

LNP

Les Nouvelles Publications
économiques & juridiques

Vendredi 21 février 2020

150 euro

N° 10 092

MARSEILLE-AFRIQUE : DE NOUVELLES RELATIONS ÉCONOMIQUES

RETOUR SUR
Ils étaient à
« Dakar 2020 »

ENTREPRENDRE
Yves Delafon,
d'Africalink

L'ŒIL
La ville nouvelle
de Diamniadio

arapl
provence & var

**COTISATION ANNUELLE
BNC - BIC**
Individuel 169 € TTC/an
Société 338 € TTC/an
Micro 36 € TTC/an



Frédéric Delmonte
Directeur de la rédaction
frederic.delmonte@presses-legales.com
@DelmonteFred

Le voyage à Dakar

La première semaine de février, le Club immobilier Marseille Provence a organisé un voyage à Dakar, la capitale du Sénégal, afin de visiter la ville nouvelle qu'y se construit et de rencontrer des décideurs économiques, juridiques et politiques. L'objectif de cette délégation, emmenée par Fabrice Alimi et Antoine Viallet, était de construire des relations sur le long terme, afin de créer des échanges, de part et d'autre. Notre titre était partenaire presse de cette initiative.

Nous avons profité de cette actualité pour nous poser la question des relations entre l'Afrique et la métropole Aix-Marseille Provence. « Marseille a une carte à jouer avec l'Afrique », répète souvent Jean-Luc Chauvin, le président de la CCI Aix Marseille Provence. Il n'est pas le seul à porter ce message et des structures se sont créées afin de tisser ses relations, comme Africalink.

Dans ces échanges, on pense naturellement au port, aux entreprises qui font de l'import-export avec l'Afrique, ou du service, comme le groupe Eaux de Marseille. On oublie aussi que les acteurs du conseil, du droit et du chiffre de notre métropole participent à ces échanges, en les sécurisant.

Et bien entendu, il y a les acteurs de l'immobilier, ceux du voyage à Dakar : promoteurs, architectes, logisticiens, constructeurs. Eux aussi bâtissent des projets sur le continent africain.

Mais l'Afrique qui commerce avec le monde entier, le fait aussi avec la métropole. Parce que la nouvelle relation qui se noue est faite d'échanges et d'allers-retours, avec une approche plus partenariale.

A l'occasion de ce numéro spécial, nous allons porter un regard sur ses relations nouvelles entre la métropole Aix-Marseille Provence et l'Afrique. Un vaste sujet qui tiendra en quelques pages.

Bonne lecture.



RETOUR SUR

« Il y a une forte attente de collaboration avec la France et l'Europe. »

P.6



ENTREPRENDRE

Panayotis Liolios, associé Exco à Marseille, cabinet d'expertise comptable, d'audit et de conseil, travaille avec l'Afrique depuis près de 20 ans

P.30



EN IMAGE

Comme posée au milieu de nulle part, la ville nouvelle de Diamniado est à 30 km de Dakar.

P.10



L'ŒIL DE LA RÉDACTION

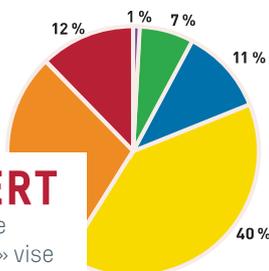
Sélection en images des temps forts, agrémentés par les dessins du carnet de voyage de l'architecte Renaud Tarrazi.

P.30

PAROLE D'EXPERT

Mis en place en 2015 par l'Etat, le dispositif de « Name and shame » vise à publier les noms des entreprises condamnées pour mauvais paiement.

P.46



au moins 90 % de leurs factures
60 % à 79 % de leurs factures à
30 % à 59 % de leurs factures à
10 % à 29 % de leurs factures à
moins de 10 % de leurs factures à temps
ou / délai/lance

RAPPEL ET RÉSULTAT DES VENTES P. 52



EDITÉ PAR LA S.A.S. « LES PUBLICATIONS COMMERCIALES »

32, cours Pierre-Puget
CS 20095 | 13281 Marseille | Cedex 06 | Tél. : 04 91 13 66 00

PDG et directeur de la publication : Elisabeth Thomas : 04 91 13 66 00 elisabeth.thomas@presses-legales.com | Principal actionnaire : TOUT LYON S.A.S. | Directeur de la rédaction - Rédacteur en chef : Frédéric Delmonte : 04 91 13 66 10 - frederic.delmonte@presses-legales.com | Rédaction: redaction@presses-legales.com | Rédacteur en chef adjoint : Serge Payrau 04 91 13 66 31 - serge.payrau@presses-legales.com | Journalistes : William Allaire - Jean-Christophe

Barla - Martine Debette - Caroline Dupuy - Jean-Pierre Enaut - Jean Philippe Pierrat | Responsable des rubriques magazine : Alexandra Zilbermann - alexandra.zilbermann@presses-legales.com | Editeurs web : Esther Griffe - esther.griffef@presses-legales.com - Karen Latour - karen.latour@presses-legales.com | Annonces légales : Bernadette Radduso : 04 91 13 66 00 b.radduso@presses-legales.com | Publicité : Sophie Magnan 06.17.27.71.61 | Relations clients : Carole Figarella : 04 91 13 66 05 - carole.figarella@presses-legales.com | Stéphanie Laure : 04 91 13 66 20 stephanie.laure@presses-legales.com | Formalités : Marie-Ange Pappalardo : 04 91 13 66 30 formalites@presses-legales.com | Chargée de communication : Stéphanie Laure : 04 91 13 66 20 - stephanie.laure@presses-legales.com | Abonnements : Lousiné Ekmekdjian : 04 91 13 66 19 - abonnements@presses-legales.com | Design graphique : aksadesign.com | Responsable studio / Fabrication : 04 91 13 66 11 Sabine Guglielmetti | Montage : Martine Bernavon



HEBDOMADAIRE HABILITÉ À PUBLIER LES APPELS D'OFFRES, LES AVIS DE TRAVAUX, LES ANNONCES LÉGALES, LES VENTES AUX ENCHÈRES IMMOBILIÈRES SUR LE DÉPARTEMENT DES BOUCHES-DU-RHÔNE.

COMMISSION PARITAIRE 0 120 | 85972 / ISSN 1166 - 3294

LE SITE NOUVELLES PUBLICATIONS.COM EST RECONNU PAR LA CPPAP (COMMISSION PARITAIRE DES PUBLICATIONS ET AGENCES DE PRESSE), SERVICE DE PRESSE EN LIGNE D'INFORMATION POLITIQUE ET GÉNÉRALE, SOUS LE NUMÉRO 1124 W 94088 JUSQU'AU 11/2024.

PAR ARRÊTÉ DU 16 DÉCEMBRE 2019 MODIFIANT L'ARRÊTÉ DU 21 DÉCEMBRE 2012 RELATIF AU TARIF ANNUEL ET AUX MODALITÉS DE PUBLICATION DES ANNONCES JUDICIAIRES ET LÉGALES, LE PRIX DE LA LIÈNE EST FIXÉ À 4,07 € HT OU 1,78 € HT LE MM/COL POUR LE DÉPARTEMENT DES BOUCHES DU RHÔNE

-IMPRESSION : ROP - 83490 LE MUY -



ABONNEMENT 1 AN : 55 EUROS



+++

LE CLUB IMMOBILIER MARSEILLE PROVENCE (CIMP) A ORGANISÉ UN VOYAGE À DAKAR, LA CAPITALE SÉNÉGALAISE, DU 5 AU 7 FÉVRIER, FÉDÉRANT UNE DÉLÉGATION D'UNE CENTAINE D'ACTEURS DE LA FILIÈRE. CERTAINS D'ENTRE EUX NOUS LIVRENT LEURS IMPRESSIONS À CHAUD.



© Clément Tardif

Jérôme Dentz

COPRÉSIDENT DU CLUB IMMOBILIER MARSEILLE PROVENCE (CIMP)

« Nous avons été reçus
comme des frères »



© Roger Lamini

L'idée d'ailleurs de créer un Club immobilier de l'Afrique de l'Ouest a beaucoup été évoquée sur place et va se faire dans les prochains mois. Nous avons tous ressenti très fortement l'hospitalité des Dakarais, nous avons été reçus comme des frères. Nous avons des valeurs communes. S'il fallait retenir un moment fort, ce serait la soirée à l'ambassade de France. Toute la délégation a pris conscience de l'ampleur de l'attente vis-à-vis du Club immobilier Marseille Provence. Nous serons d'ailleurs présents, au même titre qu'Africalink par exemple, fin juin à Bordeaux pour le sommet Afrique-France. Nous sommes désormais identifiés comme un acteur important de la filière immobilière entre la France et ce continent. »

« Le CIMP est parti du constat que beaucoup de ses membres travaillaient déjà au Sénégal et qu'il fallait donc créer des passerelles entre eux et nous, tout en les aidant à structurer leur filière.

Propos recueillis par
Alexandra Zilbermann

alexandra.zilbermann@presses-legales.com

Renaud Tarrazi

MAP ARCHITECTURE

« Il y a une forte attente de collaboration avec la France et l'Europe »

« Je travaille avec l'Afrique depuis les années 90. L'agence y a notamment réalisé l'aéroport d'Abidjan (Côte d'Ivoire). Dans les années 2000, j'ai aussi monté en Tunisie l'agence DTA, grâce à laquelle nous avons obtenu le chantier de l'autoroute et du TER de Dakar, vers la ville nouvelle de Diamniadio et l'aéroport. Il y a eu ensuite les Mia's, Africa-link... Pour autant, c'était important d'organiser via le CIMP cette délégation car sur place, il y a une forte attente de collaboration avec la France et l'Europe. Au niveau de l'immobilier et du bâtiment, la présence des Français reste encore anecdotique. Les Africains nous ont dit clairement qu'ils préfèrent faire du business avec nous qu'avec la Chine, les Etats-Unis, la Turquie ou encore la Russie. Nous jouons collectifs car, même si parmi la centaine de participants il y avait aussi certains de nos concurrents, le message était fort pour

les Africains, à savoir leur faire passer cette envie de travailler ensemble. S'il y a eu beaucoup de moments forts pendant ces trois jours, la soirée à l'ambassade de France par exemple, c'est ce sentiment d'envie de travailler avec nous que j'ai ressenti à l'échelle de cette délégation. Ensemble, nous sommes plus forts et il y a des marchés à prendre pour tout le monde. Nous avons ouvert nos réseaux aux participants mais ça a aussi conforté les réseaux que chacun avait déjà mis en place sur ce continent. C'est donc une vraie réussite collective ! »



© Clément Tardif

Propos recueillis par
Alexandra Zilbermann

alexandra.zilbermann@presses-legales.com

Végétalisez l'espace

Décoration de vos bureaux
salles de réception, événements,
congrès
Lieux de séminaire
toutes autres prestations

**FLORE
& SENS**

72 bd Notre Dame, Marseille 6e
06 24 40 49 17 - 04 91 63 48 81
www.floreetsensmarseille.fr

Interflora

Ibrahima Ka

AVOCAT CHEZ ABEILLE & ASSOCIÉS

« Les entrepreneurs vont avoir besoin d'être accompagnés par un avocat »



« Quand le cabinet Abeille & Associés a appris l'existence de ce voyage, ses responsables m'ont demandé d'y participer parce que nous avons une volonté de nous développer en Afrique. L'objec-

tif de ma présence était de prendre des contacts avec des acteurs économiques de Dakar, ainsi que des entreprises du sud de la France déjà installées, mais aussi d'échanger avec les participants de cette délégation. J'ai notamment rencontré les Mia's, venus de Marseille. Il y avait peu d'avocats dans la délégation de Dakar 2020 et c'était donc intéressant que j'y sois. Les entrepreneurs français, qui vont vouloir développer leurs échanges économiques avec Dakar, ou inversement, vont avoir besoin d'être accompagnés et conseillés par un avocat. J'ai pu prendre de nombreux contacts, notamment avec des notaires du Sénégal. Lors de ce voyage, j'ai découvert la ville nouvelle de Dakar. Il est en train de s'y passer quelque chose et c'est important que les entrepreneurs français ne ratent pas cette occasion. »

