

## **GROUPE D'AMITIÉ FRANCE-AFRIQUE AUSTRALE**

### **Le Botswana, terre de richesses et d'opportunités**

*Table ronde du 25 avril 2017 – Palais du Luxembourg*

#### **Participants :**

- M. Léon Charles CISS, directeur de la zone Afrique australe et Océan indien, Orange
- M. Henri de NOBLENS, chef de la planification stratégique et du développement commercial pour la partie subsaharienne de l'Afrique, Saint-Gobain
- M. Alain GRAVENSTEIN, directeur export de la zone Middle East et Afrique, MBDA
- Mme Patricia CHOLLET, chargée des relations avec le Parlement, MBDA
- M. Arthur MINSAT, Chef de l'unité Afrique du Centre de développement de l'Organisation de Coopération et de Développement Économique (OCDE)
- Mme Zolika BOUABDALLAH, en charge des relations avec le Parlement à l'AFD
- Mme Céline THONIARD, en charge du Botswana à l'AFD

#### **Sénateurs présents :**

- M. Antoine LEFÈVRE, Président du groupe d'amitié France-Afrique australe
- M. Jean-Marie BOCKEL, membre du groupe d'amitié France-Afrique australe
- M. Rachel MAZUIR, membre du groupe d'amitié France-Afrique australe



---

**M. Antoine LEFÈVRE** - Mesdames et messieurs, merci de votre présence à cette table ronde sur le Botswana, à laquelle nous tenons particulièrement.

Je remercie également mon collègue M. Jean-Marie Bockel de sa présence. En tant qu'ancien ministre de la coopération et président de la délégation sénatoriale aux collectivités territoriales et à la décentralisation, il est très investi dans les questions liées à l'Afrique. Je lui laisserai le soin de nous délivrer son message dans quelques instants.

Une délégation du groupe interparlementaire d'amitié France-Pays d'Afrique australe doit se rendre au Botswana à la mi-mai. Je serai accompagné à cette fin par notre collègue M. Rachel Mazuir, afin de représenter notre institution dans le cadre des échanges entre le Sénat français et les parlements étrangers. Ce sera l'occasion de faire un point sur la situation politique et économique du pays.

Nous avons eu des contacts très intéressants avec le nouvel ambassadeur de France à Gaborone, M. Pierre Voillery, que nous avons rencontré avant qu'il ne prenne son poste, il y a quelques mois.

Nous avons pu organiser cette mission assez vite, car nous voulons en faire également une opportunité pour les échanges entre la France et le Botswana et le développement des relations économiques entre les deux pays - d'où la table ronde aujourd'hui. C'est en effet le rôle du Sénat de tisser des liens dans ce domaine, compte tenu de la situation économique du Botswana, qui fait partie des économies prospères d'Afrique, avec un taux de croissance de plus de 4 % en 2016. C'est ce que nous souhaitons, en lien avec la mission économique, et c'est le rôle que joue notre ambassadeur sur place.

M. Jean-Marie Bockel, dans son rapport de 2013, avait très clairement identifié le continent africain comme « une terre de promesses ». Le Botswana doit aujourd'hui repenser une économie tournée vers l'exploitation du diamant. Ce pays est en train de revoir son modèle économique. Il est donc important de l'accompagner et d'aider les entreprises françaises qui interviennent dans le domaine des nouvelles technologies, de l'énergie, de l'environnement et des télécommunications à être présentes.

L'objectif de notre rencontre est de pouvoir échanger principalement en matière d'enjeux commerciaux et culturels. Un forum économique sera organisé le 17 mai prochain à Gaborone avec notre ambassadeur, à l'occasion de ce déplacement.

Le Botswana occupe le 150<sup>e</sup> rang des clients de la France. Il est donc important de faire progresser ce classement. La part de marché de la France au Botswana est encore quelque peu marginale. Elle s'établissait à 0,2 % en 2015, l'Afrique du Sud constituant la véritable porte d'entrée économique et géographique dans la région.

Voilà ce que je souhaitais dire en guise d'introduction, en rappelant l'objectif que se fixe la mission dans le cadre du groupe d'amitié France-Afrique australe.

Je laisse à présent la parole à M. Jean-Marie Bockel, afin qu'il puisse mettre en perspective nos échanges de cet après-midi.

**M. Jean-Marie BOCKEL** - Je vous envie beaucoup : c'est un pays passionnant et riche d'opportunités.

Lorsque, avec M. Jeanny Lorgeoux, nous avons rédigé notre rapport, *L'Afrique est notre avenir*, nous étions alors dans une période de grande espérance, avec une croissance moyenne continue comprise entre 6 % et 8 % par an.

Certes, les problèmes de guerre, d'absence de démocratie en bien des endroits, de corruption, de mauvaise gouvernance se posaient déjà, mais l'espérance l'emportait sur le pessimisme.

À l'époque - il n'y a pourtant pas si longtemps - on n'était pas dans ce que l'écologiste René Dumont dénonçait en son temps dans son livre *L'Afrique noire est mal partie*.

Je me souviens d'un sommet Europe-Afrique qui s'était tenu à Bercy en présence des ministres des finances de différents pays européens et africains, au cours duquel la ministre de l'économie et des finances du Nigeria, ce très grand pays si contrasté où plusieurs de vos entreprises sont présentes, avait fait valoir que le « navire Afrique » était en train de quitter le quai, qu'il allait traverser des tempêtes, des zones sans vent, vivre des moments difficiles, et que nous devions monter à bord ou rester à quai. Elle avait estimé que l'Afrique avait alors plus besoin de partenariats économiques que d'aides au développement - même si celles-ci, ajoutait-elle, étaient toujours les bienvenues. C'était alors l'enjeu, et elle faisait valoir qu'il y allait de notre intérêt.

Quatre ans plus tard, la situation a changé.

À ce stade, j'évoquerai la question que nous nous posions alors avec mes collègues, notamment le co-rapporteur, M. Jeanny Lorgeoux et l'administrateur qui nous assistait, M. Sébastien Mosneron Dupin, qui est à présent directeur général de l'agence Expertise France. Nous n'avons toutefois pas abordé le sujet dans notre rapport que je vous recommande : nous nous demandions s'il n'existait pas une spécificité de l'Afrique francophone.

---

Quand on considère ce qui se passe dans la zone sahélo-saharienne et si on relève, à partir de 2013, la nécessité d'interventions militaires pour arrêter le terrorisme djihadiste et tout ce qui nous menace en matière sécuritaire, on peut se poser la question.

Il faut toutefois se garder d'y répondre trop rapidement. On pourrait en effet citer dans l'histoire de l'Afrique, depuis les indépendances, des exemples de pays anglophones ou lusophones, comme le Mozambique. Ce pays a connu des *success stories* après que la guerre civile ait été surmontée, même s'il se trouve à nouveau dans une zone de danger. Le progrès n'est au fond jamais acquis, et la descente aux enfers peut toujours être suivie d'une remontée, parfois même rapide et spectaculaire. D'ailleurs, certains pays d'Afrique francophone sortis des conflits, comme la Côte d'Ivoire, vont beaucoup mieux.

