



Groupe interparlementaire d'amitié
France-Afrique centrale⁽¹⁾

Le Gabon, un pays d'Afrique centrale
en quête de diversification

Actes du colloque du 29 mars 2019

Sous le haut patronage de
M. Gérard LARCHER, Président du Sénat

Palais du Luxembourg
Salle Clemenceau

(1) Membres du groupe interparlementaire d'amitié France-Afrique de l'Ouest : M. Christophe-André Frassa, Président, et Président délégué pour le Gabon, M. Jean-Marie Bockel, Président délégué pour le Congo-Brazzaville, M. Édouard Courtial, Président délégué pour le Cameroun, M. Jean-Pierre Grand, Président délégué pour le Tchad, Mme Fabienne Keller, Présidente déléguée pour la République démocratique du Congo, M. Claude Kern, Président délégué pour Sao-Tomé-et-Principe, M. Robert Laufoaulu, Président délégué pour la Guinée équatoriale, M. Cyril Pellevoat, Président délégué pour l'Ouganda, Mme Laurence Rossignol, Présidente déléguée pour le Burundi, M. Rachid Temal, Président délégué pour le Centrafrique, M. Guillaume Chevrollier, Vice-président, M. Ronan Dantec, Vice-président, M. Mathieu Darnaud, Vice-président délégué pour le Rwanda, M. Bernard Jomier, Secrétaire, M. Yves Daudigny, M. Rémi Féraud, M. Jean-Michel Houllégatte, M. Jean-Yves Leconte, M. Ronan Le Gleut, M. Jean-François Longeot, M. Franck Menonville, M. Philippe Mouiller, M. Ladislav Poniatowski, Mme Dominique Vérien.

N° GA 154 – Avril 2019

SOMMAIRE

	<u>Pages</u>
OUVERTURE	7
<i>Message de M. Gérard LARCHER, Président du Sénat, lu par M. Christophe-André FRASSA, Président du groupe interparlementaire d'amitié France-Afrique centrale et Président délégué pour le Gabon.</i>	<i>7</i>
INTRODUCTION.....	9
<i>M. Christophe-André FRASSA.....</i>	<i>9</i>
<i>M. Frédéric ROSSI, Directeur général délégué de BUSINESS France.....</i>	<i>11</i>
<i>M. Philippe AUTIÉ, Ambassadeur de France au Gabon</i>	<i>13</i>
<i>M. Justin NDOUNDANGOYE, Ministre des Transports et de la Logistique de la République gabonaise.....</i>	<i>15</i>
TABLE RONDE 1 - PERSPECTIVES ÉCONOMIQUES & CLIMAT DES AFFAIRES AU GABON	19
<i>Table ronde animée par M. Arnaud FLEURY, journaliste économique</i>	<i>19</i>
<i>M. Hilaire MACHIMA, Ministre délégué auprès du Ministre de l'Économie, de la Prospective et de la Programmation du Développement de la République gabonaise.....</i>	<i>19</i>
<i>M. Didier LESPINAS, Président du Comité CCEF Gabon et Directeur de DBLAFRICA.....</i>	<i>21</i>
<i>M. Alain BA OUMAR, Président CPG et PDG d'IG TELECOM.....</i>	<i>22</i>
<i>M. Jean-Pierre BOZEC, Associé-gérant, PROJECT LAWYERS.....</i>	<i>24</i>
<i>M. Erik WATREMEZ, Directeur général, E&Y Gabon.....</i>	<i>25</i>
TABLE RONDE 2 - GABON VERT (AGROALIMENTAIRE, INDUSTRIE DU BOIS) ..	31
<i>M. Gagan GUPTA, Directeur général Infrastructures Afrique, OLAM</i>	<i>31</i>
<i>M. Marc DEBET, Président, APEXAGRI</i>	<i>31</i>
<i>M. Francis ROUGIER, Directeur général, ROUGIER.....</i>	<i>33</i>
<i>M. Benoît DEMARQUEZ, Directeur général, TERA</i>	<i>34</i>
<i>Mme Isabelle ESSONGHE, Directrice commerciale & marketing, CECA- GADIS.....</i>	<i>35</i>
TABLE RONDE 3 - GABON INDUSTRIEL (ÉNERGIE, MINES)	39
<i>M. Henri-Max NDONG-NZUE, Directeur général, TOTAL Gabon.....</i>	<i>41</i>
<i>M. Christophe PESCHAUD, Président Directeur général, PESCHAUD</i>	<i>41</i>
<i>M. Bruno FAOUR, Directeur délégué développement, ERAMET AFRIQUE.....</i>	<i>42</i>
<i>M. Gabriel NTOUGOU, Directeur général de l'Agence nationale de promotion des investissements (ANPI).....</i>	<i>44</i>
TABLE RONDE 4 - GABON DES SERVICES (TRANSPORT, LOGISTIQUE, NUMÉRIQUE)	47
<i>M. Justin NDOUNDANGOYE, Ministre des Transports et de la Logistique de la République gabonaise.....</i>	<i>47</i>
<i>M. Christian MAGNI, Adjoint Directeur général, SETRAG</i>	<i>49</i>
<i>M. François TARTARIN, Sales Manager Africa & Asia, CIM GROUPE</i>	<i>51</i>
<i>M. Jean-François OLLIVIER, Directeur général, BOLLORE TRANSPORT & LOGISTICS Gabon.....</i>	<i>52</i>
<i>M. Frédéric DESCOURS, Directeur Général, AIR FRANCE KLM Afrique Centrale</i>	<i>54</i>

TABLE RONDE 5 – FINANCEMENTS DE PROJETS	57
<i>M. Christophe EYI – Directeur réseau clientèle des entreprises, BICIG</i>	<i>57</i>
<i>M. Mathieu PELLER – COO Africa – Partner, MERIDIAM.....</i>	<i>57</i>
<i>M. Ralph OLAYE – Directeur du développement et du management de projet, ERANOVE</i>	<i>58</i>
<i>M. Sébastien FLEURY – Directeur département Réseau et Partenariat, PROPARCO.....</i>	<i>60</i>
<i>M. Serge MICKOTO, Directeur Général du Fonds Gabonais d’investissements stratégiques (FGIS).....</i>	<i>61</i>
PRÉSENTATION DU VOLONTARIAT INTERNATIONAL EN ENTREPRISE	65
<i>Mme Laura DELGADO, Responsable Commercial Grands Comptes, BUSINESS France</i>	<i>65</i>
<i>Mme Catherine SCHIRMER, Responsable stage/alternance/VIE, TOTAL</i>	<i>66</i>
ANNEXE.....	69



Source : Ministère de l'Europe et des Affaires étrangères



M. Justin NDOUNDANGOYE, Ministre des Transports et de la Logistique de la République gabonaise et M. Christophe-André FRASSA, Président du groupe interparlementaire d'amitié France-Afrique centrale et Président délégué pour le Gabon



M. Christophe-André FRASSA



MM. Hilaire MACHIMA, Ministre délégué auprès du Ministre de l'Économie, de la Prospective et de la Programmation du Développement de la République gabonaise



*S. Exc. Madame Rachel Annick OGOULA AKIKO
Ep. OBIANG MEYO, Ambassadeur de France à l'UNESCO, MM. Flavien ENONGOUE, Ambassadeur du Gabon en France, Hilaire MACHIMA, Christophe-André FRASSA, Justin NDOUNDANGOYE, Ministre des Transports et de la Logistique de la République gabonaise et Frédéric ROSSI, Directeur général délégué à Business France*

OUVERTURE

**Message de M. Gérard LARCHER,
Président du Sénat**

lu par M. Christophe-André FRASSA,
Sénateurs représentant les Français établis hors de France

Messieurs les Ministres,

Mesdames, Messieurs,

Je vous souhaite la plus cordiale bienvenue au Sénat, et excuser le Président Gérard Larcher, retenu en dehors de Paris aujourd'hui. Je lirai donc le message qu'il a souhaité vous adresser à tous, et en premier lieu à la délégation gabonaise, pour ouvrir ce colloque consacré au Gabon.

« Je me félicite que le Sénat puisse accueillir ce matin un grand colloque sur le Gabon, dans le cadre de notre partenariat avec Business France. Cet événement s'inscrit dans la dynamique des forums Ambition Africa, initiés en 2018 et consacrés au resserrement des liens entre la France et l'Afrique. Une nouvelle édition se tiendra en octobre 2019, témoignant de notre volonté commune d'un renforcement des relations économiques et commerciales entre la France et le continent africain.

Je salue la présence de Messieurs Justin Ndoundangoye, Ministre des Transports et de la Logistique, et Hilaire Machima, Ministre délégué auprès du Ministre de l'Economie, de la Prospective et de la Programmation du Développement.

Permettez-moi de remercier tout particulièrement le président du groupe d'amitié France-Afrique centrale, mon collègue Christophe-André Frassa, qui représente notre Assemblée, regrettant de ne pas pouvoir être présent moi-même à vos côtés ce matin.

Mes remerciements s'adressent aussi aux différents organisateurs du colloque et à nos représentations diplomatiques à Paris comme à Libreville, en particulier aux ambassadeurs de nos deux pays, que je salue.

Le Gabon et la France sont des pays amis qui entretiennent des échanges anciens et étroits. La France est ainsi le principal partenaire économique du Gabon. Avec près de 30 % de part de marché, elle est son premier fournisseur et les entreprises françaises y sont très présentes.

Après une période difficile, liée notamment à la baisse des cours du pétrole en 2014, le FMI prévoit une progression du PIB de près de 2 %, et la Banque centrale vient d'apporter un appui budgétaire conséquent pour soutenir l'économie.

La France et les entreprises françaises sont aux côtés du Gabon. De fait, les exportations françaises sont en hausse dans de nombreux secteurs clés, comme les machines et les équipements électriques, les produits issus de l'industrie alimentaire, les produits pharmaceutiques, pour ne citer que ceux-là.

S'agissant des investissements, outre la présence historique des grands groupes dans les secteurs pétroliers et miniers, comme Total ou Eramet, des projets métallurgiques importants autour de Moanda sont en cours, et les filiales françaises des grandes sociétés comme Véolia ou Vivendi ne sont pas en reste.

De nombreuses entreprises françaises dans les domaines des services, de la distribution, du BTP, employant plus de 14 000 salariés, apportent leur contribution en matière de co-développement dans les secteurs de la santé, de l'éducation et de la formation professionnelle, ou encore du mécénat culturel et sportif. Les entreprises françaises sont en effet à l'origine de nombreuses initiatives socioresponsables, avec un impact important au niveau social.

Les domaines de la coopération franco-gabonaise sont multiples, qu'il s'agisse de l'éducation, de la recherche scientifique ou de la protection de l'environnement. Car le propre de la France, le gouvernement gabonais et les Gabonais le savent bien, n'est pas de conditionner le degré de son engagement en fonction des aléas plus ou moins favorables de la conjoncture, ou de proposer une offre économique sans contrepartie. En matière de qualification, de formation professionnelle, de partage de savoir-faire, l'offre française est singulière et inclusive, ce qui la différencie de celles des autres pays. Nous écrivons ensemble une histoire sur le long terme.

Sur la scène internationale, il faut saluer l'engagement du Gabon sur les questions climatiques. Le Gabon a été le premier pays africain à faire connaître sa contribution à la réduction des émissions de gaz à effets de serre, et chacun s'en souvient ici. Le Gabon a favorisé la conclusion de l'accord de Paris de décembre 2015. Exc. Madame Rachel Annick OGOULA AKIKO Ep. OBIANG MEYO en coordonnant avec l'Allemagne, à la demande de la Présidence française, les négociations sur les financements et les transferts de technologies lors de la COP 21.

Fers de lance de nos relations économiques bilatérales, c'est vous, les entreprises et les acteurs économiques gabonais comme français, qui détenez les clés de la réussite. A tous, je souhaite de fructueux travaux, en formulant le vœu que cette journée contribue à l'essor de nos échanges, pour le plus grand bénéfice de nos deux pays. »

INTRODUCTION

Christophe-André FRASSA,
Président du groupe interparlementaire d'amitié France-Afrique centrale
et Président délégué pour le Gabon

À mon tour, je suis très heureux, au nom du groupe que je préside, que le Sénat ait l'occasion d'accueillir ce colloque sur le Gabon, pays que je connais très bien puisque j'ai eu l'occasion de m'y rendre à de très nombreuses reprises, notamment en tant qu'observateur de l'Organisation internationale de la francophonie pour les dernières élections présidentielles en 2016.

Je salue à mon tour les nombreux participants venus ce matin, au premier rang desquels Justin Ndongangoye et Hilaire Machima, qui nous font l'honneur de leur présence. Je souhaite également remercier Business France, dont je salue l'action pour favoriser l'implantation et le développement des marchés de nos entreprises partout dans le monde. Les informations que vous collectez, l'appui que vous offrez à nos entreprises sont très précieux, en particulier pour les plus petites d'entre elles.

C'est un lieu commun que de souligner que le Gabon est doté d'immenses richesses. Son large accès à la mer est déterminant pour le commerce international ; ses sols sont riches en pétrole et en minerais. C'est pourquoi les investissements internationaux y ont été importants dès les années 1970.

Mais il doit faire face à de nombreux défis. D'abord, il est situé dans une région, l'Afrique centrale, qui connaît la croissance la plus faible du continent.

Le contexte économique du pays s'est tendu en raison de la baisse des cours du pétrole, qui représentait en 2014 encore 40 % de sa richesse nationale. La nécessité qui en découle de diversifier l'économie du pays est une préoccupation des autorités gabonaises, comme en témoigne le plan stratégique « Gabon émergent », présenté en 2012, qui vise à faire émerger un Gabon industriel, un Gabon vert et un Gabon des services. Le présent colloque sera l'occasion de déterminer où se trouvent ces nouvelles sources de croissance.

Messieurs les Ministres, le défi économique est sans doute l'un des principaux enjeux que votre gouvernement devra affronter. Je vous souhaite de réussir afin que tous les Gabonais cueillent les fruits d'une croissance plus vive.

J'en viens à nos relations économiques bilatérales - celle que partagent nos deux pays est longue - ont une histoire commune longue. J'ai la conviction que l'histoire ne doit pas être un frein, mais un catalyseur pour celles-ci. La France a une place importante tant dans les échanges commerciaux que dans les investissements au Gabon.

Notre pays reste le premier fournisseur du Gabon. En 2018, les exportations françaises vers le Gabon sont reparties à la hausse pour la première fois depuis 2011, ce qui est un signe encourageant et positif.

La situation favorable de nos entreprises ne doit pas occulter le fait qu'elles font face à une concurrence très vive, notamment en provenance d'Asie. La Chine est ainsi le troisième fournisseur du Gabon après la Belgique et représenterait plus de 10 % du marché. Les entreprises françaises devront donc toujours proposer les meilleurs produits si elles veulent garder leurs clients gabonais.

Le Président Larcher a souligné l'investissement social de nos entreprises. Je remarquerai également que les entreprises françaises présentent l'avantage de se conformer aux exigences légales et réglementaires des pays dans lesquels elles sont implantées, comme en matière de recrutement et de fiscalité.

En somme, nous entretenons de profondes relations économiques et il convient de capitaliser sur ces liens bien établis comme sur notre langue commune.

Des intervenants prestigieux, que je salue et remercie d'être ici, auront l'occasion de développer devant vous en détail nos relations bilatérales et leur potentiel d'accroissement. Je forme donc à mon tour des vœux pour que les échanges de cette matinée soient utiles à nos économies respectives. Soyez assurés que notre groupe d'amitié appuiera vos initiatives et vous soutiendra dans vos projets. Représentants des territoires ou des Français qui valorisent l'image de la France à l'étranger, nous avons à cœur de faire gagner nos entreprises.

**Frédéric ROSSI,
Directeur général délégué de Business France**

Au nom de Business France, l'agence française pour l'internationalisation de l'économie, je suis heureux de participer à l'ouverture de ce colloque d'affaires franco-gabonais. Je tiens à remercier les équipes du Sénat pour la qualité de leur accueil unique, pour cet événement, ainsi que tous les organismes et personnes qui ont participé à l'organisation de ce colloque. Celui-ci a été possible dans un délai très contraint grâce au soutien précieux de l'ambassade de France au Gabon et du Quai d'Orsay, de la délégation générale du Trésor à Bercy, mais aussi du Comité des conseillers du commerce extérieur de la France et de l'ambassade du Gabon en France. Je salue Monsieur l'Ambassadeur, son service économique et nos nombreux partenaires gabonais, au premier rang desquels la Confédération patronale gabonaise et la Chambre du commerce de Libreville.

Huitième producteur de pétrole d'Afrique, premier producteur mondial de manganèse, le Gabon est aujourd'hui l'un des rares États d'Afrique à être classé comme pays à revenu intermédiaire supérieur, avec le second PIB par habitant du continent. Le Gabon a émergé et souhaite renforcer une stratégie de diversification économique *via* un vaste programme de développement à caractère socio-économique : « Gabon émergent ». Il se concentre autour de trois priorités sectorielles. Premièrement, le Gabon vert, autour de l'environnement, du bois, de l'écotourisme et de l'agriculture, avec de premiers résultats très concrets en la matière. Deuxièmement, le Gabon industriel (énergies renouvelables, pétrole, mines). Troisièmement, le Gabon des services (transports, télécommunications, nouvelles technologies de l'information et de la communication, enseignement supérieur, recherche, santé, tourisme).

En dépit de quelques années difficiles sur le plan économique, marquées notamment par une baisse des ressources pétrolières et un important ralentissement des investissements ainsi que la montée en puissance de nos concurrents, comme partout en Afrique, la France demeure le premier fournisseur du Gabon avec 28 % de part de marché.

Les flux d'investissements des groupes français restent très importants dans ce pays. Plus d'une centaine d'entreprises gabonaises sont des filiales de sociétés françaises ou détenues par des Français. Leurs secteurs d'activités sont très variés : commerce, distribution, fournitures pour la restauration, services sportifs, BTP, bois, etc.

L'aide bilatérale française, portée par les activités du groupe de l'Agence française de développement (AFD) et sa filiale Proparco pour le secteur privé, est également très significative au Gabon, avec le symbole fort de la réhabilitation du chemin de fer Transgabonais.

Pour ce qui est de Business France, nous avons tenté de corriger ces dernières années, partout en Afrique, mais plus particulièrement en Afrique centrale et Afrique de l'Ouest, la faiblesse historique de notre dispositif. Nous avons fait de l'Afrique notre priorité stratégique.

Nous avons organisé le colloque Ambition Africa avec grand succès l'année dernière, et je vous donne rendez-vous en octobre prochain pour cet événement à Bercy.

La recherche de diversification annoncée, que nous souhaitons pleinement accompagner, génère un nouvel intérêt de la part des entreprises françaises, particulièrement des PME et des ETI, et montre que la perception du Gabon évolue et laisse la place à de nouvelles opportunités.