Propos recueillis par
Frédéric Delmonte

 @DelmonteFred



Fabrice Alimi

GRUPE A&A - NOVELIS, EX-PRÉSIDENT DU CIMP

« On a fait tomber les préjugés »



© Clément Tardif

« On a réussi à agréger plus de 100 participants d'une seule et même filière. Des délégations d'acteurs économiques de plusieurs dizaines de personnes et multi-filières, c'est beaucoup plus fréquent mais

comme cela, à plus de cent de la même filière, en l'occurrence celle de l'immobilier, c'est en revanche extrêmement rare. Et deuxième prouesse, l'écosystème immobilier sénégalais a bien réagi et a répondu lui aussi en nombre et avec enthousiasme à l'appel. Tables rondes, conférences, échanges et visites ont réuni jusqu'à 200 personnes. Si les acteurs de la filière immo existent ainsi bel et bien au Sénégal, celle-ci n'est cependant absolument pas organisée. Lors de ce voyage, on a surtout fait tomber les préjugés des regards occidentaux sur l'Afrique et plus particulièrement sur le Sénégal, un pays en pleine mutation et vraiment émergent. Dans ce domaine de l'immobilier, ce-

lui-ci manque de tout au niveau de la production : bureaux, commerces, logements, hôtels, logistique... Le secteur du bâtiment manque également de qualifications d'où des besoins de formation et la possibilité de créer celles-ci. Si toute la chaîne de l'immobilier est à organiser, on ne va bien entendu pas le faire pour eux. Mais comme nous avons dû le faire nous-mêmes il y a quelques années afin qu'elle pèse sur la réflexion des politiques à mener, ils pourront compter sur notre expertise en la matière pour les aider et notamment pour créer leur propre club de l'immobilier. »

*Propos recueillis par
Jean-Philippe Pierrat*

jean-philippe.pierrat@presses-legales.com



© Clément Tardif



Comme posée au milieu de nulle part, la ville nouvelle de Diamniadio est à 30 km de Dakar. Elle a été imaginée par les autorités sénégalaises pour désengorger la capitale. Centres d'affaires, gare, TER, autoroute, hôpital, université, habitations, commerces, hôtels, Palais des sports... tout se construit en même temps. Il s'agit là d'un développement unique dans l'Afrique de l'Ouest.

2 500

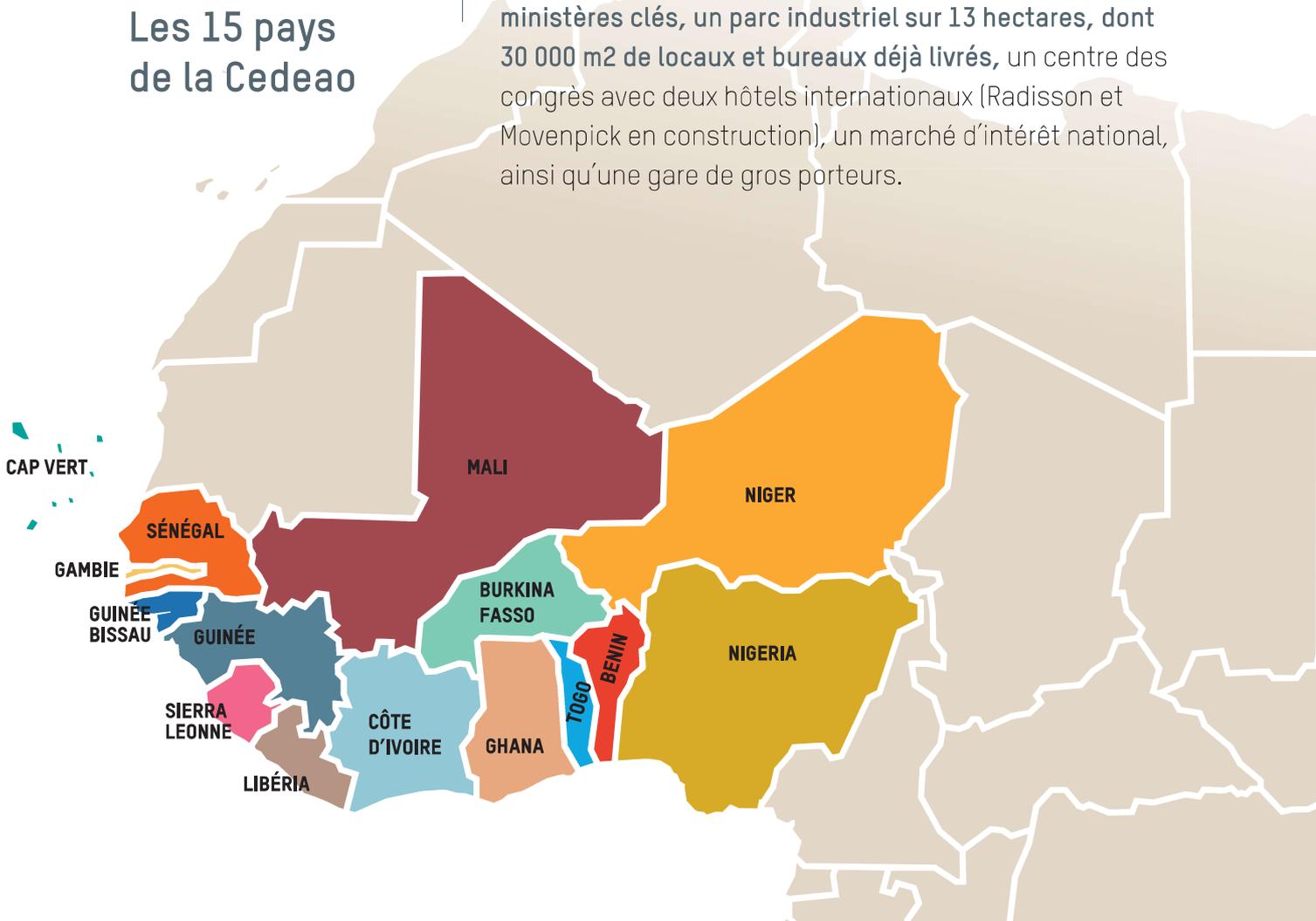
Parmi les **15 membres de la Communauté économique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (Cedeao)**, le Sénégal est probablement l'un **des pays démocratiques les plus stables**. Il compte une population de 16 millions d'habitants.

hectares, telle est la superficie de la **future ville nouvelle de Diamniadio**, en cours de construction au Sénégal.

Le Sénégal a pris le parti de désengorger la capitale en développant « **le triangle de prospérité** » entre **Dakar, Thiès et Mbour**. Lancée en 2014, à une trentaine de kilomètres au sud de Dakar et à 10 km du nouvel aéroport, **la ville nouvelle de Diamniadio occupera donc un vaste territoire**. Elle est déjà desservie aujourd'hui par une autoroute à péage, mais demain, elle sera accessible par le TER. **Cette nouvelle ville est intégrée à la Zone économique spéciale (ZES) du village de Diass et comptera 40 000 logements pour combler le déficit enregistré à Dakar**. A terme, ce seront entre 250 000 et 300 000 personnes qui y vivront et y travailleront.

Plusieurs nouvelles infrastructures sont déjà en fonction sur place : **une « sphère ministérielle » qui accueille 16 ministères clés, un parc industriel sur 13 hectares, dont 30 000 m² de locaux et bureaux déjà livrés, un centre des congrès avec deux hôtels internationaux (Radisson et Movenpick en construction), un marché d'intérêt national, ainsi qu'une gare de gros porteurs.**

Les 15 pays de la Cedeao





© F. Moura / AMP

Vol direct pour l'Éthiopie

Depuis l'été dernier, l'aéroport Marseille Provence accueille Ethiopian Airlines, le plus grand groupe aéronautique d'Afrique. La compagnie propose trois vols hebdomadaires Marseille/Addis-Abeba. Marseille est ainsi devenue la 20^e ville d'Europe desservie en direct. Ethiopian Airlines est la compagnie aérienne dont la croissance est la plus rapide en Afrique. Au cours de ses 70 années d'existence, Ethiopian est devenue l'un des principaux transporteurs du continent. Elle s'octroie la part du lion du réseau panafricain de passagers et de fret, exploitant la flotte la plus jeune et la plus moderne vers plus de 120 destinations internationales passagers et cargo sur

Depuis l'été dernier, Ethiopian Airlines propose trois vols hebdomadaires Marseille/Addis-Abeba.

les cinq continents. Soulignons également que l'aéroport Addis-Abeba Bole est le hub d'Ethiopian Airlines. Avec ce programme, la compagnie aérienne nationale éthiopienne permet ainsi à ses passagers de bénéficier de correspondances vers plus de 60 destinations africaines. Parmi elles, Moroni dans l'Union des Comores, Johannesburg et Cape Town en Afrique du Sud, Mahé aux Seychelles ou encore Windhoek en Namibie. Les vols sont effectués en Boeing 787-8 Dreamliner, pouvant accueillir 270 passagers (24 en classe affaires et 246 en classe économique) et en Boeing 787-9 Dreamliner, de 315 sièges (30 en classe affaires et 285 en classe économique).

Alexandra Zilbermann

alexandra.zilbermann@presses-legales.com

Les CCI de Dakar et de la métropole partenaires

A l'occasion de son déplacement à Dakar avec la délégation du Club immobilier Marseille Provence, Jean-Luc Chauvin, le président de la CCI Aix Marseille Provence, a signé une convention de partenariat avec Abdoulaye Sow, le président de la Chambre de commerce, d'industrie et d'agriculture de Dakar (CCIAD). A travers ce document, les deux organismes consulaires s'engagent dans « l'exécution et le suivi d'actions coordonnées en vue de faire bénéficier les deux parties de ce partenariat ». Il s'agit de « partager les bonnes pratiques, d'échanges d'experts, de recherche de financement de projets », développe Jean-Luc Chauvin.

Les deux CCI vont échanger autour de missions économiques et commerciales. Il s'agira aussi de définir des « actions mutuelles dans le domaine de la formation professionnelle : ingénierie de formation, formations de formateurs, développement pédagogique... ». La diffusion de données, d'informations et de résultats de travaux et études susceptibles d'améliorer les projets de l'une des parties fait également partie de cette convention. Enfin, une offre de formations et stages sera développée afin de conforter les échanges.

Jean-Luc Chauvin, le président de la CCI Aix Marseille Provence, a signé une convention de partenariat avec Abdoulaye Sow, le président de la Chambre de commerce, d'industrie et d'agriculture de Dakar (CCIAD).



© Clément Tardif

Des lauréats 2019
de Med'Innovant
Africa.



Euroméditerranée organise le concours Med'Innovant Africa

La date du prochain concours n'est pas encore connue, mais Euroméditerranée est investi dans la ville durable méditerranéenne et africaine à travers Med'Innovant Africa. Cette opération vise « à repérer et accompagner des porteurs de projets, start-up, TPE, PME, qui développent des solutions innovantes pour la ville durable méditerranéenne et africaine ». « Ce concours associe également des partenaires industriels qui accompagnent Euroméditerranée dans sa démarche d'open innovation et qui souhaitent aller à la rencontre d'entreprises innovantes », explique l'Etablissement public d'aménagement (EPA). Les thématiques abordées tournent autour de l'énergie, l'environnement, l'habitat, la mobilité, le numérique, les objets connectés, la sécurité et l'Economie sociale et solidaire (ESS). L'objectif de ce concours est d'améliorer les services urbains numériques, de développer des applications sur mobiles et autres supports ou les technologies sans contact et objets connectés. Il s'agit aussi de promouvoir un cadre de vie urbain agréable et accueillant et de rendre la ville plus économe et vertueuse. Les renseignements pour le prochain concours et les inscriptions sont à venir sur le site Internet d'Euroméditerranée.

