui n'a rien de négligeable : Alteo. L'usine de production d'alumine de spécialité implantée depuis le XIX<sup>e</sup> siècle à Gardanne et régulièrement modernisée depuis, a en effet été acquise au tout début de cette année à la barre du tribunal de commerce de Marseille par un investisseur Gui-



néen : United mining supply (UMS). Une entreprise familiale dont le président, Fadi Wazni, est un franco-libano-guinéen. Après avoir fait des études à Nice et être devenu entrepreneur en Guinée, il a développé UMS jusqu'à en faire le leader du transport et de la logistique minière en Afrique de l'Ouest. Dans un entretien à La Provence en septembre dernier, Fadi Wazni expliquait "que l'entrepreneuriat n'a pas de nationalité". Il ajoutait d'être pris d'affection pour la Guinée où il voulait importer des marchandises diverses pour les travaux publics. "C'est là que j'ai compris que la logistique était plus importante que la marchandise fournie et c'est devenu mon métier. Que j'ai ensuite étendu aux secteurs pétroliers et miniers à partir

de 2006". Si UMS n'est pas la première entreprise africaine de cette taille à prendre pied dans l'Hexagone (elle réalise dans un monde un chiffre d'affaires d'environ 800 millions d'euros et emploie 5000 personnes en Afrique, aux États-Unis et en Asie), l'investissement consenti - de l'ordre de 30 millions d'euros pour transformer le mode de production des alumines de spécialité en met fin au procédé Bayer utilisé depuis 125 ans mais jugé trop polluant - est en

Depuis sa reprise par l'investisseur UMS et dans un contexte économique très dynamique, Alteo a renforcé de 50 % ses capacités de broyage de produits super fins.



revanche le premier de ce type qui émane d'un groupe origine de Guinée. Comment et pourquoi a été prise cette décision ? Fadi Wazni explique que tout est parti d'une relation avec Alteo à qui il était envisagé de vendre de la bauxite extraite en Guinée de la plus importante mine du monde. Mais Alteo rencontrant des difficultés, l'approche commerciale s'est transformée en une opportunité. "Alteo a un savoir-faire irremplaçable et la demande en alumines de spécialités ne peut que progresser", apprécie Fadi Wazni. Qui n'exclue pas la construction en Guinée d'une raffinerie qui permettrait de valoriser sur place la bauxite extraite grâce à l'expertise d'Alteo. De quoi faire de cet investissement un outil de coopération.

Jean-Luc CROZEL

## LE POINT DE VUE DE YVES DELAFON

### "Nous avons plus besoin de l'Afrique qu'elle n'a besoin de nous"

L'Afrique, Yves Delafon, président d'Africalink (voir par ailleurs en page 3) et co-fondateur de la Banque de commerce et d'industrie (la BCI) dont le siège est à Nouakchott, la capitale de la Mauritanie, la connaît bien. "Cela fait 40 ans que je travaille sur ce continent et j'ai toujours été convaincu de son potentiel et de l'utilité de faire de Marseille et au-delà de sa région au sens large, le cœur d'une relation entre ce continent et l'Europe. C'est une idée qui fait son chemin petit à petit et il reste encore à convaincre. Je trouve que c'est dommage".

Pourquoi ? "D'abord parce que l'Afrique regorge de matières premières qui se raréfient ailleurs dans le monde et sont convoitées par la Chine, les États Unis, l'Inde et même des pays comme la Turquie. C'est un ensemble complexe de 54 États dont quelques-uns se détachent - par exemple l'Égypte, le Maroc, l'Algérie, la Tunisie, l'Afrique du Sud, le Kenya et l'Angola - et réalisent 70% du produit intérieur brut (le PIB) du continent qui est à peu près l'équivalent de celui de la France. Et bien évidemment, ces pays sont courtisés, d'où la nécessité de s'y intéresser. Avec d'autant plus d'intérêt que pour nombre d'observateurs et

moi-même, l'Afrique va devenir, quoi qu'on en pense, le moteur de l'économie mondiale".