Dans les faits, en 2018, Business France a accompagné environ 230 entreprises sur l'ensemble de la zone d'Afrique centrale, dans une démarche d'exportation ou d'implantation physique dans les pays d'investissement. Nous avons disposé pour cela du soutien très actif du dispositif diplomatique français, que je salue une nouvelle fois.

Notre stratégie, au Gabon comme ailleurs, est sectorielle. Nous nous concentrons sur quelques secteurs porteurs, pour la plupart en phase avec les priorités du plan « Gabon émergent », qui a structuré l'articulation des tables rondes de ce colloque.

Avec la réforme du dispositif public d'accompagnement à l'export que porte Business France, dénommé « Team France export », notre stratégie est également territoriale en France. Avec les chambres de commerce et d'industrie et avec la banque publique BPI France, nous étendons notre réseau en France, afin de rendre notre action plus simple, plus lisible, plus efficace et plus proche de chaque PME et ETI française exportatrice. Chacune d'entre elles dispose désormais d'un conseiller en export de proximité, capable de la préparer et de la projeter dans les meilleures conditions sur les marchés internationaux, afin de créer plus d'exportations et de partenariats gagnants-gagnants dans toutes les zones.

Ce colloque vous permettra, je l'espère, de mieux appréhender les spécificités du marché gabonais.

**Philippe AUTIÉ,
Ambassadeur de France au Gabon**

Ce colloque est une étape importante pour inscrire notre relation bilatérale sur une nouvelle trajectoire. Depuis mon arrivée à Libreville, je perçois parfois une certaine nostalgie de l'époque où la France était le seul et unique repère et partenaire. Il n'aura échappé à personne que de nouveaux acteurs sont apparus sur le commerce mondial. Malgré cela, la France est encore aujourd'hui le principal fournisseur – et de loin – du Gabon, avec une part de marché oscillant entre 25 et 30 %, quand la part de marché mondial de la France est de l'ordre de 3 %.

Le Gabon, pays d'environ 2 millions d'habitants, génère presque autant d'exportations françaises qu'un pays voisin de 24 millions d'habitants. En 2017, 5 000 entreprises françaises ont exporté vers le Gabon, le même nombre que ce pays voisin, avec lequel la France partage aussi son histoire.

Cette véritable particularité trouve son explication dans l'ancienneté de nos relations, mais pas uniquement. Si tel était le cas, nous observerions les mêmes performances dans de nombreux autres pays d'Afrique subsaharienne. Cette particularité trouve aussi son explication dans la profondeur de notre relation bilatérale. La France et le Gabon ne sont pas des partenaires standards. Notre histoire commune a façonné des comportements, des habitudes de vie, des parcours individuels riches de nos deux cultures.

Une centaine d'entreprises françaises est implantée au Gabon, mais de nombreuses entreprises gabonaises ont été créées par des Français implantés au Gabon de longue date, au point que leur vie est désormais inextricablement liée à ce pays.

Avec ce colloque, nous avons l'opportunité de dissiper quelques incompréhensions et d'ouvrir une nouvelle étape. Oui, le Gabon d'aujourd'hui n'est plus celui d'hier. Son économie doit se construire autour d'un modèle plus résilient, moins dépendant d'une manne dont les prix fixés à Londres, New York, Dubaï ou Pékin commandent les grands agrégats économiques du pays sans marge de manœuvre et sans amortisseurs.

Non, cela ne signifie pas pour autant que la France n'a pas une contribution importante à jouer dans la transformation voulue par les autorités gabonaises, car les entreprises françaises dans les secteurs du numérique, des services urbains, de l'environnement, etc. sont des références mondiales.

Par ailleurs, même dans la « vieille économie », nos entreprises montrent un sens de l'innovation qui concourt à cette montée en gamme. L'investisseur français n'est pas un investisseur comme les autres au Gabon. On attendra toujours plus de lui, car on attend toujours plus de ceux qui nous sont proches. Il appartient aux entreprises françaises de répondre présent, et je suis confiant.

Lors de mes visites à Owendo, Franceville, Moanda, Port-Gentil, Ndjolé, etc, j'ai été frappé par la qualité des investissements français, par le degré d'exigence et d'engagement, y compris dans les champs social et environnemental. Et je pourrais multiplier les exemples. Mais - qu'Eramet me pardonne - l'école des Mines de Moanda, créée en partenariat entre l'État gabonais et la Comilog, filiale d'Eramet, illustre à mes yeux une ambition partagée franco-gabonaise au confluent des préoccupations de formation professionnelle, d'industrialisation de l'économie, de transformation, de diversification et de valorisation des ressources.

Messieurs les Ministres, vous aurez l'occasion de nous présenter aujourd'hui avec les entreprises gabonaises ici présentes vos attentes et vos priorités. La diversification de l'économie gabonaise est en marche et plusieurs acteurs majeurs de cette transformation en témoigneront ce matin.

Il importe que le Gabon puisse continuer à jouer son rôle de stabilité dans une sous-région fragile. Pour la France, la bonne mise en œuvre du programme conclu avec le FMI en 2017 est une impérieuse nécessité : il doit permettre de poser les bases économiques, juridiques, administratives d'un nouveau modèle à même de limiter l'impact des chocs exogènes. Il justifie l'engagement de la France auprès du Gabon, via un prêt de soutien budgétaire de 225 millions d'euros. La France est le plus régulier des bailleurs de fonds du Gabon. Elle en est le seul bailleur d'aide budgétaire bilatérale.

Monsieur le Ministre, permettez-moi de vous remercier d'être parmi nous aujourd'hui. Vous entendrez des entreprises qui n'attendent qu'une chose, ou plutôt deux : que vous leur disiez qu'elles sont les bienvenues pour faire ce qu'elles savent faire avec la rigueur et la qualité qu'elles déploient partout dans le monde, avec une approche et une compréhension globales de leur rôle dans la société. Mais elles attendent aussi que vous leur disiez qu'elles ont tous les atouts pour occuper la place qui est la leur dans les grands investissements programmés par les autorités gabonaises.

Justin NDOUNDANGOYE,
Ministre des Transports et de la Logistique de la République gabonaise

Au nom du gouvernement de la République gabonaise, j'ai le grand honneur de prendre la parole devant cette auguste assemblée réunie au Palais du Luxembourg, siège du Sénat de la République française, à la faveur de ce colloque initié par Business France et l'ambassade, haute représentation de notre pays, autour du thème opportunément choisi « le Gabon, un marché d'Afrique centrale en recherche de diversification ».

C'est pourquoi je m'empresse de transmettre au Président de la République française, M. Emmanuel Macron, au gouvernement et au parlement, les chaleureuses et vives amitiés de Son Excellence Ali Bongo Ondimba, Président de la République, qui tient à nouveau à témoigner toute la reconnaissance du peuple gabonais suite aux marques de soutien dont il a bénéficié tout au long de sa convalescence, jusqu'à son retour à Libreville il y a une semaine.

Je voudrais enfin exprimer, au nom de la délégation gabonaise qui m'accompagne et en mon nom propre, mes sincères remerciements à M. Gérard Larcher, Président du Sénat français, et aux vénérables sénateurs pour l'accueil chaleureux et fraternel qui nous a été réservé. Je souhaite également témoigner toute ma reconnaissance à M. Christophe Lecourtier, Directeur général de Business France, et à son Excellence M. Flavien Enongoué, ambassadeur haut représentant de la République gabonaise auprès de la République française pour avoir pris l'initiative d'organiser le présent colloque, premier du genre sur le Gabon, à une période charnière de la mutation profonde de notre économie.

Le thème retenu pour nos travaux est à mon sens suffisamment évocateur de la période que nous traversons.

Lorsque S.E. Ali Bongo Ondimba s'est présenté devant les Gabonais en 2009 puis en 2016 pour assumer la lourde responsabilité de conduire la République gabonaise, il a fait part à ces concitoyens de ruptures qui lui semblaient nécessaires pour garantir notre avenir commun, la plus emblématique étant bien entendu celle qui doit voir notre société et notre économie passer d'un modèle de rente et d'extraction à un modèle de production au profit de toutes les couches de la population gabonaise.

En effet, le Gabon considère essentiel pour sa stratégie de développement de viser une transformation structurelle de son économie.

C'est pourquoi nous avons encouragé la transformation locale du bois, de l'huile de palme et du manganèse, élevant ainsi la contribution de notre secteur manufacturier à 10 % du PIB en 2017, contre 6 % en 2012. Une industrie de transformation du bois s'est développée après l'interdiction d'exportation des grumes de 2009. Grâce à la mise en place d'une zone économique spéciale à régime privilégié, de partenariats public-privé et de concessions, le Gabon est aujourd'hui le premier exportateur de plaquages et de panneaux de bois en Afrique, se classant ainsi parmi les dix premiers producteurs mondiaux. En outre, trois usines de traitement de l'huile de palme ont ouvert leurs portes, et le Gabon en exporte les produits dérivés, dynamisant ainsi son secteur agroalimentaire.

Nous constatons tous les jours à quel point notre système offre de nombreuses opportunités d'entreprendre, d'améliorer, de créer des solutions innovantes et de contribuer à la résorption du chômage.

La crise que nous avons vécue ces dernières années, dues aux chocs pétroliers et de matières premières, nous a montré la pertinence de ce diagnostic, ainsi que la nécessité d'aller encore plus loin dans la mise en œuvre des solutions que nous avons préconisées. C'est cette capacité de résilience de notre économie qui permet aux institutions financières internationales de tabler sur des projections à court terme de croissance de plus de 3,4 % en 2019 et en 2020, sous l'impulsion des secteurs hors pétrolier (agriculture, mines, industrie) et de la diversification progressive de la base productive de notre économie.

C'est également pour cette raison que le gouvernement a été mobilisé pour la rédaction de courbes d'investissements sectoriels plus attractifs, avec comme objectif principal d'encourager le secteur privé à investir dans les secteurs concernés, notamment dans la transformation.

C'est enfin pour la même raison qu'il a été décidé de la refonte et de la dynamisation de tous les instruments d'appui et d'accompagnement des entreprises dans notre pays avec la mise en place d'une nouvelle Chambre de commerce, de l'artisanat et de l'industrie, d'une Agence nationale pour la promotion des investissements, de réformes liées au droit des affaires, de la création de zones économiques spéciales (ZES) et de l'institution d'un Haut conseil pour la promotion des investissements. Ce Haut conseil, cadre privilégié du dialogue public-privé, est présidé par le chef de l'Etat.

La structure de l'économie gabonaise est en pleine mutation. L'Etat gabonais vient de prendre la louable et attendue décision d'ouvrir aux investisseurs privés le capital de plusieurs sociétés encore détenues à 100 % par l'Etat, à l'instar de la Compagnie de navigation intérieure internationale (CNII), détentrice de 40 % des droits de trafic des exportations et importations par voie d'eau de la société gabonaise des transports, ainsi que d'autres projets d'envergure nationale et internationale concernant divers secteurs de croissance.

Le tournant décisif que vient d'amorcer notre pays nous permet désormais de recourir au financement et au dynamisme du secteur privé, au partage des risques par la promotion du partenariat public-privé et des concessions.

En s'inscrivant dans cette dynamique gagnant-gagnant, le Gabon s'ouvre davantage au monde et à la compétition internationale. Dans cette nouvelle approche, la France, qui s'est toujours tenue à nos côtés et à qui le Gabon ne tournera jamais le dos, ainsi que toutes ses entreprises, ont toute leur place et sont invitées à accroître leur volume d'investissements, à l'instar de la Comilog, qui envisage de doubler sa production de manganèse, passant à 7 millions de tonnes par an. Il en est de même pour l'AFD qui accompagne le Gabon dans le financement de travaux de renouvellement et de réhabilitation des chemins de fer, et de bien d'autres, tels Eranove dans le domaine de la production de l'énergie.

Je ne saurais terminer mon propos sans aborder le sujet du département des transports, dont j'ai la charge. En effet, le Ministère des Transports et de la Logistique soutient le développement socio-économique de notre pays. Nous avons notamment l'ambition de doter le Gabon d'équipements et infrastructures modernes de transport, telles que plates-formes logistiques, gares routières, ferroviaires, maritimes et multimodales, et d'un nouveau aéroport international, ainsi que d'autres projets de transport en commun en zone urbaine et périurbaine. Le ministère envisage aussi de numériser et de sécuriser tous les documents de transport.

Modèle de paix et de stabilité en Afrique centrale, le Gabon présente un cadre favorable aux investisseurs, et de nombreux instruments juridiques ont été mis en place pour encadrer l'environnement des affaires.

Tous les départements ministériels, les sociétés publiques et privées composant la délégation gabonaise présente à cette importante rencontre sont venues expliquer les opportunités d'affaires et d'investissements au Gabon. Nous fondons donc de grands espoirs sur l'issue de ce forum économique, pour lequel nous adressons nos remerciements à Business France et à l'ambassade du Gabon, qui ont ainsi permis d'impulser une diplomatie économique active entre le Gabon et la France, deux pays dont la force de la coopération économique et culturelle constitue un atout majeur.

TABLE RONDE 1 - PERSPECTIVES ÉCONOMIQUES AU GABON

Table ronde animée par M. Arnaud FLEURY, journaliste économique

Ont participé à cette table ronde :

M. Hilaire MACHIMA Ministre délégué auprès du Ministre de l'Économie, de la Prospective et de la Programmation du Développement de la République gabonaise

M. Didier LESPINAS, Président du Comité Gabon des Conseillers du Commerce extérieur de la France, et Directeur de DBLAFRICA

M. Alain BA OUMAR, Président de la Confédération patronale gabonaise (CPG) et PDG d'IG TELECOM

M. Jean-Pierre BOZEC Associé-gérant, PROJECT LAWYERS

M. Erik WATREMEZ Directeur général, E&Y Gabon

M. Arnaud FLEURY - Notre première table ronde porte sur le climat des affaires (i), c'est-à-dire la pratique des affaires dont chacun sent qu'elle peut être largement améliorée.

Monsieur Machima, le pays retrouve enfin une croissance solide après des années difficiles avec la chute des hydrocarbures. Etes-vous confiant sur les perspectives 2019 de 3 % de croissance ?

M. Hilaire MACHIMA - Je voudrais saluer l'assistance et réitérer nos remerciements aux organisateurs de ce colloque. Suis-je serein pour la suite de l'évolution de cette croissance ? Je réponds tout de suite oui, parce que nous avons lancé notre nouveau plan de relance économique en 2018 et fin décembre, nous avons constaté une hausse de notre croissance de 0,9 %, contre 0,5 % en 2017. Puisque nous avons choisi, pour la suite de notre programme, des secteurs porteurs et encore vierges, qui restent à explorer, nous sommes sûrs qu'en les mettant en valeur nous atteindrons l'objectif de 3,7 % annuels en moyenne.

M. Arnaud FLEURY - Nous parlerons évidemment de ce plan stratégique « Gabon émergent », lancé en 2012. Est-ce le bon moment pour accélérer la diversification ?

M. Hilaire MACHIMA - Le plan stratégique « Gabon émergent » a été initié par S.E. Ali Bongo Ondimba à l'entame de son magistère. La mise en œuvre de ce plan à partir de 2010 et 2014 a porté ses fruits, qui se sont heurtés à la crise des principaux produits d'exportation. Nous avons mis ce plan en veilleuse pour pouvoir initier un programme de relance économique, qui s'articule sur trois objectifs fondamentaux : le rééquilibrage de nos finances publiques, la relance de notre économie et la réduction de la pauvreté. C'est en le mettant en œuvre que nous avons connu une relance de notre croissance. Nous poursuivons pour l'instant avec ce programme, puisque nous avons ciblé des secteurs porteurs.

M. Arnaud FLEURY - Nous les passerons en revue tout au long de la matinée. Le Ministre des Transports a parlé de « mutation charnière » et de « tournant décisif » pour le pays. Quels sont les domaines où vous souhaitez particulièrement attirer de nouveaux investisseurs ? Quelles sont les principales mesures phares prises par le gouvernement pour faciliter leur arrivée, notamment celle des investisseurs français, qui ont eu tendance, ces dernières années, à réduire leurs participations ?

M. Hilaire MACHIMA - En marge des secteurs traditionnels comme le pétrole, les mines et le bois, nous avons de nouveaux secteurs, comme le tourisme et la pêche, qui bénéficient d'un département ministériel spécifique. Nous pensons qu'il reste beaucoup à explorer à ce niveau pour qu'il profite à notre économie. Nous avons également le numérique, l'eau et l'énergie, l'agriculture – Olam poursuit son programme au niveau de la palmeraie – et bien d'autres.

M. Arnaud FLEURY - Les investissements français ont été divisés par deux en dix ans, ce qui peut s'expliquer par le retrait de Total. Garantisiez-vous la possibilité de rapatriement des bénéfices des investisseurs et l'accès aux devises ?

M. Hilaire MACHIMA - Bien sûr, pourvu que la législation en vigueur dans notre pays soit respectée. Les investisseurs étrangers actuellement au Gabon peuvent témoigner de la facilité de ce rapatriement.

M. Arnaud FLEURY - L'indice de développement humain du Gabon n'est pas à la hauteur des richesses du pays. La montée en puissance de ce « Gabon émergent » permettra-t-elle des progrès en termes d'éducation et de santé ? Toute la population en récoltera-t-elle les fruits ?

M. Hilaire MACHIMA - Je préfère parler au présent qu'au futur, car le peuple gabonais a déjà commencé à bénéficier de ces retombées. Nous avons commencé à réhabiliter tout notre système sanitaire. Les populations les moins démunies bénéficient d'une couverture maladie assez large. Mon collègue des infrastructures a commencé à réhabiliter les voies d'accès dans les quartiers de Libreville. Notre programme sur la desserte hydraulique des villages est assez avancé.

Le directeur général de la Caisse des Dépôts et Consignations travaille sur un programme de logement consistant. Nous n'attendons pas demain.

M. Arnaud FLEURY - Il y a aujourd'hui une forte reprise des exportations, surtout dans le secteur primaire, un peu dans le secteur secondaire. Le message du FMI est de poursuivre la réforme et de l'accélérer.

M. Hilaire MACHIMA - Nous la poursuivons. L'objectif est de l'accélérer mais nous ne pouvons pas réussir seuls. Nous invitons nos partenaires historiques à nous accompagner. Hier, ils étaient présents dans l'économie de rente ; qu'ils interviennent aujourd'hui dans le cadre de cette économie diversifiée.

M. Arnaud FLEURY - Monsieur Didier Lespinas, vous connaissez bien le pays. Les exportations françaises, qui sont remontées pour la première fois depuis 2011, représentent aujourd'hui près de 460 millions d'euros, pour 5 000 entreprises. Avez-vous l'impression que la reprise est bien présente au Gabon ?

M. Didier LESPINAS - Absolument. Nous devons saluer ce renforcement de la relation économique entre la France et le Gabon. Ce pays représente 30 % de part de marché pour la France. Cela concerne principalement les matériels et équipements, notamment électriques, orientés vers le secteur primaire, et les investissements en cours, tant au niveau minier, notamment avec le programme 2020 d'Eramet, qui représente 450 millions d'euros, mais aussi avec le futur aéroport de Libreville pour 350 millions d'euros.