La MMM ouvre son concours de créateurs à la Côte d'Ivoire et au Sénégal

OpenMyMed Prize 2020-21 récompense des créateurs de la Méditerranée. Créé en 2010, ce prix s'ouvre cette année à deux pays de l'Afrique de l'Ouest, à savoir la Côte d'Ivoire et le Sénégal.

La Maison mode Méditerranée (MMM) a lancé la 10e édition de son concours OpenMyMed Prize, à destination des jeunes créateurs de mode en Méditerranée. Le prix annuel court désormais sur deux ans. « Une décision qui prend en compte les nouveaux paradigmes internationaux auxquels les jeunes marques sont confrontées », nous dit le service communication de la MMM. OpenMyMed Prize invitera ses 13 lauréats, sélectionnés par un jury international de professionnels et un vote grand public, à son Fashion Booster Academy, sur deux années consécutives donc, soit en juin 2020 et en 2021. « Cette Fashion Academy est avant tout un



© DR

temps de partage de la connaissance, d'analyse et de réflexion, pour que les marques lauréates construisent sereinement leur parcours. » Leurs experts internationaux de l'industrie de la mode animeront ce Fashion Booster Academy d'une durée de deux fois cinq jours, dispensé en année 1 à Marseille, puis en année 2 à Paris.

La Fashion Academy est évaluée à 45 000 euros par lauréat sur deux ans.

OpenMyMed Prize a acquis une notoriété internationale et fédère aujourd'hui une communauté de 104 créateurs.

Alexandra Zilbermann

alexandra.zilbermann@presses-legales.com



© DR

Le créateur sénégalais Romzy, aka Roméo Moukagny, fait partie des 13 nouveaux lauréats 2020/2021.

Le Maroc, porte d'entrée de l'Afrique pour les Eaux de Marseille

Le Maroc est un pays important pour le groupe Eaux de Marseille et constitue sa porte d'entrée sur l'Afrique.

Le groupe Eaux de Marseille est présent depuis une vingtaine d'années au Maroc, via sa filiale « Eaux de Marseille Maroc ». Le groupe affirme sa présence notamment autour de prestations d'amélioration de rendement des réseaux d'eau potable dans plusieurs pays du Maghreb et de l'Afrique. Elle y propose notamment, via sa filiale Somei, ses solutions informatiques au service des métiers de l'eau et de l'énergie. Cette présence se traduit par 300 références sur le territoire marocain et africain, une vingtaine d'équipes d'intervention et 12 000 km de réseaux inspectés chaque année.

L'OM Africa lancé en décembre 2019

Le club marseillais développe sa politique à l'international et mise sur l'Afrique et sa communauté de trois millions de supporters sur les réseaux sociaux.

Dans le cadre de sa politique de développement à l'international, l'OM renforce ses relations avec l'Afrique via son label « OM Africa ». Ce dernier a été lancé à la fin 2019 dans le cadre d'une collaboration avec l'académie Diambars au Sénégal, une référence dans le monde du football en termes de détection et de formation. L'objectif est de rapprocher et fédérer les supporters du club sur le continent africain. « Nous accélérerons désormais le développement de l'OM à l'international. Et nous allons concentrer notre énergie sur l'Afrique, un continent au potentiel exceptionnel et à la culture football particulièrement forte », explique Jacques-Henri Eyraud, le président de l'OM.

Et ce dernier de développer : « L'Olympique de Marseille jouit d'une immense notoriété en Afrique. Au Sénégal, un habitant sur deux qui s'intéresse au football cite spontanément l'OM comme son équipe de cœur ! Je me réjouis que Diambars devienne notre tête de pont en Afrique de l'Ouest où l'OM espère dénicher ses futurs talents et continuer à bénéficier de l'excellence du football africain. » Le club a aussi ouvert deux OM School à Alger et Tunis, avec déjà plus de 500 inscrits.



L'OM Africa a son logo.

MARSEILLE ET SES JUMELLES AFRICAINES

La cité phocéenne est jumelée avec quatre villes du continent africain. Elle entretient par ailleurs des accords de coopération avec une dizaine d'entre elles.

LES JUMELAGES

- **Abidjan (Côte d'Ivoire)** depuis 1958
- **Dakar (Sénégal)** depuis 1968 - Serment de jumelage réactualisé en 1991
- **Marrakech (Maroc)** depuis 2004
- **Tunis (Tunisie)** depuis 2015

LES ACCORDS DE COOPÉRATION

- **Alger (Algérie)** - Accord signé en 1980, réactualisé en 1999 et 2006
- **Rabat (Maroc)** - Accord signé en 1989
- **Alexandrie (Egypte)** - Accord signé en 1990, réactualisé en 2005 et 2013
- **Bamako (Mali)** - Accord signé en 1991
- **Casablanca (Maroc)** - Déclaration commune de coopération signée en 1998
- **Meknès (Maroc)** - Déclaration commune de coopération signée en 1998
- **Tunis (Tunisie)** - Déclaration commune de coopération signée en 1998
- **Marrakech (Maroc)** - Accord de coopération signé en 2002
- **Agadir (Maroc)** - Charte de coopération inter ville pour la gestion des risques signée en 2003 et charte de coopération Banque mondiale Villes de la Méditerranée signée en 2004

L'Eco, une nouvelle monnaie qui cherche encore sa voie

Le projet de création d'une monnaie unique pour les pays de la Communauté économique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (Cedeao) fait son chemin. Il pourrait devenir une réalité, pour une partie de la zone, dès cette année.

Né en 1945, le franc CFA est appelé à disparaître.

Le 21 décembre 2019, dans une certaine surprise générale, le président français Emmanuel Macron et Alassane Ouattara, président de la Côte d'Ivoire, ont annoncé à Abidjan la disparition du franc de la Communauté financière africaine, plus couramment appelé franc CFA. Une monnaie née en 1945 sous le nom de franc des colonies françaises d'Afrique. Cela fait des années que le

sujet revient sur la table et que des pourparlers étaient en cours.

Parité avec l'euro

Courant 2020, la zone des Etats membres de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA), qui rassemble le Bénin, le Burkina-Faso, la Côte d'Ivoire, la Guinée-Bissau, le Mali, le Niger, le Togo et le Sénégal, passeront donc à l'Eco, le nom désigné de la nouvelle monnaie. S'il s'agit bien d'un changement historique, ce dernier ne se fera pas du jour au lendemain. Une période de transition s'impose. Et certaines choses demeurent : « le président Ouattara et les chefs d'Etat de l'UEMOA ont fait le choix de préserver ce qui fait la force et la stabilité économique de l'UEMOA. A savoir la parité fixe de la monnaie commune avec l'euro, d'une part, et la garantie de la France, d'autre part. Nous l'acceptons et la France sera au





Les 15 pays de la Cedeao ne souhaitent pas tous une parité de l'Eco avec l'euro, ni une garantie de la France.

rendez-vous », a ainsi précisé le président Emmanuel Macron. Des annonces de taille ont également été faites : la centralisation des réserves de change en France prend fin. Concrètement, l'obligation imposée à la Banque centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) de déposer 50 % de ses réserves de change est supprimée. Elle sera libre de placer ses avoirs dans les actifs de son choix. Autre changement majeur : le retrait des représentants de la France de tous les organes de gestion monétaire au sein de l'UEMOA. Un geste symbolique mais lourd de sens. Pas de quoi inquiéter pour le moment les chefs d'entreprise français habi-

tués à travailler avec ces pays francophones. « Une nouvelle monnaie va arriver, c'est normal. Cela ne va pas tout changer », estime ainsi Panayotis Liolios, associé du cabinet Exco à Marseille.

Eco et Cedeao

Tous les regards se tournent à présent vers la Communauté économique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (Cedeao), une zone qui englobe quinze pays dont les huit de l'UEMOA* et qui travaille elle aussi depuis plusieurs années sur la mise en place d'une monnaie unique baptisée Eco. Mais avec un problème de taille : certains pays, notamment

anglophones, ne souhaitent pas une parité de la nouvelle monnaie avec l'euro. Ni une garantie de la France. Bref ce projet, pour l'heure, semble loin d'être abouti.

Caroline Dupuy
)) dupuycaroline13@gmail.com
@ [@dupuycaroline13](https://twitter.com/dupuycaroline13)

* Quinze pays composent la Cedeao : les huit de l'UEMOA (tous francophones) auxquels s'ajoutent cinq pays anglophones, la Gambie, le Ghana, le Libéria, le Nigéria et la Sierra Leone, un pays francophone, la Guinée, et un pays lusophone, le Cap-Vert.

« L'Afrique n'a pas besoin d'aide »

Créée en décembre 2017 à l'initiative de la CCI Marseille Provence, l'association Africalink regroupe 64 entreprises françaises et africaines. Son président, Yves Delafon, était bien sûr à Dakar début février.

« Nous avons plus besoin de l'Afrique, qu'elle de nous ! L'Afrique a besoin de partenaires. Tout le monde y est aujourd'hui, la Chine, la Turquie pour ne citer qu'elles. C'est pourquoi nous devons capitaliser sur ce lien qui nous unis, même si ça n'a pas toujours été facile entre nous... »

• **LNP : Comment adhère-t-on à Africalink ?**

Yves Delafon : Les entreprises adhèrent par cooptation. Ce sont des PME qui ont une expérience ou une stratégie africaine. Quant à nos membres africains, ils doivent avoir une stratégie européenne. Sur les 64 membres, 20 % viennent du continent africain. Nous voulons des membres qui connaissent le terrain et qui sont déjà expérimentés. Nous faisons de rares exceptions pour des start-up prometteuses. Et chaque nouveau membre est accepté par l'ensemble des adhérents.

• **Avez-vous des secteurs d'activité de prédilection ?**

Pas du tout, nous avons même des PME issues de la culture, du sport, de l'art. Toutes signent une charte qui les engage afin de créer une communauté de confiance, de partenariat et d'as-

sociation « gagnant-gagnant ». Pour l'instant, nous avons seulement des entreprises françaises et une petite dizaine de pays africains, mais nous ambitionnons bien sûr d'inclure l'Europe et l'Afrique entière !

• **Tous les regards se portent aujourd'hui vers ce continent. Comment Africalink arrive à se démarquer ?**

Nous sommes forts d'un passé commun entre la France et l'Afrique, mais pour autant l'Afrique n'a pas besoin d'aide. Je dirais même plus, nous avons plus besoin de l'Afrique, qu'elle de nous ! L'Afrique a besoin de partenaires. Tout le monde y est aujourd'hui, la Chine, la Turquie pour ne citer qu'elles. C'est pourquoi nous devons capitaliser sur ce lien qui nous unis, même si ça n'a pas toujours été facile entre nous... La CCI Aix Marseille Provence est fière aussi de porter le projet de création d'une Maison de l'Afrique pour 2021, voire 2022.

• **Africalink ne pouvait pas naître ailleurs qu'à Marseille...**

Evidemment ! Marseille et son territoire avec Aix, Arles, Toulon sont une



Cette année, une douzaine de missions sont prévues, au Togo, au Kenya, en Ethiopie, au Rwanda ou encore à l'Union européenne, et Africalink sera notamment le partenaire officiel du 28e Sommet Afrique-France 2020 qui se déroulera à Bordeaux, en juin prochain.