Nous autres, Français, ne devons pas nous limiter à ce que l'on appelait jadis ce « pré carré », alors que nous avons des opportunités mais qu'il existe, ainsi que j'ai pu me rendre compte lorsque j'étais ministre de la coopération, en Namibie, en Afrique du Sud, en Afrique australe, non pas une « attente de France », ce qui pourrait donner un sentiment d'arrogance de notre part, mais une attente en matière de diversité, même dans le monde anglophone.

C'est également vrai dans les pays traditionnellement francophones - et la Chine l'a bien compris - parfois à notre détriment. Ceci nous a obligés à nous remettre en question.

Je me souviens d'avoir effectué un premier déplacement à connotation politico-économique en Afrique du Sud avec M. Dominique Strauss-Kahn lorsqu'il était ministre de l'industrie, juste après la libération de Nelson Mandela. J'y suis retourné à plusieurs reprises au début des années 1990, ainsi qu'en Namibie. On disait alors que cette partie du continent se développerait à partir de l'Afrique du Sud, déjà riche, apaisée sur le plan politique, la fin de l'apartheid n'étant pas un phénomène anodin.

Malgré tous les problèmes politiques et sécuritaires que traverse l'Afrique du Sud, cette époque demeure un tournant formidable. L'ensemble des pays d'Afrique australe considérait que tout partirait de là.

On a aujourd'hui relativisé ce jugement, mais cela reste néanmoins un facteur de progrès, de développement et d'opportunités dans lequel nous n'investissons pas assez.

L'accompagnement culturel francophone - c'est le message que j'avais essayé de porter en Namibie à l'époque et qui avait été bien reçu - est aussi une manière de brandir notre drapeau, surtout quand il existe des forums comme celui que vous allez organiser dans le cadre de votre déplacement, ce qui est très intelligent sur une terre quasiment vierge sur le plan des affaires comme le Botswana.

Je souhaitais situer mon propos dans le cadre de l'enjeu que constitue pour nous l'Afrique australe et, plus généralement, le développement de l'Afrique. L'Afrique demeure le continent de demain, le continent de tous les défis, de tous les dangers aussi. Ces défis, j'en ai cité quelques-uns. J'aurais pu évoquer le défi climatique, ou un certain nombre d'autres, comme le défi migratoire, etc. L'alternative à des migrations incontrôlées, à des situations de chaos, viendra d'un renforcement des partenariats économiques, culturels et politiques. Je pense que c'est notre avenir, et que cela ne se limite pas à l'Afrique subsaharienne ou francophone, d'où l'intérêt de votre mission et de cette table ronde, à laquelle je suis très heureux de pouvoir participer.

S'agissant de l'Agence française de développement (AFD), la délégation sénatoriale aux collectivités territoriales et à la décentralisation - dont M. Antoine Lefèvre est un membre actif - veut relancer l'idée de coopération décentralisée, qui peut aussi parfois servir de vecteur à d'autres développements, y compris économiques.

Nous avons tous une expérience dans ce domaine. Nous allons préparer pour l'automne, après les séquences électorales, un colloque sur cette question, en partenariat avec l'AFD.

**M. Antoine LEFÈVRE** - Merci d'avoir partagé avec nous ta vision de l'Afrique et des enjeux actuels. Tu as raison de vouloir y associer les collectivités, qui ont en effet un rôle à jouer dans ce domaine et viennent depuis longtemps appuyer les différents projets que l'on souhaite accompagner.

Les participants à cette table ronde sont :

- M. Léon Charles Ciss, directeur de la zone Afrique australe et Océan indien chez Orange ;

- M. Henri de Noblens, chef de la planification stratégique et du développement commercial pour la partie subsaharienne de l'Afrique, Saint-Gobain ;

- M. Alain Gravenstein, directeur export de la zone Middle East et Afrique, ainsi que Mme Patricia Chollet, chargée des relations avec le Parlement pour MBDA, une entreprise liée à la défense ;

- M. Arthur Minsat, chef de l'unité Afrique du Centre de développement de l'Organisation de Coopération et de Développement Économique (OCDE) ;

- Mme Zolika Bouabdallah, en charge des relations avec le Parlement à l'AFD ;

- Mme Céline Thoniard, en charge du Botswana à l'AFD.

---

M. Pierre Voillery, nouvel ambassadeur de France au Botswana, que j'ai déjà évoqué, a pris son poste avec une vraie volonté de faire bouger les choses. Il se félicite de l'organisation de notre déplacement et du forum économique qui y est associé. Nous avons également rencontré M. Samuel Otsile Outlule, ambassadeur du Botswana en poste à Bruxelles. À l'occasion de cette rencontre, nous avons pu nous faire préciser les attentes du Botswana.

Au-delà des rencontres parlementaires, un travail important sera mené avec un certain nombre de ministres du Botswana qui vont nous recevoir. Nous aurons à cœur de pouvoir répondre à leurs questions.

La parole est ici libre. Nous aimerions que vous nous fassiez part de vos impressions, de vos expériences et de vos attentes, en nous disant comment la délégation que je mènerai mi-mai peut accompagner celles et ceux qui le souhaitent. Quels sujets souhaitez-vous mettre en avant ? Peut-être peut-on dénouer certains points éventuels de blocage. Nous le ferons avec plaisir si c'est dans nos capacités.

Je me tourne tout d'abord vers Orange, qui a fait de l'Afrique une certaine priorité pour sa partie internationale, du fait de la croissance économique et démographique du continent africain que j'évoquais et d'un nombre important de clients intéressés par le mobile.

Vous avez procédé à l'acquisition d'un certain nombre de filiales pour augmenter vos parts de marché. Quelle est votre stratégie au Botswana, notamment avec le déploiement de la 4G et les éventuelles difficultés que vous rencontrez à ce sujet ? Entretenez-vous de bonnes relations avec les institutions gouvernementales ?

**M. Léon Charles CISS** - Je vous remercie infiniment pour l'opportunité qui nous est donnée de participer à cette table ronde. Cela ne nous arrive que rarement, et nous nous félicitons de cette opportunité. C'est pour nous l'occasion de rencontrer les institutions et d'évoquer nos entreprises, exercice que nous apprécions tous.

Orange est un grand groupe français, mais surtout international. L'économie a toujours des limites physiques. Lorsqu'on a l'opportunité d'aller chercher des marchés à l'extérieur, c'est avec enthousiasme que les autorités accompagnent les entreprises qui désirent le faire. Orange fait partie des fleurons du pays en tant que groupe implanté à l'international. Dans le domaine des télécommunications, il n'existe pratiquement pas d'entreprises mondiales - mis à part les GAFA (Google, Apple, Facebook et Amazon), et celles représentant l'économie virtuelle. Certaines essaient d'être les plus internationales possible, mais les grands groupes sont aujourd'hui, hormis Orange, américains, chinois, allemands et espagnols. Ces dix ou quinze dernières années, Orange a su sortir de France pour embrasser de nouveaux marchés.