Les entreprises françaises installées au Gabon ne peuvent que se féliciter de ce changement d'orientation dans la relation économique et promouvoir cette tendance.

M. Arnaud FLEURY - La stabilité politique est-elle un élément *sine qua non*, pour vous, de cette décision d'investir davantage au Gabon ?

M. Didier LESPINAS - Effectivement. D'un point de vue politique, la situation est mieux cadrée. Nos entreprises peuvent venir en toute sérénité. Nous n'avons pas de problèmes majeurs au Gabon. La sécurité dans les villes ne pose aucun problème. Nous avons connu récemment une tentative de coup d'État : elle a duré un quart d'heure. J'engage vraiment les investisseurs à regarder le Gabon d'un œil apaisé et à se renseigner auprès de nous, les conseillers du commerce extérieur, afin d'appréhender la situation.

M. Arnaud FLEURY - Certaines entreprises françaises sont parties, notamment Vinci. Nous pouvons donc nous interroger, en espérant que tout cela redevienne normal.

Comment faire venir davantage de PME ? Nous avons l'impression que les entreprises françaises n'ont pas assez mis le Gabon sur la carte de leurs prospections commerciales.

M. Didier LESPINAS - Nos PME ne sont pas suffisamment impliquées dans les potentialités d'échanges avec le Gabon, ce qui est peut-être dû à un manque du côté de la chambre de commerce. En effet, nous n'avons pas de chambre de commerce franco-gabonaise. Le CCEF reçoit parfois des demandes. Nous sommes disponibles pour apporter des réponses. Le président Ba Oumar donnera peut-être quelques précisions sur le devenir de la chambre de commerce.

Effectivement, un effort reste à faire pour attirer les PME françaises au Gabon, même si 5 000 entreprises françaises exportent vers le Gabon, contre 38 000 sur l'ensemble de l'Afrique. 100 filiales d'entreprises françaises sont installées au Gabon, contre 2000 sur l'Afrique.

M. Arnaud FLEURY - L'idée est donc de « marcher sur deux jambes », avec les exportateurs en biens courants et les investisseurs, qui doivent selon vous toujours s'intéresser aux grands projets, notamment avec le Fonds gabonais d'investissement.

M. Didier LESPINAS - Le fonds gabonais d'investissements stratégiques (FGIS), dirigé par Serge Mickoto, est effectivement un partenaire de choix qui travaille depuis longtemps avec des investisseurs français, notamment Eranove et Meridiam, sur des projets hydroélectriques qui permettront au Gabon de devenir un pays producteur, voire exportateur d'électricité.

M. Arnaud FLEURY - Monsieur Ba Oumar, quel est l'avis de votre groupement sur ce climat de réforme au Gabon ?

M. Alain BA OUMAR - Je vous remercie d'avoir bien voulu associer notre institution à cette rencontre. Nous regroupons environ 300 entreprises, dont beaucoup ont des intérêts français, sur les 55 000 entreprises existant au Gabon. Elles contribuent toutefois à hauteur de 80 % au PIB du pays. Cela signifie aussi que notre pays a un petit problème avec le secteur informel, qui nécessite que des PME structurées se mettent en place.

M. Arnaud FLEURY - Manque-t-il au Gabon des PME pouvant répondre et tirer les fruits de ce virage du pays ?

M. Alain BA OUMAR - PME gabonaise ne signifie pas nécessairement « gabonisation ». Cela peut recouvrir un partenariat avec des PME françaises ou gabonaises de plus grande taille. Aujourd'hui, le ministre français des Finances est à Dakar pour lancer le projet *Choose Africa*, par lequel la France se propose d'investir 2,5 milliards d'euros dans les start-ups africaines. Nous considérons cela comme une très bonne chose. Le futur développement des affaires françaises au Gabon passe par l'implication des PME françaises dans le cadre de coentreprises (joint-ventures).

La confédération patronale du Gabon (CPG) projette l'image du patronat des grandes entreprises, mais 70 % de ses membres sont des PME, qui ont besoin de financements adaptés. En Afrique, 20 % seulement des PME et 10 % des *start-ups* obtiennent le financement dont elles ont besoin.

M. Arnaud FLEURY - Le financement des PME se fait souvent à cinq ans maximum, avec des taux d'intérêt de 10 à 15 %. Nous pouvons évidemment penser que la croissance sera tirée par ces PME, car l'Etat ne peut pas tout faire, surtout lorsqu'il dépend des cours du pétrole. Que peuvent apporter les Français en termes d'ingénierie entrepreneuriale au Gabon ? Qu'est-ce qui manque aux entreprises ?

M. Alain BA OUMAR - Il faut prendre en compte un changement de paradigme. Compte tenu des difficultés financières du Gabon et des autres pays de la sous-région, la période où une société française vient au Gabon dans l'unique objectif de capter les marchés publics est révolue. Il faut penser enracinement dans l'économie réelle du pays, comme beaucoup d'entreprises françaises le font déjà, mais aussi partenariat public-privé (PPP), car l'argent à gagner au Gabon ne viendra pas de l'Etat, mais de taxes affectées ou de péréquations dans le cadre de PPP.

Le Gabon a besoin d'investissements, mais également de créer des emplois. Plus de 60 % de la population a moins de trente ans ; son taux de chômage est de 30 %, contre 20 % pour le reste de la population. Nos jeunes, bien formés et cherchant du travail, sont de plus en plus frustrés. Notre devoir est de leur trouver ce travail.

M. Arnaud FLEURY - Nous savons que la fonction publique ne pourra pas y remédier massivement. Vous avez évoqué des problèmes d'impayés. L'Etat a-t-il fourni des efforts sur ce plan ? Il est nécessaire de renforcer la transparence sur les appels d'offres. Croyez-vous que le pays en a pris conscience ?

M. Alain BA OUMAR - Les difficultés de trésorerie commencent à se résorber. Nous avons atteint la fin de la crise en 2017 et commençons à remonter. L'initiative du Chef de l'Etat en créant le « Club de Libreville »¹ a apporté un début de solution, mais cela ne suffira pas et nous travaillons avec le gouvernement sur des solutions complémentaires. Des réformes très importantes sont nécessaires, qui visent à créer des marges de trésorerie permettant au gouvernement de relancer son investissement et d'accélérer le paiement de la dette intérieure.

Maintenant que le cycle politique des élections présidentielles, locales et législatives est achevé, nous attendons dans les mois à venir des mesures fortes. Nous espérons qu'elles permettront de recréer des marges pour soulager les entreprises.

¹ Groupement d'intérêt économique (GIE) créé en février 2018 par l'Etat gabonais.

M. Arnaud FLEURY - Monsieur Bozec, comment trouver des partenaires gabonais fiables sur le long terme ?

M. Jean-Pierre BOZEC - Le Gabon a une relation privilégiée avec la France. Au-delà de la langue, son terrain juridique est largement inspiré du droit français. Le droit local est basé sur ces concepts. Le rapatriement des dividendes est toujours assuré, moyennant des justifications. La réglementation d'échanges évolue de manière importante avec un renforcement du rapatriement des recettes d'exportation. Cela ne va pas beaucoup toucher le courant des affaires. Les transactions courantes internationales sont toujours autorisées. L'impact sera plus important sur l'organisation de financements. Les récents arbitrages fonctionnent et sont garantis par la chartre des investissements du Gabon, qui a également servi à la mise en œuvre de la chartre d'investissements de la Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale (CEMAC).

L'Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des Affaires (OHADA) regroupe 17 pays africains ayant mis en commun leur droit des affaires. Ce dernier a été largement inspiré du droit français. On y retrouve les mêmes formes de sociétés qu'en France (SAS, SA, SARL, etc.). Il demeure des sociétés civiles hors droit OHADA, pour lesquelles le code civil français tel qu'en 1960 s'applique. Les autres droits uniformes de l'OHADA sont inspirés des règlements internationaux ou des principes français (droit comptable, droit des arbitrages, etc.) avec une possibilité de recours auprès de la Cour commune de justice et d'arbitrage d'Abidjan.

Le régime fiscal est aussi inspiré du modèle français. De nombreux inspecteurs des impôts sont formés à l'école de Clermont-Ferrand. L'impôt sur les sociétés est limité à 30 % en droit commun, avec une augmentation de 5 points pour les secteurs minier et pétrolier. La TVA est un impôt d'inspiration française, largement partagé dans le monde. Son taux standard est de 18 %. Le principe de la neutralité des affaires permet de récupérer la TVA payée aux fournisseurs locaux ou étrangers.

M. Arnaud FLEURY - Que peut-on dire de l'administration fiscale ?

M. Jean-Pierre BOZEC - Il existe un livre de procédures fiscales normées depuis 2009. Les relations avec l'administration fiscale sont désormais facilitées, la plupart des opérateurs ayant l'expérience d'autres pays le confirment. Nous espérons le développement d'une jurisprudence fiscale.

En dehors de la TVA et de l'impôt sur les sociétés, il existe au Gabon un impôt de distribution, de 20 % en droit commun. Des taux préférentiels sont possibles.

Par ailleurs, l'impôt sur le revenu des personnes physiques (RPP) est dû. La retenue à la source s'applique sur les revenus des salariés. Les tranches s'étalent de 0 à 35 %, avec des quotients familiaux.

Le régime douanier, de droit régional, repose sur des taux d'importation allant de 0 à 30 %, hors TVA. Il est vrai que cela représente un coût pour les opérateurs économiques, mais les recettes sont importantes pour l'État. Il existe également de nombreux régimes privilégiés incitatifs en matière de pétrole, mines, etc.

Le droit du travail est d'inspiration française, avec des procédures tâtilonnes. Une autorisation d'emploi doit être sollicitée pour tout travailleur étranger. La particularité des Français est que leur autorisation d'emploi leur octroie une carte de séjour de cinq ans.

M. Arnaud FLEURY - Que peut-on dire de la « gabonisation » des emplois ? Est-ce un carcan à aménager ?

M. Jean-Pierre BOZEC - Mon homologue, lorsque je suis arrivé au Gabon en 1994, n'était autre que Mme Madeleine Berre, aujourd'hui Ministre du Travail. Voilà un exemple de gabonisation.

M. Arnaud FLEURY - Qu'en est-il des conventions Gabon-France ?

M. Jean-Pierre BOZEC - Le régime particulier des entreprises françaises s'y reflète. La convention de Brazzaville régleme les échanges en zone Franc, instaurant la parité fixe entre l'euro et le FCFA. Il existe aussi la convention fiscale franco-gabonaise, qui comprend une procédure d'arbitrage et de mise en relation entre les parties. La convention sociale franco-gabonaise intéresse les expatriés. Elle évite parfois de cotiser aux organismes de Sécurité sociale gabonais. Les contributions sociales gabonaises ont en effet des plafonds relativement élevés. La convention d'entraide judiciaire permet aux avocats de venir défendre leurs clients au Gabon sans problème. La convention en matière d'immigration distingue les ressortissants français des autres. Enfin, il existe des conventions bilatérales de financements de projets, par exemple celui de réhabilitation de la Setrag en partenariat avec l'AFD et Proparco.

M. Arnaud FLEURY - Le Gabon est si mal classé pour ce qui est de son climat des affaires «(*Doing business*)». Certains évoquent des pratiques de corruption, le manque d'esprit entrepreneurial, les douanes.

Eric Watremez, quand on traite commercialement avec un partenaire, les chiffres sont-ils fiables ?

M. Erik WATREMEZ - Oui, ils sont fiables et audités, du moins dans le secteur formel. Concernant le *Doing business*, je tiens à dire qu'en quinze ans, j'ai vu le Gabon évoluer à pas de géant. Je vois la jeunesse évoluer et l'esprit d'entreprise poindre. Beaucoup de *start-ups* se développent, ainsi que des incubateurs. Des entreprises comme Total les aident.

Nous devons parler de la place du Gabon dans l'Afrique et dans le monde : il a la possibilité de devenir une plaque tournante. Une zone économique spéciale (ZES) fonctionne déjà, une autre est en préparation pour la pétrochimie. Des pôles émergent dans le pays : la métallurgie à Moanda, la transformation de l'huile de palme à Mouila avec Olam. N'oublions pas l'agriculture : actuellement, le Gabon importe au moins 80 % de sa nourriture. Il est également important de développer la logistique : le coût doit être correct entre le lieu de production et le port. Le Gabon devient de plus en plus attractif. Les codes s'améliorent, notamment le code pétrolier et minier, même si de grands progrès restent à faire. Il faut transmettre le message suivant : pour récolter à long terme, il faut parfois donner à court terme.

M. Hilaire MACHIMA - Ce que nous devons regarder, ce n'est pas la note mais les réformes menées par le gouvernement dans le climat des affaires, qui sont importantes. Hier, le parcours de création d'une société était long, impliquant trois structures. Aujourd'hui, seule l'Agence nationale de promotion des investissements en est chargée, avec un guichet unique. Un référent suit l'entrepreneur durant tout son parcours, depuis son arrivée au Gabon. N'occultons pas ces importantes avancées.

M. Arnaud FLEURY - J'ai noté les problèmes suivants : infrastructures, corruption, difficultés entrepreneuriales. Quel message voulez-vous faire passer sur ces aspects ?

M. Hilaire MACHIMA - En tant que Ministre de l'Économie, je ne vis pas la corruption. Elle n'existe pas à ce niveau. Concernant les infrastructures, nous avons un programme d'amélioration du réseau routier et le Transgabonais est en réhabilitation. Le Ministre des Transports parlera du réseau fluvial. Nous avançons sereinement et sûrement.

M. Arnaud FLEURY - La ZES de Nkok a été montée avec Olam, entreprise singapourienne. Quel intérêt aurait un entrepreneur français de s'y installer ? Que préconisez-vous ?

M. Erik WATREMEZ - L'intérêt est la possibilité d'exporter ses produits : vous avez beaucoup d'avantages pour peu que vous exportiez (franchises d'impôts, etc.). Vous pouvez également utiliser les matières premières du Gabon, les transformer, former la main-d'œuvre gabonaise, etc. Chacun y trouve son compte.

La ZES est comme une pompe de démarrage, permettant d'exporter et d'avoir une main-d'œuvre formée qui elle-même créera ses PME-PMI et sortira de la ZES. Nous avons besoin des PME-PMI françaises, du moment que leur projet est correctement monté.

M. Arnaud FLEURY - Sentez-vous aujourd'hui un intérêt des Français pour cette zone ?

M. Erik WATREMEZ - Pour être franc, l'intérêt n'est aujourd'hui pas français.

M. Alain BA OUMAR - Ce manque d'appétence me semble dommage, car l'intérêt de cette ZES est aussi d'ouvrir sur l'Afrique centrale. L'une des demandes insistantes des opérateurs de cette zone est de réexporter leurs produits au Cameroun et d'autres pays de la sous-région. Les textes le prévoient, mais ne sont pas appliqués. Les autorités gabonaises font actuellement le nécessaire pour y parvenir. Le marché gabonais ne sera plus un marché de 1,5 million d'habitants, mais un marché d'Afrique centrale.

M. Erik WATREMEZ - C'est cette plaque tournante que nous devons créer. Le groupe Rougier fournit du bois à la ZES. Colas aide à la construction des voieries ; son travail est d'excellente qualité. En revanche, aucun manufacturier ne s'installe pour pratiquer la transformation pour l'instant. La France est très forte pour la conception. Ces PME-PMI pourraient intervenir en sous-traitance d'autres entreprises installées dans la ZES.

M. Arnaud FLEURY - Que vous inspire le cas du Rwanda, passé du 140^e rang au 30^e rang du classement du climat des affaires, et premier pays africain derrière Maurice. Existe-t-il des similitudes entre les deux pays ? Pouvez-vous vous en inspirer ?

M. Hilaire MACHIMA - Nous avons déjà envoyé plusieurs missions au Rwanda. Les collaborateurs qui sont allés dans ce pays finalisent leurs rapports. Le gouvernement s'en imprégnera et appliquera modestement le modèle rwandais.

M. Arnaud FLEURY - Serait-il envisageable sur le long terme de se tourner vers l'économie du savoir, de la santé, etc. sur laquelle le Rwanda parie avec de forts investissements étrangers ?

M. Hilaire MACHIMA - Cela va de soi. On ne peut évoluer seul ; on s'inspire toujours des bonnes idées des autres pour avancer.

M. Arnaud FLEURY - L'offre française en matière d'éducation et de santé pourrait-elle être davantage développée au Gabon ?

M. Didier LESPINAS - Effectivement. Des centres de formation ont été mis en place, notamment avec l'Institut du pétrole à Port-Gentil et l'Ecole des Mines à Moanda, qui forme des ingénieurs et techniciens supérieurs ouverts vers d'autres spécialités. Nous promovons la formation des Gabonais aux métiers dont la CPG a cruellement besoin. Il faut également souligner le centre Jean Violas de la Société d'énergie d'eau du Gabon (SEEG) et l'impact de l'aide française sur ce sujet, notamment le financement de 150 millions d'euros de l'AFD dans un programme de rénovation et construction de salles de classe. L'AFD porte aussi un projet de financement d'environ 120 millions d'euros pour créer des dispensaires dans le pays. La France s'engage donc sur ces thématiques.

M. Arnaud FLEURY - Et sur le numérique, voyez-vous des incubateurs s'installer, et de la création de richesse en la matière ?

M. Erik WATREMEZ - Il existe un partenariat avec la filiale Bouygues pour la fibre. Un forum sur le numérique s'est tenu il y a un an avec des entreprises françaises. Plusieurs acteurs se positionnent. Pour la qualité du réseau, Canal + a mis en place sa fibre optique par câble pour la première fois dans un pays africain, en partenariat avec la SEEG. Au niveau numérique, le Gabon est donc une porte d'entrée, non seulement pour ses localités, mais aussi pour tous les pays de la sous-région, car le câble qui fait le tour de l'Afrique arrive au Gabon et est desservi à partir de ses infrastructures numériques. L'internet y fonctionne très bien.

M. Arnaud FLEURY - Peut-on améliorer l'informatisation des administrations ? L'expertise française pourrait se positionner sur le Gabon dans ce domaine.

M. Erik WATREMEZ - La ZES développera bientôt de l'informatique en nuage (*cloud*) utilisable au niveau africain. La e-déclaration existe déjà depuis plusieurs années pour l'impôt sur les sociétés. A partir d'un certain chiffre d'affaires, les entreprises ont l'obligation de tout déclarer sur internet, via le portail e-t@x. Il fonctionne pour les déclarations comme pour les paiements réguliers de TVA.

M. Arnaud FLEURY - L'expertise française serait-elle utile sur l'informatisation des douanes ?

M. Erik WATREMEZ - Oui. Informatiser toute la douane apportera au gouvernement une meilleure traçabilité de la marchandise, de son entrée à sa vente, et permettra de lutter contre l'informel. Toutefois, j'appelle surtout à faire entrer les personnes de l'informel dans le formel par des mesures simples.