Yves Delafon,
président de
l'association
Africalink.

porte naturelle vers l'Afrique pour l'Europe tout entière. C'est une vraie chance pour le territoire.

• **Quelles étaient vos attentes pour Dakar 2020, même si ce voyage s'inscrit pour vous dans la continuité de votre travail au quotidien ?**

Nous sommes partenaires du Club immobilier Marseille Provence et nous l'avons accompagné pour monter ce projet. Nous avons apporté comme contribution notre réseau, notre expérience. Nous sommes toujours partants pour participer à des manifestations sérieuses en rapport avec l'Afrique ! Ensemble, on peut tout faire...

Propos recueillis par Alexandra Zilbermann

» alexandra.zilbermann@presses-legales.com

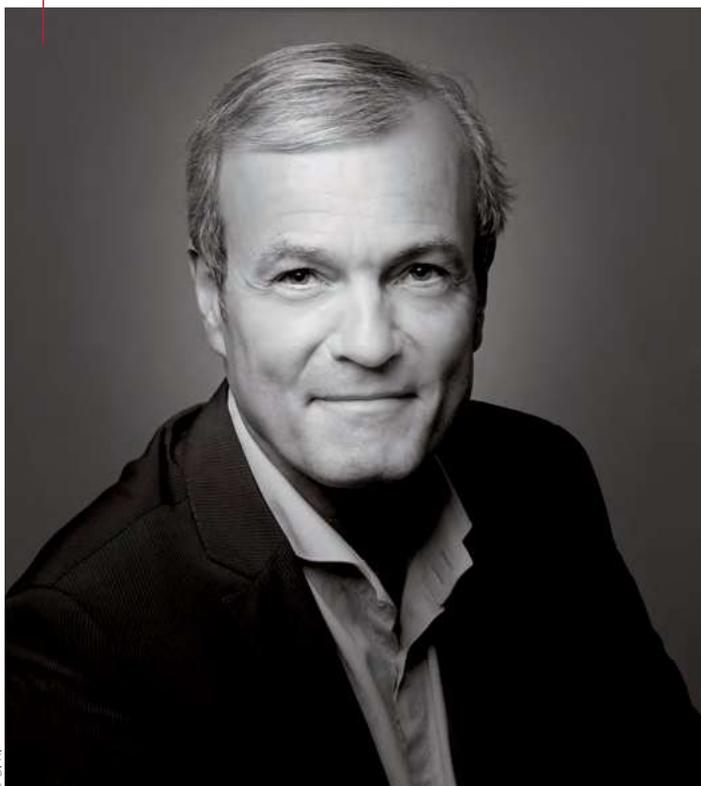
QUELQUES MEMBRES

Isolvar (Catherine Cherubuni), Atem (Thierry Modica), SM2E (Hicham Elmerini), Exco (Liolios Panayotis), Biotech Dental (Philippe Veran), Eaux de Marseille (Alain Meyssonier), Corania (Laurent Cohen), Seafoodia (David Sussmann), Redman (Sandrine Peney), Banque pour le commerce et l'industrie (Yves Delafon), Altereo, Avenir Telecom, Clarke Energy, Locarbom, Marbour, Naos/Bioderma.

Les Mia's, une entreprise qui revendique son business en Afrique

Jean-Luc Daunizeau, fondateur du groupe Reflex, est le président des Mia's, Les Marseillais de l'immobilier en Afrique.

Créée en 2015, la société des Mia's (Les Marseillais de l'immobilier en Afrique) se compose de neuf associés du secteur immobilier marseillais. Son président, Jean-Luc Daunizeau, nous en dit plus sur le fonctionnement de cette société.



© D.I.R.

• **LNP : Avant que vous nous parliez des Mia's, dites-nous d'abord qui a trouvé cet acronyme qu'on n'oublie pas ?**

Jean-Luc Daunizeau : C'est Antoine Viallet et moi-même qui avons initié l'existence des Mia's et ce nom s'est imposé comme une évidence. Ça fait 20 ans que je travaille là-bas et je lui ai communiqué ma passion de l'Afrique. Comme nous sommes tous les deux des passionnés de musique, ça nous a amusé la référence au mia d'IAM, une référence totalement assumée ! Et on aime dire « soyez d'abord un ami, ensuite vous deviendrez un mia ! ». Ce nom répond à notre manière d'être et de travailler, travailler sérieusement sans se prendre au sérieux.

• **Pourquoi avoir créé une société et non une association ?**

Chacun des neuf associés a sa structure propre et on voulait une structure engagée commercialement.



© D.R.

• **Il n'y a pas de concurrence entre vous ?**

Pas du tout. Fabrice Alimi et moi-même sommes tous les deux promoteurs et ça ne pose aucun problème. De toute façon, il n'y a aucun schéma préétabli. Parfois, un seul associé prend un dossier sous l'étiquette Mia's, parfois nous sommes tous ensemble, parfois quelques-uns. C'est flexible et adaptable.

• **Quel est alors le modèle économique ?**

Les Mia's portent le projet en leur nom et ensuite, chacun avec son entreprise devient sous-traitant. ...→

LES MEMBRES

Jean-Luc Daunizeau, groupe Reflex
Renaud Tarrazi, MAP Architecture
Fabrice Alimi, groupe A&A - Novelis
Christian Rousse, cabinet Rousse & associés
René Moundzika, GIS Consulting
Antoine Viallet, Viallet Conseil
et Astime Transaction Méditerranée
Frédéric Lassale, Partner Visconti
Jean-Luc Chauvin, Otim Immobilier
Pascal Morcillo, groupe Essor

Les Mia's en mars 2019 à Dakar, au Sénégal, avec le CCBM (Comptoir commercial Bara Mboup) pour parler d'un projet de construction d'immeuble commercial et de bureaux ainsi que de la mise en œuvre d'une technopole.



© D. R.

Rencontre en mars 2018 à Bonapriso-Douala, au Cameroun, avec le directeur commercial de la Société d'aménagement de Douala et un représentant d'une chefferie.

« De toute façon, il n'y a aucun schéma préétabli. Parfois, un seul associé prend un dossier sous l'étiquette Mia's, parfois nous sommes tous ensemble, parfois quelques-uns. C'est flexible et adaptable. »

•••→ • **Pouvez-vous donner un exemple de chantier remporté par les Mia's, grâce à la force de votre collectif ?**

Je pense tout de suite à la Société générale, au Cameroun. J'avais rencontré un jour son directeur, pour tout autre chose, juste avant qu'il ne change d'entreprise. Et bien, un an et demi après notre entrevue, quand ce fut le moment pour la banque de refaire son siège, on s'est souvenu de nous ! C'est ça notre force, que derrière ce nom, on sache qu'il y a des professionnels très complémentaires, qui sont réactifs.

• **Sans doute parce que vous êtes tous les dirigeants de vos sociétés...**

Exactement ! Nous n'avons pas comme chez Eiffage, ou Bouygues, plusieurs interlocuteurs pour une prise de décision. Quand on m'a appelé un samedi après-midi, au printemps 2019, pour répondre à l'appel d'offres de la Société générale Afrique centrale à Douala, nous avons fait en deux mois ce que des structures plus lourdes font en six mois. Nous avons proposé, avec nos partenaires locaux, un projet de 7 000 m². Notre structure est libre et réactive.

• **Vous étiez à Dakar avec le Club immobilier Marseille Provence (CIMP), à quel titre alors ?**

En tant que président des Mia's. Je pars plus longtemps en revanche. Depuis sa création, les Mia's ont réalisé une soixantaine de voyages en Afrique



« Quand on m'a appelé un samedi après-midi, au printemps 2019, pour répondre à l'appel d'offres de la Société générale Afrique centrale à Douala (Cameroun), nous avons fait en deux mois ce que des structures plus lourdes font en six mois. Nous avons proposé, avec nos partenaires locaux, un projet de 7 000 m². Notre structure est libre et réactive. »

subsaharienne, où nous avons découvert les marchés de l'Afrique centrale et de l'Ouest.

• **Accepteriez-vous de nouveaux associés ?**

Pourquoi pas. Il faut en tous cas qu'ils soient motivés tout d'abord par la passion de l'Afrique. Vous n'imaginez pas combien les Africains aiment Marseille en tous cas. Ils disent d'elle que c'est la 2^e Afrique et je peux vous dire qu'ils ne connaissent qu'une seule équipe, l'OM bien sûr !

Propos recueillis par Alexandra Zilbermann
alexandra.zilbermann@presses-legales.com

Visite sur le chantier de la Cité des cinquanteaires à Douala au Cameroun, en avril 2018, lors de la première phase de construction de 500 logements.

Le Cobaty tisse des liens nouveaux avec l'Afrique



René Maupas, président du district de la Région Sud du Cobaty.

En 2004, l'association Cobaty Marseille Provence a lancé CobatyMed qui s'appelait auparavant les Rencontres Cobaty euro-méditerranéennes. « Le but était que les Cobatystes participent à des travaux de réflexion avec leurs homologues des rives de la Méditerranée », explique René Maupas, président du district de la Région Sud du Cobaty.

Après plusieurs tentatives révélées infructueuses au début des années quatre-vingt-dix, la Fédération internationale Cobaty souhaite renouveler sa volonté de nouer des relations avec le continent africain. Plusieurs actions de rapprochement viennent d'être mises en place qui se concrétiseront par la création de trois entités, en Côte d'Ivoire et au Sénégal, puis potentiellement au Togo.

Née en 1957 en France de la réflexion et de la volonté d'hommes et de femmes responsables liés par le respect, l'amitié et le sens du devoir, l'association Cobaty*, qui rassemble 5 000 membres, est le trait d'union naturel entre des professions complémentaires rassemblées autour de l'acte de construire, de l'urbanisme, de l'environnement et du cadre de vie. Au fil du temps, la dimension internationale, qui existait depuis l'origine, s'est concrétisée avec des initiatives et des manifestations. Et c'est en 1974 que se créait Cobaty Belgique, puis vingt ans après Cobaty Pologne, et, trois années plus tard, Cobaty Liban, fruit de nombreux déplacements engagés au début des années 1990.

L'exemple libanais conforte la démarche entreprise au Maroc en 1998. Cobaty a assis la présence d'une association locale qui crée le Grand Prix de l'architecture marocaine et participe à l'Année du Maroc en France. « En 2005, l'inter-

Aujourd'hui, le Cobaty travaille beaucoup sur la Méditerranée. Si des associations créées auparavant n'ont pas survécu, de nouveaux liens se sont tissés, notamment avec le Maroc. « Des déplacements sont prévus début avril à Majorque (Espagne) aux Baléares et fin avril à Marrakech (Maroc) », confie René Maupas.

nationalisation se poursuit au rythme des échanges, de la volonté et de l'engagement des Cobatystes qui font vivre les associations de plusieurs pays et notamment du Burkina Faso », précise René Maupas, président du district de la Région Sud et membre du conseil d'administration fédéral. En 2010, les liens avec le Burkina Faso, à l'initiative du ministre du Logement de ce pays et membre du Cobaty, se sont développés puis étioyés au fil du temps.