Je vois une application pratique à notre propre stratégie dans ce que vient de dire M. le sénateur Jean-Marie Bockel. Il va de soi que les entreprises françaises ont quelques facilités à se déployer dans ce qu'on appelait autrefois le « pré carré » français, grâce à la proximité linguistique et culturelle. Le grand nombre d'échanges économiques ou sociaux fait qu'il est assez naturel de trouver des entreprises françaises comme Orange, Total ou Elf dans un pays d'Afrique noire francophone. C'est un peu l'héritage de l'Histoire.

Orange a su faire du bon travail dans ce domaine. C'est pourquoi il est aujourd'hui devenu l'un des plus grands opérateurs d'Afrique francophone, ainsi que le principal partenaire des autorités pour le développement de l'économie numérique. Il soutient efficacement tous les domaines où interviennent les télécommunications, comme l'éducation, la santé, etc.

Les territoires que nous avons définis dans notre stratégie sont l'Europe, l'Afrique et le Moyen-Orient. Nous sommes subdivisés en plusieurs grandes zones : la France et l'Europe, l'Afrique du Nord et le Moyen-Orient, l'Afrique de l'Ouest et du centre, l'Afrique australe. Il s'agit pour nous d'une véritable terre de missions, car nous n'y rencontrons évidemment pas les mêmes bénéfices qu'en Afrique francophone.

Toutefois, l'activité des communications est dépendante des échanges. Un vieux dicton français affirme : « Dis-moi qui tu fréquentes, je te dirai qui tu es ». Aujourd'hui, on pourrait dire : « Dis-moi qui tu appelles, je te dirai qui tu es ». C'est dire si les axes de communication pèsent sur la réalité économique et sociologique... Or, nous avons une implantation assez solide au Botswana même si nous avons bien conscience que ce pays est avant tout tourné vers l'Afrique du Sud,

Par ailleurs, la mission d'Orange est aujourd'hui de se développer en Afrique australe, afin de pouvoir s'implanter un jour au Mozambique, en Tanzanie, en Afrique du Sud, au Zimbabwe, en Angola, selon les opportunités du moment. Or, nous ne pouvons pas seul bâtir de telles choses. Nous avons besoin d'une présence, d'une visibilité par rapport à ce que représentent la France et l'Europe dans le monde.

Il existait jusqu'alors peu d'entreprises de rang mondial capables de faciliter les services. Aujourd'hui, cela se développe partout. Notre plus grand compétiteur, le groupe MTN, d'origine sud-africaine, a à peu près le même poids qu'Orange sur le continent africain. Si Orange bénéficie d'avantages au Sénégal et en Côte d'Ivoire grâce à la langue, MTN en possède bien plus en Afrique australe par son implantation et ses liens économiques.

---

Orange est présent au Botswana. Nous avons un fort besoin que les autorités, les institutions, les universités, et l'ensemble des secteurs d'activité botswanais prennent conscience qu'ils peuvent entrer avec Orange dans un monde d'échanges internationaux.

M. Bockel demandait tout à l'heure si l'Afrique francophone avait moins de facilités que les autres. Sans doute ! Cela n'a rien à voir avec la francophonie, mais parce que les pays d'Afrique francophone sont relativement plus pauvres que le Nigeria ou l'Afrique du Sud.

Dans cette zone, nous avons donc besoin d'aide, d'écoute et d'accompagnement.

**M. Antoine LEFÈVRE** - Vous avez bien fait d'insister sur certains points. Ma connexion Orange fonctionnera donc au Botswana ?

**M. Léon Charles CISS** - Je le crois.

**M. Antoine LEFÈVRE** - Du Nord au Sud, c'est garanti ?

**M. Léon Charles CISS** - C'est un pays à peu près grand comme la France, qui ne compte que 2 millions d'habitants. En termes de données économiques, c'est extrêmement difficile pour une entreprise de télécommunications. La République démocratique du Congo, qui est juste à côté, compte 90 millions d'habitants : c'est une autre échelle ! Les conditions pour être présent au Botswana sont dix fois plus difficiles.

**M. Antoine LEFÈVRE** - Cela rejoint la thématique des zones blanches dans certaines régions rurales - même si ceci n'est pas lié à notre débat.

**M. Léon Charles CISS** - C'est exact. Vous voyez donc où se situe l'enjeu. C'est pourquoi, encore une fois, l'objectif dépasse le cadre du Botswana. Nous sommes prêts à engager des investissements extrêmement importants si cela peut nous servir à nous développer dans les pays voisins.

**M. Antoine LEFÈVRE** - Vous avez évoqué les contacts avec les autorités gouvernementales. Existe-t-il des difficultés particulières dans ce domaine ?

**M. Léon Charles CISS** - Oui, en effet, car les autres opérateurs appartiennent à la région et trouvent toujours porte ouverte. Ils font salon un peu partout. Orange doit presque demander la permission pour pénétrer sur ces marchés. Notre culture n'est pas suffisamment représentée dans les échanges avec cette partie de l'Afrique.

**M. Antoine LEFÈVRE** - Un espace d'exposition de Saint-Gobain s'est récemment ouvert au Botswana, afin de présenter toutes les innovations du groupe. Pouvez-vous nous en dire plus ?

**M. Henri de NOBLENS** - Nous en avons plus d'un, j'y reviendrai à la fin de mon propos. Saint-Gobain, pour certains, évoque le verre ou la fusion avec Pont-à-Mousson, il y a une quarantaine d'années de cela. Peu de monde a une vision globale du groupe.

Saint-Gobain compte trois branches principales, les produits pour la construction, les matériaux innovants et la distribution. Celle-ci est principalement présente dans les pays développés, en Europe, même si nous sommes également présents au Brésil, mais nous n'avons pas vraiment vocation à court terme à nous établir en Afrique, alors que les deux autres branches, qui incluent Pont-à-Mousson, sont présentes sur ce continent - et pour certaines depuis très longtemps.

Ceci a une conséquence sur notre stratégie. Nos métiers sont très différents les uns des autres. Certains sont très capitalistiques et demandent des investissements extrêmement concentrés. D'autres ont de plus faibles valeurs ajoutées et nécessitent de produire localement, comme la branche relative aux produits de construction.

Une partie de la stratégie de Saint-Gobain, redéfinie par M. Beffa à la fin des années 1990, était précisément de se positionner sur des produits locaux à forte valeur ajoutée, ceux-ci ayant moins de risques d'être attaqués par les industries asiatiques.

\*

\*       \*

Tout l'enjeu, pour une partie de nos métiers, consiste donc à produire localement. C'est ce que l'on fait au Botswana depuis deux ou trois mois. Nous y avons racheté une usine de mortier, qui est un mélange de ciment, de sable et de produits chimiques. Il existe énormément de types de mortier différents. Ceux que l'on fabrique au Botswana sont relativement basiques. Il s'agit principalement de colle à carrelage.

Parmi les produits de construction présents en Afrique, on trouve des plaques de plâtre ainsi que du plâtre fabriqué à partir de gypse, des mortiers, de l'isolation et tout ce que propose Pont-à-Mousson.

Les matériaux innovants comportent le verre, les abrasifs, ainsi que tout un lot de pépites principalement présentes dans les pays développés. Il s'agit de petites structures qui fabriquent des matériaux très innovants.

