

4 Économie

14e édition du Forum Agoa/Entretien avec un expert

" Les opportunités qu'offrent l'AGOA pour les entreprises gabonaises sont énormes "

Propos recueillis par Maxime Serge MIHINDOU

Libreville/Gabon

Spécialiste de la question, Valéry Nzogue Angone a publié en 2009, « l'AGOA : un Trade Not Aid pour accélérer l'intégration de l'Afrique dans le commerce international », dans la prestigieuse revue scientifique *Annuaire de la Haye de droit international*. Actuel conseiller juridique du ministre des Mines et de l'Industrie, l'auteur nous présente les contours de cette loi, mais surtout ce que peuvent réellement tirer les PME gabonaises.

L'Union : Quels sont les avantages de la loi AGOA pour les pays africains, au regard de leur niveau de développement ?

Valéry NZOGUE ANGONE : Les avantages que l'AGOA présente sont déterminés par les chapitres qui composent son texte. Dans une approche thématique, on peut regrouper ces avantages en trois politiques majeures : le régime préférentiel, le renforcement des capacités et les investissements. Concernant la première thématique, la plus répandue sur la perception de l'AGOA, les pays africains éligibles exportent une variété de 6400 produits en franchise douanière sur le marché américain. C'est le sens des sections 111 et 112 de son texte. Il appartient à chaque pays concerné de tirer profit de cet avantage concurrentiel, en définissant les produits les plus à même de conquérir ce marché. Mais cette ouverture est en réalité un défi pour nos entreprises, car les exportations sur le marché américain nécessitent que les produits respectent certaines normes techniques, notamment sanitaires et phytosanitaires.

Il convient d'ajouter que la grande particularité de la franchise douanière dont bénéficient les pays africains c'est qu'elle ne requiert pas la réciprocité. En d'autres termes, les produits américains importés en Afrique restent soumis aux droits de douanes applicables en la matière. L'exigence d'une ouverture réciproque aurait sans doute été préjudiciable aux capacités commerciales et industrielles des pays éligibles, compte tenu du niveau de développement qui les distingue de la puissance économique américaine. L'accès préférentiel au marché américain, sans doute le plus concurrentiel au monde, apparaît comme un processus d'intégration graduelle au marché mondial. Ce qui permet aux pays africains d'accroître progressivement leurs capacités commerciales, de tirer profit en termes de devises et devenir à terme des acteurs à même de répondre aux défis du commerce international du 21e siècle. C'est le sens du concept du "Trade Not Aid" ! Il se résume à soutenir le développement par les avantages tirés du commerce international, par opposition à l'aide qui fatalement endette et asservit les États. Le président Clinton annonça cette philosophie lors de sa tournée africaine de 1998. Et deux ans après, l'AGOA fut adopté !...

... et à propos de la deuxième thématique ?

- Il y a le renforcement des capacités commerciales, notamment par la création de centres commerciaux de renforcement de la compétitivité des pays éligibles. Dans le jargon de l'AGOA, on parle de Regional Trade Hub. Ces centres offrent une gamme de programmes d'appui pour les exportateurs. Cet appui peut se traduire par la formation et par la facilitation dans la recherche de partenaires américains, afin de permettre aux entrepreneurs africains de mieux comprendre les réalités du marché américain...

... Enfin ?

- Enfin, concernant la troisième thématique, au sens du texte de l'AGOA, il y a deux principaux acteurs qui peuvent soutenir l'accroissement des investissements du secteur privé américain en Afrique : l'Overseas Private Investment Corporation (OPIC) et l'Exim-Bank. L'OPIC appuie les investissements américains à l'étranger, et l'Exim-Bank couvre les transactions commerciales qui nécessitent des



Valéry Nzogue Angone lors de notre entretien.

sûretés au sens juridique (garanties), notamment dans le cadre de la fourniture des biens et équipements made in US à l'étranger.

Mais dans la pratique, connaître la culture américaine et les acteurs déterminants est indispensable pour booster les investissements américains. À cet égard, le Corporate Council on Africa (Regroupement des investisseurs américains focalisés sur l'Afrique) est une voix qui compte énormément pour la mobilisation des hommes d'affaires et l'accroissement des projets d'investissements bilatéraux. D'ailleurs, le Forum AGOA de cette année s'inscrit dans l'interprétation que je viens de vous faire sur le chapitre investissement de cette loi, avec le thème « AGOA 15 ans : Pérennisation du partenariat pour le commerce et l'investissement entre les Etats-Unis et l'Afrique », les parties devraient définir l'approche et les mécanismes pour atteindre cet objectif.

Votre présentation de l'AGOA donne l'impression que c'est un puissant vecteur de développement pour les pays africains. Mais malheureusement, le bilan, en réalité, est plutôt mitigé, selon certaines opinions. Comment l'expliquez-vous ?

- Cette situation n'est pas absurde, elle a une explication simple : l'AGOA est une loi. Mais comme toute loi, son efficacité dépend de ceux qui la mettent en œuvre ; que les chapitres soient pertinents ne peut suffire à garantir les résultats escomptés. En revanche, si chaque pays avait adopté un Plan de mise en œuvre de l'AGOA, en identifiant les secteurs, les acteurs, la stratégie avec un mécanisme de bilan d'étape, les critiques seraient bien plus pertinentes. Les pays qui ont pris de telles initiatives ont connu des succès les années qui ont suivi, en termes de boom des exportations, de créations d'emplois et d'investissements nouveaux. Je vous dirais par exemple qu'à l'issue d'un forum AGOA, il y a plus de cinq ans, une feuille de route adoptée dans le cadre de l'UA, prévoyait notamment la création de Bureau AGOA au sein de chaque organisation d'intégration communautaire, pour accélérer son application et faire la coordination des actions. Mais à ce jour, il n'est pas certain que cette réforme soit effective partout. Beaucoup de possibilités se retrouvent ainsi retardées.