Trois projets en 2020

En 2004, l'association Cobaty Marseille Provence a lancé CobatyMed qui s'appelait auparavant les Rencontres Cobaty euro-méditerranéennes. « Ce projet travaillait en fait sur la potentielle et espérée union de la Méditerranée sur un terrain commun, l'urbanisme, la construction, le bâtiment et l'environnement », précise l'architecte marseillais Jean-Yves Pons qui fut responsable de

la commission développement de la Fédération internationale de 2005 à 2010 et à l'initiative de cette action. « Le but était que les Cobatystes participent à des travaux de réflexion avec leurs homologues des rives de la Méditerranée, principalement de la Tunisie et du Maroc », explique René Maupas. En parallèle, le désir d'établir une passerelle avec l'Afrique noire se poursuit également. La piste est relancée en 2019, tout d'abord avec la Côte d'Ivoire. La première représentation doit ouvrir au premier trimestre 2020 avec une quinzaine de représentants. « Ce projet s'est concrétisé grâce à un Cobatyste de Montpellier qui travaille à Abidjan

et qui a initié des contacts via des relations professionnelles », confie-t-il. Un travail similaire est effectué à Dakar, au Sénégal, avec un mélange d'acteurs locaux et d'expatriés, principalement des maîtres d'œuvre. « Là aussi, une représentation devrait aboutir au premier semestre 2020 », stipule-t-il. Enfin, une démarche est initiée au Togo qui devrait se concrétiser fin 2020.

Dans le cadre de ces actions de rapprochement, Cobaty multiplie les collaborations avec Africalink, une association qui met en place des projets concrets.

Un attachement à la Méditerranée

L'association loi 1901 est inconnue à l'étranger. Il existe un statut mixte entre l'association et le club d'affaires, d'où la difficulté de créer des structures similaires à celles de la France. Les projets qui se concrétisent à présent sont le fruit de contacts noués par les Cobatystes qui travaillent à l'export.

Aujourd'hui, le Cobaty travaille beaucoup sur la Méditerranée. Si des associations créées auparavant n'ont pas survécu, de nouveaux liens se sont tissés, notamment avec le Maroc. « Des déplacements sont prévus début avril à Majorque (Espagne) aux Baléares et fin avril à Marrakech (Maroc). D'ores et déjà, des passerelles sont établies via des associations locales : Toulon avec Majorque, Marseille et Avignon avec Marrakech », confie René Maupas.

Jean-Pierre Enaut

* Fédération internationale de la construction, de l'urbanisme et de l'environnement.



UNE AMBITION AFFIRMÉE

Rassembler, réfléchir, échanger, développer, animer, ouvrir de nouvelles voies, telle est la capacité créative des 5 000 Cobatystes. Cobaty veut apporter aux institutions, aux femmes et aux hommes qui gèrent notre quotidien et notre avenir, la synergie de ses expériences et de ses compétences, en intégrant l'aspect humain, social, culturel, économique et technique. « Notre humble but est de partager ces ambitions avec nos amis méditerranéens et africains, dans une relation de grande fraternité », souligne René Maupas, président du district de la Région Sud.

« L'heure est aux investissements en Afrique »

Lex4 est une plateforme d'accompagnement juridique à 360° dédiée aux chefs d'entreprise et aux justiciables du continent africain. Créée en octobre 2017 par Me Cédric Dubucq, avocat au barreau d'Aix-en-Provence et associé du cabinet Bruzzo-Dubucq, et trois autres associés, elle permet aux entrepreneurs de disposer d'un service juridique sur mesure, à leur portée, et conforme au droit OHADA, l'Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires.



© DR

Cédric Dubucq,
avocat associé du
cabinet Bruzzo-
Dubucq.

• LNP : Quelle place occupe Lex4 dans le panorama africain ?

Me Cédric Dubucq : Aujourd'hui, après trois années, Lex4 est un acteur important. Que ce soit auprès des entrepreneurs, qui peuvent être accompagnés dans le cadre de déchargement de leurs actes dans la vie courante de leur société, qu'auprès, surtout, des professionnels du droit et du chiffre. Nous avons

fourni un gros travail d'analyse et de sourcing et sommes en train de boucler le classement détaillé des meilleurs avocats du continent. L'objectif est que les décideurs et les grandes entreprises internationales françaises puissent faire leur choix en connaissance de cause.

• Quel est le positionnement de Lex4 et de ce classement ?

Lex4 se veut résolument dédié aux experts du droit et du chiffre pour vraiment accompagner les meilleurs d'entre eux et les aider à accroître leur visibilité, en mettant en avant et en révélant leurs meilleures pratiques. Ça, c'est très important pour nous. Finalement, l'ambition pour les années à venir est de démocratiser le droit pour les entrepreneurs. Et de rendre beaucoup plus influents les plus grands cabinets d'avocats, de notaires et d'experts-comptables pour améliorer leur faire-savoir.

• Concrètement, que leur apporte Lex4 ?

Les entrepreneurs ont la possibilité d'accéder à tous les actes pour la vie

courante de leurs entreprises dans un format totalement gratuit. Que ce soit les baux commerciaux, les statuts de SAS*, etc. Pour les avocats, les notaires et bientôt les experts-comptables, ça leur permet d'accroître leur influence à travers l'acceptation d'un audit par l'export pour être éligibles à un classement qui détaille les meilleures pratiques et les meilleurs usages au sein du continent africain. Nous allons à la rencontre des entrepreneurs, avec 18 directeurs nationaux qui maillent le territoire, encadrés par trois directeurs internationaux.

• **Comment se porte le marché africain ?**

Le marché africain est excessivement vivifiant puisque les greffes, les centres de formalités sont en train de se mettre au diapason, de s'uniformiser. Aujourd'hui, on peut obtenir un Kbis

« Lex4 se veut résolument dédié aux experts du chiffre et du droit pour vraiment accompagner les meilleurs d'entre eux et les aider à accroître leur visibilité, en mettant en avant et en révélant leurs meilleures pratiques. Ça, c'est très important pour nous. Finalement, l'ambition pour les années à venir est de démocratiser le droit pour les entrepreneurs. »

provisoire en vingt-quatre heures. On a souvent l'image d'une Afrique très bureaucratique, mais elle a bien évolué. Le contexte n'est pas toujours très évident mais, pour autant, le climat des affaires s'améliore. Le droit de propriété se renforce. Et finalement, les entreprises se développent. Des secteurs



Professions Libérales Solutions Auto
Pour toujours être au volant
du dernier modèle, louez-le.



Construisons dans un monde qui bouge.

De gauche à droite,
Cédric Dubucq,
Issifou Agbam,
Philippe Bruzzo et
David Ybert de Fon-
tenelle, les quatre
associés de Lex4.



© DR

« On a souvent l'image d'une Afrique très bureaucratique, mais elle a bien évolué. Le contexte n'est pas toujours très évident mais, pour autant, le climat des affaires s'améliore. Le droit de propriété se renforce. Et finalement, les entreprises se développent. Des secteurs s'assainissent, comme le droit, l'assurance, la finance, etc. Le marché s'ouvre beaucoup aux entreprises françaises. »

s'assainissent, comme le droit, l'assurance, la finance, etc. Le marché s'ouvre beaucoup aux entreprises françaises. Je pense que c'est le message qu'il faut faire passer. L'heure est aux investissements en Afrique. A titre d'exemple, d'ici 2050, 1,2 milliard d'Africains seront engagés dans la vie active, sur une population de plus

de 2,5 milliards d'habitants, l'Afrique va porter sur le marché du travail environ 450 millions de personnes. La grande majorité de ces entreprises de 2050 ne sont pas encore nées. C'est le moment d'y aller pour les entreprises françaises. Et Lex4 est là pour accompagner ces PME et ces start-up. Trois chiffres : en Afrique, 85 % des entreprises sont unipersonnelles, 14 % sont des PME et seulement 1 % des grandes entreprises. D'ores et déjà, 80 % des jeunes Africains se disent attirés par l'entrepreneuriat.

• **Depuis quand ressentez-vous cette évolution ?**

Ça fait quatre ou cinq ans que nous planchons sur ce continent et nous avons l'impression qu'il y a, de notre point de vue, un éveil, un réveil et une croissance très importante. Ce qui est également constaté par les analystes de la macroéconomie, par l'économie mondiale. D'ailleurs, l'échéance de l'Accord de Cotonou (Bénin) en 2020** est une très belle opportunité de revoir en profondeur le partenariat Europe-Afrique



© AD Stock

A l'instar du Sénégal et de sa capitale Dakar, l'Afrique est en pleine effervescence économique.

qui doit être fondé sur un nouveau paradigme et répondre à une logique gagnant-gagnant pour les deux continents. Ce renouvellement devra impérativement être basé sur une plus forte implication du secteur privé européen et africain pour une meilleure efficacité et une vraie pérennité. C'est un réservoir important, que ce soit en termes de ressources ou d'infrastructures. A titre d'exemple, les besoins d'investissement dans les villes d'Afrique subsaharienne sont estimés à plus de 35 milliards de dollars par an. La construction des métropoles de demain nécessite d'être soutenue par un partenariat fort et durable avec l'Europe avec la mise en place d'infrastructures urbaines permettant de contribuer à une économie

circulaire - collecte, et valorisation des déchets, accès à l'énergie, à l'eau potable et à l'assainissement, etc. Nous, à notre échelle, nous sommes là pour accompagner les entreprises.

• Quel est votre bilan de l'année 2019 ?

L'année 2019 a été très bonne. On a continué à améliorer notre positionnement et à véritablement analyser les cabinets d'avocats. On en a étudié plus de 350. Et également les entrepreneurs qui sont contents de pouvoir télécharger les actes, de pouvoir accéder au droit et de se formaliser.

Pour nous, c'est très important. On s'inscrit dans la Responsabilité sociale des entreprises (RSE) pour aider les

entrepreneurs dans leurs démarches et ça reste un objectif important de l'export. Cela répond aussi à la volonté de valoriser la pratique des cabinets d'avocats, de notaires et des experts-comptables du continent africain.

Propos recueillis par

Martine Debette

debette13@aol.com

[@MartineDebette](https://www.instagram.com/MartineDebette)

* Société par actions simplifiée.

** Signé en 2000, il repose sur trois piliers de coopération : les relations commerciales, le dialogue politique et la coopération au développement.

« C'est incroyable de ne pas participer au développement de l'Afrique »

Panayotis Liolios, associé Exco à Marseille, cabinet d'expertise comptable, d'audit et de conseil, travaille avec l'Afrique depuis près de 20 ans. Aujourd'hui, il propose notamment ses services aux entreprises de la métropole souhaitant se tourner vers le continent.

• LNP : Quels sont vos liens professionnels avec l'Afrique ?

Panayotis Liolios : Je suis associé d'Exco à Marseille. Un cabinet d'expertise comptable qui propose également de l'audit et du conseil. Je fais partie du réseau Exco qui pendant longtemps ne comprenait que des cabinets implantés en France. Il y a une vingtaine d'années des structures africaines (du Togo, du Bénin, de Mauritanie...) nous ont contactés pour s'adosser à un réseau français. J'ai été chargé de cette belle mission. Ce qui était au départ un groupement informel est aujourd'hui un réseau international présent dans 15 pays africains bénéficiant de l'expertise de 450 professionnels.

• A qui s'adresse Exco ?

A l'origine, le fait de développer notre réseau en Afrique était une belle opportunité pour assister nos clients français implantés sur le continent via des filiales. Lors d'une seconde phase, nous avons accompagné des entreprises françaises souhaitant s'installer en Afrique. A titre d'exemple, nous avons accompagné Decathlon et Cetim* lors de leurs implantations au Maroc. Nous jouons clairement le rôle de facilitateur. Aujourd'hui, les PME et les TPE commencent à regarder le marché africain différemment, avec moins de méfiance et de condescendance. Chez Exco, nous

sommes confiants dans le potentiel de ce continent. C'est un véritable axe stratégique pour nous : mettre à disposition des entreprises de notre territoire nos expériences et nos expertises quand elles souhaitent se développer sur le continent africain.

• Que leur proposez-vous ?