"Mais il y a une seconde raison : ces pays évoluent et développent aussi une classe moyenne, ainsi qu'une élite politique qui toutes deux prônent un développement endogène. Ils ont également des entrepreneurs qui émergent. Apparaissent des start-up qui ciblent notamment le digital et apportent des solutions innovantes que nous ne voyons pas, mais aussi sont très adaptées à des besoins. Au Kenya par exemple, plus de 80% de la population achète et vend à partir d'une application mobile. Il s'agit là de signaux visibles qu'il faut prendre en considération et accompagner parce que du fait de notre histoire, nous avons une proximité culturelle. Et puis ces entreprises qui émergent seront celles de demain et si nous ne sommes pas à leurs côtés, d'autres y seront. J'ajoute que la Chine ou les États Unis mobilisent des dizaines de milliards en Afrique de l'Est ou pour accompagner de grands projets généralement structurants, mais que ce créneau de la PME qui est à notre portée, reste actuellement vide pour une tranche comprise entre 50 000 et 1 million d'euros. C'est un trou dans la raquette dont



Yves Delafon, président d'Africalink et co-fondateur de la banque BCI dont il est administrateur.

nous devons profiter en nouant des partenariats. Ce qui est l'objet d'Africalink. Il faut donc saisir des opportunités en misant sur la Francophonie certes, mais en allant au-delà. Il suffit de parler Anglais ! Car ma conviction est qu'aujourd'hui, nous avons plus besoin de l'Afrique, qu'elle n'a besoin de nous".

Yves Delafon l'estime nécessaire : "Il faut réécrire dès à présent notre manière de collaborer avec les pays Africains". Puis le banquier de poursuivre : "Il y a un autre signal dont il faut tenir compte et qui est nouveau, c'est l'intention qu'ont plusieurs entrepreneurs Africains d'investir chez nous. L'argent ne manque pas et eux aussi voient les opportunités à saisir. Regardez le rachat de l'usine Alteo de Gardanne (voir par ailleurs). Je peux même vous dire qu'il y a des jeunes entrepreneurs marocains qui envisagent des acquisitions chez nous, dans le digital. Il faut voir ces évolutions et surtout, rompre avec les clichés pour se dire qu'il y a des cartes à jouer et que nous sommes à l'avant-garde. Et encore une fois, je pense que nos PME ont un rôle à jouer car la plupart savent comment aborder l'Afrique francophone et s'y développer en ayant une culture de proximité".

/PHOTO DR

J.-L.C.

## Pourquoi l'Afrique intéresse les réseaux

Les agences de développement s'accordent à dire qu'elle va tirer la croissance mondiale dans 20 ans.

Suite de la 1<sup>re</sup> page

Marseille, Hub de l'Afrique du XXI<sup>e</sup> siècle? Ces dernières semaines, on note une focalisation sur le sujet. Journée du club de l'immobilier, campagne pour l'élection du président de la chambre de commerce et travail de fond de l'éminente Africalink. Les enjeux? Développer l'avenir économique et social qui lie les deux rives. "Nous n'avons pas attendu la venue d'Emmanuel Macron pour dire que la métropole est la porte d'entrée de l'Europe du continent africain. Nous sommes capitale de la Méditerranée. Nous devons préserver cette voie et poursuivre l'attractivité de notre territoire, en attirant des talents, les conserver et créer de la richesse", souligne Jean-Luc Chauvin, président de la CCI. L'homme confie d'ailleurs à demi-mot que ce travail de fond ralentit par la crise sanitaire, est "l'un des regrets de la mandature". Pour rappel, la CCIAMP envisageait la création de la Maison de l'Afrique. Mais il l'assure, ce sera un des chantiers prioritaires du prochain mandat. "Parce que l'Afrique est notre territoire naturel". Ainsi le territoire "a une position géostratégique qui le met en pôle position, en Hub entre l'Afrique et l'Europe." Selon lui, le continent africain va "tirer la croissance mondiale des 20 prochaines années.

Toutes les agences de développement internationales s'accordent à le dire. Au-delà des liens historiques, ce sont les liens "de population". "On est un territoire portuaire qui a accueilli des vagues d'immigration. Et aujourd'hui, on a un autre avantage important, nous avons plus de 39 % de notre population qui a moins de 30 ans. Une partie cherche ailleurs à trouver sa place. Et certains de ces jeunes ont un lien avec l'Afrique", constate-t-il, "Est-ce qu'au fond la solution pour développer du business, que chacun trouve sa place et ait un rôle, ce n'est pas de se servir des liens historiques pour tisser des liens de business?"