Nous sommes présents en Afrique australe car Saint-Gobain a racheté en 2005 une entreprise appelée British Plaster Board (BPB) qui fabrique des plaques de plâtre et du plâtre. C'est ainsi que l'on est entré en Afrique du Sud. Dans l'acquisition, se trouvait une usine de plâtre au Zimbabwe et une implantation au Mozambique.

---

L'accélération de la stratégie de Saint-Gobain en Afrique subsaharienne, quant à elle, date de 2013, à peu près au moment où est sorti le rapport de M. Bockel. C'est en effet en novembre 2013 que notre Président-Directeur Général, M. Pierre-André de Chalendar, a décidé d'accélérer les choses en Afrique subsaharienne.

Depuis, nous nous sommes étendus en Afrique, avec l'idée de développer des usines et des sites de production. Au Botswana, pays dans lequel on importait, pour la construction, des mortiers et du plâtre d'Afrique du Sud pour 5 millions à 6 millions d'euros depuis une dizaine d'années, on a acquis en mars dernier une petite structure industrielle appelée Buildzee Adhesives Botswana. Ce sont des investissements qui ne sont absolument pas comparables à ceux d'Orange au Botswana : cela représente 2 millions d'euros de chiffre d'affaires et la société n'emploie que quelques dizaines de personnes au grand maximum.

C'est une nécessité pour nous de nous implanter localement. En Afrique, notre stratégie consiste à construire des usines là où se trouvent nos marchés. C'est le cas du Botswana, qui est en outre un pays un peu plus riche que la moyenne des pays africains en PIB par habitant, plus urbanisé que la moyenne - autour de 60 %. En Éthiopie, que je connais bien, le taux d'urbanisation se situe plutôt autour de 15 %. La population du Botswana est peu importante en nombre, mais relativement concentrée.

Nous avons par ailleurs au Botswana d'autres activités commerciales, dont Pont-à-Mousson, qui cherche à gagner des contrats d'adduction d'eau. C'est dans ce domaine que Saint-Gobain a finalement le plus de liens et de discussions avec les autorités gouvernementales.

**M. Antoine LEFÈVRE** - Votre analyse rejoint-elle celle du groupe Orange ?

**M. Henri de NOBLENS** - Je ne m'occupe pas directement de ces activités. Je ne m'engagerai donc pas en la matière. Les éléments dont je dispose font apparaître que la prise de décision est très lente. En Afrique, cela arrive souvent, mais il semble que le Botswana soit un cas extrême.

On disait toute à l'heure qu'il s'agit d'un pays très centralisé. Ceci a pour effet de ralentir la transition. Les Botswanais n'ont pas envie de commettre d'erreurs. Plusieurs contrats en discussion depuis des années avancent ainsi petit à petit.

On m'avait dit que les Botswanais étaient très liés aux Chinois. Nous aimerions que le gouvernement du Botswana pousse davantage en direction du partenariat public-privé. Ceci nous permettrait de vendre des tuyaux Pont-à-Mousson, qui sont semble-t-il la solution la plus adaptée à ce pays. En effet, les distances sont très importantes. Les réserves d'eau sont situées au Nord du pays, et la capitale au Sud. Or, le gouvernement botswanais a retenu une solution qui ne nous semble pas la plus adaptée en matière d'adduction d'eau. On pourrait lui faire des offres.

Le dernier pilier est celui des matériaux innovants. Nous vendons du verre au Botswana et y avons réalisé une belle opération, en particulier en équipant le bâtiment abritant le Botswana Innovation Hub. Le Botswana fait partie de ces pays d'Afrique où l'on arrive à vendre du verre à très haute valeur ajoutée, ce qui n'est pas le cas partout. Ceci est dû au fait que le Botswana est plus riche que la plupart des pays africains.

Enfin, concernant l'ouverture de notre *showroom* au Botswana, nous travaillons avec des distributeurs, comme dans tout le reste de l'Afrique australe. Le Botswana est un pays dans lequel le réseau de distribution est plus développé que dans les autres pays d'Afrique subsaharienne, et même d'Afrique australe. Ce réseau est très structuré et compte des acteurs sud-africains, mais également locaux. C'est pour promouvoir nos produits que nous avons construit des *showrooms* sur place.

**M. Antoine LEFÈVRE** - Je suis sénateur de l'Aisne, où la magnifique forêt de Saint-Gobain a hébergé la manufacture du même nom. Lorsqu'on veut situer Laon, on évoque le champagne, mais également le groupe Saint-Gobain.

Vous avez eu raison de rappeler les trois grands métiers de votre entreprise. Nous aurons à cœur d'accompagner votre développement.

Quant à MBDA, je connais malheureusement assez mal cette entreprise. Mon département comportait un certain nombre de sites liés à la défense. Cependant, avec la professionnalisation de nos armées et du plan Armée 2000, on a surtout des contrats de redynamisation des sites de défense.

Peut-être connaissez-vous le Centre d'entraînement aux actions en zone urbaine (CENZUB), site pilote qui attire des armées du monde entier qui viennent s'y entraîner ?

**M. Alain GRAVENSTEIN** - En effet.

Merci d'avoir invité MBDA à cette table ronde. Nous commençons à avoir une vraie expérience au Botswana. Il y a cinq ans, lorsque nous avons commencé nos actions de promotions, personne n'aurait « misé un kopeck » sur les chances de réussite de notre entreprise dans ce pays, et l'année dernière avons signé un contrat de plusieurs centaines de millions d'euros

Le Botswana n'est pas un pays facile – mais aucun ne l'est. C'est un pays attachant de par ses composantes, en particulier politiques et tribales.

Le Botswana est un pays extrêmement stable, mais qui demande énormément d'attention et d'écoute. Il est vrai qu'il est économiquement très lié à l'Afrique du Sud. Nous ressentons de la part du peuple botswanais une demande d'ouverture vers d'autres pays et une volonté de diminuer leur dépendance vis-à-vis de ce pays.

---

C'est important, car même le système bancaire botswanais est relativement limité. Il existe bien une banque centrale, mais ses capacités sont restreintes. Or, le Botswana travaille avec les banques sud-africaines, dont les capacités ne sont guère plus importantes pour traiter d'affaires de plusieurs centaines de millions.

C'est un premier point que je veux mentionner. Il serait intéressant de regarder dans quelle mesure une grande banque française pourrait avoir une tête de pont dans ce pays. Ceci faciliterait énormément les relations pour les industries françaises, non seulement celles qui sont déjà implantées, comme Orange ou Saint-Gobain, mais également pour des exportateurs occasionnels comme nous pouvons l'être, et permettrait de développer des relais importants dans ce pays.

« Loin des yeux, loin du cœur », dit-on. On pourrait ajouter « ... et loin des affaires » ! Si vous n'y êtes pas présent en permanence ou quasiment, rien n'avance. Ceci est fondamental et nécessite un investissement énorme pour les exportateurs occasionnels, plus que pour ceux qui sont déjà implantés, en particulier en matière de personnel. Ceci oblige également à avoir des points de contacts et des relais dans le pays extrêmement fiables.

Je souligne que nous avons bénéficié de l'appui remarquable de l'ambassadeur précédent, Mme Anne Vidal de la Blache. Le contact a été établi avec l'ambassadeur actuel, qui a parfaitement compris qu'il existe énormément de potentiel dans ce pays pour l'ensemble de l'industrie française.