Nous pouvons servir nos clients depuis le début de leur démarche jusqu'à sa réalisation. A titre d'exemple, nous avons accompagné une entreprise dans le secteur minier basée en Mauritanie pour payer en espèces ses salariés. Nous sommes de plus en plus structurés et nous répondons à de vraies problématiques terrain.

• A quoi doit penser une entreprise provençale avant de se tourner vers l'Afrique ?

Il y a des thématiques importantes telles que le contrôle des changes, la dimension fiscale, les problématiques sociales. C'est un peu comme si un Américain débarque en France et découvre les 35 heures et les congés payés. Mieux vaut le savoir avant. Même si les pays francophones d'Afrique ont un système proche du nôtre, il existe des particularités. D'où nos missions de conseil et d'accompagnement en comptabilité et audit.

« Aujourd'hui, les PME et les TPE commencent à regarder le marché africain différemment, avec moins de méfiance et de condescendance. Chez Exco, nous sommes confiants dans le potentiel de ce continent. C'est un véritable axe stratégique pour nous. »



Panayotis Liolios, associé Exco à Marseille, cabinet d'expertise comptable, d'audit et de conseil.

© DR

• **Avez-vous l'impression que les entreprises provençales, notamment les TPE-PME, sont prêtes pour se tourner vers l'export ?**

Pendant assez longtemps, je pensais être le seul dans cette aventure. Jusqu'à ce que je rencontre d'autres acteurs locaux et que nous nous réunissions au sein d'Africalink [la communauté des entrepreneur(e)s d'Afrique et d'Europe, NDLR]. C'est très important d'être ensemble car seul, on peut douter. C'est-à-dire vouloir, puis renoncer. Notre réseau

« A titre d'exemple, nous avons accompagné une entreprise dans le secteur minier basée en Mauritanie pour payer en espèces ses salariés. Nous sommes de plus en plus structurés et nous répondons à de vraies problématiques terrain. »

comprend beaucoup de PME. Africalink apporte des contacts pour ne pas être isolé, des échanges, de l'expérience et permet de développer son business en Afrique.

Les entreprises françaises ont beaucoup d'atouts mais aussi des points faibles : il n'y a pas beaucoup d'ETI** en France et l'international n'est pas la priorité des PME de l'Hexagone. Dans notre région, on sent un engouement certain et des actions qui émanent notamment de la Chambre de commerce et d'industrie, mais aussi de la Métropole. On sent qu'il y a une écoute toute particulière pour ce sujet. D'ailleurs, la volonté de créer une Maison de l'Afrique à Marseille en est le meilleur exemple. En 2050, il y aura deux milliards d'habitants sur le continent dont 80 % qui habiteront en zone urbaine. Si bien que 100 nouvelles villes de plus d'un million d'habitants devraient voir le jour d'ici là. C'est-à-dire des nouveaux consommateurs, et beaucoup de besoins... Cela serait invraisemblable pour les entreprises de la région de ne pas participer au développement de l'Afrique.

Propos recueillis par Caroline Dupuy

») dupuycaroline13@gmail.com

») [@dupuycaroline13](https://www.instagram.com/dupuycaroline13)

* Centre technique des industries mécaniques.

** Entreprises de taille intermédiaire.

« Les entreprises françaises ont beaucoup d'atouts mais aussi des points faibles : il n'y a pas beaucoup d'ETI en France et l'international n'est pas la priorité des PME de l'Hexagone. »

Comment MMPI prépare l'après franc CFA

Forte d'une implantation à Abidjan (Côte d'Ivoire) depuis 2016, la PME marseillaise MMPI (Métaux moteurs pompes industries) réalise 80 % de son chiffre d'affaires à l'export sur le continent africain. Mais l'incertitude monétaire qui entoure la naissance de l'Eco l'a amenée à adapter sa stratégie.



Arnaud Hugues (à gauche), ingénieur d'affaires export, pilote de la filiale MMPI International, en visite chez son partenaire à Oran (Algérie).

L'export vers l'Afrique ? Il s'est imposé naturellement chez MMPI (Métaux moteurs pompes industries), une PME marseillaise fondée en 1937 et spécialiste de la pompe hydraulique. « De nombreuses compagnies, présentes de l'autre côté de la Méditerranée, avaient leur siège ici », explique Philippe d'Estienne, son dirigeant. Les liens se sont donc tissés de fait.

Pour autant, depuis quelques années, la Phocéenne a quelque peu changé son fusil d'épaule. « Nous exportons à la base vers l'Afrique francophone des pièces et des pompes plutôt courantes. Mais il y a six ans, Arnaud Hugues arrive en tant que responsable export. On décide de passer à la vitesse supérieure,

et notamment de toucher le client final sans passer forcément par des revendeurs ou des centrales. » Une nouvelle stratégie qui prend vie avec la mise en place d'un bureau à Abidjan en 2016, héritant de toute la prise en charge de l'activité export. La capitale de Côte d'Ivoire, alors en croissance, s'avère de surcroît une tête de pont de choix pour se positionner sur d'autres pays cibles, tel le Sénégal. « Deux ans plus tard, l'exportation croît si fort que le bureau devient filiale en 2018, prenant le nom de MMPI International. »

La clientèle est plurielle : activités portuaires, usines de bière, de lait, de parfum, mines, unités de pétrochimie, agriculture... « Le spectre est large, il correspond à celui de la France. En Afrique comme ici, l'eau fait partie intégrante de nombreux process dans l'industrie, notamment pour véhiculer les matières premières. » Et face aux concurrents in situ, MMPI International tient son positionnement : « nos produits sont plus chers, mais nous apportons suivi, conseils, modes opératoires qui permettent à nos clients de répondre aux normes européennes ». Et donc, d'exporter à leur tour sur la rive Nord.

Se diversifier à l'export

Pour autant, MMPI a entrepris depuis l'année dernière de diversifier les zones cibles. Un dossier a été déposé chez Bpifrance pour ouvrir un bureau à Kua-



Quatre pompes immergées d'assainissement avant expédition ces jours-ci.

la Lumpur (Malaisie) et se positionner sur l'Asie, histoire d'être moins dépendant de l'Afrique. En 2019, sur le million d'euros de chiffre d'affaires provenant de l'export, pas moins de 80 % étaient en effet réalisés sur ce terrain de jeu historique. « Bien nous en a pris : fin juillet, certains clients africains commencent à éprouver des difficultés à payer leurs fournisseurs. Au début, on ne comprend pas, on croit à des soucis bancaires... Entre juin et décembre, ils ne parviennent plus à faire partir les virements. Tout se gèle. »

Au final, c'est bel et bien le remplacement du franc CFA par une nouvelle monnaie, l'Eco, qui se profile. Mais la route est longue et surtout, pas vraiment fluide [cf. l'article « L'Eco, une nouvelle monnaie qui cherche encore sa voie », p. 16 et 17]. « Quand on comprend qu'il va y avoir un basculement monétaire, on réduit nos encours. On travaille aussi avec l'Afrique océanique et des zones comme Madagascar, les Comores, Mayotte, Djibouti ou l'Île Maurice. » La nécessité de trouver des solutions de repli se fait sentir, d'autant qu'en sus, en 2019, « les événements politiques algériens ont fait mal à tout le monde. Or, en termes de commerce in-

ternational en Afrique, il y a deux points d'ancrage pour les entreprises françaises : Alger et Abidjan. »

L'Afrique reste un axe important

Mais l'entrepreneur et son responsable export gardent le cap. Tout d'abord, parce que « l'on a senti de l'amélioration dans la foulée des annonces officielles de décembre dernier. Les paiements se sont décongestionnés depuis début janvier », évoque Arnaud Hugues. C'est heureux : « lorsqu'il y a des fluctuations importantes, les petites entreprises en souffrent davantage et perdent de la marge... ». Par ailleurs, Philippe d'Estienne observe avec soulagement que l'Algérie semble sortir de la crise institutionnelle. Ainsi, l'Afrique reste un axe important, d'autant qu'avec « la croissance de population, les besoins sont énormes ».

Ce qui ne l'empêche pas, donc, de miser sur d'autres zones. Outre l'ouverture du bureau malaisien, la PME met aussi en place un partenariat avec la Pologne. Des leviers de croissance indispensables : « s'il n'y avait pas l'export, une entreprise comme la nôtre ne pourrait pas survivre », conclut le dirigeant.

Carole Payrau

La clientèle africaine est plurielle : activités portuaires, usines de bière, de lait, de parfum, mines, unités de pétrochimie, agriculture... « Le spectre est large, il correspond à celui de la France. En Afrique comme ici, l'eau fait partie intégrante de nombreux process dans l'industrie, notamment pour véhiculer les matières premières », explique Philippe d'Estienne, le dirigeant de MMPI.

Retour en images sur Dakar 2020

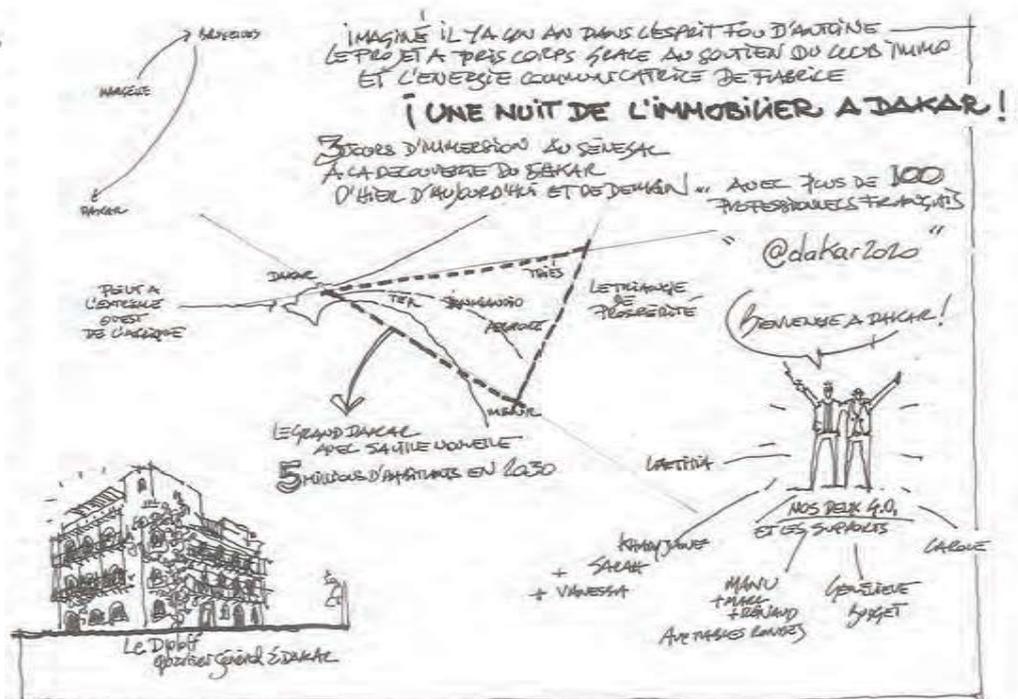
Une centaine de décideurs et acteurs de la filière immobilière française ont répondu à l'appel du Club immobilier Marseille Provence (CIMP) et sont donc partis du 5 au 7 février dernier à Dakar. Ces trois jours ont été intenses, partagés entre réunions de travail, conférences, visites et soirées festives. Petite sélection des temps forts avec les dessins du carnet de voyage de l'architecte Renaud Tarrazi...

REPORTAGE Dessiné DE
A MISSION 5 > 7 FÉVRIER 2020

Club
immobilier...