La plupart des pays d'Afrique ont une croissance annuelle de leur PIB supérieure à 5 %, "quand nous, en France, nous avons 1 %". Enfin, "si on est un peu lucide, nous ne sommes pas les meilleurs en langue étrangère et notamment celle du business international. En Afrique, nous n'avons pas de barrière linguistique." L'avenir tend vers des échanges et des temps forts partagés "indéniables". Tout cela est "logique. Il faut le voir, assurer de le dire et se mettre en situation pour le faire. La première partie du mandat nous devons être le New York de la Méditerranée, avec l'arrivée des câbles sous-marins nous devons devenir le San Francisco." Autre acteur moteur du territoire a misé sur le continent, le club de l'im-



Africalink, club de l'immobilier ou encore chambre de commerce, ont pour objectif de développer les liens et des échanges entre l'Afrique et la région. Déjà des projets immobiliers s'implantent. / PHOTO R.A.

mobilier, qui a cette année, dédié sa thématique aux liens entre les deux rives. En 2020, c'était la première fois qu'une délégation se déplaçait en Afrique de l'Ouest. "Une vraie découverte du marché immobilier et plus large en terme économique. L'Afrique est le continent de demain", assure Antoine Viallet, acteur en immobilier d'entreprise. Et les Marseillais s'implantent farouchement. À l'image de Renaud Tarrazi (pour Duval) qui construit pour Odalys, 20 000 m<sup>2</sup>. "On peut également citer un appel à projets à Dakar, pour la valorisation d'un espace qui appartient à l'État français. L'urbaniste et les notaires sont sénégalais au sein de cette équipe marseillo-dakaroise. On peut parler la même langue sans avoir les mêmes codes", poursuit-il. La liste pourrait être longue. "À Africalink, nous avons conscience que c'est l'Europe qui a besoin de l'Afrique. Ils veulent du business

en parfaite égalité et complémentarité. C'est une chance. Il faut accélérer, créer de l'emploi. Sinon, l'Afrique le fera avec d'autres.", confie Denis Bergé, délégué général. Au sein de la structure métropolitaine lancée en 2017, plus de 160 entreprises sont aujourd'hui membres, dont un tiers sont africaines. Le club est animé par une volonté d'ouverture transnationale incarnée par la création de comités en Afrique dans 8 pays et se développe avec l'ouverture prochaine de 2 autres en Tunisie et à Djibouti. "Nous avons une communauté de confiance et de business réciproque, tous cooptés par l'expérience, la vision et des missions concrètes." Cela passe également par les entreprises du Top 20, dont 40 % d'entre elles sont en relation avec le continent africain (CMA, CGM, Seaffodia, aéroport, OM...). "Ce territoire coche toutes les cases", conclut-on du côté du TOP 20. **Risliène ACHOUR**

### LES BORNES ANTIMOUSTIQUE QISTA

## De belles perspectives au Rwanda, et pas que...

Qista est née à Arles, a grandi sous le soleil aixois à la pépinière Cleantech du Technopôle de l'Arbois avant de poser ses valises à Sénas pour y installer son usine de production. Primée à plusieurs reprises pour sa solution IoT écoresponsable de démositication, la PME provençale poursuit son développement en France comme à l'étranger. En effet, la borne que Simon Lillamand et Pierre Bellagambi ont mise au point, est une arme efficace dans la lutte contre les moustiques. Leur solution reproduit un cocktail olfactif qui attire les fameux culicidés (efficace sur 60 m de circonférence). Quand ils s'approchent de la borne, les moustiques sont aspirés. Et le tour est joué ! "Je rentre d'un déplacement au Rwanda et au Kenya, plaide Pierre Bellagambi, cofondateur, je pars dans quelques jours et je retourne à Djibouti. L'Afrique est bien sûr un continent qui nous intéresse parce que le moustique y est fortement présent et qu'il y fait des ravages."