Une présence importante, un investissement énorme en personnel, une confiance de tous les jours à gagner sans jamais se dédire, c'est fondamental.

L'accès aux couches supérieures de l'État - je parle en ce qui concerne ma partie, qui est un peu spécifique par rapport à l'ensemble du monde industriel - est relativement aisé. Les relations s'organisent facilement, qu'il s'agisse des ministres ou de la présidence.

Le Botswana va lui aussi entrer dans quelques mois dans une période électorale. Le président Khama, qui a fait deux mandats, ne peut se représenter. La course est donc ouverte. L'opposition est présente, et son propre parti essaie de se positionner.

J'ai dit qu'il était important de disposer de relais locaux fiables. Il ne faut pas se voiler la face : comme dans beaucoup de pays, la corruption peut être importante. Elle est beaucoup moins présente au Botswana, mais il faut faire très attention aux contacts que l'on choisit. Il en existe des bons, comme des mauvais, certains de ces derniers pouvant être très proches du pouvoir.

Ceci est connu dans le domaine de la défense. Même les journaux locaux en font état : un certain nombre de scandales sont aujourd'hui mis sur la place publique. Il faut énormément se méfier de ce genre de relations.

Dans ce cadre, les relations que l'on a avec l'ambassade sont de nature à aider les exportateurs à y voir clair.

**M. Antoine LEFÈVRE** - Merci. Il est important de connaître votre expertise.

Certains de ces aspects ont été évoqués par l'ambassadeur du Botswana. Cela n'a rien à voir avec ce qui se passe dans d'autres États africains, mais cela peut constituer un sujet. Compte tenu des activités sensibles que vous exercez, il faut y être particulièrement attentif.

**M. Alain GRAVENSTEIN** - ... Et surtout être à l'écoute de ce que souhaite la population.

**M. Rachel MAZUIR** - Je m'interroge : ce pays ne compte que 2 millions d'habitants. Il a bien quelques problèmes avec certains de ses voisins, mais MBDA constitue une industrie très particulière. Qu'est-ce qui l'intéresse dans votre secteur ?

**M. Alain GRAVENSTEIN** - La protection de leur industrie diamantaire et celle du pays.

Ils sont pris en étau entre le Zimbabwe d'un côté, dont le régime est mouvant, l'Afrique du Sud de l'autre, qui a bien évolué politiquement, mais qui est aujourd'hui peu stable sur le plan industriel, et la Namibie, même si ce pays ne connaît aucun problème.

Le souhait du Botswana est de protéger son espace aérien face aux incursions extérieures, ses richesses et son indépendance politique, le pays étant extrêmement stable.

**M. Rachel MAZUIR** - Le Botswana pourrait-il se sentir menacé ?

**M. Alain GRAVENSTEIN** - Je le pense. Il existe une menace latente, dont le pays veut se protéger.

Certaines mesures ont été adoptées à ce sujet. Il existe d'ailleurs d'autres projets dont la France pourrait se charger dans ce pays. Je ne sais si c'est l'occasion d'en parler maintenant, mais il existe une demande particulière dans le domaine de l'aviation. Si le Gouvernement français pouvait regarder d'un œil bienveillant la cession de matériels français, ce serait extrêmement bien perçu par les autorités du pays.

**M. Rachel MAZUIR** - On pourra éventuellement le suggérer.

**M. Alain GRAVENSTEIN** - Pour ne rien cacher, ils sont en train d'étudier l'achat d'avions de chasse et sont en discussion avec les Suédois et les Coréens. Cela fait de nombreux mois qu'ils demandent à la France de leur vendre des Mirage 2000 d'occasion.

---

Ils n'obtiennent pas de réponse positive sur le sujet. Le fait d'évoquer cette question sera donc considéré avec la plus extrême bienveillance par les autorités du Botswana.

**M. Rachel MAZUIR** - Vous avez dit que, dans votre secteur, les têtes de pont en Afrique anglophone n'allaient pas forcément de soi, et vous vous êtes tourné vers MM. de Noblens et Ciss pour demander si l'on ne pourrait développer de meilleures relations. Notre ambassadeur doit être informé de la situation...

**M. Alain GRAVENSTEIN** - Oui, il l'est. Mon collègue, qui passe plus de la moitié de son temps au Botswana, y est en ce moment et n'aura pas manqué d'aller voir l'ambassadeur pour lui faire part des différentes discussions qu'il a eues avec les forces armées du Botswana.

**M. Rachel MAZUIR** - Vos interventions peuvent-elles s'épauler les unes les autres ?

Vous disposez depuis très longtemps de têtes de pont en Afrique francophone, peut-être même avec des sites principaux qui rayonnent...

**M. Henri de NOBLENS** - En Afrique subsaharienne, Saint-Gobain a mis un coup d'accélérateur à sa stratégie en 2013. Avant cette date, on était presque exclusivement présents par le biais de l'exportation de tuyaux de Pont-à-Mousson.

Cela fait très longtemps qu'on exporte dans ce domaine, mais sans présence permanente. On a ouvert des bureaux de représentation commerciale en Éthiopie, au Kenya, en Côte d'Ivoire et au Ghana.

On a deux autres activités industrielles au Nord de la Tanzanie et au Ghana. On travaille toujours en bonne intelligence avec les entreprises françaises présentes sur les territoires, comme Total, qui a souvent une implantation durable et ce depuis longtemps, au-delà de l'exploration et de la production. Total possède une expérience très intéressante avec ces gouvernements. On coopère d'ailleurs avec eux.

**M. Rachel MAZUIR** - Qu'en est-il pour Orange ?

**M. Léon Charles CISS** - Votre question est tout à fait pertinente. Vous avez donné des exemples dans le domaine de la banque. On est sans cesse confronté à des problèmes de financement ou de structures bancaires très faibles.

Jusqu'à maintenant, on le considérait comme une fatalité, parce qu'on n'avait pas conscience de la présence d'autres entreprises françaises dans la zone. On avait l'impression d'être isolé, alors qu'il est facile pour des entreprises comme Orange d'utiliser la communauté des expatriés dans les autres pays d'Afrique. On prend ainsi tout de suite conscience de l'existence de réseaux et d'entreprises.

**M. Antoine LEFÈVRE** - Ce déplacement sera d'une grande utilité !

**M. Rachel MAZUIR** - On va les réunir, comme on l'a fait en Nouvelle-Zélande.

**M. Léon Charles CISS** - Ce que vous disiez à propos de la banque est très pertinent.

On cherche à construire un siège : c'est « la croix et la bannière » pour obtenir des financements. Les systèmes simples de *leasing* n'existent pas.

**M. Alain GRAVENSTEIN** - Le Botswana n'apprécie plus que moyennement - voire plus du tout - la présence chinoise dans ce pays. Énormément de constructions commencées par les Chinois ont été arrêtées et de nombreux procès ont eu lieu, la qualité n'étant pas au rendez-vous. Pourtant, la Chine propose des formules que les pays européens, pas plus que la France, ne sont à même d'offrir.