M. Arnaud FLEURY - Reste-t-il des sujets que vous souhaiteriez aborder ?

M. Alain BA OUMAR - La CPG, et à travers elle plusieurs PME structurées, ont soif de partenariats avec les PME françaises. Les *start-ups* sont aujourd'hui choyées au Gabon. Une fois créées, elles doivent évoluer vers une PME. J'ai le plaisir de vous informer que le gouvernement a donné son accord de principe pour dynamiser la Chambre de commerce, afin que ces PME trouvent l'accompagnement dont elles ont besoin. C'est là que des candidats au partenariat pourront être identifiés.

Nous agissons également sur la formation. Nous travaillons avec HEC pour délocaliser un master à cette chambre de commerce, comme ils l'ont fait à Abidjan.

Lorsque les PME possèdent trois bilans audités, elles sont éligibles pour entrer à la CPG, qui leur offre d'autres services, y compris la mise en relation avec les PME françaises pour des coentreprises.

M. Arnaud FLEURY - Le Ministre des Transports a parlé de « mutation charnière » et de « tournant décisif », donnant l'impression que le moment est venu d'en finir avec l'image d'un pays adossé à une rente pétrolière et des pratiques commerciales fluctuantes. Souhaitez-vous transmettre le message d'une sophistication d'une économie diversifiée ?

M. Hilaire MACHIMA - Je voudrais rassurer les investisseurs français : la diversification de l'économie gabonaise ne signifie pas qu'elle se détourne de ses anciens partenaires. Accompagnez-nous dans ce défi pour nous permettre d'avancer, comme par le passé. Votre place est toujours là. Nous ne pouvons pas rendre compétitif notre secteur économique sans votre expérience et votre appui. Je vous remercie.

TABLE RONDE 2 - GABON VERT (AGROALIMENTAIRE, INDUSTRIE DU BOIS)

Table ronde animée par M. Arnaud FLEURY, journaliste économique

Ont participé à cette table ronde :

M. Gagan GUPTA, Directeur général Infrastructures Afrique, OLAM

M. Marc DEBET, Président, APEXAGRI

M. Francis ROUGIER, Directeur général, ROUGIER

M. Benoît DEMARQUEZ, Directeur général, TEREA

Mme Isabelle ESSONGHE, Directrice commerciale & marketing, CECA-GADIS

M. Arnaud FLEURY - La filière bois représente environ 10 % du PIB et constitue un élément fort de la diversification de l'économie du pays. L'agroalimentaire et le tourisme sont importants également.

Monsieur Gupta, vous représentez le groupe de négoce Olam au Gabon, appartenant au Fonds souverain de Singapour et présent dans de très nombreux secteurs au Gabon (logistique, agricole, forestier, etc). Ce sont eux qui gèrent la Zone Économique Spéciale. Le Ministre a dit avoir besoin de l'expertise française, mais il a aussi besoin de la vôtre, c'est pourquoi vous êtes au Gabon. Quelle est la stratégie d'Olam au Gabon ?

M. Gagan GUPTA - Notre entreprise Olam est un leader dans le domaine de l'agro-business. Nous produisons des produits alimentaires ainsi que des matières premières industrielles. Nous fournissons ces produits à environ 23 000 consommateurs dans 70 pays, dont le Gabon. Nous sommes l'un des principaux producteurs de noix de cajou, d'amandes, de cacao et de café. Nous croyons dans le développement durable, et ce pour les actionnaires mais aussi pour l'environnement, pour la communauté et pour le bien commun des pays dans lesquels nous sommes présents. Olam travaille avec environ 4.8 millions de petits propriétaires. Nous aidons ces quelque 4.8 millions d'agriculteurs dans le domaine des exportations agricole, en leur fournissant une assistance technique, et en contribuant au changement des moyens de subsistance. Notre deuxième conviction, est que le secteur de l'agro-business rencontre bon nombre de défis dont le changement climatique. C'est dans ces domaines que nous voulons aujourd'hui innover. Nous voulons ré-imaginer l'agriculture, pas seulement pour nous-mêmes, mais pour le bien de tous et pour notre planète.

Pour comprendre notre stratégie au Gabon, il faut d'abord s'intéresser à notre stratégie globale pour l'Afrique. Nous sommes présents dans 28 pays sur le continent. Nous employons environ 34 000 personnes de façon directe et autour de 42 000 contractuels. Nous avons 42 usines de transformations en Afrique. En ce qui concerne le Gabon, nous sommes parfois victimes d'une mauvaise image selon laquelle nous nous emparons des ressources. Cette idée ne correspond pas à la réalité. Avant notre arrivée, les zones économiques n'existaient pas dans le pays. Nous avons contribué à leur création, en travaillant avec de nombreux partenaires tels que Francis Rougier, producteur de bois, et beaucoup d'autres. Notre stratégie est simple. Nous soutenons une approche intégrée, comprenant nos usines, la zone économique, l'aspect logistique.

M. Arnaud FLEURY - Vous parlez d'une approche intégrée, mais certains pourraient vous reprocher d'avoir pour but de remplacer les Français. Que répondriez-vous à de telles remarques ?

M. Gagan GUPTA - Je vous remercie de me permettre de m'exprimer sur cette question. Tout d'abord, nous ne sommes pas ici pour remplacer les Français, mais plutôt pour nouer des partenariats avec eux. Par exemple, l'un de nos partenariats a démarré au Gabon pour se poursuivre en Mauritanie. Nous ne sommes pas au Gabon pour prendre la place de quelqu'un mais dans un esprit de collaboration. Je pourrais citer un nombre important de partenariats que nous avons établis avec des entreprises, notamment françaises (Bolloré, Bouygues...). Ces collaborations ne se limitent pas au Gabon, mais s'étendent sur tout le continent africain.

Ensuite, nous croyons en la vertu des écosystèmes, dont l'Afrique a aujourd'hui besoin. Tenter de résoudre un problème en ne créant qu'une petite infrastructure n'est pas une approche viable. Tous les pays africains cherchent à créer des zones économiques, mais peu y parviennent parce que les écosystèmes n'existent pas. Comment créer un écosystème qui fonctionne ? Comment s'assurer que l'aspect logistique soit opérationnel ? Comment faire en sorte d'obtenir du bois ? Toutes ces questions relèvent de la création d'un écosystème. Nous sommes en train de développer un tel système et je suis fier de dire que nous travaillons avec les Français.

M. Arnaud FLEURY - Combien investissez-vous chaque année au Gabon ?

M. Gagan GUPTA - Nous n'avons pas d'objectif annuel en ce qui concerne notre investissement. Cela dépend des projets dans lesquels nous sommes engagés. Pour chaque nouveau projet, nous évaluons la quantité de capital qui nous sera nécessaire et nous adaptons en conséquence.

M. Arnaud FLEURY - Vous êtes très impliqués dans différents secteurs de l'agriculture (caoutchouc, huile de palme...). Pourquoi ne faites-vous pas de transformation alimentaire ?

M. Gagan GUPTA - Notre politique en tant qu'entreprise est de ne pas nous engager dans le domaine de la transformation alimentaire de produits du quotidien. Nous préférons nous focaliser sur des produits industriels (huile de palme, caoutchouc, cacao, café et rizières au Nigéria). La transformation alimentaire ne relève pas de notre expertise. Je tiens également à apporter une précision : nous ne travaillons pas dans le domaine de la santé. Nous avons simplement mis en place un projet social visant à offrir 3000 opérations de la cataracte gratuites et collaborons avec des hôpitaux à proximité de nos usines.

M. Arnaud FLEURY - Je vous remercie pour cette précision. Nous reviendrons sur les questions liées à l'industrie du bois et la foresterie.

Le Gabon importe énormément. Marc Debet, vous dirigez Apexagri, bureau d'études aidant à monter des filières durables, en partenariat avec Maisadour. Quelle est votre vision de l'agriculture gabonaise ? Il semble que tout reste à faire et que l'expertise française peut répondre aux besoins.

M. Marc DEBET - Effectivement, tout reste à faire. Il est impossible de continuer à importer 80 % des besoins. Ce n'est pas durable. Il faut développer une agriculture pour et par les Gabonais. Cette dimension est très importante dans notre stratégie : nous structurons des filières agricoles qui créent de la richesse et de l'emploi tout en constituant un investissement durable et local. Pour y parvenir, il faut du savoir-faire, que nous pouvons apporter. En effet, notre coopérative fournit des techniciens compétents dans les domaines de l'agriculture, de la technologie et du financement.

M. Arnaud FLEURY - Le Gabon doit-il se positionner sur le végétal, l'animal, le vivrier, la grande exportation ? Comment lutter contre des pays pratiquant la vente dans un pays étranger à un prix inférieur à celui observé dans le pays d'origine (*dumping*), comme le Brésil ?

M. Marc DEBET - Lorsqu'on développe une filière, il est important de choisir ses combats. Il faut se protéger des importations (par des barrières douanières ou de l'aide), sans quoi aucun avenir n'est possible. Il est également nécessaire de développer une véritable stratégie de filière.

M. Arnaud FLEURY - A quelles filières pensez-vous ?

M. Marc DEBET - Je préconise l'aviculture, l'agriculture périurbaine et la pisciculture. Nous aidons Danone, Nestlé, etc., des partenaires industriels prêts à s'investir pour aider au développement des filières. Toutefois, ils ne seront qu'un acteur parmi d'autres.

M. Arnaud FLEURY - Il faut donc des opérateurs nationaux et internationaux pour valoriser ces produits.

M. Marc DEBET - Et valoriser ces compétences pour créer une gabonaise. Chaque année, nous effectuons des études sur les entrepreneurs agricoles africains et en élisons vingt. Malheureusement, aucun n'est gabonais. En 2020, nous espérons en avoir trois.

M. Arnaud FLEURY - Les terres arables existent. L'activité économique est donc possible sur l'agriculture et l'agroalimentaire.

M. Marc DEBET - La notion de filière implique une utilisation des terres, mais aussi la valorisation des produits pour la consommation locale ou l'exportation. Il est indispensable d'intégrer la notion d'écosystème, avec ses dimensions économique et environnementale. Nous sommes tous responsables de la planète qui nous héberge.

M. Arnaud FLEURY - Pour être provocateur : ils sont deux millions d'habitants, ont du pétrole, du manganèse et du minerai de fer... Pourquoi ne pourraient-ils pas se passer de l'agriculture ?

M. Marc DEBET - Premièrement, nous constatons les effets des crises pétrolières lorsqu'un pays n'est pas capable de se nourrir seul. Deuxièmement, ce sont des opportunités d'emplois, notamment pour des personnes non diplômées. C'est donc un levier de développement économique simple.

M. Arnaud FLEURY - Le bois est un élément extrêmement fort du pays, représentant 8 à 10 % du PIB. Monsieur Rougier, votre groupe a des intérêts sur des centaines de milliers d'hectares au Gabon et au Congo. Quelle est votre appréciation du secteur gabonais et que doit-il faire pour se diversifier et être compétitif ?

M. Francis ROUGIER - Ce secteur est en pleine évolution depuis plusieurs années, en particulier depuis l'interdiction de l'exportation des grumes en 2009, qui a modifié le système d'exploitation forestière et de transformation du pays. Parallèlement, l'installation de la ZES de Nkok, initialement consacrée au bois, a accompagné cette interdiction et permis à la situation d'évoluer. Nous avons ainsi pu sectorialiser les différentes activités de la filière bois, alors qu'auparavant nous demandions aux forestiers de tout faire, jusqu'aux meubles. Aujourd'hui, nous avons des producteurs, des premiers transformateurs, et des seconds qui apportent une valeur ajoutée spécifique.

M. Arnaud FLEURY - Vous exploitez 800 000 hectares en concession et des usines de transformation. Vous exportez massivement.

M. Francis ROUGIER - Une grande partie de nos grumes sont transformées chez d'autres, ce qui n'était pas le cas auparavant. Le reste est transformé dans nos propres usines, pour faire du sciage ou du contreplaqué. Sur la ZES, nous fournissons en matière première des industriels indiens, chinois ou français qui n'ont pas de capacité forestière. Nous les alimentons grâce au développement de notre production.

Les besoins de la ZES sont très importants ; nous ne sommes qu'un des fournisseurs.

M. Arnaud FLEURY - Comment aller plus loin dans cette deuxième ou troisième transformation ? Les Français sont en retrait par rapport à la concurrence indienne. Comment l'expliquez-vous ? Les bois ont-ils mauvaise réputation en Europe ?

M. Francis ROUGIER - Le plus grand marché des bois tropicaux est l'Asie. Les marchés européen et nord-américain, matures, sont des marchés de niches, pour des produits à haute valeur ajoutée, et qui nécessitent la certification d'une bonne gestion forestière. Leur réglementation européenne est très stricte sur cet aspect. Les producteurs asiatiques sont venus au Gabon car ils connaissent leur marché et savent comment produire la qualité qui y correspond.

M. Arnaud FLEURY - Toutes les entreprises gabonaises ne sont pas certifiées, mais toutes doivent l'être à terme.

M. Francis ROUGIER - Seules trois sociétés au Gabon sont certifiées FSC, dont la nôtre. La certification totale de la production forestière est une décision forte affichée par le gouvernement. C'est aussi le meilleur moyen de combattre la mauvaise réputation de ce secteur. Je rappelle toujours que seuls les mauvais élèves ont droit aux médias, et non les bons.

M. Arnaud FLEURY - Nous avons d'ailleurs récemment entendu parler d'un trafic de bois interdit au Gabon, ainsi que de la problématique de la déforestation.

Où l'expertise française peut-elle se situer dans ce domaine : équipement, marketing, informatisation ?

M. Francis ROUGIER - La production basique de matière première n'offre pas d'avenir aux opérateurs français. En revanche, sur toute la valeur ajoutée *in fine*, lors de la troisième ou quatrième transformation, les entreprises françaises peuvent intervenir en conseil (marketing ou aide au développement), pour aller vers la certification ou la gestion améliorée par les drones ou l'informatisation de notre activité. Terea est un exemple d'apport en matière grise.

M. Arnaud FLEURY - Terea est un bureau d'étude, créé il y a quinze ans au Gabon, sur la filière bois dans son ensemble. Le Gabon est un grand exportateur d'okoumé, dont le pays a presque le monopole. Quelle est votre appréciation de l'état et la gestion de la forêt gabonaise ?

M. Benoît DEMARQUEZ - Le développement de Terea au Gabon lui a permis de se développer à l'international, dans un schéma inverse de celui d'autres entreprises. Le Gabon est recouvert à plus de 85 % de forêt. Contrairement à l'image internationale de la gestion des forêts tropicales, elle est encore très bien préservée.

M. Arnaud FLEURY - Il y a peu de contrebande. Le Gabon perçoit-il mieux que d'autres pays d'Afrique centrale la notion de durabilité ?

Benoît DEMARQUEZ - On y trouve d'excellents exemples de gestion durable. Ce message est malheureusement peu véhiculé. Des importateurs de bois tropical s'étant rendus au Gabon ont été stupéfaits du niveau de qualité de certaines entreprises. La loi est exigeante concernant l'environnement et la gestion forestière. Toutefois, d'autres entreprises ne la respectent pas.

M. Arnaud FLEURY - Où peut-on investir pour aller plus loin dans la valorisation économique de cette ressource ?

M. Benoît DEMARQUEZ - Cette forêt est sous-exploitée. Le pays produit environ deux millions de mètres cubes par an. Le bois est une matière renouvelable. S'il était correctement exploité, la production pourrait nettement augmenter. En revanche, l'une des clés est de diversifier les essences. Actuellement, l'okoumé subit une forte pression. Cela passera aussi par la transformation plus poussée du bois, car certaines essences ne sont autorisées à l'exportation qu'après la deuxième transformation.

Le potentiel d'écotourisme est également important, tant au niveau forestier que maritime. Le Gabon est en effet un haut lieu de reproduction de la baleine à bosse et abrite des tortues luths. Le pays est magnifique, mais très difficile à visiter actuellement en raison du manque d'infrastructures d'accueil et de transport.

M. Arnaud FLEURY - Une collaboration forêt-agriculture aurait-elle un sens ?

M. Benoît DEMARQUEZ - De toute évidence, car le secteur forestier joue un grand rôle dans la structuration économique du pays au niveau rural (emploi, développement économique, etc.). Le Gabon est peu peuplé, mais comprend des populations installées dans ces forêts et vivant traditionnellement de leurs ressources, ce qui n'est plus possible aujourd'hui. À partir du moment où elles sont sédentarisées dans ces endroits par l'emploi, elles doivent développer une agriculture. Un certain nombre d'entreprises forestières ont d'ailleurs des projets de développement agricole.

M. Marc DEBETS - La dualité des activités constitue un modèle de développement efficace. L'ancrage rural et le développement des compétences sont essentiels.

M. Arnaud FLEURY - Monsieur Gupta, quelle est la stratégie d'Olam dans le domaine du bois et de la foresterie ?

M. Gagan GUPTA - Nous ne sommes pas une société forestière. Nous sommes une plateforme à l'origine d'un écosystème. Ensuite, des sociétés comme Rougier, qui se spécialisent dans la gestion des forêts, viennent apporter le bois dans la zone économique. Nous attirons les investisseurs qui viennent faire les transformations.

Notre rôle peut être comparé à celui d'Amazon : nous sommes une plateforme. Nous sommes également un forum pour Business France.

Il est important de discuter des opportunités pour les entreprises françaises de venir s'installer et investir au Gabon. Actuellement, nous travaillons avec un cabinet français pour tenter d'encourager les petits producteurs français à venir s'installer là-bas. Les petites et moyennes entreprises sont les bienvenues au Gabon dans la zone économique.

M. Arnaud FLEURY - Vous êtes également en faveur de la certification. Vous avez été par le passé accusé de pratiquer la déforestation. J'imagine que vous considérez le développement durable comme quelque chose de très important pour la valorisation du secteur ?

M. Gagan GUPTA - Nous travaillons avec une société française qui s'assure que tout le bois qui rentre dans la zone économique soit certifié. Il s'agit d'un certificat que cette société crée spécialement pour les zones économiques. Nous travaillons avec « Brainforest », une grande ONG bien connue des gabonais. Je tiens également à préciser que nous ne pratiquons pas la déforestation.

M. Arnaud FLEURY - Merci pour cette précision. Vous faites également preuve de beaucoup d'ambition, jusqu'à construire un port minéralier pour le Gabon. Pourquoi allez-vous si loin dans la diversification ?

M. Gagan GUPTA - Ce projet a été mis en place par quatre partenaires et nous-mêmes. Le manque d'infrastructure est l'un des gros problèmes qui se pose en Afrique. C'est pourquoi nous avons décidé de créer une branche pour l'infrastructure. Ce port est déjà utilisé par de nombreux acteurs, dont certaines entreprises qui ne pouvaient pas exporter leur produit mais qui grâce à ce projet le peuvent aujourd'hui.