Parlons précisément du cas du Gabon. Quel bilan pouvez-vous faire de l'AGOA sur notre pays ?

- Après la promulgation de l'AGOA, dans la même année, le président américain avait pris un décret de désignation des pays qui remplissaient les conditions d'éligibilité le 2 octobre 2000. La liste comprenait 34 pays désignés, dont le Gabon. Du point de vue commercial, il faut distinguer les exportations qui existaient avant l'AGOA, des exportations que cette loi a soit rendu possible, soient augmentées en termes de valeur. En réalité, la structuration des exportations gabonaises sur le marché américain n'a pas été modifiée substantiellement depuis l'éligibilité du Gabon. Il s'agit quasiment des mêmes produits : les matières premières dominent l'ensemble des exportations. Ce qui a

changé, c'est la valeur des exportations. Le Rapport Annuel sur l'AGOA publié par le US Trade Representative for Africa montre bien une évolution des exportations en volumes. Concernant par exemple les exportations relatives aux produits textiles, malgré le statut d'éligible, il reste obligatoire pour tout pays d'avoir un système de visas d'exportation qui protège la production nationale des transbordements illégaux. Sur ce plan, quelques réformes restent à finaliser pour que les opérateurs gabonais explorent et tirent pleinement profit de ce grand marché américain. Avec notre raphia et bien d'autres productions locales, je suis confiant pour l'avenir.

Comment les PME gabonaises peuvent-elles tirer profit de l'AGOA ? Avons-nous réellement des opportunités à saisir ?

- Les entreprises gabonaises, comme tout le secteur privé africain, sont les destinataires des opportunités de cette loi. Elles doivent bien s'en imprégner et développer directement avec leurs pairs américains toutes les formes de partenariat que le droit des affaires rend possibles. Concrètement, les PME gabonaises devraient se concerter et présenter aux décideurs comment elles entendent saisir et maximiser les opportunités de l'AGOA. Il y a du potentiel à valoriser, mais il ne faudrait pas perdre de vue que le succès dans les affaires requiert une certaine culture, l'esprit de compétition. Ce qui implique une véritable organisation de nos entreprises, avec une utilisation des ressources humaines dans leur spécialité et dans l'intérêt social. Au-delà de cette réforme intra-entreprise, je conseille aux opérateurs d'initier une rencontre annuelle avec le secteur privé américain, avec l'appui des autorités compétentes. Cette occasion permettrait de valoriser leurs potentiels. Dans le département de l'Okano par exemple, dans la province du Woleu-Ntem, les cultures d'ananas sont exceptionnelles. Modestement, je puis vous dire qu'on y trouve les meilleurs ananas du continent. Malheureusement, ce sont les villageois qui le font avec passion à grande échelle, mais pas dans un cadre suffisamment formalisé pour exporter. Il y a plusieurs exemples où le Gabon dispose d'un fort potentiel.

Infos pratiques

Sont à la charge de l'État gabonais, des partenaires américains et du secteur privé, les frais relatifs :

Au transport des délégations : Aéroport-hôtels-Site du forum-hôtels-Aéroport (24-25-26-27 août), aux déjeuners (25-26-27 août), aux dîners sur invitation (25-26-27 août), à la location des salles pour les sessions en plénières, en ateliers, à l'interprétariat et aux visites de sites.

Sont à la charge des délégations et participants hors délégations ministérielles :

Le coût du voyage par voie aérienne ou terrestre jusqu'à Libreville, l'hébergement, la réservation des chambres d'hôtel, la participation à l'exposition des entreprises et artisans.

Stands et produits

Un stand standard de 9 m2 est réservé à tout exposant qui s'est acquitté des frais (100 dollars, 62 000 f cfa environ) de participation à l'exposition. Des stands de dimension supérieure seront disponibles à des coûts plus élevés.

Les œuvres et les produits artisanaux et/ou ouvragés, destinés à l'exposition seront exonérés de droits de douanes. Seuls les revenus de leurs ventes seront taxés.

Accréditation/Badges

Les titres d'accréditation seront disponibles et récupérables au site du forum par chaque participant régulièrement inscrit, ou par toute personne mandatée par sa délégation.

CHANGEMENT

COURS INDICATIFS DES DEVISES EN DATE DU 20/08/2015



Union Gabonaise de Banque

SiteWeb : <http://www.ugb-banque.com>

DEV	FIXING			VENTE BILLETS (sans frais)	
	EUR/DEV	DEV/COT	DEV/CFA	DEV	CFA
XAF	xxxxx	xxxxx	xxxxxx	1 EUR	655,957
USD	1,1183	1USD =	586,566	1 USD	622,621
CAD	1,4679	1CAD =	446,868	1 CAD	470,574
JPY	138,5000	1JPY =	4,736	100 JPY	492,502
GBP	0,7138	1GBP =	918,965	1 GBP	956,834
CHF	1,0772	1CHF =	608,946	100 CHF	63751,47
ZAR	14,4775	1ZAR =	45,309	100 ZAR	4711,56
MAD	10,8760	1MAD =	60,312	1MAD	62,72
CNY	7,1449	1CNY =	91,808	1CNY	94,56

INDICES BOURSISERS		
	en date du	
CAC 40	20/08/2015	4 826,50
DOW JONES	20/08/2015	17 348,73

BRENT (IPE) US Dollars/Baril
20-Août : **46,79**