Il faut donc mettre en place des moyens pour les aider à venir vers nous.

**M. Henri de NOBLENS** - Il existe un concept qu'on a du mal à faire passer au Botswana et dans d'autres pays africains, c'est celui du *total cost of ownership*. Un produit chinois, tout au long de sa vie, par rapport à un produit de Pont-à-Mousson, par exemple, nécessitera une maintenance, voire des changements.

Au-delà du financement, on a du mal à faire comprendre que le coût total d'un produit Pont-à-Mousson sera plus faible que celui d'un produit chinois, bien qu'il présente en amont un coût et une valeur faciale moins élevés. C'est un enjeu qui revient à défendre la marque « France ».

**M. Antoine LEFÈVRE** - Ainsi que vous l'avez dit, on a le sentiment qu'il existe une volonté d'émancipation et de diversification par rapport à l'Afrique du Sud.

**M. Henri de NOBLENS** - Je pense que le Botswana rêverait de profiter de l'opportunité sud-africaine.

Ainsi, l'usine qu'on a rachetée à Gaborone exportait depuis plusieurs années vers l'Afrique du Sud. On l'a rachetée parce qu'elle nous permettait d'avoir une base pour pénétrer plus efficacement le Botswana et les territoires voisins avec une offre de produits élargie.

La capitale étant quasiment située à la frontière, c'est une excellente tête de pont pour servir toute une partie de l'Afrique du Sud un peu isolée des grandes villes.

**M. Léon Charles CISS** - Tout le monde pense que les industries numériques au sens large vont beaucoup se développer dans les années qui viennent, les industries traditionnelles ayant tendance à rester dans des périmètres limités.

---

Tous les pays d'Afrique comptent généralement deux ou trois opérateurs de télécommunication. Certains de ces derniers recherchent un positionnement. Ce n'est pas tant que les Botswanais recherchent à avoir un autre partenaire. L'opérateur sud-africain présente des avantages et des inconvénients.

Quant à l'opérateur local, il joue sur la proximité.

On est donc obligé de se positionner par rapport à la qualité et à l'ouverture internationale. On ne pourra empêcher celui qui joue de sa « botswanitude » de le faire. On ne peut pas non plus empêcher les Sud-Africains de jouer sur le fait qu'ils sont plus proches. Nous ne pouvons que faire valoir le fait que nous apportons le top de la qualité, de l'innovation, du numérique, qui permet d'entrer dans le monde moderne.

**M. Antoine LEFÈVRE** - C'est pour vous un vrai challenge dans ce contexte.

**M. Léon Charles CISS** - Nous avons besoin d'être soutenus pour bien souligner que nous apportons les technologies les plus à même de répondre aux besoins du pays.

Ainsi que vous le savez, le Botswana était un pays très pauvre jusqu'à son indépendance. Il a ensuite connu un boom extraordinaire grâce à l'exploitation du diamant, qui a permis d'offrir des niveaux de revenus sans comparaison en Afrique. Cependant, tout à une fin : aujourd'hui, c'est la crise, et le Botswana cherche à réinvestir au plus vite l'argent du diamant dans des secteurs qui pourraient servir à maintenir son niveau de vie.

**M. Antoine LEFÈVRE** - Le discours officiel l'a en effet acté. C'est le message que diffuse l'ambassadeur du Botswana. Il a conscience que le pays doit réorganiser l'économie.

**M. Léon Charles CISS** - Aujourd'hui, les villes connaissent de grands bouleversements.

Nous pensons que les télécommunications peuvent aider à la numérisation, à la digitalisation, et permettre d'aller plus loin dans le développement de l'économie et dans l'accompagnement de l'éducation. Encore faut-il que nous apparaissions comme un acteur crédible et que les autorités nous considèrent comme un interlocuteur valable, alors qu'elles nous regardent encore de loin aujourd'hui.

Les acteurs locaux sont importants, les Sud-Africains s'imposent et on ne sait pas trop ce que veulent les autres.

**M. Antoine LEFÈVRE** - Je me tourne à ce stade vers l'OCDE. Vous avez réalisé un important travail sur la gouvernance et la transparence de ce pays.

Quel regard portez-vous sur ces sujets au travers de vos études ?

**M. Arthur MINSAT** - D'un point de vue macroéconomique, le Botswana occupe la première place des pays d'Afrique sur le plan de la transparence internationale.

S'agissant des indicateurs de *doing business* de la Banque mondiale, le Botswana est classé cette année 71<sup>e</sup> sur 190. Il était 72<sup>e</sup> l'année dernière. C'est une position remarquable, qui se manifeste également dans la bonne gestion macroéconomique du pays. L'inflation demeure maîtrisée, malgré des conditions économiques difficiles. L'objectif de la Banque centrale est de 3 % à 6 % sur le moyen terme. On oscille à environ 4 % d'inflation cette année. La croissance du PIB par habitant, qui était de 80 dollars par habitant en 1966, se situe aujourd'hui à 6 360 dollars. La croissance économique sur le long terme est donc remarquable.

Toutefois, ceci est essentiellement lié à l'industrie du diamant, qui constitue 75 % de la valeur des exportations du Botswana, le secteur des mines représentant un peu moins de 20 % du PIB, soit 83 % de la valeur des exportations.

Le secteur des mines a connu une contraction de 40 % en 2015. Une croissance en yo-yo a suivi la crise économique mondiale. Elle est aujourd'hui à 2,9 %, mais la récession était en 2009 de 7,8 %, et a rebondi à 7,2 % en moyenne entre 2010 et 2013, pour s'établir en 2016 à 2,9 %.

La dépendance à l'industrie du diamant est importante. C'est pour le pays un facteur de croissance, mais aussi une contrainte. L'objectif est de se diversifier en s'orientant vers le secteur manufacturier et l'industrie, qui représentent entre 5 % et 6 % du PIB par habitant. La croissance des services est relativement importante, mais n'a été que de 1,5 % cette année.

Il faut noter que les problèmes d'accès à l'eau et à l'électricité continuent de constituer une barrière à la croissance.

La dépendance commerciale vis-à-vis des grands partenaires d'Afrique australe, en particulier d'Afrique du Sud, joue aussi. Si la monnaie est relativement stable, elle souffre également de la compétition de l'Afrique du Sud. Le rand ayant connu une dépréciation de 25 % l'année dernière.

Le Botswana a une politique de bonne gouvernance. Malgré la part importante des industries extractives, il envisage de construire huit zones économiques spéciales. Ceci fait également partie du plan de diversification de l'économie.

La croissance du crédit, qui est d'environ 10 %, est limitée en raison du taux de croissance. Il est relativement satisfaisant, mais pourrait être meilleur. Des possibilités d'amélioration des perspectives existent donc, notamment si l'on offre un plus grand accès à l'électricité et à l'eau, éléments importants pour l'industrie manufacturière.

---

**M. Alain GRAVENSTEIN** - On peut également mentionner l'augmentation du tourisme, qui prend de l'ampleur, et pour lequel il existe des installations très intéressantes.