M. Arnaud FLEURY - Madame Essonghe, Ceca-Gadis est le premier distributeur du pays, le plus ancien et le plus étendu. Comment faire en sorte qu'il y ait davantage de produits fabriqués au Gabon (« *made in Gabon* ») dans les rayonnages ?

Mme Isabelle ESSONGHE - L'importation fait partie de notre identité, mais n'est pas antinomique avec la présence de *made in Gabon* dans nos rayonnages. La Ceca-Gadis est présente dans toutes les régions. Nous sommes ouverts à un accompagnement des entreprises françaises. Les jeunes Gabonais souhaitant transformer des produits ont besoin de cette expertise. Nous travaillons avec de grands groupes français, comme Castel, et des petits producteurs locaux. Nous aimerions que ces derniers élèvent leur niveau, notamment concernant l'emballage et la conservation.

M. Arnaud FLEURY - Que dire de la consommation au Gabon ? Est-elle répartie ? Y a-t-il une appétence pour les produits français finis (charcuterie, arts de la table, décoration, etc.) ? Sont-ils bien dimensionnés pour la demande gabonaise ?

Mme Isabelle ESSONGHE - Le consommateur gabonais est francophile. Les produits français représentent 60 % de nos importations. Toutefois, cette consommation a été fortement touchée par la crise. Le prix des produits français est élevé. La problématique, pour Ceca-Gadis, est de trouver des intermédiaires permettant de proposer de qualité au juste prix.

M. Arnaud FLEURY - Il faut aussi que la grande distribution développe de nouveaux services : e-commerce, livraison, fidélisation, etc. Travaillez-vous sur ces aspects ? L'offre de services française répond-t-elle à vos besoins ?

Mme Isabelle ESSONGHE - Nous avons ouvert ces chantiers il y a environ trois ans, dans l'idée de proposer tous ces services de proximité que les Français ont déjà développés. Nous lançons un appel à des partenaires pour qu'ils nous assistent dans ce développement.

M. Arnaud FLEURY - Une enseigne française particulière vous intéresse-t-elle ? Je crois qu'il y a un hyper-Casino en franchise. On ignore si Carrefour a des ambitions en Afrique de l'Ouest. Avec le retour du pouvoir d'achat, pensez-vous que le commerce formel trouve sa place au Gabon ?

Mme Isabelle ESSONGHE - Il est important que ce commerce revienne, car en temps de crise, le commerce informel se développe. Nous avons besoin de partenaires techniques. Nous souhaitons profiter des technologies numériques pour mettre à la portée du consommateur gabonais, exigeant, des outils modernes.

M. Arnaud FLEURY - Avons-nous abordé tous les domaines de la diversification du pays par le commerce ?

Mme Isabelle ESSONGHE - Il reste la question de la logistique. Il est difficile et cher de circuler dans le pays, et nous avons besoin de l'expertise des entreprises françaises pour nous accompagner dans ces développements.

M. Arnaud FLEURY - Cela implique l'amélioration des infrastructures, notamment de la route, très problématique au Gabon.

TABLE RONDE 3 - GABON INDUSTRIEL (ÉNERGIE, MINES)

Table ronde animée par M. Arnaud FLEURY, journaliste économique

Ont participé à cette table ronde :

M. Henri-Max NDONG-NZUE, Directeur général, TOTAL Gabon

M. Bruno FAOUR, Directeur délégué développement, ERAMET AFRIQUE

M. Christophe PESCHAUD, Président Directeur général, PESCHAUD

M. Gabriel NTOUGOU, Directeur général de l'Agence nationale de promotion des investissements (ANPI)

M. Arnaud FLEURY - Le pétrole représente 80 % des exportations du pays et les minerais, 5 %. Monsieur Ndong-Nzue, quelle est la stratégie de Total au Gabon ? La vente des activités « terre » de Total, représentant 20 % de votre potentiel, a suscité des interrogations. Certains évoquent même un retrait complet à terme de Total du Gabon. Shell s'est également retiré d'une importante partie de ses activités.

M. Henri-Max NDONG-NZUE - Venant de la « vieille » économie, c'est pour moi un honneur de participer à ce colloque sur la diversification, dont le pétrole sera le carburant. Total continue bien évidemment son aventure au Gabon. Le Ministre a parlé du retrait de Total. Il s'agit davantage d'un recentrage des activités. Lorsque le prix du pétrole a fortement baissé, il était nécessaire que nous engagions une transformation de la société précisément pour nous inscrire dans la durée. Nous nous sommes donc recentrés sur nos actifs les plus porteurs, ceux situés en mer, et avons cédé les actifs matures à terre, que d'autres sauront mieux valoriser. Nous avons également réorganisé la société en interne pour la renforcer.

J'en profite pour souligner ce qu'est Total Gabon. L'industrie pétrolière date de plus de 90 ans dans ce pays. Total en a été le pionnier, depuis les premières missions géologiques jusqu'aux premiers puits forés en mer profonde. Nous sommes et resterons leaders de cette industrie au Gabon.

M. Arnaud FLEURY - Combien investissez-vous par an au Gabon ? Etes-vous dans une logique de consolidation, de soutien, ou d'extension, avec éventuellement de l'off-shore ?

M. Henri-Max NDONG-NZUE - Pour nous inscrire dans la durée, nous devons effectuer des investissements rentables, qui seront d'abord au bénéfice de la République gabonaise : 80 à 85 % de la rente que nous générons lui revient. Investir sur des projets non rentables pénaliserait donc nos partenaires.

Sur les cinq dernières années, nous avons investi environ 260 millions de dollars. Nous avons aujourd'hui un atterrissage autour de 130 milliards dans l'idée de consolider notre outil industriel et de réaliser des investissements productifs. Toutefois, pour réellement relancer nos investissements, nous avons besoin de l'accompagnement du gouvernement, qui refond actuellement le code pétrolier.

M. Arnaud FLEURY - De quoi avez-vous besoin : davantage de visibilité, moins de rentes à l'Etat ?

M. Henri-Max NDONG-NZUE - La visibilité est essentielle, car tout champ pétrolier est lancé pour vingt ans. Dans les années 1990, le plus gros champ découvert à terre en Afrique subsaharienne, le champ Rabi, a commencé à décliner. Tous les acteurs supposaient donc que la production pétrolière gabonaise déclinerait inévitablement, mais le gouvernement a su s'adapter et accorder des contrats plus attractifs à de nouveaux acteurs (Perenco, Maurel & Prom, Addax, etc.) qui, grâce à ce cadre fiscal attractif, ont prospéré sur des champs marginaux en fin de vie. Cela me paraît une bonne solution, car nous sommes aujourd'hui à nouveau à la croisée des chemins. Ce code doit être entièrement refondu et attractif.

M. Arnaud FLEURY - Perenco a d'ailleurs racheté vos activités terrestres.

Quel est votre message aux sous-traitants français parapétroliers ? Doivent-ils se refocaliser sur le Gabon ?

M. Henri-Max NDONG-NZUE - Nous travaillons avec beaucoup de sous-traitants français à qui nous demandons d'intégrer progressivement des nationaux dans leur encadrement.

Nous avons mis en place le centre de spécialisation professionnelle de Port-Gentil : après deux ans de formation, plus de 90 % des jeunes trouvent un emploi. Nous avons par exemple créé une filière soudure avec l'aide d'une société française. Nous sommes pragmatiques. Ce n'est pas spectaculaire, mais c'est efficace.

M. Arnaud FLEURY - Que faites-vous, en matière d'entrepreneuriat, pour la diversification numérique ? On peut penser que Total Gabon a les moyens et l'expertise pour prendre des initiatives en la matière.

M. Henri-Max NDONG-NZUE - Une initiative a été lancée par le groupe Total pour promouvoir l'entrepreneuriat des jeunes. Nous avons reçu plus de 300 candidats, qui ont présenté leur projet. Nos jeunes sont extrêmement dynamiques et innovants. Ils ne demandent qu'à être accompagnés. Nous avons présélectionné une quinzaine de projets. Total Gabon, en tant qu'entreprise citoyenne, accompagne donc le développement au Gabon, et nous sommes très heureux d'être au contact des jeunes.

M. Arnaud FLEURY - Les énergies renouvelables (EnR), le solaire, le bio-carburant font partie de la diversification. Nous connaissons la tension électrique du pays, qui a donc particulièrement besoin de ces énergies. Pourquoi, alors que Total se diversifie beaucoup au niveau mondial sur les EnR, ne le fait-il pas au Gabon ?

M. Henri-Max NDONG-NZUE - Nous recherchons l'efficacité avant tout. Il en va de même concernant la diversification de notre offre énergétique au Gabon. Nous travaillons sérieusement sur deux domaines : l'énergie solaire et les biocarburants. Nous avons rencontré le Ministre de l'Energie et les acteurs de l'eau et de l'électricité pour déterminer les besoins et bâtir une offre crédible et solide économiquement. Nous devons nous assurer que nos engagements sont tenables.

M. Arnaud FLEURY - Total est donc encore présent, et doit d'accélérer pour garder la main sur les hydrocarbures. La diversification nécessite du carburant.

M. Henri-Max NDONG-NZUE - J'ai également fait appel aux autorités gabonaises et je sais qu'une réflexion est en cours sur les hydrocarbures. Le ministre de tutelle nous a fait part des discussions menées. Le code va dans le bon sens. Nous devons permettre aux champs marginaux de retrouver une seconde vie tout en menant une grande exploration en mer profonde, absolument nécessaire pour trouver des relais de production.

M. Arnaud FLEURY - Il est vrai que la production a tendance à décliner au Gabon. Le code est actuellement en première lecture au parlement.

Monsieur **PESCHAUD**, votre entreprise a une longue histoire avec le Gabon, parfois violente (chiffre d'affaires divisé par deux, etc.) avec la chute des hydrocarbures. Pensez-vous que c'est le moment de revenir ? Le secteur est en pleine reprise.

M. Christophe PESCHAUD - Je le pense. Nous sortons d'une crise épouvantable, qui a eu des effets inattendus, par exemple la cession de ses champs marginaux par Total ou celle de Shell à Carlyle. Elle a provoqué de la part des investisseurs un élan de développement. Ils relancent les champs peu exploités, ce qui apporte aux contracteurs de Port-Gentil une nouvelle activité.

Les sociétés pétrolières sont des sociétés d'ingénierie : 100 % de leurs services sont sous-traités, à moi comme à de grands groupes tels que Schlumberger. L'impact d'une reprise est donc immédiatement senti par les contracteurs.

M. Arnaud FLEURY - Vous déplacez des appareils de forage dans des conditions extrêmement difficiles. 80 % de votre activité s'effectue au Gabon. Quelle est votre stratégie ? Souhaitez-vous vous implanter toujours plus, au risque de faire de la monoculture ?

M. Christophe PESCHAUD - Nous sommes les hôtes du Gabon de façon continue depuis 1973 et sommes en permanence débordés de travail. Notre PME emploie environ 1 000 personnes, nombre qui augmentera considérablement l'année prochaine car nous recrutons. Nous sommes également en réinvestissement, parce que ces nouveaux développements ne se font pas sans investissement. Durant les trois dernières années, personne n'a vraiment investi. Nous devons maintenant renouveler notre matériel et nos ressources. Les banques gabonaises nous soutiennent. Notre stratégie est également internationale, puisque nous sommes installés au Cameroun, en Côte d'Ivoire, au Tchad et en Ouganda.

M. Arnaud FLEURY - Le cours du baril continue à fluctuer. Pensez-vous que le pays a tiré les leçons de la crise pétrolière ? Aurait-il les moyens d'en surmonter une autre ?

M. Christophe PESCHAUD - La période a été douloureuse pour tout le monde. Personne ne peut prévoir le cours du baril et personne n'est immunisé contre ces conjonctures.

Il y a cependant de belles années à venir pour le pétrole. Petronas a découvert un champ en off-shore profond et donc décidé de développer l'off-shore profond. Total a également investi dans cette direction.

Je pense que la révision du code pétrolier aidera beaucoup les investisseurs à revenir sur place. Nous attendons donc impatiemment le résultat des lectures au parlement.

M. Arnaud FLEURY - Monsieur Faour, vous représentez Eramet, actionnaire majoritaire de la Comilog, qui est le plus gros producteur de manganèse du pays. Cette ressource est très utilisée dans l'industrie sidérurgique. Aujourd'hui, les cours sont élevés et la demande, forte. Quelle est la stratégie d'Eramet au Gabon ?

M. Bruno FAOUR - Nous sommes associés au capital de Comilog avec l'État gabonais et nous nous félicitons tous les jours de ce partenariat. Nous sommes sur le point de décider un investissement important pour notre groupe, estimé à 600 millions d'euros, pour faire passer la production de Comilog de 4 millions à 7 millions de tonnes à horizon 2023. Notre stratégie vise à conforter notre place de deuxième, voire premier producteur mondial de manganèse.

Elle n'est pas strictement minière, mais porte également sur la minéralurgie. Ce minerai est très riche et affleurant, ce qui permet l'exploitation dans des mines à ciel ouvert. Il est très demandé et ses débouchés sont importants.

Pour nous, il est essentiel d'augmenter notre part de marché et de défendre la compétitivité de notre société. Or, dans nos métiers, le volume est un facteur important de compétitivité.

M. Arnaud FLEURY - Peut-on envisager que les cours diminuent ?

M. Bruno FAOUR - Ils chuteront très probablement, car ils sont aujourd'hui historiquement élevés. Pour maintenir la rentabilité et la contribution de la société Comilog à ses actionnaires et à l'Etat, il est indispensable que nous diminuions nos prix de revient, afin de garder des marges importantes même si les cours sont plus bas.

M. Arnaud FLEURY - La valorisation du manganèse n'est cependant pas évidente, notamment en termes de compétitivité.

M. Bruno FAOUR - Effectivement. Presque 100 % de la production de Comilog passe actuellement par nos usines. Nous possédons deux usines de minéralurgie : une usine de concentration (laverie) et une usine d'enrichissement et d'agglomération. La minéralurgie est donc une partie importante et fait partie de notre plan de développement. Près de la moitié des 600 millions d'euros d'investissements seront destinés à créer une autre usine de concentration.

Nous entamons la deuxième étape de transformation avec la création de deux autres usines, métallurgiques, l'une produisant du silicomanganèse, l'autre du manganèse métal. Cette transformation est complexe et coûteuse : nous avons investi plus de 200 millions d'euros pour une transformation de moins de 5 % de notre production actuelle. En termes de compétitivité, le Gabon est bien placé, mais cela nécessite beaucoup d'électricité, des importations de charbon et de coke, etc.

M. Arnaud FLEURY - Le code minier est également en renégociation. Que souhaitez-vous dire au gouvernement ?

M. Bruno FAOUR - Nous investissons sur du long terme, ce qui implique un besoin de stabilité et de visibilité. Il est impossible de se lancer sans connaître l'environnement juridique, fiscal et douanier. Notre convention minière nous assure cette stabilité. Nous discuterons avec l'Etat pour savoir comment prendre en compte les nouvelles données du code minier.

M. Arnaud FLEURY - Les Indiens et les Chinois ont également des intérêts au Gabon.

M. Bruno FAOUR - Les deux autres producteurs de manganèse installés au Gabon, New Gabon Mining et Citic, produisent environ un million de tonnes. Eux aussi ont d'importants projets, y compris de création d'usines minéralurgiques, et ont besoin de cet environnement.

Il existe des ressources minières importantes au Gabon, outre le manganèse : or, fer, niobium. Pour attirer de nouveaux investisseurs, il faut leur assurer une visibilité.

M. Arnaud FLEURY - Monsieur Ntougou, vous avez entendu leur message. Que leur répond l'Agence nationale de promotion des investissements (ANPI) ?

M. Gabriel NTOUGOU - Le rôle de l'ANPI est d'attirer des investisseurs étrangers ou locaux et de les accompagner sur place. Nous avons créé le Haut conseil pour l'investissement, plate-forme d'échanges. Nous discutons sur des termes pour lever des équivoques ou difficultés et fluidifier les investissements.

M. Arnaud FLEURY - Le projet du minerai de fer est-il un sujet important pour le développement du Gabon ? Les Français pourraient-ils être intéressés ?

M. Gabriel NTOUGOU - Effectivement, ce projet s'inscrit dans le cadre du plan « Gabon émergent ». Cette mine a du potentiel.

M. Arnaud FLEURY - Vous êtes chargé des investissements matures (manganèse, pétrole, minerais, gaz) mais aussi de l'industrie légère.

M. Gabriel NTOUGOU - Tous ces secteurs sont stratégiques et inclus dans le plan. Sur certains, les études sont en cours, tandis que les acteurs économiques se déploient déjà sur d'autres.

M. Arnaud FLEURY - Quelle est la priorité de l'ANPI ?

M. Gabriel NTOUGOU - La zone économique spéciale (ZES) de Nkok, près de Libreville, est le symbole même de la transformation sociale et économique du Gabon. Il existe une autre ZES près de Port-Gentil, principalement dédiée à la pétrochimie. Une entreprise de transformation du bois y est également installée, et nous construisons une route vers le point de débarquement des produits. Cela contribue à dynamiser la région de Port-Gentil.

M. Arnaud FLEURY - Elle souffre en effet d'un manque d'infrastructures et doit se remettre à niveau.

M. Gabriel NTOUGOU - Nous avons également un projet de ZES agricole au sud du pays.

M. Arnaud FLEURY - Que devons-nous savoir d'autre sur l'ANPI et sa stratégie ?

M. Gabriel NTOUGOU - L'ANPI est la porte d'entrée pour les opérateurs économiques. Le « Business Welcome Desk » les accompagne à leur hôtel ou pour leurs rendez-vous. Nous échangeons avec les autorités pour nous assurer du suivi des dossiers.

Puisque nous faisons la promotion du Gabon comme terre d'opportunités pour les investissements français, je souhaiterais diffuser une présentation de la ZES de Nkok. (*Une vidéo est projetée*).

Quatre hangars constituent l'ensemble d'entreprises (*cluster*) bois « Gabon Wood Hub », espace mis à disposition des entreprises ne pouvant acquérir de parcelles. Un investisseur français, Wood Tech, a commencé dans le *cluster* pour finalement acheter une parcelle.

La zone comprend différents services : le guichet unique, deux banques, une caserne de pompiers, une station de 72MW dédiée.

Le déroulage est l'activité essentielle, mais nous voulons développer la troisième transformation (fabrication de meubles), puis aller vers les panneaux de fibres à densité moyenne (*Medium Density Fiberboard*) (MDF) qui représentent un important marché. Grâce à la ZES de Nkok, le Gabon est premier producteur africain de déroulage.

Nous prévoyons également trois centres de formation professionnelle. L'un, d'une capacité de 1 000 étudiants, est déjà en cours de construction. L'objectif est de proposer des formations correspondant à tous les métiers de l'usine (plomberie, froid, chaud, etc.).

Une société pharmaceutique doit lancer sa production de médicaments génériques en juin 2019. Par ailleurs, une entreprise agroindustrielle produira des poulets de chair.