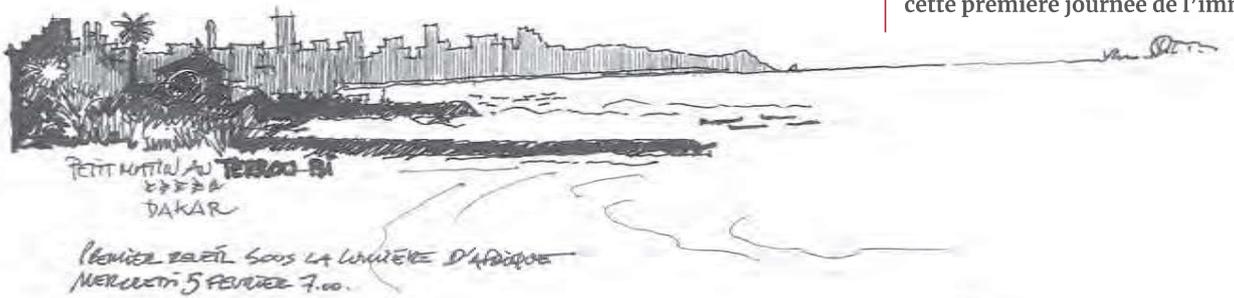
DAKAR
2020





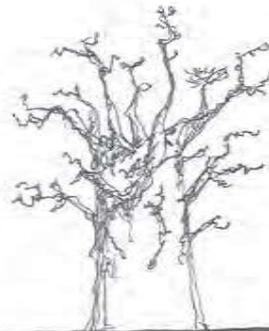
© Clément Tardif

De nombreux intervenants se sont relayés lors de cette première journée de l'immobilier



PETIT MATIN AU TERROUR-BI
DAKAR

PREMIER BAZIL SOUS LA LUMIÈRE D'AFRIQUE
MERCREDI 5 FÉVRIER 7.00



" NOUS AVONS BESOIN DE TRAVAILLER ENSEMBLE
PARCE QUE NOUS SOMES DE LA MÊME FAMILLE "

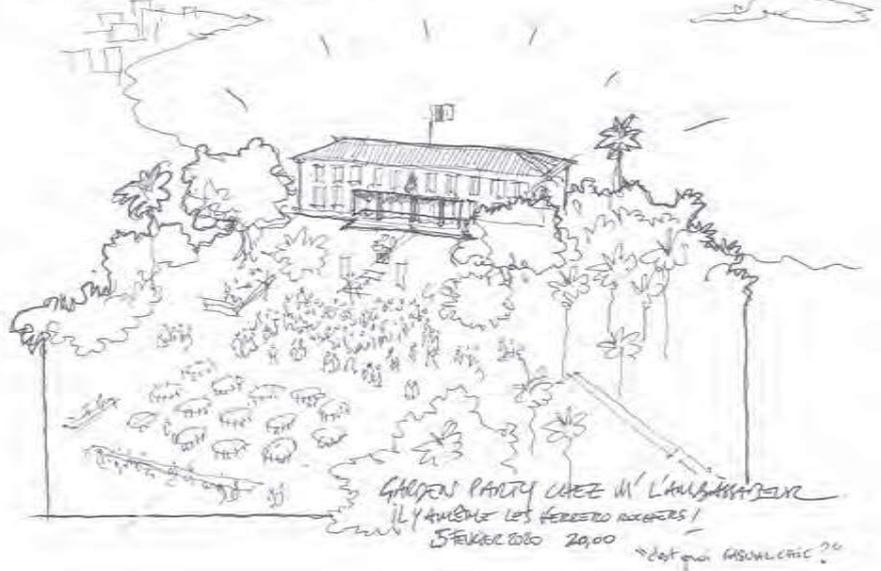


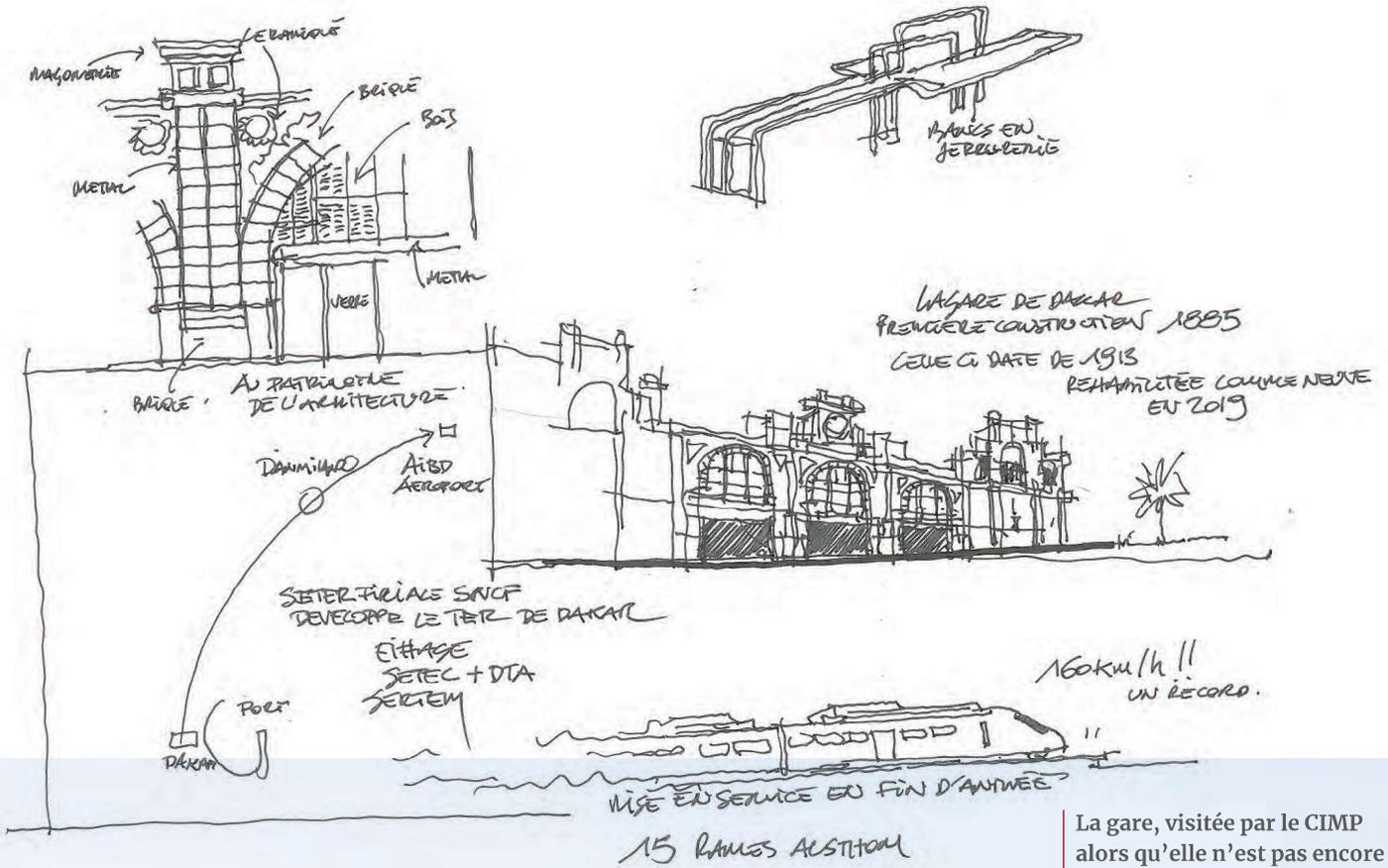
© Clément Tardif

La délégation part à la découverte de la ville nouvelle de Diamniadio pour prendre la mesure de l'industrie immobilière au Sénégal.



REMANÈGE OFFICIEL DU VEXILLE PAR
LA RÉCEPTION À LA RÉSIDENCE DE FRANCE



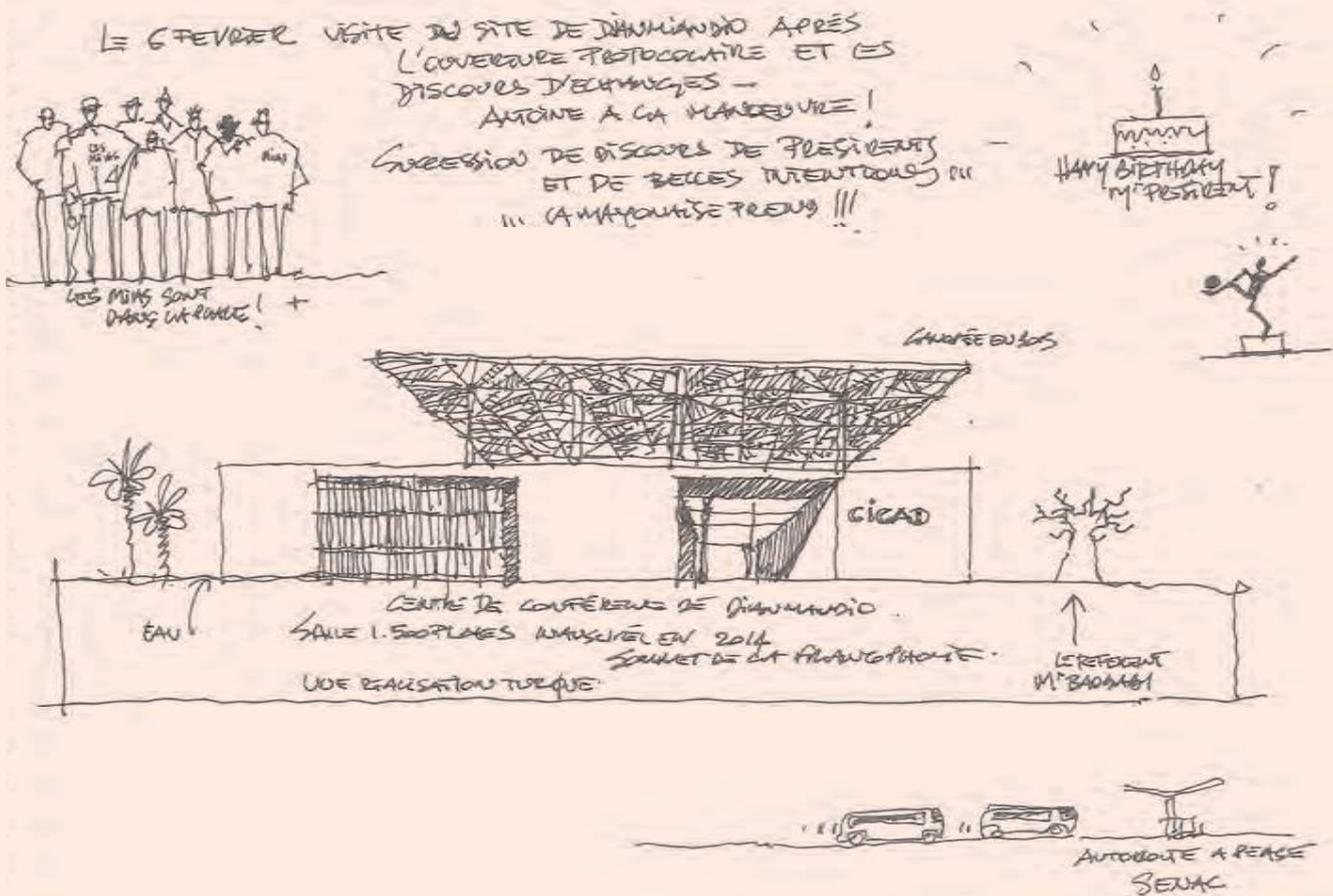


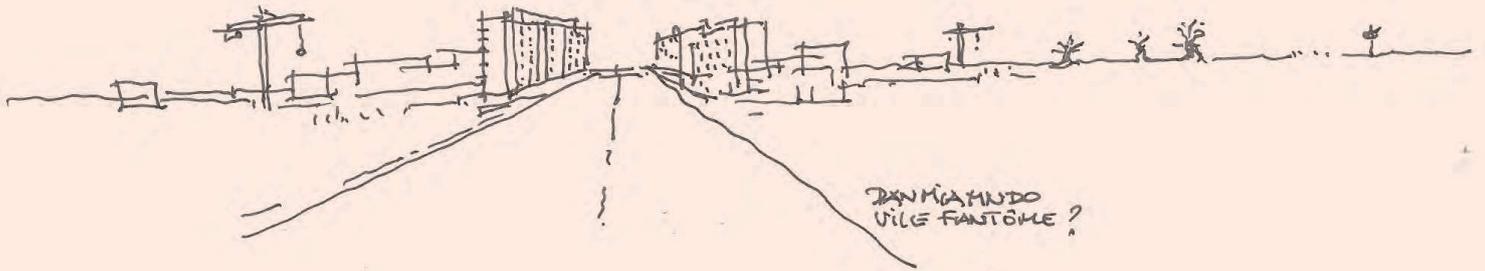
La gare, visitée par le CIMP alors qu'elle n'est pas encore en service, sera l'une des dessertes principales de la nouvelle ligne TER entre la capitale et le nouvel aéroport international Blaise Diagne.