**M. Antoine LEFÈVRE** - C'est un sujet à propos duquel on a ressenti une véritable volonté.

Le ministère du tourisme et de l'environnement a souhaité que nous puissions organiser un déplacement dans la zone du delta de l'Okavango, dans le nord, pour visiter les grottes de Gcwihaba, afin de mettre en avant le développement des hébergements touristiques.

On retrouve la même dynamique qu'en Namibie, où on trouve la même volonté, notamment par rapport aux réserves d'animaux.

Le Botswana investit également fortement dans le domaine de la télévision en proposant aux sociétés de programmes des possibilités de tournages sur le thème de l'aventure, des sports extrêmes, etc.

**M. Léon Charles CISS** - On ne peut parler que de ce qui va bien. Si l'on veut aider un pays, il faut savoir mettre le doigt sur les difficultés de fonctionnement, comme par exemple le niveau d'éducation, qui est très bas.

**M. Henri de NOBLENS** - Je le confirme en effet.

**M. Léon Charles CISS** - Pour faire court, la quasi-totalité des entreprises étrangères sont dirigées par des étrangers. Tous les jeunes sont généralement boursiers et vont étudier aux États-Unis ou en Angleterre, jamais en Europe occidentale.

**M. Henri de NOBLENS** - L'une de nos filiales, Pont-à-Mousson, a pris l'initiative de partenariats avec des universités du Botswana pour tenter de former en France des étudiants dans le domaine du traitement de l'eau. On a également relevé le fait que le niveau d'éducation est semble-t-il relativement faible par rapport au reste de l'Afrique. C'est un des sujets sur lesquels nous serions ravis de trouver des points de convergence.

**M. Rachel MAZUIR** - Il n'est pas incongru que les étudiants botswanais, qui sont anglophones, partent étudier aux États-Unis ou en Angleterre. N'est-ce pas plutôt dans le domaine de la formation professionnelle qu'il faut intervenir ?

**M. Léon Charles CISS** - Nous aimerions rencontrer en Afrique australe des gens qui parlent français. Or, ce n'est pas le cas. Aujourd'hui, même les pays lusophones recourent à l'anglais.

Quoi qu'il en soit, le haut management et le moyen management, dans le domaine des télécommunications - qui emploie des milliers de personnes - ne recourent qu'à des étrangers. C'est un signe.

**M. Antoine LEFÈVRE** - L'ambassadeur m'a interpellé directement à propos d'un certain nombre de projets initiés par l'Alliance française de Gaborone en matière de développement de la pratique du français.

J'avais sollicité le président Larcher à ce sujet. Il nous a accordé une dotation.

Quel est l'avis de l'OCDE sur ce sujet ?

**M. Arthur MINSAT** - Je suis en parfait accord avec ce qui a été dit. Le taux d'alphabétisation, chez les filles, est de 91 % et, chez les garçons, de 89 %. Les problèmes sont dus au manque de compétences techniques et managériales.

Par ailleurs, 19 % de la population se situe sous le seuil de pauvreté. On estime qu'elle est atteinte par le VIH à 17 %, et l'espérance de vie est de 68 ans dans l'ensemble.

**M. Henri de NOBLENS** - Ce sujet peut devenir glissant. En effet, si l'on dit au gouvernement botswanais qu'il est dommage que l'on compte si peu de Botswanais dans la haute hiérarchie des entreprises locales, celui-ci pourrait penser qu'il délivre trop de permis de travail. Or, pour une entreprise étrangère, un des enjeux consiste à s'assurer que, lorsqu'on en a besoin, on peut obtenir lesdits permis de travail.

On rêve d'une riposte graduée qui permette, dans un premier temps, de mettre l'éducation à niveau et, dans un second temps, de réduire le nombre de permis de travail - et non l'inverse.

**M. Antoine LEFÈVRE** - La prise de conscience est peut-être récente.

**M. Henri de NOBLENS** - Nous partageons la même vision.

**M. Rachel MAZUIR** - Le tourisme semble bien se porter, mais il me semble que son potentiel est totalement sous-exploité. L'Okavango est pourtant une région unique au monde. Que peut-on envisager à ce sujet ?

**M. Arthur MINSAT** - Le Botswana essaye de développer les infrastructures transfrontalières, notamment le port de Walvis Bay, en Namibie.

Le fait que le Botswana soit enclavé pose des problèmes en matière touristique, alors que son potentiel est très important.

**M. Alain GRAVENSTEIN** - Je ne pense pas que le Botswana soit prêt à payer n'importe quel prix pour développer le tourisme. Le pays cherche plutôt à préserver la nature et à gérer correctement les réserves afin de ne pas altérer ce joyau.

**M. Antoine LEFÈVRE** - La Namibie a eu plutôt une gestion raisonnée du phénomène. Les erreurs qui ont pu être commises dans certaines réserves du Kenya, qui ont dénaturé des sites emblématiques, ont peut-être amené le Botswana à privilégier une approche différente. Il ne s'agit pas d'un tourisme de masse.

**M. Rachel MAZUIR** - Il faut que ce soit une ressource durable.

---

**M. Antoine LEFÈVRE** - Le Botswana est en effet très soucieux de ne pas gâcher son potentiel.

L'AFD souhaite-elle apporter sa contribution ?

**Mme Céline THONIARD** - Merci pour votre invitation et pour toutes ces interventions. Il me semble que l'AFD est la moins experte pour traiter du Botswana de toutes les entreprises et institutions ici représentées.

Nous n'avons pas encore d'activités au Botswana. Le pays est actuellement couvert par notre agence régionale de Johannesburg. Nous sommes néanmoins autorisés à y intervenir depuis une dizaine d'années. On y prospecte plus régulièrement depuis un ou deux ans, grâce aux capacités humaines de l'agence de Johannesburg, mais on a encore du mal à y développer une activité concrète sous forme d'engagement financier.

Nous travaillons cependant étroitement avec le nouvel ambassadeur et nous réalisons régulièrement des missions depuis l'agence de Johannesburg. Nous discutons avec les autorités locales, en particulier le ministère des finances ou des ministères compétents dans les secteurs dans lesquels on souhaite intervenir, comme l'énergie, l'eau, les transports, ou les grandes infrastructures.

Au Botswana, nous entretenons également une relation avec la communauté des États d'Afrique australe, the *Southern African Development Community*, (SADC), qui siège à Gaborone, avec laquelle nous suivons les grands projets dans le domaine de l'énergie et des interconnexions électriques, dans le cadre des systèmes d'échanges régionaux que sont les *power pools*.

Nous pouvons difficilement envisager de disposer de ressources en dons pour le Botswana, qui bénéficie, ainsi que vous l'avez dit, d'un niveau de développement élevé comparé aux autres pays de la zone, et ne compte donc pas parmi les pays prioritaires de l'aide française. Nous privilégions ainsi le développement d'une activité sous forme de prêts pour venir appuyer les grandes infrastructures en particulier.

On constate en effet un déficit d'infrastructures liées à l'énergie et à l'eau notamment, deux secteurs dans lesquels nous souhaitons nous positionner plus précisément. À l'instar de l'Afrique du Sud, le Botswana connaît de fortes inégalités économiques, sociales ou même territoriales entre le Sud et le Nord.