Le guichet unique regroupe 19 administrations (douane, impôts, trésor, emploi, environnement, immigration, etc.).

Des incitations ont été mises en place, dont dix ans d'exonération d'impôt sur les sociétés et de droits de douane, cinq ans d'exonération de TVA, de transfert libre des revenus, etc.

La ZES embauche actuellement 4 000 personnes.

M. Arnaud FLEURY - L'indice de développement humain pourrait être bien meilleur au Gabon étant donné la richesse du pays. Nous pouvons penser que les acteurs du secteur des minerais ont des engagements à prendre en matière de responsabilité sociale des entreprises (RSE), d'implication des communautés, etc.

M. Bruno FAOUR - Comilog, comme la Setrag, sont des sociétés très impliquées sur les sujets de RSE. L'acceptabilité de notre activité par les populations locales est directement liée au retour qu'elles en ont. Notre objectif est que ce retour soit positif. Toutes les activités industrielles génèrent des désagréments pour les populations. Nous devons les compenser.

Nous avons déjà fait beaucoup. Notre groupe scolaire, de plus de 1 000 élèves, est entièrement financé par la Comilog. Nous avons un hôpital à Moanda. Nous développons également d'autres projets, directement liés à la vie locale, par exemple des aides à l'emploi local par des subventions à de petits entrepreneurs. Nous connectons toutes les grandes écoles de Moanda à internet. Nous agissons sur d'autres activités de santé en partenariat avec l'hôpital public. Nous restaurons les routes et travaillons sur le ramassage des déchets.

Ce ne sont pas nos métiers. Toutes les bonnes volontés pour nous aider sont les bienvenues, d'autant plus que la France a beaucoup d'expertise dans ces domaines.

TABLE RONDE 4 - GABON DES SERVICES (TRANSPORT, LOGISTIQUE, NUMÉRIQUE)

Table ronde animée par M. Arnaud FLEURY, journaliste économique

Ont participé à cette table ronde :

M. Justin NDOUNDANGOYE, Ministre des Transports et de la Logistique de la République gabonaise

M. Christian MAGNI, Adjoint Directeur général, SETRAG

M M. François TARTARIN, Sales Manager Africa & Asia, CIM GROUPE

M. Jean-François OLLIVIER, Directeur général, BOLLORE TRANSPORT & LOGISTICS Gabon

M. Frédéric DESCOURS, Directeur Général, AIR FRANCE KLM Afrique Centrale

M. Arnaud FLEURY - Monsieur le Ministre, quelles sont les priorités de votre action ? Nous savons que les infrastructures sont un enjeu essentiel pour faire du Gabon un pays émergent et diversifié. Beaucoup de travail reste à faire, notamment sur les routes. Des actions ont été menées sur le ferroviaire et le portuaire avec la rénovation du Transgabonais.

M. Justin NDOUNDANGOYE - Le premier axe de développement est la réhabilitation totale du chemin de fer, qui est l'outil essentiel de transport et d'évacuation de matières premières (bois, manganèse), mais aussi du fret et des passagers. Le deuxième axe est la restructuration du département ministériel Transport par la mise en place d'un cadre réglementaire adapté, la réorganisation des différentes directions, la construction d'un nouvel aéroport, de gares routières et de stations maritimes.

M. Arnaud FLEURY - En matière routière, beaucoup reste à faire. Ce frein est souvent mis en avant dans le mauvais classement du Gabon pour ce qui est de l'environnement des affaires.

M. Justin NDOUNDANGOYE - Dans l'approche définie lors de l'accession au pouvoir du président de la République, nous pensions avoir les capacités de développer l'infrastructure routière. Avec la chute brutale des cours, nous repensons des partenariats public-privé (PPP) pour développer cette infrastructure.

Nous réhabilitons également l'ensemble des régies de travaux publics, installées dans les neuf provinces du Gabon, pour les redynamiser.

M. Arnaud FLEURY - Vous avez cité les PPP, dont plusieurs se font avec des Chinois. Comment faire en sorte qu'il y ait davantage de Français ?

M. Justin NDOUNDANGOYE - Effectivement, les Chinois sont majoritaires aujourd'hui, mais n'oublions pas que Colas a sa part de marché et est engagé dans la réhabilitation de l'ensemble des réseaux urbains de Libreville et Franceville. Un financement de la Banque mondiale nous accompagne.

M. Arnaud FLEURY - La construction du nouvel aéroport de Libreville est-elle certaine ?

M. Justin NDOUNDANGOYE - Elle est en phase de lancement, sur un site de 4 500 hectares situé dans la zone nord de Libreville, à 30 km de la ville. Ce site abritait une douzaine de villages. Les populations ont été déplacées et dédommagées. Nous avons également déplacé 112 tombes. Nous développons un partenariat avec le Ministère de l'Environnement, puisque le Président de la République attache un grand prix à ces questions. Une convention est en cours de signature. Nous pourrions ensuite commencer la déforestation.

M. Arnaud FLEURY - Combien représente cet investissement ?

M. Justin NDOUNDANGOYE - C'est un important projet pour le pays mais le montage financier n'est pas achevé, je ne peux donc pas me prononcer sur un chiffre.

M. Arnaud FLEURY - Là aussi, les Français semblent insuffisamment représentés.

M. Justin NDOUNDANGOYE - Notre partenariat avec le gestionnaire Aéroport de Libreville (ADL) a pris fin en 2018, après 30 ans. Il était irréprochable. Pour le nouvel aéroport, nous discutons avec Egis et Thalès. L'objectif est de mettre en place un écosystème et de faire intervenir tous les spécialistes. On a tendance à dire qu'Olam est en tête, mais Olam ne crée qu'un écosystème où les intervenants sont de différentes nationalités.

M. Arnaud FLEURY - Vous avez raison de le souligner. Egis est-il concessionnaire de l'aéroport actuel ?

M. Justin NDOUNDANGOYE - Nous avons mis un terme à ce contrat, mais Egis se retrouve dans nos projets de futur aéroport.

M. Arnaud FLEURY - Quel message souhaitez-vous transmettre à la salle ? Nous avons toujours l'impression que les transports passent en dernier, mais ils sont essentiels pour le développement du pays.

M. Justin NDOUNDANGOYE - Tout ce qui a été évoqué durant ce colloque ne peut se faire sans les transports. Ce département ministériel est un support à l'activité économique, qu'il facilite. C'est pourquoi nous tenons à jouer notre rôle dans le changement en cours, en créant des infrastructures modernes qui permettront d'écouler facilement la production et assurer la mobilité des personnes.

M. Arnaud FLEURY - Combien coûte cette remise à niveau des infrastructures ?

M. Justin NDOUNDANGOYE - Je ne peux pas m'avancer sur les chiffres, car les infrastructures relèvent d'un ministère spécifique. Je ne porte que la politique Transport. Nous avons organisé un atelier de travail pour réglementer tous les projets que nous avons dans le bail. Nous procéderons ensuite aux modèles économiques et études de faisabilité.

M. Arnaud FLEURY - Les transports publics sont souvent laissés pour compte. Le métro pourrait-il être développé à Libreville ? Pourrait-il y avoir un train express régional (TER) comme à Dakar ?

M. Justin NDOUNDANGOYE - La société gabonaise des transports est en pleine restructuration. Nous révisons le cadre même de création de cette entité. Nous professionnalisons son mode de fonctionnement et de gestion.

Le grand Libreville englobe deux communes voisines, Akanda et Owendo. Le futur aéroport est situé à 50 km de ces deux villes. Nous envisageons donc un TER. Nous étudions actuellement les données pour monter ce projet.

M. Arnaud FLEURY - Le Transgabonais est marquant pour les esprits. Il s'enfonce sur 650 km dans la forêt pour rapporter du manganèse et des grumes. Un gros projet de remise à niveau de l'entreprise est en cours, pour 315 millions d'euros. En quoi cela peut-il intéresser l'offre française ?

M. Christian MAGNI - Le Transgabonais a été construit à la fin des années 1970 et achevé à la fin des années 1980. Les 100 premiers kilomètres de réseau ont connu des problèmes lors de leur construction, en raison de l'instabilité du sol et de la sous-maintenance. Le niveau de développement du pays a amené l'État et la Setrac à consentir à un investissement, qui permettra la remise en état de la plate-forme sur ces 100 km.

Nous travaillons avec des entreprises françaises, au premier rang desquelles Setec, qui a étudié toutes les solutions géotechniques. Colas met en œuvre ce programme de traitement des zones instables. La remise à niveau de la voie sera effectuée par l'entreprise ETF, qui posera des traverses en béton. Enfin, la SNCF réalise l'audit de cette remise en état.

M. Arnaud FLEURY - Il faut aussi renouveler les wagons et locomotives, la maintenance, les technologies de signalisation et numériser les postes de contrôle. Le projet est imposant et varié.

M. Christian MAGNI - La capacité actuelle de transport est limitée à sept millions de tonnes en raison des problèmes de la plate-forme, et des modes de gestion concentrés sur l'homme, qui limitent le nombre de trains envoyés. En outre, la cohabitation avec les riverains pose problème, notamment dans les trente premiers kilomètres autour de Libreville. Nous investissons donc dans la sécurisation des passages à niveau, qui seront informatisés, et dans la numérisation du mode de gestion.

M. Arnaud FLEURY - Est-il facile de numériser la signalisation et le contrôle ? Avez-vous besoin d'une expertise française ?

M. Christian MAGNI - Tous ces projets sont menés avec plusieurs entreprises, dont certaines sont françaises. Pour la numérisation et les passages à niveau, nous travaillons avec Systra.

M. Arnaud FLEURY - Que faut-il savoir d'autre sur le Transgabonais ? D'autres développements sont-ils possibles ? Si la mine de fer de Bélinga, à la frontière camerounaise, se développait, une jonction ferroviaire deviendrait-elle prioritaire ?

M. Christian MAGNI - Oui. Le périmètre actuel de la Setrag est limité aux 650 km, mais l'Etat gabonais souhaite développer avec d'autres partenaires l'exploitation des mines de Bélinga, le minerai de Maboumine, et peut-être un autre projet vers Port-Gentil. Le ferroviaire serait probablement le moyen le plus simple d'évacuer les produits vers le port.

M. Justin NDOUNDANGOYE - Le Transgabonais est un chemin de fer monovoie. Nous étudions la possibilité de voies de contournement, pour faciliter la fluidité et les croisements, et d'embranchements partant de zones telles que Bélinga ou Maboumine. Nous réalisons des études de faisabilité technique de l'ensemble de ce projet pour que le chemin de fer desserve la totalité du Gabon en fonction de ses potentialités minières.

M. Arnaud FLEURY - Vous portez, *a priori*, un regard positif sur l'expertise française sur le ferroviaire.

M. Justin NDOUNDANGOYE - Contrairement à ce que l'on peut penser, dans l'ensemble des domaines où nous intervenons, nous travaillons déjà avec plusieurs entreprises françaises. Pour l'aéroport, nous avons travaillé avec Thalès et Egis. Nous sommes disposés à aller plus loin.

M. Arnaud FLEURY - A-t-on abordé tous les aspects de la Setrag ?

M. Christian MAGNI - Concernant la responsabilité sociale (RSE), plusieurs villages et villes proches de la voie ferrée sont alimentés en électricité par la Setrag, car le réseau national ne les couvre pas tous.

M. Arnaud FLEURY - Monsieur Tartarin, Cim est une belle PME française située en Essonne. Vous pratiquez le négoce de pièces détachées et représentez de gros acteurs ferroviaires mondiaux pour des pays assez éloignés. Quelle est la stratégie d'une PME comme la vôtre sur les problématiques ferroviaires d'un pays comme le Gabon, qui a de gros investissements en perspective ?

M. François TARTARIN - Cim n'est pas un acteur très connu, sauf dans le secteur ferroviaire. J'ai découvert le Gabon il y a une quinzaine d'années, lorsque je travaillais pour les services économiques, ce qui m'a conféré une approche multisectorielle. Cette zone est très accueillante et très riche sur de nombreux plans. Cet aspect est important, car pour participer au développement et à la diversification d'un pays, il faut aussi être en contact avec la zone et la population.

Nous vendons du matériel roulant, puisque nous représentons la marque de locomotives américaine EMD, ainsi que Comilog et Setrag.

M. Arnaud FLEURY - La maintenance est essentielle dans un pays aux conditions climatiques telles qu'au Gabon et sur un projet aussi lourd que le Transgabonais.

M. François TARTARIN - La maintenance est essentielle partout, puisque dès qu'un train est arrêté, il bloque toute la circulation, d'autant plus que la voie est unique.

Pour accompagner le développement, nous installons sur place un magasin de pièces détachées pour approvisionner l'ensemble des acteurs. Ils sont de plus en plus nombreux avec l'arrivée des zones économiques spéciales (ZES).

M. Arnaud FLEURY - Etes-vous intéressés par la ZES, par une participation à l'amélioration des infrastructures, puisque les entreprises s'y implantent ?

M. François TARTARIN - Exactement. Nous sommes présents au Gabon depuis plus de cinquante ans, comme chez tous les opérateurs d'État ou miniers d'Afrique. Notre but est d'accompagner le développement et de fournir tout ce qui est nécessaire, de la conception de la voie, puisque nous possédons les ressources en interne, jusqu'à la fourniture du contrat de maintenance et de l'atelier.

M. Arnaud FLEURY - L'idée est d'ouvrir une structure à Libreville.

M. François TARTARIN - Oui. Nous souhaitons être au plus près et diminuer les temps logistiques, qui sont très longs dans le ferroviaire. Nous voulons participer à l'efficacité du transport logistique, point essentiel du développement économique.

M. Arnaud FLEURY - Cim a aussi lancé une deuxième activité, Cim Projects, qui participe à des projets de construction de lignes de métro et tramway. Y a-t-il à terme un potentiel en transports légers au Gabon ? La croissance exponentielle de Libreville pose problème et nécessitera une planification urbaine et de transport collectif.

M. François TARTARIN - Le transport durable est une nécessité. Nous avons fait partie de consortiums pour réaliser des lignes de tramways et métros en Amérique latine et centrale. L'Afrique étant notre domaine d'application depuis l'origine de la société, nous espérons faire partie de tous les projets à l'étude en Afrique, ce qui est très ambitieux. Nous participons au TER de Dakar et à la maintenance à Abidjan. Nous tentons de nous placer sur des projets très récents comme celui de Nairobi et nous avons entendu avec beaucoup d'attention évoquer le projet de Libreville.

La circulation dans Libreville a récemment été désengorgée par de nouvelles routes. Beaucoup d'améliorations ont été faites. Comme dans de nombreuses villes africaines, l'urbanisation est galopante et un transport urbain durable sera nécessaire.

M. Arnaud FLEURY - Monsieur Ollivier, Bolloré est présent dans les concessions portuaires, le transit maritime et aérien, la vente de fret, etc. Quelle est sa stratégie au Gabon ?

M. Jean-François OLLIVIER - Notre politique est très claire et très engagée sur l'Afrique, notamment sur le Gabon. Elle vise en permanence à l'amélioration de la fluidité de la logistique, ce qui passe par plusieurs critères : intégration de la logistique aérienne et maritime, création de plates-formes intermédiaires, etc. La spécificité africaine est que les ports sont souvent partie intégrante des villes. Il faudra trouver des solutions intermédiaires de ports secs pour éviter les goulets d'étranglement à la sortie des ports. Nous visons également la diminution des coûts de passage des marchandises et l'optimisation des cadences de chargement et déchargement.

M. Arnaud FLEURY - Vous possédez la concession sur les conteneurs. Que peut-on dire du port de Libreville par rapport à d'autres villes africaines ?

M. Jean-François OLLIVIER - Nous opérons également au Congo et au Cameroun. En 2018, nous avons revu notre politique tarifaire, la baissant de 40 % sur les produits de première nécessité et globalement de 25 %. Nous avons réduit les tarifs de transport de 15 %, à la demande du Ministère. L'export a aussi fait l'objet de discussions et d'une baisse de 15 % en raison de la montée en puissance des exportations de grumes.

Il faudrait recentrer le débat. Nous avons souvent été mis à l'index de par des situations monopolistiques sur les conteneurs. Le passage portuaire que nous gérons représente environ 4 % du prix de la marchandise. Nous avons effectué d'importantes remises, bien que ces tarifs datent de plus de dix ans et malgré l'inflation. Malheureusement, les retombées sur le « panier de la ménagère » n'ont pas été conséquentes. Tous les acteurs de la chaîne doivent se recentrer pour y parvenir.

M. Arnaud FLEURY - Vous parvenez à mieux vous faire entendre des douanes, bien que ce ne soit pas simple en raison des importations parallèles et du récent trafic de bois. Quel est votre regard sur les douanes et quel conseil donneriez-vous à un exportateur français ?

M. Jean-François OLLIVIER - Il vaut mieux prévenir que guérir. C'est valable dans tous les pays, y compris la France. Il est préférable de se renseigner en amont et étudier le sujet avec les douanes. Leur écoute vis-à-vis des opérateurs s'est nettement améliorée.

M. Arnaud FLEURY - Est-il long de dédouaner ?

M. Jean-François OLLIVIER - Les délais sont variables. Sur l'import, ils vont de cinq à huit jours. L'objectif est de les réduire.

M. Arnaud FLEURY - Quelle est la stratégie de Bolloré dans les nouveaux métiers de la chaîne d'approvisionnement (*supply chain*) : aller jusqu'au dernier kilomètre ?

M. Jean-François OLLIVIER - Notre groupe nous permet de travailler de bout en bout sur la destination Gabon. Nous diversifions toute la chaîne d'approvisionnement et la gestion de stocks. Nous avons monté un hub pour fluidifier de la montée et la descente des bois transformés conteneurisés. Les descentes s'effectuent directement sur le terminal ; à terme, les déclarations de douane seront incluses.

M. Arnaud FLEURY - Quelle est la stratégie globale du groupe sur le Gabon ? Vous êtes très présents en Afrique de l'Ouest, entre autres. Ce pays n'est pas le plus important de la zone, mais a du potentiel et un niveau de vie élevé.

M. Jean-François OLLIVIER - Je ne me permettrai pas de répondre concernant les médias. Nous sommes déjà présents à travers Canal et Havas et sur la fibre optique aérienne *via* Vivendi. Je resterai sur mon domaine de la logistique. La politique du groupe est globale en Afrique, comme nous l'avons démontré l'année dernière avec l'achat d'infrastructures portuaires importantes. Nous continuerons à nous développer en Afrique et particulièrement au Gabon, peut-être sur Port-Gentil qui sera redynamisé par son désenclavement.