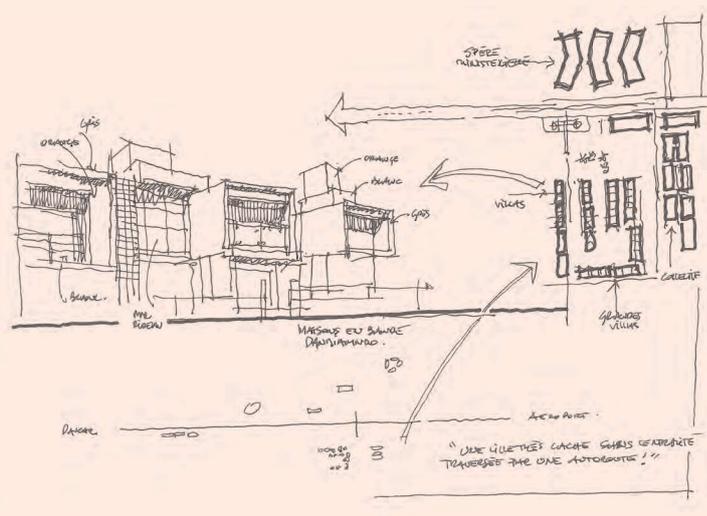
La ville nouvelle de Diamniadio comptera 40 000 logements pour combler le déficit enregistré à Dakar.





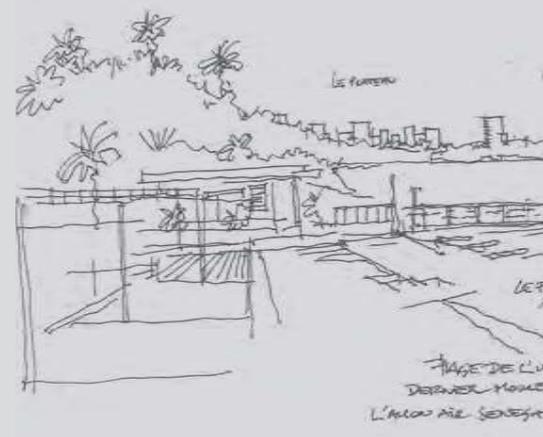
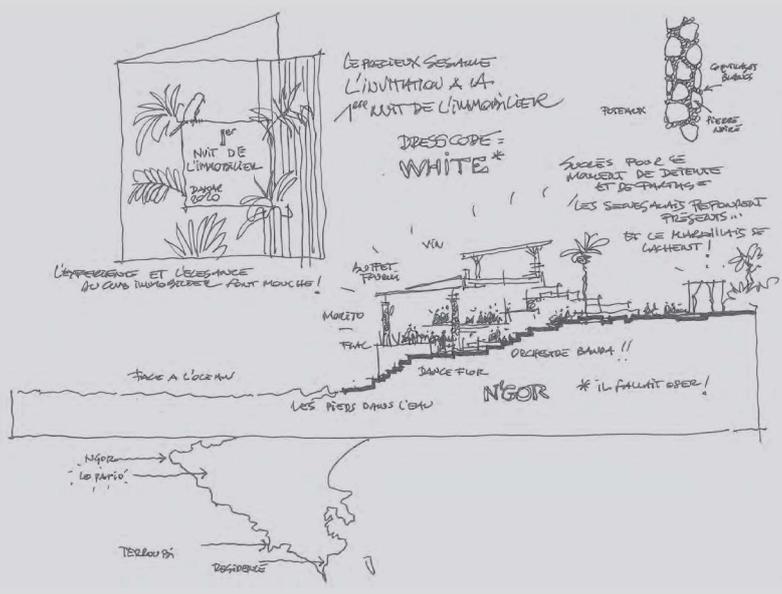
© Clément Jardi

A terme, entre 250 000 et 300 000 personnes vivront et travailleront à Diamniadio.

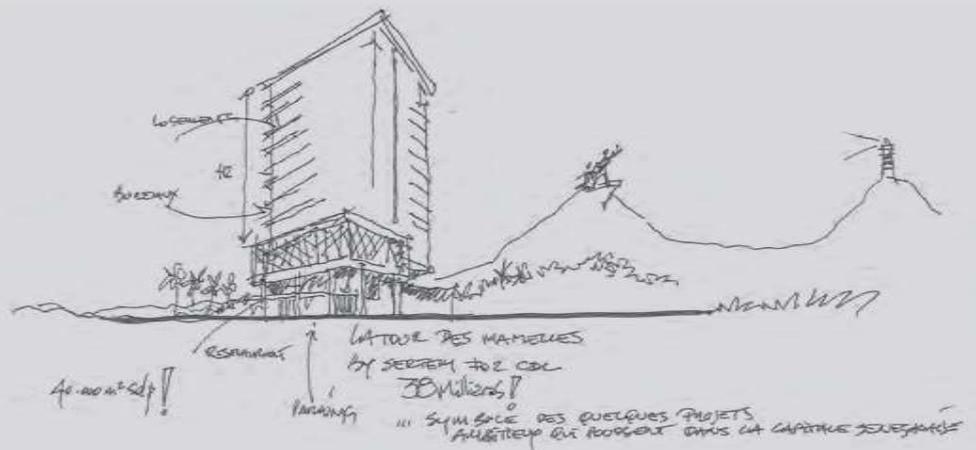
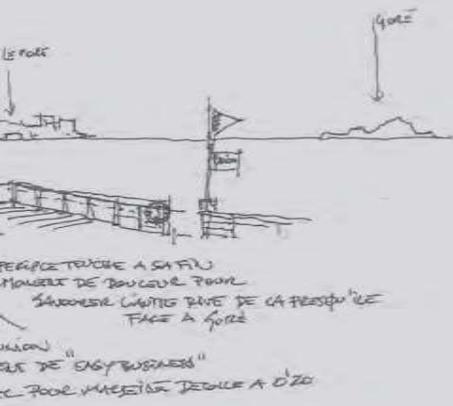
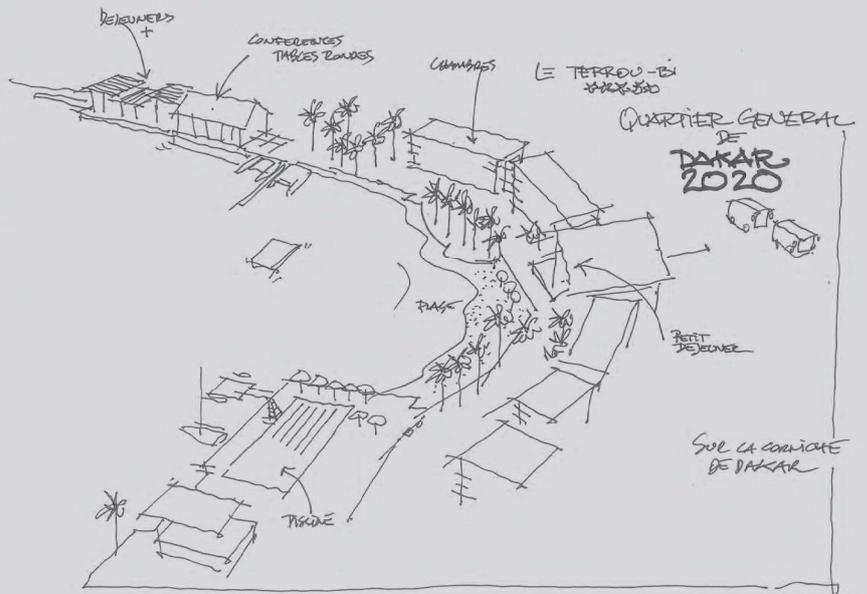
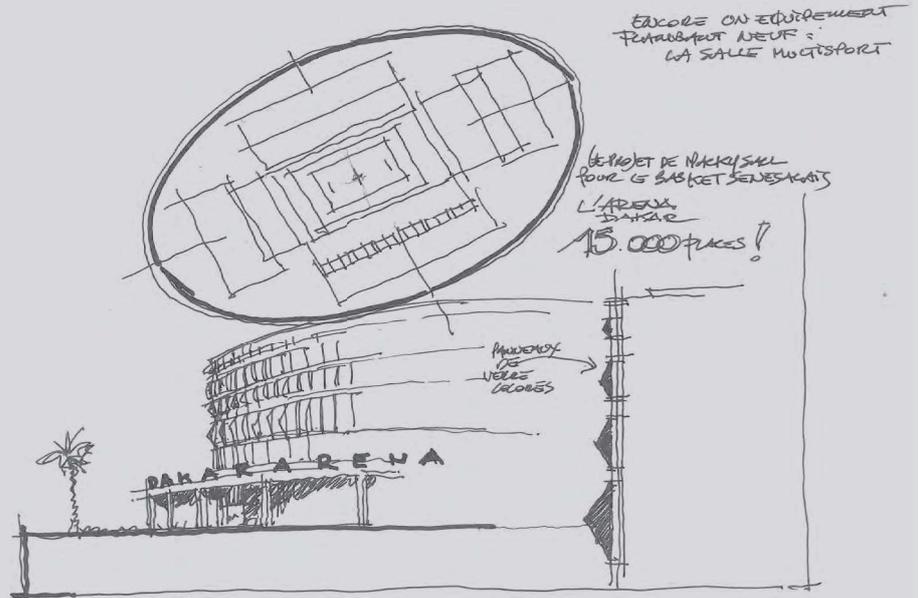




Le Palais des sports, le Dakar Arena, inauguré en août 2018, peut accueillir 15 000 personnes.



© Clément Jodoff



Les Mia's au grand complet pour cette Nuit de l'immobilier sur le thème de la « Soirée blanche ».



© Clément Tardif



Sans doute l'un des temps forts de cette mission, la soirée à la résidence de l'ambassadeur de France au Sénégal, Philippe Lalliot.

© Clément Tardif

Jean-Luc Chauvin (au centre), président de la Chambre de commerce et d'industrie Aix Marseille Provence (CCIAMP), a signé avec son homologue sénégalais de la Chambre de commerce, d'industrie et d'agriculture de Dakar (CCIAD), Abdoulaye Sow (à droite), une convention visant à renforcer les relations économiques entre Dakar et Marseille.



© Clément Tardif



© Clément Tardif



© Clément Tardif



© Clément Tardif

Cadre enchanteur et musique traditionnelle pour lancer la première Nuit de l'immobilier en Afrique, où sont venus en nombre les décideurs politiques et économiques du Sénégal et de la Cedeao (Communauté économique des Etats d'Afrique de l'Ouest). Une antenne du CIMP devrait y voir le jour dans les prochains mois.