La PME qui compte aujourd'hui près d'une cinquantaine de collaborateurs et qui devrait réaliser un chiffre d'affaires de 5 à 6 millions d'euros a déjà installé des machines au Burkina Faso, Congo, Sénégal ou encore Djibouti : "Nos produits ont des débouchés pour le BtoB, donc des groupes hôteliers, les entreprises qui ont beaucoup de salariés à protéger. On a des prospects qui sont en capacité de nous passer des commandes. Mais vous savez, le continent africain a des spécificités, il faut les connaître pour continuer à avancer. Cela peut être un atout mais aussi un frein. Mais après tout, on en rencontre aussi en Europe, ou encore aux États-Unis ou au Canada qui porte un intérêt de plus en plus important aux solutions environnementales et technologiques." En effet, l'entreprise provençale fait également les yeux doux au marché américain aussi pour la prévention des maladies que le moustique véhicule.

"L'Afrique reste quand même une zone où on a de grandes ambitions et de bons espoirs de signer des contrats sur des volumes importants." Qista prospecte depuis un an et demi en Asie du Sud-Est où la question des maladies transmises par les insectes (dengue, chikungunya et zika entre autres) reste prépondérante : "C'est la même chose qu'en Afrique, la prospection est longue. Il faut s'adapter à un univers différent et comprendre le marché. Ce n'est pas toujours simple."

G.V.L.



Les bornes Qista se déploient déjà à Djibouti ou au Sénégal. / PHOTO DR

### DANS UN DOMAINE AGRICOLE COMMUNAUTAIRE

## Tysilio lance une station photovoltaïque au Sénégal

Créée en 2016 et basée à Aix et spécialiste en énergie solaire, Tysilio vient de déployer la Tysilio Solar Station (TSS), une solution innovante et économique de production d'énergie à Sédhiou, au Sénégal. L'objectif? Réduire l'impact carbone et les coûts énergétiques d'un domaine agricole communautaire, aujourd'hui dépendant du diesel. Cela permettra de faire 15 000 euros d'économies La TSS est en fait une solution hybride qui permet d'apporter une source d'énergie propre et rentable à tout type d'infrastructure connectée à un réseau défaillant ou onéreux, ou fonctionnant avec des groupes électrogènes.

Le programme des domaines agricoles communautaires illustre la volonté du Sénégal de contribuer à la réduction de la préca-



L'Aixois Tysilio installe au Sénégal une station photovoltaïque innovante de par son concept intégré, écologique, modulable mais aussi déplaçable, répliquable et connectée. / PHOTO DR

"Notre idée est d'être au plus proche de nos clients africains et on travaille avec des partenaires locaux que l'on forme."

rité sociale en milieu rural et périurbain par la promotion de l'entrepreneuriat agricole des jeunes et des femmes. C'est dans ce cadre que la PME a bénéficié d'un accompagnement du dispositif Fasep (Fonds d'étude et d'aide au secteur privé) Innovation Verte de Bercy. Un dispositif qui promeut le développement de technologies, notamment dans le domaine de l'innovation verte.

L'entreprise aixoise n'en est pas à son premier coup d'essai : elle a déjà installé un premier projet pour l'Union européenne en So-

malie et au Mali mais aussi d'autres solutions au Niger pour l'armée allemande, ou encore au Ghana et France. Ainsi, Tysilio a accompagné pendant près de trois ans les équipes Energreen dans la conception et la mise en œuvre du parc photovoltaïque de la Fare-les-Oliviers 2, s'étendant sur une superficie d'environ 4 hectares, se composant de 8 736 modules bas carbone et 18 onduleurs et venant compléter une première tranche de 4,5 MWh en service depuis 2014. "Notre vision est d'aider les entreprises africaines à réduire leur coût de l'énergie, ex-

plicative Xavier Juin, directeur du développement. On leur propose une solution solaire moins chère que le réseau ou que le diesel. Soit le client achète sa centrale, soit c'est Tysilio qui porte l'investissement et leur loue la centrale. Pour l'instant, on a eu surtout des achats mais la location monte et on pense qu'il y en aura de plus en plus dans l'avenir. Notre expertise technique est basée à Aix, mais on a des filiales au Sénégal et au Mali, des filiales sont prévues au Togo et Madagascar."

Geneviève VAN LEDE