M. Arnaud FLEURY - Il n'y a pas que les hydrocarbures à Port-Gentil. On peut y mettre des conteneurs.

M. Jean-François OLLIVIER - Nous avons remis nos structures portuaires aux normes internationales. Le Gabon n'a donc pas à rougir par rapport à ce qui se pratique dans le monde. Les autres projets, comme au Cameroun, sont menés en parallèle, sans confusion, mais avec des synergies à terme. Une plate-forme importante comme celle du Cameroun permettrait une desserte plus rapide du Gabon, avec des navires plus petits. Lorsque j'ai commencé au Gabon, il y a une dizaine d'années, la référence était les bateaux de 1 000 conteneurs. Nous sommes aujourd'hui à 6 000.

M. Arnaud FLEURY - Constatez-vous une reprise du trafic de conteneurs ?

M. Jean-François OLLIVIER - Sur ces trois dernières années, les importations ont augmenté de 2 %, et l'exportation de 42 %.

M. Arnaud FLEURY - Monsieur Descours, Air France KLM Afrique Centrale est basé à Libreville. Avec la reprise économique, constatez-vous la reprise du trafic de passagers et de fret sur le Gabon ?

M. Frédéric DESCOURS - Air France est un partenaire historique du Gabon, où nous opérons depuis 72 ans. Nous sommes la plus ancienne compagnie aérienne sur place. Effectivement, le trafic reprend, notamment grâce à la baisse tarifaire qu'Air France met en place depuis 2018. Avec un vol quotidien vers la France en Boeing 777, nous créons un véritable pont aérien entre le Gabon et Paris, ainsi qu'une ouverture vers le monde. Partant de Libreville à 23 heures, le passager arrive à 6 heures à Charles-de-Gaulle, d'où il accède à plus de 1 000 destinations grâce à Air France et ses partenaires.

M. Arnaud FLEURY - Vous êtes la seule ligne directe sur la France. Port-Gentil était un aéroport international avant la chute du pétrole. Souhaiteriez-vous y revenir s'il remontait durablement ?

M. Frédéric DESCOURS - Ce n'est pas d'actualité. Nous avons étudié cette option en 2014, lorsque le prix du baril atteignait des sommets. Toutefois, nous avons toujours une agence à Port-Gentil, outre nos deux agences à Libreville et son aéroport.

M. Arnaud FLEURY - Que dire du fret ?

M. Frédéric DESCOURS - Le fret est important également. Air France transporte 130 000 passagers par an et a importé 6 000 tonnes de fret en 2018. Nous possédons environ 43 % de part de marché. Nous importons toute sorte de produits.

M. Arnaud FLEURY - Comment Air France investit-il au Gabon ? Participe-t-il à l'économie gabonaise en termes de RSE, d'aide aux entrepreneurs, de création d'une filière aéroportuaire ?

M. Frédéric DESCOURS - Nous avons installé notre direction générale d'Afrique centrale à Libreville parce que nous nous y sentons bien professionnellement et personnellement. Il est facile d'y faire des affaires, même si certains aspects sont à améliorer. La présence d'Air France ne concerne pas que les emplois directs, mais plus de 1 000 emplois indirects et 500 fournisseurs. Le Gabon est aussi une destination privilégiée pour le groupe. En 2015, nous y avons mis l'une des premières nouvelles cabines Air France. Nous continuerons à investir. Je ne connais pas beaucoup de pays à deux millions d'habitants qui bénéficient d'un vol quotidien vers la France. Toute la flotte d'Air France sera connectée au WIFI et les vols vers le Gabon le seront dès le 31 mars. Nous pensons rénover nos agences pour offrir une meilleure expérience à nos clients gabonais.

M. Arnaud FLEURY - Vous recevez toute la clientèle du pétrole.

M. Frédéric DESCOURS - Oui. Il est important, pour nos passagers loisirs comme pour les entreprises, qu'Air France soit présent sur cette ligne et le reste.

M. Arnaud FLEURY - Le Gabon est sur la liste noire de l'Union européenne et de l'Organisation de l'aviation civile internationale (OACI). Aucune compagnie gabonaise ne peut donc aller vers l'Europe et les partenariats sont difficiles à créer. Je crois que le Gabon a de bons espoirs d'en sortir. Qu'est-ce que cela changerait pour Air France ?

M. Frédéric DESCOURS - Je sais que le Ministre des Transports travaille fortement pour changer cette situation. Cela permettrait de continuer à améliorer les infrastructures aéroportuaires au Gabon et l'attractivité des aéroports, notamment par un soulagement des taxes pour les compagnies aériennes. Cela permettrait aussi d'aller vers la numérisation des infrastructures (paraphe aux douanes, bornes d'enregistrement, etc.). Air France participe à certains comités sur ces sujets.

M. Justin NDOUNDANGOYE - Effectivement la sortie du Gabon de ces listes noires améliorerait son image à l'international. Elle permettrait aussi d'enregistrer le retour du pays dans l'aviation civile internationale. Nous figurons sur cette liste depuis 2008, mais le contrôle que l'OACI a effectué il y a quelques mois est très encourageant. Nous obtiendrons d'ici quelques jours une note qui pourrait être historique dans le domaine de l'aviation civile internationale. Nous sommes très confiants.

Nous avons mis en place une commission technique pour analyser le processus de l'ensemble des taxes aéroportuaires : TVA sur les vols internationaux, passages aux pôles pétroliers, marges et taxes municipales. Nous réalisons des études pratiques pour lever certaines de ces taxes. Ce comité regroupe l'administration du budget et des douanes, mais aussi des opérateurs comme Air France.

M. Arnaud FLEURY - La priorité reste la route et le dernier kilomètre, n'est-ce pas ?

M. Jean-François OLLIVIER - C'est un véritable enjeu. Nous ne sommes pas très présents sur le transport vers le hinterland, car notre spécificité est la livraison urbaine. Nous travaillons beaucoup avec la Setrag sur les transferts de conteneurs de bois travaillé. La route fait partie du désenclavement futur.

TABLE RONDE 5 - FINANCEMENTS DE PROJETS

Table ronde animée par M. Arnaud FLEURY, journaliste économique

Ont participé à cette table ronde :

M. Christophe EYI - Directeur réseau clientèle des entreprises, BICIG

M. Mathieu PELLER - COO Africa - Partner, MERIDIAM

M. Ralph OLAYE - Directeur du développement et du management de projet, ERANOVE

M. Sébastien FLEURY - Directeur département Réseau et Partenariat, PROPARCO

M. Serge MICKOTO, Directeur Général du Fonds Gabonais d'investissements stratégiques (FGIS)

M. Arnaud FLEURY - Monsieur Eyi, la Banque internationale pour le commerce et l'industrie du Gabon (BICIG) est la troisième banque du Gabon ; elle appartenait à la BNP, qui s'est retirée. Les parts ont été reprises par le Fonds stratégique, n'est-ce pas ?

Christophe EYI - La BNP ne s'est pas encore retirée et participe encore pour 47 % à la BICIG. Elle a seulement annoncé la réduction de sa part au capital de la BICIG, qui passerait à 6 %. Le partenariat technique demeure pour trois ans, ainsi que sur la confirmation de nos opérations à l'international.

M. Arnaud FLEURY - Que dire du secteur bancaire gabonais ?

M. Christophe EYI - Le paysage bancaire gabonais comporte un nombre d'acteurs réduit. Moins d'une dizaine proposent des services de banque généraliste. BICIG est la troisième banque pour les entreprises et des multinationales et la première pour les particuliers, en nombre de crédits distribués.

M. Arnaud FLEURY - Comment financez-vous le commerce international ? Ces produits sont-ils chers, à l'image du risque du pays ?

M. Christophe EYI - Ce ne sont pas particulièrement des produits chers, si on les compare aux taux élevés ordinairement pratiqués en Afrique. Sur les crédits, les risques ne sont évidemment pas les mêmes que pour les clients européens. Les états financiers ne sont pas de bonne qualité. Les

services bancaires sont chers car les coûts de fonctionnement des agences sont élevés, en raison de la manipulation d'espèces. Le fonctionnement de la justice peut également ralentir toute la mise en jeu des garanties.

Aujourd'hui, les taux de crédits de nos contreparties les plus sûres vont de 4 à 10 %, et non de 10 à 15 % comme vous l'avez dit.

M. Arnaud FLEURY - Constatez-vous une reprise du commerce international ?

M. Christophe EYI - Effectivement, les grands chantiers lancés entraînent une reprise. Nous finançons tous les prestataires de ces projets, par exemple Olam ou ceux lancés dans la seconde vie des champs marginaux. Nos plus grands financements de l'année concernent le chantier de Comilog 2020.

M. Arnaud FLEURY - Les grands projets trouvent souvent des financements extérieurs, mais qu'en est-il des PME et les sous-traitants ?

M. Christophe EYI - Nous observons l'émergence d'une classe d'entrepreneurs un peu plus formée. Le temps des opportunistes est révolu. Nous finançons les PME pour peu qu'elles passent nos contrôles de risques : elles doivent avoir une gouvernance de qualité, des performances opérationnelles évaluables, des états financiers prévisionnels lisibles et réalistes et des débouchés clairs. La demande des PME est forte. Beaucoup se créent autour des grands projets. Nous avons beaucoup financé, depuis trois ans, les projets du groupe Olam.

M. Arnaud FLEURY - Que proposez-vous à l'égard des services et de l'informel ? Pensez-vous aux services bancaires sur téléphones portables (mobile banking) ?

M. Christophe EYI - La clientèle informelle réunit difficilement les critères que j'ai cités.

La BICIG est précurseur sur ce secteur. Nous avons mis en place depuis 2011 un service de « *mobile banking* » multiopérateurs, permettant aux clients d'utiliser nos services pour effectuer des règlements, quel que soit leur opérateur téléphonique. La concurrence des opérateurs de téléphonie mobile est très rude, du fait de leur expérience dans les autres pays. Nous fonctionnons avec les standards de BNP Paribas, mais nous nous heurtons à des problèmes de conformité. L'obligation de connaissance de la clientèle émane de BNP Paribas, mais aussi du régulateur local, très regardant sur cet aspect. Mais nous continuons à commercialiser ces produits.

M. Arnaud FLEURY - Est-il facile d'ouvrir un compte au Gabon lorsqu'on est non résident ?

M. Christophe EYI - Oui, à condition de réunir les critères de la commission bancaire.

M. Arnaud FLEURY - Meridiam est une société française indépendante de gestion de fonds, spécialisée dans le développement, le financement et la gestion de projets d'infrastructures publiques. Vous avez deux importants projets au Gabon : le port minéralier avec Olam et un barrage hydroélectrique avec le Fonds gabonais d'investissements stratégiques (FGIS).

En quoi ce port minéralier est-il intéressant et important pour vous ?

M. Mathieu PELLER - Nous sommes présents au Gabon et dans une dizaine de pays africains, pour lesquels nous avons un fonds dédié de plus de 500 millions d'euros de fonds propres. Nous avons rejoint il y a deux ans nos partenaires de GSEZ (Olam, la République gabonaise et Africa Finance corporation) qui avaient initié ce port minéralier. Il s'inscrit dans une volonté de diversifier l'économie, volonté que nous avons jugée lisible et crédible à travers les projets initiés.

Ce projet est multi-utilisateurs. Nous avons une dizaine de clients, qui possèdent des contrats à long terme d'exportation ou d'importation, puisque cette infrastructure fonctionne dans les deux sens : exportation de manganèse et importation de produits de construction. Le port opère avec succès depuis deux ans. Il a vocation à s'agrandir et nous apporterons les capitaux nécessaires.

M. Arnaud FLEURY - C'est donc votre investissement phare au Gabon. Gagnez-vous de l'argent sur ce genre de « ticket » ?

M. Mathieu PELLER - Nous sommes des investisseurs à long terme, c'est-à-dire à 25 ans. Nous plaçons de l'argent provenant de banques de développement, comme la Proparco et la BEI, mais aussi d'assureurs comme Axa et Allianz, et des fonds de retraite qui nous confient cet argent à long terme.

M. Arnaud FLEURY - Il y a aussi le barrage à Kinguélé. Les énergies renouvelables (EnR) sont importantes pour vous.

Constatez-vous un regain d'intérêt sur la destination gabonaise de la part des institutionnels qui vous financent ?

M. Mathieu PELLER - Nous sommes discrétionnaires dans nos décisions, mais recevons le support de nos investisseurs. Le Gabon est un pays clé pour nous. Ce projet de barrage constitue l'autre pendant de la diversification du pays : la fourniture d'une énergie fiable, compétitive et propre au meilleur prix pour les Gabonais. Il y a trois ans, nous nous sommes associés avec le FGIS. Nous avons une série de projets de même nature avec Eranove.

Notre projet de barrage s'inscrit dans la continuité de barrages existants de Kinguélé et Tchimbélé. Je tiens à souligner l'excellence du travail de l'Agence nationale des parcs nationaux (ANPN) et du Ministère de l'Environnement, dans la gestion des parcs nationaux. Le barrage se situe en bordure de l'un d'entre eux.

M. Arnaud FLEURY - Vous êtes spécialisés sur les projets de taille moyenne, entre 100 et 500 millions d'euros. D'autres projets peuvent donc vous intéresser dans les EnR, les infrastructures durables, etc.

M. Mathieu PELLER - Effectivement, nous sommes spécialisés dans le développement de nouveaux projets en Europe, Amérique ou Afrique. Aucun pays n'est plus facile qu'un autre sur ce plan, mais tout se passe bien. J'encourage chacun à agir de même.

M. Arnaud FLEURY - Quels autres projets vous intéressent sur le Gabon ?

M. Mathieu PELLER - Les secteurs de la logistique et de l'énergie sont deux piliers de la diversification. Le plan « Gabon émergent » est lisible et crédible, avec des réalisations claires auxquelles nous souhaitons participer à l'avenir.

En revanche, l'industrie n'est pas notre domaine. Toutefois, les infrastructures sont là pour l'industrie, la création d'emplois et l'activité économique.

M. Arnaud FLEURY - Quand le barrage sera-t-il mis en service ?

M. Mathieu PELLER - Nous sélectionnons actuellement l'entreprise de construction, avec des intérêts français, européens et asiatiques. L'objectif est de débiter la construction d'ici fin 2019 et l'achever en trois ans.

M. Arnaud FLEURY - Monsieur Olaye, Eranove est actif dans la gestion de services publics et dans la production d'électricité et d'eau potable en Afrique. Il est situé en Côte d'Ivoire, au Sénégal et sur trois projets au Gabon.

M. Ralph OLAYE - Effectivement, nous travaillons sur les énergies vertes à travers un barrage et un ouvrage au fil de l'eau, et sur l'apport d'eau potable à la capitale.

M. Arnaud FLEURY - Pourquoi vous intéressez-vous au Gabon, outre la tension sur la production d'énergie à réguler et verdir ? Le cadre est-il satisfaisant pour monter ce genre de projets ?

M. Ralph OLAYE - Nous regardons à travers un prisme les opportunités sur le continent. Nous avons trouvé au Gabon les fondamentaux pour y investir : un secteur organisé, une demande forte à travers un plan cohérent, des compétences à plusieurs niveaux et un cadre permettant de déployer un financement. C'est pourquoi nous développons trois projets et le Gabon représente une grosse destination pour nos fonds.

M. Arnaud FLEURY - Cela représente plusieurs centaines de millions d'euros.

M. Ralph OLAYE - Nous estimons les projets à 600 millions d'euros au total, que nous déployons avec le FGIS. Nous sommes souvent classés dans la « vieille économie ». Je dirai que cette économie innove, dans la technologie, la formation et dans les financements. Notre co-investissement avec le FGIS est un levier de ressources nationales au service du public et des entreprises, car l'énergie reste le fer de lance de l'industrialisation.

M. Arnaud FLEURY - Quels sont vos partenaires financiers : l'Agence française de développement (AFD), Proparco ?

M. Ralph OLAYE - Nous espérons qu'ils rejoindront ce projet et d'autres. Vous posez la question du retour des institutions financières. Le Gabon n'en a pas eu besoin et ce n'est d'ailleurs pas toujours un bon signe lorsqu'elles arrivent. Les institutions accompagnent les entreprises privées avec des fonds qui comprennent l'activité que nous faisons. Nous remercions Proparco, déployé chez Eranove au niveau du capital et des projets, de comprendre les pays dans lesquels nous opérons et de nous aider à construire sur la durée.

Nous ne saurions trop insister sur le fait que, pour réussir, il faut se projeter sur des décennies et non avoir un projet discret sur lequel l'appréhension du risque ne sera jamais la même.

M. Arnaud FLEURY - Les entreprises françaises de BTP ont-elles un intérêt au Gabon ?

M. Ralph OLAYE - Nos projets commencent avec l'ingénierie et la matière grise, sur lesquelles nous mobilisons l'expertise française. Ces entreprises ne sont pas seules et doivent se montrer compétitives. Elles feraient une grosse erreur de se croire en terrain conquis. Elles doivent pleinement participer à l'effort. Elles savent innover. La compétitivité peut se situer sur des segments d'activité très particuliers.

M. Arnaud FLEURY - La production d'eau potable est aussi un enjeu majeur. Les besoins sont importants. Des investissements peuvent-ils donc être fléchés en la matière ?

M. Ralph OLAYE - Nous construisons une usine d'eau potable en partenariat public-privé (PPP), qui sera la plus grande, à notre connaissance, en Afrique subsaharienne. Cette préoccupation est majeure pour la population et pourrait devenir une source de conflit entre différents pays. Les besoins sont croissants.

M. Arnaud FLEURY - Quels autres projets vous préoccupent au Gabon ?

M. Ralph OLAYE - J'ai été positivement surpris d'entendre que le centre Jean-Violas bénéficiera de 150 millions d'euros pour la réfection des bâtiments, car la formation est très importante. Nous espérons que ce soutien ira au-delà.

Nous sommes très actifs dans la formation et possédons l'un des centres de métiers les plus innovants du continent sur ce secteur. Grâce à cela, nous participons pleinement à l'effort commun, avec les autorités, de développement des compétences permettant à l'avenir la création de projets entièrement gabonais. La formation et le développement des compétences des hommes et des femmes sont au cœur de cette ambition, afin d'avoir des Gabonais à tous les postes.

M. Arnaud FLEURY - Monsieur Fleury, Proparco est le « bras privé » de l'AFD. Quels sont les secteurs qui l'intéressent au Gabon : l'hydroélectricité, l'eau potable, la biomasse, l'efficacité énergétique ?

M. Sébastien FLEURY - La stratégie de Proparco s'inscrit dans celle du groupe AFD, qui consiste à soutenir le secteur des infrastructures, nécessaire au développement global du pays, que ce soit le transport, les routes ou les ports. Le deuxième est le secteur de l'agriculture et de la forêt, où le potentiel est énorme. Dans le développement de la santé et de l'éducation, l'AFD est très active sur des financements souverains pour le secteur de l'école primaire et secondaire. Proparco souhaiterait soutenir également des projets d'universités, comme nous les voyons se développer dans d'autres pays africains.

M. Arnaud FLEURY - Les Gabonais, autorités comme secteur privé, sont-ils réceptifs à ce projet ?

M. Sébastien FLEURY - Nous sommes aux prémices des discussions. Nous y voyons l'émergence d'une classe moyenne qui bénéficiera ensuite au pays, mais ces projets restent à très long terme aujourd'hui.