Du fait de moyens humains longtemps insuffisants au sein de l'agence de Johannesburg et d'une politique d'endettement extrêmement prudente de la part des autorités, peu enclines à mobiliser des financements souverains ou à accorder leur garantie pour des prêts à des entités publiques, nous n'avons pas vraiment pu pour l'instant développer d'activités.

Je vous rejoins quant à votre appréciation : les entreprises publiques constituent de faibles maîtrises d'ouvrage, bien que le pays ait une excellente image à l'international en termes de gouvernance, les entreprises publiques manquent réellement de capacités humaines et financières.

Dans le cas particulier des secteurs de l'énergie ou de l'eau, celles-ci présentent des exploitations déficitaires, les tarifs ne reflétant actuellement pas les coûts auxquels elles font face. On relève notamment beaucoup de pertes de gestion, de pertes commerciales ou de pertes techniques dans la gestion du réseau d'électricité.

Nous pourrions donc nous positionner auprès des autorités pour proposer un appui à la gouvernance financière ou commerciale de ces entreprises publiques.

Bien qu'on ait eu jusqu'ici du mal à développer une activité, nous avons, sous l'impulsion de l'ambassadeur, de plus en plus d'échanges avec les autorités locales. Le ministre des finances nous a récemment demandé d'indiquer nos conditions et nous a fait part d'un financement actuellement conclu avec la Banque mondiale dans le domaine de l'eau. Cet intérêt est pour nous un signe très encourageant.

La direction Afrique de l'AFD a reçu, fin janvier, le ministre de l'environnement, qui a je crois été également accueilli au Sénat. Celui-ci nous a fait part de son souhait de développer les énergies renouvelables, notamment de petites capacités, hors réseau, et de travailler sur des solutions innovantes, recourant à la biomasse ou à la fabrication d'énergie à partir de déchets ménagers.

Il a par ailleurs évoqué le projet de réhabilitation des grottes de Gcwihaba, auquel le président Khama porte visiblement un grand intérêt.

**Mme Céline THONIARD** - Nous sommes sur le principe intéressés par ce projet. L'ambassade encourage à la signature un partenariat avec l'Institut de formation, recherche et expertise en milieu souterrain (IFREMIS), qui a travaillé à la valorisation de la caverne du Pont-d'Arc, en Ardèche, et qui propose un service de coopération internationale.

L'IFREMIS propose de réaliser ces études sur le potentiel archéologique et touristique de ces grottes. Comme vous le savez, l'AFD a la possibilité de soutenir ce type de partenariat entre les collectivités françaises et celles des pays où nous intervenons, au titre de la facilité de financement des collectivités territoriales françaises (FICOL), qui vient compléter l'action extérieure des collectivités du ministère des affaires étrangères.

Nous sommes disposés à étudier la possibilité d'un financement de soutenir ce projet de partenariat, dans l'espoir que ces études concluent positivement au potentiel de ces grottes et permettent d'envisager le développement dans la région d'une zone touristique, selon le souhait du Botswana, avec des retombées économiques pour les populations locales.

---

Par ailleurs, nous envisageons la possibilité d'un financement auprès de la *Botswana Development Corporation* (BDC), banque de développement nationale en charge des projets de développement, notamment en matière d'infrastructures.

Nous envisageons de lui octroyer une ligne de crédit pour financer des infrastructures. Il est pour nous assez intéressant stratégiquement d'avoir comme un partenaire une banque de développement : cela permet de développer les contacts et d'avoir un effet de levier dans le pays.

Enfin, nous envisageons de proposer aux réseaux bancaires un mécanisme de partage des risques de crédit (ARIZ), qui est un dispositif proposé aux banques dans l'ensemble des pays dans lesquels nous intervenons pour encourager le crédit aux PME.

Une filiale du groupe FirstRand, la *First National Bank of Botswana* (FNB), s'est montrée assez intéressée. Je précise que ces outils sont également accessibles aux PME françaises implantées localement.

Notre souhait est donc d'être présent au Botswana. Nous avons aujourd'hui davantage de possibilités d'y parvenir.

**M. Rachel MAZUIR** - C'est bien de la reconstitution de la grotte Chauvet dont vous parliez en évoquant le site de Pont-d'Arc ?

**Mme Céline THONIARD** - Oui, c'est cela. C'est ce qui a permis de l'inscrire au patrimoine mondial de l'UNESCO. C'est ce que souhaitent les Botswanais pour les grottes de Gcwihaba.

**M. Léon Charles CISS** - Vous avez évoqué la SADC. Les groupes industriels ici présents sont davantage familiers de la communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CDAO). Tous les grands groupes connaissent également la communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale (CEMAC), mais aucun ne sait exactement ce que fait la SADC. Celle-ci a certainement le même niveau d'influence que les autres organisations, bien qu'elle ne dispose pas d'une monnaie unique et intervienne dans les secteurs d'activités à dimension régionale, mais nos entreprises n'ont pas connaissance de ses actions, faute sans doute de relations suffisantes.

Cela fait partie des points sur lesquels on doit attirer l'attention des autorités, des institutions et des ambassadeurs.

Même si la SADC connaît le domaine des télécommunications, les entreprises européennes du secteur n'existent pas dans son environnement. La SADC prend des décisions qui ont un impact sur notre activité sans même en avoir conscience.

J'ai appris cette année que le siège de la SADC était installé à Gaborone. C'est dire le déficit de relations qui existe entre nos entreprises et cet organisme sous régional, qui détermine pourtant les grandes lignes du développement économique de la région.

**M. Antoine LEFÈVRE** - Souhaitez-vous ajouter un commentaire, une information, voire d'autres recommandations ?

**M. Arthur MINSAT** - Le grand frère sud-africain jalouse la SADC depuis longtemps, ce qui explique son déficit d'intégration en Afrique australe.

**M. Léon Charles CISS** - Voulez-vous dire que l'Afrique du Sud empêche la SADC d'intervenir efficacement ?

**M. Arthur MINSAT** - Non mais, comme dans l'Union européenne, les grands partenaires sont jaloux les uns des autres.

Pour nous, il est important d'aider la SADC à promouvoir les politiques régionales.

**M. Antoine LEFÈVRE** - Je remercie chacun d'avoir accepté notre invitation et de nous avoir éclairés sur le Botswana.

L'enjeu est bien réel. Il est toujours intéressant pour des parlementaires de pouvoir accompagner des projets, par exemple par le biais de l'Alliance française. C'est aussi le rôle que doit remplir la France à l'étranger.

J'ai eu la chance d'effectuer, il y a trois ans de cela, un déplacement en Angola et en Namibie. Nous avons rencontré à cette occasion des opérateurs comme Total, afin de répondre, face aux Chinois et aux Allemands, aux différents enjeux que représente la place. Nous devons avoir à cœur d'accompagner les évolutions.

Merci pour vos témoignages.

Je ne sais si vos correspondants sur place seront présents...

**M. Henri de NOBLENS** - Ils le seront.

**M. Antoine LEFÈVRE** - Ils seront en tout état de cause conviés au forum du 17 mai, à Gaborone.

Nous vous ferons bien entendu parvenir le compte rendu de cette réunion, ainsi que celui de notre déplacement.