M. Arnaud FLEURY - Proparco prend souvent des participations dans les entreprises des pays tiers. Pourquoi est-ce moins le cas au Gabon : absence d'appétence, de marché ?

M. Sébastien FLEURY - Proparco n'intervient pas directement sur le marché des actions (*equity*) au Gabon, principalement parce que les entreprises y sont de trop petite taille. Nous étudions les dossiers en capital à partir de deux millions d'euros. Nous ne trouvons pas facilement ce genre d'entreprises au Gabon. En revanche, nous sommes présents *via* les fonds tels qu'Eranove. Nous sommes heureux de constater que ce capital est utile et sert à l'investissement sur des infrastructures. Nous pensons que l'initiative sur le fonds Okoumé de soutien en *equity* sur les PME est bonne et envisageons de l'accompagner dans le futur.

M. Arnaud FLEURY - Vous êtes particulièrement sourcilleux sur les enjeux environnementaux, ce qui était moins le cas des Gabonais. Cela change-t-il aujourd'hui ? Ont-ils cette exigence sur le profil de leurs acteurs pouvant bénéficier de vos financements ?

M. Sébastien FLEURY - Nous sommes effectivement très attentifs aux questions sociales et environnementales, ce qui constitue parfois une difficulté pour investir. Nous constatons que ce sujet est pris très au sérieux au Gabon, qui produit des efforts qu'on ne retrouve pas ailleurs, même si nos standards ne sont pas toujours atteints.

M. Arnaud FLEURY - Proparco a une offre pour développer du produit de garantie aux banques locales, qui pourront ainsi prêter aux PME locales. Ce projet intéresse-t-il le monde bancaire et entrepreneurial ?

M. Sébastien FLEURY - Ce produit, Arise, était géré par l'AFD jusqu'au 31 décembre 2018 et est passé à Proparco pour le dynamiser. Nous recherchons des banques gabonaises pour le déployer. Proparco prend le risque sur la PME et non sur la banque, ce qui permet d'investir directement auprès des PME. Nous sommes très ambitieux sur ce produit en Afrique, et attentifs à toutes les possibilités.

M. Arnaud FLEURY - Monsieur Eyi, cela pourrait-il vous intéresser ?

M. Christophe EYI - Nous utilisons Arise pour nos financements, et cela fonctionne : nous avons été remboursés rapidement lorsque nous avons eu un client en défaut. Les montants sont importants.

M. Ralph OLAYE - Nous venons de clôturer notre premier investissement exclusivement libellé en francs CFA (FCFA) au Togo. Nous espérons y parvenir également en Afrique centrale. Le Gabon constituerait un exemple intéressant. Nous savons que Proparco dispose de bons instruments. Comment pourriez-vous aider la BICIG ?

M. Sébastien FLEURY - La monnaie locale est un des enjeux de la zone. Notre capacité à diffuser du FCFA n'est pas inépuisable. Nous souhaiterions la développer.

M. Arnaud FLEURY - Monsieur Serge Mickoto, le FGIS est aujourd'hui le bras armé de l'État pour intervenir plus directement dans l'économie. Quelle est votre stratégie en matière de PPP et de concessions ?

M. Serge MICKOTO - La loi sur les PPP est désormais applicable, ce qui permet des partenariats avec Meridiam ou Eranove. Dans le secteur de l'énergie et de l'eau, nous avons un engagement global de 900 millions d'euros. Ce nouveau mode de financement a été mis en place et fortement encouragé par la République gabonaise.

Cela donne l'impression que le financement provient nécessairement de l'étranger, mais permettez-moi de préciser que le Gabon investit aussi à long terme, via deux investisseurs : la Caisse des dépôts et Consignations (CDC), actionnaire de Rougier et qui investit dans les panneaux solaires, et le FGIS. Nous gérons le fonds de générations futures depuis 1998 par 10 % des revenus pétroliers. Lorsque nous entrons en investissement, les financements étrangers arrivent par effet de levier, sous forme de PPP.

Les concessions sont le corollaire des PPP, mais ne s'étendent pas seulement aux secteurs de l'eau et de l'énergie. Elles permettent de sécuriser l'investisseur étranger et de lever des fonds à l'international avec la problématique des normes environnementales et de la réglementation nationale.

M. Arnaud FLEURY - Pourrait-on relancer les *concessions* utilities d'eau et d'électricité ?

M. Serge MICKOTO - Le monopole de la distribution relevant de la Société d'énergie et d'eau du Gabon, il ne peut y avoir de PPP sur ce plan. En revanche, au niveau de la production, les enjeux sont clairs : réduire les besoins énergétiques et distribuer 140 000 mètres cubes d'eau dans deux ans, ce qui correspond à la consommation du Gabon pour les six à sept prochaines années.

M. Arnaud FLEURY - Concernant le numérique et les prises de participation en direct, qu'est-ce qui vous intéresse ?

M. Serge MICKOTO - Aujourd'hui, nous possédons environ 1,6 milliard d'euros d'actifs sous gestion (participations, obligations souveraines ou non), répartis sur 82 sociétés, dont 60 % sont localisées au Gabon. Sur ces investissements au Gabon, le secteur du numérique est clairement identifié dans le plan de relance de l'économie en tant que secteur à encourager et vecteur de développement et de richesse.

Au-delà de ces investissements, nous avons un « appétit » pour l'international. En France, nous avons plusieurs cibles. D'une part, les maisons mères ayant des filiales au Gabon, afin de prendre les décisions qui nous concernent en commun. D'autre part, les PME-PMI possédant une technologie particulière dans un domaine concernant la diversification au Gabon, par exemple la transformation du bois. Nous nous rapprochons ainsi de la source du travail. C'est valable également pour les nouvelles technologies. Nous nous sommes très fortement intéressés à une entreprise de raffinerie. Malheureusement, les conditions de conservation des emplois imposées par le département n'ont pas permis de mener le projet à bien. Le développement des produits en agro-industrie nous intéresse également : des centres de recherches agronomes français sont spécialisés sur les produits tropicaux.

Nous souhaiterions permettre à ces PME-PMI d'entrer au Gabon. Lorsque les incubateurs de PME ont fini leur travail, il survient souvent une

difficulté de financement par les banques commerciales. Notre Fonds Okoumé capital participe à ce financement par des prises de participations. Nous apportons les fonds propres nécessaires pour lever la dette bancaire ou de terminer l'investissement. Au bout de quatre ans, nous quittons la participation sans avoir jamais été majoritaires. Cela fonctionne depuis mai 2018.

Notre objectif n'est jamais d'être majoritaire ; nous cherchons toujours des partenaires comme Eranove ou Meridiam. Nous préférons le ticket d'accompagnement, même s'il nous arrive accidentellement d'être majoritaires, par exemple dans la Société de développement des ports du Gabon, que nous avons créée alors que les acteurs ne croyaient pas en la capacité d'augmentation du flux au niveau portuaire. Nous avons ensuite vendu cette société.

J'ajoute qu'il est vrai que BNP ne se retire pas de BICIG ; elle reste encore trois ans. Pendant ce temps, nous effectuons du portage. Si une banque française s'intéresse à BICIG, elle est la bienvenue.

PRÉSENTATION DU VOLONTARIAT INTERNATIONAL EN ENTREPRISE (VIE)

**Mme Laura DELGADO, Responsable Commercial Grands Comptes,
BUSINESS France**

Mme Catherine SCHIRMER, Responsable stage-alternance-VIE- TOTAL

Mme Laura DELGADO - Nous sommes ici pour vous présenter un programme de gestion des jeunes talents du gouvernement français, administré par Business France. Le Programme VIE permet aux entreprises françaises et aux filiales françaises de groupes étrangers d'envoyer un jeune de 18 à 28 ans dans une mission professionnelle à l'étranger, d'une durée de 6 à 24 mois, renouvelable une fois. Le VIE part sous statut public. Il n'a donc pas de lien avec l'entreprise sur place, mais est sous la tutelle de l'ambassade de France. Ce programme correspond à l'ancienne coopération du service national.

Toutes les entreprises françaises souhaitant se développer à l'international peuvent bénéficier de ce programme. Les candidats sont des Français ou des ressortissants de l'espace économique européen, à tout niveau de formation. 93 % des entreprises françaises utilisant ce programme le plébiscitent en raison des nombreux avantages fiscaux et comptables. Business France gère la totalité du contrat ; les entreprises sont donc exonérées des tâches de gestion du personnel. C'est aussi un véritable contrat de recrutement pour les jeunes talents. 98 % des VIE recommandent aussi le programme, qui leur offre un tremplin pour l'emploi. Business France est en contrat à la fois avec l'entreprise française et le VIE.

Nous avons actuellement 10 648 VIE en postes, qui, en moyenne, restent 18 mois sur place et sont âgés de 26 ans. Ils sont majoritairement en Europe, puis en Amérique, Asie et Afrique. Les principaux pays d'affectation sont les États-Unis, la Belgique, l'Allemagne, le Royaume-Uni et la Chine.

Depuis 2002, nous avons affecté 111 VIE au Gabon ; 49 sont en poste actuellement. 38 % sont dans de grands groupes, les autres dans des PME et ETI. Les principaux secteurs d'activité sont les équipements industriels, l'énergie, le BTP et l'industrie plasturgique. Leurs missions sont majoritairement celles d'ingénieurs, ou comptables ou de développeurs commerciaux. Les trois quarts sont des hommes ; presque tous sont de niveau Bac + 5.

M. Arnaud FLEURY - Quels sont les chiffres des VIE chez Total au Gabon ?

Mme Catherine SCHIRMER - L'éparpillement de nos VIE sur le continent africain montre à quel point ce continent est important pour nous, et le nombre de VIE au Gabon en fait le premier pays de ce continent pour Total. Nous maintenons le rythme d'affectation de nos VIE dans ce pays. Environ 10 sont implantés au Gabon, avec un renouvellement de 4 par an.

Nos métiers sont ceux de la géoscience, du forage, de l'exploitation, mais aussi des affaires (économie, business, stratégie).

Pour nous, le VIE est le développement de l'employabilité de jeunes Français. Nous les confrontons à une réalité professionnelle, sans essayer de leur faire occuper un poste national. Nous les exposons à un environnement. Chaque année, au moins un VIE ayant travaillé au Gabon poursuit sa carrière dans le groupe. C'est aussi l'opportunité pour la jeunesse française de tisser des liens avec les Gabonais.

M. Arnaud FLEURY - Ainsi s'achève ce passionnant colloque sur le Gabon.

Merci à vous tous.

ANNEXE

Fiche repères économiques du Gabon

(Source : Ministère de l'Europe et des Affaires étrangères)



Fiche Repères économiques Pays

Informations sur le pays - Relations bilatérales - Soutien aux entreprises

Gabon



Informations sur le pays

Informations générales - dernières données disponibles

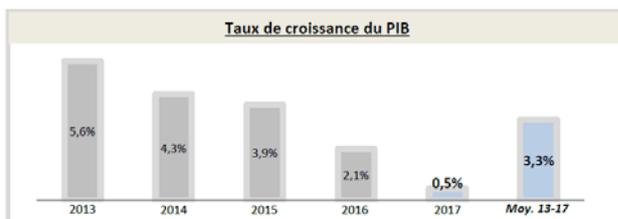
Capitale	Libreville	Chef du gouvernement*	Ali Bongo Ondimba (16/10/2009)
Superficie	267 667 km ²	Niveau de revenu (Banque Mondiale, 2017)	Revenu moyen supérieur
Population (2017)	2,0 millions d'hab.	IDH (2017)	Rang : 110 (IDH : 0,702)

* ou Président / chef de l'Etat ; Sources : Banque Mondiale, PNUD

Indicateurs macro-économiques

	2013	2014	2015	2016	2017	Evolution 2016/17	Evolution/an 2013/17 ¹
PIB (Mds US\$ courants)	18	18	14	14	15	7%	-3,9%
PIB par habitant (US\$ courants)	9 680	9 692	7 449	7 079	7 414	+5%	-6%
Taux de chômage (% de la population)	20,2%	20,1%	20,0%	19,9%	19,7%	-1,1%	-0,7%
Composition du PIB (2017, % du PIB)	4 236	2 822	2 604	2 514	3 877	+54%	-2%
Balance des paiements courants (% du PIB)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Classement "Doing Business" (2015-2019)	144	162	164	167	169	+2	+25
Classement "Transparency International" (2014-2018)	94	98	101	117	124	+7	+30
	Agriculture	Industrie	Services				
Composition du PIB (2017, % du PIB)	5,2%	45,3%	49,5%				

Source : Banque mondiale ; 1) Croissance par an sur la période 2013-2017 (Taux de croissance annuel moyen)



Source : Banque Mondiale

Principaux partenaires commerciaux (2017)			
Fournisseurs		Clients	
1 ^{er}	nd	1 ^{er}	nd
2 ^{ème}	nd	2 ^{ème}	nd
3 ^{ème}	nd	3 ^{ème}	nd
4 ^{ème}	nd	4 ^{ème}	nd
	France nd		France nd

Classement 2017 non disponible.

Source : WITS

Relation économique bilatérale

Echanges commerciaux

	2014	2015	2016	2017	2018	Evolution 2017/18	Evolution/an 2014/18 ¹
Exportations françaises (M€) (Douanes françaises)	679,8	539,4	469,2	431,8	458,8	+6%	-9%
Importations vers la France (M€) (Douanes françaises)	125,1	172,8	152,8	112,6	148,6	+32%	+4%
Total des échanges (M€) (Douanes françaises)	804,9	712,2	622,0	544,4	607,3	+12%	-7%
Solde des échanges (M€) (Douanes françaises)	554,6	366,5	316,4	319,1	310,2	-3%	-14%
Part de marché de la France (%) (WITS)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd

Hors matériel militaire

¹) Croissance par an sur la période 2014-2018 (Taux de croissance annuel moyen)

Position du pays dans le commerce extérieur de la France (2018)

Le Gabon est le 83^{ème} partenaire commercial de la France.
Le Gabon est le 69^{ème} client de la France, son 88^{ème} fournisseur et son 165^{ème} excédent.

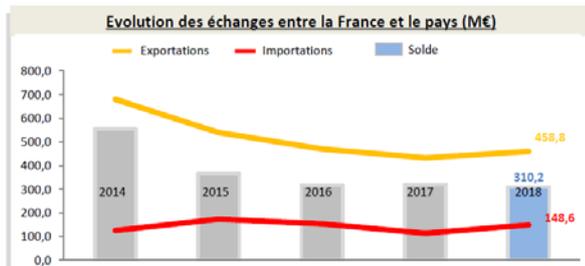
Au sein de la région Afrique-Océan indien, le pays est le 7^{ème} client de la France et son 4^{ème} excédent. Il représente 4,6% des exportations dans la région.

Parmi les 47 pays prioritaires du commerce extérieur :

OUI NON

Parmi les 40 pays prioritaires à l'investissement :

OUI NON



Source : Douanes françaises

Structure des échanges (hors matériel militaire)

Premiers postes d'exportations vers le pays (2018, M€, % du total)

Poste 1	Produits des industries agroalimentaires (IAA)	97 (21,2%)
Poste 2	Machines industrielles et agricoles, machines diverses	73 (15,9%)
Poste 3	Produits pharmaceutiques	49 (10,7%)
Poste 4	Équipements électriques et ménagers	39 (8,5%)

Premiers postes d'importations à partir du pays (2018, M€, % du total)

Poste 1	Bois, papier et carton	57 (38,5%)
Poste 2	Hydrocarbures naturels et autres produits des ii	50 (33,8%)
Poste 3	Matériels de transport	23 (15,4%)
Poste 4	Produits pétroliers raffinés et coke	9 (6,4%)

Investissements français et présence économique

- Le stock d'investissements français dans le pays s'élève à 736 M€ en 2017 (et les flux s'élevaient à -639M€). Il a connu une évolution de -14% par an entre 2012 et 2017 (données Banque de France, 2017).
- Données concernant les pays investisseurs concurrents non disponibles (données FMI, 2017).
- 49 VIE étaient employés dans 24 entreprises différentes en mars 2019 (+1 VIE par rapport à mars 2018).

Investissements du pays en France

- Le stock d'investissements du pays en France s'élève à 262 M€ en 2017. Il a connu une évolution de -15% par an entre 2012 et 2017.
- Le pays est le 47ème investisseur en France (données Banque de France, 2017).

Soutien aux entreprises

Outils financiers disponibles*

Assurance crédit	ouvert sous conditions	Financement FASEP	ouvert au cas par cas
Intervention AFD	éligible	Prêt du Trésor - Concessionnel	non éligible
		Prêt du Trésor - Non-concessionnel	ouvert

*La FRC est définie par le DG Trésor au début de chaque année civile

Dispositif d'appui aux entreprises

Présence locale

● = présence du dispositif / ○ = suivi d'un pays tiers / X = pas de dispositif

Ambassade (Appui transversal)	●	amba.libreville-amba@diplomatie.gouv.fr - + 241 01 79 70 00
Service économique (accès au marché, ...)	●	https://www.tresor.economie.gouv.fr/Ressources/Pays
Business France (Appui à l'internationalisation)	○	http://export.businessfrance.fr/le-reseau-business-france-dans-le-monde.html
Attaché douanier (Questions douanières)	X	--
CCI bilatérale (Appui à l'implantation)	X	--
CCEF (Parrainage/mentoring)	●	https://www.cncef.org/10-annaires.htm
French Tech Hub	X	--
Atout France (Appui sectoriel tourisme)	X	--
AFD (Financement / Développement)	X	--

En France

MEAE/ Direction géographique	Tel : +33 1 43 17 56 07 - Email : secretariat.dgp-dsoi@diplomatie.gouv.fr
MEAE/ Direction de la diplomatie économique	Tel : +33 1 43 17 53 53 - Email : sec.dgm-de@diplomatie.gouv.fr
MINEFI / Direction générale du Trésor	Tel : +33 1 44 87 17 17 - Email : Tresor-communication@dgtrésor.gouv.fr
Business France	Tel : + 33 1 40 73 30 00 - Site : https://www.businessfrance.fr/
CCI International	Tél : 01 40 69 37 60 - Email : infos@ccifrance-international.org
Bpifrance AE	Siège : 0 810 817 817 - Site : http://www.bpifrance.fr/Qui-sommes-nous/Nos-metiers/International/Assurance-Export
BPI France	42 implantations sur le territoire : http://www.bpifrance.fr/Contactez-Bpifrance
AFD	Siège - Tel : +33 (0)1 53 44 31 31 - Email : site@afd.fr
Direction des douanes	Infos Douane Service : 0 811 20 44 44. Depuis l'étranger : +33 1 72 40 78 50
Ambassade du pays en France	Tel : 01.42.99.68.68, Email : cab.ambassadegabonfrance@yahoo.fr

nd : non disponible ; M€ : millions d'euros ; Mns US\$: millions de dollars US

DGM/DE/MCA